

産業情報 いわて

JUNE 6
2002
VOL.3

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成14年6月10日発行



【特集】コンピュータ利用実態調査結果
情報収集から取引まで

ネットワーク利用で より進む企業の姿

【創造の芽】研究シーズ情報②

コンピュータが描き出す バーチャル空間

自然景観を創るCG技術

研究開発、経営、マーケティングなどを支援! 次代のリーディングカンパニーを創出する インキュベーションセンター

「いわて新産業創造センター」は、ベンチャー企業を育成・支援するため、北東北のアクセス拠点、盛岡駅西口のインテリジェントビル「マリオス」に岩手県が設置したインキュベーション施設です。

新産業創出にかかるプラットフォームの中核的支援機関、財団法人いわて産業振興センターが管理運営し、創業まもない方や新たな事業展開をお考えの方などを対象に、オフィススペースを割安料金で提供するとともに、多様なリソースにより入居する企業の事業活動を支援します。

いわて新産業創造センターでは、次代のリーディングカンパニーを目指すベンチャー企業が独創的な技術や製品などを開発し、全国に向けて発信しています。



| | | |
|------------------|---|--|
| 研究開発支援 | 研究開発支援制度へのコーディネート 技術評価アドバイス 高度技術専門派遣サービス | インキュベーションルーム入居者は空室ができたとき随時募集します |
| 経営支援 | 専門家によるコンサルテーション 事業評価診断 経営セミナーの開催等 | 入居資格 【創業者型】 ソフトウェア業、デザイン業等を営み、創業5年未満の企業または個人等（これから創業する人も対象） 【研究開発型】 ソフトウェア業、デザイン業等に関する研究開発を行う企業または団体等 |
| マーケティング支援 | 商品化・事業化可能性調査の実施 開発成果の広報普及 展示会等への出展 | 入居料金 Aタイプ 月額 60,000円(税別) Bタイプ 月額 130,000円(税別) 敷金、礼金なし 電気、電話、空調等の利用料金は、各自負担となります。 |
| ネットワーク支援 | 地域プラットフォーム支援 イーハートブサポーターリングネットワーク(INSN)の支援 岩手ネットワークシステム(INS)の支援 | 入居期間 原則として3年以内(ただし、1年ごとに継続入居審査が行われます。) |
| 施設支援 | インキュベーションルーム(24時間利用) 創業支援ブース 通信設備 交流サロン(夜10時まで解放、日曜日のみ休館) | 入居審査 申請書、事業計画書(研究開発計画書)、登記簿謄本等の定められた書類により、入居審査委員会で審査のうえ、決定します。 |

お問い合わせ先 新産業推進課 TEL 019-621-5070
FAX 019-621-5480
E-mail shinsangyo@joho-iwate.or.jp

目次 contents

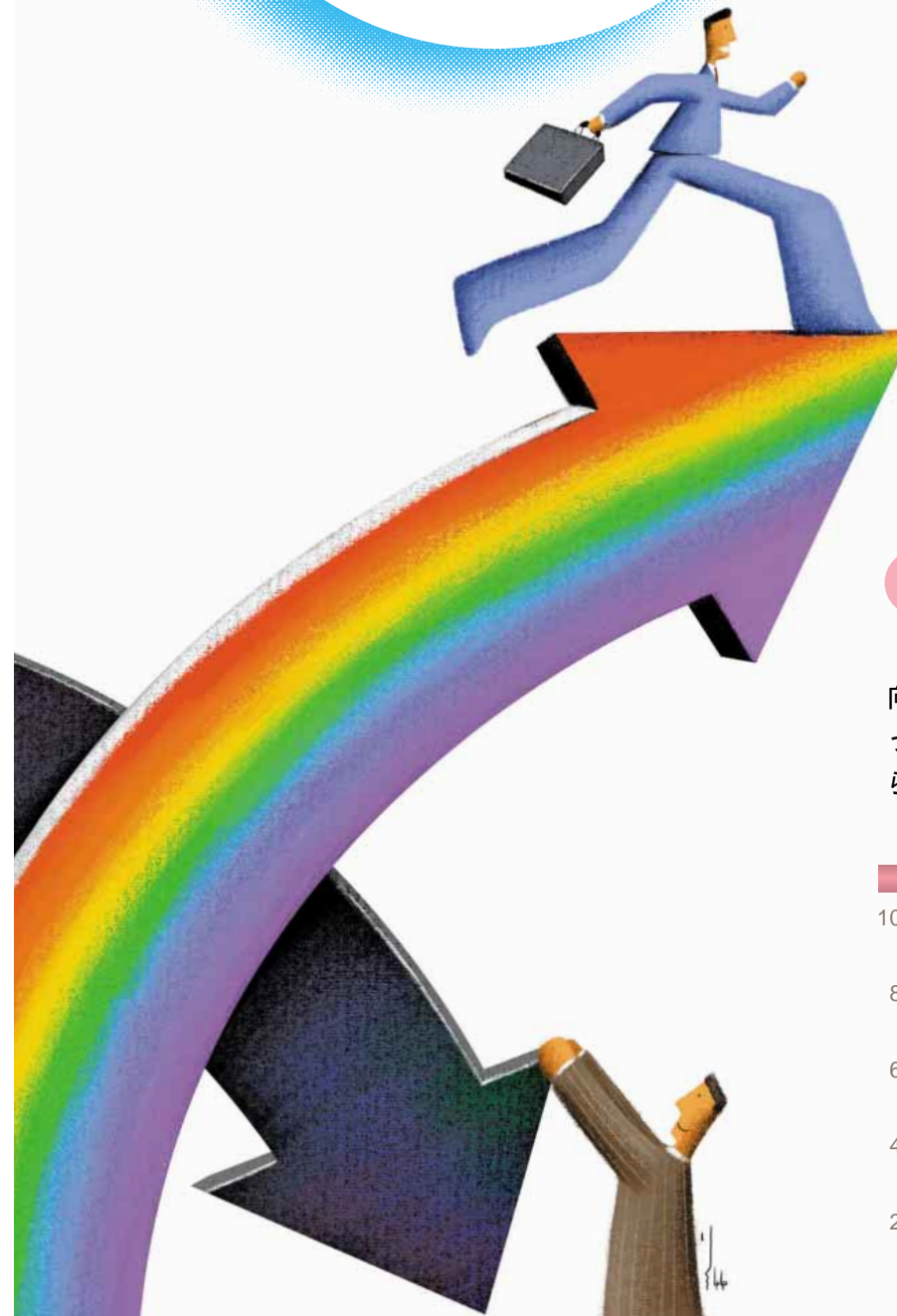
| | |
|---------------------------|----|
| 【特集】 コンピュータ利用実態調査結果 | 3 |
| イノベーション! 経営革新への目のつけどころ | 8 |
| あの店・この店 お店紹介 | 10 |
| 「創造の芽」(研究シーズ情報②) | 12 |
| 経営動向調査結果(4月) | 14 |
| 研修案内 | 16 |

《特集》
コンピュータ
利用実態
調査結果



情報収集から取引まで

ネットワーク利用で より進む企業の姿

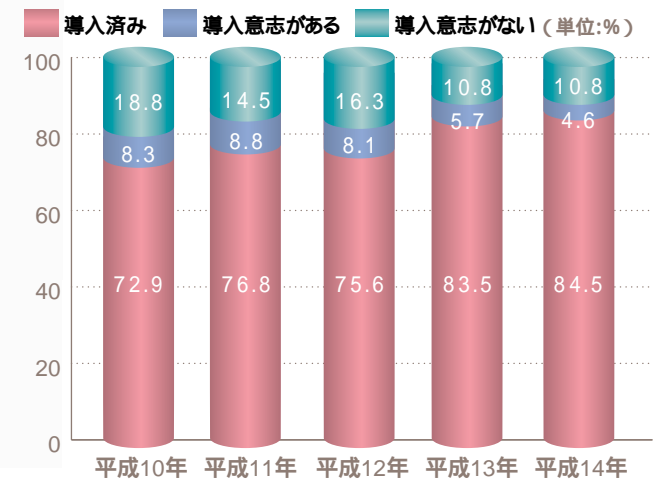


当センターでは、県内企業の経営の参考にしていただくため、今年度も「コンピュータ利用実態調査」を実施した。その結果、従来以上にネットワークを利用した取引や、情報収集を行う企業の増加が浮き彫りになった。

調査対象企業などは次ページ参照

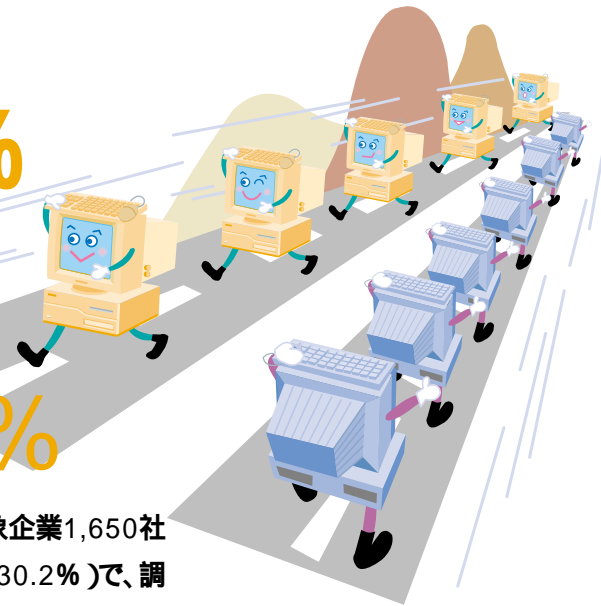
【導入状況の推移(平成10年~平成14年)】

平成12年に微減となったものの年々増加傾向を示しており、平成14年度も1割の微増となった。一方、「導入意志のない企業」は昨年と変わらず、10.8%だった。



ネット利用75.8% うちHP開設中の 企業は28.5%

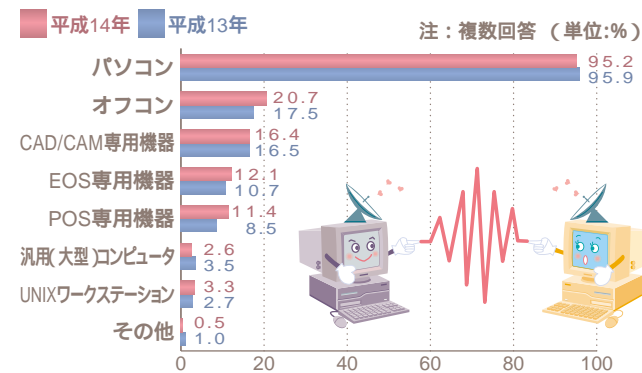
ホームページ



この調査は、当センターが毎月実施している経営動向調査対象企業1,650社
に対し実施したものであり、有効サンプル数は498企業(回収率30.2%)で、調
査時点は平成14年5月1日である。(回答企業の業種別構成割合は表1参照)

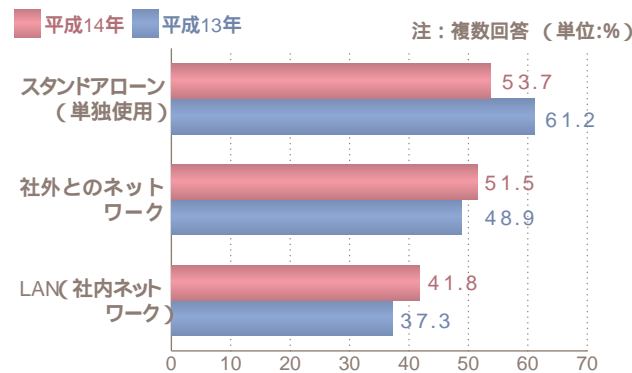
【使用コンピュータの種類】

昨年に比べ微減となったが、「パソコン」が圧倒的に多く、95.2%となっている。そのほか「CAD/CAM専用機器」と「汎用(大型)コンピュータ」が減少した以外は増加となった。



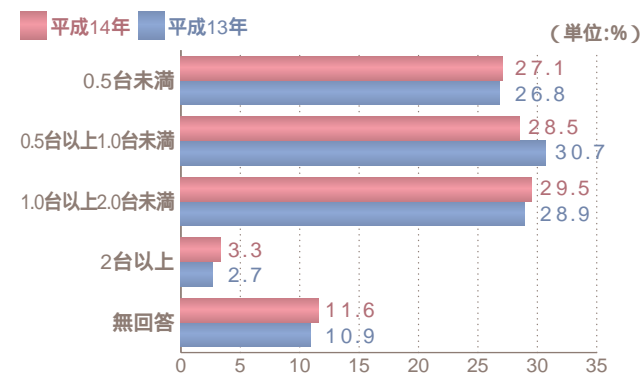
【パソコンの使用形態】

昨年に比べ「単独使用」が減り、「社外とのネットワーク」と「LAN(社内ネットワーク)」が伸びている。



【従業員1人当りのパソコン設置台数】

昨年に比べ「0.5台未満」、「1.0台以上2.0台未満」、「2台以上」が増加し、「0.5台以上1.0台未満」は減少した。



【コンピュータ化している業務】

昨年に比べ「総務的業務」、「基幹業務」、「データ活用」、「コミュニケーション」の分野が伸びているが「ネットワーク」は減少した。

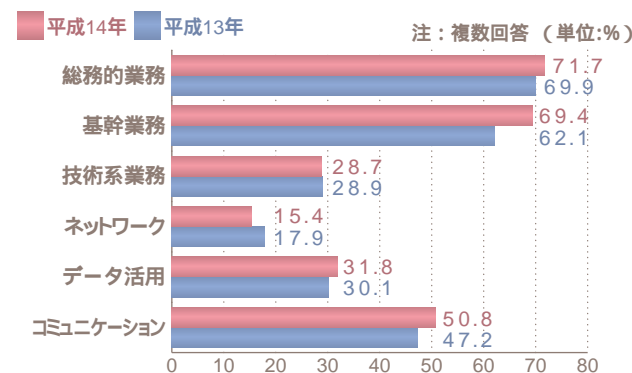


表1 【業種別等導入状況】

| 業種別 | 回答企業数 | 導入企業 | 未導入企業 | 未導入企業の内 | |
|---------------|-------|-------|-------|---------|--------|
| | | | | 導入意志あり | 導入意志なし |
| 業種別 | | | | | |
| 鉱業 | 15 | 53.3 | 46.7 | 13.3 | 33.3 |
| 建設業 | 82 | 93.9 | 6.1 | 2.4 | 3.7 |
| 製造業 | 165 | 86.1 | 13.9 | 4.8 | 9.1 |
| 卸売業 | 55 | 81.8 | 18.2 | 3.6 | 14.5 |
| 小売業 | 109 | 78.9 | 21.1 | 5.5 | 15.6 |
| 運輸業 | 32 | 90.6 | 9.4 | 6.3 | 3.1 |
| サービス業 | 40 | 85.0 | 15.0 | 2.5 | 12.5 |
| 従業員規模別 | | | | | |
| 1~9人 | 148 | 60.1 | 39.9 | 9.5 | 30.4 |
| 10~19人 | 102 | 89.2 | 10.8 | 3.9 | 6.9 |
| 20~29人 | 79 | 91.1 | 8.9 | 6.3 | 2.5 |
| 30~49人 | 58 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 50~99人 | 68 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 100人以上 | 43 | 100.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 売上規模別 | | | | | |
| 5千万円未満 | 62 | 45.2 | 54.8 | 11.3 | 43.5 |
| 5千万円以上1億円未満 | 69 | 72.5 | 27.5 | 7.2 | 20.3 |
| 1億円以上2億5千万円未満 | 108 | 84.3 | 15.7 | 7.4 | 8.3 |
| 2億5千万円以上5億円未満 | 88 | 95.5 | 4.5 | 2.3 | 2.3 |
| 5億円以上10億円未満 | 58 | 96.6 | 3.4 | 0.0 | 3.4 |
| 10億円以上 | 113 | 99.1 | 0.9 | 0.9 | 0.0 |
| 広域生活圏別 | | | | | |
| 盛岡 | 155 | 85.2 | 14.8 | 5.8 | 9.0 |
| 岩手中部 | 77 | 90.9 | 9.1 | 1.3 | 7.8 |
| 胆江 | 49 | 77.6 | 22.4 | 8.2 | 14.3 |
| 両磐 | 48 | 85.4 | 14.6 | 4.2 | 10.4 |
| 気仙 | 40 | 90.0 | 10.0 | 0.0 | 10.0 |
| 釜石・遠野 | 43 | 83.7 | 16.3 | 7.0 | 9.3 |
| 宮古 | 38 | 73.7 | 26.3 | 5.3 | 21.1 |
| 久慈 | 24 | 83.3 | 16.7 | 0.0 | 16.7 |
| 二戸 | 24 | 83.3 | 16.7 | 8.3 | 8.3 |
| 合計 | 498 | 84.5 | 15.4 | 4.6 | 10.8 |

【コンピュータ導入後の問題点】

昨年に比べ全般的に問題点は減少しているが、ネットワークやデータベースを活用するうえで必要な「システム管理者がいない(適任者がいない)」が0.2%増加している。

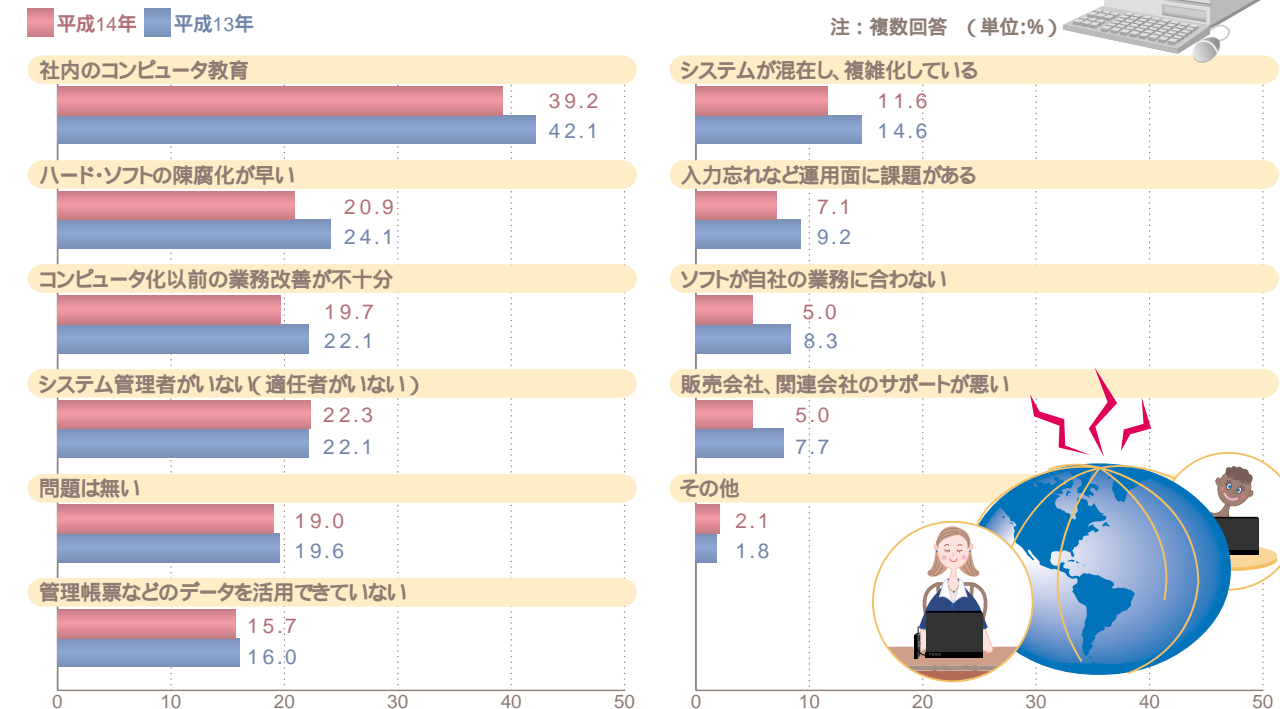


表2 【業種別にみた業務のコンピュータ化状況】

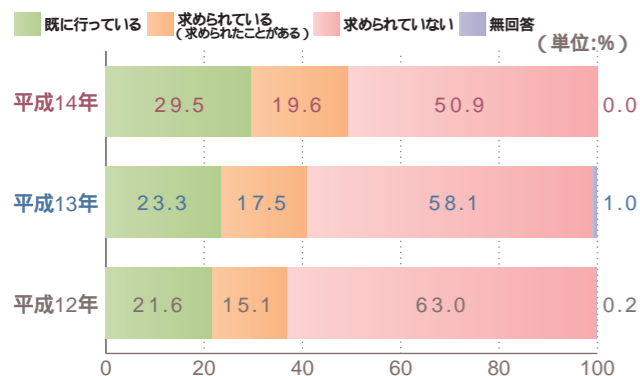
| | 総務的業務 | 基幹業務 | 技術系業務 | ネットワーク | データ活用 | コミュニケーション | その他 | 無回答 |
|-------|-------|------|-------|--------|-------|-----------|-----|-----|
| 鉱業 | 100.0 | 75.0 | 37.5 | 0.0 | 37.5 | 37.5 | 0.0 | 0.0 |
| 建設業 | 76.6 | 45.5 | 76.6 | 5.2 | 28.6 | 49.4 | 3.9 | 0.0 |
| 製造業 | 73.9 | 81.7 | 32.4 | 13.4 | 29.6 | 57.7 | 4.2 | 0.7 |
| 卸売業 | 62.2 | 77.8 | 17.8 | 24.4 | 33.3 | 48.9 | 4.4 | 2.2 |
| 小売業 | 57.0 | 67.4 | 4.7 | 30.2 | 33.7 | 45.3 | 3.5 | 3.5 |
| 運輸業 | 89.7 | 75.9 | 3.4 | 6.9 | 27.6 | 34.5 | 6.9 | 0.0 |
| サービス業 | 79.4 | 58.8 | 0.0 | 8.8 | 44.1 | 58.8 | 5.9 | 0.0 |

表3 【従業員規模別にみた業務のコンピュータ化状況】

| | 総務的業務 | 基幹業務 | 技術系業務 | ネットワーク | データ活用 | コミュニケーション | その他 | 無回答 |
|--------|-------|------|-------|--------|-------|-----------|------|-----|
| 1～9人 | 46.1 | 46.1 | 18.0 | 5.6 | 22.5 | 34.8 | 11.2 | 4.5 |
| 10～19人 | 52.7 | 63.7 | 27.5 | 15.4 | 25.3 | 40.7 | 4.4 | 1.1 |
| 20～29人 | 81.9 | 80.6 | 27.8 | 15.3 | 37.5 | 51.4 | 4.2 | 0.0 |
| 30～49人 | 87.9 | 77.6 | 32.8 | 10.3 | 32.8 | 58.6 | 0.0 | 0.0 |
| 50～99人 | 89.7 | 77.9 | 39.7 | 20.6 | 36.8 | 66.2 | 1.5 | 0.0 |
| 100人以上 | 97.5 | 85.0 | 17.5 | 35.0 | 45.0 | 70.0 | 0.0 | 2.5 |

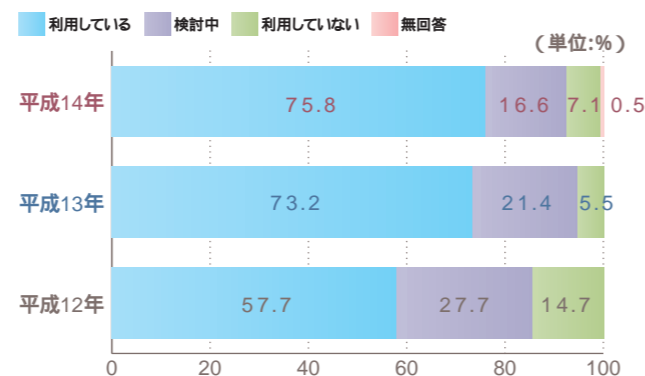
【取引先とのオンラインでの受発注】

「既に行っている」、「求められている」という企業が年々増加している。両方を合わせると49.1%の企業が何らかの形でオンラインでの受発注を意識している。



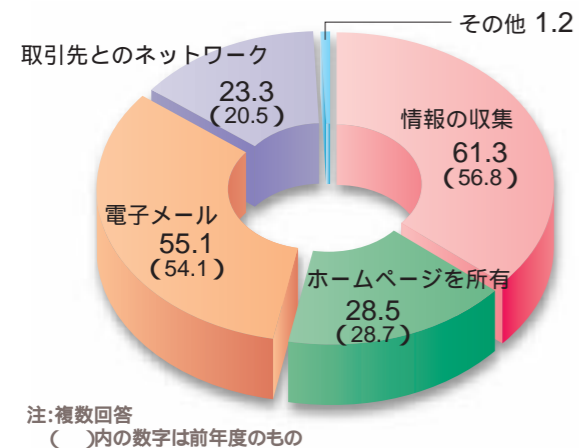
【インターネットの利用状況】

インターネットを利用している企業は年々増加しているが、昨年5.5%だった利用していない企業も増加する結果となった。逆に検討している企業は昨年に比べ4.8%減少した。



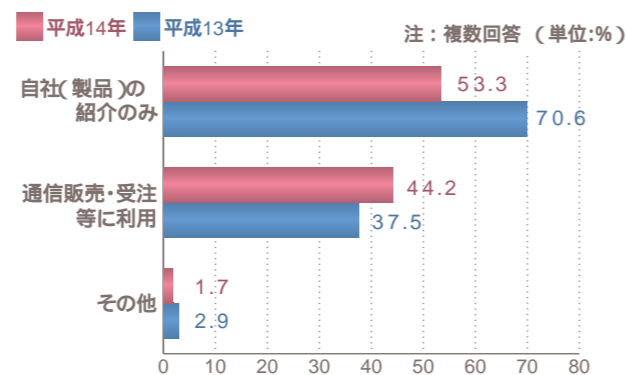
【インターネットの利用内容は】

「情報の収集」が昨年比で4.5%、「取引先とのネットワーク」が同2.8%増加している。「ホームページを所有」は微減、「電子メール」は微増となった。



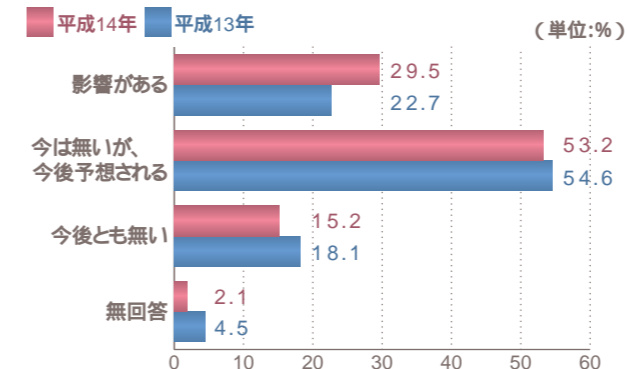
【自社ホームページの利用方法】

ホームページを持っている企業は、「自社紹介のみ」が減少し、「通信販売・受注等に利用」が増加となり、積極的な利用を始める企業が多くなりつつある。



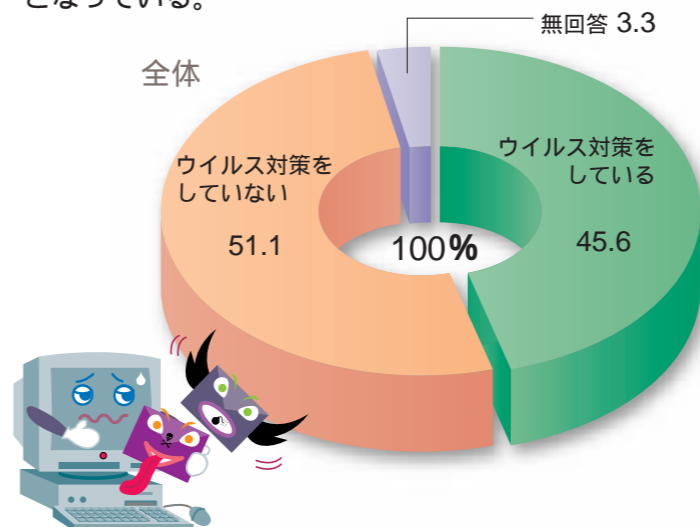
【IT革命の影響は】

「影響がある」とする企業は6.8%増加し、「今は無いが、今後予想される」とする企業は1.4%減少した。今後を含め「影響がある」と考えている企業は、昨年より5.4%増の82.7%に及んでいる。

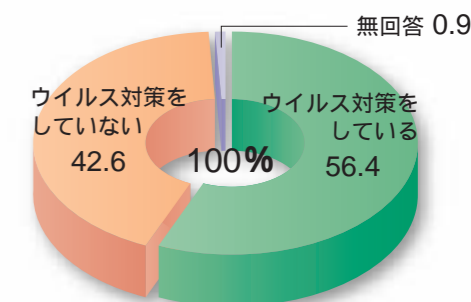


【コンピュータウイルス対策について】

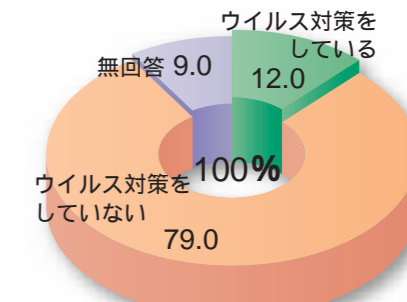
急速なコンピュータの普及に伴い、セキュリティが大きな問題になっているが、ウイルス対策をしているのは全体の45.6%、感染のリスクが高いインターネットを利用する企業で56.4%となっている。



インターネットを利用している企業

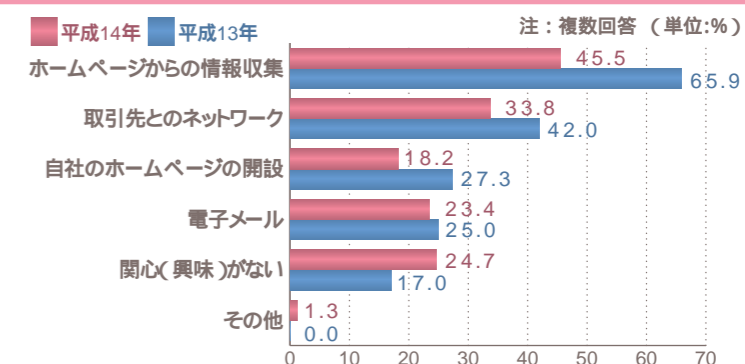


インターネットを利用していない企業



【未導入企業のインターネットへの関心】

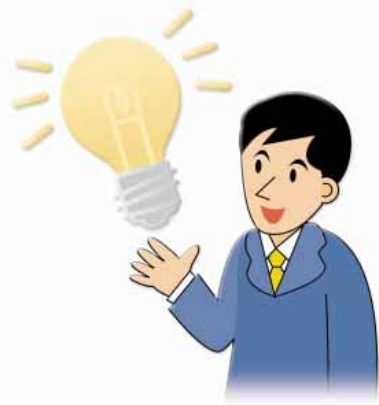
未導入企業のインターネットへの関心は、いずれの項目とも前年を下回っているのに対し「関心・興味がない」という企業が増加している。



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

経営革新への 目のつけどころ

前回から2か月が経過しました。季節としては良い時期なのですが、景気のいい話はあまりきこえてきません。今回は、悩んでいる中小企業の皆さんが「これならできそうだ!」という、経営革新の視点を検討したいと思います。



■ 身近にある経営革新のヒント

経営革新という何か難しいことをやらなければならないと考えてしまいます。意識して経営革新を行おうとしている企業は確かにありますが、業績向上に繋がっている企業はそれほど多くありません。

意外にも多いのが「身内への思いやり」から生まれる経営革新です。神奈川県でテスターの組み立てを行っている町工場の代表者は、聴覚が衰えてきた母親にいらなくなった携帯電話を改造して耳に当てると音が大きく聞こえる道具を作ってあげました。親戚にも作ってあげたところ評判が良いので、思い切って商品化を行いました。マスコミにも取り上げられ、海外での販売チャンスを狙うまでになっています。

山形県でも靴屋さんが子供の結婚式の記念にと、お嫁さんにウェディングシューズを作ってあげたことがヒントになり「シンデレラシューズ」が生まれたことが新聞でも紹介されています。

商売のことばかり考えないで、身内や身近な人たちに「何かをしてあげる」そんな人間として

の優しさの中に経営革新のヒントが隠されているのではないのでしょうか。とはいうものの、近所の人たちに対して急に優しくならないで下さいね。

■ 当たり前を見直すことで利益が生まれる

「うちではこうするんだ」「うちの業界ではこうなっている」等は、中小企業の社長さんやベテラン社員からよく出てくる言葉です。その企業にとっては当たり前のことですが、今やっていることが本当に合理的なのかどうか、考え直してみる価値はありそうです。例えば卸売市場です。盛岡市では昨年中卸売市場が新しくなりましたね。卸売市場の大口取引先は量販店です。量販店は週末に大きな商いを行います。生鮮食品はその日に入荷する必要があります。しかし、多くの卸売市場で日曜日はお休みです。卸売市場を通さない流通が増加している原因の一つとも言われています。このような当たり前を見直すだけでも、収益が向上する可能性がまだまだあるようです。素直な気持ちで社内業務の流れを観察してみてください。

■ 専門家であるが故の盲点

「我が社は刃物製造業」「うちは米屋」「うちの印刷機は.....製」等、中小企業の社長さんから自慢話を伺います。不景気の時代、オンリーワンを持つことは大切です。しかし、特定の技術や知識だけにとらわれていてはお客をつかめません。「洗いやすい台所はさみ」や「洗わずにすぐ炊ける無洗米」古くは「お茶のティーバッグ」等は、専門家では気が付きにくい商品の使い方ではないでしょうか。中小企業の皆さん、焦ってもしかたがありません。


■ 今年は4つの視点に挑戦!

経営革新を実現するためには、企業活動を含めて、社会生活に対して常に好奇心を持つことが必要ではないでしょうか。次回からは、「販売方法」「商品調達」「新分野開拓」「共同化」の4つの視点に絞って、経営革新の具体的展開方法を検討したいと思います。どうぞ期待!! (taku)






常に刺激を受けて新しいことにチャレンジ



23の専門店とJOIS、ベルマートからなるショッピングセンターニコア。

| | |
|------|--------------------------------|
| 店舗名 | HOT-BOX |
| 所在地 | 二戸市米沢字荒谷25 二戸ショッピングセンターニコア内 |
| 代表者 | 高村文昭 |
| 創業 | 平成8年 |
| 従業員 | 3名 |
| 業種 | 女性向けヤングカジュアルウェアの販売 |
| 営業時間 | 午前10時～午後8時 |



—お店を始めて6年目とお聞きしましたが。

平成8年11月8日の「ニコア」オープンと同時に開店しました。以前は家業の紳士服を中心とした仕立てを手伝っていましたが、需要が少なくなってきたのを機に、この協同組合に参加してオープンしました。

「HOT-BOX」という店名は「常にフレッシュでホットな宝箱」という意味でつけました。

—それまでの仕事とはだいぶ変わりましたね。

だいぶというより、まったく異業種と言った方がいいと思います。協同組合内の業種のバランスもあってこの業種を選びました。仕入れからディスプレイまで、すべて自分たちでしなければなりません。

現在では、メーカーとの直接取引もできるようになりましたが、当初は仕入れ先の開拓が課題でした。私の

場合、たまたま読んでいた業界紙の問屋特集で「現金問屋」の存在を知りました。それが東京の馬喰町、横山町界隈にあることがわかり、まず出かけていきました。

—だいぶご苦労もあったでしょうね。

このことを人に話すと「よくそんな方法でできたね」と言われますが、当時は、もう夢中でしたから、飛び込みで次から次へと問屋を回りました。現在、メンズは扱っていませんので仕入れは妻にまかせており、毎週月曜日は、仕入れのため東京へ日帰りで行っています。

仕入れた商品は、宅配便で翌日には店に届きますので、即ディスプレイします。問屋には、当店の担当もつくようになって、いろいろな情報をもらえるようになってきました。テレビや雑誌を見ながら、流行や人気の商品をチェックして、新鮮さにこだわった仕入れに心掛けています。

—顧客管理はどういう方法で行っていますか。

かつては、スタンプ式のカードを作ったこともあります。昨年末、ショッピングセンター全体で、新しいカードシステムを導入してから、お客様個々のより正確なデータを得ることができるようになりました。メンバーズカードにICチップが埋め込まれているもので、お客様の基礎データに売上データをリンクさせてコンピュータ・サーバに蓄積していくタイプです。これによって、お客様の当店の利用状況が様々な角度から分析することが可能になりました。

例えば、当店では何時頃が混み合うのか、何曜日に売上が良いのかなどを分析することです。これによりお客様を絞ったDM発送ができるようになり、この結果5割以上のレスポンスを得ることになりました。これからさらに活用していきたいですね。

何よりもよいことは、レジでお客様のカードを照会することにより名前が分かりますので、「……様、先日の商品はいかがでしたか」という、会話につながることです。実際にシ

ョッピングセンター内でも、お客様とのコミュニケーションが増してきたという話もあり、新しいふれあいのツールになってきていると思います。

—12月には東北新幹線が開通しますね。

確かに私たちにも影響があると思います。これまでは、盛岡や八戸の「新鮮さ」だけを意識してきましたが、さらに仙台、東京まで加わるわけですから。しかし、逆に「新鮮さ」ではチェーン店や動きの遅い大型店に負けることはないと思っています。

時々、産業振興センターの講演テープを借りて聞くのですが、その中で、ある衣料メーカーの代表者がこんなことを言っていました。「衣料販売が、だめになる理由は『いつでもある』『どこにもある』『いつかは安くなる』のが理由だ」と。言われてみれば確かにそのとおりで、個性のない商品の品揃えではいつまでも売れ残り、季節が変わればバーゲンをするのが当たり前という風潮があります。私の店では、バーゲンは原則として行いませんし、同じもの

を大量には仕入れません。その代わりに、お店で動きの鈍いものはディスプレイしたり、値段を下げてわざと棚の中に入れておきます。そうすることで、お客様が新しいコーディネイトを発見したり、掘り出し物を見つけたりという楽しみにつながると思っています。先日、「わざわざ仙台まで行って買って来たのに、ここにあったなんて…」というお客様の話が実際にあったくらいです。

—これから取り組もうと思っていることは。

お客様もそうですが、私たち経営者も常に刺激を受けるようにしなければいけないと思います。以前、産業振興センター主催の「経営者大学」という経営者や幹部クラス養成の研修に参加し、まったく異業種の皆さんと知り合うことができました。常に様々な経験を通して「商売のシステム」を確立しなければならないと考えております。成功している企業は、きちんと数値化されたシステム構築の例がありますし、そうすることにより、今の事業をさらに発展させていくことができると思います。



- 1 お話を伺った代表の高村文昭さん。
- 2 常連客なら必ずチェックする新商品のディスプレイコーナー。
- 3 家庭でもパソコンを使ってお客様の動向と傾向をつかむ高村さん。
- 4 ICが埋め込まれたニコアカード。全店舗で14,000人のカードホルダーがいる。
- 5 10～20代がメインの客層だが、さらに客層を広げるために雑貨スペースを増設中。



コンピュータが描き出す バーチャル空間

自然景観を創るCG技術



かつて、一部の人が扱えない技術だったコンピュータ・グラフィックス=CG。しかし、多様化と効率化が進む現在、一方では大衆化が、また一方では新たなCGの活用法や技法が生まれています。今回はそうしたCGの可能性についての研究と活用例を紹介します。

CG技術の大衆化時代

3次元CGがWebや携帯でも動く時代になり、映画やコマーシャルフィルムの映像制作のプロのための高価な技術から、一般大衆のコミュニケーションメディアとして、一層の大衆化が加速しています。そのため、CG技術の研究開発の重要な視点として、この傾向を認識する必要性を感じています。

自然のCG技術

私たちの研究室では、15年ほど前から、高品質な自然景観映像を創るためのCG技術の開発を行ってきました。樹木、地形、森林、水流などの景観の構成要素の表現技術や、紅葉、雪、雨などの季節や天候の表現技術、苔むし、腐食・ひび割れなどの経年変化の表現技術、さらにこれらの技術に共

通に利用可能な基盤技術の開発などを進めてきたところです。(図1)

自然のCG技術の実用化・製品化研究

1995年頃から、ソフト開発企業との連携により、国の公募事業を活用した製品化や、RSP事業などの支援による実用化研究を進めてきました。高品質な映像制作をターゲットとした「デジタル・ランドスケープ」や一般ユーザも想定した「バーチャル・ガーデニング」等がその一例としてあげられます。これらの製品もユーザの期待を反映する形で、製品化後の実用化研究の成果に基づいて、様々な要求を満足するよう機能の向上と多様化が図られています。また、連携企業の協力により、実用化研究で得られたすべての成果について新たな製品化に向けて努力が続けられています。(図2・図3)



【図3】
自然景観生成ソフト「デジタルランドスケープ」によるCGの例

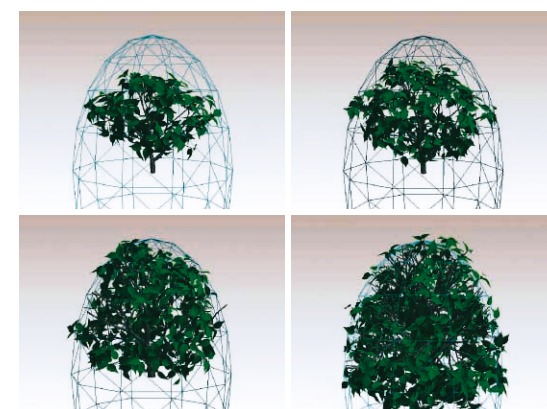


【図4】
高速表示技術による雲のCGの例

さらなる研究開発と新たなターゲットに向けて

これらの研究と連携の成果により、2000年には、通信・放送機構の地域提案型研究開発制度に採択され、自然のCG技術の基礎研究と実用化研究をさらに推進することが可能となり、現在全力で取り組んでいます。

一方で、これらの成果を時代が求めるものへと展開する研究も始めています。一つは、コンピュータビジョン技術や効率的な幾何モデリング技術、さらに効果音の生成技術などの技術連携による、「屋外空間を生成する複合現実感技術」に関する基礎研究です。これは、3次元リアルタイムモンタージュ技術とも呼べるもので、現実の景観映像とCGによる仮想映像を融合し、効率的なスペースコミュニケー

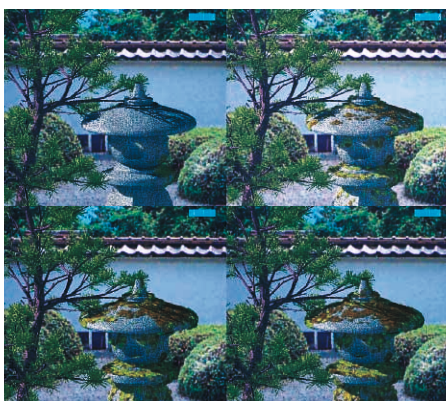


【図5】
樹木の生長制御機能を活用した剪定機能

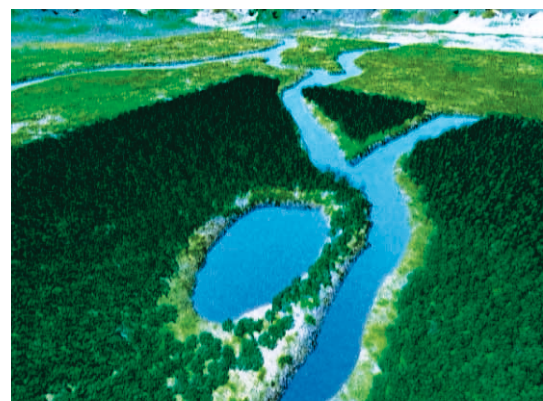
ションを実現するものです。

もう一つは、大衆的な「コミュニケーションメディアとして活用される自然のCG技術」の開発です。このような応用分野では、必ずしもリアルな表現が望ましいわけではなく、イラスト風であったり、水彩風であったり、効率的で多様な表現技術が求められています。(図4・図5)

生育環境を考慮した苔の繁殖シミュレーション【図1】
多重解像度技術による森林景観のシミュレーション【図2】



【図1】



【図2】

経営動向

4月実績調査結果より

続いている好調な状態

全業種での推移 [調査票回収 919 企業 (有効回収率 55.7%)]

【生産・売上】 増加したという企業は 12.5% と、前月調査の 11.8% から 0.7 ポイント上回り、減少したとする企業は 42.3% と前月調査の 44.8% を 2.5 ポイント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 9.3% と、前月調査の 8.1% から 1.2 ポイント上回り、減少したとする企業は 48.0% と前月調査の 50.9% を 2.9 ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

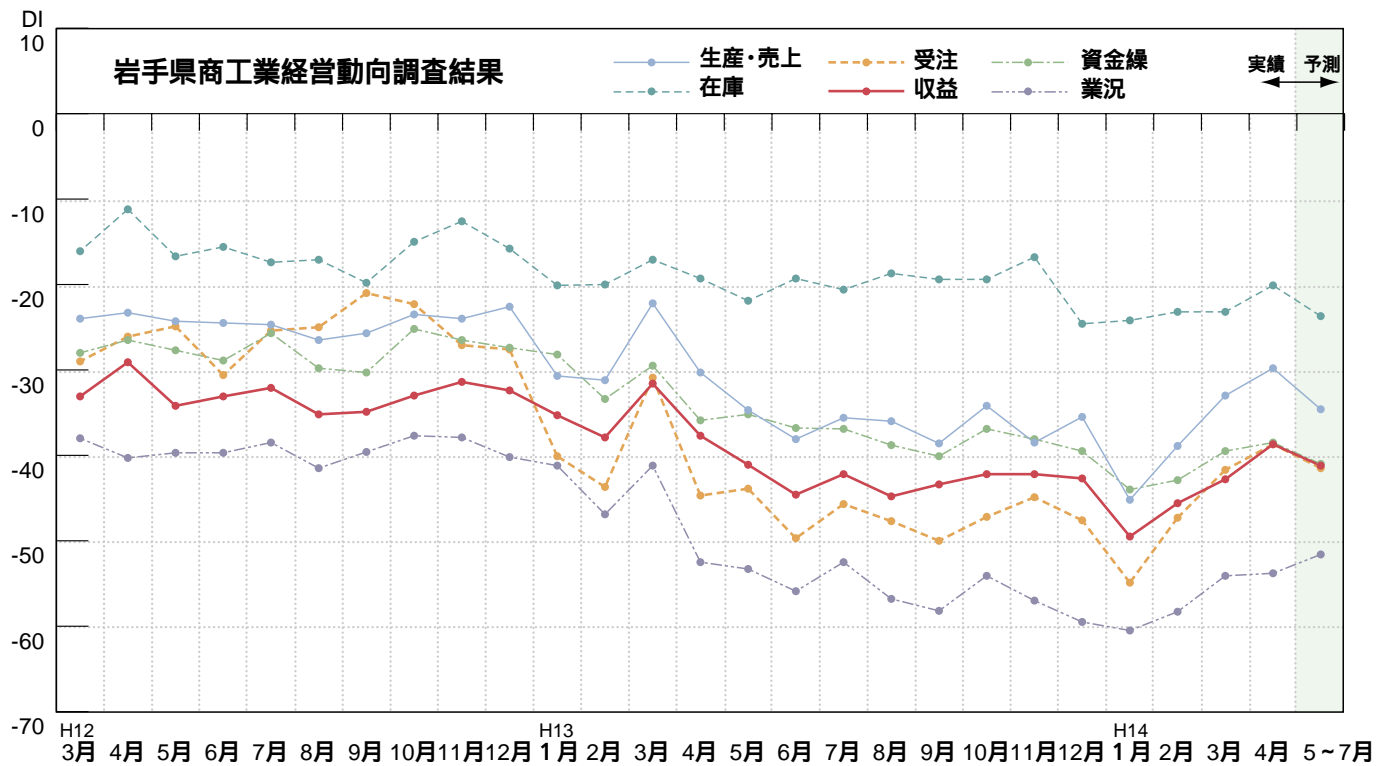
【資金繰り】 好転したという企業は 4.1% と、前月調査の 5.2% から 1.1 ポイント下回り、悪化したと回答した企業は 42.6% と前月調査の 44.8% を 2.2 ポイント下回ったことから、指標はほぼ横ばいとなった。

【14年5月～7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 8.6% と、当月実績を 3.9 ポイント下回っている。減少すると予測している企業は 43.2% と当月実績を 0.9 ポイント上回っており、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 3.0 ポイント低下)、減少 47.5% (同 0.5 ポイント低下) となっており、予測どおりならば指標は下向きになる。

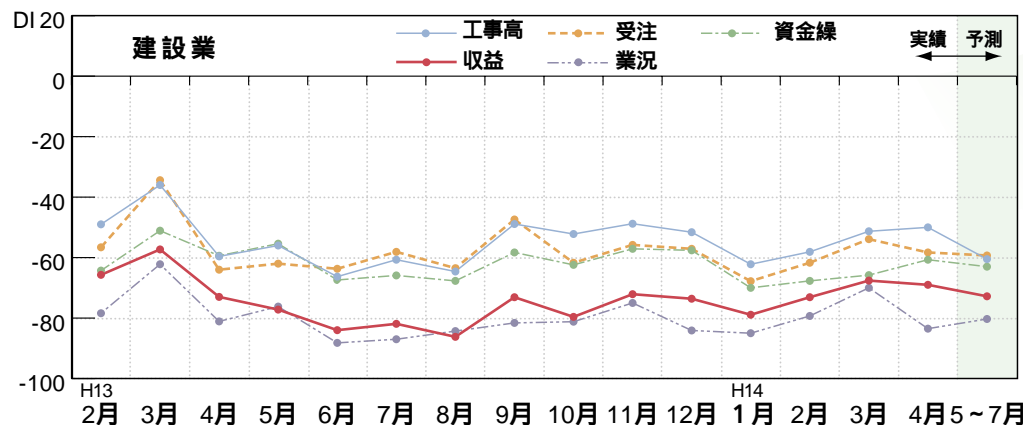
資金繰りは好転 4.0% (当月実績比 0.1 ポイント低下)、悪化 45.0% (同 2.4 ポイント上昇) となっており、予測どおりならば指標は下向きになる。

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 9.5% と前月調査の 9.2% を 0.3 ポイント上回り、減少したとする企業は 59.5% と前月調査の 60.5% を 1.0 ポイント下回ったことから、指標はほぼ横ばいとなった。また、収益は増加 6.0% (前月調査 6.8%)、減少 75.0% (同 74.3%) で指標は横ばいとなった。



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 17.3% と前月調査の 13.8% を 3.5 ポイント上回り、減少したとする企業は 46.9% と前月調査の 51.6% を 4.7 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 13.6% (前月調査 11.0%)、減少 52.7% (同 54.3%) で指標は上向いた。

業種別経営動向 卸売業

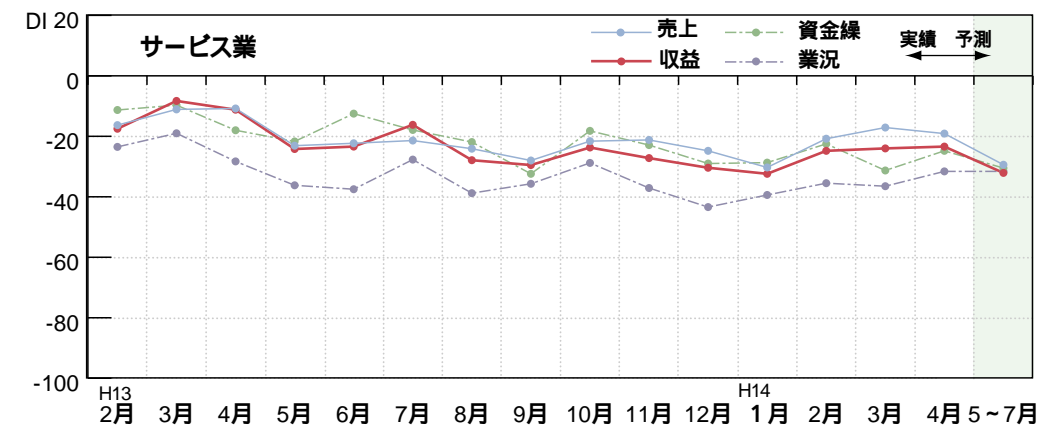
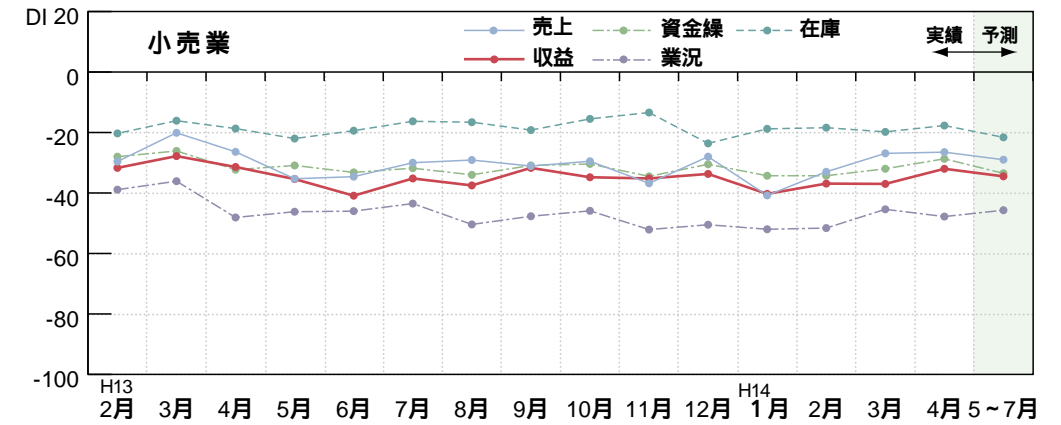
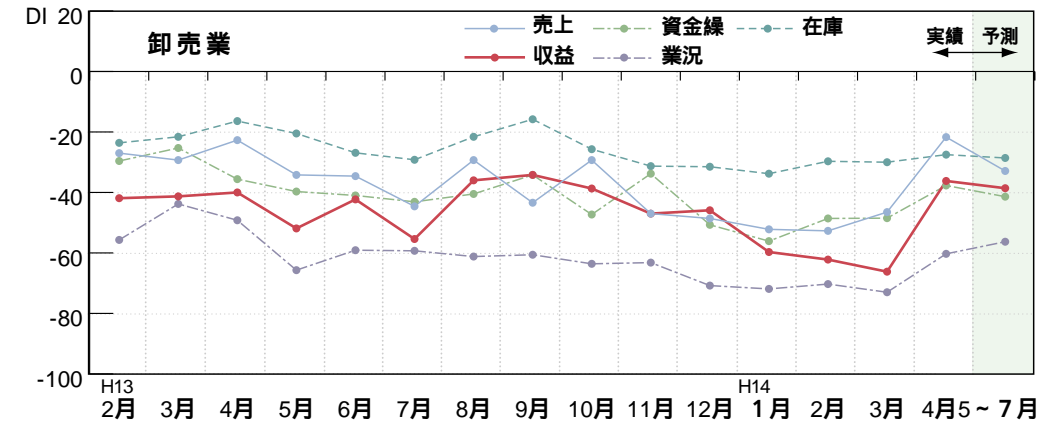
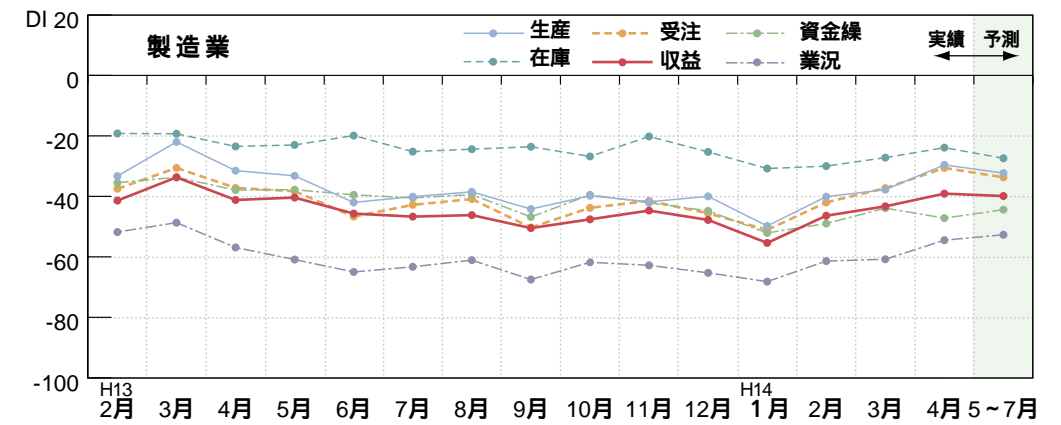
卸売業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は 17.4% と前月調査の 8.5% を 8.9 ポイント上回り、減少したとする企業は 39.1% と前月調査の 54.9% を 15.8 ポイント下回ったことから、指標は上向いた。また、収益は増加 13.0% (前月調査 2.8%)、減少 49.3% (同 69.0%) で指標は上向いた。

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 10.2% と前月調査の 10.4% を 0.2 ポイント下回り、減少したとする企業は 36.7% と前月調査の 37.3% を 0.6 ポイント下回ったことから、指標は横ばいになった。また、収益は増加 8.0% (前月調査 5.4%)、減少 39.9% (同 42.5%) で指標は上向いた。

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 10.0% と前月調査の 14.3% を 4.3 ポイント下回り、減少したとする企業は 29.1% と前月調査の 31.4% を 2.3 ポイント下回ったことから、指標は下向いた。また、収益は増加 6.5% (前月調査 10.6%)、減少 29.9% (同 34.6%) 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 4月までは実績値で5～7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

女性社員パワーアップセミナー

企業の重要な戦力である女性のために、役割、仕事に対する姿勢、人間関係等について、女性講師が参加者と同じ立場でアドバイスします。

日時 7月9日(火)・10日(水) 10:00～17:00
会場 盛岡市山王町「岩手県自治会館」
講師 藤田敦子(プリマ・ベアラ)大西れい子(ヒットビジネスコンサルティング)
内容 企業が女性の管理者・リーダーに望むもの / 管理の基本的な考え方 / 部下育成 ほか
受講料 6,000円(受講者数により変更あり)

お申込み・
お問い合わせ先

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。

経営分析基礎講座

モデル決算書を使って、損益計算書、貸借対照表の見方、損益分岐点の計算方法等について指導します。

日時 7月17日(水)・18日(木) 10:00～17:00
会場 盛岡市山王町「岩手県自治会館」
講師 植山直樹【税理士植山直樹事務所】
内容 計数取り扱いの基礎 / 損益計算書・貸借対照表の見方 / モデル決算書を使った分析(成長性、収益性、採算性、安全性、生産性の分析)
受講料 7,000円(受講者数により変更あり)

ISO 9001 内部監査員養成講座

品質管理・保証の国際規格ISO9001の取得が目目される中、取得・維持には社内体制の整備はもとより、内部監査員の養成が不可欠です。この講座は内部監査員を目指す人のための実践的な講座です。

日時 7月22日(月)～24日(水)
2泊3日の合宿研修
会場 金ヶ崎町永栄「サンピア金ヶ崎」
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 ISO9001の概要 / ISO要求事項の解説 / 監査計画書・チェックシート ほか
受講料 15,000円(受講者数により変更あり・別途宿泊料20,000円)

キャッシュフローセミナー

これからの企業の存続がかかっているといわれるキャッシュフロー重視型経営への転換法を、演習を中心に指導します。

日時 8月1日(木)・8月2日(金)
1泊2日の合宿研修
会場 西根町平笠「いこいの村岩手」
講師 西野光則【西野税理士事務所】
内容 キャッシュフロー計算書の作成 / キャッシュフロー経営のための具体的手法
受講料 11,000円(受講者数により変更あり。別途宿泊料10,000円)

職場カウンセリング講座

カウンセリングの技法や具体的な助言方法等、管理者に求められる社員へのケアの方法について解説指導します。

日時 8月29日(木)・30日(金) 10:00～17:00
会場 盛岡市山王町「岩手県自治会館」
講師 高塚雄介【(財)社会経済生産性本部メンタル・ヘルス研究所主任相談員】
内容 管理者に求められるコミュニケーション能力 / カウンセリングの概念・技法 / ロールプレイング ほか
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きます)
申込締切 開催の1週間前まで

ワード・エクセル入門講座

文字入力ができる方を対象にした2日間の入門講座です。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 8月20日(火)・21日(水) 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きます)
申込締切 開催の1週間前まで