

と も え

No. 73

'88青函博 みんなの力で成功させよう!



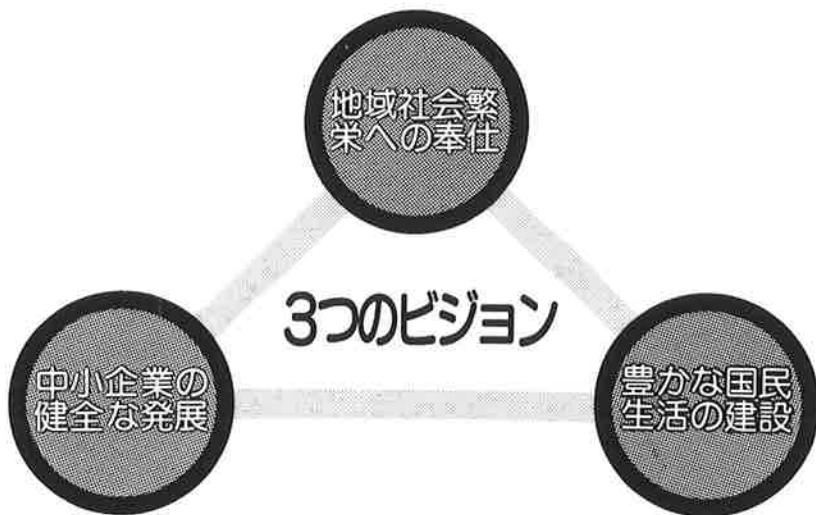
■函館商工会議所報■

1987 3月号

親しめる

頼れるみんなの

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	えさん支店	亀田郡恵山町字中浜115番の4	TEL84-2111代
弁天支店	函館市弁天町13番11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・73号目次●

視 点	1
会議所の動き	2
地域の景気	6
調査レポート	8
アドバイスコナー	10
寄稿文	12
Q & A	14
情報コーナー	16
テークタイム	18
ご案内	20



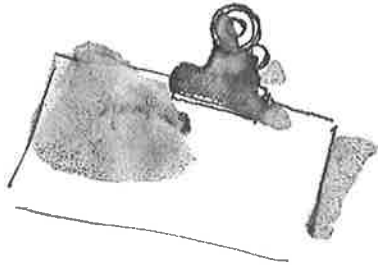
●視 点

去る二月二十三日から公定歩合が〇・五％下げられ、史上最低の年二・五％となり、これに連動して長期プライムレートも〇・三％引き下げられ、未曾有の低金利時代を迎えることになりました。

わが国の貿易収支は、昨年経常収支で八五〇億ドルを越す黒字となりましたが、長期資本収支は一三〇〇億ドルを上まわる赤字となり、結局総合収支では四五〇億ドル近い赤字で、資本の海外流失が大きくなってきています。

円高のリスクを回避し、相手国との貿易摩擦を減少させる意味から、企業の海外進出も増加の傾向にあります。しかしこのことは、国内における産業の空洞化につながり、雇用不安を生ずる大きな原因となるのではないかと心配されています。また、このような低金利政策により、個人資産の預貯金離れがすすみ、株式や地価の異常上昇など投機的動きにも深く関係している部分が見られるようです。

地方の中小企業にとっては、この低金利時代への対応は難しいものがあり、余裕のある企業は、この機会を最大限に活用し、将来に向けての新しい投資も可能であります。厳しい環境にある企業にとってはそれどころではないと思います。個々の企業間の競争は将来も必要ですが、今後は地域が一丸となって外に対応していくことも大切で、情報センター等を中心に地域の情報を構築し、利用者のニーズを一刻も早く掴み、これに即応できる体制を早急につくることが、当地域の目下の急務の一つと考えます。



会議所 の動き

市民パワーを結集！

仮称「青函博を成功させよう会」

『青函博』を市民参加で盛り上げ、そして成功させようを合言葉に経済・市民・イベント・文化団体などが集い、去る四日本所において（仮称）『青函博を成功させよう会』の設立準備会が開催されました。

ご承知の通り、当地における博覧会の開催は、昭和二十九年の北洋博覧会以来のことであり、地域経済活性化の起爆剤となるもの大いに期待されており、本所としても主催者の一員として総力をあげて取り組んでおります。

この青函博は経済界は勿論のことと市民一人ひとりが力を合せ官民一体となって実施することに意義があり、またこれが成功させる大きな原動力になるとの観点から本所が窓口になり民間のおよそ百五十団体によびかけ、市民サイドから支援・協力する組織作りを進めて参りました。当日は本所の青函

博特別委員会の田中 仁委員長が座長となり、次に掲げる運動などを柱として推進することで合意がなされました。

一、ホスピタリティ運動

街を花でいっぱいにする運動
・美しい自然が映える町にしよう

街をきれいにする運動

・住い、職場のまわりをきれいにしよう
・さわやかなクリーンな町にしよう

観光施設ガイド運動

市民への意識高揚運動

・お客様を温かく迎えよう
・親切な気持と明るい町づくり
・宿泊客には温かいもてなしを
・函館の店は、明るく親切な対応を

・屋外広告をスマートにしよう
・みんなの施設を大切にしよう

二、PR（宣伝活動）運動

知らせよう博覧会運動

・手紙、ハガキを送りましょう
・バッチ、ワッペンをつけましょう

・Tシャツを着ましょう

・ステッカーをはりましょう

・名刺でPRしよう

・電話の際にはPRしよう

・企業は取引先にPRしよう

三、運輸、交通対策

駐車場の提供

運転手のマナー研修

・交通ルールを守ろう

・マナーのよい運転をしよう

四、宿泊対策

民間宿泊運動の推進

五、イベント対策

参加しよう博覧会運動

・市民が気軽に参加できるイベントを開催しよう

六、前売券対策

必ず見よう博覧会運動

・前売券は必ず買いましょ

正式には三月二十三日の設立総会にて事業計画等が決定されますが、青函博を盛り上げ、そして大成功させるために市民の燃えるような意志を結集させようではありませんか。

道商連總會で本所会頭

青函博への協力依頼

去る三月二日、札幌経済センターにおいて、北海道商工会議所連合会第一〇二回通常会員総会が開催され、昭和六十二年度の事業計画ならびに収支予算案を始め売上税問題等、種々の提案事項について審議がなされましたが、席上、本所川田寛会頭より、明年七月に開催される青函トンネル開通記念博覧会に関して発言を求め、全道四十商工会議所に対して次のとおり協力要請を致しました。

〃 一大プロジェクトであり技術的にも世界の注目をあびている青函トンネルは、いよいよ来年の春には開通され、在来線によって、北海道と本州間が結ばれることが現実化しつつあるが、これを契機として昭和五十三年七月九日から七十二日間にわたって開催される青函トンネル博覧会は現在、青森県側と緊密な連携をとりながら、着々と準備が進んでいる。博

覧会の期間中は百五十万人の観客を見込んでいるが、経済団体の関係として、全国商工会議所専務理事・事務局長会議（四百人）や法人会全国大会（二千人）等の会議が函館市において開催されることとが決定しており、これらの諸会議には是非とも各地よりの出席方をお願い申し上げたい。又、前売入場券の販売を始めPR等のご協力については、四月以降に博覧会実行委員会を主体としたキャラバン隊をもって、夫々全道商工会議所に参上し、具体的なお願いを申し上げる予定であるので、世紀の青函トンネル開通記念行事であるこの一大イベントを盛り上げ成功させるために、側面的に全道商工会議所の暖かいご理解と絶大なご協力を仰ぎたいとはかり、出席者全員の拍手のもとに協力を約していただきました。

青函博開催にともなう

本所会費増口（一口）引き受けのお願い

かねてより、会議所が重点目標として強力に推進してまいりました青函トンネル開通記念博覧会が、いよいよ明年七月九日から七十二日にわたり開催されることが決定いたしました。

青函トンネルの開通は世界に誇る世紀の大事業でもありますが、同時に交通の拠点としての函館にとって、地域経済の振興発展に大きな影響をもたらす事業であることは、ご承知のとおりであります。

そこで本所も主催者の一員として、積極的に参加しておりますが、これを推進するためには、財政面での強い支持が必要であり、明年度におきましても、新規会員増強運動などを通じ、商工業者の皆様のご賛同を得るべく、努力を重ねてまいる所存であります。

ついでには、会員の皆様には、本所が主催者の一員として青函博を開催するという立場をご理解いただき、取りあえず、昭和六十二、六十三兩年度にわたり、現行会費（現口数）に一口（年額五千元）の増口をぜひお引き受け下さるよう特段のご協力の程をお願い申し上げます。

なお、会費納入時期は毎年五月下旬になっておりますが、昭和六十二年度では改めてご連絡させていただきたいと存じますので、その節はよろしくご配慮下さるよう併せてお願い申し上げます。

函館商工会議所

会 頭 川 田 寛

「売上税」阻止・

横断幕でアピール

今、「売上税」は国民の最大関心事であり、導入については、多くの人が強く反対しております。国会での審議も、これが最大の争点となっておりますが、導入阻止に向けた反対運動も一段と活発化してきています。

本所の上部団体である北海道商工会議所連合会が主体となり、三

月十七日には北海道厚生年金会館において、全道各地商工会議所(四十)の関係者や、賛同団体が一堂に会し、五千人集会が開催される

など、経済・商工業界・消費者団体を中心とする決起集会が、今月に集中し、反対の気運もますます高まっております。

本所でも、駅前拓銀ビルの六階に「売上税導入絶対反対」の横断幕をかかげ(写真)国民生活に重大な影響を与える売上税に対し広く訴えております。

地域期待の

函館ソフトウェア専門学院開校せまる

本所が中心となり設立をすすめ昨年十月一日に発足した函館情報技術開発センターの、事業第一号としてスタートした函館ソフトウェア専門学院は、開校まで余すところ一カ月となり、準備作業もいよいよ大詰めを迎えています。

田家町に建設中の校舎は十一月に地鎮祭を行なって以来、冬としては穏やかな天候にも恵まれ、工程を順調に消化し、すでに外回り工事が終了し、現在内装工事が追い込みの段階に入っております。三月末には時代の先端を行くに

ふさわしい白亜の校舎が竣工の予定です。

引き渡し後、直ちに教育用機器の搬入が開始されますが、UNIX仕様のホストコンピュータを中心に実習用端末が四十台、さらにそれらの周辺に最新鋭の分析器測定器を配するなど、充実した実習機器が揃えられます。

一方、学生募集も順調に進んでおり、コンピュータ経理科の三十名はすでに定員となりましたが、二年制の三学科百二十名も二次募集について、三月二十二日に入学

適正検査が行われ、定員でスタートすることが確実となりました。

講師陣は柴田学院長以下、第一線のコンピュータエンジニアから転進した高度の技術をもつ専任講師が五名、これを多数の優秀な非常勤講師が支援する充実した陣容で、開校を目ざしてカリキュラムの最後の調整がすめられております。

四月二十日に開校式、入学式が行なわれますが、引き続き一般市民を対象に、市民会館小ホールにおいて、午後二時から開校記念講演会が本所などの後援で行なわれます。講師には、印刷業界の雄であり、近年、情報分野の事業に積極的に進出されている、トッパンムーア㈱社長 宮沢次郎氏を予定しております。





事務局日誌

2月

◇部会

- 6日 観光サービス部会
- 13日 農水産部会

◇委員会

- 13日 青函博特別委員会正副委員長会議
- 28日 総務委員会

◇正副会頭会議

- 14日 第28回正副会頭会議
- 21日 第29回正副会頭会議

◇会議・諸会議

- 3日 冬のイベント実行委員会打合せ
- 4日 渡島支庁との金融懇談会
- 5～6日 全道商工会議所経営指導員研修会
- 7日 第9回水族館問題懇談会
- 9日 日本電波工業(株)社長、副社長との懇談会
- 〃 小企業等経営改善資金の審査会
- 10日 函館市住居表示審議会
- 〃 函館市交通事業経営審議会
- 〃 本所議員会役員会
- 12日 道商連税制・中小企業政策合同委員会
- 〃 日本商工連盟函館地区連盟臨時総会
- 13日 青函博事業推進協議会設立準備懇談会
- 14日 青函博実行委員会幹事会
- 〃 新幹線現函館駅乗入れ促進期成会幹事会
- 〃 本所議員会議員懇話会
- 16日 小企業等経営改善資金貸付推薦団体役員連絡会議
- 19日 日商常議員会
- 20日 第4回ニューメディア・コミュニティ構想推進委員会
- 23日 函館市緑化審議会
- 〃 ニューメディア・コミュニティ推進法人設立準備会
- 25日 青函博実行委員会との打合せ
- 〃 箱館奉行所建設促進期成会幹事会
- 〃 小企業等経営改善資金の審査会

- 26日 五稜郭祭実行委員会
- 〃 函館麺類飲食業組合金融研修会
- 28日 新幹線現函館駅乗入れ促進期成会幹事会

◇講習・催物

- 3～4日 白色確定申告説明会
- 4～9日 第21回函館生産品愛用まつり
- 5～6日 青色申告者決算と確定申告講習会
- 8日 '87はこだて冬・フェスティバルオープニングセレモニー（会期4日間11日まで）
- 10日 経営者協会主催「'87春斗賃金問題対策セミナー」
- 12日 売上税問題対策セミナー
- 〃 北海道東北開発公庫移動相談室
- 14日 法律相談
- 16日 '87函館郷土クラフト展
- 〃 61年度所得税申告納税相談開始（3月16日まで）
- 18日 発明相談
- 24日 はこだてEXPO'88まちづくりフォーラム
- 25日 経営相談
- 26日 労働相談
- 〃 函館地域商工振興フォーラム
- 27日 法律相談

◇検定試験

- 18日 販売士検定試験（1級・3級）

◇刊行物

- 20日 所報「ともえ」No.72（2月号）発行

◇相談・診断

- 金融95 税務365 経理360 経営103
- 労働0 取引0 その他2 計925

◇貸室

- 本館25 別館4

◇文書

- 受信179 発信13

◇慶弔・その他

- 9日 青函博特別負担金募金の企業訪問開始
- 14日 函館ソフトウェア専門学院上棟式
- 18日 函館卸商連盟新年会
- 21日 永井青函局長送別昼食会
- 25日 函館競馬場馬主協会新年会
- 26日 函館市商店街振興組合連合会新年会
- 〃 函館販売士会新年会
- 28日 本所常議員北村實殿ご母堂北村ウメ殿ご逝去

食品卸問屋

木村食品流通株式会社

事務所

朝市営業所

流通センター営業所

函館市若松町10-11
電話(0138)23-1033
函館市若松町11-14
電話(0138)23-1034
函館市西桔梗町589
電話(0138)49-3007
FAX(0138)22-3822

合板では、住宅着工の増加等を背景に市場の品薄感が根強く、好調な荷動きを続けている。このため、在庫も払底しており、目一杯のフル生産を継続。セメント・生コンは、国の大型補正予算に係る公共工事の増加に加え、暖冬に伴う施工進捗から、生産、出荷とも好調。

(建設関連)

管内主要官公庁の公共事業発注は、順調に進捗し補正後予算枠をほぼ消化(1月末現在発注進捗率97.0%、同発注累計額前年比+6.0%)。民間建築では、貸家住宅や市内ホテルの新築・増改築を中心に堅調。

(漁業)

沿岸スケトウ漁は、昨年に次ぐ史上2番目の水揚げを記録して終漁期を迎えている。また、噴火湾のホタテ漁についても水揚げ・価格とも引き続き順調な模様。

(小売商況)

1月中の市内大型小売店(10か店)の売り上げは、食料品が前年を下回ったものの、主力冬物衣料品が暖冬にもかかわらず、積極的なバーゲンセール奏効からまずまずの売れ行きを示したため、全体では前年を0.9%上回った。2月入り後についても、暖冬が幸いして春物衣料品の出足が例年に比べ早いなど比較的順

調に推移している模様。自動車販売は、これまでの拡販の反動や春先の新型車発売待ちの動きもあって引き続き不冴え(1月中管内自動車新車販売台数前年比△5.4%)ながら、家電販売は、大型カラーテレビ、VTR等を中心に底固い売れ行きを示している。

3. 金融事勢(1月中)

○管内金融機関の実質預金は、年末に一時滞留をみた法人預金が大きく落ち込んだほか、個人預金の流出も目立ち、月中472億円の大減少(前年468億円減)。

一方、貸し出しも、建設、卸・小売、水産加工等を中心に年末決済・賞与資金の返済が嵩み、月中261億円の減少(前年238億円減)。

この間、管内銀行の貸出約定平均金利は、低利な年末決済資金の返済進捗から、月中+0.015%と一時的に上昇(前月△0.096%)。

○銀行券は、前年末にかけて発行をみた決済資金や正月連休資金が年明け後順調に還流したため、月中179億円の大減収超(前年同192億円)。

○財政資金は、租税、保険、郵便局の受け入れが嵩み、月中65億円の受超となったが、受超幅は国鉄の退職金支給増等から前年(同81億円)比縮小。 以上

統 計 資 料

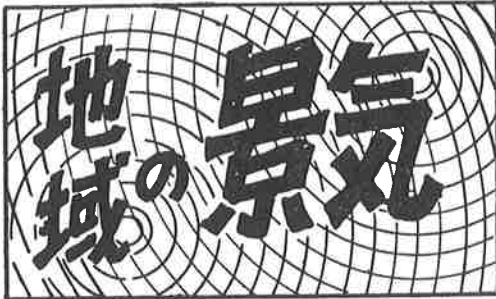
函館市内第一種大規模小売店舗売上高(10店) 昭和61年1月

品名	売上高(千円)	対前月比(%)	対前年同月比(%)
衣料品	3,334,546	79.3	102.1
身回り品	568,019	71.5	101.0
雑貨	804,392	70.8	95.2
家庭用品	644,407	57.9	103.2
食料品	1,476,771	44.9	96.6
食堂・喫茶	214,423	93.2	93.1
サビ	58,716	64.5	102.8
その他	345,134	62.8	129.6
総計	7,446,408	65.3	100.9

※ 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、ホリタショッピングプラザ湯の川店の各店をいう。

1月

昭和62年2月27日発表



日本銀行函館支店

1. 概況

○最近の管内経済動向をみると、建設、卸・小売等非製造業が比較的順調に推移しているものの、製造業では、需要の不振、在庫の積み上がり等を背景に引き続き生産調整を余儀なくされる動きが目立ち、全体としてはなお停滞感が強い。

○すなわち、企業の生産活動面では、公共・住宅投資、個人消費等関連業種（セメント・生コン・合板、合板機械、珍味加工等）は、根強い実需に支えられ高操業を継続している反面、造船、電子部品、製缶機械、飼料・魚油、漁網、段ボール等多くの業種では、内・外需不振や在庫積み上がり等から生産抑制ないし減産強化を余儀なくされるなど、業種間の明暗が色濃くなってきているように窺われる。漁業面では、スケトウ漁、ホタテ漁とも引き続き順調な漁模様となっている。

個人消費面では、乗用車販売が新型車投入の端境期等から不冴えながら、大型小売店の売り上げはバーゲンセール奏効もあってますますの動きを示し、家電販売も堅調を持続。

金融面では、建設、卸・小売業を中心に年末決済・賞与資金等の返済が嵩んだため、1月中貸し出しは大幅減少。管内銀行の貸出約定平均金利は、低利な年末決済資金の返済進捗から一時的に上昇。

2. 主要業種別動向

（造船）

修繕船、陸機部門の受注は比較的堅調

ながら、新造船部門で船台のアイドル化を余儀なくされていることから、全体の操業度は引き続き低調。

（電子部品）

国内需給バランスが引き緩んでいるのに加え、日米半導体摩擦再燃の動きもあって、生産は引き続き抑制。

（珍味加工）

メーカー側では、春需に向けて前年同様比較的高目の備蓄生産を行っているものの、消費地問屋筋の買い注文は当用買い姿勢の強まりから幾分出遅れ。

（化学）

飼料・魚油では、大口ユーザーとの価格交渉難航や輸出の端境期入りから、荷動きが低迷、在庫も過剰なため、生産は引き続き抑制。化学肥料では、目先需要期入りすることからここきて定時操業に復帰。

（機械）

製缶機械では、缶詰・飲料品メーカーの設備投資マインド後退等を映じて新規受注が依然少ないため、操業時間の短縮により減産姿勢を強化。合板機械では、汎用高級機種等に対する国内合板メーカーからの相次ぐ新規受注に加え、輸出面でもこのほど約1年半振りに大口成約をみたことから、漸次繁忙感が増している。

（段ボール）

主力青果物向けの荷動きに盛り上がりが見られないほか、これまで比較的順調であった珍味加工メーカーからの引き合いも鈍化しているため、生産を抑制。

（乳加工品）

アイスクリームメーカーの今夏用原料手当て買いの動きから練乳の出荷は幾分上向いているものの、市乳・粉乳の荷動きが依然不冴えなため、減産を持続。

（漁網）

サケ・マス流し網の引き合いが、日ソサケ・マス交渉の決着（2月20日）をうけて幾分強まってきているため、操業度は依然低水準ながらも若干好転。

（その他の製造業）

品目別売上高は暖冬の影響もあり季節衣料の動きが鈍かった衣料品が105億8,731万円(前年同期比0.2%減)、歳末ギフト商品が伸び悩んだ食料品は63億6,697万円(同0.2%増)、身回品が18億5,013万円(同2.1%増)、雑貨23億1,219万円(同4.5%減)、家庭用品26億2,635万円(同0.1%増)、食堂・喫茶5億8,162万円(同2.1%減)、サービス2億2,803万円(同2.6%増)、その他14億24万円(同10.8%増)。

②新車登録台数

第3・四半期の函館管内新車登録台数は5,588台で前年同期比3.6%の減少。

車種別では普通乗用車が3,405台、前年同期比8.2%減と前期(7~9月期)に引き続き低迷、また長期間好調を持続してきた軽自動車は振るわず1,468台、同7.6%の減少と陰りを見せた。

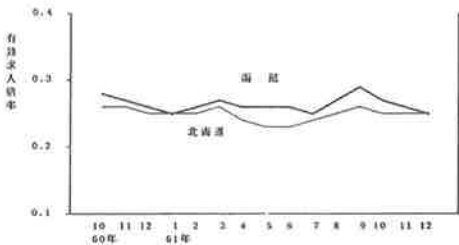
5. 雇用情勢

第3・四半期の函館職業安定所管内の月平均有効求職者数(常用)は6,548人で、前年同期に比べ2.2%増加、月平均有効求人数(常用)は1,687人で同2.0%減少し、有効求人倍率は0.26倍と前年同期より0.01ポイント下降。

また今期の新規求人数(常用)は1,204人で前年同期に比べ0.2%増加し、月平均充足数(常用)が221人で月平均充足率(有効求人数に対する充足数の比率)は13.1%(前年同期14.5%)となった。

新規求人数と充足数を産業別にみると、農・林・漁業が求人数21人に対し充足数が16人、建設業148人に対し61人、製造業189人に対し122人、運輸・通信業66人に対し44人、卸・小売業465人に対し260人、金融・不動産業44人に対し11人、サービス業238人に対し117人、公務33人に対し33人となっている。

図一 雇用情勢



6. 金融情勢

函館管内金融機関(都市及び地方銀行、相互銀行、信用金庫)の61年12月末現在の預金残高は8,298億8,200万円(前年同月比2.5%増)、これに対して貸出総残高は5,707億5,700

万円(同2.0%増)で預貸率は68.8%と前年同月に比べて0.3ポイント上昇している。預金のうち定期性預金は6,141億1,700万円(同1.8%増)で、預金残高に占めるウェイトは74.0%と前年同月より0.4ポイント下降している。また貸出金のうち設備資金は1,447億9,800万円(同6.0%増)で、貸出金に占めるウェイトは25.4%で前年同月より1.0ポイント上昇している。

函館市内でみると、預金残高5,959億9,100万円(同2.4%増)に対し貸出総残高は4,617億4,800万円(同1.9%増)で預貸率は77.5%と前年同月より0.3ポイント下降している。預金のうち定期性預金は4,396億8,100万円(同1.2%増)で73.8%を占め前年同月より0.8ポイント上昇。一方貸出金のうち設備資金は1,203億1,700万円(同7.3%増)で貸出金に占めるウェイトは26.1%と前年同月より1.4ポイント上昇した。

7. 企業倒産

第3・四半期の函館管内企業倒産件数(負債額1,000万円以上)は26件で前年同期と同数、負債総額は24億1,500万円の前年同期より67.6%増加した。

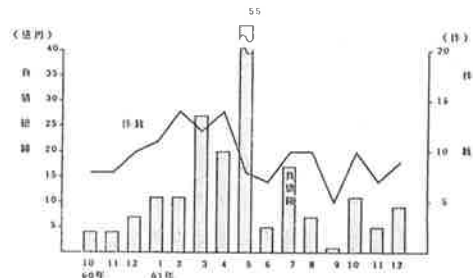
今期は10月に自動車販売修理会社の倒産が4件を数え、一般ユーザーを巻き込んだ社会問題に発展している。

業種別では、建設業7件、4億4,800万円、製造業2件、2億2,500万円、卸売業1件、3,000万円、小売業8件、8億9,100万円、飲食業1件、3,000万円、その他が7件、7億9,100万円となっている。

原因別で業績不振が11件、放漫経営12件、信用低下2件、その他1件。

一方、今期の函館市内不渡手形(取引停止処分)の発生状況は、人員76人で前年同期より35人増加、枚数が141枚で同120.3%増加、金額が7,043万円と同50.0%増加している。

図一 企業倒産



経済の窓

函館地域の
経済動向

第3・四半期（10～12月）

昭和61年度第3・四半期の函館管内経済動向は、公共事業、建築活動が比較的順調な動きを維持しているが、生産活動では内、外需の不振から生産水準の引き下げを余儀なくされている企業が目立っており、個人消費も永く好調を持続してきた軽自動車販売に陰りが見られたのに加え、大型小売店販売も低調で総体では停滞色を濃くしている。

1. 公共事業発注状況

昭和61年度第3・四半期までの函館管内公共事業発注状況は総体の発注額が632億6,200万円 で前年同期に比べ44億7,000万円増加しており、発注率は96.4%（前年同期96.3%）となった。

機関別にみると、函館開発建設部が発注額319億3,200万円、発注率98.0%で前年同期（283億7,400万円、96.5%）を上回る実績。内訳は道路事業が94億9,700万円 で発注率98.8%、河川事業が7億2,200万円、同99.7%、多目的ダム事業2億6,600万円、発注完了。土地改良事業35億5,200万円、同92.8%、農用地事業12億9,400万円、同95.7%、漁港事業28億4,000万円、同99.5%、空港事業が3億7,000万円、発注完了。港湾事業46億5,800万円、発注完了。道路災害事業2,000万円、同87.0%、河川等災害事業3億6,800万円、同98.9%、国庫債務負担行為83億4,500万円、発注完了。〔発注率には国庫債務負担行為分を含まない〕

函館土木現業所では発注額が240億400万円、発注率は96.6%と前年同期（223億5,500万円、97.5%）を上回っており、内訳は道路事業67億200万円、発注率が95.2%、河川事業24億4,600万円、同94.2%、砂防事業18億9,400万円、同98.1%、海岸事業9億7,800万円、同99.9%、漁港事業93億3,800万円、同98.6%、土木災害事業6億4,400万円、同91.7%、街路下水道事業20億200万円、同94.0%。

函館市では発注額が73億2,600万円、発注率87.6%で前年同期（80億6,300万円、89.7%）を下回っている。部局別内訳は土木部18億5,800万円、発注率85.0%、都市建設部4億

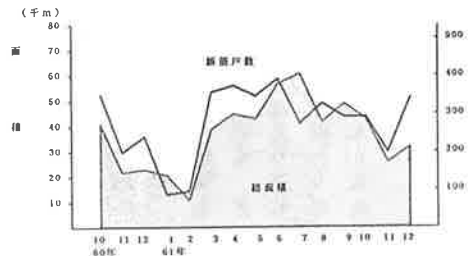
9,300万円、同54.3%、下水道部19億5,100万円、同89.3%、港湾部2億4,800万円、同91.3%、教育委員会16億6,800万円、発注完了。その他が11億800万円、同96.8%。

2. 建築着工状況

第3・四半期の函館市内建築着工状況は建築物床面積合計が100,255㎡で前年同期に比べ15.4%増加したが、そのうち住宅部分は64,399㎡で同5.4%減少している。

戸数でみると住宅総戸数が931戸で前年同期比8.0%の減少となったが、改築が大幅に減少したため、新築はアパート、マンション建築が引き続き好調を維持しており、836戸で同5.3%増加している。さらに新築の内訳は、持ち家が230戸、同22.3%増、借家が541戸、同4.6%増、分譲65戸、同22.6%増となっている。

図一 建築着工状況



3. 電力需要

第3・四半期の函館管内電灯・電力消費実績は3億2,199万KWHで前年同期に比べて10.0%の減少。

電力についても、前年同期比18.0%減少の1億8,160万KWHで、うち産業用電力は8,918万KWHと同33.5%の大幅減と円高による輸出入関連業種の操業低下を色濃く反映している。

産業別では化学工業が前年同期より9.0%、木材・木製品等が同1.0%増加している他は、セメント・土石業が同79.8%減少と大幅に落ち込んだのをはじめ、鉱業、同51.8%減、食料品製造業、同1.2%減、石油精製業、同0.9%減、鉄鉱・金属・機械業、同3.1%減、運輸・通信・ガス・水道業、同7.7%減、その他、同21.3%減といずれも消費量が減少している。

4. 個人消費

①大型店売上高

第3・四半期の函館市内第一種大型店売上高（=トリ家具を除く）は、11月に身回品、家庭用品を中心に好気配となったが、12月入り後は衣料品、食料品の主力二品目を筆頭に不冴えとなり、総額で259億5,283万円、前年同期比0.2%の微増と横バイ状況。

ヒントぴんと

榮繁

創業時忘れず 生き残り優先の 元手発想がキメ手

イトーヨーカドー社長 伊藤雅俊

私ども零細企業から出発したものは、お客様あつての商売と肝に銘じています。そうゆうチャンスに乗る機会発想。おカネにしても私どもは元手発想なんですネ。

〃セブン・イレブン・イー・キ

ブノッのCMでお馴染の伊藤さんは、開口一番「好きこそものの上手なれ」という諺があります。私が、私は商売が好きです。何事でも、ながくやっていると、自然に好きになるものですが、その中でも、私はとくに商売が好きです。私の実感としては〃商い〃は〃飽きない〃つまり、飽きずにやることのような気がします。好きだから、好きになりそうだから、飽きずにやる。飽きずにやっていると自然と商売のコツも少しずつわかってきて、自信もつてきます。

商売に限らず、あらゆる修業もそうだと思いますが、商売も、きわめ尽くすということはありません。行けども、行けども終わりが無い、さらにその先が待ちかまえています。

私は、そこまでたどり着いた喜びとささやかな自信とによって、

あらためて挑戦する気持が、勇気が湧いてきます。と宜まう。

伊藤さんを前にしていると、思わず〃商人道〃という〃道〃を意識せざるをえない。セコムの飯田社長さんは当たり「前のことをやり通す非凡な人」とこの伊藤さんを絶賛した。

おカネを借りたら、利息がつく。利息・元金は期日通りに返済しなければ信用に傷がつく。いっぺん失った信用は取り返しがつかない。だから、目先の利益よりも信用を大切にす——ともおっしゃる。

「商人として当り前じゃありませんか。私ども零細企業から出発したものは、お客様あつての商売と肝に銘じています。そういうチャンスに乗る〃機会発想〃——。

大企業の人は問題意識から〃問題発想〃をします。ここに大きな違いがあります。おカネにしても、私どもは〃元手発想〃——元手が

なくなつては食べていけない。大企業は使える発想ですから——。金銭感覚一つにしても、ものすごく違います。」なるほどと頷ける

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

——含蓄のある言葉である。

昨年十一月二十八日、伊藤さんは、一人静かに埼玉県春日部市に百貨店「ロビンソン春日部」を船出させた。安売りの元祖ダイエーが有楽町に百貨店プランタンを開店して苦戦中の最中である。この辺の事情を伊藤さんは次のように説き明かす。「たしかにお惣菜向きのマーケットはできました。

しかし、世の中が落ち着いてくると、いわゆる物不足時代に育った「団塊の世代」にも、ちょっとしたヨソ行きの気分を味わいたいという欲望が当然あるんじゃないですか。ローンや教育費など可処分所得は少ないから、ものすごいヨソ行きはできないけれども……」伊藤さんは繰り返えし、「ものすごいヨソ行きはできないが……」「ちょっととしたヨソ行きをカバーする。」点を、とくに強調なさる。

特に一九六八年から十年間で五十倍の伸び率は驚異の一言につきる。
イトーヨーカドーは一九八〇年に三越、ダイエーを抜いて流通業

界で利益日本一の座を確保、以来今日まで王座を守り続けている。

その伊藤さんにして、なお、この微妙なニュアンスの差をわすれない。ここにイトーヨーカドー躍進の秘密が隠されているのでは。

「世の中のニーズは、私どもの予想以上の速さで多様化、複雑化して、はげしく変化していきます。なにが売れるか分からないとコボす人がいますネ。みんなに分らないことは私にも分からない。そういうときは、まずマチにできることにしています。それでもなお、分からなかったら他分野、自分の部下に聞く以外にない」

利益日本一の流通業にのし上がったいまでも、伊藤さんの心は衣料小売店時代の昔と少しも変わっていない。そのはずである。伊藤さんは未来社会をこう予見する。「これまでのような豊かさはないものと認識すべきです。供給過剰時代になってこそ、はじめて本当の商売ができるんです。成長を考えるとき、とかく人間は貪欲になりがちです。成長よりも、生存。つまり生き残ることを考えるべき

です。」とどこまでも控え目である。そして、伊藤さんは、イトーヨーカドーの社風を次のように説明してくれた。

一つ、恩のあるお取引先も切ることがある。二つ、商品は売れないのが当たり前である。三つ、お取引先への四つの心くばり①イトーヨーカドーは、お客様と同時に②お取引先との約束は必ず守る③お取引先の接待は受けない④返品を出さないようにする。四つ、人間（お客様）を粗末にしたら、売人だけでなく、社会人としても失格である。五つ、ローマは内部から滅亡したのである。六つ、腕組みして商談すると情報が入らない。七つ、上司は率先垂範する。八つ、リーダーに必要なのは次の四つの人間性①決定する②決定したことに責任をもつ③約束を守る④視野を広くものごとを見ることである——という。伊藤さんにしてこの手堅さである。つねに時代を先き取りし、お取引先とお客様に視点を置きながら、初心を忘れず前進する伊藤さんの中に筆者は真の「商人道」をかいまみるおもいであった。

64年の伝統と信用を誇る

早川特許事務所

特許、実用新案、意匠、商標、権利侵害

所長 弁理士 早川 政 名

〒112 東京都文京区白山6-17-7 早川ビル 電話 (03) 946-0531<代表>

発明相談 4月15日水曜日午後1時から午後5時まで、函館商工会議所で相談をお受けいたします。相談は予約制になっていますので、商工会議所相談課(23-1181 内線63番)にお申し込み下さい。



「社長よ！財テクより新事業に

挑め」企業内起業家を育て開拓を

経済評論家 大野和弘

社長の「ゴー・サイン」で企業に勢いを

私の知ありの社長さんで、こういうことを申しておられる方がいる。

「飛行機が乱気流に包まれるとパイロットはエンジンを全開して切り抜けることを考える。馬力を落としたり、たちまちタタキ潰される。いまの経済環境はそれと同じだ。企業は全力で突っ走る以外にない。社員の力を引き出し、スタミナを精一杯つける以外に方法はない」と。そこでこの社長さんは、社員が提案してきたプランには「よしーヤレ」といって「ゴー・サイン」を積極的に出すようにしているそうである。

いろいろ積極的にやらせることで、企業に勢いをつける。そうすれば、そこから何か成功のキッカケを掴め、新事業のタネが生まれる社長さんはこう考えている。

いうまでもなく、今日は円高に伴う構造転換で、日本の中小

企業は大変な苦難に陥っている。おそろくむこう三年が勝負ではなからうか。この三年間を切り抜ければ、二十一世紀への展望が開けてくるだろう。三年間を何とか持ちこたえることが大切だ。そこで本業の落ち込みを財テクや土地の処分、ゴルフ会員券の売却で乗り切るのも一つの方策である。古くからの持株や土地を売却すれば、値上がりヘッジで財務内容は改善でき

フットワークを軽くして市場感度を身に つけよう

しかし、それはあくまで事業を伸ばすための縁の下の力持ちの存在にすぎない。財テクに注ぐエネルギーで、企業のスタミナがそがれるようなことがあってはならない。

いろいろ眺めてみると、いまはフットワークの軽い足攻型人間を大切にす時代である。あれこれ理屈をひねって考えてみ

でも、しょせん市場は読み切れない。「こんなものがいけるんじゃないか」と感じとったら、とにかくやらせてみる。

お客におつけ、お客にたたかれ、お客に教えてもらいなから、さらに精度の高いものに高めていく。こうした足を使った商売の仕方を繰り返していくうちに、市場感覚が身についてくる。先ほど、知り合いの社長さんが「よし！ヤレ！」といってどしどしゴー・サインを出すというのは、こうして社員を活気づけることで、それが企業の活力やスタミナにつながるっていくと考えたからではなからうか。おそらくこの会社はあと三、四年もたつと、社員の個性を生かした事業がアメーバ状に広がって、社長さんがそれら全体をネットワークして治めていく、そういう形に発展しているのではないかと思われる。

二世帯に入ったアメリカのニュービジネス

幸い、今日はニュービジネスが大変話題になっていて、多彩な新商売がたくさん生まれやすい環境にある。この分野で日本より五年ほど先を行っているアメリカの事情を見ると、アメリカではニュービジネスがさらに二世帯に入って、さらに特徴あるものに人気が移っている。例えば引越し業一つをとってみても、OA化されたオフィスの引越しだけを請け負う専門業者が登場している。電話に限らず、ワープロやコンピュータ、ファクシミリ、CATVの回線と、専門的设备を備えたオフィスの移転は、いままでの引越しのように素人が簡単に手が出せるほど簡単ではない。資料の梱包と移動だけではすまされ

ない複雑さがある。そこでそうしたことを細かくチェックして、OA機能に支障をきたすことなく引越し業務をサポートする商売なども始めている。

また、女性エグゼクティブ専用のマタニティウェアを扱うマザー・ワークスというお店なども最近生まれたものだ。女性が妊娠した時、いままでのマタニティドレスでは経営幹部としての品格にかかわる。そこでこのお店の妊婦服は、周囲の人に目立たないようにプレッピースタイルのマタニティウェアを取り揃えて女性の社会進出に着目した商売をしている。

個性と特徴を生かしたビジネス・チャンスを掘め

このように個性と特徴を生かし、的をしぼって市場を細かく開拓していけば、新商売はまだたくさん見出せる。しかしそうしたビジネス・チャンスを掘むには、何よりも顧客の臭いをかぎつけて行動する人間、執念と執着心を身につけた人材が欠かせない。そこで従業員百人の会社なら、八十人を現業に回して収益の母体にする。しかしあとの二十人は新規事業の開拓をやらせて企業内起業家に当てる、そうした配分により、会社勢いをつけていくことができるのではなからうか。