

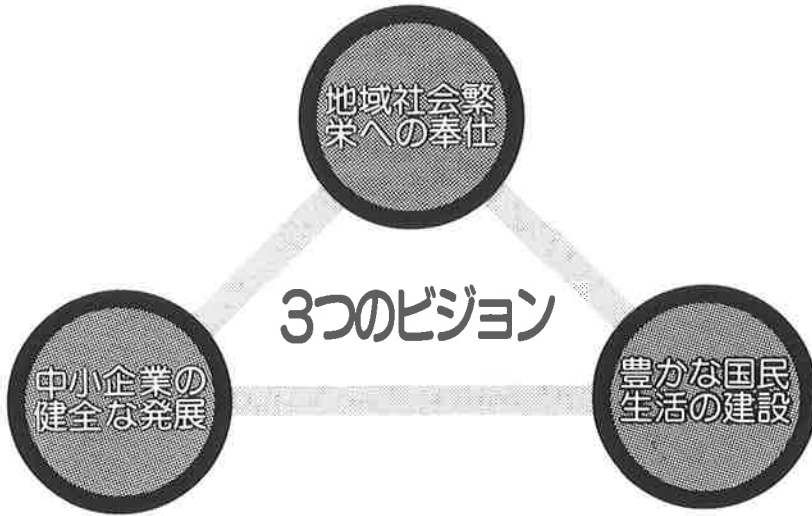
ともし No. 43



■函館商工会議所報■

1984 6月号

企業を育て
地域を伸ばす
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。

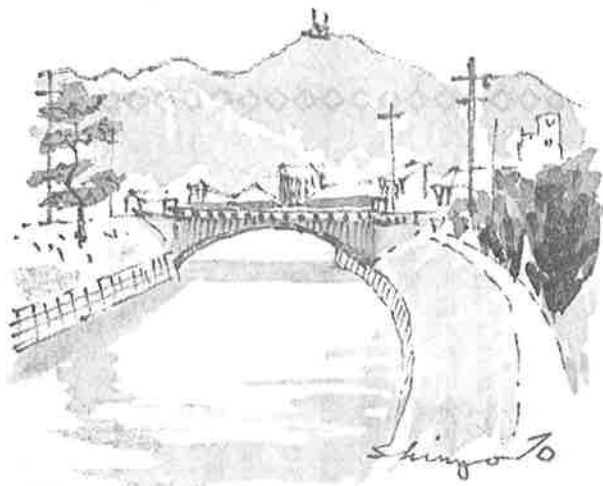


本部 函館市豊川町7番19号 TEL22-1241(代)

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・43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	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
ティータイム	20
告知板	22



●巻頭言●

五月の企業倒産（負債額一千万円以上）は全国一千九百六十六件で戦後最高を記録し、金額は二千七百四十九億円で戦後二番目の記録を示しております。

一方、五月貿易統計では、出超十八億五千四百万ドルと五月では最高の成績であります。

これは、明かに景気回復の兆しが見える中での輸出主導型であり、内需依存の強い中小企業に回復の恩恵が及ばないと言ひ証明であります。

石油ショック以後の需要構造の大きな変化に対応出来ない企業が、個人消費が伸び悩んだため、住宅関連、繊維、食品、雑貨など個人消費関係の倒産が多発しております。函館地域も今年一〜五月で件数で六十三件、前年同期間比三〇％増、金額で百九億円で、同八〇％増の傾向を示し、卸売、小売、建設関係に多発していることは心配されます。

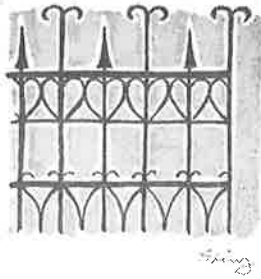
遠隔寒冷地といわれる北海道の産業構造は、二次産業二六％、函館は二二％であり、全国平均三八％に遙かに劣っており、輸出産業も全国の一・五％と低率であることが景気が回復しない第一の原因であります。

加えて公共投資の抑制で全国シェア一六％であった開発予算も一％の約七千億円程度となり、景気浮揚の梃子になりません。従って財政再建は是とするも、これは一般財源の赤字であり、公共事業を拡大し、建設国債を発行するのは性格が異なるとの議論も盛んであります。

北海道は新幹線もなく、高速道路も計画路線七千六百キロメートルのうち供用開始されているもの全国四五％に対し、僅か一三％と言う地域格差があまりにも大きく、ここにおいて公共事業の傾斜配分による景気浮揚対策を取り上げるべき時ではないかと思ひます。

一方、変革の時代に対応出来るような体質の改善により企業の防衛に献身努力しようではありません。

会議所 だより



本道は生物工学に努力を

五島昇
日商会頭 今井道商連会頭らと懇談

五月十一日、日本商工会議所の会頭に選任された五島昇会頭（東急電鉄社長）が、就任あいさつのため六月八日來道し、札幌商工会議所で今井道雄北海道商工会議所連合会（道商連）会頭らと昼食を共にしながら懇談し、本道の経済事情、日ソ経済交流などについて意見を交換しまし

た。なお、本所川田会頭は、道商連副会頭として出席する予定でしたが、生憎当日濃霧のため飛行機が欠航し出席できませんでした。

懇談会は、はじめに本道側から五月に開催したソ連極東・北海道経済懇談会の経過報告をしたほか、通産省が推進しているコミュニティマート構想に北海道地区も指定されるよう日本商工会議所サイドの支援を要請しました。

一方、五島会頭は、北海道は広大な土地があるが先端産業の開発がおくれている。農学校から始まった北海道大学などが中心となって産学協同で研究することを考えれば、ハイテクノロジー（先端技術）とくにバイオテクノロジー（生物工学）には有望な地域なので経済界もその方向で努力する必要があるだろう。



「北海道は生物工学が有望」と語る五島日商会頭（札幌商工会議所で）

北海道はインフラストラクチャー（社会基盤）が最も遅れているため、国家財政が赤字だからといって公共投資を一律にマイナスイノベーション

は道理に合わなく、地域的にキメ細かな対応をはかっていかなければならない。

地域の広い北海道はニューメディア（情報ネットワーク）に積極的に対応する姿勢が必要で、在宅勤務なども北海道が最初に実現すると思うと感想を述べました。

また、本道と関わりの深い日ソ経済協力やローカル線廃止問題に対しても関心を寄せる一方、新しい時代を迎え本道経済人の「やる気」を促しました。

なお、懇談会後の記者会見では本道の観光問題や経済問題に対し、個人的な立場も混ぜながら、「道内の観光素材はすばらしく、その意味では物的・人口的なものよりも、自然環境を十分に生かしていくのが北海道らしいと思う。しかし、かつての温泉ふうの観光開発は見直すべきではないか。」また、経済の活性化にふれ、「道内企業は、道内資本だけで経営するというモノロー主義的な面が不足しているのではないか。これにも一長一短あるだろうが、相手が来るのを待つのではなく、積極的な対応が望まれる。激しい時代ではあるががんばってほしい」と語りました。

幹線道路網の整備など

陳情活動を展開

本所では去る五月十二日から六月十五日までの間において、関係先に対し次の陳情活動を行いました。

○水野建設大臣に対する陳情

五月十二日水野建設大臣の来函を機に、本所下郡山副会頭は函館市、渡島・松山各支庁と共に①幹線道路網の整備促進②テクノポリス建設の推進方について陳情しました。

○稲村北海道開発庁長官に対する陳情

五月二十一日来函中の稲村長官に対し、加藤副会頭(函館建設協会会長)は渡島・松山各総合開発期成会共々①青函トンネル早期完成②国立函館大学の設置③幹線道路網の整備④函館空港の整備と国際化⑤北海道新幹線建設⑥テクノポリス建設等の促進について陳情しました。

○運輸省、同東京航空局及び北海道開発庁に対する陳情

六月六日村瀬副会頭は函館市、渡島支庁等と共に上京し、運輸大臣等

に対し、函館空港整備について現在滑走路二千五百メートルを三千メートルに拡張方の陳情をしました。

函館空港は近年国際チャーター便による団体客の乗り入れも相次ぎ、また昨年成田空港の避難空港としての代替空港にも指定されるなど、将来の国際空港への着実な足がかりをみており、このことは現在テクノポリス建設を推進している函館圏にとって大きな力となります。然しながら、函館空港は冬期間国際線級大型機の安全な離発着のためには更に五百メートルの延長が必要であり、第五次空港整備計画策定に盛り込むことが肝要であります。

○村井大学設置審議会委員(早大名誉教授・東京都教育委員長)に対する陳情

六月九日川田会頭、函館市長、市教育長、道教育大教授等は来函した村井大学設置審議会委員に対し、国立大学設置について陳情しました。

○日本社会党道民連合北海道議員会に対する陳情

六月十五日ホテルアカシヤで開かれた第二回地域道政懇話会の席上、下郡山副会頭、加藤専務理事は①景

今年度は一定の方向づけを

津軽海峡博覧会開催促進特別委

津軽海峡博覧会開催促進特別委員会が去る五月二十九日、本所会議室で開催されました。

本所では従前から函館市に対して博覧会開催についての陳情を続けておりますが、今回の会合では鹿角商工観光部長と角田観光室長に出席いただき、市側の基本的な考え方を聞くとともに、今後の対応について各委員との懇談が行われました。

先ず鹿角部長から「先に寄せられた陳情については、現在市議会経済常任委員会で継続審議中であり、開催することになれば青函トンネル開通直後の夏期が一応のメドとなるだろう。今年度は関連の調査費が組まれており、小樽博、とちぎ博の実態

気浮揚対策②青函トンネルの有効活用③北海道新幹線の建設④国鉄復線電化(東室蘭―函館)⑤津軽海峡博覧会開催等九項目について、それぞれ推進方を陳情しました。

調査とともに関係機関との協議などで一定の方向づけをしたい」との本姿勢の説明がなされました。

しかし、場所、規模、開催主体など具体的方策については煮詰まっていないため、各委員から「施設の整備など早急に着手しなければ間に合わない問題も多いため、早期にプロジェクトチームを結成し、テーマの選定、青森側とのタイアップ問題など基本的な準備を急いで欲しい」、また「PR活動などで市民の参加意識を高め、経済活性化の起爆剤として欲しい」などの要望が出され、今後とも緊密な連携のもとに開催実現を目指すことが確認されました。

コンピュータ利用による近代化を

市卸売流通実態調査報告会

市・本所共催による「函館市卸売業流通実態調査」報告会が、去る六月十四日(木)午後一時三十分から、本所会議室で開催されました。

本調査は昨年九月、市内に所在する卸売業者(全数千三百二十七)を対象に商品流通の状況、経営環境の状況等の実態を把握し、流通革新等



卸売業の課題について報告する内田函館支部長

に対応した経営基盤の強化、充実など今後の卸売業振興策を樹立するための基礎資料とすることを目的に実施(市・本所共催)されたものであり、当日はこの調査にもとづく結果の概要と課題等が報告されました。

報告会では、主催者として鹿角市商工観光部長並びに加藤本所専務理事の開会あいさつの後、市商工観光部吉田振興課長から概要説明が行われました。(調査結果の概要については後日、本誌「経済の窓」を通じてお知らせする予定です。)

引き続き北海道商工指導センター函館支部内田支部長から、当市卸売業の課題についての報告が行われ、同氏はこの中で、当市卸売業を取りまく経済的、社会的環境は、消費購買力の伸び悩み、外来大型店の進出などによる流通革新、さらには同業者間の競争激化、交通体系の変革などにより従来以上の厳しい環境下におかれ、多面的な対応が求められているとした上で、今後卸売業者が生

き残るためには、単に商品の物理的移動を担当するだけでは対応できず、川下(小売店)からの要望に即応できるシステムの開発が不可欠であるとし、少量多品種の小口配送、各種情報の提供、店舗設計、資金計画等を初めとした経営全般にわたる指導など、でき得る体制づくりと、そのための人材育成を行うことの必要性を強調しました。

さらに同氏は、小売店を通じての消費者情報の集取強化を図ることにより川上(メーカー)に対し、P・B(プライベート・ブランド)商品などの新製品開発を要請していくことが可能となり、これがひいては卸売機能の強化につながることを指摘、また消費者ニーズの多様化による小売店側からの少量多頻度配送の要望には、個店ベースでの対応に限界があり、地域、地域の卸売業者が水平的結合を図ることで、一括供給能力を高めていくなど共同の力を結集した戦略の必要性を指摘しました。

最後に同氏は、今後の卸売業に取ってコンピュータ利用による経営の近代化・合理化は時代の要請であると共に、死命を制する重要な要素になる点を特に強調していました。

(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

道新幹線の早期着工を

道縦貫道建設は函館側から

交通関係期成会
59年度総会

青函トンネル建設期成会（会長萩原吉太郎・札幌）及び北海道新幹線建設促進道南地方期成会（会長川田寛・函館）と北海道縦貫自動車道建設促進道南期成会（会長柴田彰・函館）の昭和五十九年度総会が六月六日札幌市、また六月十一日函館市でそれぞれ開かれました。

これらの期成会は、函館市の将来



期成会総会で発言する小田会長（中央）

に重要な役割りを果たす新交通体系の実現を図ろうとするもので、特に本所川田会長が会長を務める北海道新幹線建設促進道南地方期成会の席上で、同会頭は「北海道新幹線をめぐむる諸情勢は極めて厳しい状況下にあるが、わが国の新幹線鉄道も二十年の歳月とともに、その利便性が国民生活に深く定着しつつある現在、完成が急がれている青函トンネルに盛岡以北の新幹線を導入することができるとすれば、これは国土を縦貫する高速輸送交通体系を形成するとともに、更には北海道の開発、発展と、わが国の均衡ある発展につながるものである。北海道新幹線は、自民党の優先着工順位では後順位とされているが、そのような中であって、昨年十月に東北新幹線の盛岡以北に關し、青森に着工準備作業所が設置されたことは、建設に向け一歩前進したものと評価される。青函トンネルの有効利用については、運輸大臣の

私的諮問機関「青函トンネル問題懇談会」の答申の中で、青函トンネルの有効利用方法としては当面在来線による運行のほか、カートレインについて三種類の運行方法を提言しているが、そのうち、広軌によるカートレインが認められるならば、新幹線の建設について一歩前進するものと考える」と述べました。

また、その後行われた北海道縦貫自動車道建設促進道南地方期成会総会の席上でも、青函トンネルの有効利用の方法に關連した諸問題が論じられ、「トンネルに国道としての意味合いをもたせ、これをカートレインとして利用するならば、早急に北海道縦貫自動車道として現在残されている白老と函館間の建設を着工すべきである。場合によっては函館から白老に向け着工を合せ行い、早期完成すべきである」などの意見が交されました。

今後、官民を挙げて青函トンネル問題に対処すべく、陳情活動を含め強力に推進していくことにしていますが、何といっても大きな力となるのは地元熱意であり、これを取りまとめ、地域の発展に結びつけていくことにしています。

ADVERTISING

●新聞広告●ラジオ・テレビ広告●交通広告●屋外広告●浴場広告●DM・折込印刷他総合広告代理店

暮らしに役立つ生活情報をお届けして56年

弘告社

〒040 函館市東雲町13-8 TEL 0138(22)0191代

いる。

合板は、原木高を映じ製品市況が高値圏に張り付いているものの、道内プレハブ関連需要が低迷していることを主因に荷動きは不活発となっており、在庫が積み上がり傾向。

(農 業)

融雪の遅れ(平年比20~30日)に加え、低温が続いていることなどから農作業は全般に遅れ気味。

(小売商況<4月中>)

市内大型小売店(10か店)では、食料品・家庭用品の売れ行きが引き続き順調であったほか、天候不順の影響で荷動きが鈍かった衣料品や身回り品等も幾分持ち直したことを映じ、4月中の売上高は前年比6.0%増と最近月ではかなり高い伸びを示した。

一方、耐久消費財は、乗用車販売は前月既往ピーク更新後も物品税引き上げ前の駆け込み需要増から底堅く推移しているほか、家電製品もVTRの好調持続に加え、洗濯機の買い替え需要もみられ、若干上向き気味。

3. 金融事情(4月中)

○管内金融機関の実質預金は、月末休日に伴う法人預金滞留のほか、退職金流入等がみられたものの、金融機関預金が大幅減少したため、月中219億円の減少(前年同216億円)。

また、貸し出しは支手決済資金の滞留のほか一部ディーラーの運転資金が増加したが、期末嵩上げの反動減を映じ月中245億円の減少(前年同214億円)。

この間、管内銀行の貸出約定平均金利は、期明けに伴う低利率貸出の回収進捗から月中0.028%の上昇。

○銀行券は、月央から月末にかけて発行が伸び悩んだものの、還収が鈍かったことから月中発行超額は2億円となった(前年同1億円)。

○財政収支は、租税、専売等の受け入れが、若干伸び悩んだが、国鉄の支払いが大幅に減少した(退職金支払いの一部を前月に繰上げ)ことを主因に、月中払超額は124億円と前年(同143億円)をかなり下回った。

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4月

品 目	売上高(千円)	対前月比(%)	対前年同月比(%)
衣 料 品	2,863,519	89.2	103.2
身 回 品	544,648	96.9	111.6
雑 貨	784,927	93.0	107.1
家 庭 用 品	823,581	101.6	110.6
食 料 品	1,727,839	94.0	105.4
食 堂 ・ 喫 茶	197,695	90.1	107.2
サ ー ビ ス	70,284	101.2	115.4
そ の 他	255,946	96.9	108.6
総 額	7,268,439	93.0	106.0

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

4月

昭和59年5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、造船は引き続き低操業を余儀なくされ、肥料等も生産水準を引き下げているが、電子部品（半導体）、化学（魚油、飼料）、製缶機械等が高操業を持續しているほか、個人消費面では大型小売店の売り上げが久方振りに高い伸びを示し、また公共工事の発注額も官庁の前倒し発注方針を映し前年を上回っているなど、明るい面も窺われる状況。

金融面では、企業の資金需要は期明け月ということもあって目立ったものは見当らず、全体として引き続き鎮静している。管内銀行の貸出約定平均金利は低利貸し出しの回収から小幅上昇となった。

2. 主要業種別動向

（造船）

陸上工事、修繕船の受注はますますながら、新造船については若干の引き合いはみられるものの成約に至らない一方、受注残が漸次減少していることから引き続き低操業。

（電子部品）

コンピュータ用メモリー型の出荷が依然好調であるうえ、自動車、家電製品、OA機器関連等の需要も旺盛でフル操業を続行。

（珍味）

消費地問屋が春需手当てを前倒しに行った反動もあってか、このところ荷動きは鈍化気味。このため、一部には販売促進を図るため製品価格引き下げに踏み切

る向きもみられている。

（化学）

魚油、飼料は、更年後のスケトウ好漁等により手持ち主原料がなお前年を上回っているほか、海外植物油産地の生産減の影響もあり引き続き需要が堅調なことから、依然高目の生産水準を維持。肥料は、融雪の遅れや異常低温が続いたことなどから農作業がかなり後ずれしているため、需要期入りにもかかわらず荷動きが鈍く、生産水準を若干引き下げている。

（機械）

合板機械は、省エネ、合理化設備の更新需要を主体に前月を上回る新規受注がみられ、手持ち受注残も漸増しているところから、幾分操業度を高めている。製缶機械は、部品類中心に受注がまずまずの水準であるほか、既受注残の納期に追われており高操業を持續。

（段ボール）

加工食品向けが伸び悩んでいるほか、水産関連向けもヤリイカ、マス漁の不振から盛り上がりを欠いているものの、主力の青果物（馬鈴薯）向けについては、市況先高を見越しこれまで出荷を手控えていた生産農家が、ここにきて先高期待薄とみて出荷意欲を強めたため、生産は前年水準を幾分上回った。

（建設関連）

公共工事の発注は、管内主要官公庁とも前倒しに行っていることから、地元建設業者の受注の出足は順調の模様。

（乳加工業）

主力の飲用乳、製菓用煉乳の荷動きは天候不順の影響で今ひとつ盛り上がりを欠いているものの、粉乳、バター等食品の売れ行きは好調であるため、まずまずの生産水準を維持。

（その他製造業）

セメントは、民間建築の伸び悩みを映じ道内向けは引き続き低迷しているが、中近東向けスポット輸出増がみられたことから、生産水準は前年を幾分上回って

前年度はもとより最も低調であった56年度実績をも下回り低迷している。

(3)新車登録台数

58年度の函館管内新車登録台数は25,198台で前年度に比べ3.3%の伸びとなった。

内訳は普通乗用車が16,783台、前年度比6.7%増、軽自動車4,688台、同7.8%増と好調な伸びをみせたが、貨物・その他では3,727台、同13.5%減と落ち込んでいる。

四半期ごとの動向をみると、第1・四半期は軽自動車为好調に推移したが、普通乗用車は7月実施の新車検査制度を前に買い控え傾向となったため、合計で6,778台、前年同期比1.0%増と前年水準。第2・四半期に入り普通乗用車が前期の反動と新車投入効果から高い伸びとなったため、軽自動車は横バイとなったものの6,226台と前年同期より6.0%の増加。第3・四半期も前半は、普通乗用車、軽自動車ともに底固い動きをみせたが、モデルチェンジの一巡から頭打ちとなり12月には落ち込んだため5,538台、前年同期比1.3%増、第4・四半期は異常寒波による豪雪の影響が大きかったが、販売側の積極的な拡販策を映じ、2月に軽自動車、3月には普通乗用車がそれぞれ高い伸びを示し6,656台、前年同期比4.9%の増加となった。

総じて乗用車販売は、前年度に引き続き堅調に推移したが、貨物・その他では前年水準に達したのは4月だけで、11ヵ月連続して前年割れの結果となった。

(4)雇用情勢

58年度の函館職業安定所管内の月平均有効求職者数(常用)は、7,657人で前年度より1.5%の減少、また月平均有効求人人数(常用)は同5.9%減少の2,103人で有効求人倍率(常用)は0.27倍と前年度より0.02ポイント下降しており、一層厳しい状況となっている。

新規求人数(常用)についてみても7,890人と前年度より11.0%の減少、産業別にみると農林水産業64人(充足数18人)、鉱業9人(同5人)、建設業1,122人(同593人)、製造業1,414人(同777人)、卸・小売業2,822人(同1,069人)、金融・保険・不動産業534人

(同119人)、運輸・通信業296人(同196人)、サービス業1,585人(同733人)、公務・その他44人(同42人)となっている。

一方、新規学卒者(高校卒)の就職状況は求職者数2,933人(前年度比4.4%減)に対し管内求人数が1,990人(同3.5%増)で管内求人倍率は0.68倍(前年度0.63倍)と若干回復したものの、就職者全体に占める管外就職者の割合は相変わらず高くなっている。また、景気回復の遅れに加え、企業の合理化、省力化の進展により、特に女子の雇用状況は厳しものとなっている。

(5)企業倒産

58年度の函館管内企業倒産(負債額1,000万円以上)は、件数は143件と前年度に比べ2件の増加にとどまったが、負債総額は225億4,300万円と前年度より63.9%増加しており、大型倒産が多発している。

業種別にみると製造業18件33億4,900万円、建設業49件30億5,800万円、卸売業18件85億7,700万円、小売業24件31億200万円、飲食業9件3億5,800万円、その他25件40億9,900万円となっており、件数では前年度に引き続き建設業がトップ、負債額では卸売業が最も多く、5月に建設資材関係、7月に水産関連、さらに59年2月に繊維関係業者の大型倒産の影響で前年度の3倍にも達している。また小売業についても繊維関係を中心に低迷、負債額は前年度の2倍となったが、6月、9月と相次いで倒産した業界大手2社の影響による。その他では旅館業に大型倒産が発生した。

倒産の原因についてみると、不況型の業績不振が54件でトップ、次いで放漫経営52件、連鎖14件、信用低下10件、設備過剰4件、その他9件となっている。

図-2 雇用情勢

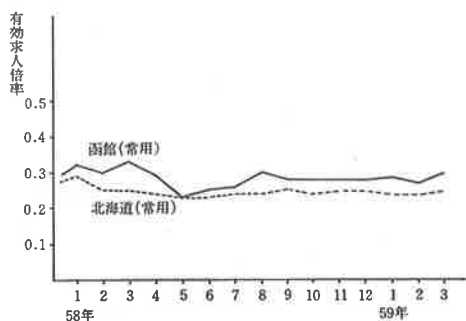
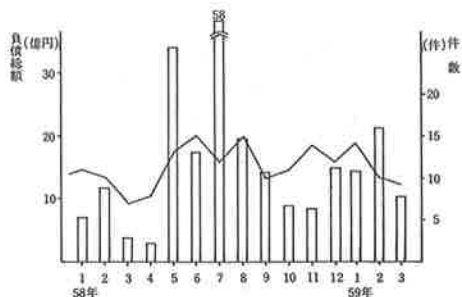


図-3 管内企業倒産の推移



経済の窓

昭和58年度

函館地域の
経済動向

1. 年度概況

昭和58年度のわが国経済は、設備投資や住宅建築を中心に低迷し、個人消費も伸び悩むなど国内需要は停滞基調で推移したが、輸出は米国を中心とする世界経済の回復や、原油値下がり効果の浸透を背景に増加傾向にあり、経済活動は緩やかながら回復基調にある。

しかしながら函館管内の景気は、輸出ウエイトの低い産業構造や、けん引的役割りを果たしてきた公共投資の実質減をはじめ、民間設備投資、住宅建築が低調に推移したほか、個人消費も冷夏、豪雪の影響で依然盛り上がりを欠いており、いまだ低迷を脱していない。

企業の生産活動は、需要の停滞に加え、異常気象の影響により、電子部品以外は低水準の操業で推移、受注環境の厳しい造船をはじめ、建設関連のセメント、コンクリート二次製品などを中心に振るわなかった。

投資動向についてみると、建築投資は産業用、居住用ともに年間を通して不振で前年水準を下回っており、民間設備投資も金融情勢の緩和基調にもかかわらず企業マインドがさらに慎重になるなど低調。公共事業投資は58年度工事費が前年度を3.4%下回った。

個人消費は乗用車販売が前年度実績を3.3%上回り、引き続き堅調に推移したが、大型小売店販売額は天候不順の影響が大きく、主力の衣料品が前年実績割れしたのをはじめ、家庭用品、身回品も低調、前年度に比べ総額で0.3%の微増と伸び悩んだ。

この間の物価動向は、前年に引き続き落ち着いた動きで推移し、58年の平均消費者物価は前年比1.6%増にとどまった。

企業倒産は不況型や連鎖倒産が増加しており、大型倒産も多発、負債額は前年度を大幅に上回った。また中小企業では企業収益が回復せず依然厳しい業況が続いている。

これらを反映して雇用情勢も厳しいものとなっており、58年度有効求人倍率は常用で0.27と前年度よりさらに下降している。

2. 主要指標の動向

(1)公共事業発注状況

昭和58年度の函館管内公共事業発注額は、国、道の関連予算が大幅に縮小したため、605億6,800万円と前年度に比べ3.4%の減少、上期(58年9月)までの発注率は78.4%と高率の前倒しとはなっているが、前年度(89.6%)に比較すると下降している。

発注額を機関別にみると、函館開発建設部は209億4,600万円(前年度比6.4%減)、函館土木現業所238億5,000万円(同8.1%減)、函館市157億7,200万円(同9.5%増)。

函館開発建設部の発注額を事業別にみると建設関係では道路事業88億7,500万円、河川事業6億6,900万円、多目的ダム6,600万円、農林関係は土地改良25億9,000万円、農用地10億5,400万円、漁港29億9,700万円、運輸関係は空港4億600万円、港湾42億700万円、災害関係は8,200万円となっている。

また函館土木現業所の発注内訳は、道路事業57億7,800万円、河川19億9,000万円、ダム19億4,100万円、海岸9億3,600万円、砂防11億9,800万円、漁港88億3,500万円、災害事業15億4,800万円、その他16億2,500万円。

次に函館市の発注額を部局別でみると、土木部40億8,300万円、都市建設部12億6,900万円、下水道部24億9,600万円、港湾部8億100万円、教育委員会18億400万円、その他53億1,900万円となっている。

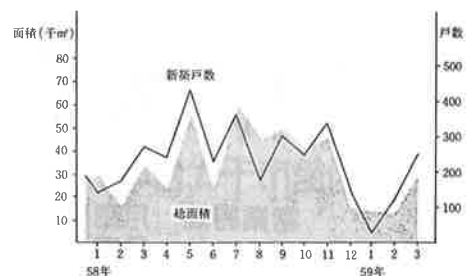
(2)建築着工状況

58年度の函館市内建築着工状況をみると、建築物床面積合計が412,515㎡で前年度に比べ8.1%の減少、うち住宅部分床面積も241,594㎡で同23.4%と大幅に減少している。

また住宅総戸数も3,441戸で前年度に比べ13.3%の減少、前年度実績を上回ったのは7月、10月、11月の3カ月だけと低迷している。内訳は、新築が前年度比13.5%減の2,872戸、増改築が同12.5%減の569戸。

このように今年度建築着工は、面積、戸数ともに、

図一 建築着工状況



ヒント

榮 繁

ぴんと

これからの サービス業の

あり方 (2)

四、経営理念と発展意欲

小規模サービス業は、仕事の性質上、顧客との接触はさけられないし、経営者が直接、仕事をせざるをえないため、経営者の技術力・経理力・人格が、経営に端的に反映されるため、経営者の経営に対する意識、基本姿勢が、従業員のやる気、企業の業績に大きな影響を与える。経営者は商売に対する、将来のかく

あるべき理想像や、将来自分の店をどういう方向にもっていくかを具体的に考え、顧客、従業員、仕入れ先に対し、経営に対する信条を、はっきりと明示する。それと共に経営者は経営のやり方、すすめ方の原理・原則を勉強し、やる気、伸びようという意欲を持って、毎日の経営にあたる必要があります。

五、経営方針の確立

経営理念に基づいて、自店はどのような顧客を中心に、どのような商品・技術・サービスをどのような方法で提供するかを、自らが決め、自店の経営方針を明確にする。そのためには立地条件の把握が必要。自店の立地が現在どのような状態にあるのか、客観的に把握する。それは商圈人口、年齢別人口数・世帯数・購買特性・所得水準・都市計画・地域開発計画・交通条件・商店街の状況をこまめに確かめ、競合店

の数・特色をつかむ。

次に自店の現状を把握する。他店と異なった部分、圧倒的に強い部分があるか、おとっている部分があるかを分析・把握する。それは、人・物・金であり、資金力・店舗規模・内外装・設備内容・従業員のやる気、実行力の把握である。それと共に外部の各種の情報を収集することが必要。新聞・雑誌・業界誌や講演会・繁昌店・成長店を視察することによって、各種の情報を収集・分析し、自店の経営に生かすことが必要です。

以上のものを考慮して対象顧客をセグメントする。ターゲットを絞らなければ、どこを攻めてよいか見当がつかない。やはり攻撃するからには、目標を決めなければならない。対象顧客といっても地域特性・年代層・職業・所得階層・個人の好みによって千差万別、その必要とするものは異なるため、提供する商品・メニュー・技術・サービスの質を変えなければならぬ。以上の自店の立地、現状を分析し、対象顧客をセグメントし、自店の経営方針を確立してゆく。

いいメガネを責任をもっておすすめします。

DW メガネの大和

函館市千代台町16番29号 ☎(0138) 52-4034

営業時間 月曜日～土曜日 AM9:30～PM7:30
日曜日 AM9:30～PM5:00

定休日 第四日曜日 駐車場完備



六、商品力・技術力の充実

売上高を増加させるためには、客数の増加、来店頻度の上昇が必要。そのためには商品力・技術力の充実によって顧客を集める努力が必要で、す。理美容業であれば、自店の得意な特色ある技術を、正確かつ安全な技術力を持つとともに、新しい技術、ファッション技術、自店のオリジナル技術をより多く、顧客にもっとも適した形で提供する。飲食・旅館業であれば、自店独特な味づくり、メニューであり、それはその土地、季節ならではのメニューの提供、材料の質、新鮮さを生かしたメニューの提供が必要となる。そのためには、外部講習、自店での研究開発などの努力が必要となり、商品力、技術力の充実には、技術・商品というハードウェアだけでなく、診断技術・カウンセリングというソフトウェアが、これからは従来以上に必要となる。

クリーニング業の処理技術は、ただ単に汚れや、しみを取るだけでなく、まず品物のクリーニング性(どのようなクリーニングが可能か)などを引きわめる。繊維の組成や加工

の有無、組み合わせ素材、特殊染色はどうかをチェックし、その上で最適なクリーニング処理を見きわめる。そのためには豊富な商品知識に基づいた、品物を見る目と、汚れを落とす、クリーニング処理の技術力を持つことが大切であり、このようなソフトウェアとしての診断技術、顧客に対して衣服の手入れ法などの知識・情報の提供、顧客とのコミュニケーションを付加することによって、より価値のあるクリーニング技術にするためのソフトウェアの開発・充実が必要である。

サービス業は個人の技術・サービス力のいかんによって、顧客の満足度の良否に影響を与えることや、多様化する顧客ニーズに対応するために、従業員の技術の向上、能力開発が望まれる。そのため教育訓練のシステム化、技術の標準化が必要となり、従業員のやる気をおこさせるために、目標管理制度・給与制度のシステム化、独立援助制度などの方策を作ることも必要であると思う。

(日本マネージメント・リサーチ)

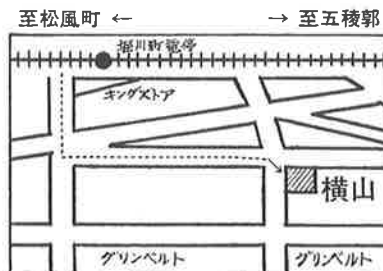
明日のきものを創る



横山呉服店

全日本きもの振興会会員
函館きもの振興会役員

函館市堀川町31番5号
TEL (0138) 51-0057





新商品、新ビジネスの見つけ方

(株)サーチアンドデザイン研究所

代表取締役 高橋 憲 行

昨今の市場環境が、たいへんきびしいのは言うまでもないわけだが、こんな中にあっても急成長商品や新

ビジネスが生まれている。大まかに言って基幹産業や産業むけ、ビジネスむけでは、ハイテック型の商品やビジネスが急成長し、一般の生活者をターゲットとするビジネス・ジャンルではハイタッチ型の商品やビジネスが出現しては急伸している。

こうした動きは、一般的にハイテック化、ソフト化、サービシ化といった流れでとらえられているが、このような大きな流れのなかに、ひと味工夫を加えたものが伸びている。新商品、新ビジネスの見つけ方を簡潔に示すことはたいへんむずかしい。従来のように発想法を利用して商品がみつかるような業界は、きわめて限られている。アイデアから商品化して成功までの確率は、おそら

く千ミツから千イチ程度なのが昨今の状況である。

他社がやった事例をみて進出する発想は、大企業ではグループ間での取引やルートの利用でそれなりにつつまがあうが中小企業ではそうもいかない。

こうした時代にはそれなりに時代にあわせた思考原理がある。かつては「予測→計画」という大きなフレームワークの中で、アイデアを発想させてゆけばよかった。

現在では「予測×戦略」×「戦略×企画」といった思考原理が多くなっている。ヒット商品やビジネスには、ごく平易で、ありふれたものが視点を交えられ、肉づけされ、スキ間をさがし、演出し、「しかけ」がある。といった特色がある。一見、単純なアイデアに見えるが、生活者

の心にしっかり入り込む要素をふんだんにもっており、単なるアイデアとは似て非なるものである。

さて、ここでは新商品、新ビジネスへのアプローチを、簡単にポイントとして示しておこう。

一、予測は五つのポイントで考えること：「趨勢予測」「循環予測」「可能性予測」「影響予測」「競合予測」の五つである。

二、戦略思考に通じること：ごく平易に言えば、自分や自社、自社商品の強みと弱みをよく知り、強みを徹頭徹尾活かす方策を短期、中期、長期とステップを追い計算することだ。

戦略思考の支援武器となる戦略的な情報整理に通じること。わたしはトレンド・アンド・エクストラポレーション、マトリクス、カテゴリー・セグメンテーション、マップ・アンド・ポジショニングの四つの方法を提案している。

三、企画に通じること：企画にはザックリ分ければ三つの攻め方がある。ハードウェア思考、ソフトウェア思考、ヒューマンウェア思考である。言いかえれば、モノ中

心、情報中心、生活中心の〳〵ころ〳〵で考えることにある。最近の傾向は一般商品では後の二者が多くなりつつある。

四、外部ブレーンを星雲化組織せよ：組織はいま、ピラミッドからマトリクス、星座型、星雲型と変化しつつあり、知的業務ほどそれが多。そうした知的組織を自分の周辺につくることである。ブレーンとは十冊の本でも数分でポイントを教えてくれる。

モチはモチ屋から仕入れるのが新しいものをみつつけるときの上手なやり方といえる。

五、現場の重視：けっきょくはこれにつぎる。上記五項がなくともとにかく現場、ユーザの現場を徹底的に知り、潜在的な心のうちを讀みとれることが、すべてに勝る。

このテーマは一千六百字で言いつくすには浅学非才のわたしにはとうてい不可能である。それほど困難なテーマである。願わくば同題の拙著をひもといていただければ、いまし多くを伝えることができるかもしれない。それにてお許しねがえれば救われる思いである。