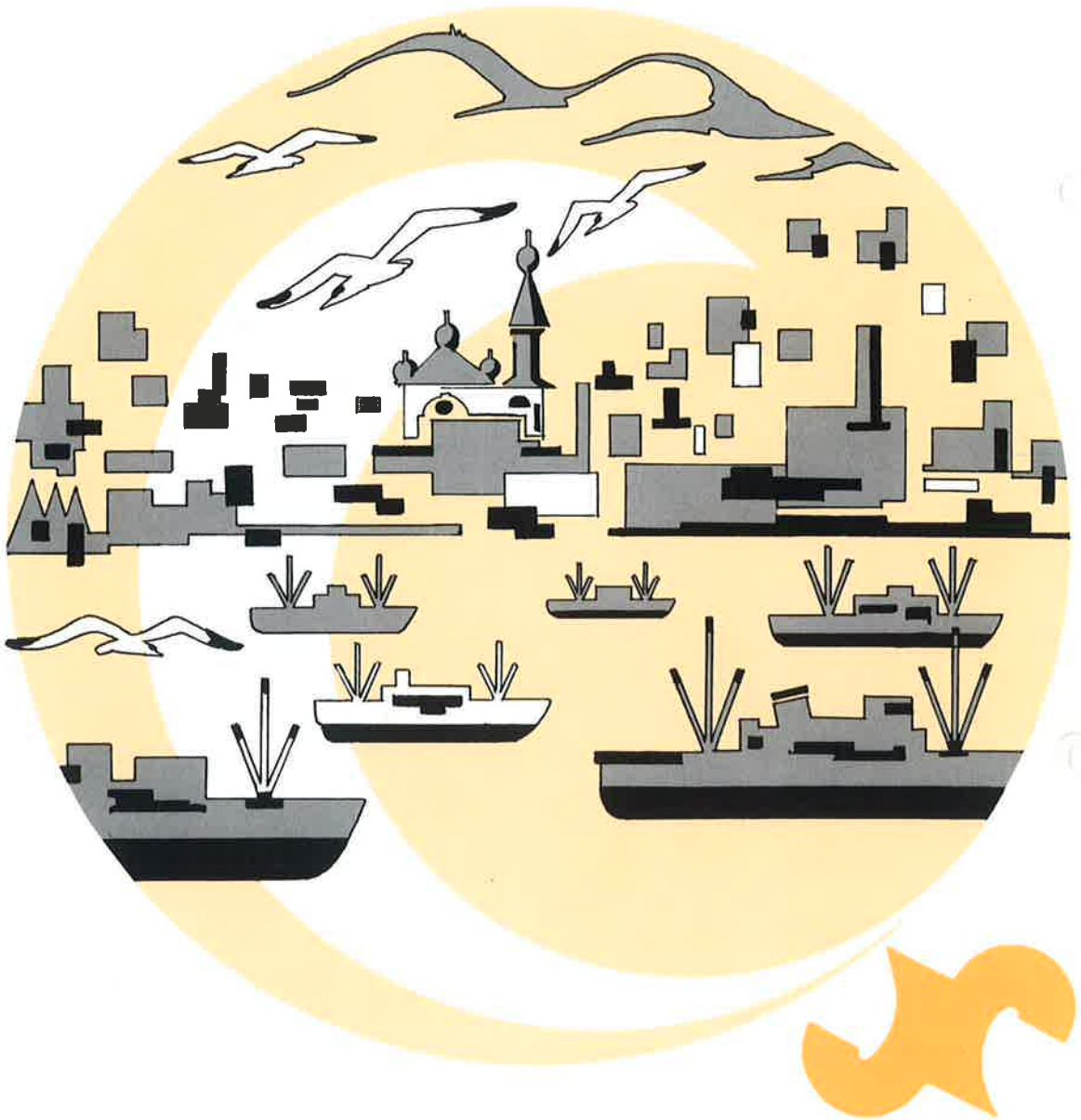


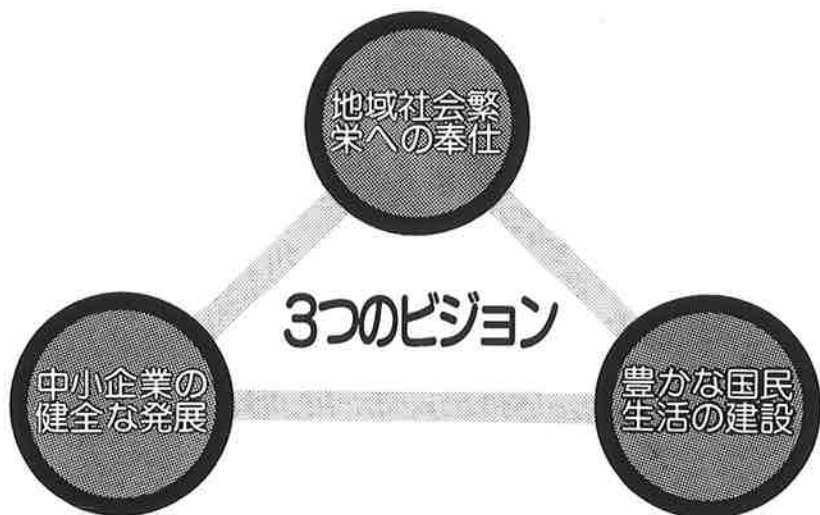
# ともしえ

No. 41



■函館商工会議所報■  
**1984 4月号**

行動する  
はつらつたる  
商工会議所



はこしんは豊かな暮らしと  
確かな未来の実現に  
お手伝いいたします。

 **はこしん**  
**函館信用金庫**

本部 函館市豊川町7番19号 TEL22-1241(代)

本 店	函館市豊川町15番20号	TEL22-1247(代)	亀田支店	函館市亀田本町56番4号	TEL42-3820(代)
松風町支店	函館市松風町11番15号	TEL23-6221(代)	中道支店	函館市中道1丁目24番12号	TEL51-1711(代)
ばんたい支店	函館市宮前町14番15号	TEL41-6236(代)	上磯支店	上磯郡上磯町字飯生町30番	TEL73-2151(代)
五稜郭支店	函館市本町30番24号	TEL52-0511(代)	尻岸内支店	亀田郡尻岸内町字中浜115番の4	TEL84-2111(代)
弁天町支店	函館市弁天町15番6号	TEL26-3646(代)	七飯支店	亀田郡七飯町字本町392番8	TEL65-2501(代)
千代台支店	函館市千代台町12番22号	TEL51-5238(代)	木古内支店	上磯郡木古内町字本町53番1	TEL木古内 2-3121(代)
湯川支店	函館市湯川町2丁目18番7号	TEL57-1492(代)	知内支店	上磯郡知内町字重内13番地の11	TEL知内 5-5611(代)
花園支店	函館市日吉町1丁目27番3号	TEL53-5521(代)			

●ともしえ・41号目次●

巻頭言	1
会議所だより	2
調査レポート	8
アドバイスコナー	10
寄稿文	12
ご存じですか	14
事務局日誌・雑感	17
新会員ご紹介	18
ティータム	20
告知板	22



Shiray 70

●巻頭言●

今年の六月十日から八月二十六日まで小樽博覧会が小樽市、小樽商工会議所、北海道新聞社が共催して「新しい海のある生活都市」をテーマに七十八日間にわたって華々しく開催されます。

前回は、昭和四十三年開道百年記念行事として札幌市を第一会場、小樽市を第二会場として博覧会を開催してから十六年目になると思いますし、ただ今盛況の祝津の小樽水族館はその時の記念として開館したものと覚えております。経済が停滞している今日「智慧の文化」「イベントポリシー」の時代に呼応した見事な企画であり、博覧会を機会に街の活力も一層拡がるものと思います。

「勝納ふ頭」「ピアイロナイ」に分れて十九秒の会場に二十一世紀の未来をダイナミックにうたいあげる情報の一大祭典を繰り上げようとしております。

「テーマ館」「コミュニケーション館」「エレクトロニクスワールド」「くらしの百科館」「新交通博物館」などのほか各商社館、さん新な趣向の「ブレイランド」など愉快で楽しい未来を体験する夢の博覧会です。

明治、大正、昭和の三代を北海道の玄関口として活躍した港町、運河に影をおとす石造倉庫群のたゞずまいに、街中で出逢う石造りのクラシックな洋風建築に心魅かれる街、小樽の歴史を探る絶好の機会ではないかと思われれます。

一昨年の札幌の道博、帯広の十勝博に続く地方博の一大イベントとして計画の二百万人を超す素晴らしい博覧会として成功されますよう、みんなで協力致したいと存じます。

昭和六十三年には函館市、青森市で「津軽海峡博覧会」を実施する計画です。よい模範として研究させて頂きたいと思っております。

# 会 議 所 だ よ り



## 予59年度 算 二億四千八百万円成立

### 事業計画では景気浮揚など最重点に

第 3 回  
議 員 総 会

函館商工会議所第三回通常議員総会が、三月二十九日午後一時から商工会議所会議室で開催され、川田会頭はじめ議員七十三人が出席（うち委任状提出者二十二人）し、昭和五十九年度の事業計画および収支予算を中心に審議が行われました。

議事に先だち、長年商工会議所運営に尽力し退任（職）された議員、職員に対し感謝状と記念品が贈られました。

#### 〔議員表彰〕

（旬湯ノ浜 金道義吉（故人））

（（株）竹田本店 竹田留治（議員勤続十九年））

（（株）竹田本店 竹田留治

（議員勤続三十五年）

#### 〔職員表彰〕

函館簿記学校 永田孝一

（勤続十五年）

また、川田会頭は挨拶の中で「国内景気は、アメリカの景気回復の影響をうけ回復基調が見え始めている

が、道内経済は公共事業への依存率が高く、今後も厳しい状況が予想される。当地域の景気も例外ではなく厳しい状況下にあるが、これは、当地域に輸出型産業の少ないことが一因と考えられる。従って、この産業構造を正し、地域の活性化を促す意味でもテクノポリスの指定が絶好の機会であり、早期実現に向け、国から指摘された課題の解決に努めなければならぬ。議員各位においても企業誘致、地場産業振興など、前向きな協力を願いたい。交通体系では、青函トンネル工事が財政再建の関係等から完成が予定より遅れているが、時間をかけても実現させなければならぬ問題であるし、高速自動車道は産業振興に直接影響を及ぼすものであり、函館を基点とした国土縦貫高速自動車道建設の運動も活発化していかなければならないと考える。文教施設の面では、長年の悲

願であった道立函館美術館の建設が決定したのは同慶の至りである。国立大学誘致については、これまで文系の複合大学として文部省等関係諸官庁に対し強力な誘致運動を展開してきたが、今後、テクノポリス構想の実現、企業誘致問題への影響等を考えた場合、工学系学部も考慮しなければならぬのではないかと思う。そのほか、連絡船存続、駅前再開発、水族館建設、各種共済制度の充実など山積された課題があり、部会・委員会等を活発に行い、環境の変化に対応していかなければならないので、議員各位の支援、協力を願いたい」と述べました。引き続き会頭が議長となり議事に入り、報告事項のあと議案を審議し、原案通り承認されました。概要は次の通りです。

#### 〔報告事項〕

1、(財)テクノポリス函館技術振興協会基金募集状況（三月二十六日現在）  
二百七十九件  
一億二千三百四十万円

2、日商・道商連諸会議報告

3、陳情・要望活動報告



議員を前にあいさつをする川田会頭

4、各部会・委員会報告

農水産部会 水産物の高度加工、函館水産物高次加工技術開発委員会の設置 第二工業部会 津軽海峽博覧会と今後の地域経済変化の対応 観光サービス部会 都市景観賞他 卸商業部会 卸商業の現状と今後の対策他 食品商工部会 講演「インド、アセアン食べあるき」 小売商業部会 道内小売業（コンビニエンス・ストア）の現況とその対策、小売商業の振興

- テクノ・地域開発合同委員会 開発構想及び計画の概要、異業種交流プラザ テクノ委員会 テクノ函館技術振興協会の基金募集他 水族館委員会 委員会運営 トンネル委員会 海峽博覧会、青函トンネル開通後の影響調査と今後の対応策 海峽博覧会委員会 開催促進の対応策
- 5、議員異動について  
6、小売商業部会長選任について 榎丸井今井函館支店長東口 昭氏
- 7、新会員の加入について  
九十八事業所（昭和五十八年十一月十一日から五十九年三月十五日）
- 8、昭和五十九年一月・二月業務概要報告
- 〔協議事項〕  
◎昭和五十九年度事業計画
- I、景気浮揚対策の推進
- 1、公共事業の拡大と早期発注並びに地元中小企業への受注機会を増大
  - 2、中小企業金融政策の充実強化
  - 3、内需の拡大、住宅建設の促進
- II、小規模事業対策の充実強化
- 1、小規模事業相談指導体制の充実強化
  - 2、小企業等経営改善資金融資制度の効果的運用
  - 3、小規模企業振興委員による指導体制の強化
  - 4、小規模事業対策に関する各種制度及び施策の普及
- III、地域経済振興対策の推進
- 1、中小企業対策の充実強化
  - 2、経済社会の新しい変化への対応
  - 3、流通近代化と中小商業の振興
  - 4、観光産業の振興
  - 5、雇用労働対策の推進
- IV、地域開発計画の推進
- 1、総合交通ネットワークの整備
  - 2、地域発展対策
  - 3、教育文化施設の充実
- V、商工会議所運営の強化
- 1、会員増強と共済事業促進による組織の強化と財政基盤の確立
  - 2、部会・委員会活動の活発化
  - 3、意見、要望、建議活動の強化
  - 4、会員に対するサービスの強化
  - 5、情報活動、広報活動の強化、会議所報「ともえ」の有効活用
  - 6、商工名鑑の作成と活用
- 7、函館市商工連絡会議の構想実現
- 8、関係経済団体、関係官公庁との連絡提携の強化
- 特別事業
- 1、北方領土の返還促進
  - 2、交通安全運動の推進
- ◎昭和五十九年度収払予算
- 昭和五十九年度の事業計画を遂行する収支予算については、収入となる会費、負担金、補助金（国・道費、市費補助金）、その他を、また、支出に関しては、事業費、管理費、その他をそれぞれ勘案し、総額二億四千八百三十七万九千円を計上しましたが、これは、昭和五十八年度予算二億四千八百八十八万二千円に対してマイナス〇・二パーセントの緊縮予算となっています。
- なお、緊縮型の限られた予算の中で、商工振興対策、小企業事業指導など有効な事業推進を行うことにはしていますが、事業計画のVに会運営の強化を挙げており、これにより財政基盤の強化をはかりたいと願っております。会員の皆さまの増口等ご協力をお願いいたします。

# 業務方法書など制定

## 地域指定にむけ前進

技術振興協会理事

財団法人・テクノポリス函館技術振興協会の第一回理事会在、去る四月十四日午前十一時から五島軒駅前支店で開催され、業務方法書の制定などを中心とする重要な議案事項を決めました。

これにより、本協会と函館圏技術振興委員会、函館圏企業誘致推進協議会の三機関が設置されたことにより、強固な組織づくりが実現、テクノポリス地域指定に向け大きく前進しました。

理事会では、川田理事長（本商工会議所会頭）があいさつに立ち「本協会の設立にあたっては、発起人を経て去る四月三日に北海道から認可され、登記を完了している。本会の設立により、国の地域指定の絶対条件を満たすわけで喜びにたえない。

また、テクノポリス基金については、当初目標額を三億円予定していたが、民間からの基金申込みが目標額をはるかに超えており、産業界の

テクノポリスに寄せる大きな期待と強い意気込みを感じる」と述べました。

次いで川田理事長が議長となり議事に入り、

◎寄付行為について。◎昭和五十九年度事業計画及び収支予算について。などが報告されました。

このあと◎理事の選任Ⅱ函館工業高等専門学校校長 神原富民氏。◎業務方法書、技術審査委員会規程、事務規程、就業規程、旅費規程並びに財務規程の各制定などの議案を審議し、いずれも原案通り承認しました。なお、本協会の事業は、基金を原資として生み出される収入により運営されますが、その内容は次の通りです。

### 一、債務保証事業

函館地域（以下「地域」という）における高度技術に立脚した工業開発を促進するため、企業が新技術の開発を行い、または新技術の製品の

開発に利用するための必要な資金の借入れについて債務保証を行い融資の円滑化を図る。

### ◎保証額及び保証率

一件当たり保証額上限二千万円、保証率上限一〇〇%

### ◎保証料率及び保証期間

保証料率 年二%、保証期間 八年内（うち据置一年以内）

### 二、低利融資事業

地域における企業の高度技術の開発または高度技術の製品開発への利用のために必要な資金について、金融機関を通じて融資を行う。

### ◎融資条件

融資金額 二千万円以内

融資期間 八年内（うち据置一年以内）

融資利率 年四・五%以内

### 三、研修指導事業

### 四、調査研究事業

高度技術促進研究開発助成事業 高度技術の開発を行い、または利用する企業の育成を図るため、地域企業が行う新技術、新製品の開発事業に対し、その経費の一部を助成する。

### ◎助成費

対象経費の二分の一以内、限度額五百万円

### 六、先端技術普及講習・広報事業

対象経費の二分の一以内、限度額五百万円

六、先端技術普及講習・広報事業

\* 温泉付ビジネスホテル

# すけ川

湯川温泉海岸（湯川町2丁目1-3）

- 客室バス・トイレ
- カラーテレビ・電話付
- 駐車場設備

TEL (0138)  
**57-4447**(代)

# 大店法運用で通達

## 商調協では調整機能の充実を

通 産 省

通産省は三月五日、大規模小売店舗の届出に係る今後の大店法の運用、および商業活動調整協議会（商調協）の運用に関する通達を出しました。

この運用通達は、昨年十二月二十三日、産業構造審議会流通部会および中小企業政策審議会流通小委員会の合同会議によってまとめられた「八〇年代の流通産業と政策の基本方向」を受けて、去る二月十六日、通産大臣が「大型店の出店調整問題の今後の取り扱いについて」の談話を発表したことに伴い出されたものです。同大臣は談話の中で「同ビジョンでは、我が国流通産業の柔軟な体質を維持、発展させ、消費者ニーズの多様化に適切な対応を図っていくため、中小企業の一層の活性化を図りながら適度な競争を確保することを流通政策の基本とし、様々な業種・業態の小売商業がその機能の分担

と地域社会との調和により共存共栄を図ることが必要であると指摘している。通産省は、これを踏まえ、大型店の出店調整問題等について次に掲げる施策を講じたい。

大型店の出店調整問題については、昭和五十七年二月から「大規模小売店舗の届出に係る当面の措置」が実施されており、その結果、その効果もあり大型店の出店届出件数が低水準で推移しているが、現在なお調整中の案件があることから、

- ①大型店の届出に係る当面の措置は引き続き継続する。
- ②大規模小売店舗審議会の活用など商業調整機能を充実させる。
- ③コミュニティ・マート構想の推進など中小小売商業振興策を積極的に行っていく。
- ④大型店に対する調整措置等について、引き続き十分事態の監視を続け、事態の推移に適切に対処する

などの施策を講ずることとした」と述べております。

今回の通達によると、大店法の運用では、消費者利益の保護に配慮しつつ、周辺の中小小売業の事業機会を適正に確保し、さらに地域経済社会との調和等の観点にも一層配慮しながら、これまでの「当面の措置」を引き継いだかたちで、大型店の出店が相当水準に達していると認められる市町村、および小規模な市町村における届出の自粛を指導していくとしています。

一方、商調協の運用では、今後ともその適正かつ円滑な運営を確保するよう

- ①商業調整機能の充実を図るため通産局、都道府県および市町村によ

る商調協に対する指導体制の強化ならびに大規模小売店舗審議会（大店審）組織の充実等

- ②商調協運営手続き等の改善を図るため、周辺中小小売商等関係者の意見聴取に一層の配慮を払うとともに、審議結果が両論以上に分かれた際の理由の開示等

- ③商調協における審議の信頼性を一層確保するため、商調協委員の人材確保ならびに資質の向上を図る
- ④出店者による事前説明の実施に関するガイドラインを設定する

- ⑤大店審および商調協における審議の客観性を一層確保するための審査要領について、所要の整備を図ることになっています。

### お詫び

三月号（No.40）差込広告に、一般消費者の誤解をまねく不穏当な内容の文面があり、函館薬業組合の方々には大変ご迷惑をおかけしました。

広告主（株式会社薬局）とともにお詫び致します。

函館商工会議所

た。

(漁 業)

今シーズンのスケトウ漁は、日本海側の不漁にもかかわらず噴火湾中心に太平洋側が豊漁となったことから、管内全体では前年を2割方上回る水揚げ量となったが、金額面では魚価低迷が響きかなり下回ったまま終漁。

一方、噴火湾養殖ホタテ漁は、貝毒の影響から漁期入りが遅れたため、数量はなお前年を若干下回っているが、水揚げ金額はまざまざの模様。

(小売商況<2月中>)

市内大型小売店(10か店)の2月中の売上高は、食料品が好伸をしたものの、主力の衣料品は、冬物バーゲン品の荷動きが鈍いうえ、春物の出足も天候不順の影響等から今ひとつ不冴えて、全体としては前年比微増にとどまった(前年比1月 $\oplus$ 0.7%、2月 $\oplus$ 2.8%)。

一方、耐久消費財では、乗用車販売は大衆車が高水準の前年実績をやや下回ったが、大中小型車等は比較的好調で、4か月振りに前年水準まで持ち直し(2月中の乗用車新車登録台数は前年比 $\oplus$ 0.1%)。また、家電製品もカラーテレビ、冷蔵庫等は引き続き伸び悩んでいるが、VTRが再び増勢を強めているほか、オ

ーディオ製品の売れ行きも幾分上向いている。

3. 金融事情(2月中)

○管内金融機関の実質預金は、個人預金面では一部に消費充当資金の取り崩しがみられるなど引き続き低調に推移したが、公金預金の増加を主因に、月中44億円の減少にとどまった(前年同74億円)。

一方、貸し出しは、建設業のつなぎ需資や石油デラーの運転資金が幾分みられたものの、全体としての企業需資は引き続き落ち着いているため、月中47億円の増加にとどまった(前年同74億円)。

この間、管内銀行の貸出約定平均金利は、地方公共団体向けの低利率の貸し出し等もあり、月中 $\Delta$ 0.058%と引き続き低下。  
○銀行券は、還収が月央から月末にかけて順調であったことに加え、後述の財政支払の減少のほか大雪の影響もあって下旬の増発額が低調となったため、前年(2億円の発行超)とは様変りに12億円の還収超となった。

○財政収支は、運用部貸付金の回収進捗や租税、専売の受け入れが前年を上回ったほか国鉄、公共工事関係等の支払いが前年比減少したことから、月中では2億円の受超に転じた(前年は2億円の払超)。

以 上

## 統 計 資 料

函館市内第一種大規模小売店舗売上高(10店) 昭和59年2月

品 目	売上高(千円)	対前月比(%)	対前年同月比(%)
衣 料 品	2,027,002	68.3	100.8
身 回 品	352,122	62.7	95.4
雑 貨	535,583	69.0	100.9
家 庭 用 品	518,461	84.5	98.8
食 料 品	1,530,399	101.4	106.6
食 堂 ・ 喫 茶	154,380	67.1	101.4
サ ー ビ ス	43,807	69.0	91.1
そ の 他	216,010	75.7	137.8
総 額	5,377,764	76.8	102.8

※ 10店とは棒二森屋、丸井今井、さいか、和光、ハイショップホリタ、テーオー小笠原、長崎屋、イトーヨーカ堂、函館西武、ホリタショップパズブラザ湯の川店の各店をいう。テーオー小笠原については食料品を扱っていない。



2月

昭和59年3月27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、造船が引き続き低操業を余儀なくされており、また冬場不需要期に当たるうえ大雪の影響もあって、セメント、肥料等の荷動きが低水準となっているほか、個人消費面でも春物衣料の出足が鈍いなど、全体としてみれば盛り上りに欠ける状況が続いている。

ただ、こうした中で電子部品（半導体）、化学（魚油、飼料）、製缶機械が輪内需好調を背景に高操業を続けており、また低水準であった合板機械の受注が幾分持ち直したほか、乗用車販売も4カ月振りに前年水準まで戻している。

こうした状況下、2月時点調査の管内短期経済観測調査によると、企業の景況感は全国が順調な改善をみているのに対し、当地では冬場不需要期等を映し目下のところ停滞感を訴える企業が多いが、先き行きは緩やかな回復を見込んでいる。

金融面では、企業の資金需要は建設関連のつなぎ資金等がみられたものの、全体としては依然盛り上りを欠いている。管内銀行の貸出約定平均金利は引き続き低下。

### 2. 主要業種別動向

#### （造船）

新造船の受注環境は依然厳しいうえ、修繕船、陸上工事関係の受注も前年水準を下回っていることなどから、引き続き低操業を余儀なくされている。

#### （電子部品）

コンピュータ用メモリー型を中心に生産即出荷の状態が続いており、フル操業を保持。

#### （珍味）

原魚高を背景にこのところ製品価格を若干引き上げる動きがみられる。これに対し、一部消費地問屋筋からの仮需もみられ、荷動きはまずまずの状況。

#### （化学）

魚油、飼料は、季節的に手持ち原料の減少から生産水準が落ち込む時期に当たるが、本年は全道的なスケトウ豊漁を映じて原料手当てがなお順調なため、高水準の生産を続行。

肥料は、春耕需要期を控え備蓄生産を行っているが、出荷は雪害による輸送事情の悪化等から伸び悩み。

#### （機械）

製缶機械は、受注がパーツ類中心に引き続き順調であるうえ、高水準の既受注残の納期が集中していることから、年度末頃まではフル操業体制を継続。合板機械は、久方振りにまとまった海外受注がみられたほか、国内向けも合板メーカーの省エネ、省力化投資の動きを映し幾分持ち直し気味となっているため、3月に入り操業度を若干引き上げている。

#### （段ボール）

珍味等加工食品向け需要は増加しているが、主力の青果物（馬鈴薯）向けは、大雪の影響に伴う越冬馬鈴薯の掘り出し作業の遅れや市況先高を見越した生産農家の出荷抑制から伸び悩んだため、生産水準は前年をやや下回っている。

#### （その他の製造業）

セメントは、内需が冬場不需要期に当たるうえ、今冬の豪雪の影響でかなりの落ち込みを示しているが、中近東向けのスポット輸出増に支えられ、操業度は幾分上昇。

漁網は、サケ・マス流し網の先生産の反動減に加え、底引網も北転船の自主休漁により需要一服となったことなどから、生産水準は前年をかなり下回った。

合板は、季節的な不需要期でもあり低水準の生産となっているが、一部問屋筋からは市況先高を見越した仮需がみられ

各種の施策を集約的に適用してコミュニティ・マートのイメージづくりを推進（予算額30百万円）する。

(2) 地域商業計画策定への助成（予算額277百万円）

都市計画等の街づくり計画と一体となった商店街の近代化を推進できるよう、商工会議所、商工会が中心となって地域の小売商業者・サービス業者の総意に基づく地域商業計画を策定する体制を整備

（商業近代化地域計画、地域小売商業近代化対策調査、小売商業振興モデル商工会事業など）

(3) 商工会議所等が通商産業局、県、市等と調整をとって、街づくり計画と調和のとれた地域商業計画を策定した場合には、その計画に基づく次のような商店街の近代化プロジェクトを実現するために中小企業事業団の高度化融資が拡充される。

①街づくりと調和して行われる商店街の部分的、段階的改造（商店街のイメージづくりのための統一改装も含まれる。）

（融資比率65%、金利2.7%、償還期限15

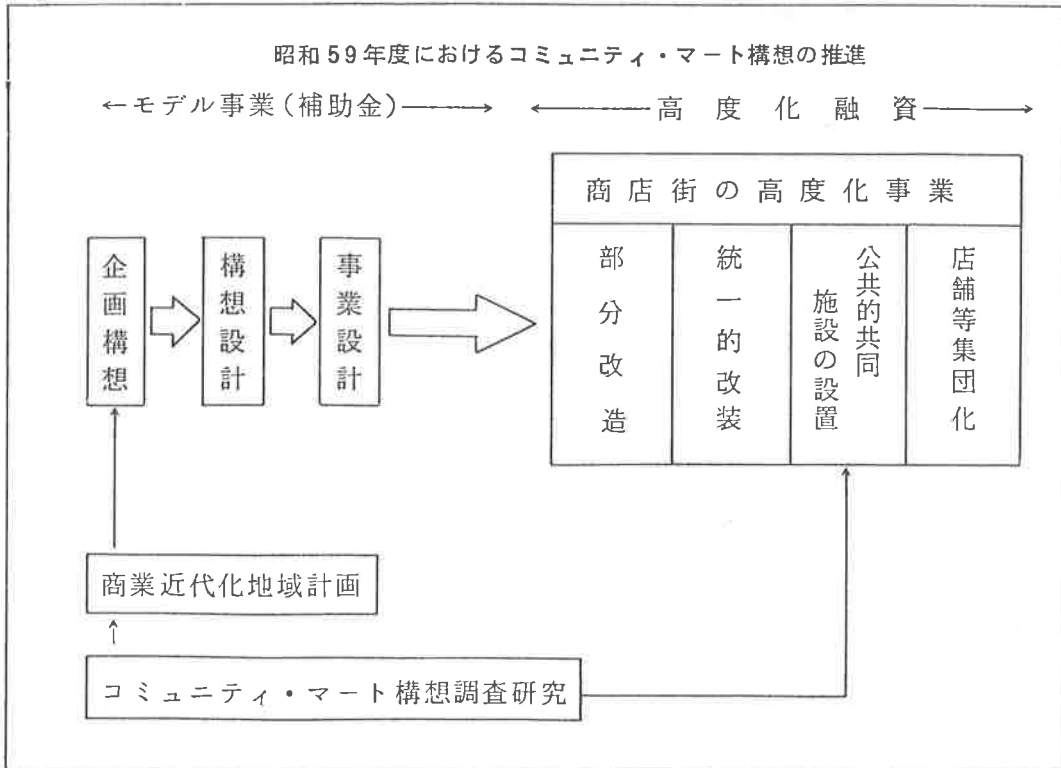
年）

②街づくりの一環として設置されるコミュニティ・ホール、展示場等、商店街の集客機能の向上に寄与する共同施設の設置（融資比率80%、金利 無利子、償還期限15年）

③街づくりの一環として行われるニュータウンや工場跡地における計画的な商店街やショッピングセンターの形成（融資比率65%、金利2.7%、償還期限15年）

(4) 日本商工会議所等を中心として設立される予定のシンクタンク（コミュニティ・マートセンター）において、商店街再開発手法の調査研究等を行う。

なお、中小企業庁では、「コミュニティ・マート構想調査研究委員会」より最終報告を受け、具体的な事業実施計画を策定し4月中に各都道府県に同構想推進の手引書を配布する方針である。この後、5月末までモデル地域指定の申請を受付け、夏までには全国6カ所のモデル地域を選定する。



## 経済の窓

# コミュニティ・ マート構想

コミュニティ・マート構想とは、商店街の近代化を長期的なまちづくりの観点も踏まえつつ計画的に推進し、商店街を単に買物をする場所から地域住民が生活上必要なさまざまなニーズを充たすために集う「暮しの広場」へと変えて行こうとするものであり、中小企業庁でその実現に向けての施策が講じられることになり、「コミュニティ・マート構想調査研究委員会」でその推進を検討してきた。

コミュニティ・マート構想のねらいは、中小小売業者自身が環境変化に対応して既存の商店街という集積を消費者ニーズに合わせて改善できるよう誘導する必要がある、このため

- (1) 中小小売業者自身の手による商店街等の小売商業集積の計画的形成、改変の長期的ビジョン作りを進めるとともに、これと一体的に中小小売店の経営意欲と経営管理の改善を図る。
- (2) ビジョンに基づき地域小売業者を中心とする街づくりを推進する。
- (3) 商店街の再開発等潜在的な投資プロジェクトの掘りおこしを行い、地域経済の振興を図ることを目的としている。

この実現に向けて、以下のような施策が検討されている。

- (1) 体系的な地域小売商ビジョン作りの推進とモデル事業の実施
- (2) 商業地再開発事業等に必要の人材の育成
- (3) 商業地再開発事業等に係る情報の収集と再開発事業の方法論の研究
- (4) 不動産信託制度の活用
- (5) 第3セクター等による商店街の部分改造

の推進

また、この構想の推進にあたっては、全国組織のコミュニティ・マートセンターと地域ごとに作られる第3セクターの二つの機関が推進の原動力となる。

これらの機関の具体的な業務は次のようになる。

- (1) コミュニティ・マートセンターについて  
コミュニティ・マートセンターは、中小小売商業を含め再開発事業に関心を持つ民間企業等によって設立される公益法人であり、その業務は次のとおりである。
  - ①商店街再開発プロデューサーの育成
  - ②商店街再開発事業等に関する情報の提供
  - ③商店街再開発手法等の調査、研究

なお、センターは中小企業事業団と緊密な連携をとりながら以上の業務を実施するものとする。

- (2) 第3セクターについて

第3セクターは、昭和59年以降実際に商店街再開発事業等が実施されるモデル地域ごとに都道府県または市町村、ディベロッパー、金融機関等から出資を得て設立されるものであり、出資の過半を地方公共団体が負担することを考えている。

このような第3セクターの具体的な業務は次のとおりである。

- ①商店街改造の推進
- ②商店街再開発事業等に関する各分野の専門家のプール
- ③商店街の中小小売店の経営管理の受託およびコンサルティング業務
- ④不動産信託業務
- ⑤駐車場等商店街の公共施設、共有施設の設置、管理

なお、この構想の実現を支援するため、昭和59年度において政府は次のような予算措置を講じる予定（予算額454百万円）である。

- (1) モデル事業の実施（予算額177百万円）

「暮しの広場」づくりにふさわしい商店街近代化事業を計画している地域を全国で6カ所モデル地域として選び、商店街の組合が行う改造事業の構想設計等の策定に対し補助（予算額147百万円）を行う。また、

# ヒント 繁栄 ひんと

## サービス業を とりまく 経営環境

### 一、消費者意識は どのように変わったか

サービス業をとりまく経営環境は、一九八〇年代に入り大きく変ってきた。サービス業も小売業同様、客数の減少、来店頻度の減少により、かつてないほどの売上不振に悩まされている。

その原因の一つに、消費者から生活者へと意識が変わったということが

ある。高度成長期、安定成長期の一九六〇年代、七〇年代、人はモノを買うことが楽しかったし、隣りの人と同じにしたいという欲望があった。それが日本人の中流意識を呼ん



だ。どこの店で販売する、同じような物、同じサービスでも、物の充足を願っていた顧客は、買ってくれた時代であったが、現在の一九八〇年代、顧客の中に変化がおきてきた。

モノを消費する消費者から、どう生活し、どう生きていくかの、生活の質の向上を望むようになった。量から質への転換、物より心の充足を重視するようになり、自分なりの生活を創造し、より個性的に、他の人とは違った差別のある生き方をしたいとする生活者へと変ってきた。

このように生活者は、従来の消費者とは全く違ったものの見方、考え方を示す。このような顧客の意識の変化につれて、サービス市場の流れも大きく変わりつつあるため、サービス業の経営者は、それらを十分認識をし、対応策を講じ、顧客のニーズに適合した経営を進めることが必要である。

### 二、顧客の

#### ライフスタイルの変化

生活者としてのライフスタイルの特色はどのようなものがあるでしょうか。

上、下水道・ガスポンプ用ダクタイル鑄鉄異形管



# 株式会社 村瀬鉄工所

取締役社長 村瀬 順一郎

■本社工場／函館市昭和1丁目34-1 TEL (0138)41-4131  
 ■札幌工場／札幌市東区丘珠町734 TEL (011)791-1187

①健康志向が増大

日本人の人口の伸びは、ほぼ横ばい傾向の中、人口構造が高齢化し、また生活環境が悪化しつつある現在、いつまでも若々しく、美しく、健康でありたいという志向が増大する。

(理美容業においては、クリニック的立場からの頭皮、頭毛の診断およびカウンセリング、飲食業では低カロリー、健康メニューの開発が必要となり、旅館・民宿業はスポーツ施設の設置、充実、他施設とのタイアップをはかることが必要となる)

②核家族化がさらに進行し、単身世帯が増加する傾向がある(外食、クリーニングに対する需要が増大するため、単身者、ファミリー客に対する対応が必要)



③女性の社会進出が増える。特に

主婦の職場の進出や、余暇文化活動への参加が積極的になる(外出機会が多くなり、社交の場が増えるため、外食機会の増大や、ファッションに気を使うようになるため、女性客の動向に対応した経営が必要になる)

④実質所得の伸びの鈍化、目減りにより、節約志向がより強くなる(低料金、料金に見合う価値の創造が不可欠となる)

⑤生活者の欲求が多忙化(アフターサービスの欲求、事故責任の追求が激しくなるので苦情処理、アフターサービス対策が重要になる)

このように顧客ひとりひとりの欲求が細分化してくるため、画一的な商品、技術、サービスは顧客から求め

られなくなり、質の異った、特色をもった個性的な店が、顧客の支持を得られるようになってくる。生活者は鋭く、確かな目で、商品・技術・サービスを選別し、店を選択しはじめている。店離れ、モノ離れがおこっている。現在、いい加減な商品・技術を売る店、いい加減な接客態度の店、センスのない店、汚ない店へは、顧客は近寄らなくなってくる。そのような店にまらないために、新しい価値観に目ざめた、生活者にフィットする、商品、技術、サービス、店舗を提供することが必要であり、それらを店の特色として付加することが、現在の激しい経営環境の中で繁栄する店となるための方策となってくるであろう。

(日本マネージメントリサーチ)

● 営業品目 ●

- 鋼材・建築金物・鉄・非鉄金属原料
- ボルト・ナット・ワッシャー・フランジ・パッキンの販売
- 船舶用・建築用金物製作・船舶・建物解体事業

金子商事株式会社

本社／函館市末広町21番3号 ☎22-1108(代)  
工場／函館市入舟町4番16号 ☎23-0507



## 利益三〇%アップの戦略

(有) 谷田 企業経営

代表 谷田 英男

「利益三〇%アップ」なにもむずかしいことではない。

あなたが「企業とは何か」「経営するとはどういうことか」を正しく知っていればである。

一、どうすれば「三〇%アップ」していけるのか

「あなたそのものは、あなた自身の考え方の所産である」「こういうことわざがあります。

「三〇%アップ」できるのも、できないのもあなたの考え方次第なのです。

あなたはこれまでに「企業とは何か」「経営するとはどういうことか」を自分の頭で考えたことがおありでしょうか。自分の言葉で部下に話したことがおありでしょうか。

多くの経営者や幹部が、実は、このことがなにもわかっていなくて、わかっているように思っているの

です。

これでは「三〇%アップ」の戦略ベクトルはつくれるはずがありません。

ベクトルがなければ「三〇%アップ」に進んでいけないのです。

二、「三〇%アップ」の戦略ベクトルをつくるには、

企業とは「業を企てる」ことです。「マネージメント」経営する」という以前に「業を企てる」という最も大切なことが忘れられているのです。業を企てるには、あなたはつぎの二つのことを知っていなければなりません。

(一) 企業の目的、価値基準、情勢

企業の目的はつきつめれば「生存」「繁栄」することです。この「生存」と「繁栄」を抽象的ではなくハッキリと具体的に示さなければなりません。これがベクトルの志向点で

あり、企業全員の意志、努力、経営資源の集中点になるわけです。

価値基準には、成長性と収益性と財務性の三つの基準があります。

この価値基準は、あなた自身のもつ価値観によってその値が決定されます。

高い基準値は、それだけ戦略ベクトルを高い角度に向けることになります。

「良ければよい」「高ければよい」ではベクトルの角度がきまらない。角度がきまらなければ「戦略」はできてこない。だからハッキリと基準値を示さなければなりません。

情勢、企業をとりまく環境、市場の、商品の、技術の情勢は日に日に変化しています。この情勢変化が企業の実体を変化させています。

こういう情勢変化に応じてあなたの戦略も変えていかなければなりません。「経営とは変化に対応することである」とGMの元会長スローン氏が言っていますが、変化に対応する戦略を考えていく。この戦略が新しい企業の秩序「組織を生み出してきます。それが新しい成長「利益三〇%アップ」に結びついてくるのです。

情勢の把握と判断ができないと戦略性をもったベクトルはつくれないのです。

(二) 企業の仕事を正しく知る

企業は付加価値（儲け）を獲得する仕事と、使う（分配する）仕事から成っています。

獲得する仕事は、商品力、売上げ、資本と人によっておこなわれ、分配は従業員給料、営業経費と資本分配（役員報酬、支払利子、企業利益）に分かれます。

これらにそれぞれの戦略基準値が与えられなければなりません。これが「三〇%アップ」の戦略ベクトルです。

三、「三〇%アップベクトル」に企業をのせて前進させていく。

この戦略ベクトルが大戦略とよばれるものですが、このベクトルに経営者自身がまず乗らなければなりません。

次に、企業がつくっている商品や、従業員を乗せなければなりません。

この戦略ベクトルに経営者や幹部が乗り込んで業を企て、経営を行うようになってくれば、「利益三〇%アップ」はもう射程内にあるのです。