

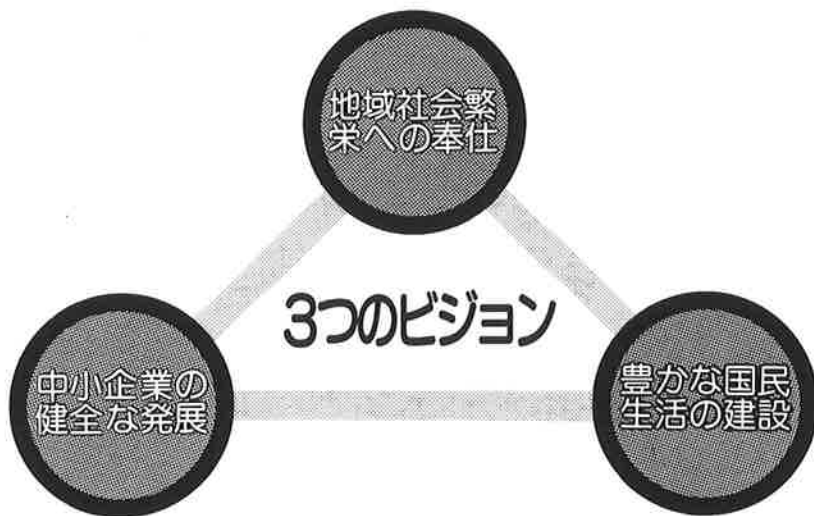
ともしえ

No. 46



■函館商工会議所報■
1984 9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。



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	TEL 22-1247(代)	亀田支店	函館市亀田本町56番4号	TEL 42-3820(代)
松風町支店	函館市松風町11番15号	TEL 23-6221(代)	中道支店	函館市中道1丁目24番12号	TEL 51-1711(代)
ばんだい支店	函館市宮前町14番15号	TEL 41-6236(代)	上磯支店	上磯郡上磯町字飯生町30番	TEL 73-2151(代)
五稜郭支店	函館市本町30番24号	TEL 52-0511(代)	尻岸内支店	亀田郡尻岸内町字中浜115番の4	TEL 84-2111(代)
弁天町支店	函館市弁天町15番6号	TEL 26-3646(代)	七飯支店	亀田郡七飯町字本町392番8	TEL 65-2501(代)
千代台支店	函館市千代台町12番22号	TEL 51-5238(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	TEL 57-1492(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	TEL 53-5521(代)			

●とせま・46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
ご存じですか	16
事務局日誌・雑感	19
ティータイム	20
告知板	22



●巻頭言●

北海道内の商工会議所女子職員研修会が去る九月七日と八日両日に亘って函館市で開催され、約六十人の方が受講しました。場所は日商会頭の五島昇さんにあやかった訳ではありませんが、五島軒本店でした。

五島軒は百五年前、明治十二年に開業したフランス料理の老舗です。安政六年（一八五九年）日本が初めて通商条約により長崎、横浜と共に開港し、外国の文化が函館に流れ込んだことによるものです。明治の五島軒をモデルにした故船山馨氏の小説「蘆火野」を記念したメモリアルホールもあります。

「函館で死にたい……」といった石川啄木。美しい叙情的なこの街は、数多くの文学者に愛され、優れた作品を生む舞台となりました。

石川啄木が函館に住んだのは、明治四十年五月から九月まで、わずか四カ月でしたが、当時の函館商業会議所に二十日間ほど臨時雇で働き、その後、弥生小学校、函館日日新聞社にも務め、函館大火後に札幌、小樽、釧路への放浪の旅に出ました。彼が愛した函館大森浜には啄木小公園があり、思索する表情の啄木像が建てられています。また、函館公園内には彼の筆跡で刻まれた「函館の青柳町こそかなしけれ友の恋歌矢くるまの花」の歌碑があります。

立待岬の海をのぞむ墓碑には、かの有名な「東海の小島の磯の白砂にわれ泣きぬれて蟹とたわむる」歌が刻まれています。

随筆「旅路」は函館が生んだわが国の代表的文学者亀井勝一郎の傑作です。青柳町の小公園に「人生 邂逅し 開眼して 限目す」という亀井氏の自筆を彫った碑があります。

井上靖さんに「全体の景色は日本で一番美しい」といわしめた函館の景観、新日本百景の第一位になった夜景の素晴らしさと同時に、函館の文学をも訪ねていただきたいと思えます。



Shingyo

会議所 だより

地元経済人150人が出席

知事と率直に意見を交える

横路知事を囲む
経済懇談会

北海道知事と地元経済界が親しく懇談することを目的に、本所主催による「横路知事を囲む経済懇談会」が、去る八月二十六日午後六時から五島軒本店で開催され、地元業界を代表する百五十人が一堂に会し、終始なごやかなふん囲気の中で知事と忌憚のない意見を交わしました。先ず川田会頭から知事に対して、



地元経済人と親しく語り合う横路知事

北海道で唯一のテクノポリス地域指定を受けるに当り強力なご支援をいただいたことや、市民待望の道立地方美術館建設の決定をみるなど当市への積極的な道政推進を図っていただいているお礼と、今後とも当地域の抱える課題に一層のご支援を願う旨のあいさつと、柴田市長からの歓迎のあいさつが述べられました。

次いで横路知事から「北海道は他と異なり行政区画が広いことから、地域のバランスを考えた道政を推進して行かねばならない」と前置きした上で、

(一) 観光問題

道内で開催される学会、総会、大会等の会議が地元には経済効果は大きいものがあり、これを如何に観光に組み合わせて行くかを改めて見直しをしたい。併せて道内全域をPRし、売り込むためのイベントも必要である。当市では青函トンネル開通を記念する青函博の開催について、青森県と地元とも十分協議して

推進して行くべきで、道も支援して行く。

(二) 一村一品運動

地域の活性化を図るため本運動を推進しているが、これは新製品開発のみならず、如何にこれを流通にのせるかを研究しなければならない。

幸い北海道は各地域に素材が多く、これを活かす協議の場、研究の場を設置して取り組んでほしい。道も積極的に支援して行く。

(三) 青函トンネル有効活用

道としては国に対し、早急に有効活用の調査実施をお願いしているが、調査に当たっては民間各層の意見を十分に聞いて欲しい。道では、この調査を基に一つの方向づけをして行きたい。

(四) 経済活性化と自助努力

経済は心理的な要素が強い。希望をもった攻めの経済活動と、街をどうするか官民一体の推進力(バネ)が、今求められている。同時に行政と民間の負担を区分し、互いに自助努力が必要である。と述べられ、有意義な懇談会を終えました。懇談会の成果は、今後の当市発展にとって大きな価値となるものと期待されます。

機械金属 造船工業 展を技術水準の向上に

業界も活性化に始動

1・2 工業部
合同 合

本所第一、二工業合同部会が去る九月十一日、部会所属議員、常任委員ら三十人が出席し開催されました。最初に「テクノポリス函館」の

学術研究機能の核となる工業技術センター建設計画の概要について、市商工観光部本吉次長から説明を受けました。

同次長は、先に市がとりまとめた建設基本調査報告書に基づいて、既存の海洋関連産業群の集積を基盤としその技術の高度化の拠点として、

さらに北海道の新たな工業拠点の形成を図るものであるとの建設の意義を述べたのち、役割と機能、研究開発の課題、運営のあり方等にわたる解説、今後は業界の意見も折りこみ建設効果の高いものを目指したいと、業界の協力を要請しました。

次いで来る十月、函館機械金属造船工業協同組合連合会（会長 本所村瀬副会頭）が開催する「函館第一

回機械金属造船工業展」について同展の実行委員長である菅議員（株菅製作所 代表取締役）から内容の説明を受けました。

それによるとテクノポリス地域指

景気浮揚推進など決議

道内・東北から180人参加

第19回北海道・東北
商工会議所連絡会議

北海道商工会議所連合会と東北六県商工会議所連合会は、九月四日苫小牧市トコモマイホテルニュー王子で第十九回北海道・東北商工会議所連絡会議を開催しました。会議には本道、東北会議所の会頭、副会頭、専務理事ら約百八十人、日商から五島会頭などが出席しましたが、本所からは川田会頭、村瀬、高野副会頭、加藤専務理事が参加しました。

定に対応し、地元業界の技術水準の向上と新製品の開発を図りながら、広く道内外に販路の拡大に努める起爆剤をしたいとの開催目的が表明され、展示内容、期待される開催効果等、詳細な発表があり、出席者一同から業界の前向きな姿勢に支援を措きまぬとの賛同と激励がありました。なお開催要領は本誌二十二頁告知板に掲載しましたので、ご参照のうえお誘い合せお出向き下さい。

この連絡会議は、本道と東北地方とが相提携して相互の経済交流を深め、当面する諸問題を話し合い、もって両地方の経済発展に大きく寄与することを目的として、昭和四十一年から開催しているものです。本道は、連続四年に亘る冷害による農業の落ち込み、公共投資の停滞による建設業の不振、更には鉄鋼、造船、アルミなど業界の不振を要因

として景気の回復が遅れていることから、経済の活性化を最大の課題として①景気浮揚対策の推進②東北・北海道新幹線の建設促進並びに鉄道交通網の整備促進③青函トンネルの早期完成④東北・北海道縦貫横断自動車道の建設促進並びに道路網の整備促進⑤東北・北海道の空港並びに航空網の整備促進⑥北海道東北開発公庫の機能拡充強化⑦北方領土の返還促進など七議案を満場一致で採択しました。特に本所川田会頭は、青函トンネルの早期完成のための予算措置を講ずること。青函トンネルの有効活用を図ることを早期に解決するよう強く要望しました。

なお、決議事項は九月十九日北海道開発庁ほか関係省庁等に陳情することになりました。

昭和59年度版 「金融制度の手引」発刊

このたび59年度版「金融制度の手引」が刊行されました。ご希望の方は商工会議所経営指導部（中小企業相談所）においで下さい。なお、数に限りがありますのでお早めにお願ひ申しあげます。

女子職員の資質向上に

全道から56人が参加熱心に聴講

21回全道会議所
女子職員研修会

道商連では、第二十一回全道商工会議所女子職員研修会を九月七日、八日の両日函館市（五島軒本店）で開催、道内四十商工会議所のうち、三十商工会議所、道商連等から五十人の女子職員が参加しました。

同研修会は、道内商工会議所に勤務する女子職員の資質の向上を目的に、各地持ちまわりで毎年開催しているもので、当日は開催地会議所を



北村鉄建公団局長の話しに聴き入る女子職員

代表し、本所加藤専務理事が挨拶を述べ研修に入りしました。研修では、(1)日本商工会議所総務部運営課長藤波洋氏から、「商工会議所の事業活動について」と題して、商工会議所の特色（公共性、地域性、総合性、国際性）、日本商工会議所の組織等について。

(2)労働省北海道婦人少年室長細野カヅ子氏から、「職場の婦人〜これからの私たち」と題して。国連婦人の十年と職場の私たち。わが国の婦人労働の現状。婦人差別撤廃条約の批准と国内諸法制の整備。仕事に取り組むための「十の戒め等」について。

(3)日本鉄道建設公団青函建設局長北村章氏から、「青函トンネルと北海道の未来について」と題して、工事の経過、トンネルの目的、他国とのトンネル活用の違いについての説明。

(4)函館商工会議所加藤専務理事から

「函館市の概況」と題して、函館における会議所の由来、市のおいたちと現況、観光問題等について説明しました。

このあと、実際に当函館市の観光資源として代表される函館山からの夜景、翌日は元町界わい、五稜郭、トラピスチヌ等を視察し全日程を終了しました。

八四年版

「函館商工名鑑」掲載広告募集

本所では函館地域に所在する商工業者の皆さまを、市内はもとより道内及び広く全国に紹介し、企業活動の円滑化と商工業者の発展に寄与するため八四年版「函館商工名鑑」を刊行することになりました。

発刊準備作業にあたりましては、皆さまから多数の資料を提供いただき順調に作業が進められておりますが、発刊にあたり掲載広告を募集しております。ご希望の方は本所振興課（23局一八一番内線五八番）にお申し込み下さい。

（広告規定）

一、掲載料

①トップ (B5版) 七万円

②記事 (B5版) 六万円

③記事 (B6版横) 三万五千円

一、発行数 二千冊

一、配布先 全国商工会議所、各経済団体、学校、図書館、各官公庁、その他

各官公庁、その他

七・五・三、ご婚礼写真なら...

(★お子様の衣裳は無料でお貸し致します。豊富ななかからお選び頂けます。)

あさみせ写真館

朝風武男

●亀田八幡宮写真室 / 〒040 函館市八幡町3番2号 ☎(0138)42-0643-42-7832夜間(0138)43-5178

●ホテル法華クラブ写真室(4F) / 〒040 函館市本町27番1号 ☎(0138)52-3121(内線245)

業界は多様な発想を示せ

本所で観光問題講演会開催

本所主催による「北海道観光の現状と函館圏観光への提言」と題した講演会（講師、(株)北海道拓殖銀行常務取締役石黒直文氏）が、去る八月三十日午後二時から、本所会議室で約七十人の経営者の方々を集め開催されました。

主催者から講師紹介のあと講演に入りましたが、講演の中でとくに、北海道経済自立に果す観光産業の重



「多様な発想を示せ」と語る石黒常務

要性を強調しながらも、観光客の需要構造の変化に気づかず、その対応が遅れている業界の現状を厳しく指摘しました。

また、北海道を一つの国にたとえ、本州と北海道との貿易収支、つまり域際収支の赤字は昭和四十年頃約四千億円であったものが、現在、約二兆円になり経済的に自立していかないといわれている。今までは、この差額を財政資金で埋めてきたが、最近の国の財政難のためなかなか入ってこないため、北海道全体が不況感なのである。この域際収支に赤字と黒字の産業がある。内訳をみると、赤字は、エネルギー、自動車・電気製品等の機械などであり、一方、黒字は、農水産業と観光産業である。観光産業の黒字は、約三千億円あり大きなウエイトを持っていることを再認識すべきであり、また、北海道経済自立のため、この産業をどう伸ばすか、真剣に考える必要がある。

本州の旅行代理店に聞くと「北海道の観光は、現状のまま放っておいたらダメになる」と言う。観光客の体質が構造的に変わっているのに、北海道の旅館、とくに、温泉地は、団体客中心に考えており、小グループ、一人旅客を対象にしていない。つまり、代理店のパック旅行に参加したら費用の何パーセントを代理店にとられ、添乗員の費用は誰が負担するのか。代理店自身「旅館が一番利益率の高い客を粗末にし、利益率の一番低いところに焦点を合せて商売している」といっているほどだ。

では、函館観光をどうするか、函館山からの景観は、確かに素晴らしいが、最盛期に車で登るのに何時間もかかるので整備を考えてほしい。テクノポリス、青函トンネルなど可能性はいくつかある。青函トンネル開通記念のイベントは青森より先にやるべきだ。とにかく、皆が力を合せてイベントをつくり、新しいエネルギーをつくり出すものだ。

函館は北海道の端ではなく東北、北海道の中心にあるという観点で良いアイデアを示してほしい。と地元が多様な発想を求めました。

〈営業種目〉冷凍冷蔵倉庫業・水産物製造加工販売・普通倉庫業・運輸業



北海道水産製造株式会社

取締役会長 高野源蔵
取締役社長 高野洋蔵

本社 札幌市中央区北4条西5丁目(三井生命ビル) TEL(代表)221-3146

函館支店	27番5号	TEL(代) 22-7136
支店	27番5号	TEL(代) 22-7136
支店	6丁目6番3号	TEL(代) 543-3510
支店	3丁目14番地	TEL(代) 3-4185
支店	4丁目16番36号	TEL(代) 456-1771

木間で依然跛行性が目立つが、管内主要官公庁の7月末現在の公共工事発注率は前年を若干上回る水準まで回復。

(農 業)

農作物の生育状況(8月央)は、牧草等一部畑作物では一時期の降水量不足等から生育が遅れているが、水稻・豆類等では天候に恵まれ順調に生育、全般的には豊作を期待する向きが多い。

(漁 業)

近海マイカ漁は、日本海側が引き続き不漁ながら、太平洋側では、8月中旬以降から俄かに好転している模様。

(小売商況<7月分>)

市内大型小売店(10か店)では、昨年の冷夏とは様変わり連日の猛暑から、軽衣料、扇風機、エアコン等夏物商品や身の回り品(サマーシューズ等)が好売れ行きを示し、7月中の売上高は前年比6.9%増と更年期では最高の伸びを記録した。

一方、耐久消費財では、乗用車販売は、昨年の3年車検制度実施に伴う大幅増の反動減も響いて、前年水準を下回ったも

の、家電製品では、扇風機等夏物商品の売れ行きが好調であったほか、冷蔵庫等白もの商品の荷動きも堅調に推移。

3. 金融事情(7月中)

○管内金融機関の実質預金は、前月末積上がった法人協力預金の落ち込みが大きかったうえ、公金預金も工事代金等の諸払い進捗から減少したため、月中62億円の減少(前年は月末休日に伴う法人預金の高どまりもあって14億円の小幅減少)。

一方、貸し出しは水産加工のイカ買付資金や建設業のつなぎ資金等の季節需資が盛り上がり乏しく月中4億円の微減(前年57億円増)。

この間、管内銀行の貸出約定平均金利は月中△0.002%と小幅低下。

○銀行券の月中還収超額は、前月末支給された国家公務員賞与資金の還流が嵩んだため、79億円と前年(同40億円)比倍増。

○財政収支は、租税、保険、郵便局等の受け入れを中心に39億円の受超となったが、受超幅は公共工事関係の支払い増から前年(同41億円)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7月

品 目	売上高(千円)	対前月比(%)	対前年比(%)
衣 料 品	2,988,486	120.5	108.6
身 回 品	520,742	108.9	105.1
雑 貨	1,035,490	134.3	100.8
家 庭 用 品	816,481	121.9	122.0
食 料 品	1,848,353	120.4	98.5
食 堂 ・ 喫 茶	196,953	112.6	96.7
サ ー ビ ス	69,024	114.8	115.0
そ の 他	298,328	119.2	157.2
総 額	7,773,857	121.1	106.9

※ 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プ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。

7月

昭和59年8月29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、造船がかなりの低操業を余儀なくされているほか、肥料、合板、漁網等も生産を抑制している一方、輸内需好調の電子部品（半導体）や需要最盛期の乳加工業がフル生産体制にあるのをはじめ、化学（魚油・飼料）が高操業を持続、また公共事業の季節的発注増等もあり、夏場盛業期を迎えた企業では生産活動を活発化させている。このように業種間の跛行性が引き続きみられるが、連日の猛暑から個人消費面では夏物商品の売れ行きが好調裡に推移しているほか、農作物の生育も4年振りに冷害を免れる見通しにあるなど総じて順調となっている。

金融面では、水産加工等季節需資にも盛り上がりが見られず、全体の需資は引き続き落ち着いた動きを示している。

管内銀行の貸出約定平均金利は小幅ながら引き続き低下。

2. 主要業種別動向

（造船）

陸上工事部門では、ここへきて比較的大ロットの受注を成約、修繕船でも後ずれしていた官庁船発注がみられたものの、頼みの新造船受注が引き続き皆無のため、受注残は減少傾向にありさらに低操業となっている。

（電子部品）

コンピュータ、OA機器、家電製品等向け需要が引き続き旺盛であり、3交替制実施等設備能力一杯の超フル操業体制

を続行。

（珍味）

末端実需の伸び悩みを映じ消費地問屋の仕入れ態度が慎重となっているため、荷動きは引き続き盛り上がりを欠いているほか、漁最盛期入りのムラサキイカの水揚げ不良から原魚価格が上昇。

（化学）

魚油・飼料は、製品先安感の台頭から買い控え傾向が続いており、荷動きは盛り上がりを欠いているが、道東沖イワシ、スケトウ漁の好漁を映じ原料が潤沢・安価なことから、フル操業を継続。肥料は、需要の伸び悩みから、生産を抑制しているが、農業は病虫害発生に伴うスポット受注増からフル生産を実施。

（機械）

合板機械は、一部合板メーカーの針葉樹対応機種への更新需要の出足が鈍いうえ、既受注残の生産進捗から、操業度は幾分低下気味。製缶機械は、缶詰機械の生産が、今秋以降の納期集中から幾分低下気味ながら、受注順調なパーツ類の生産引き上げにより、定時操業を維持。

（段ボール）

水産加工食品向けの荷動きは伸び悩んでいるものの、主力の青果物向け出荷が目先最盛期入りすることから、生産水準を引き上げている。

（乳加工業）

飲用乳、冷菓等の荷動きが、連日の猛暑から例年になく盛り上がりを見せ、主力の製菓用煉乳も需要堅調なため、目一杯のフル操業を持続。

（その他製造業）

セメント・生コン関係の荷動きは、民間向けが引き続き低調ながら、官公需関連向けは公共事業の季節的な発注本格化から幾分増加気味。合板は、住宅需要の伸び悩みを映じ荷動きが依然鈍く、採算も最近の円安に伴う原木高等から悪化傾向。

（建設関連）

地元建設業者の受注状況は、建築、土

「新規得意先の開拓」31.9%とそれぞれ重点をおく割合が逆になっている。家具・建具・什器等では、経営上の問題点で「売り上げの伸び悩み」、商取引上の問題点では「取引先の売上げ不振」が高く、今後重点をおく経営対策としては、「新規得意先の開拓」46.0%が最も高い割合を示している。

2. 青函トンネル開通による影響

(1) 青函トンネル開通による影響

将来の青函トンネル開通による影響について、8項目の中から1つ選んでもらう設問である。

回答の多いのは、「特にない」が29.2%、「影響はない」が26.6%で、あわせて55.8%となっている。函館～青森間の時間短縮が、本市の卸売業に好材料になるという「商活動が活発化する」が13.5%、「営業活動、市場が拡大する」が9.7%、「観光客が増え、商品が売れる」が2.7%であり、また、「中央資本の系列化が進む」が12.0%、「その他」3.2%、「経営の縮小転換をする」3.1%などの順となっている。

業種別にみると、「営業活動、市場が拡大する」では、家具・建具・什器等(18.9%)、衣服・身の回り品(17.9%)、化学製品(15.8%)、農畜産物・水産物(11.3%)、機械器具(10.4%)、医薬品・化粧品(9.8%)などが高い割合を示している。「商業活動が活発化する」では、家具・建具・什器等(29.8%)、化学製品(21.1%)、食料・飲料(16.1%)、医薬品・化粧品(15.7%)、その他(15.1%)

などが高い割合を示しており、家具・建具・什器等にあっては、「営業活動、市場が拡大」と「商業活動が活発化する」があわせて48.7%となり、青函トンネルの開通によって商活動が活発化し、市場が拡大することに期待をもっているものと思われる。

また、「観光客が増え、商品が売れる」では、その他(5.5%)、食料・飲料(5.2%)が、「経営の縮小転換をする」では、再生資源(7.7%)、衣服・身の回り品(7.1%)が、「中央資本の系列化が進む」では、化学製品(31.5%)、衣服・身の回り品(23.2%)、繊維品(20.0%)がそれぞれ高い割合を示している。

(2) 青森市など東北地方との商取引についての考え方

青函トンネル開通後、青森市など東北地方との商取引について、6項目の中から1つ選んでもらう設問である。

回答の多いのは、「特にない」が47.6%、次いで「従来どおり」が33.2%とあわせて80.8%を占め、「取引を増加する」が13.8%、「その他」2.6%、「青森市内へ支店等を出す」1.7%、「事業の縮小」1.1%となっている。

業種別にみると、「青森市内へ支店等を出す」が、衣服・身の回り品(5.4%)、化学製品(5.3%)で高い割合を示しており、「取引を増加する」が、衣服・身の回り品(32.0%)、繊維品(20.0%)、家具・建具・什器等(18.9%)、農畜産物・水産物(18.6%)で高い割合を示している。(完)

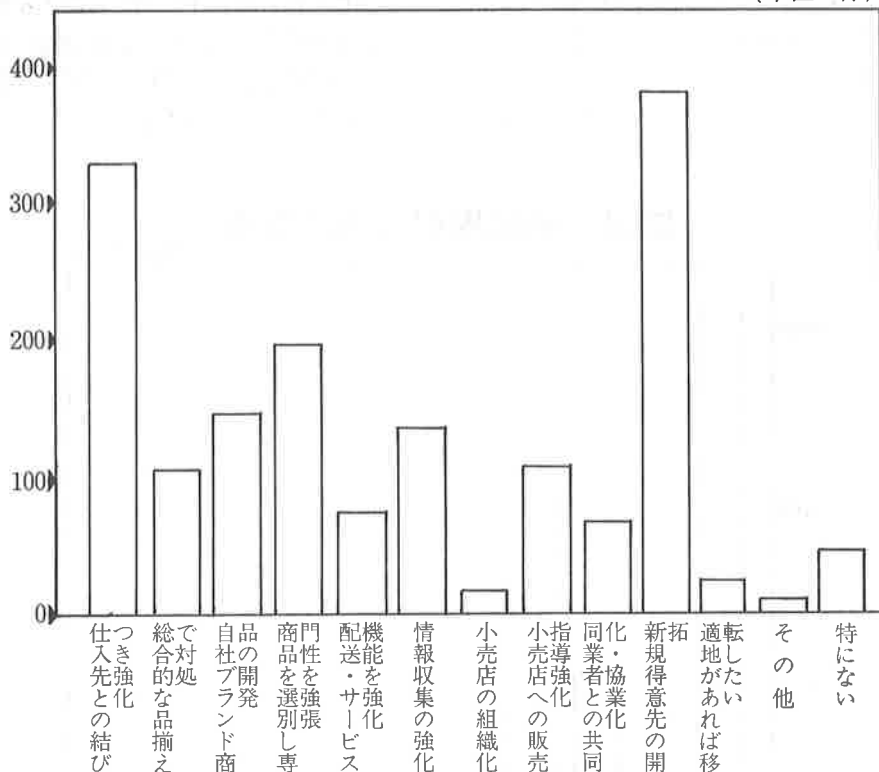
ご存じですか？ このマーク



このマークが貼ってある「おみやげ品」は公正取引委員会が認定した「観光土産品の表示に関する公正競争規約」に基づく審査に合格したものです。全国どこでも「おみやげ品」をお買い求めの際は、このマークが貼られているものをお買い求め下さい。

図3 今後重点をおく経営対策

(単位：件)



経営上の問題点、商取引上の問題点および今後重点をおく経営対策の中でそれぞれ回答割合の項目について、主な業種をみれば、衣服・身の回り品については、経営上の問題点で、「売り上げの伸び悩み」、商取引上の問題点では、「取引先の売上不振」が高い割合を示しており、今後重点をおく経営対策では「商品を選別し専門性を強調」が55.4%、「新規得意先の開拓」48.2%と高くなっている。農畜産物・水産物、食料・飲料の2業種では、経営上の問題点で「売り上げの伸び悩み」、「粗利益率の低下」、商取引上の問題点では、「同業者間の競争激化」が最も高くなっているが、今後重点をおく経営対策としては、農畜産物・水産物では「仕入先との結びつき強化」45.4%、「新規得意先の開拓」40.2%であるのに対し、食料・飲料では「新規得意先の開拓」42.7%、「仕入先との結びつき強化」37.5%とそれぞれ重点をおく割合が逆になっている。医薬品・化粧品では経営上の問題点で、「売り上げの伸び悩み」、商取引上の問題点では「同業者間の競争激化」

が高い割合を示しており、今後重点をおく経営対策としては、「新規得意先の開拓」52.9%となっている。化学製品では、経営上の問題点で「売り上げの伸び悩み」、商取引上の問題点では「同業者間の競争激化」が高い割合を示しており、今後重点をおく経営対策は、「仕入先との結びつき強化」52.6%、「新規得意先の開拓」、「商品を選別し専門性を強調」、「情報収集の強化」がともに31.6%で比較的分散している。鉱物・金属材料では、経営上の問題点で、「売り上げの伸び悩み」、商取引上の問題点では「同業者間の競争激化」が高い割合を示しており、今後重点をおく経営対策としては、「新規得意先の開拓」が63.3%となっている。機械器具および建築材料では経営上の問題点でともに「売り上げの伸び悩み」、商取引上の問題点では「同業者間の競争激化」がそれぞれ高くなっているが、今後重点をおく経営対策では機械器具で「新規得意先の開拓」55.2%、「仕入先との結びつき強化」31.9%であるのに対し、建築材料では「仕入先との結びつき強化」58.5%、

(2) 商取引上の問題点

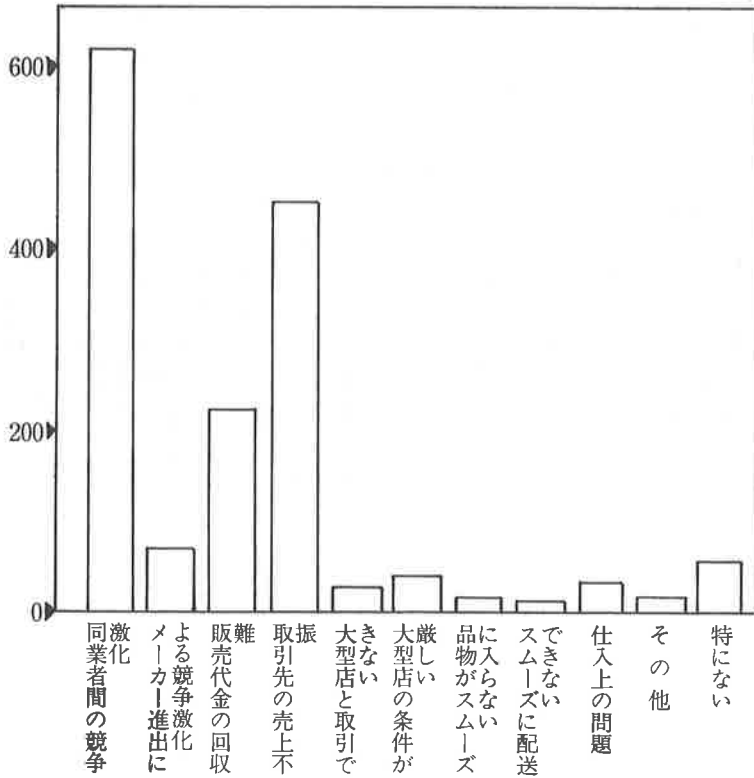
当面している商取引上の問題点について、11項目の中から2つ選んでもらう設問の回答結果である。

図2に示すとおり、全体で延総数1,561

(185.1%)の回答を得たが、「同業者間の競争激化」74.7%、「取引先の売上不振」54.8%、「販売代金の回収難」27.3%の順で高い割合を占め、この3項目で全体(延総数1,561)の84.7%に達している。

図2 商品取引上の問題点

(単位：件)



業種別にみると、「同業者間の競争激化」の割合が高い業種としては、化学製品(89.4%)、建築材料(88.3%)、医薬品・化粧品(86.3%)、機械器具(82.8%)となっており、「取引先の売上不振」は、繊維品(80.0%)、衣服・身の回り品(69.6%)、家具・建具・什器等(64.9%)で、「販売代金の回収難」では繊維品(80.0%)、医薬品・化粧品(47.0%)、衣服・身の回り品(46.4%)でそれぞれ高い割合を占めている。

また、回答数が少ないものの特徴あるものとして「大型店と取引できない」および「大型店の条件が厳しい」とする業種は、衣服・身の回り品、農畜産物・水産物、食料・飲料、家具・建具・什器等で比較的割合が高くなっ

ている。

(3) 今後重点をおく経営対策

経営上の問題点、商取引上の問題点をとらえたうえで、今後の経営対策としてどのような事に重点をおくかを、13項目の中から2つ選ぶ設問の回答結果である。

図3に示すとおり、全体で延総数1,607(190.6%)の回答を得たが、「新規得意先の開拓」44.4%、「仕入先との結びつき強化」38.3%、「商品を選別し専門性を強調」22.9%、「自社ブランド商品の開発」16.8%「情報収集の強化」16.0%などの順となっており、その内容は、経営上の問題点、商取引上の問題点と違い、回答が比較的分散している。

経済の窓

函館市卸売業
流通実態調査

(本誌No.44 から続く)

1. 経営の状況

(1) 経営上の問題点

当面している経営上の問題点について、15項目の中から3つ選んでもらう設問の回答結果である。

これをグラフにすると図1に示すとおり、全体で延総数2,396(284.2%)の回答を得たが、その中で最も多かったのが「売上げの

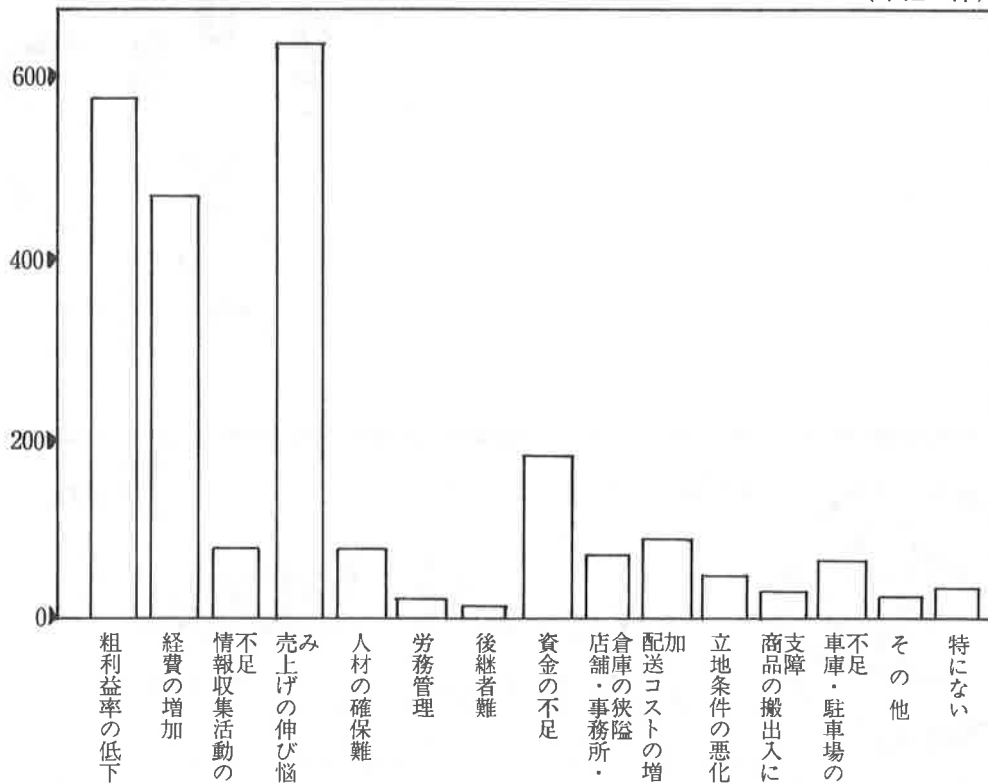
伸び悩み」で76.6%、次いで「粗利益率の低下」69.3%、「経費の増加」55.3%などの順となっており、この3項目で全体(延総数2,396)の70.8%に達している。

また、「店舗・事務所・倉庫の狭隘」8.9%、「立地条件の悪化」5.0%、「商品の搬出入に支障」3.2%、「車庫、駐車場の不足」6.8%と立地上の問題点は比較的低い割合となっている。

業種別で特徴のあるものをみると、「売上げの伸び悩み」の割合が高い業種としては、鉱物・金属材料(90.0%)、建築材料(85.1%)、衣服・身の回り品(83.9%)、その他(83.6%)、機械器具(81.6%)となっており、「粗利益率の低下」については建築材料(83.0%)、化学製品(73.7%)、機械器具(73.6%)などとなっている。また、「売上げの伸び悩み」「粗利益率の低下」が食料・飲料ではそれぞれ68.7%、69.3%、農畜産物・水産物ではともに62.9%と同程度の割合を示している。

図1 経営上の問題点

(単位：件)



ポイントぴんと

繁栄

これからの サービス業の あり方 (5)

の生活意識、交通条件、土地の慣習等に適合する店の特色づけ、販売促進活動を考える。

社会的行事、季節的生活慣習を活用して、販売促進活動を計画しよう。

サービス業は季節によって売上変動があり、その季節の性格によって共通した運営のポイントがある。日本人特有な、季節的な、味覚志向、変化、季節によっての行動の変化、社会心理的な利用志向の変化があり、それに適合した販売促進活動や経営方法が必要になる。

十、販売促進活動の注意点
販売促進の考え方は、まず店自体の特色についてハッキリとした自覚と認識が大事である。
次に自店の立地する立地環境の特色を把握する。店の特徴と立地環境とが一致しないと、PRの確率がきわめて悪くなる。
駅前立地は手早く、住宅地はゆっくりとしたサービスなど、地域住民

販売促進活動の店の狙いは、店の個性をPRするために、独特のアイデアを生かした企画・展開が必要となり、さらにそれを継続的に変化をもって行うことであり、企画の段階から、従業員を参加させ、彼等の新鮮なアイデアを生かし、チームワークを生かして実施にうつし、成果を上げてゆくことである。



十一、店の実態をつかむために計数を活用

計数管理というと、資本構造、資産管理、損益管理ということ、貸借対照表や損益計算書を考えるのは当然であるが、それと同時に営業数値の把握が重要です。そのためには毎日の営業記録をとることが大事であり、売上高だけでなく、もう少し細分化した方が、後々まで役に立つ。売上高は営業活動の集積であるが、その裏には経営方針、メニュー構成、技術力など各種の要素が秘められている。そこで売上高を考えると、次のような側面から検討することが必要である。

①何が売れたか(商品別、技術別等の売上統計)

珍味ひと筋50余年

がくまん



いかの旨味とわさびの風味が
ピッタリ調和しました。

いか粕漬 わさび味

2尾パック
贈答用箱詰
5尾・10尾も
用意しております。

(株)角萬長浜谷商店 北海道函館市入舟町10-15
TEL (0138) 23-3281

※直接、お電話、お便りいただければ宅配便にてお送りいたします。
※昭和59年度 優良土産品審査会に於て函館市長賞(第一席)を受賞。