

産業情報 いわて

MAY 5
2002
VOL.2

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成14年5月10日発行



特集 IT実践例【実例から見るIT利用のヒント】

本州最東端の 街から全国へ

ピックアップ!
ビジネスパートナー

発注開拓レポート

千住スプリンクラー株式会社

平成14年度中小企業テクノフェア 出展企業予約受付開始!!

～ 自社製品・技術開発力の積極的なPRでビジネスチャンスの拡大を～

中小企業の優秀な技術・製品等を全国規模で一堂に展示し、新規取引先の開拓や広域的な受注機会の拡大を図り、中小企業の自立化・国際化を目的とした「中小企業テクノフェア2002(仮称)」が下記のとおり開催されます。

昨年度は、89,253名が来場し、商談成立520件、当初成立金額367,399千円の実績をあげることができました。

ぜひ、この機会に自社の製品や技術開発力のPRの場として、ビジネスチャンスの拡大を図られてはいかがでしょうか。

記

- 会期 平成14年9月25日(水)～9月27日(金)
10:00～17:00(最終日は、16:00時終了)
- 会場 東京ビッグサイト 東5、6ホール
(東京都江東区有明3-21-1)
- 主催 中小企業テクノフェア2002実行委員会(仮称)
- 出展対象 当センターに登録している県内中小企業者又はグループで
自社で製造加工している部品・完成品や技術開発製品等

展示方法

加工技術コーナー	完成品コーナー
① 鋳造・鍛造、表面処理、熱処理	① 電子、電気、ソフトウェア、情報、通信関連等
② 板金・プレス・製缶加工	② 一般機械、工作機械、輸送用機械、精密機械、自動化装置、メカトロ製品等
③ 機械加工・組立、金型・治具加工	③ 環境・公害防止機器、防火関連、エネルギー機器
④ 電気・電子機器加工・組立	④ 介護・福祉機器、健康器具、医療機器
⑤ 樹脂加工、ゴム加工	⑤ 住宅・生活用品
⑥ 木工、紙、繊維、縫製、その他	⑥ その他

地域・グループコーナー

- ① 共同受注グループ(団体)
- ② 異業種グループ(団体)、組合
- ③ 市町村、商工会議所、商工会

併設フェア 洗浄総合展、国際新技術フェア、中小企業ビジネス・メッセ、経営革新フェア、テクノロードやまがた

募集小間 岩手県ブース14小間(会場全体で約500小間)

出展費用 1小間30,000円(出展物搬入経費・追加装飾費用・備品リース料・電気工事費等は出展者負担となります)

予約申込期限 平成14年6月14日(金)
(申込期限であっても募集小間に達し次第、申込みを締め切らせていただきますので、予めご了承ください。正式申込書は作成次第お届けいたします。)



お申込み・お問合わせ先 取引支援課 TEL 019-621-5385
FAX 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/torihiki/>
E-mail sitauke@joho-iwate.or.jp

目次 contents

特集 IT実践例 【実例から見るIT利用のヒント】 本州最東端の街から全国へ	3
ピックアップ!ビジネスパートナー 発注開拓レポート 千住スプリンクラー株式会社	6
流通・通	8
業種別下請関連企業の 現況と見通し	9
いわて産業振興センターからの お知らせ	10
経営動向調査結果(3月)	14
研修案内 / 賛助会員募集	16

おわびと訂正
4月号6ページのタイトルで誤りがおりました。
誤 76.6%の企業が「環境への配慮はメリットあり」。
正 65.9%の企業が「環境への配慮はメリットあり」。
おわびして訂正いたします。



特集 IT実践例【実例から見るIT利用のヒント】 本州最東端の街から全国へ

日本通信販売協会(<http://www.jadma.org/>)の今年1月の調査では、通信販売の広告媒体として、インターネットがついに20%を超えたという結果が出た。それだけインターネット人口が増加したということであり、定着してきたということだろう。しかしその反面、一時期のブームも過ぎ、冷静なインターネット利用の模索がはじまっているのも事実である。今回はそうした中で、インターネットを使い徐々にその成果が上がりつつある小売店取材した。気軽に始めたホームページが生み出すさまざまな出来事は実に興味深く、皆さんのホームページづくりの参考にしていただきたい。

オンラインショップは「口コミ」感覚

スニーカー専門ショップ ルーラー
〒027-0083 岩手県宮古市大通1-1-27
TEL & FAX 0193-63-4466

「趣味」半分、「情報発信」半分でスタート

宮古市の大通に面する「ルーラー」。スポーツシューズと関連グッズをあつかう専門店だ。夫婦で切り盛りするこの店のホームページへの取組みは、わずか2年前の平成12年夏のことだった。「最初は趣味半分、情報発信半分というところだったんです」と語るのは店長の佐藤功さん。

「ルーラー」がオープンしたのは昭和63年。食物繊維が話題となり、有名タレントが書いたダイエット本がベストセラーに並ぶという健康ブームの到来を予感させる時代だった。

その後、地元の若者を中心に専門店としての位置を確保してきたが問題もあった。それは、メーカーへの仕入れ発注の方式だった。「かつては年に2回、現在はシーズンごとに、半年後のモデルや限定品が発表され、その時のたった1回だけの発注なんです。これは完全にカケです。次に何がくるか予想しながら適正な数量を発注しなければいけません。はずれば不良在庫を抱えることになりますから」。

そんなある日、奥さんの治美さんが子どもの部活会報づくりに使っているパソコンでホームページづくりをしたいと提案してきた。「普通なら子どもの成長記録なんか載せる人もいますけど、せっかく店をやっているのにそれじゃあね...」ということで店の紹介でもしようかと思って...と、快活に語る治美さん。功さんも「発売の3ヵ月くらい前から徐々に雑誌に紹介され始めるんですが、どうしても掲載される回数で売れ行きが決まる傾向があるんです。こちらからすれば『こっこのシューズも良いんだよ』と伝えたいところもありましたね」。

治美さんが独学で始めたホームページづくりは、苦闘の連続だったという。「最初のソフトは、うまく使えなくて失敗しちゃったんです。急ぎょ、主人の友人に手助けしてもらって『ホームページビルダー』というソフトで何とか作ることができました」。その言葉を受けて功さんも思い出を語る。「いくつかのプロバイダーから運営上の提案もいただいたんですが、正直モノになるかどうか分からなかったんで、お金をかけたくなかったんです。ですから、『無料』で利用できるサーバーや掲示板を探して、どうにかアップすることができました」。

「掲示板」の書き込みにより急激にアクセス数増加

当然のように、最初は、ほとんど反応がなかった。カウンターもそれほど増加せず、たまたま探し当てた人が、時折問合せをくれるだけだった。送られてくるメールに一喜一憂していたある日、他のシューズファンの掲示板を見ていると、ショップにまだ在庫がある限定品を探している人の多さに気

づいた。そこで「当店にはまだ在庫がありますよ」と書き込みすると、瞬間に注文が殺到した。さらに他の掲示板に「ルーラーにほしいシューズがあった」という見知らぬ人の書き込みにより、問合せは、いっそう増えるようになった。「最初は喜んでいたらメールも、100通を超えるようになって、つらくなった時期がありましたね。いまじゃもう日常業務になっちゃいましたけど」と治美さんは苦笑する。功さんは「のめり込むのが怖くて...」とホームページの管理をすべて治美さんにまかせている。午前中のほとんどをメールのチェックや返事、発送業務についやすことが多い。取材中も東京の人から注文の電話がかかってきた。

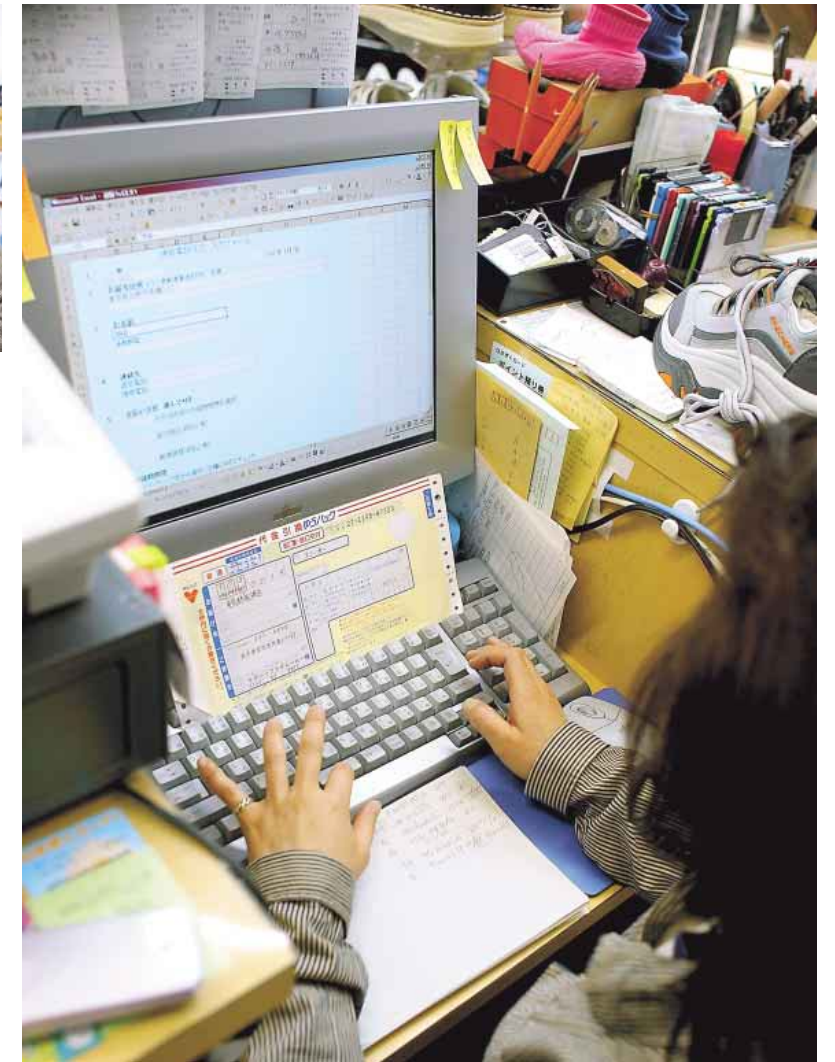
できることから、そして初心を忘れず

オンラインショップを上手に運営するポイントはどこなのか。「上手じゃないから大変なんですけど(笑)...とりあえず『小さなことから始める』でしょうか。私が作ったホームページも最初は簡単な店紹介だけだったのに、必要に迫られて注文フォームを作り、女性からの問合せに答えるためメンズとレディースのサイトを分けました。必要でもないのに最初から大きなサイトにしてしまうと更新が大変です。ショップの場合、タイムリーな商品紹介が重要ですから」。

時には、カメラマンも担当するという功さんが頷きながら続ける。「そう考えると路面店と何ら変わらないんです。口コミでやってくるお客様の相手をするわけですから...いえ、でもそれ以上に気をつかわなくてはならないでしょうね。顔が見えない同士ですし、相手はメールを送った後『待っている』状態なんですよ。だからレスポンス良く返事を出さなければいけません。詳しい仕様の問合せに関しても、分からない場合は調べる前にまず『すみません、わかりません』と応えています。一日中調べている間も、相手は待っているわけです。挙げ句の果てに『わかりませんでした』では、相手にとって待っていたかいがない」。事実、注文メールが届いていないなどのトラブルは少なくないという。

しかし...と功さんは続ける。「やはりこの店を長く続けるため...5年先ではなく、20年先にこの店があるために、これからも工夫を続けたいですね。ですから、インターネットショップも始めましたが、基本は地元のお客さんです。そこを大事にしていることは、今もこれからも変わりません」。

新しい形の「路面店」、新しい形の「口コミ」。オンラインショップの基本は店舗運営となんら変わりがないことを「ルーラー」は教えてくれた。



とにかく数多くの商品を見事に陳列した店内。オンラインショップの「本丸」はレジのそばにあるパソコンだ。地元顧客を大事にするため先行予約はせず、発売日を厳守。しかしオンラインの常客が先に限定品を購入し、品薄になってしまうことも。



「ルーラー」ホームページの紹介
①トップページ。ここでメンズとレディースに分かれる / ②レディースのコーナー。メンズ、レディースともメーカーごとに分かれている / ③女性に特に好評なのがサイズに対する気づかい。メーカーごとの違いを紹介するページも設置 / ④メンズのカタログページ。商品は代金引換郵便を中心に離島のお客様の負担が少ないように配慮 / ⑤活気あるのがBBS。友だち感覚で聞いてくる人にもいいにしているのが好印象。



ルーラーのホームページアドレス <http://ww5.et.tiki.ne.jp/looloo/>

ピックアップ! ビジネスパートナー 発注開拓レポート



千住スプリンクラー株式会社

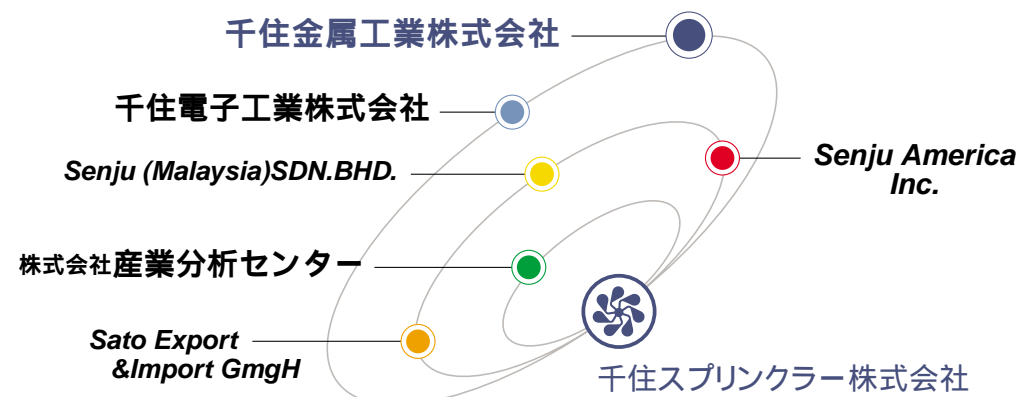
千住スプリンクラー株式会社としての創業は昭和49年4月。その前身である株式会社千住鉛工場(その後、千住金属工業株式会社に名称を変更)の創業から数えれば、60年余りの業歴を誇っている。現在の主力製品であるスプリンクラー生産を本格的に開始したのは、前身の千住金属工業株式会社が、国内で初めて「消火装置用スプリンクラーヘッド」の開発に成功。その後も、感熱部圧縮型スプリンクラーヘッド、埋込型スプリンクラーヘッド等の開発に成功している。この間、昭和43年には、当時わが国初の高層ビルである霞ヶ関ビルに当社の製品が採用された実績もある。このように技術開発に力を注ぎ、生産体制を強化した結果、現在スプリンクラーヘッドの国内シェアは75%を占めるまでに成長している。

昭和50年5月には、現在の柴宿工場で操業し、スプリンクラーヘッドの生産を開始した。その後、東山町の働きかけなどもあり、平成2年7月には丸森工場を操業し、スプリンクラーの生

産を移し、柴宿工場はバルブの生産のみになっている。今や両工場とも、主力の生産拠点になっている。不況が続く中、新規住宅等の着工件数は伸び悩んでおり、スプリンクラーの需要も漸減傾向にある。この現状に対応するため、輸出を増やすことにより需要の拡大を検討している。輸出の対象となる製品は、ロットが大きく量産効果も期待できるものとなっている。

県内企業が生産もしくは加工可能なものは極力県内企業に発注するという方針のもと、現在、県内企業に外注している生産・加工分野は、鋳造、旋盤切削、自動盤切削、樹脂成形、塗装等になっている。また、現在、特に協力を必要としている生産・加工分野はクロムメッキである。今後、量産が可能な輸出用製品の生産量が増加してくれば、これに比例して外注量も増加していくことが期待される。

SMICグループ企業体



関連バルブ製品



スプリンクラーヘッド

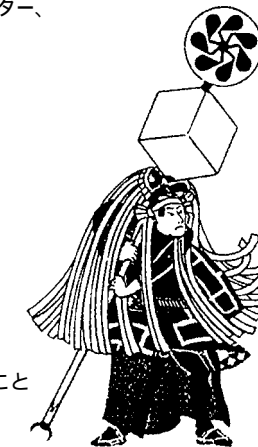


会社概要

設立: 昭和49年4月
 資本金: 8,000万円
 代表者: 代表取締役社長 佐藤 一策
 従業員数: 140人(うち岩手2工場105人)
 所在地: 本社; 東京都足立区千住橋戸町23番地
 岩手丸森工場; 東磐井郡東山町長坂字丸森86-1
 岩手柴宿工場; 東磐井郡東山町長坂字柴宿88-2
 関連会社: 千住金属工業(株) 産業分析センター、
 千住電子工業(株)ほか
 電話番号: (岩手丸森工場) 0191-47-3388
 ホームページ: <http://www.senjusp.com>
 購買(外注)状況
 メッキ加工(クロムメッキ)
 鋳物(FC, FCD)
 シェル鋳物(BC6)
 旋盤加工(細物)

受注先企業に対する要望

加工精度向上、短納期化、コストダウンに努めること
 不具合の撲滅



ISO 9001 認証

今も昔も、商いの極意はone to one

パソコンやモバイルツールが急速に普及し、お茶の間でも手軽にインターネットが楽しめる時代になった。かつてのように情報検索やメール交換を目的とするだけでなく、ショッピングやオークション、金融取引までも日常的に行われている。その一方で、ベンチャー企業の参入が相次いだネット販売も落ち着きをみせ、一時のようなブームは過ぎ去ったかに見える。今後、ITをどう活用すればよいのか。そのキーワードを探してみたい。



3つの「IT」で商売繁盛！

森首相が提唱した「IT革命」もすでに死語になりつつあるほど、パソコンやインターネットは、あらゆる分野で普及した。県内でも、企業を挙げてホームページを開設し、企業宣伝や商品PR、通信販売などを始めている。しかし、商品をホームページで紹介したり、ネット販売のサイトに掲載したからといって、すぐに売上に結びつくわけではない。商品が消費者のニーズに合っているか、あるいは潜在的需要を喚起する商品と商品情報になっているかが鍵となる。

それを探るには、消費者の関心事の類型 (Interest Type) を分析し、動機付けの手法 (Incentive Theory) を見つけることが重要だ。ITというと、やれパソコンだインターネットだと浮かれてしまうが、情報処理の技術 (Information Technology) はそのためのツールに過ぎない。大切なのは、目的と手段の関係に基づいたコンテンツづくり。いつ、どこで、だれが使う商品を、どう販売するのか。商品のターゲットとニーズを的確に把握し、効果的な販売方法とPR戦略を練ることが必要になる。

「需要」を「ニーズ」に変える工夫を！

消費者の関心事の類型 (Interest Type) を理解する手段として、マーケティングという手法が用いられる。アンケート調査やグループインタビューなどを通じて、消費者の志向や購買動向を把握しようとするものだが、結果の分析と活用の仕方を間違えると、せっかくの調査も無駄になってしまうことがある。

消費者の意思表示には、必ず温度差がある。「必要だから欲しい」のか、「便利そうだからあれば買うかもしれない」のか、「便利そうだけど生活に余裕ができたなら考える」という程度なのか。商品に対する肯定的な意見の中にも、直接購買に結びつかない場合が少なくないのである。このとき注意しなければならないのが、「需要」と「ニーズ」の違いである。将来的に購買層になりうる「需要」を掘り起こして「ニーズ」に変える工夫こそが、勝敗の分かれ目になる。

「試食」と「実食」の違いを知れ！

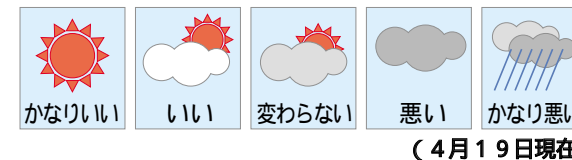
ところで、マーケティングに関連した落とし穴の一つ。「試食」と「実食」の違いである。よく店頭やイベント会場などで試食コーナーを設け、消費者の反応を探ることがある。商品のPRを兼ねる場合が多いが、味や風味、価格などに対する消費者の評価を聞き、商品化や販売の参考にするためだ。しかし、試食の反応がよかったからといって商品が売れるとは限らない。実際にあった例だが、魚介類を使ったレトルト食品の開発にあたり、試食で味・価格ともに評判が良かった商品売り出したところ、全く売れなかった。主婦に聞き取り調査をして理由を探ったところ、調理に使った電子レンジに臭いが残り、後片付けに手間がかかるからだったという。商品の素材に自信があればあるほど見落としがちな視点。調査に頼り過ぎず、モニターなどで実食レベルの反応を見極めることが必要だ。

消費者一人ひとりの顔を探せ！

今、ネット販売の先進国・アメリカでは、エージェントサイトが注目を集めている。これは、利用者が欲しい商品名を入力して検索すると、検索エンジン内のショッピングサイトから1番安い店を選び出して表示するというもの。比較の対象が世界中へと広がっているわけだ。そういう時代に求められるものは、商品そのものの魅力と消費者の心を揺さぶる販売戦略。消費者一人ひとりの顔が見えにくい時代だからこそ、売り手の押し付けに陥らない商品開発と情報発信が重要になっている。



業種別下請関連企業の現況と見通し



業種加工内容	ポイント	現況	見通し
【繊維・繊維製品】	今期(平成14年1月～3月)利益が「増加した」が23%、「変わらない」が38%で、ともに全業種中最多である。量産は海外、特に中国へのシフトがすでに既定の事実となっており、試作・手直し等、量産を前提としない生産体制を確立した企業が比較的好調である。なお、ニットは5月いっぱいまで多忙となっている。	悪い	悪い
【合成樹脂製品】	88%の企業が「操業度100%未満(「80%未満」及び「80%超100%未満」の合算)としており、生産水準は低調である。特に、今期は某大手企業の撤退に伴う受注減を指摘する企業がいくつか見られた。金型の引き合いが増えてきたとする意見もあるが、海外で使用する型の製作(売り型)など、量産に結びつかない案件が多い。	かなり悪い	かなり悪い
【鑄造】	「操業度80%未満」が56%、「業界全体が下向き」も88%で全業種中最多となっている。 県内の企業について「価格が高い」と指摘する発注企業も少なくなり、加工コストのいっそうの引下げが業界全体の課題となっている。	かなり悪い	かなり悪い
【鉄骨・製缶】	「売上が増加した」及び「操業度120%以上」が全業種中最多であるが、それぞれ11%、6%とごく一部の企業にとどまっている。さらに、この忙しさも公共工事が年度末に集中する季節要因による一時的な現象ととらえることもでき、春以降も持続するかどうかは微妙である。	悪い	かなり悪い
【機械加工】	「売上が減少した」が96%、「利益が減少した」が93%で全業種中最多であり、売上、利益の両面で厳しい状況にある。 半導体関連に回復の兆しが見えてきたほか、自動車関連は比較的浮き沈みが少ないが、それでも取引先の好・不調に大きく影響されるとする企業が多い。	かなり悪い	悪い
【プレス・金型】	「受注単価が値下りした」が79%で全業種中最多となっている。金型に動きが出てきたとする企業も少ないが、合成樹脂製品と同様売り型の受注が多く、従来、プレス加工とセットで受注してきた企業にとっては依然として厳しい状況となっている。	かなり悪い	悪い
【金属製品】	表面処理の企業を中心として「半導体関連は底を打ったのではない」とする意見がいくつか見られたが、大半の企業は依然として厳しい状態が続いている。精密板金は組配まで一括して発注したいという企業が増えており、単なる加工にとどまらず、ユニットで受注できる企業に受注が集中する傾向にある。	かなり悪い	悪い
【組立】	業況感について「わからない」が19%もあり、先行きに不安を感じている企業が多い。すでに単純なハンドワークの大部分は海外へシフトしており、今後いっそう企業の淘汰が進むものと見られる。実際に、受注量の減少により休業状態に追い込まれている企業も少なくない。	かなり悪い	かなり悪い

天気図は、「下請中小企業経営動向調査」結果並びに下請取引あっせん業務の窓口から見た生産状況、収益性を総合的にとらえたものです。
『精密板金』『表面処理』については『金属製品』に取りまとめています。

お問合わせ先 取引支援課 TEL 019-621-5385 FAX 019-624-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/torihiki/> E-mail sitauke@joho-iwate.or.jp

いわて産業振興センターからの お知らせ

中小企業高度化資金制度のご案内

高度化資金とは

高度化資金貸付制度は、国の施策に基づいて都道府県が窓口となり、中小企業総合事業団が協力して運営している制度です。
中小企業の方々が共同で事業に取り組もうとする場合に、資金面のお手伝いをいたします。

高度化資金の主な特色

長期（最長20年）固定金利の資金です。
事業の実施にあたって、計画づくりのアドバイスとコンサルティングが無料で受けられます。
都道府県が窓口となるため安心して借りられます。
国の施策に基づく制度であるため、税制上の優遇措置があります。

高度化資金は、こんなときにご活用いただけます

中小企業の方々が、集団で郊外の団地に移転する場合
中小企業の方々が、共同でショッピングセンターをつくったり共同で運営する工場を建設する場合
中小企業の方々が、組合からリース方式により設備を導入する場合
中小企業の方々が、共同で利用する施設を設置する場合
その他、中小企業の方々が共同で事業に取り組む場合など

高度化資金制度は、あなたの経営戦略を支援します。

当センターでは、中小企業高度化資金貸付を受けようとする中小企業組合等及び小規模設備導入資金貸付を受けようとする中小企業者に対して、事前助言、診断及び貸付後の事後助言を行っています。

お問い合わせ先 当センター経営支援2課 TEL019-621-5384 FAX019-621-5481
岩手県商工労働観光部産業振興課 TEL019-629-5546 FAX019-629-5549



いわて起業家大学



地域経済を活性化させるためには、創造的な事業活動に意欲的な起業家の活躍が期待されます。

そこで、**何はともあれやる気のある人**、社内で新たに事業を始めたい人、独立して事業を展開したい人など、元気な地域経済の担い手となる皆様を対象に、起業にあたっての心構えや事業アイデアの構想化、事業計画作成方法などを学んでいただく、『いわて起業家大学』を開催します。

『いわて起業家大学』は、地方自治体等主催の起業家セミナーとしては全国に先駆け、平成7年度から開催しています。

この間、起業に関心を持つサラリーマン、主婦、学生、企業OBなど様々な方に参加いただき、修了生は273名にのぼります。そして、この中から54名の新規創業者が誕生しています。

カリキュラムは、右図のような2段階形式で、受講生のアイデアや技術をビジネスとして成功させるためのノウハウを、経験豊富な講師が熱血指導します。

今年度は受講料を無料として参加しやすくしました。さらに従来の1コースを平日夜間コースと日曜昼間コースに増やして実施します。新規事業のコツをつかむまたとない機会ですので、ふるってご応募ください。



いわて起業家大学

- ・創業しようとする人
- ・創業間もない人
- ・事業後継者・社内ベンチャー



ファーストステージ first stage
(セミナー形式)
起業家マインドパワーアップ講座
ビジネスプラン作成講座



セカンドステージ second stage
(選定されたビジネスプランの検討)
ビジネスシミュレーション講座
ビジネスプラン発表会



創造的な発想の
できる人・起業家の卵へ

平成14年度実施要項

- ・主催 岩手県、財団法人いわて産業振興センター
- ・期間 平日夜間コース
平成14年5月30日～10月13日(延べ12回)
日曜日昼間コース
平成14年11月10日～平成15年3月15日(延べ10回)
- ・講師 (株)アントレプレナーセンター 代表 福島 正伸氏
- ・会場 盛岡駅西口マリオス18階会議室 他
- ・受講料 無料
- ・定員 1コース100名・先着順。定員になり次第締切
- ・申込方法 所定の申込書により郵送、FAXで申込

ホームページからの申込みもできます。 受講生のプライバシーは厳守します。

お申込み・お問合わせ先 新産業推進課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/kigyoyouka>
E-mail shinsangyo@joho-iwate.or.jp



平成14年度商品化・事業化促進事業

ベンチャー・中小企業等による新事業の創出を図ることを目的として、商品化・事業化に関する実現可能性調査(FS調査)をコンサルタント会社に委託して“無料”で行います。



1 商品化可能性調査事業

商品化の進捗程度が、シーズ・アイデアレベルであるものの、新商品創出に有効と認められる案件を対象とし、ヒアリング調査・基礎調査を行い、商品化に向けた課題の抽出と、課題解決のための方策の提案を、コンサルタント会社に委託します。

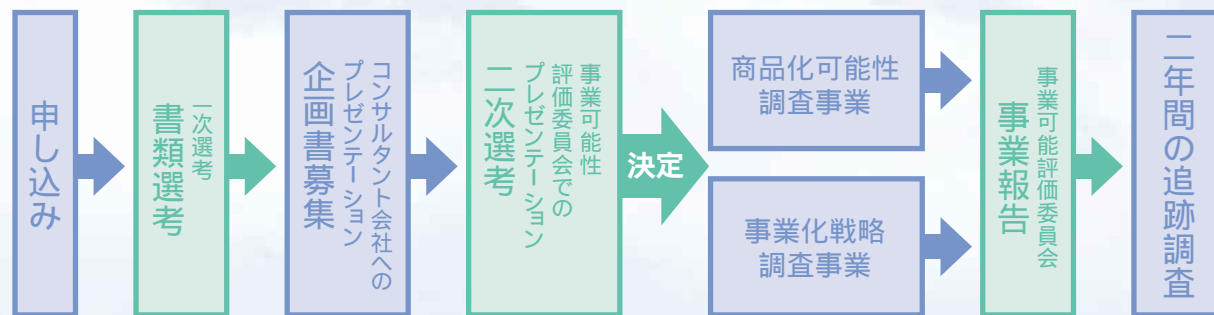
・実施予定件数 4件程度
・事業費 150万円
事業費を超える金額に対しては、申込者の負担となります。

2 事業化戦略調査事業

商品化・事業化の進捗程度が、現に試作品を完成し、もしくは調査期間内の試作が可能と認められる案件を対象とし、ヒアリング調査・基礎調査を行い、商品化・事業化に向けた課題の抽出と課題解決のための戦略立案をコンサルタント会社に委託します。この場合、案件を提案した企業の希望により、技術調査・市場調査・パンフレット作成・展示会出展・販売網構築などを、コンサルタント会社と協議のうえ、実施することができます。

・実施予定件数 5件程度
・事業費 450万円
事業費を超える金額に対しては、申込者の負担となります。

・申し込みからの流れ



平成14年度実施要項

事業対象者

- (1) 県内に事業所を有するベンチャー・中小企業者等(「みなし大企業」は対象としません。)
- (2) 県内において創業しようとする個人・グループ等

対象案件

この事業の対象とする案件は、商品化・事業化の可能性があると認められるものであって、申込者によるプレゼンテーションが可能なものとなります。

選考

選考は、いわて産業振興センターによる一次選考と有識者からなる事業可能性評価委員会による二次選考の2段階で行います。

一次選考を通過した案件については、その旨を通知しますので振興センターが指定した日時に、コンサルタント会社に対してプレゼンテーションを実施していただきます。

締切

平成14年6月10日(月) 消印有効

提出書類

下記書類を各2部提出してください。

- (1) 申込書(様式第1号)
- (2) 参考資料(事業計画の基となった研究成果、それに関連する工業所有権等)
- (3) 企業概要資料(会社概要、パンフレット等)

お申込み・お問合わせ先

新産業推進課

TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/fs1.html>
E-mail shinsangyo@joho-iwate.or.jp

設備投資でパワーアップ!

二つの設備融資制度についてご紹介いたします。企業活動に設備投資は欠かせません。貴社の経営革新にぜひお役立て下さい!

設備貸与制度 長期 低利 無担保

利用者に代わって機械設備をセンターが購入し、長期・低利で貸与する制度です。

中小企業であればなたでもご利用できます。(一部対象外あり)

最長7年返済

100万~6,000万円まで貸付

年利2.3%

・連帯保証人 法人の場合 2名以上/個人の場合 1名以上(申込額2,000万円以下の場合)



リースもあります

原則として5年、7年から選択 利率 5年1.860%/7年1.382%
・従業員20名以下(小売・サービス業は5名以下)の中小企業が対象

以下の条件を満たす企業は
最長10年、1億円まで貸与できます。

- 中小企業創造活動促進法の認定企業
- 中小企業経営革新支援法の承認企業
- ISO9000/ISO14000の認証取得企業
- 加工高に対する県内企業への外注比率が10%以上の企業
- 県内企業5社以上へ下請発注している企業
- 県内企業への下請発注額が年間1,000万円以上の企業
- 申請する設備を設置することで ~ に該当する企業でも可

設備資金貸付制度

設備代金の1/2までを
無利子で貸し付け



融資可能額 50万~4,000万円

最長7年返済

- ・連帯保証人 2名以上必要
- ・申込額が2,000万円以上(建設業等は1,000万円以上)の場合、不動産担保が必要

- ・今年度中に契約・納品される新品設備が対象
- ・すでに納品済みの設備でも、貸付希望額以外の代金が未払いであれば貸付可能
- ・対象企業 従業員20名(小売・サービス業は5名以下)の企業

50名以下向けの枠もありますが、条件がありますのでお問い合わせ下さい

*両制度とも業種・設備の種別は問いません。(一部対象外あり)

*資産に計上できる新品の機械設備が対象となります。不動産、中古機械は不可。

お申込み・お問合わせ先

金融課

TEL 019-621-5381~3(直通)
FAX 019-621-5481
E-mail setubi@joho-iwate.or.jp

パンフレットも
用意しております

経営動向

前月に引き続き上向き傾向
3月実績調査結果より

全業種での推移 [調査票回収 875 企業 (有効回収率 58.8%)]

【生産・売上】 増加したという企業は 11.8% と、前月調査の 9.3% から 2.5 割上回り、減少したとする企業は 44.8% と前月調査の 48.1% を 3.3 割下回ったことから指標は上向いた。

【収益】 増加したという企業は 8.1% と、前月調査の 5.8% から 2.3 割上回り、減少したとする企業は 50.9% と前月調査の 51.4% を 0.5 割下回ったことから、指標は上向いた。

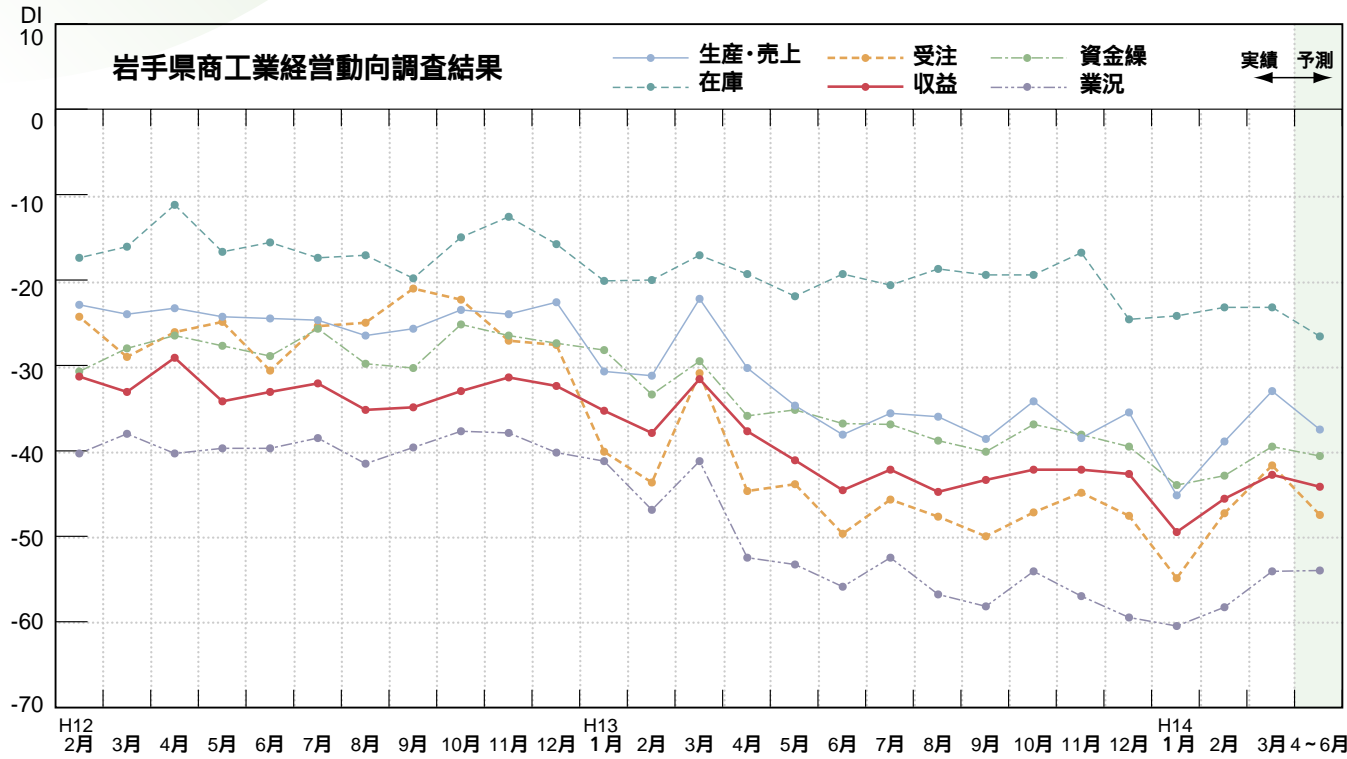
【資金繰り】 好転したという企業は 5.2% と、前月調査の 3.1% から 2.1 割上回り、悪化したと回答した企業は 44.8% と前月調査の 45.9% を 1.1 割下回ったことから、指標は上向いた。

【14年4月～6月の予測】 生産・売上が前年同月より増加すると予測している企業は 9.4% と、当月実績を 2.4 割下回っている。減少すると予測している企業は 46.9% と当月実績を 2.1 割上回っており、予測どおりならば指標は下向きになる。

収益は増加 6.3% (当月実績比 1.8 割低下) 減少 50.5% (同 0.4 割低下) となっており、予測どおりならば指標はほぼ横ばいとなる。

資金繰りは好転 4.8% (当月実績比 0.4 割低下) 悪化 45.4% (同 0.6 割上昇) となっており、予測どおりならば指標はほぼ横ばいとなる。

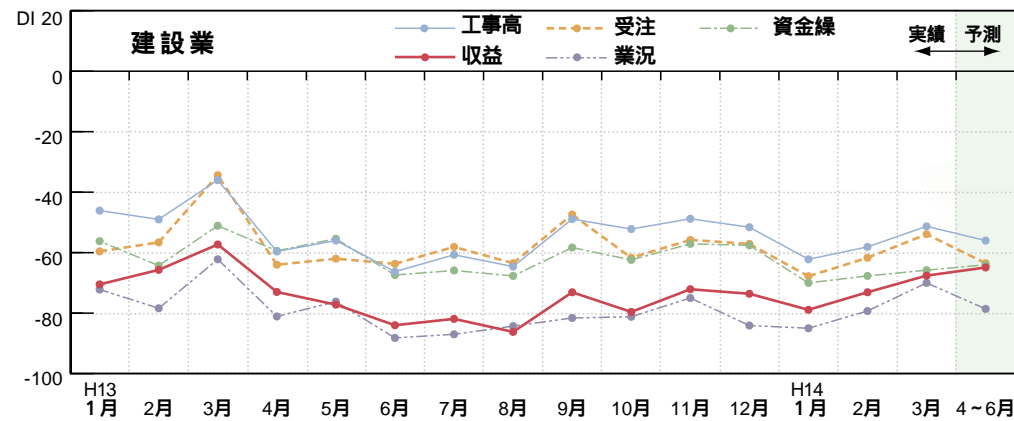
この調査結果はDI値で表しています。DI値とは増加(好転)企業割合から減少(悪化)企業割合を差引いた指数です。(増減は前年同月比)



業種別経営動向 建設業

建設業全体では、工事高が前年同月より増加したとする企業は 9.2% と前月調査の 9.7% を 0.5 ポイント下回り、減少したとする企業は 60.5% と前月調査の 67.7% を 7.2 ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

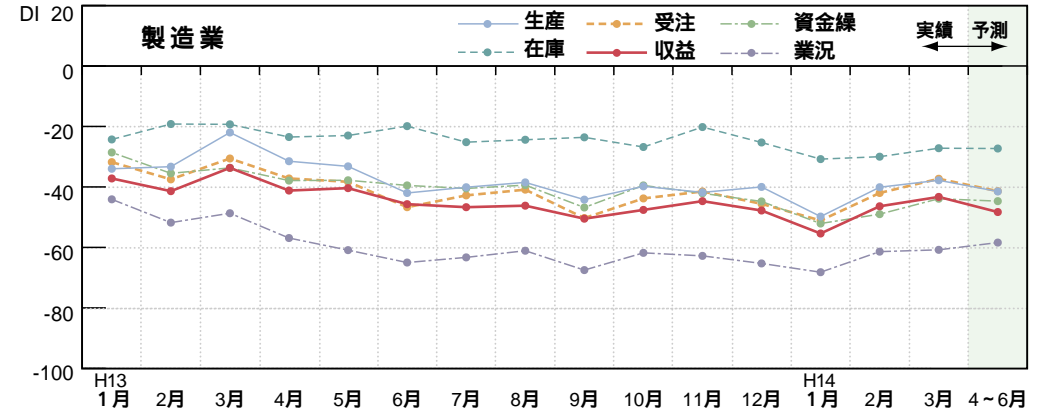
また、収益は増加 6.8% (前月調査 5.4%)、減少 74.3% (同 78.5%) で指標は上向いた。



業種別経営動向 製造業

製造業全体では、生産が前年同月より増加したとする企業は 13.8% と前月調査の 11.5% を 2.3 ポイント上回り、減少したとする企業は 51.6% と前月調査の 51.5% を 0.1 ポイント上回ったことから、指標は上向いた。

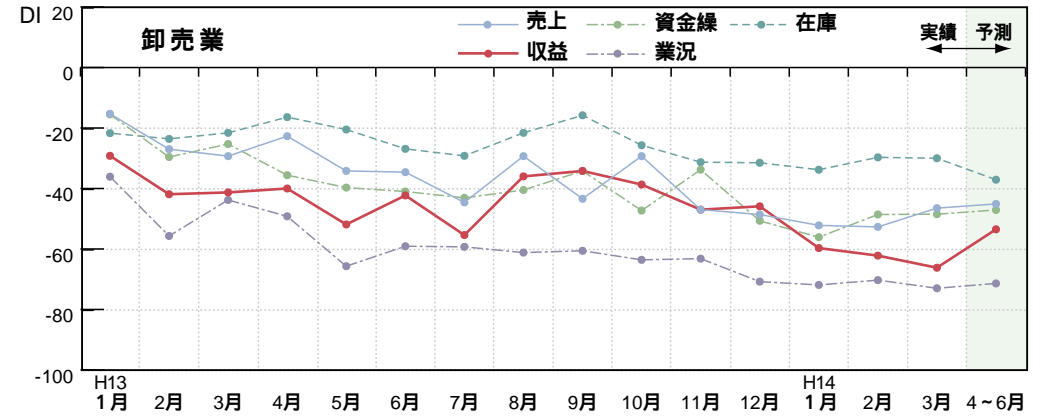
また、収益は増加 11.0% (前月調査 9.1%)、減少 54.3% (同 55.5%) で指標は上向いた。



業種別経営動向 卸売業

卸売業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は 8.5% と前月調査の 10.8% を 2.3 ポイント下回り、減少したとする企業は 54.9% と前月調査の 63.5% を 8.6 ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

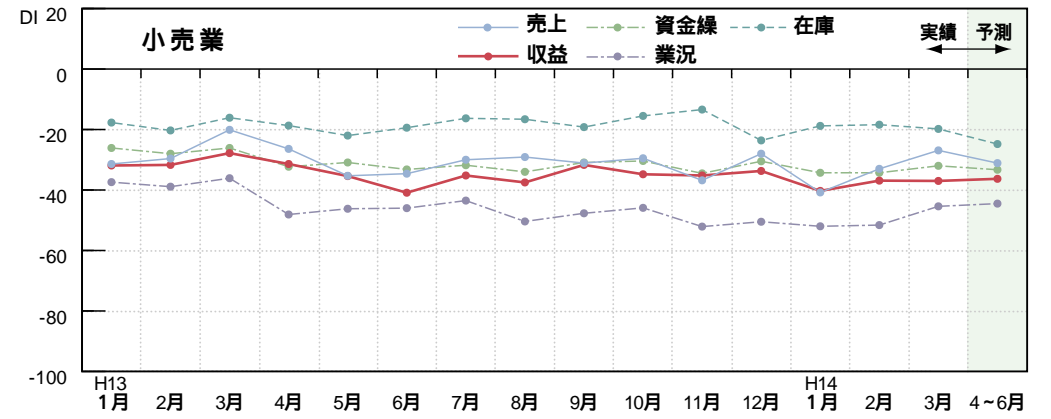
また、収益は増加 2.8% (前月調査 5.4%)、減少 69.0% (同 67.6%) で指標は下向いた。



業種別経営動向 小売業

小売業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は 10.4% と前月調査の 8.0% を 2.4 ポイント上回り、減少したとする企業は 37.3% と前月調査の 40.9% を 3.6 ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

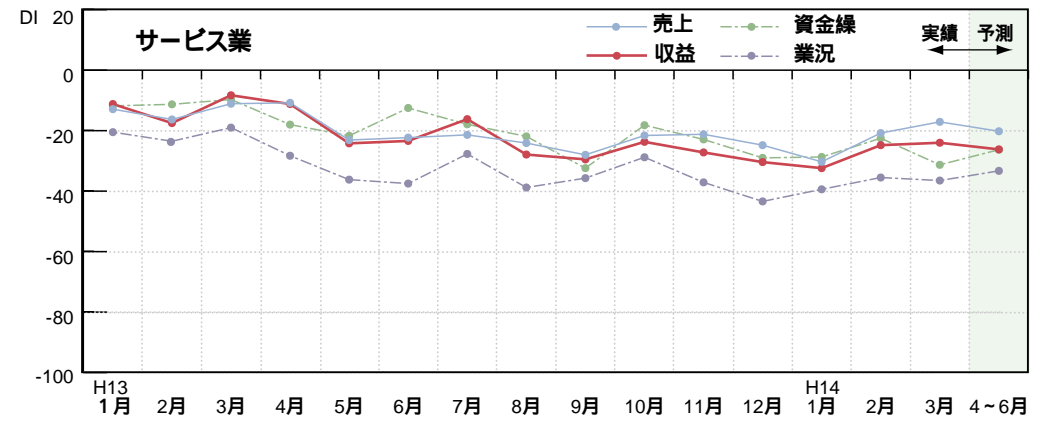
また、収益は増加 5.4% (前月調査 3.7%)、減少 42.5% (同 40.6%) で指標は横ばいになった。



業種別経営動向 サービス業

サービス業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は 14.3% と前月調査の 8.5% を 5.8 ポイント上回り、減少したとする企業は 31.4% と前月調査の 29.2% を 2.2 ポイント上回ったことから、指標は上向いた。

また、収益は増加 10.6% (前月調査 5.7%)、減少 34.6% (同 30.5%) で指標は横ばいになった。



注1 調査時点は原則として各月末現在である。
注2 3月までは実績値で4～6月は予測値である。
注3 「業況」とは、各企業が同種産業の状態を判断したものである。

お問い合わせ先 情報研修課 TEL 019-621-5389 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/sangyo/> E-mail joho@joho-iwate.or.jp

研修案内

2002 経営者大学【ミドルマネジメントコース】

企業が求める先見性、判断力、行動力、指導力を備えた管理者、後継者育成のため、「指導力と創造力」、「近代経営の理念と技法」の会得を目的に開講します。

日時 6月～11月の延18日間。1講2泊3日(26時間)の研修を6回(会場は県内各地)

定員 30名

受講料 1名80,000円(受講者数により変更あり)

宿泊費 1講2泊3日20,000円(直接会場に持参)

お申込み・
お問合わせ先

情報研修課 TEL 019-621-5390
FAX 019-621-5481

大企業は対象外となっております。

ISO 9001 二千年対応セミナー

1994年度版からの改定に取り組んでいる企業、今後認証取得を考えている企業に対する、2000年度版の従来との相違点、新規事項などについて解説・指導するセミナーです。

日時 5月29日(水)・30日(木) 10:00～17:00

会場 盛岡市山王町「岩手県自治会館」

講師 高野清治【(有)高野テクノサービス、
(株)グローバルテクノ主任講師】

内容 2000年度版の背景/新しい機能/新規事項ほか

受講料 8,000円(受講者数により変更あり)

パソコン活用実践講座

パソコンの基本操作ができる方を対象にした実践的な講座です。エクセル2000を使った売上分析、ホームページビルダーを使ったホームページ作成を中心に指導します。

日時 『エクセル2000を使った売上分析、顧客管理』
6月13日(木)・14日(金)

『ホームページ作成』

6月17日(月)・18日(火)

いずれも10:00～17:00

会場 盛岡市飯岡新田「岩手県工業技術センター」

受講料 20,000円(受講者数により変更あり)

ISO14001 基礎講座

地球環境問題が深刻化し、企業としてもこの問題に自主的に対処する責任の自覚が広まっています。この講座では、環境マネジメントシステムと環境監査に関して制定された国際規格ISO14001の概要について解説します。

日時 6月24日(月)・25日(火) 10:00～17:00

会場 盛岡市山王町「岩手県自治会館」

講師 栗原重敏【(株)グローバルテクノ常勤講師、
CEAR審査員(補)】

内容 ISO14001の導入、概論、要求事項/環境影響評価の事例/ISO14001の構築

受講料 8,000円(受講者数により変更あり)

インターネット・メール入門講座

パソコンをこれから始める方や、初心者を対象にした入門講座です。いわて産業振興センターの職員が指導に当たります。

日時 7月16日(火) 10:00～16:00

会場 盛岡市盛岡駅西通「マリオス」11階会議室

受講料 無料

(ただし定員は10名まで。1企業当たりの受講者数を制限させていただく場合があります)

申込締切 開催の1週間前まで

賛助会員募集のお知らせ

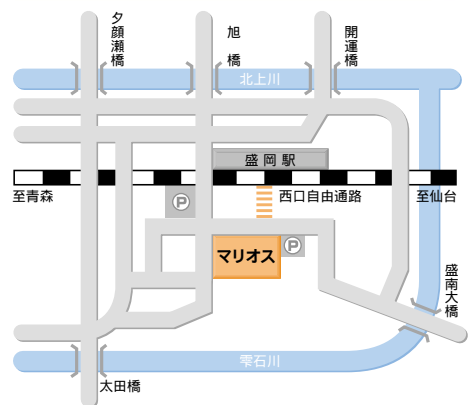
(財)いわて産業振興センターでは、センター事業の充実、円滑化を図ることを目的に賛助会員を募集しています。趣旨をご理解のうえ、ご加入いただきますようお願い申し上げます。

- 特典
- ① センター情報誌「産業情報いわて」を毎月送付します。
 - ② 企業情報の代行検索料金を割引します。
 - ③ ホームページの作成支援及び(財)いわて産業振興センターのホームページへの掲載を行います。

会費 年会費20,000円(加入した翌月からの1年間分)

お申込み・
お問合わせ先

情報研修課 TEL 019-621-5389 FAX 019-621-5481
E-mail joho@joho-iwate.or.jp



産業情報いわて 2002年5月10日(毎月10日発行)

発行 (財)いわて産業振興センター

〒020-0045 盛岡市盛岡駅西通二丁目9-1(マリオス7階、19階) TEL.019(621)5389 FAX.019(621)5481

E-mail:joho@joho-iwate.or.jp URL:http://www.joho-iwate.or.jp/

編集印刷 川嶋印刷(株)