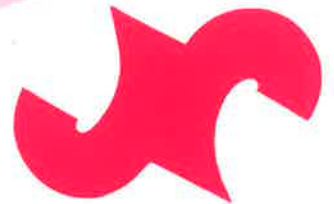


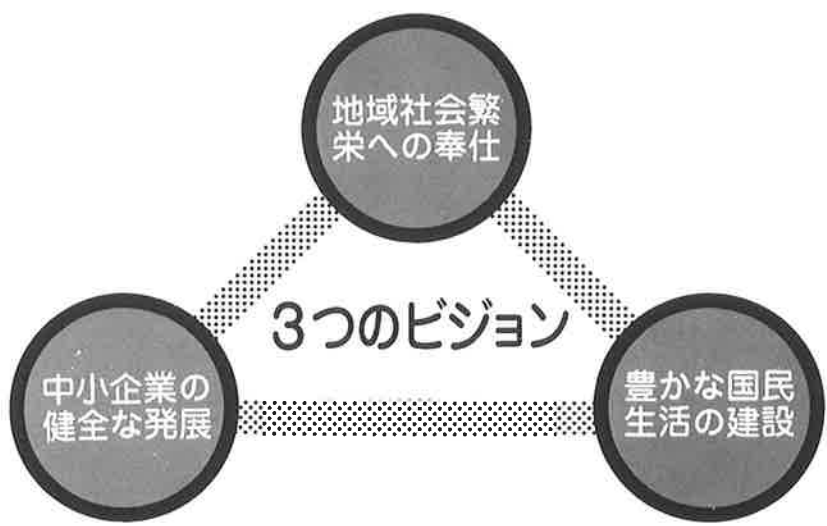
# ともえ

No. 92



■ 函館商工会議所報 ■  
**1988 11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	上磯郡上磯町飯生2丁目4番24号	TEL 73-2151(代)
五稜郭支店	函館市本町30番24号	TEL 52-0511(代)	えさん支店	亀田郡恵山町字中浜115番の4	TEL 84-2111(代)
弁天支店	函館市弁天町13番11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)			

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	12
寄稿文	14
Q & A	16
情報コーナー	18
テイータイム	21
ご案内	22



●視点

暖かかった秋も美しい紅葉とともに過ぎ去り、イベントの年昭和六十三年も、あと一月あまりで新しい年に引継がれようとしています。

正に、今年は青函博に始まり、青函博で終わったといってもよいと思います。ただ、会期中の低温、雨模様、そして相乗効果を期待した食の祭典の不評など、青函博をめぐる環境には厳しいものがあつたにも拘わらず、道南に住んでいる方々の二倍以上の入場者がありました。

また、地域経済が青函博の準備段階に入った昨年夏以来急速に回復し、現在も拡大の方向にあることからしても、やはり青函博はやらなければならなかつたイベントであると思います。その後の人の動き、物の流れをみてみましても殆んど部門が前年を大きく上回っています。

トンネル効果はまだ続くと思います。しかし、鉄は熱いうちに打てというとおり、今活性化を呼び戻した函館にとって、これを将来につなげていくことが大切です。

古いものを活かした新しい観光地づくりも重要です。ハイテク企業の誘致を含め、地元企業の技術の向上や新技術の開発もやらなければなりません。また、これら事業を推し進めるべき人材の育成も大切な仕事です。明年春には青函インターブロック交流圏計画もでき、今後の進むべき道も明らかになります。青函博という大イベントは終りましたが、やらなければならないことはまだまだあります。今冬は大いに気力を養い、明春に備えようではありませんか。

# 会 議 所 の 動 き



## 副会頭に松本演之氏を選任 6委員会副委員長も承認

第1回 議員会  
第2回 臨時議員総会

改選後、初の常議員会と第二回臨時議員総会が、去る十一月十四日本所において開催されました。

常議員会では、先般開催の第一回臨時議員総会で設置が決定した六委員会の正・副委員長及び委員の選任など三案件が審議され、それぞれ原案どおり決定しました。

また、次の総会の附議事項として追加提案された選挙及び選任規約の一部改正についても、原案どおり次回の総会に附議されることに決定しました。

続いての第二回臨時議員総会では、まず報告事項として、議員改選に伴う正・副部長や本日開催



▲挨拶をする松本新副会頭

の常議員会で承認された正・副委員長及び委員の選任結果の報告のほか、今後の当地域発展にとって重要な柱となるべき青函インターロック交流圏計画案について細部にわたる報告があり、本所も既に専門部会や幹事会に参画していることもあり、今後も積極的に推進していく旨の報告がなされました。

次いで附議事項に入り、先の臨時議員総会で残されていた「副会頭一人の選任同意について」が議件として上程され、川田会頭より副会頭として松本演之議員(株)松本組取締役社長)の指名があり、満場一致でこれに同意することを決定しました。

なお、今回の常議員会、議員総会開催をもって、一連の役員、組織の改選手続などが完了し、向う三ヶ年の新体制が整ったことになりました。

本日の常議員会で選任された六委員会の正・副委員長は次の方々です。

(◎は委員長、○は副委員長)

総務委員会

- ◎ 山田典夫 (庭本産業株)
- 小島悦郎 (小島商事株)
- 木戸浦辰夫 (東一函館青果株)
- 森川基嗣 (株森川組)

- ◎ 地域開発委員会
- ◎ 大越勝巳 (大一興業株)
- 東口 昭 (株丸井今井函館支店)

- 三宅 至 (尙和光ビル)
- 対馬孝一 (株ユニークショップつしま)

文教委員会

- ◎ 田中 仁 (第二物産株)
- 北村 實 (株北村船具店)
- 長門一也 (株長門出版社)
- 和田一明 (株丸又和田商店)
- ◎ テクノポリス委員会
- ◎ 若林利次 (函館製網船具株)
- 倉崎六利 (真鉄工業株)
- 飯田貢一 (ベンケイ綿株)
- 小熊勝夫 (小熊水産倉庫株)
- ◎ 高度情報化委員会
- ◎ 沼崎弥太郎 (株南北海道電子)

## 本所六部会部会長



木村農水産部会長



安藤工業部会長



白戸商業部会長



中野観光サービス部会長



石井理財部会長



斉藤運輸港湾部会長

- 池見厚一 (㈱近藤商会)
  - 加藤隆三 (北海興業㈱)
  - 平形隆司 (鈴屋商事㈱)
- 青函圏特別委員会 (仮称)

計算センター

## 本所六委員会委員長



田中文教委員長



大越地域開発委員長



山田総務委員長



西野青函圏特別委員長



沼崎高度情報化委員長



若林テクノポリス委員長

- 西野鷹志 (函館山ロープウェイ)
- 柳沢 勝 (㈱魚長食品)
- 瀬戸山幸男 (函館定温冷蔵㈱)
- 杉村吉彦 (㈱精養軒)

- 松本演之 (㈱松本組)
- 菅 鉄夫 (㈱菅製作所)
- 黒田憲治 (㈱高木組)
- 鈴木啓記 (北海道日産化学㈱)
- 農水産部会
- 木村勝太郎 (函館魚市場㈱)
- 田島久吉 (北海道乳業㈱)

- 荻野 清 (㈱棒二森屋)
- 中澤真一 (㈱ニュー糸平)
- 八田俊男 (㈱ニューリック)
- 工業部会
- 安藤勝見 (北海道瓦斯㈱函館支社)

当商工会議所の六部会(商業・工業・農水産・運輸港湾・理財・観光サービス部会)は、去る十月二十五日から二十九日までの間に開催され、それぞれ正・副部会長を次のとおり選任しました。

(◎は部会長、○は副部会長)

- 名取喜昭 (㈱不二屋本店)
- 福田 強 (函館旅館組合)
- 灰谷 清 (旬はいや)
- 豊山秋央 (丸ト豊山食品㈱)
- 竹林勝三郎 (竹林漁業㈱)
- 齊藤鉄男 (共栄運輸㈱)
- 鎌田 徹 (日本通運㈱函館支店)
- 伴 文康 (函館バス㈱)
- 石井正之 (㈱北海道拓殖銀行函館支店)
- 大沼平八郎 (㈱ジャックス)
- 森 迪康 (函館信用金庫)
- 中野 豊 (五稜郭タワー㈱)
- 河内孝夫 (㈱湯の川プリンズホテル)

- 豊山秋央 (丸ト豊山食品㈱)
- 竹林勝三郎 (竹林漁業㈱)
- 運輸港湾部会
- 齊藤鉄男 (共栄運輸㈱)
- 鎌田 徹 (日本通運㈱函館支店)
- 伴 文康 (函館バス㈱)
- 理財部会
- 石井正之 (㈱北海道拓殖銀行函館支店)
- 大沼平八郎 (㈱ジャックス)
- 森 迪康 (函館信用金庫)
- 観光サービス部会
- 中野 豊 (五稜郭タワー㈱)
- 河内孝夫 (㈱湯の川プリンズホテル)

なお、工業部会の松本副部会長は十一月十四日の総会で副会頭に選任されました。

# 本所6部会の正副部会長を選任

# 今、税制改革を考える 税制講演会開催！

今年もまた、「この社会、あな  
たの税がいきている」のスローガ  
ンのもとに、十一月十一日から税  
を知る週間行事が全国各地で開催  
されました。

本所でもこの週間行事に協賛し  
函館地方人会、函館青色申告会  
と共催して、初日の十一日に、今  
や国民的課題として全国民の注目  
を集めている「税制改革のポイント

## 「税制改革のポイント」 ～消費税を中心として～ 講師／立山 武司 先生



トクをテーマに税制講演会を開催  
しました。

当日は、あいにくと吹雪模様  
の荒天にもかかわらず百余名の聴講  
者が、政府税制調査会特別委員の  
立山武司講師の講話に終始熱心に  
耳を傾けました。

講師は先ず国会審議の現状にふ  
れたうえ、昭和二十五年のシャウ  
ブ勧告以来の抜本的税制改革案を  
限られた時間で説明するのは難か  
しく、根幹をなす部分の説明を行  
うと前置きし大要次の通り解説し  
ました。

現行税制は時代の変化に対応出  
来ず、所得税、法人税中心の直接  
税が全体の七十二％を占めている  
上、例えば電気掃除機は課税、電  
気炊飯器は非課税など課税の基準  
が不明確となっている。

このような制度上の不平等と、  
制度によらない施行上の不公平（  
所得捕捉の不公平など）等に対し  
国民の不満が高まっている。

一方、高令化社会の進展は今後  
の老人生活の保障、医療費の保障  
等を益々困難にする。

今回の税制改革は、そのような  
さまざまなのひずみを是正し、均衡  
のとれた安定的な税体系を確立す  
ることにあると改革の必要性を説  
き、さらにその柱となるのが消費  
税の導入であり、その課税の仕組  
みと計算方法について詳細な説明  
がなされました。

以上の解説の後、質疑応答が行

## 函館⇄丘珠便増便を陳情

去る十月二十八日函館空港整備  
促進連絡協議会は、函館―丘珠（  
札幌）間航空路線の通年四便運行  
について、会長の出葉渡島支庁長  
・本所村瀬副会頭等一行が関係省  
庁へ陳情しました。

函館空港は、昭和三十六年に開  
港して以来、東北以北で千歳空港  
に次ぐ国内幹線空港として年々そ  
の需要が高まり、昨年には年間乗  
降客数が百二十万人に達するなど  
今後さらに大幅な需要増が予測さ  
れています。

こうした現状の中で、今後施設

われましたが、質問が相次ぎ、業  
種、業態によって抱えている問題  
点が多いことが浮き彫りにされ、  
予定時間を一時間も超過して終了  
いたしました。

総論として改革の必要性は理解  
出来るものの、各論については尚  
不明確な点が多いことから、拙速  
を避け今後とも十分論議を尽くし、  
国民の理解を求める努力を続ける  
べきことが痛感された講演会でし  
た。

整備や路線網の拡充など、利用者  
の利便性向上を図ることは、函館  
空港にとって最も重要な課題であ  
り、特に函館―丘珠間は、道南と  
道央を結ぶ利便性の高い空の交通  
路線として年々その重要性は高ま  
っており、最近の利用客の急増も  
あり、同路線通年四便運行を早急  
に実現させるため、この度の陳情  
となりました。

当日は、運輸省航空局を中心に  
陳情要望を行い、同路線増便へ向  
けた地元の熱意を伝えてまいりま  
した。



# 事務局日誌

10月

- \*総会
  - 11(火) 第1回臨時議員総会
- \*部会
  - 25(火) 理財部会
    - ◇ 商業部会
  - 27(木) 観光サービス部会
    - ◇ 農水産部会
    - ◇ 工業部会
  - 29(土) 運輸港湾部会
- \*正副会頭会議
  - 11(火) 第61回正副会頭会議
  - 13(木) 第1回正副会頭会議
  - 24(月) 第2回正副会頭会議
- \*会議(道商連)
  - 11(火)・12(水) 第2回道内主要都市商工会議所相談所業務担当部課長会議
  - 27(木)・28(金) 全道商工会議所補助員等研修会
- \*審査会
  - 14(金) 小企業等経営改善資金の審査会
  - 28(金) ◇ ◇
- \*諸会議
  - 8(土) 函館市大型小売店関係者懇談会
  - 13(木) 昭和63年度分野調整指導調査員連絡会議
  - 14(金) 第2回湯の川温泉街活性化推進懇談会
    - ◇ 年金共済実務担当者連絡会議
  - 17(月) 函館市大型店舗出店対策協議会
    - ◇ 函館圏企業誘致推進協議会第2回幹事会
  - 18(火) 第2回青函インターブロック交流圏構想推進協議会幹事会
    - ◇ 婦人会例会
  - 21(金) 全国いか加工業協同組合臨時総会
  - 24(月) 婦人会役員会
    - ◇ 函館市情報公開制度懇話会
  - 28(金) 議員会役員会
  - 29(土) 南北海道が連帯して北海道分県を進める会設立総会
- \*陳情・要望
  - 28(金) 函館・丘珠(札幌)間航空路線の通年4便運行に関する要望
- \*講習・催物
  - 1(土) 東洋大学創立101年公開講演会
  - 5(木) 記帳講習会

- 6(木) 企業採算の考え方・とらえ方セミナー
  - 6(木)～8(土) 青函博中国物産館閉館記念謝恩セール
  - 12(水) 記帳講習会
  - 14(金) ニューメディア講演会
  - 18(火) 経営相談
  - 19(水) 函館行政監察分室「一日合同行政相談所」
    - ◇ 発明相談
    - ◇ 記帳講習会
  - 20(木)～25(火) 第34回函館児童生徒発明工夫展
  - 26(水) 記帳講習会
  - 27(木) 函館経営者協会セミナー
    - ◇ 「管理・監督者能力強化講座」
    - ◇ 経営相談
  - 28(金)～31(月) 北海道牛乳普及協会ミルクランドフェア
  - 29(土)～31(月) 第8回みんなの消費生活展
- \*検定試験
- 2(日) 第4回1・2級、第5回4級ワープロ検定試験
  - 12(水) 第16回2級販売士検定試験
  - 23(日) 第124回珠算能力検定試験
- \*刊行物
- 20(水) 所報「ともえ」No.91(10月号)発行
- \*相談・診断
- |    |     |    |    |     |    |    |     |
|----|-----|----|----|-----|----|----|-----|
| 金融 | 192 | 税務 | 16 | 経理  | 21 | 経営 | 141 |
| 労働 | 16  | 取引 | 0  | その他 | 5  | 計  | 391 |
- \*貸室
- |    |    |    |   |
|----|----|----|---|
| 本館 | 31 | 別館 | 4 |
|----|----|----|---|
- \*文書受信
- |     |    |    |
|-----|----|----|
| 246 | 発信 | 22 |
|-----|----|----|
- \*慶弔・その他
- 5(水) 日本団体生命保険ビル(函館ビル)竣工式
  - 9(日) 本所副会頭 加藤 憲氏ご逝去
  - 15(土) 運輸省練習船「日本丸」入港歓迎レセプション
  - 16(日) '88北海道ニューフロンティア・フェスティバル「市町村対抗ふるさと自慢うた自慢」渡島地区大会
  - 20(木) はこだて郷土料理祭会頭賞授与式
    - ◇ 「世界の教科書展」オープニングセレモニー
    - ◇ ㈱インダストレコン、ステュワート・H・シュアー氏との懇談
  - 22(土) 第34回函館児童生徒発明工夫展表彰式
    - ◇ 江口眼科新病院落成祝賀会
  - 26(水) 中国遼寧省輸出商品説明会開催に伴う国貨促・陳先生歓迎会
  - 26(水)～28(金) 函館市固定資産評価審査委員会運営状況視察
  - 27(木) 鶴岡市観光物産展オープニングセレモニー並びに観光懇談会

趣味の陶磁器・硝子食器・御進物品・各種営業用食器、名入調製いたします。

高級陶器ガラス器  
漆器・ホーロー・ステンレス食器専門店

かんたに陶器店

函館市末広町5-16(十字街電停前)  
TEL (0138) 23-1361

「歳末大売出し」

期間 12月12日～12月20日

全商品 3割引!

※ジャックス・函館専門店会加盟店

ら、底引網、サケ・マス流し網が依然低迷しているため、生産を引き続き抑制。

#### (4)建設関連

新設住宅着工が一戸建て住宅の落ち込みを中心に前年割れとなったほか、公共工事の発注も高水準の前年を下回った（主要5官庁の9月中発注額前年比△40.3%、年度初来発注額累計同△4.5%）。もっとも、既往受注分に加え、進出企業の工場新設・小売店舗の新增築工事等新規受注分が増加（9月中の非住宅建築物着工床面積前年比+65.6%）していることなどから、土木・建築筋の手持ち受注残は高水準で、引き続き活況を呈しており、セメント・生コン等建設資材の荷動きも堅調。

#### (5)農 業

主力の水稲は、収穫を終ったが、その作柄は松山が「やや不良」、渡島が「著しい不良」（渡島・松山支庁調べ、10/15日現在）となっている。もっとも、馬鈴薯、野菜等はほぼ平年作で、価格面では本州産地の不作を映じて高値のものが多い。

#### (6)漁 業

近海マイカ漁は、日本海側が豊漁の一方、太平洋側は不漁と地域により明暗を分けたかたちで、全体では前年を下回っている。真コンブは採取量がほぼ前年並みながら、品薄による取引価格の上昇から販売額は前年をかなり上回っており、漁期入りの秋サケ定置網漁も好水揚げが続いている模様。

#### (7)消費関連

9月中の市内大型小売店(10か店)の売り上げは、主力秋物衣料品が好調であったうえ、靴、アクセサリ等の身回り品や食料品も押し並べて好売れ行きを示したため、全体では前年比+6.2%の高い伸び。10月入

り後も季節商品を中心に順調に推移した模様。

一方、耐久消費財では、家電販売は伸び悩んでいるが、自動車販売は商用車の好調持続に加え、乗用者も新型車投入効果等から高伸したため、2か月連続の2桁台の伸び（9月中の管内新車販売台数前年比+15.4%）。

この間、観光・レジャー面をみると、青函博後も青函トンネルの人気等もあって観光入込み客は高水準の前年並みに推移しており、ホテル、観光施設、土産物店等も順調。

### 3. 金融事情（9月中）

○実質預金は、MMC等自由金利預金を中心に月中67億円増となったものの、増加額は期末預金嵩上げ運動の自粛による法人預金の伸び悩みから前年(124億円増)を大幅に下回った。

一方、貸出は水産加工の原魚買付資金や建設、卸・小売筋の期末決済資金等を中心に、前年(141億円増)を上回る月中160億円の増加。

この間、管内銀行の貸出約定平均金利は、低利な季節資金の増加もあって、月中△0.017%と前月上旬のあと再び低下(前月+0.003%)。

○銀行券は、観光・レジャー資金や前月末支給の公務員寒冷地手当等の順調な還流から月中73億円の還収超(前年同50億円)。

○財政収支は、公共事業関係費の支払が減少した一方、資金運用部貸付金の回収や保険の受け入れが嵩んだため、前年(受超71億円)を上回る月中104億円の受超。



9月

昭和63年11月1日

地域の

## 景気

— 日本銀行函館支店 —

## 1. 概況

- 最近の管内経済動向をみると、公共・住宅投資が頭打ちとなっているものの、個人消費が好調なほか、民間設備投資も引き続き増加していることなどから、企業の売り上げ、生産は高水準を持続しており、管内景気は着実な上昇基調を辿っている。
- すなわち、製造業では全国的な個人消費の好調等を背景に、電子部品が能力増強投資等により一段の増産を図っているほか、製缶機械、段ボール、乳加工品等でも外注、時間外勤務の拡大等により日一杯のフル操業で、水産加工も高目の生産を実施。また、非製造業では、土木・建築筋が公共・住宅投資の伸び悩みにもかかわらず、工場・店舗の新增築工事等の増加から引き続き活況を呈しているほか、百貨店売り上げ、自動車販売も堅調な伸びを示しており、観光関連筋では青函博後も順調に推移している。
- この間、雇用情勢をみると、新規求人倍率はこのところやや低下してきているが、企業の求人は建設、卸・小売、サービスを中心に増勢を堅持。
- 金融面をみると、預金はMMC等自由金利預金の伸びを主因に順調なほか、貸出も期末決済資金や原魚買付貸金等季節需資の増

加から堅調。管内銀行の貸出約定平均金利は低利の季節資金の増加を映じて小幅低下。

## 2. 主要業種別動向

## (1)機械

電子部品では、需要の裾野が小型OA機器から電子手帳等へと拡大し、受注も増加の一途にあるため、能力増強投資等により一段の増産を図っている。また、受注好調の製缶機械や高水準の受注残を抱える合板機械でも外注、時間外勤務等により日一杯のフル操業を継続。その他機械では、アルミ漁船等小型船やホタテ養殖器材が堅調。

## (2)食料品

水産加工では、秋の行楽需要等から消費地問屋筋の引き合いが好調なほか、年末・年始需要への期待もあって、大方の先が時間外勤務等により高目の生産を実施。また、乳加工品でも、需給引締りの練乳、粉乳の荷動きが引き続き活発で、市乳の売れ行きも好調なため、フル生産を続行。一方、飼料・魚油では、原魚イワシの需給引締りによる手当難等から生産抑制を余儀なくされているものの、魚油・エビ養殖用餌料の輸出商談は国際穀物市況の高値安定等を映じて引き続き活発。

## (3)その他製造業

段ボールでは、主力青果物向けが出荷最盛期の馬鈴薯や本州野菜不作を映じた大根、ネギ等の荷動き活発化から好調なため、時間外勤務の拡大等により増産を図っている。

また、合板でも、家具・家電向け高級品の出荷が堅調なため、フル生産を継続。市況も安値インドネシア製品の流入減等から次第に落ち着いてきている。一方、漁網では、イワシ旋網等の更新需要は比較的順調なが

### 【製造業】

今期比D I 27.1、前年同期比D I 10.0と、今期比ではプラスを示している。

細業種でみると、水産加工業と飲食料品業は今期比、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が、逆に造船業はD I がマイナスを示している。

### 【卸売業】

今期比D I 36.3、前年同期比D I 24.5といずれもD I がプラスを示している。

細業種でみると、燃料業以外は増収傾向が見込まれ、特に織物・衣服・身の回り品業、食料品業、医薬品・化粧品業、一般機械器具業は今期比、前年同期比ともにD I がプラスを示している。

### 【小売業】

今期比D I 29.3、前年同期比D I 32.2といずれもD I がプラスを示している。

細業種でも、すべての業種で増収基調を予想しており、特に各種商品販売業と自動車販売業では「減少」と回答した企業はなかった。

### 【サービス業】

今期比ではD I △11.1と今期の反動もありD I はマイナスを示しているが、前年同期比ではD I 11.1とプラスを示し、増収基調が見込まれる。

細業種でみると、ホテル・旅館業は今期比で過半数の企業が「減少」と回答する等反動減がみられるが、他の業種は総じて業績好転が予想される。

### 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」とみる企業8.2%に対し、「悪化」とみる企業6.2%でD I は2.0を示しているが、「変わらない」とする企業が85.6%もあり、ほぼ今期並みに推移される見通じとなっている。

これを業種別にみると、建設業D I 4.3、製造業D I △6.3、卸売業D I 10.0、小売業D I 12.5、サービス業D I △3.9を示しているが、各業種とも7割以上の企業が「変わらない」としている。

## 統 計 資 料

第一種函館市内大規模小売店舗売上高 (10店) 昭和63年9月

品 名	売上高(千円)	対前月比(%)	対前年同月比(%)
衣 料 品	2,890,095	127.1	107.6
身 回 品	506,539	100.6	109.8
雑 貨	583,637	93.5	106.2
家 庭 用 品	733,674	109.7	101.2
食 料 品	1,522,471	79.4	105.2
食 堂 ・ 喫 茶	165,762	77.0	104.9
サ ー ビ ス	94,717	93.9	147.8
そ の 他	397,578	94.4	98.8
総 計	6,894,473	102.5	106.2

※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。

図-4 今期の資金繰り (対前期比)

	(D.I)	好転	横ばい	悪化
全業種 (13.7)	18.8	76.1	5.1	
建設業 (8.3)	12.5	83.3	4.2	
製造業 (4.1)	10.4	83.3	6.3	
卸売業 (4.7)	14.0	76.7	9.3	
小売業 (14.3)	17.9	78.5	3.6	
サービス業 (50.0)	50.0	50.0	0.0	

## 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「売り上げ・受注の不振」をあげる企業が多く、全業種で24.6%を占めている。

この「売り上げ・受注の不振」を業種別にみると、建設業26.1%、製造業34.0%、卸売業28.9%、小売業20.7%、サービス業 4.3%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」26.1%、「求人難」17.5%、製造業では「求人難」16.0%、「原材料高」14.0%、卸売業では「純利益の減少」20.0%、「求人難・人材難」15.6%、小売業では「求人難・人材難」が27.7%でトップを占め、「客足の減少」10.3%、サービス業では「同業者の競合」が43.7%でトップ、次いで「求人難・人材難」26.1%等となっている。

来期 (10月~12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27.7%に対し、「横ばい」企業60.4%、「悪化」するとみる企業11.9%でD Iは15.8とプラス、また前年同期比でも「好転」するとみる企業26.4%に対し、「悪化」するとみる企業が10.4%でD Iは16.0とプラスを示している。

業種別にみると、今期比では建設業D I 8.7、製造業D I 18.0、卸売業D I 26.7、小売業D I 24.6、サービス業D I △18.5と、サービス業以外はD I がプラスを示している。

また、前年同期比で見ると、建設業 (D I 0.0)以外はD I がプラスを示し、好転基調が予想される。

このように来期業況見通しは、夏場の反動もあり観光関連でやや厳しい予想をしているが、総体的には個人消費の好調維持を背景に引き続き好転基調が見込まれる。

図-5 来期の業況見通し (対前年同期比)

	(D.I)	好転	横ばい	悪化
全業種 (16.0)	26.4	63.2	10.4	
建設業 (0.0)	22.7	54.6	22.7	
製造業 (6.0)	18.0	70.0	12.0	
卸売業 (20.0)	24.4	71.2	4.4	
小売業 (33.3)	42.1	49.1	8.8	
サービス業 (3.7)	14.8	74.1	11.1	

## 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37.5%に対し、「横ばい」企業47.0%、「減少」するとみる企業15.5%でD I 22.0とプラスを示し増収を見込んでおり、前年同期比でも「増加」企業32.0%に対し、「横ばい」企業53.8%、「減少」企業14.2%で、D I は17.8と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)

	(D.I)	増加	横ばい	減少
全業種 (17.8)	32.0	53.8	14.2	
建設業 (13.6)	40.9	31.8	27.3	
製造業 (0.0)	14.9	70.2	14.9	
卸売業 (24.5)	37.8	48.9	13.3	
小売業 (32.2)	42.9	46.4	10.7	
サービス業 (11.1)	22.2	66.7	11.1	

次に、来期の売り上げ見通しを業種別にみると、

### 【建設業】

今期比D I 4.4、前年同期比D I 13.6といずれもD I がプラスを示している。

細業種で見ると、設備工事業が減収基調を予想しているが、総合工事業と職別工事業は増収を見込んでいる。

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 22.7、前年同期比D I 13.1といずれもD Iがプラスを示している。

細業種でみると、総合工事業が横ばい状態だが、職別工事業と設備工事業が増収傾向となった。

このように今期の建設業界は、公共事業や住宅建築がペースを落としているが、企業の設備投資を中心に好調を維持した。

**【製造業】**

今期の生産額は、前期比D I 12.4、前年同期比D I 13.0といずれもD Iがプラスを示している。

細業種でみると、造船業と漁網業は依然低調ながら、受注好調な水産加工業、飲食品業、窯業・土石製品業では、前期比、前年同期比ともにD Iがプラスを示し、引き続き増収基調で推移した。

**【卸売業】**

今期の売上額は、前期比D I 36.2、前年同期比D I 33.3を示し、いずれも過半数の企業が「増加」と回答している。

細業種でみると、燃料業が依然低迷しているが、他は総じて業績好転しており、特に食料品業、医薬品・化粧品業、一般機械器具業、建築材料業では、前期比、前年同期比ともにD Iがプラスを示している。

**【小売業】**

今期の売上額は、前期比D I 38.6、前年同期比D I 40.1を示し、いずれも過半数の企業が「増加」と回答しており、個人消費の好調さをうかがわせている。

細業種でみても、各業種ともD Iがプラスを示し順調に売り上げを伸ばしており、特に各種商品販売業、食料品販売業、自動車販売業では、大半の企業が「増加」と回答している。

**【サービス業】**

今期の売上額は、前期比D I 55.6、前年同

期比D I 57.8を示し、いずれも6割以上の企業が「増加」と回答し、さらに増収傾向を強めた。

細業種でみると、各業種とも増収傾向にはあるが、特にホテル・旅館業では青函博の開催等で観光シーズンに入って益々活気づき、前期比、前年同期比ともに100%の企業が「増加」と回答している。

図-3 今期の純利益 (対前年同期比)

(D.I)	増加	横ばい	減少
全業種 (5.9)	30.2	45.5	24.3
建設業 (-16.7)	12.5	58.3	29.2
製造業 (-14.3)	20.4	44.9	34.7
卸売業 (2.3)	26.7	48.9	24.4
小売業 (15.5)	36.2	43.1	20.7
サービス業 (50.0)	57.7	34.6	7.7

**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27.5%に対して、「横ばい」企業51.4%、「減少」している企業21.1%でD Iは6.4とプラスを示しており、前年同期比でも「増加」企業30.2%が「減少」企業24.3%を上回ってD Iは5.9とプラスを示し、増益基調で推移した。

業種別にみると、製造業の窯業・土石製品業、卸売業の一般機械器具業、建築材料業、小売業の各種商品販売業、食料品販売業、自動車販売業、サービス業のホテル・旅館業、娯楽業が、増益傾向となった。

**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18.8%に対し、「悪化」した企業5.1%でD Iは13.7を示しているが、「変わらない」とする企業が76.1%を占め、ほぼ前期並みに推移した。

業種別にみると、サービス業 (D I 50.0) が大幅に好転しているが、他はすべて7割以上の企業が「変わらない」としており、前期並みに推移した。



(昭和63年度 第2・四半期)

# 景気動向 調査

昭和63年度第2・四半期（昭和63年7月～9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。

尚、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	269社	68.1%
建設業	50	32	64.0
製造業	100	71	71.0
卸売業	80	59	73.6
小売業	120	74	61.7
サービス業	45	33	73.3

(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（7月～9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45.0%に対し、「横ばい」企業40.6%、「悪化」している企業14.4%で、D Iは30.6とプラスを示し、好調を維持した。

これを業種別にみると、建設業D I 27.3、製造業D I 8.2、卸売業D I 34.0、小売業D I 38.7、サービス業D I 51.9と、各業種ともD Iがプラスを示しており、特に小売業とサービス業では過半数の企業が「好転」と回答し

ている。

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44.7%に対し、「横ばい」企業42.6%、「悪化」企業12.7%で、D Iは32.0を示し好転している。

これを業種別にみると、すべての業種でD Iがプラスを示しているが、特に小売業（D I 50.1）とサービス業（D I 50.1）が好調に推移した。

このように今期の業況は、青函博の開催等で夏場に入って益々活気づき、個人消費や観光関係がさらに上向いており、建築関係も企業の設備投資を中心に活況を呈する等、引き続き好調に推移した。

図-1 今期の業況（対前年同期比）

	(D.I) 好転 横ばい 悪化		
全業種 (32.0)	44.7	42.6	12.7
建設業 (8.7)	34.8	39.1	26.1
製造業 (8.5)	25.5	57.5	17.0
卸売業 (35.6)	46.7	42.2	11.1
小売業 (50.1)	59.0	32.1	8.9
サービス業 (50.1)	53.9	42.3	3.8

## 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48.3%に対し、「横ばい」企業35.8%、「減少」している企業15.9%で、D Iは32.4とプラスを示し、さらに増収傾向を強めた。

図-2 今期の売上額（対前年同期比）

	(D.I) 増加 横ばい 減少		
全業種 (31.3)	46.7	37.9	15.4
建設業 (13.1)	34.8	43.5	21.7
製造業 (13.0)	30.4	52.2	17.4
卸売業 (33.3)	51.1	31.1	17.8
小売業 (40.1)	54.6	30.9	14.5
サービス業 (57.8)	61.6	34.6	3.8

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46.7%に対し、「横ばい」企業37.9%、「減少」企業15.4%で、D Iは31.3とプラスを示している。

繁栄  
ヒント & ぴんと

日経ベンチャー副編集長  
著者／斎藤修一

ベンチャービジネス  
に学ぶ発想の転換



生き残り戦略の  
秘訣を探る

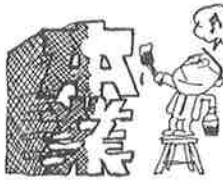
2

ケースに学ぶ  
転換のとらえ方

①成熟産業こそベンチャー精神を  
「ベンチャー精神」と言った時  
実は、その定義は明確ではない。  
ここでは「新技術、新サービスを  
駆使して、新しい市場や分野を開  
拓しようとする、成長意欲の強い  
中堅・中小企業」と考えよう。従  
って、親の代から続いている機械  
加工業の中小企業が、売上高の大  
半を依存している大手メーカーの  
下請け業務だけで存続しようとし  
ているのなら、単なる中小企業の  
域を出ない。でも、その後を継い

だ。創業者の長男が、長年培ってき  
た技術やノウハウを活用して、新  
製品をつくり、元請けの大手企業  
だけでなく、新しい販路や市場を  
切り開こうとするなら、その時か  
らベンチャー企業の仲間入りがで  
きるわけである。

要は、企業や経営者の意識や戦  
略がどうあるか、の問題である。  
大企業が既存の分野以外に、新市  
場を開拓しようとする人、モノ、金を  
投入してスタートした事業は、ベ  
ンチャービジネスと呼んでもいい  
だろう。でも、機械メーカーが中  
高年の職人の余剰人員対策という  
意図を持って設立した技術サービ  
ス会社は、経営者が表向き何と言  
おうと「ベンチャー」という形容  
詞を冠することには賛成し兼ねる。  
百年來続いている事業や、決し  
て時流に乗っていない業種に属す  
る企業であっても、ベンチャー精  
神を発揮することによって、新分  
野を開くこと  
は可能である  
しかも、何も  
初めての製品  
やサービスに  
進出すること  
が条件ではな  
い。「本業の革  
新」もまたベ



ンチャー精神の大きいなる発露なの  
である。

①(2)本業を革新して急成長  
成熟分野に属しながら、急速に  
大きくなっていく企業を2社紹介  
しよう。納豆と玉子焼きという日  
本人の食卓になじみ深い商品をつ  
くっている2つの企業である。

納豆メーカーとは、茨城県小川  
町に本社を置くタカノフーズ。1  
個せいぜい百数十円という単価で  
決して急成長分野の商品とは言え  
ない。強いて挙げれば、健康食品  
として見直されつつあるというこ  
とぐらいが好材料。それにしても  
関西人にはほとんどニーズがなく  
市場の狭い商品である。

なのにタカノフーズの売上高は  
ここ20年以上も2ケタで伸び、年  
商70億円に近づこうとしている。  
同社がここまで成長し、なおも  
伸び続けている秘密は新鋭工場と  
販路開拓に集約されている。工場  
とは、56年に完成した同社3番目  
の工場だが、年商28億円の時代に  
なんと20億円もの投資をし、1日  
30万食という従来の業界水準では  
考えられない規模に仕立てあげた。  
実は同工場を構想したのは2代  
目、47歳という若い高野英一現社  
長ではなく、創業者の故徳三氏で  
ある。英一社長によると、徳三氏  
は、納豆の味の向上をめざすため  
なら、早く建設すればいいという  
考えで、「過大投資」という声も気  
にせず、プラン実現にまい進した  
という。専務だった英一氏は無謀  
な計画と思いきや最後まで反対し  
た。しかし、徳三氏が完成前に逝去、  
その遺志を継ぐ形になった英一氏

日本団体生命は商工会議所と共に躍進して参りました。  
是非ご利用ください。函館商工会議所共済制度!!

役員・幹部社員のための高額保障……………大型保障プラン  
生涯の保障及び経営者の退職金の準備に…終身保障プラン

日本団体生命

函館支社

函館市本町8番18号  
日本団体生命函館ビル4F ☎55-1777

には苦難が待っていた。

「測量の杭が打たれるたび、鉄骨が組み上がるとともに、もうやめてほしい」との考えが頭の隅をよぎった」と英一氏は振り返っている。工場の着工から完成までの2年ちよつとの間に体重が15キロ減ったという。でも、父親の遺志を實現するという使命感、大胆な発想に事業の採算性を加味して新工場推進の立役者にならざるを得なかった新社長としての立場などが、英一氏を工場完成に駆り立てた。

結局、工場完成の翌2年間は利益が大幅に減少した。この時期に英一社長は企業体質の一新に大ナタをふるった。本社の経営機能を充実するために常務や総務部長などの要職に優秀な人材をスカウト、品質を向上・維持させるための品質会議の発足、さらに自ら公私混同を排するために夫人を常勤役員から外すことなどを実施した。

また、同時期に青果市場を経



いで大手スーパーなどに直接納入する販路も開拓した。学生時代、当時珍しかったスーパーのセルフサービス販売をみて、「こんな売り方がいずれ主流になる」と直観した思い出がスーパーへの納豆の直接納入に結び付いたという。

スーパー側には生鮮食品コーナーを充実させたいという要求が強かった。指定された日時、納入場所、量に対して、常に直近の製造

日付で商品を納入できたのは新工場があったおかげだという。逆に、膨大な投資で完成した新工場は、この新販路開拓によって稼働率を高めることができたのである。

成熟した食品市場で、納豆一筋で成長を続けている同社には、先代社長の絶え間ない味の向上を追求する頑固な姿勢と、そのためには冒険も辞さないという経営理念があった。2代目社長もまた、新工場という側面から実現させようという意欲があった。いずれも、同業界では型破りの発想だった。やれ「納豆は家内工業的な商品」とか、「しよせん市場が狭い商品」と決め付け、積極策を採らなかつたのだらう。

②職人仕事の玉子焼きを近代工場で量産

寿司屋や仕出し弁当屋向けの業務用玉子焼きメーカー、あじかん（本社広島市）も、業界の常識に果敢に挑戦し、百億円近い売上高とトップシェアをものにした。

玉子焼きは、かつて寿司屋が自前で作っていたが今では専門業者が増えている。それでも大半は個人経営の零細業者。その中にあつてあじかんは、全自動の焼成ラインを備えた量産化工場で53年に完成、急速に業容を拡大させた。

量産化の発想は、製品の均質化衛生面の向上、人件費の削減など考えればごく当然のねらい。でも、手作りで職人仕事に当たり前と思われていた玉子焼きだけに、実現するまでの足利政春社長の決断、苦悩は並大抵ではなかつた。

なにより玉子焼きの自動生産ラインなど前例がない時代である。産業用ロボットメーカーと共同開発に入ったが、相手は途中で何度もあきらめかけ、足利社長はそのつど「とにかく責任はすべてこちらがとるから」と頭を下げて、なんとか完成にこぎつけた。結局、売上高15億円



の時に6億円以上をつぎ込む「大事業」となった。

ただ、見落としてはならないのは、こうした生産体制への挑戦とともに、独自の流通システムを同社が持っていること。西日本全域1万店の得意先に対して21カ所に営業所を構え、冷蔵庫をフル稼働して、鮮度の落ちないまま、毎日、直接配達する体制を整えているのである。

池田社長は京都に生まれ地元の高校を卒業後、京都の玉子焼き製造の老舗企業で10年間丁稚奉公した。37年に広島で個人創業したが、しばらくは新参者の悲哀を味わい、一軒一軒で注文を聞き歩くという毎日が続いた。新工場とユニークな流通システムの背景には、職人仕事を体験して培った技術の確かさ、苦難の中から学んだ営業のコツや顧客ニーズのとらえ方が隠されているのである。

(つづく)

業務用・一般用高級青果物専門店



藤村商店

自由市場内 TEL 26-7322  
函館市新川町1番2号