

情報化先進団地視察

企画委員会では、今年度、活路開拓事業として卸売業の今後の情報化対策について調査研究していますが、その一環として昨年の12月3・4日県外の情報化の先進団地を視察してきましたので、その概要を簡単にご報告します。

高崎卸商社街協同組合

1. 組合の概要

群馬県高崎市、国鉄高崎駅（上越新幹線停車駅）より車で約10分のところにあり、総面積376,000㎡、組合員186社、従業員3,200人の総合卸商業団地。昭和42年に完成した全国で最初の卸団地の1つ。

2. 情報化の内容

○経緯

昭和59年10月に高崎市が通産省のニューメディアコミュニティ構想の『卸団地型』の地域指定を5ヶ年計画で受け、それに伴い組合員のニーズ調査、情報システムの概要検討を行う。昭和60年9月に組合内部にニューメディア委員会を設置、事業化検討グループ（資金面を検討）、事務処理検討グループ（コンピュータの活用方法検討）、地域LAN検討グループ（団地内の通信回線の方法検討）の三分科会を置く。昭和61年6月、第3セクターの髙崎情報サービスを設立、今後の事業主体となる。

○概要

団地完成20周年記念事業として今年、現在の会館を取壊して新会館を建設、来年2月に竣工予定でその1フロアに現在は第2ビルで準備段階の髙崎情報サービスが入居して機器を設置する。

団地内の通信はビル電話にする予定で、光ファイバー通信で行う。組合のホストコンピュータと組合員のもつオフコン、パソコン、ファクシミリと接続して組合員が情報を得られるようにする。

現在、ニューメディア委員会の中に新たにシステム開発分科会を発足させ、事務処理・受発注システムについて構築する上での基本的問題を検討している。

総事業費は10億6,500万円を見込んでおり、国に4億5,000万円の予算がつき、残りの6億1,500万円を高崎市、組合、支援メーカーが3分の1ずつ負担する。

○情報サービス

・61年～65年度の当初システム

- ① 事務処理オンラインサービス
- ② 受発注オンラインサービス
- ③ 卸団地情報交換サービス
- ・将来拡大するサービス

- ① 共同配送・共同倉庫管理のための情報サービス
- ② 映像情報サービス
- ③ 文書・画像情報サービス
- ④ ニューメディア啓蒙サービス

- ⑤ 共同駐車場管理サービス
- ⑥ 外部データベース共同利用サービス、流通関連情報・地域情報等データベースサービス

大阪船場繊維卸商団地協同組合 (大阪テキスタイルセンター)

1. 組合の概要

大阪府箕面市、国鉄新大阪駅より車で約15分のところにあり、総面積730,000㎡、組合員205社、従業員15,000人の繊維関連一次卸団地。昭和46年に完成。

2. 情報化の内容

○経緯

昭和53年7月に(財)ニューメディア開発協会が奈良県生駒市において映像情報システムの実験開始、昭和59年12月にそのシステムを持ち込み無償で借りうけて光映像情報システムの実験を開始する。

○概要

OTC3号館（組合会館）2階の光映像情報センターにホストコンピュータ装置を設置、組合員の端末装置とは光ファイバーケーブルで接続されている。

利用組合員は実験協力金として月10万円負担しており、組合よりの5,000万円と合せて製作費にあてている。

現在、導入賛成の130社の内、当初の予算の都合により12社が参加しており、一応実験は今年の3月まででそれ以降は未定であるが、国の助成が得られれば30社位に増やしたい。

○情報サービス

① 動画情報

定点観測（海外・国内の街頭の様子）、ファッションショー、繊維イベント、業界新聞ニュース、経済気象情報、店頭情報などを今年用、一年前用、リクエスト用及びレコードのプロモーションビデオ用の4チャンネルで放映している。

② 静止画情報

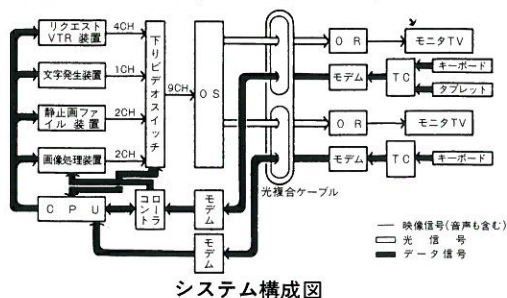
素材、催事、街頭の情報を写真や絵でサービス。

③ 文字画情報

消費者、他産地、組合広報などの情報を要約して文字でサービス。

④ 画像処理サービス

端末モニタテレビ画面上で、種々の画像を修正、図柄変更、色変更の加工処理によりデザイン画が平面処理でスピーディーに創作できる。



金問屋センターニュース

1987.1. No. 37

協同組合 金沢問屋センター 金沢市問屋町2丁目61番地 ☎37-8585 ●発行者/小川甚次郎



年頭のごあいさつ

協金沢問屋センター
理事長 小川 甚次郎

昭和62年の年頭にあたり、謹んで新春のお慶びを申し上げます。

私共金沢問屋センター組合員150社が、厳しい経営環境ではありましたが、揃って団地完成20周年の記念すべき新しい年を迎えましたことは誠に同慶のいたりであります。

さて昨年の経済情勢は深刻な円高不況の嵐が吹き荒れた1年でありました。先進5ヶ国蔵相会議に基づく市場への協調介入をきっかけに始動しはじめたドル高是正で、円は9月に1ドル152円の史上最高値を記録し、輸出割合の高い産業へダメージを与え、次いで貿易とは無関係の全産業へも波及し、日本経済に大きな打撃を与えました。

円高メリットを享受した一部業界もありましたが、全体的にみれば経済は大きく落ち込んだ1年であり、当団地も振り返ってみれば低成長に終始した厳しい年でありました。

今年は貿易摩擦解消の為に輸出抑制、輸入拡大による国内生産の落ち込み、空洞化現象による雇用問題、内需主導型経済への構造変革等々、問題が山積しております。

加えて何といっても大問題なのは、63年1月から実施予定の売上税導入でありましょう。国民大多数が反対し消費需要が低迷している現在、実施されれば、特に我々流通業界に与える影響は誠に大きなものがあります。

このようなことから、今年も実に多難な年になることが予想されますが、個々の企業努力はもとより、全組合員一丸となって激動の62年を乗り切りたいと存じます。

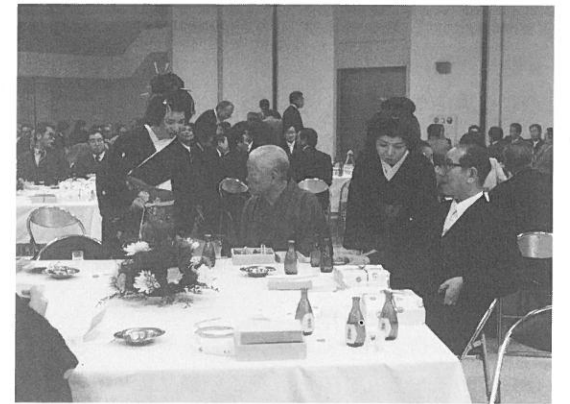
'87 新年互礼会

『激動の年を組合員一丸で乗り切ろう!』

数年ぶりに雪のないお正月を迎え、協同組合金沢問屋センター恒例の新年互礼会は、1月5日午後2時より金沢流通会館1階大ホールパルスで多数の来賓と組合員商社代表の参席のもとにめでたく開催された。

国歌斉唱に引き続き、小川理事長から「多難な年になることが予想されるが、全組合員一丸となって激動の年を乗り切りたい」と挨拶があった。

次いで中西県知事、江川市長、奥田、森両衆議院議員、嶋崎、沓掛両参議院議員、中島商工会議所副会頭より祝辞を賜り、今井県議会議員の発声の下に乾杯を行い、祝宴に移った。美妓のお酌で話がはずみ、宴たけなわの処、宇野県議会議員の音頭で万歳三唱し、本年も盛況の内に終了した。



年男大いに語る

還暦と兎年



(株) タマイ
社長 玉井 義昭

明けましておめでとうございます。

年が明けると私ども企業人として一番気になるのが今年の景気でなろうかと思えます。先日新聞に日本銀行金沢支店の昭和62年の景気見通しが記載されておりました。それによると今年は兎の年であるが、亀の様に匍匐前進の年であるというふうに書いておりました。まさにその通りだと思えます。

私どもの家具業界から見ると内需拡大、公共事業の推進等で後半は昨年より多少良くなる様な気がします。年頭にあたり今年は自分の年でもあり何とか良い決算をと意気込んでおります。

ここで昨年一年をふり返ってみますと、円高に始まり円高に終わりました。輸出関連企業である繊維・

鉄工・造船等の関連の企業に打撃を与え、全体的に低成長に終始した厳しい一年でなかったかと思えます。私どもの業界は円高に直接関係はありませんが石川県の基幹産業である繊維・鉄工が悪いので地方自治の税収が悪く、官公庁の予算の引締めにより一年間大変苦勞しました。

月日の経つのは早いもので私が商売を始めたのが昭和30年当時28歳の青年でしたがもう還暦を迎えました。その間約30年、年々売上は延び今から思えば大変楽な商売をしてきました。しかし今からはこれ迄の様にはいきません。その為には今年には知恵をばって飛躍の年にしたいと思っております。

兎年の新春にあたり



一 恵 商店
坂川 恵造

62年を迎え48歳の年男の由ですが、別にそれについての感慨はありません。

ただ、20代、30代に48歳の年齢ときけば分別盛りだなどと思いましたが、いざなってみますと何一つ悟

して何か魅力のある指導が出来るということは必要ですね。

ある会で、問屋に対して何を望みますかと聞いた場合、商品の完全フォロー、企画提案、金融面での援助、売れ筋商品情報の提供、後継者問題などいろんな要望があったんですが、現状はどれ一つといって満足させてくれる企業はない。だからどれでもよいから一つ100%満足させてくれる企業があれば小売業者と強いパイプを持つことが出来るといわれた。

それらを考えていった場合、企業努力は勿論ありますが、異業種交流の中での提携が必要であると思います。

堀川 今後とも魅力ある地域には中央からの進出が考えられるわけですが、現状をふまえてみた場合どうか。



永井 太平洋側と日本海側とみると、雪が降ったりする地域的なギャップがあるので売れる商品は違う。そこで、地方問屋として、地域に密着した商品構成が必要です。中央から大手資本が進出して来た場合、地方の小売りはどうなるのか、金沢の町はどうなるのかを考えると、地元の小売りが衰えていけば、税金も入って来なくなるだろうし、地域全体が寂れてしまうことになる。

その場合は、地方問屋の役目を果していないことになる。地域問屋としては、地元の専門店を生かしていくような活動をしないと町自体を弱体化してしまうことになる。地元の小売店を殺してしまったら10年後に問屋はどうなるかをよく考えてみなければならぬ。中央の大手は何といても資本力、情報力、商品力を持っているので決して甘くみてはいけない。

高桑 新設住宅着工戸数はこのところ毎年120万戸前後で推移しておりますが、昭和61年度は後半やや伸びて、130万戸を超える見込みであります。

住宅着工戸数のピークは、昭和47年の185万戸で以後年々減少しつつ、これから数年間の見込みは約120万戸と安定した状態が続くとされておりま

す。私どもの業界は建築と密接な関係にありますので、建築の動向が大いに響いてくるわけです。

数年前にある経営コンサルタントの先生から「お得意先である電気工事店の方や電気販売店の店数は高度成長期当時のままに残っているので、需給面でアンバランスになっているのではないか。このため三分の一ぐらいは何らかの形で淘汰されるだろう」といわれ、非常にショックを覚えた記憶がある。

又、「電気工事店と電気製品の販売店をミックスしたような店がこれから伸びていくことになるだろう」と言われた。

お得意先にいろいろ提案したり、情報を伝えたりタイアップしていく中で、お得意先とパイプを強めていく必要があると思う。そのようにパイプを太くしているお得意先については毎月伸びている。

お得意先の士気を高めるためには、われわれももっと勉強して、商品知識を高め新製品の情報を提供したり、売り方のノウハウを提供することをメーカーと一緒に実行することによって、お得意先とのパイプを太くしていくよう心掛けている。単に物を買った売っただけでは将来、自然になくなっていかざるをえない。また、そうでないと、後継者も育っていかない。

金沢も都市開発を中心にいろいろと開発されてきており、市場はある。開発された結果、北陸の中でも金沢の地位が高められていくので、この活力を生かしていきたいと考えています。



荒木 大手の進出をみると、ある面でのイベントの力を感じる。われわれとしてこれに対抗していくためには、専門店に情報をいかに提供していくかということになる。さらに、都市の活性化を図るため町造りを考えていかねばならない。勿論、われわれの企業意欲を高めることが必要であるとともに、都市開発を実行していく必要がある。

堀川 需要を活発にするためには地域の活力をあげないといけない。そのためには、地域開発が必要だということですね。

問屋センターの持つ有利性は、多くの業種の方々

が集まっていることである。だから、異業種交流というか、異業種情報を活用すれば大きな力になる。心の交流、情報の交換があるということが、ここに企業を置いている大きなメリットであると思います……。

石黒 問屋センターの中に150社があるが、その全社が知っていること、得意先から掴めることは膨大な数量になる。それらを共有することが大切なことで、それをどう使うかは、各企業それぞれの方針であり力である。だから、問屋団地の中の企業が有機的に繋がっていくことがまず第一に大切なことだ。



堀川 組合員が持たねばならない共同意識はどういうところから出てくるだろうか。さらに、共同事業をどういう次元でとらえたらよいだろうか。先輩の皆さん方の努力によって、土地取得、社屋

建設が一番の共同事業であっただろうが、完成してしまったら共同事業はもう終わったのかという決してそうではないと思います……。

永井 大原則から言うと大きな目的をいくつか掲げて、それに向って意見の統一が出来れば、共同意識を持つことが出来、共同事業も行える。

石黒 組合は半ば公的な性格をもつものと思います。行政は市民、県民にいろんなサービスをしますが、問屋センターも協同組合として、どういうサービスを実施するかによって組合員の共同意識は決まってくる。

また、共同事業にしても、お客さまにとってどんなメリットがあるかを考えないと、単に、自分たちだけのメリットを求めるようではいけない。会社でも、幹部だけが魅力を感じるのではなく、社員全体が魅力を感じるようなことをやらないといけないのと同様である。

高桑 例えば共同配送の問題にしても、大きな立場で確立されれば、立派な共同事業で、大いに伸ばしていけばよいと思う。

荒木 安いだけではいけないので、得意先に早く配送されるというような魅力がないと永続しなくなると思う。

永井 新しい共同事業を積極的に考えていき、自分で魅力を感じる事業には参加するが、魅力を感じない事業には参加しないということでも、悪いことではない。

小川 先ほどからの話のように、問屋団地の中にはいろいろな業種の方があり、さらに、メーカーの性格のところもあれば、流通だけのところもあって、なかなか足並みを揃えるということは難しい面もある。だから、ある事業に魅力を感じる人も感じない人もあって当然だと思う。

いま、変化の激しい時代であって、小売店の方々がいろいろな悩みを持っておられると思う。だから「21世紀の小売店はどうあるべきか」というようなセミナーを問屋センター主催で開くとか、考えればやるべき共同事業はいくらでもあるんじゃないだろうか。

堀川 例えばガソリン共同購入にも見られるように共同事業も時代の要請に合った開発を新しい立場で考えていかねばならないね。

永井 ガソリンの購入が一番安いところから買うことになったので、車を1台持っている企業も百台持っている企業も同様に一番安い価格で買えるんだからそれで良いと思いましたがね。

話はわかりますが、オリジナル商品を作ろうとする場合、異業種との連携交流が必要となってきます。そういう活動を通じて組合そのものの事業も活かす場面が出てくると思います。

小川 150社、4,000人の従業員を有する組合として、この大きなパワー、人・物・金をいかに生かしていくか、その原動力となってくるのは組合だと思う。また、身近な問題として、異業種の人の意見を違った立場から聞けるということはあるがたいことです。こういうこともソフトの一つです。

話題が変わりますが、日本の経済が激しく変化している中で、今後流通のあり方、また、それにどう対処していくべきでしょうか。

永井 物余り時代ですから、それにソフトが加わり購買力を活性化していく。ただ、第二次産業の空洞化現象が起きると失業者の増加で大変なことになると思う。

高桑 流通業界としては、多少の変化はあっても基本的には大きな変動はないのではないだろうか。

荒木 流通業界全体をみると企業数はもっと増えていくでしょう。



高桑 私共がたずさわっておりますガラス食器業界は、現在非常に変化が激しく流通段階、特に問屋業としての段階でめまぐるしく再編に動いております。力のない所は次第に整理統合されつづ

ります。

荒木 個々の企業をみると、淘汰されていく企業もあり、衰微していく業界もあるでしょうが、流通業界全体をみると、ますます枠は大きくなり、企業の数も増えていくと思います。

永井 物の流れを考えた場合、一次問屋、二次問屋の数は増えるでしょうが、中間問屋は少なくなり、物の流れが変化していく懸念がある。何処でも売れるような商品は中間問屋は少なくなるので、やはり地域に密着した細かな心配りが必要になってくる。

堀川 流通業は多様化するが、時代の要請に合わない企業は淘汰されると思われま。いわゆるユニークさが必要ではないでしょうか。

その一つの根源になるのは企業間におけるO A化、ニューメディアその他の利用による機械化が必要になる。今後の情報化時代に向けて情報の収集を個々の企業がやるか、または組合でやるかの形をとりながら、その道に進まなければならないと思いますが。

荒木 情報化への取り組みは今後、絶対にやらなければならないことであるが、個々の企業でどこまで対処できるのかを考えたとき、情報化が年々エスカレートしているのをみると、個々の企業で対処できる限度は知っている。だから、情報収集となるとやはり共同化が必要になってくる。

高桑 これまで人・物・金が経営の大きなポイントだといわれてきたが、いまや、情報も極めて大きな要素になってきている。

永井 大きなナショナルチェーンに対抗できるような情報を集めることが大切だが、個々の企業ではなかなか困難だ。問屋センターがそういう機能を持つとともに、全国の問屋センターとスクラムを組んで大手に匹敵するようなシステムを作ることが必要だ。

そうでないと、大手に流通の主導権を取られることになるので、大きな課題だと思う。

荒木 情報化という定義はいろいろ解釈できると思うが、個々の企業で得られる情報は限度がある。自分の企業での取扱い商品に関しては自社の中で情報処理が出来るのですが、横の繋がり、他企業との交流を考えると、一社だけでは処理出来なくなってきた。

スーパーの中だっ一つ商店街だという考え方が生まれている現状をみると、全体的な売場の流れがあって、その流れを考慮した企画提案をしなければならない。単に一つの売り場だけの商品構成とか販売政策ではいけない。その時には、いろんな情報を収集出来る場が必要です。



石黒 情報化時代になると、自分だけが知っているというようなことはあり得なくなる。逆に、皆が知っていることを自分だけが知らないということでは困る。

情報の共有化が必要であり、自分だけで抱えていることは罪悪だという考え方も出てくる。流通業全体の視野で情報を共有化し、そこから上は個々の企業が積み上げていくことだ。

荒木 流通業は、情報加工面も考えることが大切だ。いかに加工をうまく展開していくかも生き残りの道だと思。これらを全体で考えていくことによって共同化のメリットが生まれてくる。

堀川 まとめとしては、将来ともに、私どもがこの地に存在し得るためには、消極的な意味では、流通業の中に生き残る戦略をどうするか、また、力のある企業は中央の本場所へ出かけていくことも必要だ。どちらにしてもそのためには、情報化戦争の中で勝ち抜くことが必要だと思う。

全国チェーン店は毎日の店の情報を線につなげて明日の戦略に生かしている。

これに対して、われわれは地域の情報を皆で共有することによって大きな戦略を立てて生き残ることを考えていくことでしょう。そのためにも、情報処理を共同化することを提案したいと思います。

昭和62年景気予測

金沢信用金庫問屋町支店
支店長 笠置 研一

あけましておめでとうございます。
輝やかなしい新春を迎え謹んでお祝い申し上げます。
昨年のが国経済をふり返ってみますと、一昨年9月のG5（五ヶ国蔵相会議）以後、あまりにも急激、かつ大幅な円高と原油安、金利低下による輸出関連産業への集中的打撃と、原油安、金利低下による全般的景気下支え及び浮揚効果という、寒風と温風が吹き荒れており、景気現状分析、今後の見通しを困難にしています。

61年度の経済成長率は政府目標4%を大きく下回り、実質2%台に落ち着きそうです。これは昭和50年以來のことであり、日本経済は11年ぶりの不景気に襲われ、円高不況が一段と深刻化し先行きも楽観を許さない情勢にあります。

一方、県内の景況を見ますと大型小売店の売上は59年下期を底に徐々に回復傾向にあるように、個人消費は地域間の格差を伴いながら好調に推移しています。

住宅建設も春頃から急増していますが、産業活動の方は非製造業、内需関連産業の堅調に対し、製造業、輸出関連産業の鈍化といった『景気の二面性』がみられました。

昭和50年度以降の経済成長率 (実質ベース)

年度	成長率 (%)
50	2.9
51	4.6
52	5.3
53	5.2
54	5.3
55	4.0
56	3.3
57	3.2
58	3.7
59	5.0
60	4.2
61	(予想) 2.0~3.0

この為、企業収益、設備投資は総じて弱含みで雇用情勢も悪化傾向にあるなど、景気は足踏み状態を続けています。

本年の見通しであります。米国経済は依然として巨額の財政貿易赤字を抱え、これまで景気を支えてきた個人消費にもかげりが見えはじめるなど、景気は減速傾向を強めており、又、欧州諸国につきましても依然として失業率は高水準にあり、景気回復に力強さを欠くなど、世界経済の先行きは極めて困難な情勢にあると思。います。

こうした中で我が国経済は貿易摩擦の一層の激化に加え、円相場の動向も流動的であり、国内的にも円高不況による雇用面への影響が懸念されます。

今年度予算も54兆1,000億円と、前年と殆んど変わらない横這いの超緊縮予算であり、我々の中小金融機関も金融自由化3年目に入り、自由化の波をモロにかぶって非常に厳しい現況にあります。

このような経営環境の下で、業種、売買商品は違っても企業経営者は、守りを固める経営だけでなく、新規開拓に挑戦し続ける本質的な合理化と、企業を創業した時の原点にかえり、人材の育成等経営体質の改善に努める事が重要かと思われま。

金融機関61年10大ニュース

- ① 公定歩合、戦後最低の3.0%に。4次通算で2%下げ。
- ② 住友銀行が平和相銀を合併。
- ③ 金融機関、週休2日制を月2回に拡大。
- ④ 天皇在位60年記念の金・銀貨発行。
- ⑤ 円相場急騰、東京市場で1ドル152円55銭の最高値。
- ⑥ 政府税調、マル優廃止などを含む税制抜本改正を答申。
- ⑦ 預金金利の自由化など第3弾を実施。
- ⑧ C D稼働時間を平日午後7時まで延長。
- ⑨ 民営N T T株、高値で落札。
- ⑩ 東証ダウ、平均株価18,936円の史上最高値を記録。