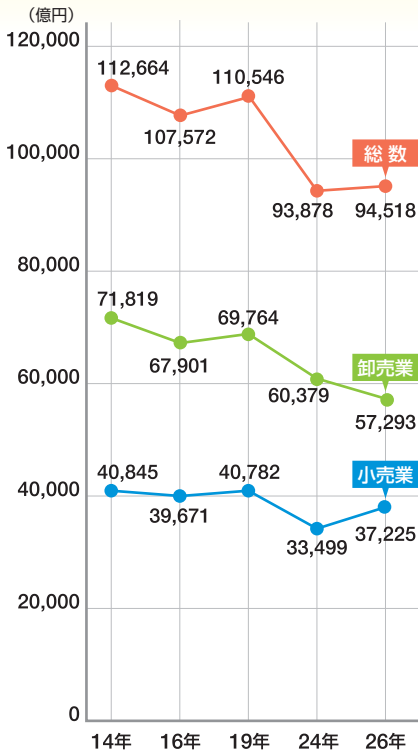


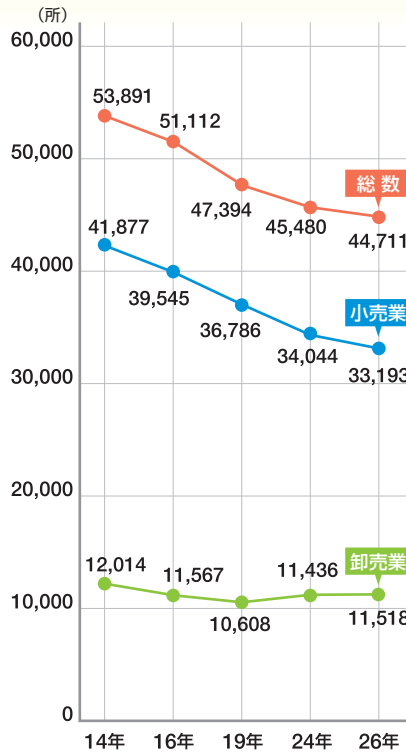
1 静岡県卸売業・小売業の年間商品販売額 26年

総数 9兆4,518億円 (全国12位 シェア2.0%)
 卸売業 5兆7,293億円 (全国11位 シェア1.6%)
 小売業 3兆7,225億円 (全国10位 シェア3.0%)



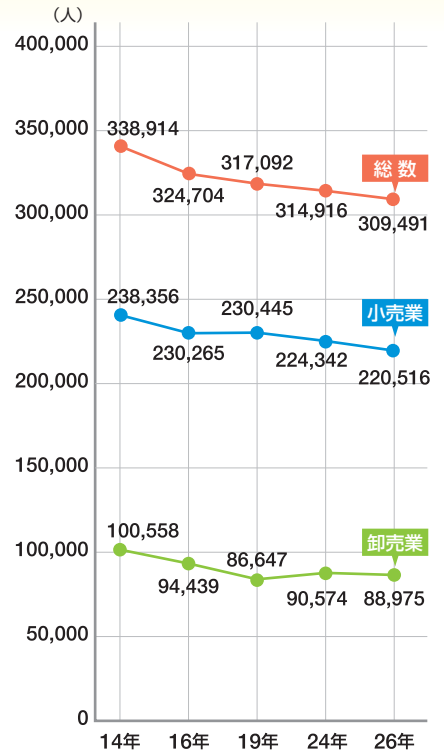
2 静岡県卸売業・小売業の事業所数 26年

総数 44,711所 (全国10位 シェア3.2%)
 卸売業 11,518所 (全国 9位 シェア3.0%)
 小売業 33,193所 (全国10位 シェア3.2%)



3 静岡県卸売業・小売業の従業者数 26年

総数 309,491人 (全国10位 シェア2.7%)
 卸売業 88,975人 (全国11位 シェア2.3%)
 小売業 220,516人 (全国10位 シェア2.9%)



出典：「商業統計調査」経済産業省 静岡県統計調査課 「経済センサス活動調査」総務省 経済産業省

的で家族的、同族的、保守的な色彩の経営の仕方から脱皮する努力が行われ、所謂「近代的」な経営の仕組みに改革、革新する努力がおこなわれた。その改革には経営者の強烈な時代認識と環境変化に対する洞察力と意識改革と近代化を図る積極的なリーダーシップの働きがあった。改革には組織的な取り組みが行われ、業務システムの効率化が追求され、コストダウン、業務の質の向上、スピード化が図られた。

② 流通革命の進展で、自分たちの企業がどのような変身を迫られるのかを前向きに検討し、卸売企業の存在理由の再確認、社会的な存在意義の認識が経営者によって行われ、自己の企業の使命、役割、追求目標を明確にし、従業員とともにこの追求に取り組んだ。新たな発展戦略を構築し、その実現に努力した。新市場の展開を図り、グローバルな活動を始めるものが多くなり、卸売業で何らかの点でグローバルな活動をするのが当たり前になった。

高度な人材による顧客への提案

③ 卸売企業は、自己の主体性を

維持し、顧客サービスの改革、関係維持向上にとめた。顧客の抱える課題を積極的に探知、その課題解決の一端を担うなど提案型、コンサルタント的活動に取り組み、時にはプロジェクトのパートナーともなった。このような役割を果たし、活動するために新たな人材計画、研修制度の構築を行い、多種多様な高度な人材の採用が行われた。総合商社、専門商社の発展の足取りには、このような基盤変革の活動がみられる。

顧客の効率化、リスクの低減に貢献

④ 経済政策、社会変化、顧客情報、国際情報などに関する情報のシンクタンクの機能を具備し、顧客に積極的に情報を提供、また物流や情報システムの近代化に積極的に取り組み、高度な情報技術を取得するところも出てきた。新規市場の紹介・取引先の斡旋、協働化、金融支援を含め、顧客の必要とする資源の提供に加え、顧客先の情報化に積極的に参加、物流部門の強化も企画、自ら運営するなどして存在価値を高めた。

経済学者マーガレット・ホールは卸