

ともしえ

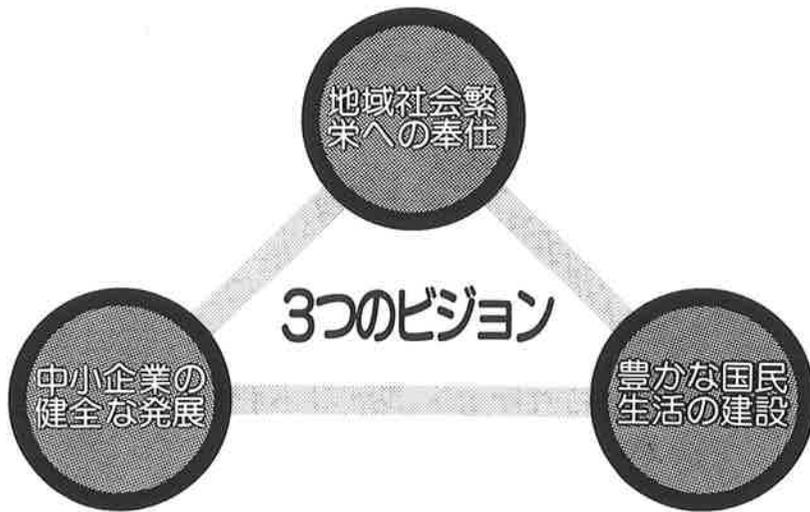
No. 42



■函館商工会議所報■

1984 5月号

繁栄の
進路をひらく
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。



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)
ばんだい支店	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・42号目次●

巻頭言	1
会議所だより	2
調査レポート	6
アドバイスコナー	12
寄稿文	14
ご存じますか	16
事務局日誌・雑感	19
ティータイム	20
告知板	22



●巻頭言●

巨星墜つるの感。永野重雄日商会頭の死を悼む

永野会頭は昨秋、日蒙経済合同委員会議出席先のシドニーで脳こうそくで倒れ、帰国後東京女子医大病院に入院、闘病百五十日、四月九日に退院され、十一日には「所感」を公表し、会頭辞意も発表されましたが、四月末肝不全で再入院し手術を受けた後病状が悪化、遂に五月四日、財界の頂点にあつた不倒翁は逝去されました。

昭和二十七年、藤山愛一郎会頭の要請で日商副会頭となり、昭和四十四年九月、足立正会頭のあとを継いで第十三代日商・第十五代東商会頭に就任、以来十四年八カ月の座にあり、五月十一日東急電鉄社長五島昇副会頭に会頭を譲られる矢先のことでありました。

永野氏は「事業家は頭のどこかに『国家の役に立つ』という考えを置いておかねばならぬ」と言っておりました。高度成長時代の日本の総資本の理念を示す言葉といえるが、その意味で総資本の頂点に立つ人でありました。

多様な価値観と幅広い人間性を持つて経済界で六十年間活躍し、昭和四十五年八幡・富士両製鉄の大合併による新日鉄の創設を初め、環太平洋構想による豪州、アセアン諸国、ソ連との経済交流。第二バナー運河建設問題、インダス川、ナイル川を利用した砂漠の農地化への夢、ジブラルタル海峡の海底トンネルなど将来の平和日本の飛躍を指し示すの構想は雄大でありました。

行財政改革の第一歩として慣習に固執している時代錯誤を改めて道州制の必要性を提唱し、中小企業対策として指導体制の強化と無担保無保証のマル経資金融資制度を発足させ、以来十年で融資累計は三兆円に達しています。

役職は約六百と言われ、趣味も極めて広く、弓道、柔道、茶道、囲碁、将棋等のほか多岐にわたり、これらを合わせた段数は六十四段という行動範囲は誠に驚くほどです。心からご冥福を祈ります。



会議所 だより

新会頭に五島昇氏 (日商)

第91回議員総会・臨時会員総会開催

日本商工会議所第九十一回議員総会並びに臨時会員総会が、五月十一日(金)午後一時から東商ホール(東京商工会議所ビル四階)で開催され、全国各地商工会議所の代表(本所は川田会頭)が出席、五月四日に他界された永野重雄氏に代わる日本商工会議所第十四代会頭を選任しました。

新会頭には五島昇日商副会頭が選任されましたが、同氏は病氣療養中の永野会頭を補佐するため、去る二月十六日の日商正副会頭会議で臨時会頭代行に選任され、職務を行ってききました。

新会頭に就任した五島会頭は、五月十七日に記者会見し、日商の運営



五島日商会頭

に關しては、副会頭、会員と十分に相談を行ったうえで推進していくと今後の抱負を語り、とりわけ中小企業振興の重点政策については、INS(高度情報処理システム)、VAN(付加価値通信網)利用が本格化した時の中小企業の情報ギャップを防止するよう日商内に企画室を設け援助する。具体的にはオフイスコンピュータ導入時の税制面での優遇措

置や、システム開発などで、中小企業がニューメディアに参入しやすい制度を導入できるよう政府に要望して行くこと述べると、新体制での日商運営にあたって、原点である中小企業の団体であるとの認識に立つての内容でした。

なお、五島会頭は東急グループの総帥として、その手腕を発揮する一方、韓国、マレーシア、台湾など東南アジア諸国との外交を早くから手展を目指す太平洋経済委員会の委員長を務めるなど、幅広い活動を行っています。

新会頭の主な経歴

氏名 五島 昇 (ごとうのぼる)
生年月日 大正5年8月21日
年齢 67歳
最終学歴 昭和15年3月
東京帝国大学経済学部卒

東京急行電鉄株式会社取締役社長
東急不動産株式会社取締役会長
株式会社東急百貨店取締役会長
東急建設株式会社取締役会長

郵政審議会会長
経済審議会委員
日本放送協会中央放送番組審議会委員

経済団体連合会常任理事
日本経営者団体連盟常任理事
経済同友会幹事
都市開発協会会長
太平洋経済委員会日本委員長

58年度 七千六百四十五件

中小企業相談件数実績まとめ

小規模事業者の経営改善発達をはかるため、国の施策である経営改善普及制度に係わる業務を推進している函館商工会議所中小企業相談所の昭和五十八年度業務実績がまとまりましたので、次にその概要を報告します。

経営指導員十一人が対応した相談総件数は七千六百四十五件、前年度比約二〇%の増となり、本所の行う相談指導業務が広く認識されてきた

昭和58年度 中小企業相談所業務概況

経営指導員の相談指導件数

相談指導内容	巡回	窓口	計	構成比
金融	823	2,107	2,930	38.3
税務	243	1,461	1,704	22.3
経理	266	1,182	1,448	18.9
経営	373	350	723	9.5
労働	64	261	325	4.3
引取	8	6	14	0.2
その他	299	202	501	6.6
合計	2,076	5,569	7,645	100%

傾向がうかがわれます。

表で分かる通り、内容では金融相談が多く、以下税務、経理の順となっており、これらは相互に関連する分野ではありますが、この三区分で全体の八割近くを占めています。

また経営改善普及事業としての講習会、講演会等の開催は延べ六十一回、受講人数は延べ二千九百九十二人、弁護士、公認会計士等による個別の専門相談を受けた方は百九十一人となっており、中小企業相談所が幅広く地域商工業者に活用されていることが分ります。

ただ内容的には、紙面の都合上、一番多かった金融相談についてみると、「小企業等経営改善資金」を含め各種制度融資の斡旋延件数は八百三十六件、貸付決定額は三十二億二千九百十三万円となり、対前年比九二%と落ち込みました。業績不振のため必要最少限の資金需要よりなく

永野会頭逝く

日本商工会議所永野重雄前会頭が、五月四日午後六時四十分、肝不全のため永眠されました。享年八十三歳。

永野会頭は、昭和二十五年に富士製鉄社長に就任し、昭和四十五年には八幡・富士両製鉄を合併させ現在の新日



在りし日の永野日商會頭（函館市民会館で）

鉄を誕生させるなど経営者として偉大な功績を残すとともに、昭和四十四年九月に日本商工会議所会頭に就任、以来経済界のリーダーとして国内外の諸問題に精力的に取り組んできました。

国内経済においては、特に中小企業の経営安定、小規模事業対策には大きな力を傾注され、昭和四十八年に小規模企業のため、無担保・無保証の小企業等経営改善資金融資制度（経制度）を発足させるなどしました。また、国外に対して積極的な民間外交を展開し日ソ・日蒙・日印経済委員会の代表を務めるなどしました。

昭和五十六年八月に第三十一回全道商工会議所大会が函館市民会館で開催されましたが、この大会に来賓として元氣にご出席されたときの元氣な姿が印象に残っています。

偉大な功績を残された永野会頭に衷心から哀悼の意を表しますとともに、ご冥福をお祈り申し上げます。

長びく、景気の低迷を反映しているものと思われま

近年小規模事業者をめぐる経営環境が急速に変化しつつあり、本所でも小規模企業振興委員との連絡を強化するなど、地域小規模事業者のニ

ーズの適格な把握に務め、相談指導体制の充実をはかってまいります。

相談はすべて無料、秘密厳守となっておりますので、今後ともお気軽に相談所をご利用下さるようおすすめします。

農水産品一点などに改善指摘

観光土産品審査会・推奨会開く

本格的な観光シーズンを前に、郷土土産品の審査会並びに推奨会が、四月二十七日日本所で開催されました。

審査会は、過大包装や不当表示など「観光函館」のイメージダウンを招く土産品をチェックするため、みなみ北海道地区観光土産品公正取引協議会が毎年行っているものです。

今回は農水産物四十六点、菓子十二点が出品され、消費者協会、公正取引委員会など各方面の専門家による厳正な審査の結果、「改善を要する」もの二点（農水産物）、「改善の余地がある」もの二十七点（農水産物十八、菓子九）が指摘されました。

なお、協議会では出品商品のうち合格あるいは改善されたものに対し「優良土産品認定シール」の貼付を認めておりますので、このシールの貼ってある商品は、観光客に安心して奨められる土産品といえます。

また、引き続き行われた推奨会では、前記審査会で合格した商品に対し、さらに味覚、郷土色、包装デザインなどが吟味され、特に優秀な十一点に別表の各賞が授与されました。これらの商品は「観光函館」のイメージアップに大いに役立ってくれるものと期待されます。

華麗に維新行列

15回箱館五稜郭祭盛大に

箱館五稜郭祭協賛会（会長川田寛 本商工会議所会頭）主催による第十五回箱館五稜郭祭が、去る五月十一日（碑前祭）、十八日（前夜祭）、十九日、二十日（本祭）の四日間、盛大に行われました。

ペリー来航、箱館戦争など幕末、明治維新の函館を舞台にした一大歴史絵巻を今に伝える箱館五稜郭祭は一八六九年五月十八日、五稜郭が開

第29回函館優良土産品推奨会入賞品

	農水産物の部	菓子の部	民芸品の部
函館市長賞	いか粕漬わさび味噌 鮎角萬共浜谷商店	該当なし	該当なし
函館商工会議所 会 頭 賞	ししゃもっ子 チーズサーモン ヘルシーサーモン (3点セット) 朝日食品製	白い都 HAKODATE 御末広堂	
みなみ北海道地区 観光土産品公正取 引協議会会長賞	いかまんま 物波辺商店	ほこだてさおれー 物ヤングベーク	
奨 励 賞	秘造りソーラン漬 よねや食品製 親子御膳 物不二屋本店 フレドニア 葡萄ジャム 物第一食	該当なし	帆布のれん 元町風景 物第一食品 函館名所板絵素書 物第一食品

い盛り上りを見せました。また、十五周年の記念事業として四年がかりで撮影が進められていた写真集『歴史と祭りとの出会い』は、歴史愛好者のみならず広く一般に好評を博し、雪や小雨の中での撮影や出演者の動員等苦勞の多かった関係者を喜ばせました。

祭を主催した箱館五稜郭祭協賛会では、この祭が「特別史跡五稜郭」を背景に、史実にのっとった全国的にもきわめてユニークな歴史祭であると共に、広く観光客を呼びこめるイベントであるとの認識から、本年の記念祭を機にさらに内容を充実し、道南各町村のかくれた歴史文化を発掘し、この祭との連携を図りながら、広く道南観光を内外にPRするなど、全道・全国的なイベントとして発展させていくため、早くも次の祭に向けてスタートを切りました。

なお、前述しました箱館五稜郭祭十五周年記念写真集『歴史と祭りとの出会い』は、五稜郭タワー（電話五一―四七八五）で実費（一部二千円）で頒布しています。



表彰をうける受託会社功績者一本所会議室で

生命共加入促進功績者表彰

受託会社・個人に感謝状贈呈

函館商工会議所生命共済事業推進功績者表彰式が、五月十四日、本所会議室で開催され、優秀な成績をおさめた各受託保険会社および担当者（後記）に川田会頭から感謝状と記念品が贈られました。

なお、本所が行う各種共済制度は、低額掛金で高額保障が得られる

優秀なものであり、未加入会員の皆さまの加入をお願いいたします。

【団体の部】

- 三井生命保険（相） 函館支社
- 大同生命保険（相） 函館支社
- 第一生命保険（相） 函館支社
- 千代田生命保険（相） 函館支社
- 日本団体生命保険（株） 函館支社

明治生命保険（相） 函館支社

【個人の部】

- 三井生命 川越勝美、日野節子、白岩澄子、佐藤市子
- 大同生命 渋谷貞子、金谷日出子、齋藤英一
- 第一生命 風穴栄子、千葉保子、鎌田宏子、岩田邦樹
- 千代田生命 館山栄子、田宮栄子
- 日本団体生命 越田紀夫
- 住友生命 佐藤セキ
- 明治生命 岸フミ、橋上ウメ、一条貞子、那須洋子、小飯田隆子

鈴木さん（小牧金 苦信） 三年連続道南一に

38回国民珠算道南地区予選開催

去る四月二十二日、第三十八回国民珠算競技大会道南地区予選が本所並びに苦小牧会場の二会場で同時開催されました。

これは五月二十七日、神戸市で開かれる中央大会への地区代表選手を選出するために行われるもので、両会場合わせて四十人の選手が競技委員の合図のもと、いっせいに競技に入りしました。

乗算、除算、見取暗算、乗暗算、

除暗算、見取算、伝票算の各種目で熱戦が展開され、競技の結果、「そろばん道南一」の座には鈴木真弓さん（苦小牧信金）が三年連続の荣誉に輝き日本商工会議所から優勝杯、賞状並びに副賞が授与されました。

また、同日は第十六回全国小学生珠算競技大会も同時に開催され、百九人の選手が参加中、日沼祐子さん（上湯川小）が昨年に引き続き二年連続の荣誉に輝きました。

(株)荏原製作所。(株)神戸製鋼所。神綱電気K.K。
(株)椿本チェン。神綱鋼線工業K.K。東洋ベアリングK.K。

特約店

株式会社 藪下機械店

函館市豊川町20番5号 ☎ 26-3851

に引き続き3月もかなりの降雪をみたことなどから春物衣料の荷動きが鈍く、3月中の大型小売店(10か店)の売り上げ高は引き続き微増にとどまっている(前年比 $\oplus 1.5\%$)。

一方、耐久消費財では、乗用車販売はディーラーの積極的な拡販策等を映じ、月中の販売台数は既往最高を記録(新車登録台数前年比伸び率 $\oplus 14.1\%$)。また家電製品もVTRが好売れ行きを示しているほか、冷蔵庫等白もの商品の一部も若干上向いている。

3. 金融事情(3月中および58年度中)

○管内金融機関の実質預金は、公金預金が伸び悩んだものの、一般預金が法人流動性預金の滞留を主因にかなりの積み上りをみたほか、金融機関預金も前年を大幅に上回る増加を示したため、月中増加額は324億円と前年(同289億円)を1割強上回った。

また、58年度中では、公金預金、金融機関預金が増加したものの、主体をなす一般預金は、法人、個人とも伸び悩んだため、年度間増加額は332億円と前年度(同403億円)を2割方下回った。

一方、貸し出しは地方公共団体向けが前年を下回ったものの、一般企業向けは、建設関連の着業資金や自動車ディーラーのつなぎ資金に加え、一部企業の設備資金も

みられ、月中増加額は235億円と前年(同210億円)を若干上回った。

58年度中についてみると、地方公共団体向け貸し出しの減少幅は前年を下回ったが企業の資金需要は設備、運転とも盛り上りに乏しいまま推移したため、年度間増加額は283億円と前年度(同358億円)を大幅に下回った。

この間、管内銀行の貸出約定平均金利は月中 $\Delta 0.040\%$ と引き続き低下(58年度中 $\Delta 0.303\%$ 、55年8月以降の累計 $\Delta 1.575\%$)。

○銀行券は月初の還流が鈍かったことに加え、月末にかけて一部官庁の退職金支払いなどにより増発をみたことから前年(2億円の還収超)とは様変りに20億円の発行超となった。

○財政収支は、受け入れが簡保の返済減少等から前年を下回った一方、支払いは国鉄の支払増を主因に前年を上回ったことから受超額は25億円と前年(47億円の受超)比半減。

この間、58年度中では、租税、専売等の受け入れ増加に加え、運用部貸付金減少などから払超額は207億円と前年度(228億円の払超)を下回った。

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3月

品 目	売上高(千円)	対前月比(%)	対前年同月比(%)
衣 料 品	3,211,241	158.4	99.3
身 回 品	562,122	159.6	89.3
雑 貨	843,782	157.5	102.7
家 庭 用 品	810,242	156.3	103.8
食 料 品	1,838,297	120.1	103.5
食 堂 ・ 喫 茶	219,331	142.1	99.0
サ ー ビ ス	69,417	158.5	101.5
そ の 他	264,200	122.3	151.8
総 額	7,818,632	145.4	101.5

※ 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、ホリタショップパースプラザ湯の川店の各店をいう。テオー小笠原については食料品を扱っていない。

3月

昭和59年4月25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、造船が海外受注不振から引き続き低操業を余儀なくされ、セメント、段ボール等の生産水準も前年を下回っているなど、全体としてはなお盛り上りに欠けるが電子部品（半導体）、化学（魚油、飼料）等が高操業を継続しているほか、合板機械では受注増を背景に徐々に操業度を引き上げ、また珍味加工も引き続き順調な荷動きを示しており、幾分明るさも窺われる状況。

この間、個人消費面をみると、百貨店売り上げは大雪にも影響された春物衣料品の不振を主因に伸び悩んでいるが、乗用車販売は好伸、また家電製品もVTR等中心にまずまずの売れ行きを示している。

金融面では、企業の資金需要は建設関連の着業資金などがやや増大したが、全体としては引き続き落ち着いている。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）

橋梁関連等国内の受注は順調ながら、輸出船の受注環境が依然厳しく、低操業を続行。

（電子部品）

主力のコンピュータ用メモリー型に加え、OA機器、自動車関連の需要も旺盛で引き続きフル操業。

（珍味）

春先に至り、それまで低迷していた原料イカの価格が上昇に転じ、これに伴い珍味加工筋でも製品価格の若干の値上げを図る動きがみられた。こうした状況下

消費地問屋が行楽需要増を見越し幾分前向きに手当買いを行っていることなどから、荷動きはまず順調。

（化学）

魚油、飼料は、更年後のスケトウ好漁等を映し手持ち主原料が前年水準を上回っているうえ、海外植物油産地の水害の影響に伴う代替需要増もあって、高水準の生産を継続。肥料は、融雪遅れを映し荷動きが鈍いものの、春耕用需要期前に備蓄生産を行っていることなどから、生産水準はひと頃に比べやや高目となっている。

（機械）

合板機械は、内需を中心に新規受注が持ち直し気味となっており、手持ち受注残も増加しているところから操業度を徐々に引き上げている。製缶機械は、季節的に飲料関連の受注が減少しているものの、引き続き既受注残の納期に追われており、フル操業を継続。

（段ボール）

珍味等加工食品向けは引き続き底堅い受注がみられているほか、更年後伸び悩んでいた青果物（馬鈴薯）向け需要もここにきて幾分持ち直してきているが、生産水準は引き続き前年を若干下回っている。

（その他の製造業）

漁網は、サケ・マス流し網、一般定置網等の出荷が順調であるほか、イカ流し網の備蓄生産を行うなど、操業度を若干引き上げている。

合板は、原木品薄を映し製品市況は強含みに推移しているが、末端実需は今ひとつ盛り上り不足。

セメントは、中近東向けのスポット受注がみられたものの、道内、東北向け出荷が停滞したほか、定期修理を行ったことなどから、生産水準は前年をかなり下回った。

（小売商況＜3月中＞）

市内大型小売店では、食料品、家庭用品等が順調な売れ行きを示したが、2月

みる企業22.6%でD I 11.5、また、前年同期比では「増加」企業24.8%に対し、「横ばい」企業51.5%、「減少」企業23.7%でD I 1.1と、いずれもD I がプラスを示している。

次に来期の売り上げ見通しを業種別でみると、建設業では今期比D I 0.0、前年同期比D I Δ 10.7となっており、冬場の不需求期を脱して若干マイナス幅を狭めた予想となっている。

製造業では、今期比D I 19.2、前年同期比D I 0.0とやや明るい見通しとなっている。特に、水産加工業、飲食品業、窯業・土石製品業では今期比、前年同期比ともに業績好転を見込んでいるが、逆に金属・一般機械器具業、造船業では悪化を予想している。

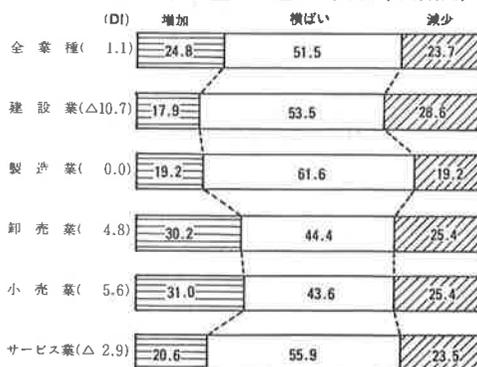
卸売業では、今期比D I 23.9、前年同期比D I 4.8といずれもプラスを示し比較的業績好転を予想している。業種でみると、食品業、医薬品・化粧品業、建築材料業が今期比、前年同期比ともにD I がプラスを示しているが、逆に織物・衣服・身の回り品業、燃料業はマイナスを示している。

小売業では、今期比D I 1.4、前年同期比D I 5.6といずれもD I が若干プラスを示している。業種別にみると、各種商品業、食品業、自動車販売業が、今期比、前年同期比ともに業績好転を見込んでいるが、逆に衣服身の回り品業は悪化を予想している。

サービス業では、今期比D I 2.9、前年同期比D I Δ 2.9となっており、いずれもほぼ横ばいの予想となっている。業種でみると、旅館業、自動車整備業では今期比、前年同期

比ともに業績悪化を予想しているが、逆にクリーニング・理美容業、娯楽業では好転を予想している。

図-6 来期の売り上げ見通し(対前年同期比)



3. 資金繰りについて

来期の資金繰りについては、全業種で今期に比べ「好転」とする企業11.1%に対し「悪化」とする企業11.8%でD I Δ 0.7となっており、「変わらない」とする企業が77.1%あり、ほぼ今期並みに推移される。

業種別にみると、建設業D I Δ 3.1、製造業D I Δ 2.6、卸売業D I 1.6、小売業D I 2.7、サービス業D I Δ 5.7となっており、いずれも「変わらない」とする企業が70%以上を占めており、ほぼ今期並みの予想をしている。

新しい感覚・卓越した先進のシステムを通して
美しい印刷物をお届けしています

 株式会社 第一印刷

TEL (0138) 23-0101・(040) 函館市末広町1番8号

いる。

このように純利益は、売上不振が大きく影響して採算の悪化基調が続いている。

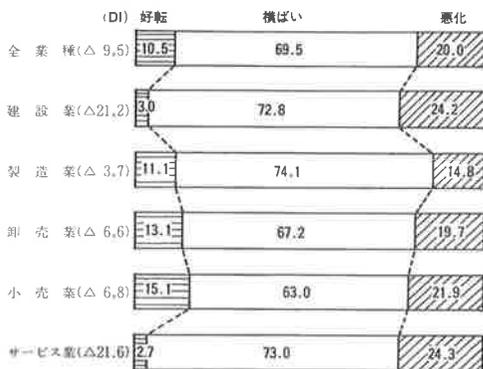
業種別でみると、各業種とも悪化している中で、前期比では小売業の自動車販売業、前年同期比では製造業の水産加工業と飲食料品業、卸売業の食料品業、サービス業の自動車整備業がそれぞれDIがプラスを示し、採算がやや好転している。

4. 資金繰りについて

今期の資金繰りを全業種でみると、前期に比べ「好転」した企業10.5%に対し、「悪化」した企業20.0%でDI△9.5となっており、悪化基調に変わりないが、「変らない」とする企業が69.5%であり、ほぼ前期並みに推移している。

業種別にみると、すべての業種でDIがマイナスを示しているが、特に建設業、サービス業が悪化基調にある。

図-4 今期の資金繰り(対前期比)



5. 経営上の問題点

今期最も苦慮している経営上の問題点としては、やはり「売上・受注の不振」をあげる企業が多く、全業種で41.8%を占めているが、前期より4.9%、前年同期より3.9%減少している。この「売上・受注の不振」を業種別にみると、建設業54.6%、製造業41.1%、卸売業39.2%、小売業44.3%、サービス業29.7%となっている。

他に経営上の問題点をみると、建設業では「工事価格の値下り」12.1%、製造業では「製品安」15.0%、卸売業は「純利益の減少」16.4%、小売業も「純利益の減少」12.5%、サービス業は「客足の減少」17.6%となっている。

少」16.4%、小売業も「純利益の減少」12.5%、サービス業は「客足の減少」17.6%となっている。

来期(4月~6月)の見通し

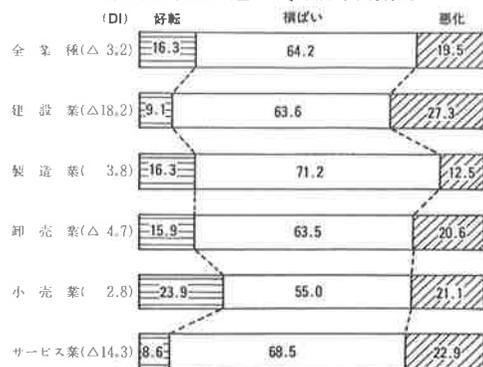
1. 業況について

函館地域の来期業況見通しを全業種でみると、今期に比べ「好転」とみる企業27.4%に対し、「横ばい」企業56.8%、「悪化」とみる企業15.8%でDI11.6、また、前年同期比でみると、「好転」企業16.3%に対し、「悪化」企業19.5%でDIが△3.2となっており、前期比ではDIがプラスを示し、比較的明るい見通しとなっている。

業種別にみると、今期比では建設業DI△3.1、製造業DI27.2、卸売業DI14.3、小売業DI2.8、サービス業DI2.8と、建設業以外はすべてDIがプラスを示しており、特に製造業が好転を予想している。また、前年同期比では、建設業DI△18.2とサービス業DI△14.3が悪化を予想しており、他の業種はほぼ前年並みか前年を上回る予想をしている。

このように来期業況は、冬場の不需要期を脱し、公共事業の前倒し発注の効果や消費需要等の増加が期待され、やや明るい兆しを予想している。

図-5 来期の業況見通し(対前年同期比)



2. 売上額について

来期の売り上げ見通しを全業種でみると、今期に比べ「増加」とみる企業34.1%に対し、「横ばい」企業43.3%「減少」とする

る。

また、今期の売上額を前年同期比でみると、全業種では「増加」企業23.6%に対し、「横ばい」企業38.2%、「減少」企業38.2%でD I △14.6となっている。

次に売上額を業種別にみると

【建設業】

今期の工事完成額は、前期比でD I △34.4、前年同期比でD I △24.2と依然業績悪化が続いており、特に職別工事業がマイナス幅を拡大している。

このように建設業界は、本格的な積雪期を迎え公共事業が前倒し発注により第3・四半期で97.3%が発注済であり、さらに豪雪と雪解けの遅れから民需の出足も鈍く、厳しい状態が続いている。

【製造業】

今期の生産額は、前期比D I △27.5、前年同期比D I △10.1といずれもD I がマイナスを示し、悪化状態が続いている。

業種でみると、前期比では全体的に冬場の不需要期入りによって操業が低下しており、特に木製品・家具業は、D I のマイナス幅が大きくなっている。

また、前年同期比でみてもD I がマイナスを示している業種が多く、特に漁網業、木製品・家具業、造船業が悪化している。反面、水産加工業、一般機械器具業がD I がプラスを示し前年より好転している。

【卸売業】

今期の売上額は、前期比でD I △35.0、前年同期比でD I △11.0といずれもD I がマイナスを示し、業績は悪化している。

業種でみると、医薬品・化粧品業が前期比、前年同期比ともにD I がプラスを示して比較的業績好転をみせており、食料品業も前年同期比ではD I がプラスを示している。しかし、他の業種はすべて、前期比、前年同期比ともにD I がマイナスを示しており、特に建築材料業において業績が悪化している。

【小売業】

今期の売上額は、前期比でD I △20.5、前年同期比でD I △9.8といずれもD I がマイナスを示している。

業種でみると、自動車販売業が前期比、前年同期比ともにD I がプラスを示し業績が好転しているが、他の業種はすべてD I がマイナスかゼロを示している。特に衣服・身の回り品販売業は、降雪により春物衣料の荷動きが鈍く、前期比、前年同期比ともにD I が大幅にマイナスを示して業績は悪化傾向を強めている。

【サービス業】

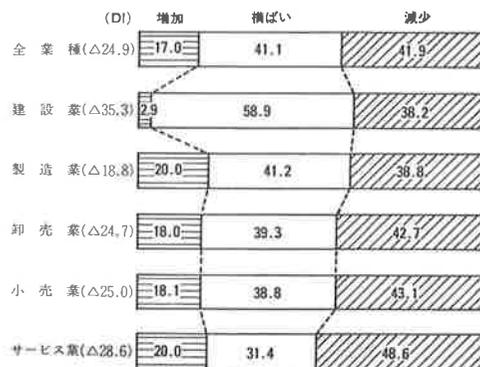
今期の売上額は、前期比D I △32.5、前年同期比D I △29.8といずれもD I が大幅にマイナスを示しており、依然業績悪化が続いている。

業種でみても、自動車整備業が前期比、前年同期比ともにD I がゼロを示している以外はすべてマイナスを示している。特に冬場の本格的な不需要期を迎えて、旅館業は一段と厳しさを増している。

3. 純利益について

今期の純利益を全業種でみると、前期に比べて「増加」している企業13.0%に対し、「横ばい」企業39.8%、「減少」している企業47.2%でD I が△34.2を示し、前年同期比でも、「減少」企業41.9%が「増加」企業17.0%を上回っており、D I △24.9となって

図-3 今期の純利益 (対前年同期比)



経済の窓

景気動向調査

(昭和58年度 第4・四半期)

昭和58年度第4・四半期(昭和59年1月～3月)の函館における景気動向調査結果がまとまりましたので概況をお知らせします。

なお、調査対象及び回収状況は次の通りです。

業種別	対象企業数	回収企業数	回収率
全業種	395社	302社	76.5%
建設業	50	35	70.0
製造業	100	82	82.0
卸売業	80	65	81.3
小売業	120	83	69.2
サービス業	45	37	82.2

(注) 本調査結果の中でD Iとある記号は、ディフュージョン・インデックス(景気動向指数)の略で、各調査項目について増加(好転・上昇)企業割合から減少(悪化・低下)企業割合を差し引いた値を示しています。

今期(1月～3月)の実績

1. 業況について

函館地域企業の今期業況を全業種で見ると、前期に比べ「好転」している企業14.7%に対し、「横ばい」企業40.7%、「悪化」している企業44.6%でD I Δ 29.9となっており、悪化の度合いを深めている。

これを業種別で見ると、建設業D I Δ 33.3、製造業D I Δ 26.3、卸売業D I Δ 45.9、小売業D I Δ 19.0、サービス業D I Δ 29.8とすべての業種でD Iがマイナスを示し、冬場の不需要期に入り悪化基調で推移した。特に卸売業が悪化の度合いを深めており、また、前期好転をみせた製造業もD Iが大きくマイナスを示している。

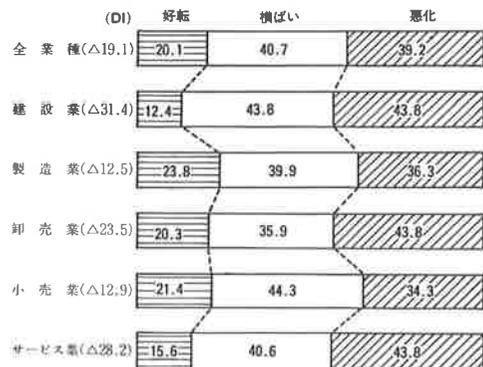
次に、今期の業況を前年同期比で見ると、

全業種では「好転」企業20.1%に対し、「横ばい」企業40.7%、「悪化」企業39.2%でD I Δ 19.1と、前年よりも悪化している。

業種別にみても、すべての業種でD Iがマイナスを示しており、特に建設業(D I Δ 31.4)、サービス業(D I Δ 28.2)が悪化基調で推移した。

このように今期の業況は、恒常的な内需不振に加えて豪雪や雪解けの遅れ、ならびに所得の伸び悩み等の影響で、住宅建設も受注の出足が鈍く、個人消費も依然として盛り上りに欠け、さらに公共事業も前期までにはほぼ発注済とあって、一段と厳しさを増している。

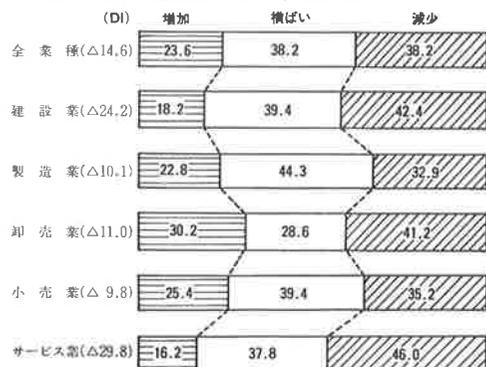
図一 今期の業況(対前年同期比)



2. 売上額(生産・工事完成額)の状況

今期の売上額の状況を全業種で見ると、前期に比べ「増加」している企業18.2%に対し、「横ばい」企業34.7%、「減少」している企業47.1%でD I Δ 28.9を示しており、冬場の不需要期に入り悪化の度合いを深めている。

図二 今期の売上額(対前年同期比)



ヒント

榮 繁

これからの サービス業の あり方 (1)

一、サービス業の本質

サービス業は、物財+サービスの提供と見ることができ、サービス提供のウエイトの高い、サービスニーズを商品化した業であり、また専門的な施設と技術および商品を顧客に提供して成り立っている企業である。しかし飲食、旅館業で提供する料理がおいしければ、顧客は満足するか、設備が良ければよいか。理美容、クリーニング業で技術が良

く、店舗施設がよければ経営が成り立つか、決してそうではないことも事実である。

サービス業では店舗施設、設備の利用、技術の奉仕といった専門サービス、良質の商品の提供と同時に、顧客に密着した道義的サービスが存在する。経営の重要な点として、サービス業としての道義的サービスの良し悪しが、繁栄する店としない店と区分される要素となっている。この道義的サービスの評価は、ただ単に、礼儀や接客態度、接客手法といった一般的な接客サービスに限らず、顧客ニーズに適合するメニューの提供、適確な技術の提供等のハードウェアの部分と、ソフトウェアとしての、専門的・科学的なサービス業としての知識、情報の提供、カウンセラー的な地位の確立が要求される。例えば理美容院を利用する顧客の目的は、美しく、きれいになるため



理美容技術を受けるのが第一の目的。理美容店はこれを目安として料金設定をしているのが多い。しかし

OA時代の新しいニーズにお応えする

(株) 南北海道電子計算センター

函館市末広町22-1 ☎22-7188

NEC **システムイン南北海道**

函館市豊川町7-21 ☎26-9801

＝開催中！＝
マイコン教室
ワープロ教室

●お問合せ・お申し込みは

☎26-9801

NEC **日本電気(株) 函館営業所** 函館市本町7の21 ☎52-1177

顧客としてみれば、気分の良い、サービスのよい店で、技術を受けながら多くの理美容情報、知識を受け、より美しく、若くなりたいという個人志向に合わせた、カウンセリングを希望する。顧客の満足感、店の評価は、本来の技術評価と接客サービス、顧客へのアドバイス、店の雰囲気、店の良さを含めてなされる。旅館業にしても料理・設備・接客サービス・付帯設備・立地する環境を含めた総合で評価するので、サービス業として顧客に提供する商品とは何かを再認識することが必要です。

二、サービスの繁栄の要素

サービス業の繁栄の要素は、売上高の確保であることは当然であり、売上高は客数×客単価であり、いかに固定客を確保し、新規客の導入をはかり客数を多くし、それと同時に顧客一人当りの客単価の向上をはかることが効果的経営の前提となる。

固定客の確保の要素としては、店の個性を持つこと、利用客をあきさせないこと、親身なサービスを行うことが条件としてあげられる。新規客の開拓には、対外宣伝と同時に、自店の立地する環境に適合した、商

品・価格・サービス等のよさを、顧客の口コミから口コミへと伝えて、利用客の枠を拡大することが大切であり、これらのものを満足させる活動から、客の来店頻度の増進をはかっていくことが必要。一方単価のアップはサービスのイメージのよさから、高単価メニュー・技術や関連技術・メニューに客の志向を拡大させていくことが必要である。

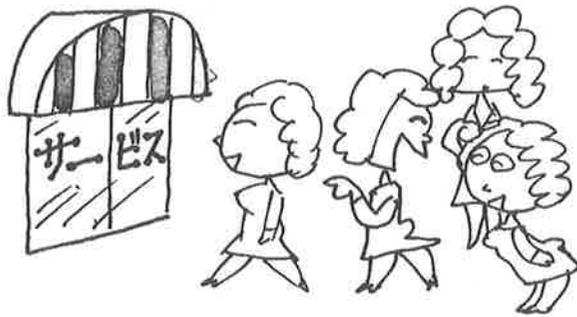
三、店の個性を鮮明にせよ

立地する商圏内に同じ業種の店

が、何店かあると、当然相互に競争関係が生じる。そこで差別化・個性化が必要になる。そこで他店にないものを持ち、ないことをする店の個性をつくる必要がある。个性的であればあるほど、地域の消費者によく認知され、記憶される。人に個性があるように、店にも個性が必要。

それは何によって形成されるか、それは経営者の方針の内容次第といつてよいと思う、店の対象とする客層をどうするのか、商品・メニュー構成の幅と深さ、取扱い技術、価格などにより、総合化・専門化・大衆化・高級化の方針、それに対応する内外装・設備・店舗演出をどうするか。従業員の能力開発・技術の教育訓練はどうするか等の店づくりや、販売促進などのような媒体でどのようにするかなど、これらを一本の筋で統一イメージに高めたものが個性であり、それを顧客に向かって明示し、強力にアピールすることが大切であり、店の良いイメージを顧客にうえつけ信頼、愛される店になるように努力することが大切である。

(日本マネージメントリサーチ)



超豪華バスをお選び下さい お好みのバスがお待ちしております

東日本バス

手配センター (0138) **23-8195**(代) **23-6558**(直)

24時間営業 早朝・夜間 (0138) **53-7754**(代)



成長企業への道

マネジメントエンジニアリング研究所

所長 石黒重光

「経営環境はますますスモールサム、ゼロサムになる。マーケット全体のパイの拡がりはずかであり、頭打ちの状態である。したがって、マーケットの中で勝ち残り、成長する企業のとり分（シェア、売上高、粗利益）だけ、落ちこぼれる企業である」。

これが成長企業への道をさぐる時の基本理解である。

一、**経営者、幹部は欲求水準を高くもつ**

成長するための活力ある意欲的な経営活動の原動力は、経営者、幹部の旺盛な事業意欲であり、目標を達成する執念である。経営者、幹部が目標達成に本気で取り組んでこそ事業は成功する。執念、本気は欲求水準の高さの反映である。

成長力の欠ける企業の共通点の一つは、経営者、幹部が自社の事業分

野、取扱商品に魅力と自信を失ない、他社の事業や商品ばかりを羨望していることである。他社の事業や商品をうらやましく感じるようになると、目標や計画に夢や感動がなくなり、その達成率は目に見えて落ちてくる。

二、**顧客の支持、選択率を高める**

シェアはマーケットにおける企業の実力を示す。シェアの増加は、他社との販売競争において顧客の支持を受けた成果であり、シェアの減少は、顧客の支持を持られず販売競争での敗北を意味する。

顧客の支持、選択の基準はいろいろあるが、最終的には、満足／価格でさまる。同じ価格であれば満足度の高い企業が支持され、同程度の満足であれば価格の安い企業が選択される。なにが顧客を満足させる決め手かを読み取っている企業が生き残

り、コスト競争に勝った企業が成長する。

顧客の支持、選択を高めるには、つぎの六項目をチェックし、いま、取り組むべき重点課題をしばらくこみ、競争企業と一味違った差別化をはかることである。①顧客のニーズをつかんでいるか。②ニーズを満足するサービス、品揃えはできているか。③顧客にとって魅力のある技術と設備、あるいは店舗は整っているか。④顧客へのアプローチは継続して実施しているか。⑤取引時に顧客に満足を与えているか。⑥継続取引のための工夫をしているか。

三、**社内の活性化をはかる**

それぞれの企業は、目標を設定し、その実現のための作戦を練り、計画にそって活動しているが、結果は大きく違う。結果を左右しているのは目標、戦略、計画の差ではなく、日常の活動、社風の差である。

企業には独自の社風があり、個性がある。活力ある社風、活性化した職場が、成長を支え、促進する。活力のある社風の五つの条件はつぎのとおりである。①行動重視の価値基準がある。②社内が明るく活気があ

る。③全員が一つの目標に向って團結している。④上下左右の意思疎通がよい。⑤経営者、幹部が言行一致で率先している。

四、**業績不振企業の共通点**

競争に負け、不本意な業績に泣いている。企業には共通点がある。この共通点を克服することが、成長のために絶対不可欠である。①目標、計画があいまいである（今後の方向づけとその達成方法をはっきりさせる）。

②計数がデータラメである（計数にもとづく決定と管理を強化、徹底する）。

③欲求水準が低い（今の事業と商品に自信と魅力をもつ）。

④自己不関与である（業績不振の原因は自己にある。周囲のせいではない）。

⑤社員が育っていない（企業の活力は計画的、継続的な社員育成により生まれる）。

⑥幹部との間に一体感がない（経営者、幹部間の結集が組織活性化のベースである）。

⑦情報の収集と活用が下手である（親会社、公共指導機関、金融機関の情報を活用する）。

⑧経営者、幹部が公私混同している。

日光と皮膚

日光は自然の
名医、でも、
お肌には大敵

さわやかな五月は、真夏の暑さと違って日ざしも風も快く、ふだん引きこもりがちの人でも、外に出たくなる季節です。

生物にとって日光は欠かせぬものであることは言うまでもありません。ネズミを全く日に当てずに育てると、エサを充分与えても、普通のネズミの半分にししか育ちません。日照時間の少ない地方にクル病が多いことは昔から知られています。日光に当たることによって体内でビタミンDが作られる他血液の循環を促し、抵抗力を高めるなど数々の効果がありますが、日焼けの害も考えなければなりません。

紫外線の中、長波のものは皮膚の色を黒くし（サンタン現象）それより短い中波長のものは皮ふに発赤や水泡をおこします（サンバーン現象）。日焼け止めクリームはこの中波長の紫外線を吸収してサンバーンを防ぐものです。皮ふの色が黒くなるのは、メラニン色素が増加する為で、メラニン色素は有害な紫外線が体の深部に入るのを防いでいます。紫外線の中には

発ガン性を有するものもあり、もともとメラニン色素が少ない白人は、有色人種より皮ふガンにかかる率が数十倍も高いと言われています。

日光は肌の老化を早める

廿五才はお肌の曲り角などと言いますが、少なくとも老化の早い皮ふに日光が追い打ちをかけることは確かです。化粧品はどんな良質なものでも、皮ふにとって異物であるため、これを排除しようとして生体反応をおこしやすく、かぶれる可能性は常にあります。さらに化粧品に含まれる香料はふだんはなんともなくても、紫外線に当たると皮ふの蛋白質と結合してアレルギーをおこすものとなりやすくなります。化粧品ばかりでなく、サルファ剤、抗生剤、精神安定剤などを服用しているとき日光に過敏になり、光アレルギー皮ふ炎をおこすことがあります。

しみ、そばかすは美容の敵と知らわれますが、日光の強くなる春

から夏にかけて目立って来ます。にきびや湿疹も日光に当たると充血して炎症がひどくなり、あとにしみが残りやすくなります。

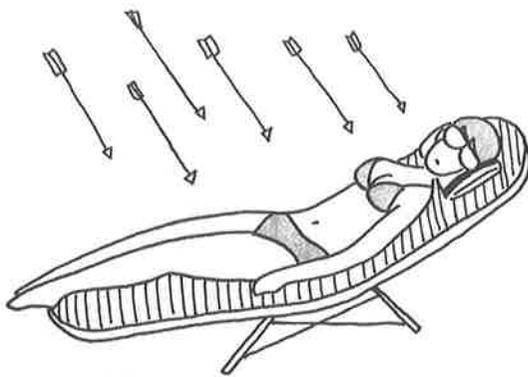
真夏の海や山で思いきり肌を焼くのは大体若い人ですが、若いと言っても廿代になったら用心した方がいいでしょう。日焼け止めクリームをぬったからと言って安心は出来ません。その効力はせいぜい一時間から二時間で、日焼け止めクリームにかぶれる人もいます。オリブ油は二三%、ゴマ油は三九%、紫外線を吸収しますが、コーラを肌ぬるなどは全くのナンセンスです。

ビタミンCは肌を守る

五月頃の日ざしはさほど激しくないように思えても紫外線は真夏より強いので、肌を気にする人は、ちよつとした外出も帽子やパラソルを用いた方がよいでしょう。

毛髪も皮ふの一部ですから、強い日ざしが苦手であることは肌と同様です。毛髪の表面はうろこ状の表皮で被われていますが、パーマ液や脱色剤を度々用いていると、うろこがめちやくちやにこわれ、髪が乾燥しやすく、弾力がなくなっているところへ日光にさらされ

ると更に傷みがはげしくなります。化粧品や日光にかぶれた時、充分治療せず、化粧品を使い続けるとやがてしみになり、顔面黒皮症をおこします。



ビタミンCにはメラニン色素を脱色する作用がありますが、さりとてレモンを肌直接当てパックするというのは炎症をおこして逆効果になります。レモンは食べた方が効果があります。肌や毛髪を美しく保つためにはビタミンCばかりではなく、バランスのとれた食事、更には十分な睡眠と規則的な生活、心の持ち方が大切であることをつけ加えておきましょう。

(医学博士 飯島ふみ子著)

みんなの相談室



問 当社のトラック運転手が、交通違反をしたため、五万円の罰金を課せられました。この交通違反は、その運転手が得意先の建設工事現場に鋼材を運搬中に起したものであり、また、その運転手の給料等からみても本人に負担させることは無理です。会社で負担したいと思えます。

この場合、法人税法上の取扱いはどうのようになりますか。また、運転手に対しては、所得税が課税されるのでしょうか。

答 法人がその役員または使用人に対して課された罰金若しくは料料または過料を負担した場合において、その罰金等が法人の

業務の遂行に関連してされた行為等に対して課されたものであるときは、法人の損金の額に算入できないものとされています。

これは、法人の業務に関連したものは、法人にも使用者としての責任があること等を考慮したものであると考えるからです。その他個人的行為等に関したものであるときは、法人において負担すべき理由がなく、これを法人が負担した場合には、その役員または使用人に対する給与として取扱われることになっていきます。

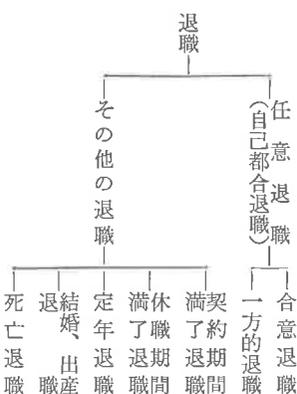
ご承知のように交通反則金は、車輛等の運転者が、道路交通法別表に掲げる行為をしたとき、国が公訴を提起し、同法所定の罰則を適用すべきところを特例として交通反則金を納付させることとしているものです。

事柄の性格上、交通反則金の取扱いについて、法人税法上で規定していませんが、交通反則金は、いわゆる違法行為に基づいて制裁的に課せられるものであることから、法人が負担した交通反則金で、その実質が法人に課せられたと認められるものについては、罰金等と同様に損金不

算入として取扱われることとされています。

ご質問については、その交通違反が会社業務中に起きたものである等の理由から、その罰金を貴社が負担したとすれば、法人税法上は、法人に課せられた罰金の取扱いと同じようにその負担した金額は、損金不算入となり、配当・賞与以外のその他社外流出の所得として取扱われることとなります。

なお、罰金の支出が、その従業員に対する給料、賞与の支給に代えたもので、その実質が給与を支給したものと認められるような場合には、その支出した金額は貴社の損金として認められこるようになります。一方、従業員の給与となり、源泉所得税の対象として取扱われることとなります。



建築・土木・衛生設備・防水資材

セイナン科学工業株式会社

函館本社 〒041 函館市本通2丁目22番23号

☎ (0138) 54-5 1 5 0

ご存じですか

問 従業員の退職にはいろいろな形があると思いますが、その手続き、効力についてご指導下さい。

答

退職とは労働契約が終了し労働者としての身分を喪失することを言います。退職はその性質上前頁後段の図のように二つに分類されます。

一つは、労働者の意思によって退職する任意退職であって、通常「自己都合退職」と言われます。これも使用者の態度によって二つにわかれ、一つは、退職を申し出て使用者が了承する、いわゆる円満退職と、もう一つは使用者が引きとめたにもかかわらず、一方的に解約する退職があります。前記の任意退職と異なる退職としては、雇用期限が到来し、または「こういう場合は退職する」というように約定された条件が成立して退職する場合で、有期契約期間の満了による退職、休職期間満了による退職、定年退職などがこれです。なお違法とされる結婚退職、出産退職も、類型としてはこの形に属します。

労働者は労働契約を解約する自由

を持ち、退職の意思表示を行えば雇用関係を終了させることができま。退職するには、合理的で使用者を納得させるにたる理由が必要ありません。「理由が明白でない、または納得できない」から退職は承認できないなどはいえません。

この点、使用者が行う契約の一方的な解除、つまり解雇とは根本的に異なります。解雇は合理的な事由を必要とし、解雇要件に違反しないこと、解雇の手續きにかしがないことなどの制約があり、これに反すると解雇の効力は発生しません。

なぜ退職するのに合理的な理由が必要ないかという点、労働者は職業選択の自由、苦役からの自由、生存権等が保障されているからで、とくに解雇によって受ける労働者の生活上の支障は、労働者の退職によって蒙る使用者の支障よりも、比較にならないほどに大きいからです。

退職の意思表示の形式については、別に制約はありません。通常は「退職願」を書面で出しますが、口頭によってもさしつかえありませんし、郵送によってもかまいません。

ただし、その意思表示は、文書

が企業に到達した時点から効力を生じ、発送した時点ではありません。

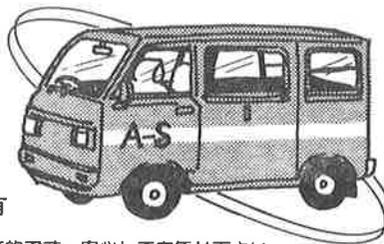
ただ、口頭による場合は、その事実をめぐって紛議が生ずることもあるので好ましくありません。自分の自由意思で退職願を提出した場合は、退職の効力について問題は起こりません。ところが使用者からならんらかの強制が加えられて、しぶしぶ提出した場合は、形式的には本人自らの退職の申し出ではあるが、問題が生じないわけではありません。「退職願を出さなければ解雇処分にする」と強要され、出さざるをえない心境に追いこまれて出した場合で、本人の真意ではないことが客観的に認められる場合です。明白に暴力、脅迫等による場合は、真意に基づく意思表示とはみなされません。

期間の定めのない契約では、労働者からの退職申し出については（民法第六二七条一項）の規定が適用され、二週間経過したら自動的に労働契約は終了します。

（佐々木 力著 労働法がわかる本）

18年の実績。 スピーディーな市内配達

- ◆営業ナンバーで安心!!
- 代行運転 ●引越のお手伝い
- ご利用に合わせて……
- 時間料金制 ●月決め契約料金制有



確かな技術

- ◆アルミ網戸張替
- ◆錠取付取替
- ◆襖紙貼替
- ◆レール、戸車取替
- ◆建具建付

経済的です。安心してお任せ下さい。

青帽全国軽自動車運送組合

A-Sサービス社

お電話1本ですぐお問い合わせ致します。

函館市本通3丁目15-5 ☎56-3629

中小企業のための 制度 資金

中小企業投資育成制度 地場製品開発促進助成 及び貸付制度

(社)北海道中小企業振興基金協会

保有いたします。

この結果、金融機関や取引先の信用も高まります。

投資先の自主性はあくまでも尊重し、経営干渉や役員への派遣は行いません。

● 引受限度

一企業五百万円以上二千万円以下とします。

● 引受価格

記名式額面普通株式を額面で引き受けします。

● 保有期間

六年以内とし投資先企業の関係者に額面で買取っていただきます。

● 転換社債の引受

転換社債は、株式に転換できる権利のついた社債です。

直ちに、増資新株の引き受けが困難な事情があるとき、この引き受けをいたします。

● 引受限度

引き受け時に株式に転換したと仮定した場合、増資新株の引き受け限度に合致する金額の範囲内で引き受けします。

● 利率

年七%

● 転換社債を株式に換える価値

転換社債、株式共に額面で等価とします。

● 転換請求期限と償還期限

引き受け後三年以内に転換を請求します。もし、業績悪化等により転換できない場合は、引き受け後四年以内に償還していただきます。

● 転換社債の保有期間

転換社債の保有期間を合算して六年以内とします。

● 保証

金融機関の保証をいただきます。

● 地場製品の開発を支援します

経費の助成

新製品、新技術、公害防止機器の開発に関する試作研究、技術研究および基礎試験に要する経費の一部を助成(補助)いたします。

● 対象経費

原材料、副材料費、治具、工具費、外注加工費などであって、当該年度中に支出する費用に限ります。

● 助成限度

対象経費の五〇%以内で限度額五百万円

● 資金の貸付

● 対象事業

新製品、新技術及び公害防止機器等の開発に係る最初の企業化事業で、成功の見通しが強いもの。

● 生産方式の改善(工程改善、精度向上など)に係わる試験研究事業

で成功の見通しが強いもの。

● 対象経費

企業化に必要な資金で次の経費とします。

原材料、副材料費、機械設備、治具、工具費、外注加工費、委託費(設計、試験、分析)技術導入費、その他協会が認める経費(土地、建物、汎用機械設備は除きます)

● 貸付の条件

● 貸付限度

対象経費の八〇%以下で限度額二千万円

● 貸付期間

五年以内(うち、据置期間一年以内)

● 利率

年五・五%

● 担保

二人以上の連帯保証人および担保を必要とします。

申請先

〒040 函館市大手町三番二一号

電話二二一六六三二番

(社)北海道商工指導センター
函館支部内

(社)北海道中小企業振興基金協会
会館支所

※詳しいことは、市商工観光部
商工労働課工業係(二一—三
三〇七)または前記申請先
にお問い合わせください。

(社)北海道中小企業振興基金協会は、道内中小企業の自己資本の充実と地場製品の開発を促進し支援するため、北海道、金融機関、産業界からの出資によって昭和四十四年に設立された公益法人で、次の業務を行っております。

● 自己資本の充実を支援します

● 増資新株の引受

増資資金は担保、返済を要せず、また業績に応じて配当をすればよいので最も安定した資金です。

当協会は中小企業に対して将来独力で資金を調達できるようになるまで、増資新株の引き受けをして



事務局日誌

4 月

◇会議

- 17、28日 小企業等経営改善資金審査会
- 19日 日商委員会・同第320回常議員会

◇諾会議

- 2日 箱館五稜郭祭協賛会打合せ会議
- 3日 婦人会役員会
- 4日 函館地評との懇談会
- 6日 市金融担当者との懇談会
- 7日 議員会役員会
- 9日 箱館五稜郭祭協賛会募金委員会
- 〃 市長・正副会頭懇談会
- 〃 昭和58年度倒産防止特別相談事業費補助金実績報告審査会
- 〃 昭和58年度小規模事業指導推進費補助金実績報告審査会
- 11日 函館繊維商組合理事会
- 〃 函館販売士協会理事会
- 14日 (財)テクノポリス函館技術振興協会理事会
- 〃 函館市資源回収推進協議会理事会・総会
- 〃 函館繊維商組合・函館繊維製品卸商組合懇談会
- 16日 函館観光協会常任理事会・理事会
- 17日 函館市民劇場運営委員会第1回常任委員会同定例総会
- 18日 昭和59年度中小企業向け融資制度説明会
- 19日 婦人会定時総会
- 〃 箱館五稜郭祭実行委員会
- 〃 巴太鼓保存会役員会
- 20日 箱館五稜郭祭協賛会募金委員会
- 24日 昭和59年度第1回道立函館美術館誘致促進期成会総会・理事会
- 24日 函館空港整備促進連絡協議会

- 25日 道南地区労働保険事務組合連合会昭和59年度通常総会
- 26日 鉄道貨物協会函館支部幹事会
- 〃 渡島地方技能尊重運動推進協議会理事会・定時総会
- 〃 (財)テクノポリス函館技術振興協会打合せ会議
- 27日 北海道中小企業団体中央会道南支部昭和59年度理事会・総会
- 〃 函館経営者協会金曜会
- 〃 昭和59年度モデル貸金調査等打合せ会議
- 〃 函館優良土産品審査会・同推奨会
- 〃 みなみ北海道地区観光土産品公正取引協議会総会
- 28日 第34回名菓祭打合せ会議

◇講習・催物

- 1・3金曜日 移動相談室
- 2・4火曜日 法律相談室
- 2・4水曜日 経営相談室
- 3水曜日 発明相談室
- 4火曜日 労働相談室
- 20日 白色申告者記帳講習会
- 〃 TQC手法講座
- 24~26日 青色申告者記帳講習会

◇検定試験

- 22日 第38回国民珠算競技会道南地区予選・第16回全国小学生珠算競技大会

◇刊行物

- 27日 所報「ともえ」No.41(4月号)発行

◇相談・診断

金融258 税務39 経理42 経営70 労働164 取引0 その他5 計578

◇貸室

本館41 別館5

◇その他

- 4日 飯田貢一議員尊父飯田貞一殿(元副会頭)通夜
- 5日 〃 告別式
- 9日 函館郵便局新庁舎第一期工事着工安全祈願祭
- 12日 自衛艦「そうや」艦上昼食会
- 25日 菅泉議員令息菅貞二殿告別式
- 26日 五稜郭商店街振興組合懇親会

ハイファイ・ビデオ等は、ニュー・メディアである、一応考えられている。そこで、このニュー・メディアの展開になくてはならない役割を果しているのが、デジタル技術(コンピュータの基本になっている)LSI(IC集積回路が増加して、部品の数が千個以上になったもの)、レーザー光線(自然光のように拡散せず、集束したままで直進する性質をもっている)等、それには、これらのシステム(膨大な情報量を扱うには、これまでの伝送ライン(電気信号)では、処理できないため、それに代って登場するのが光通信(光ファイバー)システムである。以上がニュー・メディアを支える先端技術である。

相談課 M・O

ニュー・メディア

近頃やたら、ニュー・メディアという言葉を目や耳にする。そこで、なにがニュー・メディアなのかと聞いてみると、イマイチ明確な答えは返ってこない。文字通り直訳すると『新しい媒体』ということになる。媒体とは、情報伝達の手段という意味で、従って、郵便、電話、ラジオ・テレビの放送、レコード、テープ等は古いメディアで、今話題の宇宙衛星直接放送(静止衛星から送られてくる電波を直接一般家庭で受信できるシステム)、CATV(有線テレビ放送)、キャプテン(電電公社の手で開始される文字と図形を、電話による索引でできる情報ネットワーク)、ファクシミリ、ビデオディスク、

雑感

親子で自然に親しもう

楽しいハイキング



便利ノート ●「早だち早帰り」を守ろう。
 ●ツマ先やかかとに石けん、スキนครリームをぬっておくと、靴ズレ予防になります。

あしたは待ちに待ったハイキング。アしをしよう、コレもしたいと考えていると、つい大切な物を忘れてしまいます。ワクワクする胸を押さえて、ちよっと次のような工夫をしてください。ハイキングがより楽しくなりますよ。



持ち物 ①ぜひ必要なもの ②持っていけば便利なもの ③いざというときに備えるものに分けて、体力に合わせて持ち物を決めましょう。雨具の用意と寒さへの備えも忘れずに。

服装 丈夫でしかも活動的で、温度に合わせて調節しやすいものにします。靴は丈夫ではきなれたものがよいでしょう。

つかれない歩き方

- ①リズムに乗って急がずあせらず、一定の速さで歩きます。
- ②休憩は安全な場所を選び、50分ぐらい歩いたら10分程度とるのが目安です。また、メンバーの体力や体調も考えて休むようにしましょう。



下馬評

日本ダービーともなれば、いつもは競馬に興味を持っていない人でも本命とか「穴馬」といった「下馬評」に興味をひかれるようです。

しかしこの「下馬評」の馬は競馬とは関係がありません。城門や社寺の入り口に「下馬」下乗」などと、それから先へは馬で乗り入れることを禁ずるむねを示した「下馬札」から出た言葉です。

下馬札が立てられている場所「下馬先」で、主人を待つ供の者たちが、うわさをしながら無責任な批評を合したところから「下馬評」は世間での評判、取りざたの意味になりました。

徳川幕府初期の大老酒井忠清が「下馬將軍」の異名で呼ばれたのは、江戸城大手門の下馬先に屋敷があったからです。

また「下馬売り」は、下馬先に集まっている供の者たちのために、食べものを売りにきた商人のことで、酒やおでんを商ったのが「下馬酒屋」でした。

大きな駐車場の近くにあるレストランで、ドライバーたちがしゃべり合っているら、その話題がさしずめ現代の「下馬評」というところでしょうか。

テレトピア

未来型コミュニケーションモデル都市のこと。テレトピアとは、テレコミュニケーション(電気通信)とユートピア(理想郷)を合体した言葉で、各種のニューメディアを導入して地域住民にさまざまな情報やサービス提供が可能な都市のことを言います。



具体的には、通信衛星と光ファイバーを通信手段にして、モデル都市にCATV(ケーブルテレビ)、地域INS(高度情報通信システム)、VAN(付加価値通信サービス)、キャプテンシステムなどのニューメディアを導入することによって、家庭でテレビを見ながら買い物したり、住民票を役所に依頼したり、さらに在宅学習や在宅診療を受けることができるようになります。

また、会社ではテレビ会議が可能になり、農家では気象情報作柄情報を生産に結びつけることができます。

郵政省は五十九年度中に全国で十地域程度のテレトピアのモデル都市を指定する予定で、すでに九十八地域が指定を希望しています。

さんぽみち

市電のドック前から函館山へ向っての市道寺町線は、魚見坂と呼ばれています。坂の名の由来は、山背泊方面にぐる魚群を見るのに便利な魚見の場所からと言われています。

この坂を登りきった辺りに高龍寺があります。はじめは法源寺(松前)の末寺として亀田に建てられ、明治十二年に現在地となりました。この寺の創始は寛永十年(一六三三年)で、函館の現存寺院では一番古いものです。この建物の中でも総ヶヤキの山門(明治四十四年)や本堂(明治三十三年)その他は文化財としても貴重なものです。また、エゾ応挙といわれた蠣崎波響筆の「釈迦涅槃図」双幅(市文化財)など有名です。

高龍寺をさらに進むと外人墓地があります。ここには、主にギリシア正教のロシア人墓地、プロ



テストント(新教)の墓地、中国人墓地などがあります。ロシア人墓地の中では、墓碑銘に一八五八年と刻んだものがあるほか、同一型状の二十六基の墓がありますが、これは旧ロシア海軍艦船乗組員のものだということです。中国人墓地内の建造物としては、総ヒノキ造りかわら屋根の祠堂と管理人住宅があります。祠堂には「支那寺」「広東さんの寺」などの俗称がありますが、実際には寺ではありません。

この辺りにはたくさんさんの墓地がありますが、中でも、明治から大正年代の有名な乞食の「万平塚」があります。彼は、乞食といっても門口に立って物を乞うたりせず、各戸のごみ箱の中から食べられそうなのを得、そのごみ箱から見た人物評を書き残したと言われています。また「有無兩縁塔」とする供養塔がありますが、これは、函館のくるわ(遊女屋)の合同供養塔とも言え、当時の娼界を知る資料とも言えます。また墓地の奥には、真赤な墓に白い文字のものがあります。これは「天下の号外屋翁之墓」||信濃助治のもので、彼は武士道真髓の赤心を表すとして家具などのほか、帽子から足袋まで全て赤にしていたところからこのような墓にしたと思われる。

ここには厚生省函館検疫所台町措置場の標札があります。現在、この付近は船見町であり、旧町名の台町としているのも古い方には懐かしいものと思います。ここは明治十八年にコレラ防疫のため内務省が六港の開港場に設けたものです。また、この下方の海は穴潤海水浴場として市民に親しまれています。

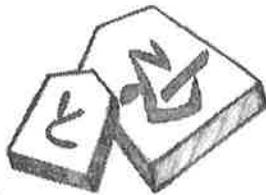
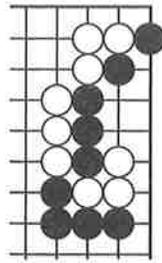
有段を目指して

詰 碁

出題 九段 武宮 正樹
黒先勝 三手まで

●ヒント:普通に押さえて打ってはダメ。そこで工夫を...

3分で3級、1分で初段



詰将棋

出題 八段 北村 昌男
●ヒント:まず持駒を一枚捨てること。
5分で初段、10分で2級。

持駒 金 金 銀

	5	4	3	2	1	
一				王	飛	歩
二						
三						
四						
五						
六						
七						
八						
九						

(正解は22ページ告知板にあります)

告知板

不況時こそ販売力が決めて!! 一売上を増大し、販売能率向上のための 第一線営業マン教育講座

開催要項

日時 昭和59年6月19日(火)
午前10時から午後4時まで
場所 函館商工会議所会議室
(駅前拓銀ビル6階)
講師 経営コンサルタント 藤堂 雄次郎氏
参加費 会員会社一人につき 7,000円
会員外 " 9,000円
(テキスト・昼食代含む)
申込み 函館経営者協会
(函館市若松町15-7-61)
(函館商工会議所内 ☎23-1181)
※参加費は銀行振込みでお願い致します。
振込先 拓銀 函館支店
(普) 0021-668-474

第14回小売商(販売士)3級検定試験

試験日 昭和59年7月18日(水)
申し込み 昭和59年6月1日(金)から
期間 昭和59年6月18日(月)まで

※なお、詳細については、
本所振興課 (23-1181 竊59) にお問
い合せ下さい。

勤労青少年優良者表彰 受賞候補者の募集

市では、勤労意欲に富み自立心豊かな
勤労青少年を「勤労青少年の日」(7月の第
3土曜日)に表彰していますが、この受賞
候補者を次のとおり募集します。

〈対象〉

市内に1年以上住んでいる15歳から25
歳未満の方(ただし、3年以上同一職場に
勤務していること)

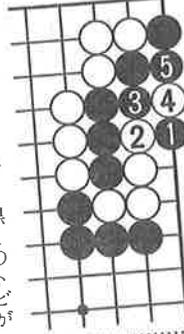
〈手続き〉

所定の推薦書類に記入のうえ、市の商
工観光部商工労働課(電話21-3308)に
6月8日までに申し込みください。

◇推薦書用紙は同課にあります。
詳しいことも同課に。

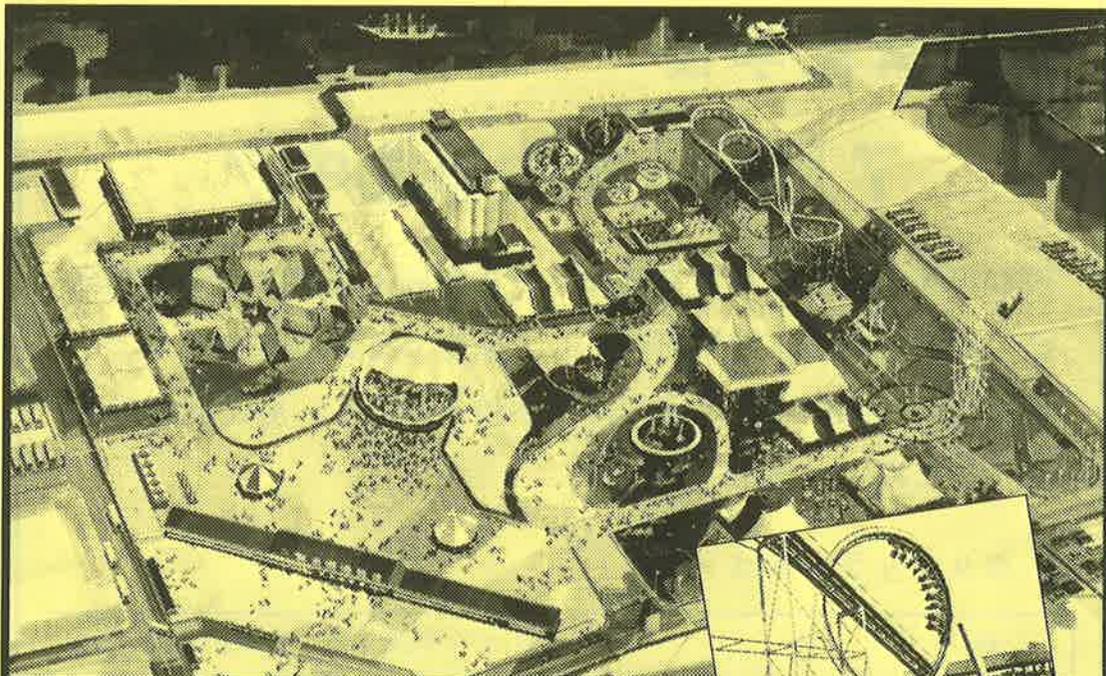
〈詰碁解答〉

白2、4と攻めても黒5で
妙手。
黒1のトビが
白は押す手なし。



〈詰将棋正解〉 3三銀、同桂、3一金、2二玉、2三飛成、同玉、1三金まで7手詰め。

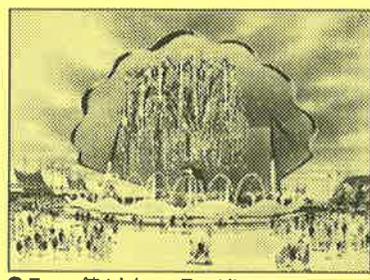
〈解説〉 3三銀から3一金は、この場合の好手で、実戦に応用のきく手順です。3一同玉と取れば3三飛成があるので2二玉とかわしますが、キメ手2三飛成で成功。



道内初登場 大迫力! 立ったまま宙返り
スタンディングコースター

愉快で楽しい 未来を体験する 夢の78日間。

- 前売券発売場所
- '84小樽博覧会事務局
 - 全道各商工会議所
 - 全道各商工会
 - 北海道新聞本社・支社・支局
 - 全道の道新各販売所
 - 鉄道弘済会の全道主要キヨスク・札幌地下街キヨスク
 - 全道の主要たばこ小売店
 - 全道の主要旅行代理店
 - 全道の主要デパート・スーパーストア
 - 札幌市内プレイガイド
 - 小樽市内主要書店
 - 小樽市内フェリーターミナル
 - *函館商工会議所でも取扱っております。



●テーマ館<オタルステージ>

21世紀の未来をダイナミックに謳いあげる情報の大祭典・小樽博が、よいやってくる。巨大なシェルが開閉するオタルステージ<テーマ館>をはじめとする数々のパビリオン群。そして、人気の的となる<プレイランド>では、超迫力のスタンディングコースターが顔を見せるなど、楽しさいっぱい。

- 入場料/一般1,500円<前売1,200円>・高校生1,000円<前売800円>
小・中学生700円<前売500円>・幼児(3歳以上)300円<前売200円>

6/10日 ⇒ 8/26日 ●開場時間
午前9:00～午後5:00

- 会場/小樽市・^{かつない}勝納ふ頭とその周辺およびピアIRONAI
- 主催/小樽市、小樽商工会議所、北海道新聞社



「新しい、海のある生活都市へ」 '84小樽博覧会

函館簿記学校

7月期入学生募集中!!

経理事務の充実と有能な経理マンの育成・確保は地域産業経済の発展と中小企業振興策として極めて重要な問題です。

函館商工会議所では、函館簿記学校を開設し、簿記技能の普及につとめています。

◎ カリキュラム等は……

	科 目	内 容	開講予定	授業日(時間)	定員
初級科	商業簿記 伝票会計 税務会計	簿記の基礎知識から記帳並びに決算の手続まで自分自身の手で青色申告が出来る技能を修得するよう指導します。 (小企業経営向、一般記帳係向) 5題以内 (日商検定3級コース)	4月・7月・ 10月・1月の それぞれ3カ 月コース	毎週 月・水・金 PM6:00~8:20	80人
中級科	商業簿記 社会会計 工業簿記	商業簿記の基礎知識をもつ者を対象として、商業簿記の知識を深め、さらに工業簿記、社会会計に関する技能の指導をします。 (中企業経営向、会計主任級向) 5題以内 (日商検定2級コース)	4月・7月・ 10月・1月の それぞれ3カ 月コース	毎週 火・水・金 PM6:00~8:20	40人
上級科	会计学 商業簿記 工業簿記 原価計算	商業簿記並びに工業簿記の基礎知識をもつ者を対象として会计学、原価計算の理解を深められるよう指導します。 (大企業経営向、会計指導者向) 各科目1題 ずつ(日商検定1級コース)	4月~6月 7月~9月 10月~12月 1月~3月	毎週 月・木 PM6:00~8:20	40人

◎ 学費・入学手続等は……

- ・学 費 (初級科・中級科・上級科……ともに)
入学金・授業料・教材費 合計40,000円
- ・入 学 手 続 所定の入学願書に必要事項を記入の上、学費を添えて申し込むこと。
- ・願書受付締切 開講月の前月の1日から末日まで。毎日午前9時から午後5時まで。但し、定員に達し次第締切ります。

◎ 申 込 先

- 簿記学校 函館市大手町3番21号 商工会議所別館 電話22-8915番
- 商工会議所 函館市若松町15番7-61号
(拓銀ビル6階 電話23-1181番) 経理会費課

経営講演会

『わが人生観、わが経営観』

講師：花王石鹼株式会社代表取締役社長 丸田芳郎氏



「テクノポリス函館」建設の推進を目ざす本市にとって、企業誘致基盤の整備と合せ異業種間交流、あるいは産学協同による研究体制の確立などが緊急の課題となっております。当所ではこのような状勢を踏まえ、今般石鹼洗剤の世界的トップメーカーとして、また近年産学協同による研究方式でエレクトロニクス、バイオテクノロジー（生命工学）など先端技術分野の研究に積極的な取り組みを見せている花王石鹼株式会社代表取締役社長丸田芳郎氏をお招きし、下記により経営講演会を開催することになりました。つきましては、ぜひこの機会に多数の皆さまのご聴講を賜りたくご案内申し上げます。

■日時 昭和59年6月23日(土) 午後1時から3時

(講師略歴)

■場所 ㈱ホテル函館ロイヤル

■受講料 無料

■定員 300人

■申込先 函館商工会議所振興課

(函館市若松町15番7-61号 電話23-1181番)

大正3年12月16日生れ

昭和10年 桐生高工応用化学科卒業

同年 花王石鹼㈱入社

昭和31年 常務兼技術開発部長就任

昭和44年 副社長就任

昭和46年 代表取締役社長就任(現在)

○化学部門のエキスパートとして知られており特許18件を有する工学博士

○「不飽和炭化水素の生成と応用」の研究で学位取得

※下記の申込書に必要事項を記入の上6月16日(土)までにお申込み下さい。なお定員に達し次第締切らせていただきますのでお早目に申込み願います。

主催 函館商工会議所

後援 函館市・社団法人函館地方法人会・社団法人函館青年会議所・函館卸商連盟

..... 切 り と り 線

「経営講演会」申込書

会社名 又は 団体名 _____

住所・電話 _____ 電話 _____

参加者名 _____ 外()人



函館商工会議所 総合福祉共済制度

役員や幹部社員のための高額保険！

高齢社会の将来にいまこそ自衛の備えを！

新大型保険プラン

個人年金プラン

日本団体生命

函館支社

函館市若松町15番7-81号(函館拓銀ビル8F) ☎22-1128

昭和五十五年八月二十六日第三種郵便物認可
昭和五十九年五月二十日発行(毎月一回) 二十日発行

五月号

函館商工会議所報
とともえ 四十二号

編集兼

加藤進

函館市米町一番八号
印刷所 株式会社 第一印刷

第一印刷

印刷

頒価

二〇〇円

二〇〇円



いいものだけを、世界中からピクアツプ。

今回から新たに、パリのジバンシイも仲間入りして、いつも世界の一流デザイナーによる最新のブライダルファッションをお届けしています。

'84秋の花嫁衣裳 ご予約展示会

- とき/6月23日(土)24日(日)
- ところ/函館駅前拓銀ビル6F

BRIDAL wakamatsuya SALON

美しい花嫁をつくる

ワカマツヤ

株式会社 若松屋衣裳店

函館市亀田町21-7 ☎(0138)41-9280(代)