

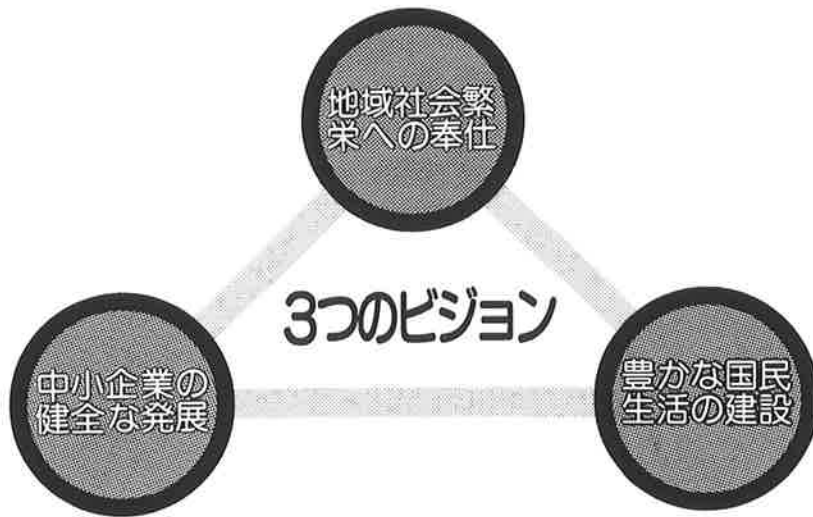
ともしえ No. 53



■函館商工会議所報■

1985 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	上磯郡上磯町飯生2丁目4番24号	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	亀田郡志山町字中浜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			

●とせえ・53号目次●

巻頭言 ————— 1

会議所だより ————— 2

調査レポート ————— 6

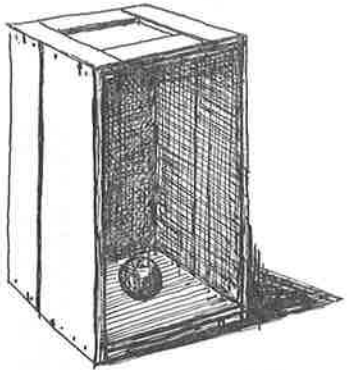
アドバイスコナー ————— 12

寄稿文 ————— 14

ご存知ですか ————— 16

事務局日誌・新入会員ご紹介
 ティータイム ————— 20

告知板 ————— 22



Shingo

●巻頭言●

イベント・オリエンテッド・ポリシー（行事誘導政策）は都市づくりと、経済文化振興の長期計画に、意識的にとり入れた新時代に対応した新しい政策であります。

今日の世界は「石油文明」から「知恵の文化」へ転換する時代の時代であり、不況克服策は「イベント・ポリシー」を企画し成功させる必要があると思えます。

「行事によって人々の志気を高め、産業経済の振興や技術文化の発展を促す」イベント・ポリシーは

一、「まつり」の中から生まれた新しい発想、新しい技術、新しい芸術が自由な活動を認め、新しい発想を試行させ、自由な競争を生みだす。

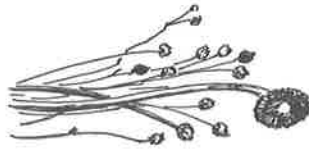
二、「イベント」の特性は「一時性」である。それ故にこそ通常では実現し得ない大胆な考えが実行出来る。「まつり」における言動や自己表現は、日常の人間評価と切り離される。

三、「まつり」は通常の経済合理性を超越できる。参加することに楽しさがあり、散財し、コミュニケーションの円滑化に効果があり、違った経済判断が行われる。

以上三つの——無礼講の自由さ、非日常的な一時性、経済判断の変化——は楽しさを生むばかりでなく、需要をつくり、新しい技術と文化を育てる基盤にほかなりません。

古来の祭典から最近の科学博のような国際的行事に至るまで、共通した「まつり」（イベント）の特性であります。

津軽海峡大博覧会の実現にみんなで協力しましょう。



Shingo

会 議 所 だ よ り



海峡博六十二年を目標に

開催にむけ大きく前進

海峡博懇談会で
市側表明

津軽海峡博覧会開催促進特別委員会が本所全議員に呼びかけた「博覧会開催促進についての懇談会」が四月十五日、本所会議室で開催されました。

本所では、昭和五十五年から青函トンネル開通記念行事として本博覧会開催を提唱して以来、基本構想の検討、行政への陳情、青森側への同時開催の申し入れなど、種々の活動を展開してきましたが、このたびの懇談会は去る三月十日にトンネル本坑が貫通したのを契機に、開催促進についてより強力に推し進めようという事で開催したものです。

最初に本委員会委員長から「博覧会開催時期はトンネルの開業する昭和六十三年夏が適当であり、準備期間が三年間を残すのみとなっていることから、実行計画案の作成など早急に具体的準備にかならなければならぬ。また、そのためにも市側の

積極的な対応が待たれている」との現況報告を兼ねたあいさつがあり、このあと、オブザーバーとして出席した井上市商工観光部長から、市側の対応並びに今後の見通しについての次の通り説明が行われました。

○市としては本年度予算に博覧会関連の調査費として百万円を計上、また、商工観光部内に専従役・職員を配置しており、事実上、開催へ向けての体制は整った。

○昭和六十三年開催を目標に、場所、規模など基本的事項について秋口までに詰め、また、計画の具体化に伴ない予算措置が必要ならば九月の定例議会に諮りたいと考えている。

○基本的に青森側との同時開催が望ましいと考えており、今後折衝、調整していきたい。

○本博覧会を地域経済の活性化につなげるべく積極的に取り組んでいきたい。

これに対し出席者から歓迎の意を表するとともに、

○博覧会の手法としては、従来パビリオンによる「物の展示」が常とう手段であるが、視点を変え「イベント」中心という方法について検討してはどうか。また有力出展企業のトップへの早めのアプローチが必要である。

○地域全体で盛り上げ成功させるためにも、行政、財界、市民で構成する百人委員会を発足させるべきである。

○交通機関及び道路、宿泊施設などの受け入れ体制を早急に整備しなければならぬ。

○実行計画案作成に早急に着手するため、専門家への委託費用を財界で負担することを検討すべきである。などの積極的な提案と意見交換が行われましたが、次回以降の委員会で引き続き検討していくことになりました。

このように市側の具体的な体制が整ったことにより、開催実現へ向け大きく前進したことになり、誠に有意義な会合になりました。



固い握手を交わすハ市長と会頭

経済界との交流を深めたい

ハ市長夫妻本所を表敬訪問

既報（ともえ五十号）の通り、函館市と国際姉妹都市を締結しているハリファックス市（カナダ）で、ことし六月に開催される「日本週間函館デー」に、函館からの友好親善訪問団として約百余人が参加することが決まり、市と本商工会議所は目下その準備作業に入っていますが、ハリ

ファックス市のロン・J・ウオレス市長夫妻が四月二十三日、締結後初めて空路函館市を訪れ、二十四日には市役所と本所を表敬訪問しました。本所では川田会頭をはじめ村瀬副

会頭ほか議員ら経済界代表と懇談しましたが、席上、会頭が函館経済の現状を説明した後「六月にハリファックス市を訪問する際は、そちらの経済界の代表と分野別に懇談したい」と述べ、これに対し同市長は「ことしの末か来年にはハリファックス市の経済界も来函し、両市の経済交流を深めたい」と語り、函館市の経済界に深い関心を示していました。

二十九年に発足以来、ことしで実に三十回目を迎えました。前記審査会で合格した食料品関係の商品に、民工芸品三十品を加え、郷土色、デザイン、価格、市場性などの厳正な審査の結果、特に優秀な次の商品に、各賞が授与されました。

「いかの粕漬」に会頭賞

農水産品 菓子 など十八品に改善指摘

優良土産品
審査会・推奨会

本格的な観光シーズンを迎え、観光客にクより良いイメージを持ち帰ってもらおうと、毎年恒例の優良土産品審査会並びに推奨会が去る五月十日本所で開催されました。

審査会には農水産物五十八品、菓子八品の計六十六品が出品され、消費者協会、保健所など各方面の専門家、過大包装や不当表示などの「観光函館」のイメージダウンを招く土産品がないかどうか厳しくチェック

しました。その結果、軽微な違反ながら「改善の余地がある」として農水産品十五品、菓子三品が指摘され、それぞれ業者に通知されました。

なお、これらの商品のうち、合格あるいは改善された商品に対し「優良土産品認定シール」の貼付を認めていますので、このシールの貼つてある商品は観光客に安心してすすめられる土産品と言えます。引き続き開催された推奨会は昭和

○函館商工会議所会頭賞
農水産の部

「いかの粕漬」「餅々中村商店」

○みなみ北海道地区観光土産品公正取引協議会会長賞

農水産の部

「元町ワイン 赤・白」

（餅はこだてわいん）

○奨励賞

菓子の部

「昆布煎餅」（餅不二屋本店）

農水産の部

「たら水煮缶詰」（上汐食品餅）

「かにみそ」（朝日食品餅）

「クリスタルいかバター焼」

（味の海豊）

これらの商品は代表的な郷土土産品として「観光函館」のイメージアップに大いに役立ってくれることでしょう。

中小企業 相談件数実績まとめ

前年度比二三パーセント増

昭和三十五年は小規模事業者の経営または技術の改善発達をはかるための施策として、経営改善普及事業が発足しましたが、函館商工会議所においても中小企業相談所の経営指導員十一人を中心に、本事業を重点事業の一つとして積極的に取り組んでいます。

このたび、昭和五十九年度の同事業に関する実績がまとまりましたので、そのうち主なものの概況を報告します。

一、経営指導員の相談指導件数

○巡回指導 三千六百八十二件

○窓口指導 五千七百十九件

計九千四百一件となり、前年度の七千六百四十五件に比し二三%の増となり、指導員一人当たり約八百五十五件の相談指導を行ったこととなります。巡回と窓口指導は大凡四分六分の割合で、これは単に来訪者の求めに応じて相談に應ずるばかりでなく、月別に巡回指導計画をたて積極

的に外へ出向いての相談指導体制を強化した成果といえます。

二、専門相談員による個別指導

本所では経営指導員によるもののほか、毎月定例日に専門家による経営、法律、発明、労働の相談日を設

新製品に腕を競う

35回函館名菓祭開催

「花の季節のお菓子大会」と銘をうち、本所主催の第三十五回函館名菓祭が五月二日から八日まで棒二森屋デパートで開催されました。

この名菓祭は「函館さくらまつり」に協賛して毎年開催されていますが、最近は菓子に対する消費者の嗜好が変化しており、そのニーズに対応した製品開発が急がれており、その意味からも、業界のかたがたの腕を競う場と、新製品発表の場ともなっています。

け、難かしい問題の解決に当たっておりますが、五十九年度は延百十八件の個別指導を行いました。

三、講演会、講習会の開催

以上の個別指導のほか、集団指導として講演会、講習会を延四十五回開催しました。

四、その他

国や道において小規模事業者のため各種の施策を講じていますが、その周知徹底をはかるため、パンフレット、チラシ等を作成し施策の普及に努めています。

各コーナーでは、実演を織り混ぜ

ての販売が行われ好評を博しましたが、期間中の三日と五日には、「ちびっ子もちつき大会」も開催され、参加した「ちびっ子」からは歓声があがるなど、祭りを一段と盛りあげていました。

函館の菓子業界は長い歴史と伝統を有し、その技術は各方面から高い評価をうけており、祭りを契機に今後の発展が期待されます。

限りない前進……… **はまで式**
省力化のパイオニア

自動いかり機・ちんちん計・集中制御システム(CCS)・魚一本釣機ミニホーラ

株式会社 東和電機製作所

代表取締役 浜 出 雄 一

本社・工場/函館市吉川町6-29 ☎(0138)41-4410

北陸出張所/金沢市諸江町下丁376 ☎(0762)37-7442
境港出張所/鳥取県境港市東本町36 ☎(08594)4-2180

海峡博を成功させよう

議員会で「つくば博」を視察

「科学万博―つくば85」は、三月十七日から九月十六日まで百八十四日間、茨城県筑波研究学園都市で開催されていますが、本所議員会では昭和六十三年開催を目指す「津軽海峡博覧会」（仮称）を成功させるための参考にと、昨年の小樽博覧会に続き、四月二十二日から二十四日の

三日間「科学万博」視察を実施し、棟方議員会会長ほか議員十四人が参加しました。
初日は財団法人国際科学技術博覧会協会の賀田参事、荒井調査役から貴重なご意見と資料をいただきました（次の通り）。

- ① 博覧会実施母体と開催に当たっての企画立案組織
- ② 博覧会事務局体制の概要
- ③ 収支予算
- ④ 前売券の販売方法とその実績
- ⑤ 開催までのタイムスケジュール
- ⑥ 外国館および出展企業に対するアプローチ
- ⑦ 出展企業と入居条件
- ⑧ P・Rの方法
- ⑨ 開催一カ月後の現況
- ⑩ 各パビリオンの入場者数
- ⑪ 入場者の構成比
- ⑫ 博覧会終了後の施設、会場等の利用方法など。

博覧会場を視察する本所議員一行



翌日、NEC館ほか映像に彩どられたダイナミックな各会場を見学し有意義な日程を終えました。
この博覧会は、二十一世紀の科学技術を探究する「科学の祭典」で「人間・居住・環境」をテーマとし、面積約百㊦の敷地に、政府五館、民間二十八館、海外四十七カ国三十七国際機関が出展参加し、入場者は二千万人を目標としています。

陳情活動

本道経済は国内の景気が緩やかな回復をみている中で、業種、企業、地域間にばらつきはあるものの、一般的に停滞感が強く、特に本市は回復の見通しが極めて厳しい状況にあります。本所では地域経済の活性化を図るための対策を推進しており、その一つとして関係諸機関に対する意見具申、建議活動を行っています。最近における陳情活動をお知らせします。

○国立函館複合大学設置方陳情
月日 二月十五日・四月二十一日
昨年七月「テクノポリス函館」建設

構想が国から地域指定を受け、既に当地域では国立大学設置について社会学系の複合大学を目指す運動を展開していますが、技術系を含めた人材育成の高等教育や、研究開発機関の整備が急がれており、阿部文男衆議院文教委員長、鳩山邦夫文部政務次官の来函を機会に、国立大学の設置を陳情しました。

○北海道新幹線建設促進方陳情
月日 三月十九・二十日・五月九・十日

本年三月十日青函トンネル本坑が貫通し、一方、東北新幹線の盛岡―青森間の建設が本年八月着工決定されたことを弾みとして、青函トンネルを積極的に利用し、青森までの新幹線を函館まで延長し、道新幹線建設への足がかりとする二段階方式建設の実現について自民党本部、運輸省ほか関係省庁、関係国会議員等に陳情しました。そのほか道立函館美術館建設に係わる工事の地元業者に発注方、コミュニティ・マーケット構想モデル地域指定方、函館空港滑走路三千メートル拡張方、公共事業等の地元企業の有効活用方について関係機関に陳情しました。

わらず5月操業開始を見越して漁撈筋からの発注が相次いでいるほか、イワン等旋網の引き合いも比較的順調なため、定時操業を維持。

(その他製造業)

セメント・生コンは、マンション建設増等民需に幾分動意が窺われるものの、主力官公需の端境期から引き続き低操業を余儀なくされている。合板は、ユーザーの当用買い姿勢の強まりから荷動きが鈍いものの、国内大手合板メーカーの大幅自主操短等を支えに製品市況の下落に歯止めがかかり、採算が回復基調にあるため、定時操業にまで復帰。

(小売商況)

3月中の市内大型小売店(10カ店)の売り上げは、日曜日が前年に比べ1日多かったことや比較的早目に春めいたこともあって、婦人春物衣料、身の回り品、新入学用品等が好売れ行きを示し、月中では前年比8.3%増の高い伸びとなった。4月入り後も、婦人ファッション衣料等を中心に堅調な動きを示している模様。

一方耐久消費財では、家電販売がVTR、洗濯機等を中心に引き続き不冴えの展開となっているほか、乗用車販売も3月は自賠責保険料引き上げ前の一部駆け込みやディーラー筋の期末拡販努力もあって辛うじて前年水準を上回った(乗用車新車登録台数前年比+1.4%)が、4月入り後の動きは再び鈍っている模様。

3. 金融事情(3月中および59年度中)

○管内金融機関の実質預金は、月末休日に伴う高どまりや一部金融機関の周年記念運動もあって法人流動性預金が大幅に滞留したほか、公金預金も積み上がったため、月中

では467億円増と前年(324億円増)を4割強上回る増加となった。

また59年度中では、個人預金がますますの伸びとなったほか年度末休日による法人流動性預金の高どまりから、年度間増加額は430億円と前年度(332億円増)を上回った。

一方貸し出しは、月末休日に伴う高どまりや預貸併進の動き等もあって、卸・小売、建設等の期末決済資金、地方公共団体向けつなぎ資金が嵩んだため、月中では344億円増と前年(235億円増)を5割弱上回る増加となった。

59年度中でも、企業需資は総じて落ち着き気味に推移したが、年度末休日に伴う高どまりから、年度間増加額は378億円と前年度(283億円増)を上回った。

この間、管内銀行の貸出約定平均金利は月中△0.043%と引き続き低下(前月△0.015%、59年度中△0.180%、55年8月以降の累計△1.755%)

○銀行券は、国鉄の退職金支給減(前年は一部を繰り上げ支給)等から月央以降の現金需要が伸び悩んだものの、月末休日に伴い還流も鈍ったため、月中では21億円の発行超(前年同20億円)となった。

59年度中では、新様式券発行に伴う市での現金手持ち増もあって、132億円の還収超(前年度同154億円)にとどまった。

○財政収支は、運用部の地方貸回収、申告所得税を中心とする税金、保険受け入れを主因に月中39億円の受超(前年同25億円)。

59年度中では、国鉄、公共事業関係費、一般給与等の支払が嵩んだほか、租税、保険の受け入れも伸び悩んだため256億円の払超(前年度同207億円)となった。

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60年3月

品目	売上高(千円)	対前月比(%)	対前年同月比(%)
衣料品	3,521,212	170.5	109.7
身回り品	620,604	175.0	110.4
雑貨	934,888	166.4	110.8
家庭用品	909,158	176.3	112.2
食料品	1,874,945	122.4	102.0
食堂・喫茶	231,818	143.9	105.7
サービス	77,718	169.2	112.0
その他	295,150	118.3	111.7
総額	8,465.493	154.3	108.3

※ 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店の各店をいう。

3月

昭和60年4月30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、端境期の公共事業関連（セメント、生コン）、受注不振の合板機械、珍味加工、市況低迷の飼料・魚油がそれぞれ小幅減産体制を継続、またこれまで増産を重ねてきた電子部品では、このところの需給緩和や市況下落から増産テンポが鈍り気味となっている。しかし、乳加工品では、工場新設等により需給逼迫傾向にある粉乳を中心に増産体制を強化しているのはじめ、化学肥料、段ボールでも盛業期入りに伴う荷動き活発化から操業度を引き上げているほか、納期最盛期の製缶機械もフル操業を持続、また造船、漁網等でも定時操業に復帰している。

この間、個人消費面では、大型小売店の売り上げは早目に春めいたこともあって春物婦人衣料、身の回り品、新入学用品を中心に総じて順調な売れ行きを示しているが、耐久消費財の乗用車・家電販売は不冴えな展開が続いている。

金融面では、月末休日に伴う高どまり等から企業の期末決算資金や地方公共団体向けつなぎ資金が嵩み、3月中貸し出し増加額は前年比拡大。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)

新造船の建造が一段と本格化してきているほか、修繕船受注も官庁船中心に比較的順調なため、さらに操業度を引き上げており概ね定時操業に復帰。関連下請け筋の仕事量も溶接、組立等中心に漸次増加。

(電子部品)

対米輸出の鈍化や後発メーカーの新規参入等から半導体の需給緩和傾向が一段と強まるなかで、256 KDRAM 等高付

加価値・高性能製品の生産ウエイトを高めているが、64K DRAM以下の比較的低集積度メモリーの生産量を抑制しているため、増産テンポは鈍化の方向。

(珍味加工)

ゴールデンウィーク・花見用等季節的需要期入りから荷動きは幾分好転してきているものの、消費者嗜好の変化等を映じて末端実需が今一つ盛り上がり欠けるため、生産水準は引き続き前年を下回っている。

(化学)

飼料・魚油は、メーカー・流通在庫が高水準にあり製品市況も弱含んでいるため、小幅減産を継続。化学肥料は、昨年の農作物豊作に伴う収入増等を背景に春耕用肥料に対する農家筋の購買意欲が盛り上がりを見ているほか、スポット輸出向け出荷も加わって荷動きが活発化、在庫水準も低目となっていることから時間外操業の拡大により生産水準を引き上げ。

(機械)

製缶機械は、清涼飲料水・ビールメーカー等の新容器製造意欲が旺盛で受注が引き続き順調に舞い込んでいることから、目一杯の時間外操業等により増産体制を堅持。

合板機械は、合板関税引き下げの動き等を映じた国内合板メーカーの設備更新意欲減退や中国向け輸出の一巡等から受注が低迷しているため、小幅減産体制を継続。

(段ボール)

加工食品向け出荷は不調ながら、春野菜の収穫・出荷本格化から青果物向け荷動きが好調なほか、引越しシーズンを迎え、梱包用段ボールシートの出荷増もみられるため、時間外操業の導入により生産水準を引き上げ。

(乳加工品)

4月入り後、新工場の稼働を開始し需給逼迫状態にある粉乳の増産を図っているうえ、需要好調な練乳の高操業継続、季節的需要期入りの冷菓、飲料水の生産水準引き上げ等から増産テンポは上昇。

(漁網)

底曳網、沿岸漁網の受注は引き続き不冴えながら、主力の鮭鱒流し網については、日・ソサケマス交渉の遅れにもかかわらず

建設業では、今期比D I △41.5、前年同期比D I △37.9といずれもD I が大幅にマイナスを示しており、冬場の不需期を脱したにもかかわらず、依然として厳しい予想となっている。

製造業では、今期比D I 28.1、前年同期比D I 0.0となっており、比較的明るい見通しとなっている。細業種でみると、水産加工業、飲食品業、窯業・土石製品業は前期比、前年同期比ともにD I がプラスを示し業績好転を見込んでおり、金属・一般機械器具業、造船業も、今期比ではD I がプラスを示している。

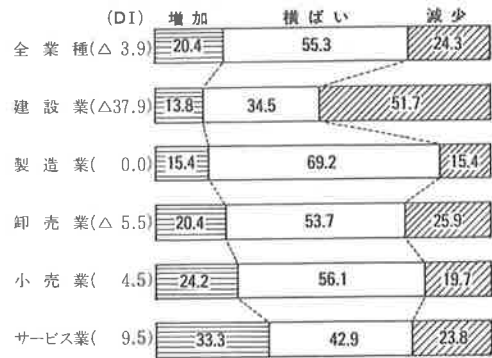
卸売業では、今期比D I 16.7、前年同期比D I △5.5を示しており、今期比では増収を予想している。細業種でみると、織物・衣服・身の回り品業、燃料業は今期比、前年同期比ともにD I がマイナスを示し業績悪化を予想しているが、逆に医薬品・化粧品業、建築材料業ではいずれも増収を見込んでおり、食料品業も、今期比ではD I がプラスを示している。

小売業では、今期比D I 3.0、前年同期比D I 4.5といずれもD I が若干プラスを示しており、やや明るい見通しとなっている。細業種でみると、衣服・身の回り品業と自動車販売業が今期比でD I が若干マイナスを示しているが、他は横ばい、または増収を予想している。特に各種商品販売業は、今期比、前年同期比ともにD I がプラスを示し、業績好転を見込んでいる。

サービス業では、今期比D I 36.4、前年同

期比D I 9.5といずれもD I がプラスを示しており、特に今期比では、半数の企業が増収を見込んでいる。細業種でみると、今期比ではすべての業種でD I がプラスを示し業績好転を予想しており、前年同期比では、旅館業、自動車整備業でD I がマイナス、他はプラスを示している。

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9.0%に対し、「悪化」とする企業12.0%でD I △3.0となっているが、「変わらない」とする企業が79.0%もあり、ほぼ今期並みに推移される見通しである。

これを業種別にみると、建設業D I △14.3、製造業D I △3.2、卸売業D I 0.0、小売業D I △2.9、サービス業D I 4.6となっており、卸売業とサービス業以外はD I がマイナスを示しているが、やはり各業種とも、「変わらない」とする企業が大半を占めている。

空港ビル直営店

ポルックス

函館空港ビルディング株式会社

代表取締役社長 矢野 康

2階
出発ロビー

レストラン
売 店

1階到着ロビー
2階
ホールルーム

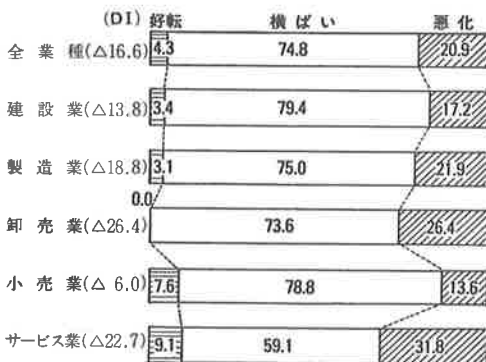
喫茶

4. 資金繰りについて

今期の資金繰りを全業種で見ると、前期に比べ「好転」した企業4.3%に対し、「悪化」した企業20.9%でD Iが△16.6を示しており、悪化基調に変わりないが、「変わらない」とする企業が74.8%もあり、ほぼ前期並みに推移した。

業種別にみると、すべての業種でD Iがマイナスを示しているが、サービス業以外は変わらないとする企業が7割以上を占めており、前期並みに推移した。

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45.7%を占めており、前期より2.1ポイント増加している。

この「売上・受注の不振」を業種別にみると、建設業63.3%、製造業41.3%、卸売業55.3%、小売業33.3%、サービス業47.0%となっている。

他に経営上の問題点をみると、建設業では「純利益の減少」と「同業者間の競合」がそれぞれ10.0%、製造業では「原材料高」14.3%、卸売業では「純利益の減少」11.1%、小売業では「純利益の減少」16.7%、「客足の減少」12.1%、サービス業では「同業者の競合」17.6%等となっている。

来期 (4月～6月) の見通し

1. 業況について

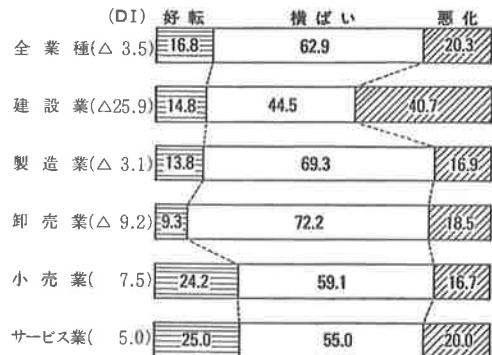
函館地域企業の来期業況見通しを全業種で見ると、今期に比べ「好転」するとみる企業27.6%に対し、「横ばい」企業57.3%、「悪化」するとみる企業15.1%でD I △12.5、また前年同期比で見ると、「好転」企業16.8%に対し、「悪化」企業20.3%でD I △3.5となっており、今期比ではD Iがプラスを示し、比較的明るい見通しとなっている。

業種別にみると、今期比では建設業D I △9.7、製造業D I 24.6、卸売業D I 11.1、小売業D I 4.5、サービス業D I 36.5と、建設業以外はすべてD Iがプラスを示しており、特に製造業とサービス業が好転を見込んでいる。

また、前年同期比では建設業(D I △25.9)が悪化を予想しているが、他の業種はほぼ前年並みの予想となっている。

このように来期の業況は、冬場の不需要期を脱して盛業期に入ることによって、消費需要等の増加が期待され、比較的明るい予想となっている。

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見ると、今期に比べ「増加」するとみる企業30.5%に対し、「横ばい」企業49.6%、「減少」するとみる企業19.9%でD I 10.6、また前年同期比では「増加」企業20.4%に対し、「横ばい」企業55.3%、「減少」企業24.3%でD I △3.9と、今期比ではD Iがプラスを示し、増収傾向を予想している。

次に来期の売り上げ見通しを業種別にみると、

で、D I △18.1を示しており、前年よりも業績は悪化している。

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D I △12.9、前年同期比D I △26.7と、依然として業績悪化が続いており、細業種でみてもすべてD I がマイナスを示している。

このように建設業界は、本格的な積雪期という季節的要因に加えて、公共事業が前倒し発注により第3・四半期までにほぼ発注済とあって、厳しい状態となっている。

【製造業】

今期の生産額は、前期比D I △26.1、前年同期比D I △20.6といずれもD I がマイナスを示し、業績が悪化している。

細業種でみると、造船業は新造船、修繕船の受注が幾分増加したため、前期比ではD I がプラスを示し好転している。また、漁網業もやや操業度を引き上げているが、他の業種は全般的に悪化基調で推移しており、特に水産加工業、飲食料品業は前期比、前年同期比ともにD I がマイナスを示しており、業績が悪化している。

【卸売業】

今期の売上額は、前期比D I △40.8、前年同期比D I △22.6といずれもD I がマイナスを示しており、季節的要因も影響して前期比では過半数の企業が悪化をうたっている。

細業種でみると、医薬品・化粧品業は前期比、前年同期比ともにD I がゼロを示し、ほぼ横ばい状態となっているが、他の業種はすべてD I がマイナスを示しており、業績が悪化している。

【小売業】

今期の売上額は、前期比D I △1.5、前年同期比D I △6.0といずれもD I は若干マイナスを示しているが、ほぼ横ばい状態となっている。

細業種でみると、自動車販売業は前期比、

前年同期比ともにD I がプラスを示して好調な売れ行きをみせており、衣服・身の回り品販売業も春物衣料を中心にやや上向いており、前年同期比ではD I がプラスしている。また、各種商品販売業はほぼ横ばい状態、他は減収傾向となっている。

【サービス業】

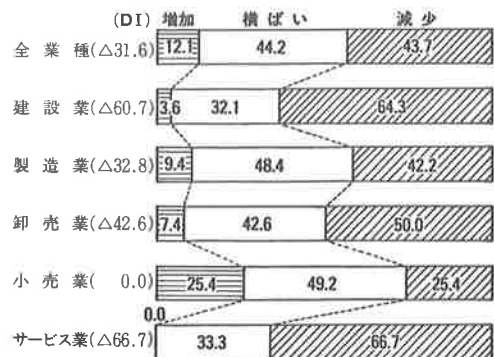
今期の売上額は、前期比D I △18.1、前年同期比D I △26.3といずれもD I がマイナスを示し悪化基調で推移した。

細業種でみると、クリーニング・理美容業は前期比、前年同期比ともにD I がプラスを示し比較的業績が好転しているが、逆に旅館業、自動車整備業は悪化しており、特に冬場の不需要期を迎えた旅館業は大幅に業績が悪化している。

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12.1%に対し、「横ばい」企業40.8%、「減少」している企業47.1%でD I が△35.0を示しており、前年同期比でも「減少」企業43.7%が、「増加」企業12.1%を上回っており、D I △31.6となっている。

図-3 今期の純利益（対前年同期比）



このように純利益は、売り上げ不振が大きく影響して減益傾向が続いている。

業種別にみると、各業種とも悪化傾向にある中で、製造業では造船業、小売業では各種商品販売業と自動車販売業が、採算面にやや明るさをみせている。

経済の窓

景気動向調査

(昭和59年度 第4・四半期)

昭和59年度第4・四半期(昭和60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	288社	72.9%
建設業	50	36	72.0
製造業	100	78	78.0
卸売業	80	63	78.8
小売業	120	81	67.5
サービス業	45	30	66.7

(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15.5%に対し、「横ばい」企業43.9%、「悪化」している企業40.6%でD Iが△25.1とマイナスを示している。

これを業種別にみると、小売業はD I △1.4とほぼ横ばい状態となっているが、他は建設業D I △33.3、製造業D I △32.3、卸売業D I △44.4、サービス業D I △18.2と、いずれも悪化基調で推移した。

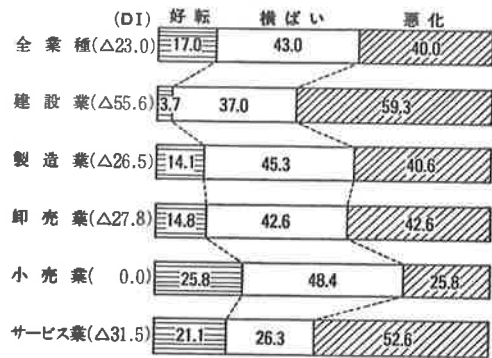
また、今期の業況を前年同期比で見ると、全業種では「好転」企業17.0%に対し、「横ばい」企業43.0%、「悪化」企業40.0%で、D Iが△23.0を示しており前年より悪化して

いる。

業種別にみると、小売業(D I 0.0)以外はすべての業種でD Iがマイナスを示しており、特に建設業(D I △55.6)が悪化基調で推移した。

このように今期の業況は、個人消費が前期に引き続きやや上向いているものの生産活動は低調で、公共事業も総発注額の伸び悩みに加えて前倒し発注により前期までにほぼ発注済みとあって、全体的には季節的要因も重なり厳しい状態となった。

図一 今期の業況(対前年同期比)

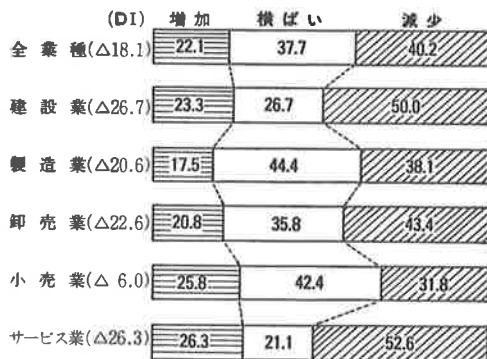


2. 売上額について

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22.1%に対し、「横ばい」企業35.8%、「減少」している企業42.1%で、D Iが△20.0を示しており、冬場の不需要期入りも影響して業績は悪化している。

また、今期の売上額を前年同期比で見ると、全業種では「増加」企業22.1%に対し、「横ばい」企業37.7%、「減少」企業40.2%

図一 今期の売上額(対前年同期比)



ポイント

繁栄

びんと

成功事例に学ぶ
儲かる商売・儲かる発想法

大型店の消費者

心理掌握術

いま日本中のいたるところで、新興勢力の大型店と、むかしからの地元のお店との戦いが繰り広げられています。それは、ますますエスカーントしていくようです。

商（あきない）と戦（いくさ）には共通の面があると、とりわけ最近はとりざたされています。それは敵（相手）の手のうちを見極めることが「勝つ」ための一番の近道である

ということなのです。

「お店」を持っている人たちは、これまでとかく「相手」は、お客様であると思いきんできたようです。だが、これからの時代の「お店」の「相手」はお客様であると同時に「いや、それ以上に」いわゆる「大型店」という名の競争相手なのです。

では、その大型店に立ち向かうにはどうしたらよいでしょうか。

つまるところは、「良い」「安い」「長い」「短い」「快い」の五点になります。

1 良い

● 客の好みを知るためにモニター設置
必ずしも品質の良い商品を指しません。多様化した商品に対する「お店」の経営者の良心的な目と判断に基づき立派な品種を置くことも、むしろ大切ですが、新しい「視覚化時代」の「お客様」の目と好みを重視

することが、何よりも重要なことです。商品を並べている場は「売り場」ではなく、買場なのです。事実、大型店の中には従来の「売り場」を堂々と「買場」と呼んでいる店があるのです。

そこまで極端にはできないといわれる「お店」でも、少なくとも今後は、売る側が良いと思っている商品と、買う側が良いと思っている商品とのズレ（ギャップ）を少しでも少なくするように努めることが要求されます。

要は、常に「お客様」の好みを知るための努力をおこたってははいけないということなのです。

2 安い

● 大量仕入れには熟意とフットワーク
普通の店ではとても及びもつかない位の値段をつけられるのは、大型店ならではの大量仕入れという強大な武器によるものと思いきんでいてはダメです。

当の大型店の仕入れ担当者程、熱心な商人は見あたらないと考えて下さい。この人たちは、人目につかないところで、「一円でも安く」というモットーを胸に秘めて、いつもい

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) ㉞23-0101・(040) 函館市末広町1番8号