

産業情報 いわて

JULY 7
2002
VOL.4

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成14年7月10日発行



【特集】

県内企業 受発注動向調査結果

【特別調査】夏季賞与支給予定額調査結果

夏のボーナス支給予定額
282,099円

ピックアップ!
ビジネスパートナー

【優良受発注企業紹介】

日本電炉株式会社・東北ガルバセンター

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。

中小企業であればどなたでもご利用できます。(一部対象外あり)

100万～6,000万円まで貸付

最長7年返済

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)



以下の条件のいずれかを満たす企業は
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

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・卸売・サービス業は5名以下)の中小企業が対象

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 setsubi@joho-iwate.or.jp

株式会社 デカルト デジタル・カルチャー・テクノロジー DICULT

「ITの必要性は感じるが、わが社で誰がやるのか」 日々進歩を続けるIT環境の中で、社内でサーバー構築や事業に合わせたソフト利用は、手軽に取り組みれないのが現状だ。こうした企業の良き相談相手となり各種ソフト開発を手がけて、着々と実績を上げているのがデカルトだ。今回は代表取締役である藤原隆司氏に、デカルトが目目される秘密をうかがった。

町の働きかけから生まれたソフト

「建物は無いが、図書館がほしい」 もし、こんな相談をされたら、あなたならどう答えるだろうか。

(株)デジタル・カルチャー・テクノロジー(通称「デカルト」)は、その答えを「Web上に構築する仮想図書館」という形で実現したベンチャー企業だ。「現在、どの自治体でも、図書館や資料室を新設するということは少ないと思うんです。紫波町も同様で、町の財産である小・中学校にある図書を、どうにか活用できないかというご相談をいただきました。」

新しい住民が増えている紫波町では以前から図書館を要望する声が多かった。しかし実際に建築するためには、財源の確保から用地の選定まで長い時間がかかる。そこで考えられたのが、小・中学校や公民館にある10万冊という蔵書の活用だった。

県内外からの問い合わせも増加

約1年の開発期間を経て、誕生したのが「紫波図書ネット」だ。方法は簡単で、会員はWeb上で借りたい本を検索し、メールにより予約を入れる。貸し出しが可能であれば、その旨を通知し、指定の学校図書室等で本を受け取るというものだ。

こうした紫波町での経緯をたどり誕生したのが「ほん太くん」「ピタゴラス」「バスコ・ダ・ガマ」の「E-ライブラリー」シリーズのソフト群である。「県内だけでなく、県外からも導入に関しての問い合わせがあり、わが社の主力商品になりつつありますね」 多くの



代表取締役の藤原隆司氏。株式会社ICS、三基システムエンジニアリング株式会社、株式会社ワイズマンにおいて大型コンピュータ、オフィスコンピュータ、ワークステーション、パソコンのプログラム、システムエンジニアリングを担当し、1996年4月デジタル・カルチャー・テクノロジーを創業。



紫波図書ネットのホームページ。貸出ランキングなども参考になる



ほん太くん



小学校・中学校向け

ピタゴラス



高校・大学向け

バスコ・ダ・ガマ



企業・一般図書館向け

それぞれ目的によって使い分けられる「E-ライブラリー」シリーズ。これらを複合的に組み合わせることも可能で、規模の大小により使い分ける。

企業が参入する大都市・大企業への参入ではなく、より身近なまちへ デカルトは、ベンチャーならではの「身軽さ」でさらなる飛躍を目指している。

アイディアの源泉はお客様の声

デカルトが開発し、パッケージ化したソフト&ハードは多岐にわたる。コンサートなどの座席・入金管理ができる「D-Ticket2001」、総合的なサーバ管理から営業支援、顧客へのメール配信などができるソフトの融合的活用「D-ウェアサービス」さらに子供からお年寄りまでタッチパネルで操作できる外部端末の「ネットキオスク」など、「ITと意識しなくても利用できる」各種ソフトの開発が行われている。

そうした製品開発の秘訣を藤原氏は「お客様の声」がアイディアの源泉」と語る。「結局、われわれが押しつけても、お客様が良いと思うものでなければ使い続けていただけませんから。『E-ライブラリー』シリーズのように、これからも教育分野というのは、生涯学習も含めIT抜きでは進まないと思います。だからこそ、お客様の声により耳を傾ける必要があるでしょうね」

藤原氏は笑顔で話を締めくくってくれた。

株式会社デジタル・カルチャー・テクノロジー / DATA
盛岡市盛岡駅西通2-9-1 マリオス7F
TEL 019-621-5273 FAX 019-621-7339
(東京オフィス東京都中央区銀座5-15-1 南海東京ビルいわて銀河プラザ
TEL 03-3524-8269 FAX 03-3524-8251)
ホームページ <http://www.dicault.com>
Eメールアドレス info@dicault.com

いわて新産業創造センター
インキュベートルーム
入居企業の紹介

インキュベートルームとは、企業成長を支援するための施設で、創業間もない企業等に低額で貸与するマリオス7階のオフィススペース。入居者に対しては総合的な支援を実施している。



目次 contents

インキュベートルーム入居企業の紹介 3

【特集】
県内企業受発注動向調査結果 4

流通・通 8

経営相談コーナー 9

【特別調査】
夏季賞与支給予定額調査結果
夏のボーナス支給予定額
282,099円 10

ピックアップ! ビジネスパートナー
【優良受発注企業紹介】
日本電炉株式会社・東北ガルバセンター 12

経営動向調査結果(5月) 14

研修案内 16

県内企業受発注動向調査結果

受注量、最近1年間「減少した」76.3%「増加した」7.6% 今後1年間「減少する」47.9% 「増加する」19.0%

対象企業:県内所在地で受注企業として登録している企業 1416社
回答企業:211企業(業種:機械金属117/電気機器41/繊維工業17/その他36)
調査時点:平成14年3月31日現在

当センターでは、平成14年5月、次のとおり県内企業受発注動向調査を実施しました。予想されたこととはいえ、厳しい受注状況が浮きぼりにされる結果になっています。しかし、受注量(金額ベース)は最近1年間で「減少した」が76.3%であるが今後1年間で「減少する」が47.9%に低下、「増加した」が7.6%であるが今後1年間で「増加する」が19.0%の上昇すると見込む等、若干ではあるが明るい兆しもうかがえます。この調査結果を参考に発注開拓等を行い、受注の増加、新規受注に結びつくことがあれば幸いです。

受注量予想「減少する」電気機器で58.5%と悲観的な見方

図1は、最近1年間の受注量(金額ベース)の増減状況を表している。全体では、「減少した」が76.3%と多く、「増加した」は7.6%に過ぎない。業種別では、「減少した」が機械金属83.8%、電気機器80.5%と平均を上回っており、この業界の厳しさがうかがわれる。

図1 最近1年間の全体の受注量(1年前と比較) (単位:%)

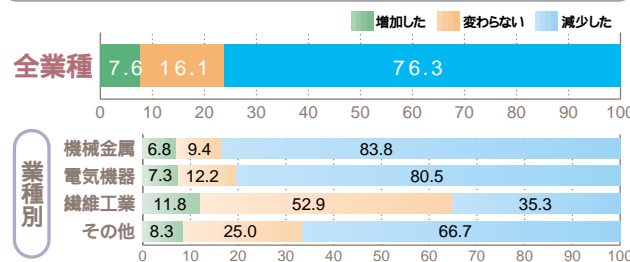
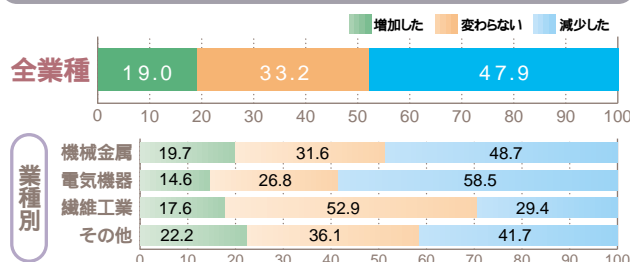


図2は、今後1年間の受注量を予想したものである。これも「減少する」が47.9%と最多であるが、最近1年間の実績を28.4ポイント下回っている。反対に「増加する」が19.0%と最近1年間の実績を11.4ポイント上回っている。業種別では、電気機器が「減少する」が58.5%と悲観的な見方をしている。

図2 今後1年間の全体の予想受注量(これまでの1年前と比較) (単位:%)



依存度30%以上の企業が70.2%

図3から図10-4までは、最も依存度の高い受注先企業との関係を表したものである。図3は、依存の程度を金額ベースで表している。全体では、「30%以上50%未満」27.0%、「50%以上75%未満」22.3%、「75%以上」20.9%で、この合計が70.2%である。業種別で、依存

度が30%以上となっているのは、電気機器78.0%、繊維工業76.4%でほぼ4社に3社である。

図3 受注割合 (単位:%)

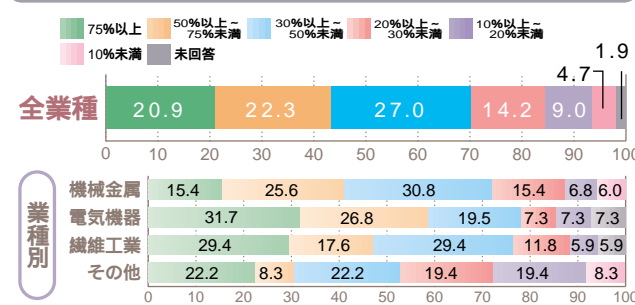


図4は、受注を継続している年数を表している。全体では、「10年以上20年未満」「20年以上」「5年以上10年未満」の順で、この合計が86.3%であり、一旦、取引を開始すると長期に継続している実態がうかがわれる。業種別では、繊維工業で5年以上が94.1%と多いのが特長である。

図4 受注継続年数 (単位:%)

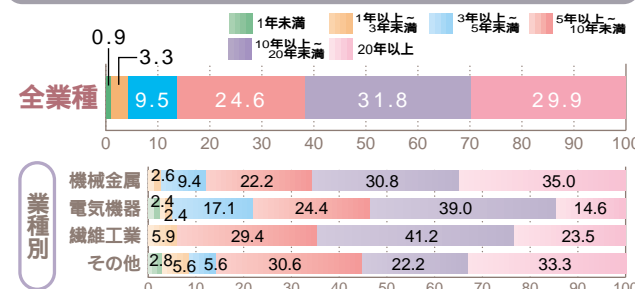
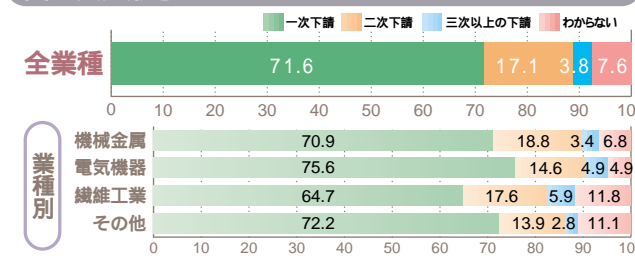


図5は、受注形態、つまりその受注が一次か二次か等を表している。全体としては、「一次下請」が最多で、次いで「二次下請」の順である。

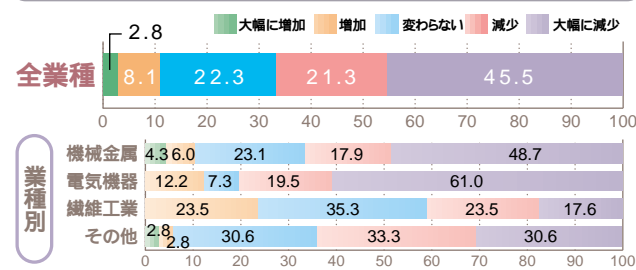
図5 受注形態 (単位:%)



大口受注先を大事にし、受注の安定化を

図6は、最近1年間の受注量の増減状況を表している。全体では、「大幅に減少した」と「減少した」の合計が66.8%であり、全体の受注量の場合(「減少した」76.3%)より10ポイントほど少ない。反対に「大幅に増加」と「増加」の合計は10.9%であり、全体の受注量の場合(「増加した」7.6%)より僅かではあるが多い。全体の受注量の場合の方が減少している企業の割合は多いが、これは、減少分の多くが最も依存度の高い企業からの減少分より、それ以外の企業からの減少分が大きかったためであると推察できる。同様に「増加した」場合でも、最も依存度の高い企業からの増加が全体の増加に貢献していると推察できる。このことは、当然のことではあるが、受注企業は受注割合の多い発注先企業を大事にしなければならないことを再認識させる。

図6 企業からの受注量(1年前と比較) (単位:%)



増加の原因は「生産の拡大」と「外注方針見直し」

図7は、受注量の増加原因を「自社」「受注先企業」別にみたものである。全体では「受注先」が69.6%、「自社」が30.4%である。業種別では、電気機器の「受注先」が80.0%と多いのが目をひく。

図7-2(複数回答)は、増加原因が「受注先」の場合について、その具体的原因を表している。全体では、「生産の拡大」「外注方針見直し」「新製品の生産」の順であり、業種別にみても、全体と同じ状況である。

図7-3は、受注量の減少原因を「自社」「受注先企業」別にみたものである。全体では「受注先」が87.2%、「自社」が7.8%であり、これを業種別でみた場合も全体との大きな違いはない。

図7 受注量増加の原因 (単位:%)

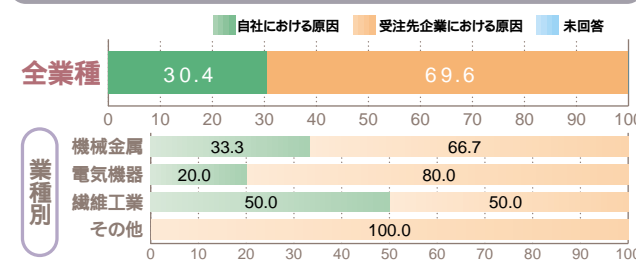


図7-2 受注量増加の原因(複数回答) (単位:%)

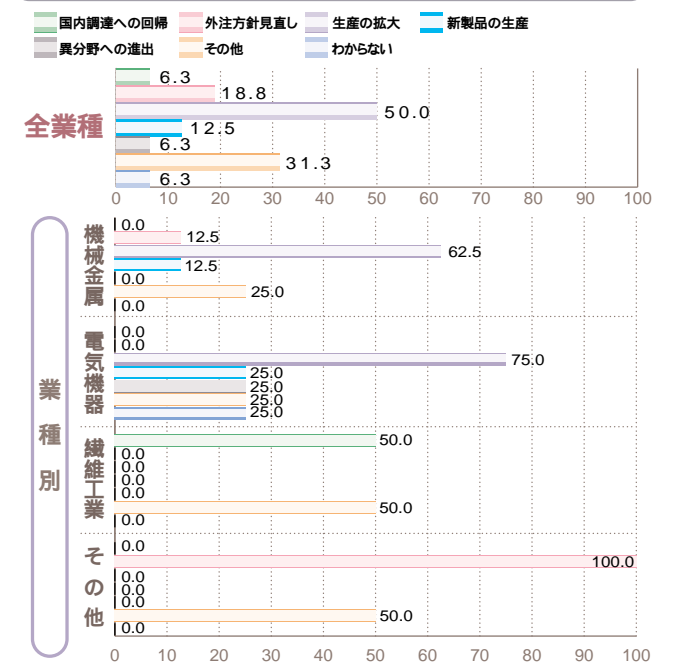
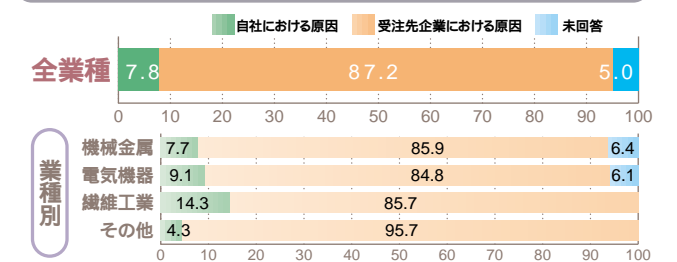


図7-3 受注量減少の原因-1 (単位:%)



減少の原因は「生産の減少」と「海外シフト」

図7-4(複数回答)は、減少原因が「受注先」の場合について、その具体的原因を表している。全体では、「生産の減少」が断然多く、次いで「海外シフト」となっている。業種別には、電気機器の「外注方針見直し」が多いのが特長である。

図7-4 受注量減少の原因-2(複数回答) (単位:%)

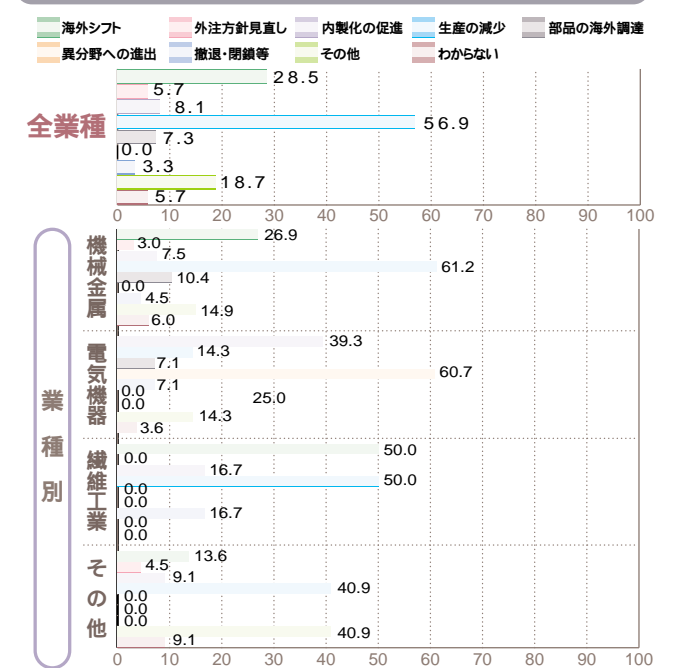
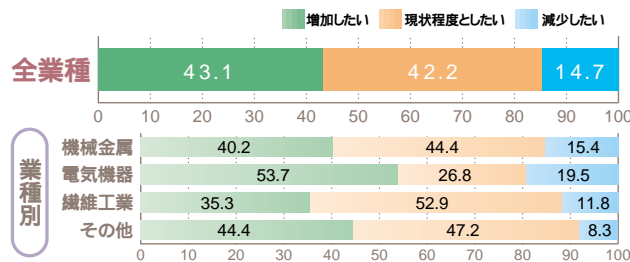


図8は、最も受注量が多い企業からの受注割合について増減の意志をきいた結果である。全体としては、「増加したい」が43.1%で「現状程度としたい」の42.2%を僅かではあるが上回り、「減少したい」は14.7%にとどまった。これは、図6の結果から推察された「最も依存度の高い企業からの受注量は減少が少なく、増加も他の企業からの場合よりありうる」ことに符合している。業種別にみれば、電気機器の「増加したい」が53.7%で、全体より10ポイント余り高く、反面「減少したい」も19.5%と全体より5ポイントほど高い。

図8 今後の受注割合 (単位:%)



今後1年間受注量予測 増加15.2%、減少38.4%

図9は、今後1年間の受注量を予想したものである。全体では、「減少する」が38.4%、「増加する」が15.2%で、図8で示した受注企業としての増減意志とは別に、客観的にみていることがわかる。業種別には、繊維工業の「減少する」が29.4%と、全体より9.0ポイント少ないが、これはこの業種にあっては既に減少するだけ減少している現状にあることをうかがわせる。

図9 今後1年間の受注量予想 (単位:%)

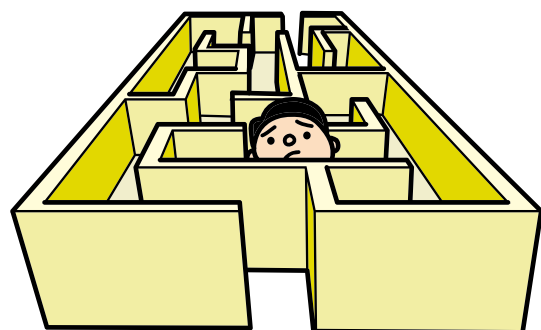
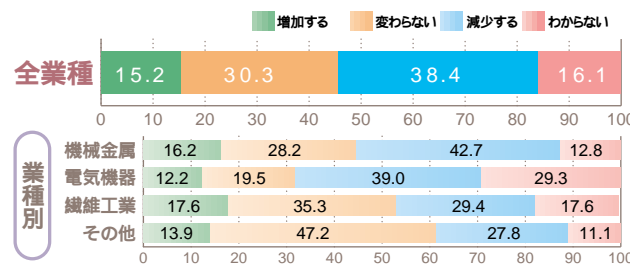


図10は、受注量を増加すると予想した場合、その原因を「自社」「受注先企業」別にみたものである。全体では、「受注先」が61.8%、「自社」が31.3%である。業種別では、電気機器の「受注先」が80.0%と多いが目だつ。

図10 受注量増加の原因 (単位:%)

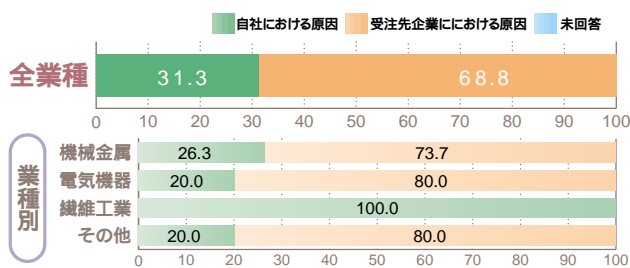


図10-2は、(複数回答)は増加原因が「受注先」の場合について、その具体的原因を表している。全体では、「生産の拡大」「外注方針見直し」の順であり、業種別にみても、全体とほぼ同じ状況である。

図10-2 受注量増加の原因(複数回答) (単位:%)

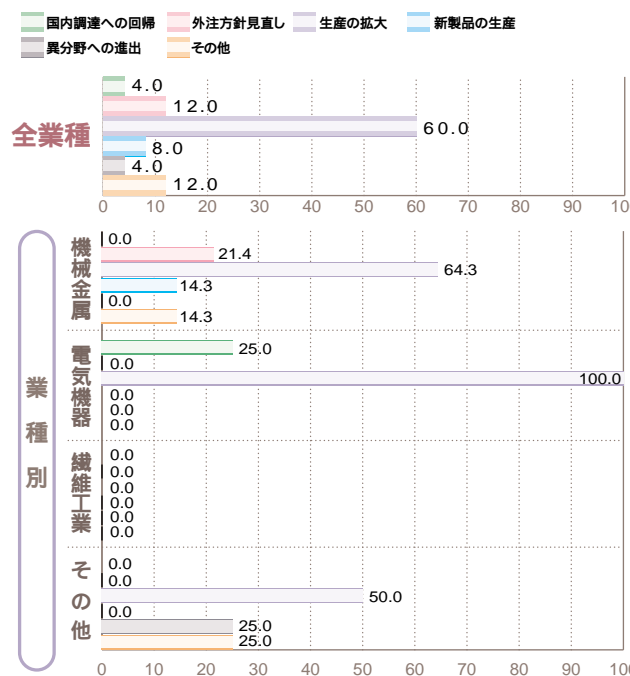


図10-3は、受注量の減少原因を「自社」「受注先企業」別にみたものである。全体では、「受注先」が87.7%、「自社」が4.9%であり、図7-3(実績における場合)とほとんど同じである。

図10-3 受注量減少の原因-1 (単位:%)

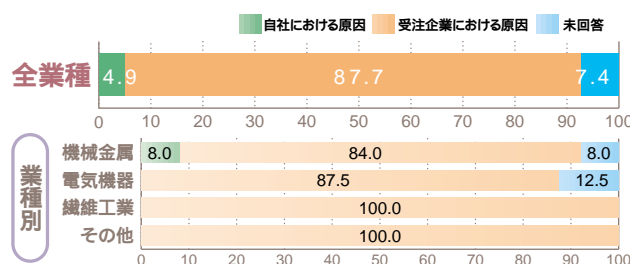
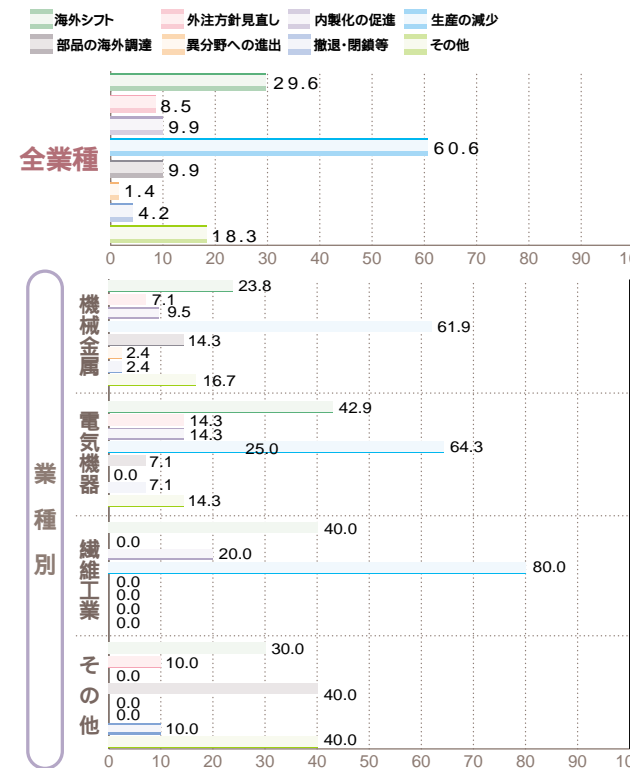


図10-4(複数回答)は、減少原因が「受注先」の場合について、その具体的原因を表している。全体では、「生産の減少」が多く、次いで「海外シフト」となっており、これも図7-4(実績における場合)とほとんど同じである。業種別には、電気機器と繊維工業で「海外シフト」が多いが目につく。

図10-4 受注量減少の原因-2(複数回答) (単位:%)



強化したい分野「営業力の強化」がトップ

図11(複数回答)は、受注量を確保・拡大するため強化したい分野を表している。全体では、「営業力の強化」「コストダウン対応」「短納期対応」が上位3分野で、次いで「多品種少量生産対応」「高品質の安定対応」「特殊技術の開発・導入」となっている。業種的にみると、電気機器において「設計部門の新設・強化」が24.4%と多く、「コストダウン対応」が22.0%と少ない。

図11 受注量を強化したい分野(複数回答) (単位:%)

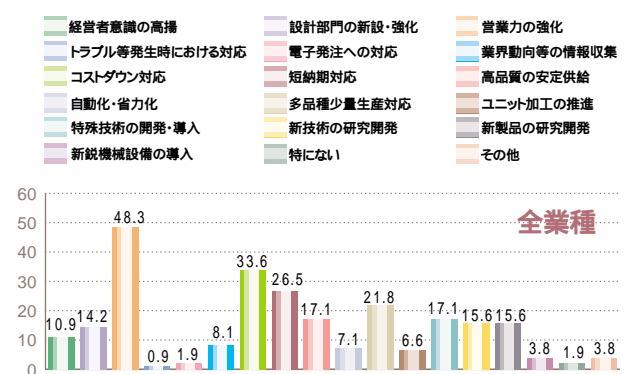
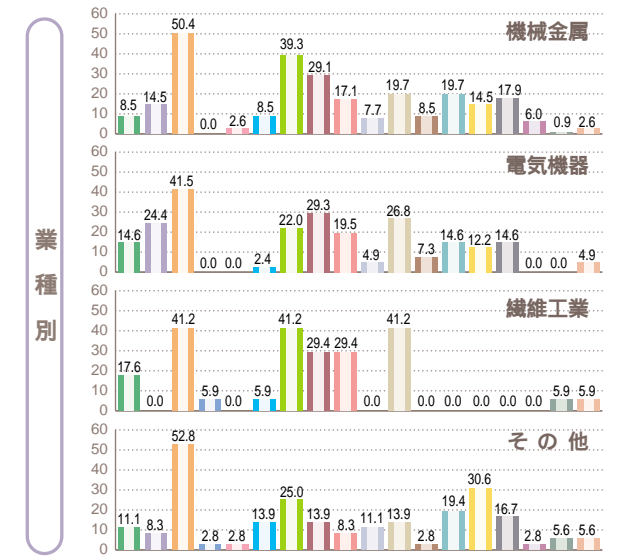


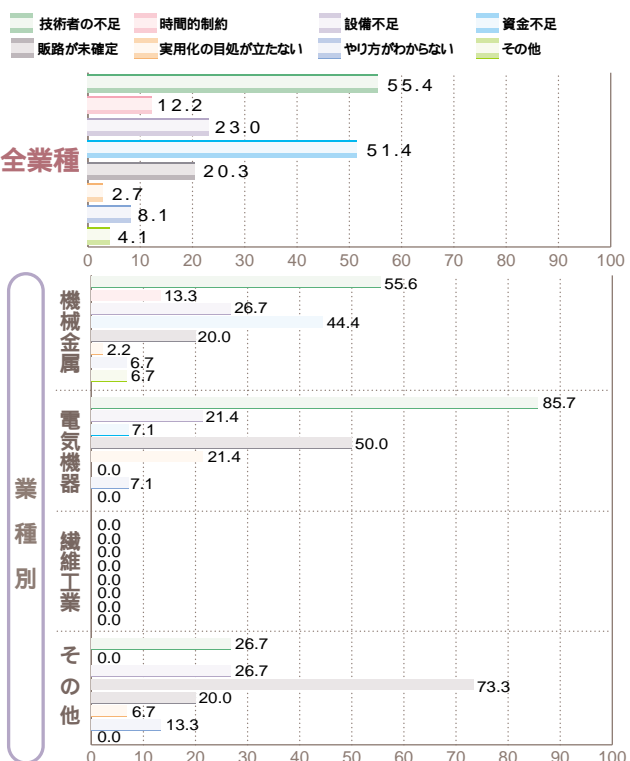
図11-2は、受注量を確保・拡大するため強化したい分野として「特殊技術の開発・導入」「新技術の研究開発」「新製品の研究開発」とした場合の問題点をきいたものである。全体としては、「技術者の不足」「資金不足」「設備不足」が上位3項目であり、これは古くから経営資源といわれている「ひと」「もの」「かね」でもある。



研究開発のネックは「技術者の不足」

図11-2は、受注量を確保・拡大するため強化したい分野として「特殊技術の開発・導入」「新技術の研究開発」「新製品の研究開発」とした場合の問題点をきいたものである。全体としては、「技術者の不足」「資金不足」「設備不足」が上位3項目であり、これは古くから経営資源といわれている「ひと」「もの」「かね」でもある。

図11-2 問題点(図11で「特殊技術の開発・導入」「新技術の研究開発」「新製品の研究開発」と回答した企業) (単位:%)



不況を乗り切る、従業員のモチベーション

岩手県内でも不況の風がなかなか止む気配を感じさせない。これまで比較的堅調だった人材派遣会社でも、派遣先からの契約解除や派遣人員の削減が相次ぎ、登録者の自宅待機が続いているという。人材の派遣が増えているのは、金融機関や生命保険会社のオペレーション業務などの一部だけだ。その一方で、買い控えが目についた高級外国車の販売が伸びているディーラーもある。消費の低迷が不況によるものなのか、あるいは買いたいものがないだけなのか。



個性を尊重するスローフード!

経済成長の時代には、いかに効率を高め、同じ売上の中で収益をあげるかが、経営の大きなテーマになっていた。人員の配置をどうするか。パートやアルバイトでも業務をこなせるようにするためにはどうするか。経営者や人事担当者は智恵をしばり、その難問に取り組んできたにちがいない。その典型ともいえるシステムが、マクドナルドに代表されるファーストフードの販売マニュアルであろう。ジョージ・リッツァが現代社会を評して『マクドナルド化する社会』と表現するほど、効率経営の象徴的存在となっている。

これに対し、近年世界的に運動が広がっている「スローフード」は、効率性よりも地域性、画一よりも個性を尊重しようと展開されている。イタリア北部の小さな町から始まったこの運動は、世界38カ国、132都市に約6万人の会員を抱えるほどに成長した。岩手県でも、去る6月27日に岩泉町で「岩手スローフード協会」が発足したばかり。“ゆっくり食べる”あるいは“伝統食を守る”といったことからライフスタイル、生き方そのものを追究する運動に共感を覚える読者も少なくないであろう。

マニュアル的対応の限界!

ところで、最近接客業の現場で、効率化の権化であるマニュアル的対応が問題になっている。例えば、高級ブランド品を扱うブティック。接客する際のお客様との距離感や商品の取り扱いなどで、不快感を与えているというのだ。デザインや品質を誇示する一方で、試着しているお客様を離れてただ眺めているだけだったり、商品が無造作に扱ったりと。もちろん、以前のようにお客様にしつこくまとわりつくことは厳禁だが、売る気があるのか、自分を客とみていないのかといった不信感を募らせる対応も避けなければならない。とくに商品の扱いは要注意だ。それが



ブランド品、あるいはブランドイメージを大切にしている店舗であればなおさらである。こうした現状は他の接客業、例えばホテル・旅館業などでもみられるという。些細なことがお客様の商品離れ、店舗離れにつながるよう、充分注意していただきたい。

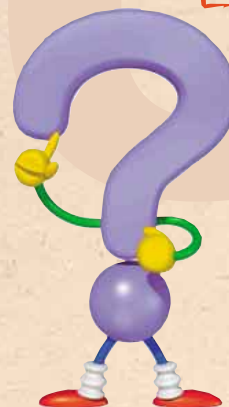
従業員のモチベーションアップを!

効率一辺倒・マニュアル偏重主義から、個性的・臨機応変型の経営へ。そのためには商品や店舗の差別化だけでなく、そこで働く従業員のモチベーションを高めることも必要だ。先ごろ放映されたNHKテレビ『クローズアップ現代』の「会社の中で独立します～広がる個人事業主～」をご覧になった読者も多いことだろう。社員との関係を「雇用契約」から「業務委託」に切り替え、成功している企業の事例を紹介したものだ。経営者側にはコスト削減、社員側には働いた分だけ収入が得られるというメリットがあるという。

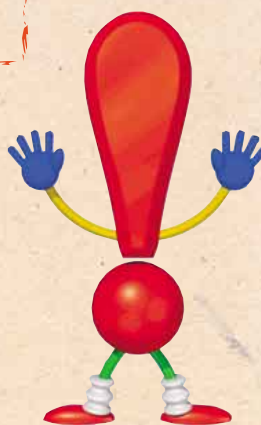
しかし、関西に本部を置くある企業では、あえて社員時代の給料を下げない条件で個人事業主制度を導入した。その理由はコスト削減ではなく、“モチベーション”の問題である。社内にぬるま湯的な体質が蔓延し、業績への影響が心配されたからだ。社員は個人事業主になることで不安定になる。それがモチベーションアップにつながり、ひいては経営者・社員双方の利益になると考えたのである。

雇用契約を変えないまでも、モチベーションを高める新しい人事制度を導入した企業もある。甲信越のある食品加工会社では、独自の記述試験を取り入れ、「自己理解力」「他人理解力」「社会性理解力」「欲望高揚力」を測り、昇給・昇格を決めることにした。いわば起業家精神をモチベーションアップにつなげようという試み。先行き不透明だからといって、手をこまねいているだけでは、出口は見つからないのである。

経営相談コーナー



当センターでは、企画課内に総合相談窓口を設けて、2人の相談員が、創業や経営に関する相談に応じています。どうぞお気軽に、ご相談ください。また、ホームページからも相談を受け付けておりますのでご利用下さい。今月号では、いくつかの相談事例の中から、創業以前の事例を紹介します。



Q 現在28歳のサラリーマンです。あと、2年ほどしてから、脱サラをして、創業したいと思っています。会社にいるうちに、準備しておくことは、どんな事でしょうか。

会社に勤めながら「創業の前になすべきこと」

- 1 「生活費を稼ぐこと」
- 2 「貯蓄に励むこと」
- 3 「税金や社会的負担をすること」
- 4 「配偶者を見つけること」
- 5 「社会常識と社会的知識を身につけること」



A 会社に勤めたことによる利点は種々ありますが、一番は何といっても「世の中の常識を知ることができた」ということです。このことを体得できなければ、創業どころか、世の中をうまく生き抜いていくことはできません。

創業するにあたっては、まず第一に「何をしたいかを決めること」です。そして「やりたい業界の情報を常につかむようアンテナを張りめぐらすこと」です。さらに「その業界情報に詳しい人脈、ネットワークを開業までに確立し、最大限、利用すること」です。

会社に勤めながら「創業の前になすべきこと」を列挙すれば次のとおりです。

- 1 「生活費を稼ぐこと」
親のparasite(寄生、保護)から脱却して、独立することです。
- 2 「貯蓄に励むこと」
創業までに自己資金を貯めること、貯める能力を持つことは、独立自営業の基本です。

3 「税金や社会的負担をすること」
納税能力のない人に、助成金や公的借入の話は生まれません。各種の社会的負担に耐えてこそ、人を使う能力も生まれます。

4 「配偶者を見つけること」
安定している会社勤めのときこそ、相手を見つける時期です。「一人扶持(ぶち=米)は食えぬが、二人扶持は食える」とは、よくいわれます。

5 「社会常識と社会的知識を身につけること」
これが、会社に勤めた時にできる最大のメリットです。人は形から入りますから常識が必要であり、世の中の仕組みをつかむことは、ビジネスをする基本です。これに、ノリッジ(知識)やスキル(技術)が加わっていきます。常識とは、身なり、容姿、態度、躰です。これらからはずれば、人はあなたに会ってもくれません。つまり「商売にならない」ということです。ビジネスは商品、サービスを媒介にした、人間関係理論と心得ておくべきです。

お問い合わせ先 企画課 TEL 019-621-5386 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/>
E-mail joho@joho-iwate.or.jp

特別調査 夏季賞与支給予定額調査結果

夏のボーナス支給予定額

282,099円

前年度実績比7.8%減少

当センターでは、昨年に引き続き夏のボーナス支給予定額等を調査した。その結果、有効回答のあった162企業の加重平均（有効回答企業の支給予定額の総額÷有効回答企業の従業員総数）で282,099円で前年実績に比べ7.8%の減少となった。

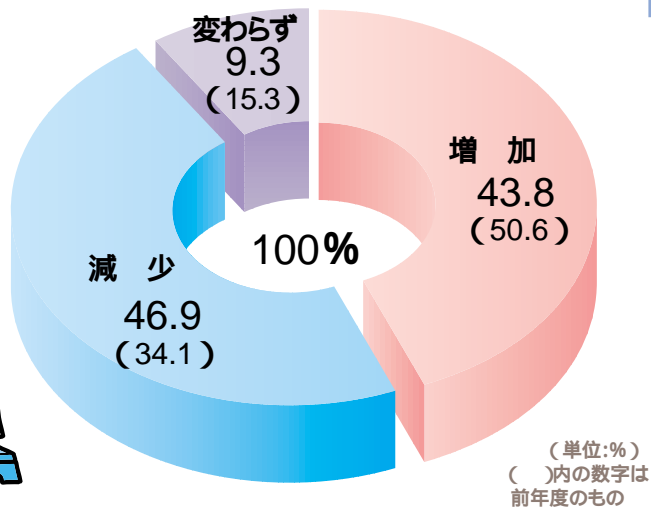
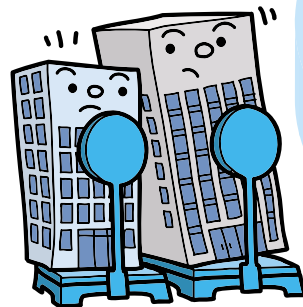


対象企業(6月1日現在):66業種・1,755企業
有効回答企業:268(支給する企業:162、支給しない企業:106) 未定を含む無効回答:109(うち金額未定企業:59)

1 支給増減割合

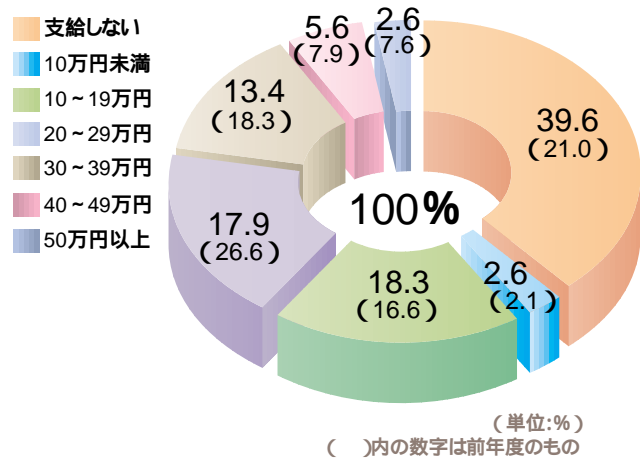
前年(夏季)実績比での支給額の増減状況を見ると、「増加」という企業は43.8%、逆に「減少」という企業は46.9%になった。

なお、「変わらない」と回答した企業は9.3%だった。



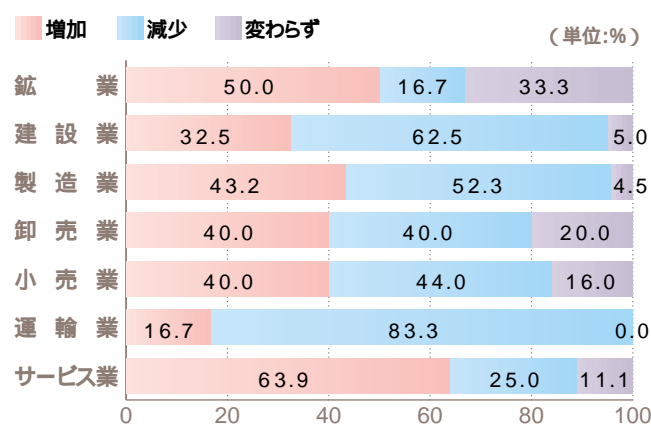
2 支給分布状況

有効回答268企業の支給額の分布状況を10万円単位でみると、「支給しない」が昨年に比べて18.6%増加し最も多く、次いで「10~19万円」、「20~29万円」となっている。



3 支給額増減割合(業種別)

支給額の増減を業種別にみると、サービス業で増加の割合が最も高い。次いで鉱業、製造業の順になっている。逆に減少では、運輸業で83.3%が最も高い割合になった。



4 夏季賞与支給状況(業種別)

全業種平均でボーナス支給状況を見ると282,099円で、昨年に比べ7.8%減少している。業種別では、「小売業」が最も高く320,092円、次いで「建設業」、「運輸業」の順になっている。しかし、前年比で見ると、「鉱業」以外は、いずれもマイナスという結果になった。



業種別状況	企業数	平均年齢	勤続年数	基本給	賞与支給額	支払月数	前年比
鉱業	6	42.6	8.9	205,041	281,291	1.37	104.0
建設業	40	40.5	11.5	227,797	310,466	1.36	90.5
製造業	44	36.4	9.6	190,442	265,958	1.40	91.3
卸売業	5	36.4	9.3	197,880	193,862	0.98	77.5
小売業	25	36.0	12.2	203,359	320,092	1.57	93.4
運輸業	6	43.9	14.5	168,973	289,681	1.71	91.3
サービス業	36	39.7	8.8	186,780	275,409	1.47	99.8

5 広域圏別支給状況【広域圏(総平均)】

広域生活圏別でのボーナス支給状況は、「盛岡」が最も高く351,386円、次いで「岩手中部」、さらに「両磐」の順になっている。一方、前年比では「二戸」が0.2%増加しただけで、他の地域はいずれもマイナスという結果になった。

広域圏	平均						
	企業数	平均年齢	勤続年数	基本給	賞与支給額	支払月数	前年比
盛岡	50	36.6	11.3	211,289	351,386	1.66	92.2
岩手中部	25	36.7	11.2	205,247	309,521	1.51	92.0
胆江	21	42.5	10.4	197,061	225,820	1.15	98.2
両磐	24	36.5	8.6	183,478	284,872	1.55	91.2
気仙	6	40.4	10.4	234,914	245,953	1.05	93.5
釜石・遠野	12	41.6	13.5	183,715	253,301	1.38	86.0
宮古	4	30.3	7.4	187,006	187,006	1.00	68.3
久慈	13	36.7	11.1	194,456	210,495	1.08	98.9
二戸	7	41.7	10.3	191,066	221,427	1.16	100.2

このほかの詳しい内容はホームページでご覧いただけます。

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

PICKUP BusinessPartner

ピックアップ! ビジネスパートナー

【優良受発注企業紹介】

溶融亜鉛めっきの 日本電炉株式会社・東北ガルバセンター

日本電炉株式会社の東北ガルバセンターが、平成14年5月、花巻市で操業を開始しました。日本電炉株式会社は昭和22年の創業以来、自社開発による溶融めっき加工を行い、多くのノウハウを蓄積してきました。また、総合エンジニアリング企業として、各種めっき設備、省力化設備の開発・設計・製作を行ってきました。ガルバセンターはこれらの技術を基盤に、環境と働く者にやさしい先進技術を欧米から導入しています。また、時代を先取りし、環境対応コストをカバーするとともに、最高の品質を実現するため徹底してコンピュータを活用したシステムを採用しています。

これまで溶融亜鉛めっき工場は、本県にはなく、近場では青森県と秋田県にあるのみでした。このため、溶融亜鉛めっきを要する発注があった場合、県内の鉄骨業者は受注を断念するか、輸送費用と時間をかけ県外のめっき工場に外注しているのが現状です。現在、鋼構造物の表面処理は、関東以西では約半数が溶融亜鉛めっきですが、北東北は3分の1程度といわれています。当ガルバセンターは、溶融亜鉛めっきによる処理が将来的には関東以西並になることを想定し、立地しました。

当ガルバセンターのめっき槽は、長さ14.0m×幅2.1m×高さ3.3mですので、最大めっき可能寸法は、長さ13.5m×幅2.0m×高さ2.8mです。これは、大型車が積載可能な限度に合わせたものです。この槽の1か月の処理能力は、2,000トンです。24時間稼働すれば5,000トンまで可能ですので、なるべく早い時期に24時間稼働を実現するよう、県内はもとより北東北に営業を展開しています。また、受注単価は、図面を確認した上で、被加工物の形状、表面の状態、重量、ジグの要否、数量等を要素として決定されます。



最大めっき可能寸法、長さ13.5m×幅2.0m×高さ2.8m

我が国でも最大級のめっき槽を有するガルバセンターの特長としては、①工場全体として環境に配慮していること②めっき槽が大型であるため、大幅なコスト低減が可能なこと③めっき槽が安定しているため、高品質であること④広大なストックヤードを有するため、輸送コスト削減と付加加工が可能であること等があげられます。また、溶融亜鉛めっきの特性としては①経済的に最も有利な防錆方法であること②耐食性がすぐれていること③鉄と亜鉛が合金反応しているため、密着性にすぐれていること④めっき槽に浸漬するため、複雑な形状な材料でもあらゆる箇所に均一に付着（めっき）できること等があげられます。

これまで溶融亜鉛めっき工程をやむを得ず県外の業者に外注しておられた、いわゆる鉄骨加工業者の方々には、輸送経費軽減や品質向上のほか、新規受注を確保するためにも、当ガルバセンターを利用する価値はあります。当ガルバセンターでは、連絡を受け次第、いつでも説明にうかがうとのことです。

日本電炉株式会社の概要

所在地

本社・工場：大阪市東成区深江北2丁目11番7号
分工場：東北工場（福島県相馬市）丸亀工場（香川県丸亀市）八尾工場（大阪府八尾市）東北ガルバセンター（岩手県花巻市）

代表者：代表取締役鈴木毅

創業：昭和21年9月1日

資本金：9,600万円

従業員数：573人

東北ガルバセンターの概要

所在地：花巻市北湯口第18地割26番地17

敷地面積：35,969m²

延床面積：9,178m²

従業員数：30人

電話番号：0198-27-5501

E-mail：galba@denro.co.jp

生産能力：2,000トン/月（三直の場合5,000トン/月）

営業品目：溶融亜鉛めっき加工（建築構造物、港湾施設、道路・鉄道、電力・通信）めっき周辺・付加加工（ストック預り・配送、簡易鉄工付加作業、プラスチック加工等）



めっき工程
◀仕上げ・検査工程

中小企業大学校の研修案内 ビジネスプラン・ブラッシュアップ講座

中小企業大学校仙台校では、新規創業支援の研修として、ビジネスプランの作り方から事業化アイデアの練り上げとチェックなど、創業・開業時のビジネスチャンスに結びつけるための講座を開きます。

・対象者 創業・開業を考え、具体的な計画をお持ちの方（学生や主婦も受講できます）

新たな事業展開を考えている企業の方

・研修期間 7月29日（月）～8月2日（金）までの5日間

・研修会場 中小企業大学校仙台校 JR仙山線 陸前落合駅下車徒歩10分

・研修内容 ・7月29日（月）9:00～16:40

【国の創業支援施策の紹介（東北経済産業局）/創業資金に対する金融機関の対応（国民生活金融公庫）/創業事例（ベンチャー起業創業者による経験談（ベンチャー企業2社））

・7月30日（火）～8月1日（木）9:40～16:40

【講師による個別指導：ビジネスプランの作り方/事業化アイデアの練り上げとチェック】

・8月2日（金）9:00～16:00

【事業化アイデアの練り上げとチェック/プレゼンテーション（発表会）】

・その他 7月31日（水）8月1日（木）に税・法人設立相談、金融相談を行います。

・受講料 10,000円

・定員になり次第締め切ります。

お申込み・
お問合わせ先

中小企業大学校仙台校 研修課 仙台市青葉区落合4-2-5
TEL 022-392-8811 FAX 022-392-8812
URL <http://inst.jasmec.go.jp/sendai/>

経営動向

5月実績調査結果より
ほぼ横ばいの推移。

全業種での推移 [調査票回収 911 企業 (有効回収率 55.2%)]

【生産・売上】 増加したという企業は13.1%と、前月調査の12.5%から0.6%上回り、減少したとする企業は46.4%と前月調査の42.3%を4.1%上回ったことから指標は下向いた。

【収益】 増加したという企業は9.9%と、前月調査の9.3%から0.6%上回り、減少したとする企業は49.6%と前月調査の48.0%を1.6%上回ったことから、指標はほぼ横ばいとなった。

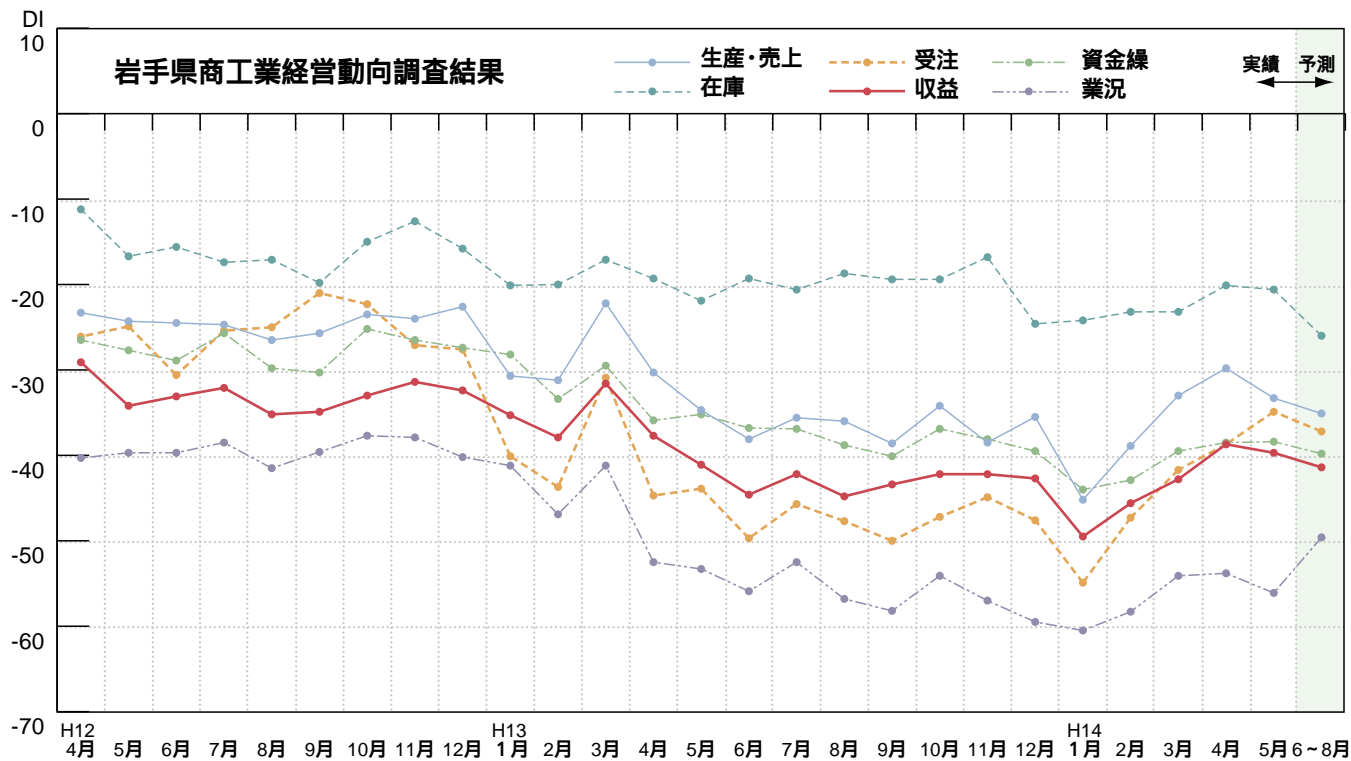
【資金繰り】 好転したという企業は4.5%と、前月調査の4.1%から0.4%上回り、悪化したと回答した企業は42.8%と前月調査の42.6%を0.2%上回ったことから、指標は横ばいとなった。

【14年6月～8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10.4%と、当月実績を2.7%下回っている。減少すると予測している企業は45.5%と当月実績を0.9%下回っており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

収益は増加7.8%(当月実績比2.1%低下)、減少49.2%(同0.4%低下)となっており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

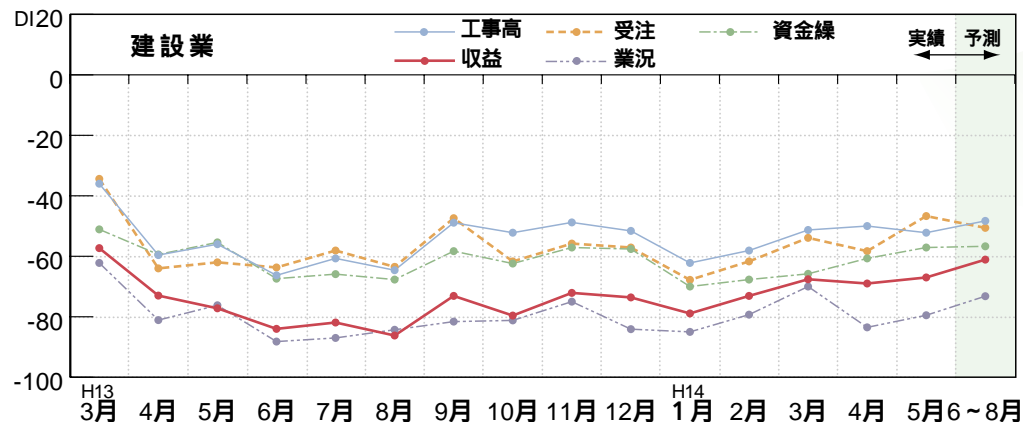
資金繰りは好転5.7%(当月実績比1.2%上昇)、悪化45.4%(同2.6%上昇)となっており、予測どおりならば指標はほぼ横ばいとなる。

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)



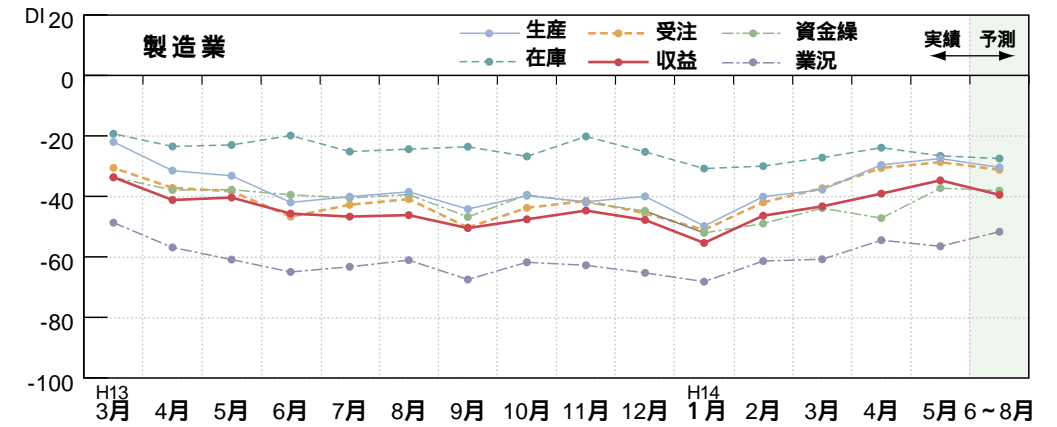
業種別経営動向 建設業

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14.4%と前月調査の9.5%を4.9%ポイント上回り、減少したとする企業は66.7%と前月調査の59.5%を7.2%ポイント上回ったことから、指標は下向いた。
また、収益は増加4.4%(前月調査6.0%)、減少71.4%(同75.0%)で指標は上向いた。



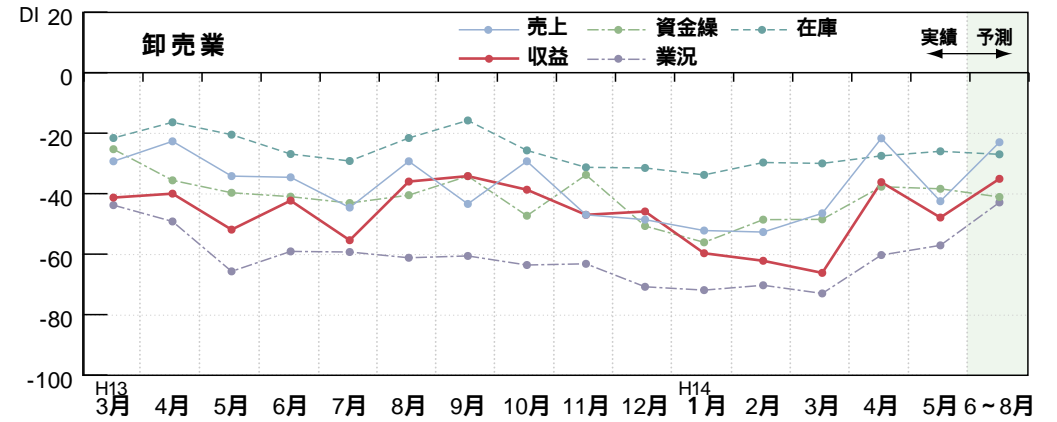
業種別経営動向 製造業

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17.7%と前月調査の17.3%を0.4%ポイント上回り、減少したとする企業は45.3%と前月調査の46.9%を1.6%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13.8%(前月調査13.6%)、減少48.5%(同52.7%)で指標は上向いた。



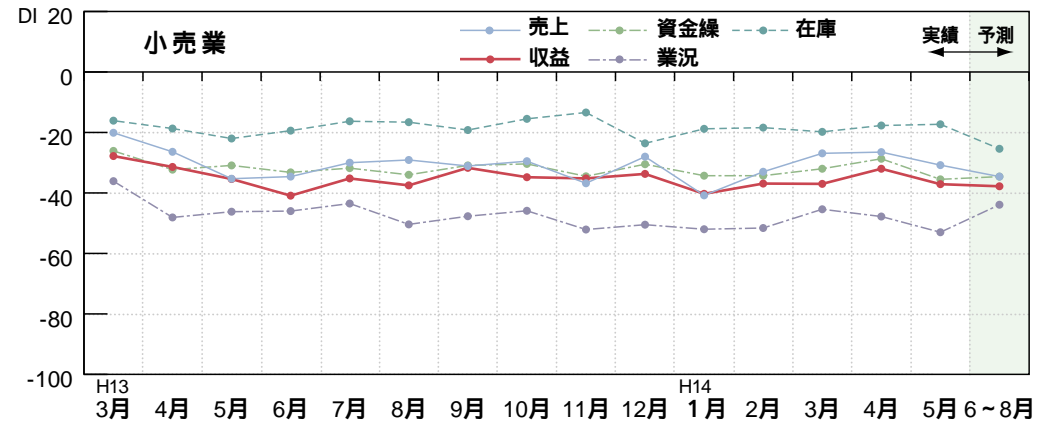
業種別経営動向 卸売業

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12.3%と前月調査の17.4%を5.1%ポイント下回り、減少したとする企業は54.8%と前月調査の39.1%を15.7%ポイント上回ったことから、指標は下向いた。
また、収益は増加9.6%(前月調査13.0%)、減少57.5%(同49.3%)で指標は下向いた。



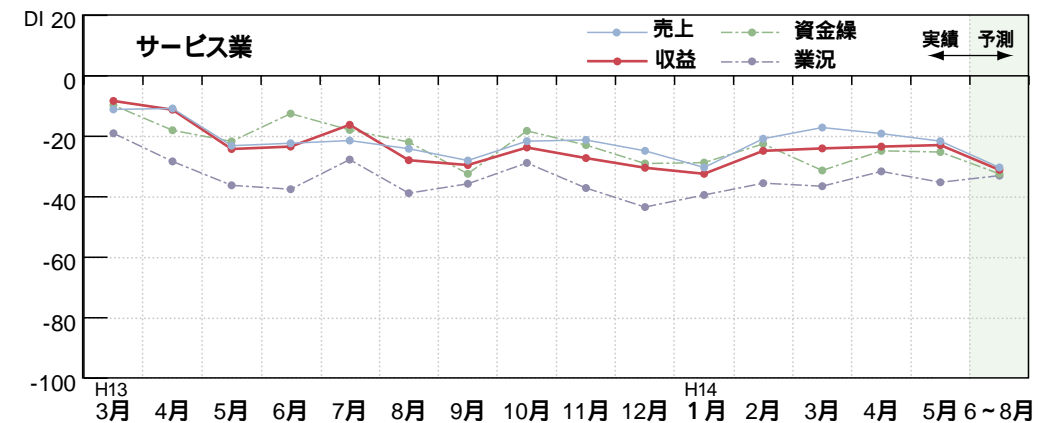
業種別経営動向 小売業

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9.4%と前月調査の10.2%を0.8%ポイント下回り、減少したとする企業は40.3%と前月調査の36.7%を3.6%ポイント上回ったことから、指標は下向いた。
また、収益は増加7.0%(前月調査8.0%)、減少44.1%(同39.9%)で指標は下向いた。



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13.5%と前月調査の10.0%を3.5%ポイント上回り、減少したとする企業は35.1%と前月調査の29.1%を6.0%ポイント上回ったことから、指標は下向いた。
また、収益は増加13.8%(前月調査6.5%)、減少36.7%(同29.9%)で指標は横ばいとなった。



注1 調査時点は原則として各月末現在である。
注2 5月までは実績値で6～8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。

業種別売上・収益DI表についてはホームページに掲載。

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

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。

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)・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)

ISO 14001 内部監査員養成講座

ISO14001の認証取得・維持に不可欠な内部監査員を養成する講座です。

日時 9月2日(月)~4日(水)

2泊3日の合宿研修

会場 松尾八幡平温泉郷「八幡平ハイツ」

講師 栗原重紘【(株)グローバルテックノ主任講師、CEAR審査員(補)】

内容 ISO14001の概論・要求事項 / 内部環境監査 / 関連法規 / 内部実地監査 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)

危機管理手法講座

対応次第では企業存続にも影響しかねないのが「リスク」です。この講座では広汎な視点からの自社分析とリスクの認識を行い、「危機に備えた社内体制構築」のお手伝いをします。

日時 9月18日(水)・19日(木)

1泊2日の合宿研修

会場 松尾八幡平温泉郷「八幡平ハイツ」

講師 関口宰【(株)エム・イー・エル】

内容 環境変化とリスクマネジメント / 自社のリスク分析と対応 / 管理体制の構築 ほか

受講料 8,000円(受講者数により変更あり。別途宿泊料10,000円)

新人パワーアップセミナー

入社半年後までに「自分に対する期待と役割をどのように認識するか」で、新人の今後の成長に差が出てくるといわれます。この講座では、半年間の会社生活を振り返り、今後の成長のためのアドバイスをします。

日時 9月25日(水)・26日(木) 10:00~17:00

会場 盛岡市山王町「岩手県自治会館」

講師 米沢満穂【(株)エム・イー・エル】

内容 企業活動の理解 / 組織と組織活動 / コミュニケーション能力 / 職場の人間関係 / 効果的な仕事の進め方 / 自己啓発など

受講料 8,000円(受講者数により変更あり)

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く場合があります)

申込締切 開催の1週間前まで

産業情報いわて 2002年7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)