

産業情報 いわて

AUGUST 2002 8
VOL.5

(財) いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成14年8月10日発行



【特集】

「平成13年度中小企業環境経営導入支援調査」結果より

環境経営の 実践に向けて

高まる環境への関心

ビジネスサポート!設備貸与

貸与制度利用の企業に聞く

【創造の芽】研究シーズ情報③

微細化する部品のため 放電の力を応用

砥石を削る装置の開発

◆センターからのお知らせ◆
 7月1日付けで下記のとおり
 当センターの理事長が替わり
 ました。
 新理事長を中心に産業振
 興のため努力して参る所存
 でございますので、今後とも
 一層のご支援を賜りますよう
 お願い申し上げます。

記
 新理事長 平山 健一
 (岩手大学長)
 旧理事長 海妻 矩彦
 (前岩手大学長)

目次 contents

【特集】 「平成13年度中小企業 環境経営導入支援調査」結果より 環境経営の実践に向けて	3
ビジネスサポート！設備貸与 貸与制度利用の企業に聞く	6
業種別下請関連企業の 現況と見通し	7
イノベーション！ 販売（営業）方法に 工夫を凝らして経営革新	8
「創造の芽」（研究シーズ情報⑥）	10
いわて産業振興センターからの お知らせ	12
経営動向調査結果（6月）	14
研修案内／賛助会員募集	16

～夢の具現化へ!!今飛躍の瞬間～

いわて起業家大学院開催案内

前期コース

創業を目指す方々に対して「いわて起業家大学院」を開講いた
 します。下記の受講対象者に対して各自のビジネスプランの再点
 検とその個別指導、創業に必要な専門的アドバイスを致します。
 創業をお考えの方、創業後間もない方、是非、お申し込み下さい。

◆開催要領◆

◆主 催 岩手県、(財)いわて産業振興センター
 ◆開催期間 9月15日(日)～10月25日(金)
 ◆定員締切 20名(一部50名)、9月3日(火)
 ※ 申し込みが定員を越えた場合は当センターで選
 考し受講者を決定します。
 ◆会 場 盛岡駅西口マリオス18F会議室 他
 ◆受講対象 創業のための事業計画をお持ちの方または、創業5
 年以内の方で下記①～④のいずれかに該当する方
 ① いわて起業家大学の受講生(修了生)
 ② 商工団体等の主催する創業関連講座受講生
 ③ 県内インキュベート施設入居者
 ④ その他
 ◆受講料 無 料
 ◆申込方法 下記お問合わせ先へ連絡のうえ、資料を請求下さい。また、
 ホームページからのお申込みも可能です。

お申込み・
お問合わせ先

新産業推進課
 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5071
 URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/kigyouka1/>
 E-mail kigyouka1@joho-iwate.or.jp

毎月勤労統計調査特別調査にご協力を
 8～9月に統計調査員がおうかがいします

厚生労働省では、7月31日現在で、常用労働者を1～4人雇用し
 ている事業所を対象に、毎月勤労統計調査特別調査を実施します。
 この調査は、対象事業所の賃金、労働時間、労働者数の動向を都道
 府県ごとに明らかにする大切な調査です。8～9月にかけて統計調査
 員が訪問して調査票を作成します。調査内容は統計作成のみに使
 用しますので、皆様にご迷惑をおかけすることは絶対ありません。
 ご協力くださるようお願いいたします。

お問合わせ先

岩手県 総合政策室調査統計課 TEL 019-629-5304

【特集】
 「平成13年度
 中小企業環境経営導入支援調査」結果より

環境経営の 実践に 向けて

高まる
環境への
関心



導入が求められる環境経営

1960年代以降、地球温暖化、オゾン層の破壊、
 大気汚染、酸性雨など地球規模での環境問題が深
 刻になり、「環境」という視点を軸に企業経営の見
 直しが進められています。

国においては、各種のリサイクル法など、循環
 型社会形成に向けた法律を整備し、岩手県におい
 ても、「岩手県総合計画」(平成11年8月策定)の
 中で「環境」の視点を21世紀の可能性の扉を開く
 鍵の一つとして位置づけています。

このような状況の中で、大企業を中心に経営シ
 ステムに環境の視点を取り入れる企業が増加し
 ており、取引先の中小企業においても環境に配慮
 した経営を行うことを要請されるケースが増え
 てきました。

また、後述する県内企業を対象に調査した結果
 においては、社会的責任を果たすため環境活動に
 取り組むという企業の意識が強く出ており、県内
 中小企業においても、環境に対する意識が高まっ
 ていることが推定されます。

環境経営とは

ここでは、「環境経営」を、「経済効率性を追求し
 ながら、環境に配慮して事業活動を行う経営」と
 します。

環境経営の手法として、ISO14001に代表
 される環境マネジメントシステム、環境会計など
 があげられます。

ISO14001の認証取得企業は岩手県内でも
 年々増加しており、平成14年5月時点で県内に
 事業所がある企業のうち113企業がISO
 14001の認証を取得しています(岩手県環境生
 活企画室調べ)。

環境会計は、企業などが事業活動における環境
 保全対策のためのコストとそれにより得られた
 効果を定量的に把握、分析する仕組みであり、主
 に大企業で導入が進められているほか、岩手県庁
 でも導入を進めています。

岩手県内における 環境経営の導入状況

岩手県では、県内中小企業の環境活動への取組
 状況等を把握し、対応策を検討するため、平成13
 年11月に県内企業を対象に調査を行いました。
 製造業、卸・小売業など様々な業種の1,503社に
 対してアンケート用紙を郵送し、589企業から
 有効回答をいただきました(有効回答率39.2%)。

【環境問題に対する考え方】

環境問題に対する関心については、関心を持
 つ企業が80.0%を占めています。また、環境意
 識が高いと自認する企業は45.7%となってい
 ます(図1)。

現在、関心のある環境問題としては、「廃棄物」
 が81.7%と圧倒的に多く、次いで「公害対策」が
 61.9%となっています(図2)。

図1 環境問題全般に対する自社及び業界の考え方 (単位:%)

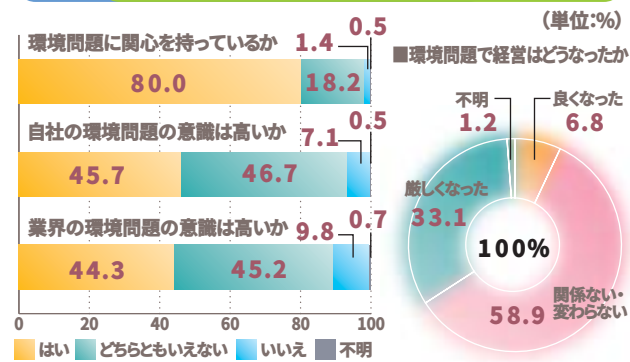
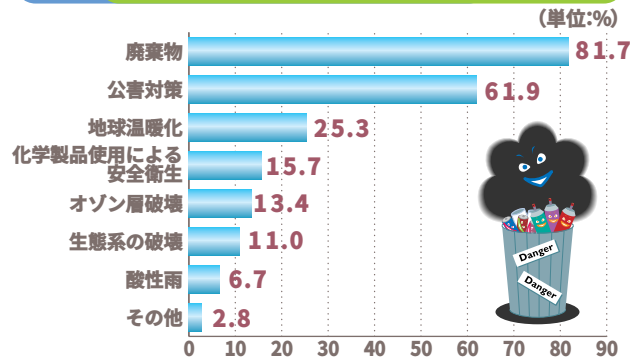


図2 現在、関心のある環境問題 (単位:%)



【環境活動への取組状況】

現在取り組んでいる環境活動(公害対策を除く)は、「何もない・今後も予定ない」が3.4%しかなく、大部分の企業は何らかの環境活動を行っていることが分かります。取組内容としては、「廃棄物処理の適正化」が65.7%と最も多く、次いで「リサイクル・リユースによる廃棄物削減」が50.4%で、廃棄物関係の活動が多くなっています。以下、「省エネルギー対策」(30.4%)、「簡易包装、無包装による廃棄物削減」(25.0%)と続いています(図3)。

環境活動に取り組む理由としては、「企業としての社会的責任を果たすため」が76.3%と最も多く、次いで「法規制で定められているため」が50.8%となっています(図4)。

図3 公害対策以外で行っている環境活動

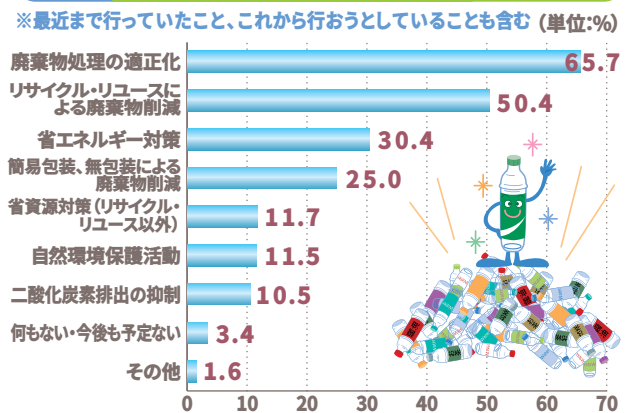
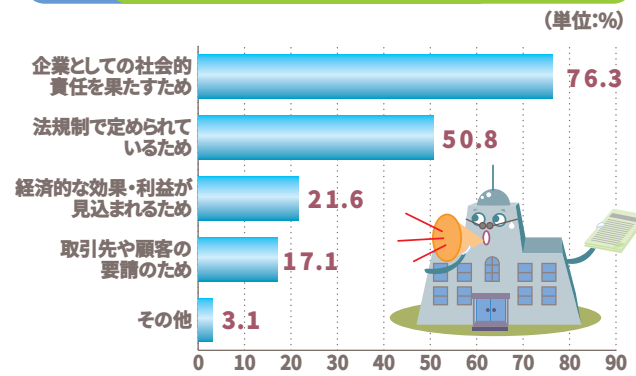


図4 環境活動に取り組む理由 (単位:%)



【直面する問題】

直面する問題としては、「費用負担の増加にともなう資金不足」が63.2%と突出して多く、次いで「廃棄物等の処理業者の不足」が27.3%となっています(図5)。

公害対策や環境活動の効果や利益と費用負担を比較する質問に対しては、「費用の方が大きく負担がある」が57.4%を占めています。しかし、今後の方針については、「収支とは別の判断基準」が56.8%、「費用の方が大きくても取り組むべき」が27.4%となっており、単純な費用対効果で公害対策や環境活動を切り捨てることはできないという、前向きな姿勢が表れています(図6)。

図5 公害対策や環境活動に取り組む時に直面する深刻な問題 (単位:%)

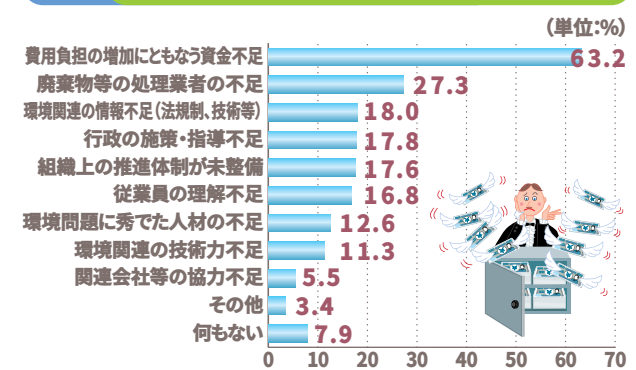
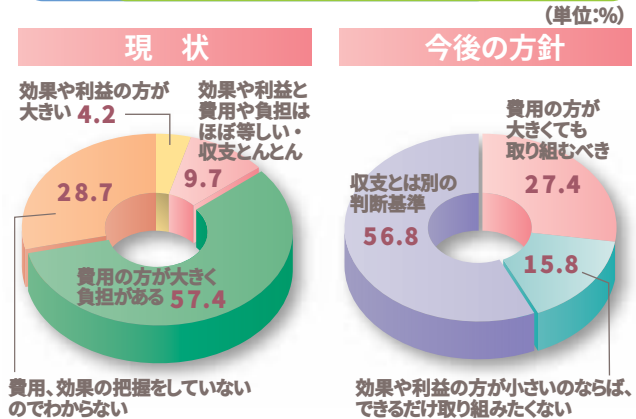


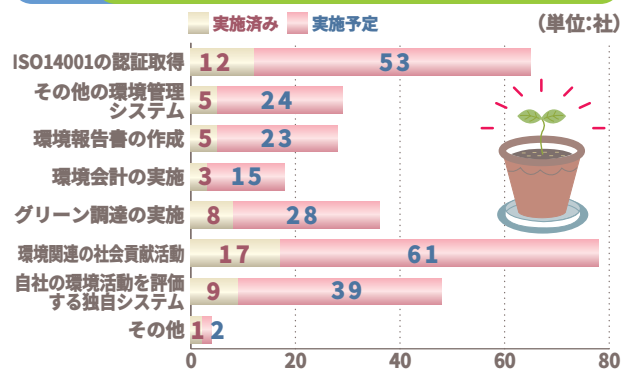
図6 公害対策や環境活動の効果や利益と費用の大きさの比較 (単位:%)



【環境経営手法の導入状況】

実際にISO14001、環境会計等の環境経営を導入している企業はわずかで、「環境関連の社会貢献活動」を実施しているのが17社(この質問の有効回答数の5.4%)、「ISO14001の認証取得」が12社(同3.7%)となっています(図7)。

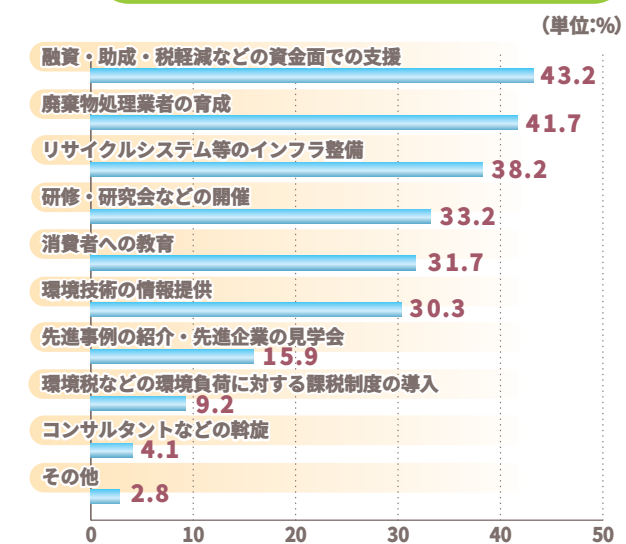
図7 環境経営の導入状況 (単位:社)



【期待する支援策】

「融資・助成・税軽減などの資金面での支援」が43.2%と最も多くなっています。小差で「廃棄物処理業者の育成」が41.7%で続き、「リサイクルシステム等のインフラ整備」も38.2%と多くなっています(図8)。

図8 環境経営に取り組む上で、県に期待することや、特に強化してもらいたい支援策 (単位:%)



中小企業でも取り組める環境経営の導入に向けて

岩手県が目指す「環境首都」を創りあげるには、県民一人ひとりが環境と共生していくことが大

お問合わせ先 岩手県商工労働観光部産業振興課 TEL019-629-5551 FAX019-629-5549

切です。中小企業も社会の一員として、環境に配慮した経営を行うことが必要になってきます。

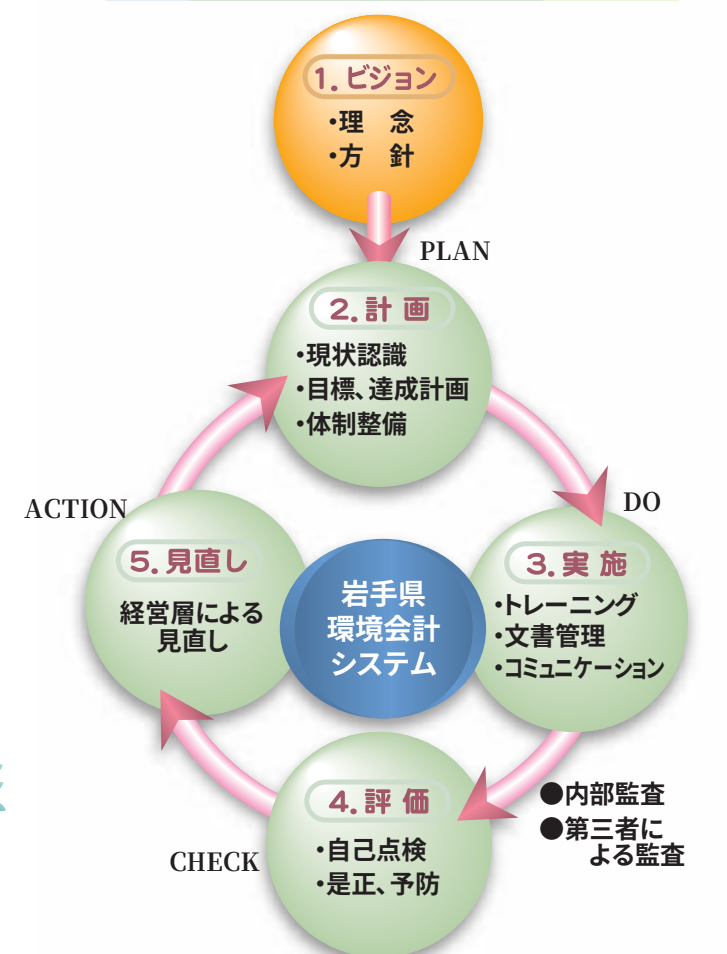
しかしながら、調査結果でも分かれるとおり、企業の多くは環境活動に伴う費用負担の増加に苦慮しています。そこで、環境保全対策に係るコストと効果を把握する仕組みである環境会計の考え方を経営に導入し、環境コストの管理を行っていくことが重要になってきます。

まずは、環境経営の前提となるPDCAサイクルを導入することが必要です(図9)。PDCAサイクルとは、経営のビジョン策定から、計画、実施、評価、見直しというサイクルを回していくもので、経営力の向上に直結するものです。

このPDCAサイクルを導入したうえで環境会計の考え方を経営に導入することが、環境経営の実践につながります。

なお、岩手県は平成14年度に中小企業向けの環境会計研修会を開催することとしています。調査結果の詳細や環境会計研修会については下記にお問い合わせください。

図9 PDCAサイクルの概念図





貸与制度利用の企業に聞く

このコーナーは当センターの「設備貸与制度」※を利用している企業にメリットなどをお聞きし、皆さんの参考にさせていただこうというものです。今回ご紹介する(株)ベストは、設備貸与制度を創業以来7回利用し、売上を大幅に伸ばしています。設備貸与のメリットや、今後の見通しなどを、同社の藤原澄夫代表取締役役に伺いました。

※「設備貸与制度」=当センターが設備を購入し利用者に長期・低利で貸与する制度

Q. 貸与制度を利用したきっかけは？ またメリットはありましたか？

平成10年度に創業してから、7回利用させてもらっています。前に在籍していた会社でも利用していたので、この制度についてはよく知っており、利用しやすかったからです。

また、市中金融機関からの借入ではふつう担保が必要になります。特に創業間もなく実績のないところからは、担保を多めにとる場合があります。その点、貸与制度なら、通常担保を取らないので利用しやすいですね。

当社では、運転資金は市中金融機関、パソコンなど小さい設備投資は自己資金、そして工作機械などの大きい



設備は設備貸与制度と、金融を使い分けています。

Q. 業績を大きく伸ばしている理由は？

売上の伸びについては、自己努力もちろんしていますが、設備導入によるところも大きいですね。

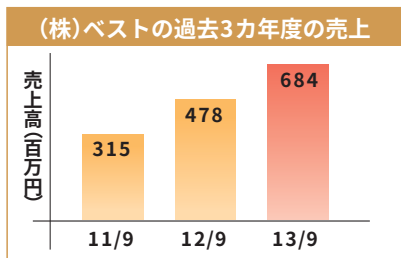
当社は、他社と比べグレードの高い機械(スイスのアジェ社など)を使用しています。もちろん、価格も他の業者が使っている機械の2倍、3倍はしますので、設備貸与制度がたいへん役に立っています。

当初は(他でも使っているような)安価な機械で作業しようと考えていましたが、やはりそれでは精度が出ません。多少高くても精度が出せる機械を導入し、他社との差別化を図ることが大切だと思っています。

また、高価な機械は「持ち」も違います。普通の機械は6~7年も経てばまず使えなくなりますが、高価な機械なら6~7年経ってもまだまだ十分使えるし、精度が落ちることもありません。

(株)ベスト
創業:平成10年1月
従業員数:20名
資本金:1,650万円
所在地:北上市藤沢 3-179-1
業種:超精密金型製作、プレス加工

藤原代表取締役



現在、製造業は構造が激しく変化していて、組み立てなどの軽易な仕事は中国に移行しています。日本国内では、中国にまねできないような精度の高い仕事をやった方がいいし、当社もそうすることで業績を上げています。

Q. 今後のセンターに望むことは？

設備を貸与するだけではなく、「中小企業のナビゲーション」的役割を果たしてほしいですね。

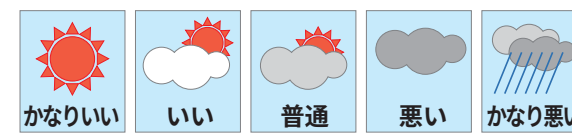
Q. 今後の見通しを教えてください。

当社ではソニーやカシオなど大手からの超精密な仕事を受注しています。業務は拡大しており、将来は中国など海外進出も視野に入れていますし、そうならざるを得ないでしょう。中国は税制優遇などで企業をどんどん誘致しています。日本は、そういうところがまだまだ遅れている。次々と手を打っていかないと、日本、特に岩手のようなところは危ないと思います。

また、中国も今は情報社会です。欧米の情報もどんどん流れてきています。中国国内向けの製品でも、中国の人々は今や日本製品より欧米製品に注目しはじめています。もう中国の人は情報を手にしているのです。情報を手中に収めた中国の力はあなどれません。

我々も、待っている仕事は来ない。どんどん攻めていかないといけないと思っています。

業種別下請関連企業の 現況と見通し



(7月15日現在)

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4月~6月)「売上が減少した」が前期の31%から52%に、「利益が減少した」が38%から63%に大きく増加している。こうした状況を反映してか「業界全体が下向き」が85%で全業種中最高となっている。縫製品については、夏場に端境期を迎えることもあり、翌期(第2四半期)も苦しい状況が続くと見られる。	 かなり悪い	 かなり悪い
【合成樹脂製品】 	「売上が増加した」が前期の0から22%に増え、全業種中最高である。さらに、「業界全体が上向き」も18%で全業種中最高となっており、IT関連を中心として受注回復の兆しが見られる。「環境負荷の少ない製品の引き合いが多い」とする企業もあり、環境対応が今後の業界全体の課題と見ることができる。	 普通	 普通
【鑄造】 	「売上が増加した」及び「利益が増加した」がともに前期の0から14%に増えた。しかし、50%の企業が「操業度80%未満」としており、生産能力にはいまだに余力がある。 業況感について「わからない」が29%もあり、先行きに不安を感じている企業が多い。	 悪い	 悪い
【鉄骨・製缶】 	「売上が増加した」が前期の11%から6%に減少した。さらに、「利益が減少した」が72%から80%に、「受注単価が値下りした」が39%から54%に増加しており、受注減に単価下落が追い打ちをかける形となっている。	 かなり悪い	 悪い
【機械加工】 	「売上が増加した」が前期の0から18%に、「利益が増加した」が2%から16%に増加している。「操業度100%超」(「100%超120%未満」及び「120%以上」の合算)も9%から28%に増えており、受注は回復傾向にある。発注企業の海外シフトによる受注減を懸念する企業も少なくないが、みずから海外展開を進める企業も出てきた。	 普通	 普通
【プレス・金型】 	「売上が増加した」が前期の5%から21%に増加した。忙しくて一部受注を断っているとする企業もあった。その反面「受注単価が値下りした」が75%で全業種中最高となっているほか「利益が減少した」も前期の63%から74%に増加しており、収益的には依然として厳しい状況が続いている。	 普通	 普通
【金属製品】 	「売上が減少した」が前期の80%から70%に減少しており、回復の兆しが見られる。しかし、その一方で「受注単価が値下りした」が前期の60%から72%に増加しており、単価下落の傾向は改善されていない。 「新規の引き合いはあるが、取引成立には至らない」という意見もある。	 普通	 普通
【組立】 	売上が「増加した」が前期の6%から13%に増加した一方で「減少した」が79%で全業種中最高となっており、企業間に格差が見られる。IT関連を中心とする一部の企業には動きが見られるが、夏以降、工場集約や生産機種の切替え等、発注企業の都合による受注減が確実となっている企業もあり、今後も予断を許さない。	 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

販売（営業）方法に工夫を凝らして経営革新

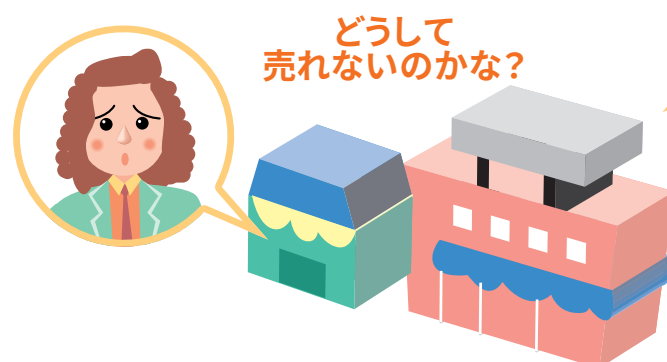
お客様に「今、買わなければ…」と思わせる営業展開
お客様を飽きさせない「売り物づくり」

「良い商品を揃えているのに売れない」「安くしているのに売れない」と愚痴をこぼす経営者が多いです。「世の中全体が不景気だから…」と、世の中を悪者にしては何の改善も図れません。お客様は個人であれ、企業であれ無駄遣いはしてくれません。私たちから声を掛けなければ、消費はどんどん落ち込んでいくようです。お客様は決して買い物が嫌いではありません。買う物がなくても「何かないかな？」と店内を歩きまわっています。「当店は声を掛けません。ご自由に店内をご覧ください。」というアナウンスを行っている店が時々あります。これは一見、親切に思えますが、買おうか買まいか迷っているお客様は、声を掛けてもらうことを内心では待っているものです。

「お客様に買い物するチャンスを作ってあげる」「お客様が買い物する口実を作ってあげる」、それはどのような販売方法・営業方法でしょうか。

■ お得な情報でご用聞き

お店であれば来店客、事業所であれば受注を待っているだけでは経営は成り立たない状況になっています。こちらから注文を取りに行く仕組みが必要です。しかし、「〇〇酒屋です。今日は何か…？」という昔ながらのご用聞きでは、「今日はいいわ！」で終わってしまいます。特に、インターフォン越しのご用聞きは断られやすいようです。



経営革新と言えるようなご用聞きとはどのようなものでしょうか。お客様に事前に「お買い得情報」を流しておき、後から注文を取りに行く仕組み等が考えられます。お買い得情報は決して安売りではありません。限定商品、季節商品、ワケあり商品、特別予約等、「今買わなければ損してしまう」と思わせる情報です。この場合、「後から注文を取りに行く」ことが重要です。

■ お客様を店に呼び出す ダイレクトメール

「そんなことは当たり前」とお考えの方が多くいではありませんか。しかし、このようなダイレクト営業は、手間と暇とお金がかかるため、日常業務として定期的の実施している事業所はそれほど多くはありません。来なくなっているお客様を呼び戻すことも大切ですが、現在のお客様の購買意欲を高めることも重要です。お客様の名簿がない事業所は至急整備しましょう。時代は良い流れを作ってくれています。「電子メ



ールのアドレス」確認を兼ねて、お客様全員の住所を確認する良いチャンスです。個人客中心の事業所は携帯メールのアドレスを聞くことも忘れないでください。お客様の興味に合わせて検索し、予告編は「はがき」、今からのお買い得は「電子メール」というようにうまく使い分けをして下さい。

■ 需要のある場所での出張販売

「ご用聞きをしても、ダイレクトメールを出しても売上に結びつかない！」といって怒らないで下さい。お客様の数が絶対的に少なくなってしまった地域では、よほど特殊な商品以外、十分な売上を確保することはできません。このような場所では、営業を続けることをあきらめなければなりません。小売店であれば交通の要所に支店や移動店舗を出すことも良いでしょう。事業所であれば営業対象が多くいる場所に事務所を開設する必要があります。店舗や事業所を複数構える為には、それなりに管理の仕組みが

必要となります。会社を見直す良いチャンスとなります。

■ 21世紀のメディアを利用する販売戦略

5月9日に政府は「2002年e-japan戦略」を発表しました。国民全員がインターネットを使いこなせるようにすることが目的のひとつに掲げられています。2003年度末までに、中小企業の半数が電子商取引を可能にすることもうたわれています。公的機関の入札をホームページで行うことも始まっています。多機能携帯電話のように、21世紀に普及するであろうと考えられるメディアの利用価値を研究する必要もあります。しかし、必要がないのに導入する必要はありません。メディアに頼らず、人間としての営業を行うことも大切な選択肢のひとつではないでしょうか。(taku)

微細化する部品のため 放電の力を応用

砥石を削る装置の開発



「砥石」というと日常的になじみ深いものですが、最先端の工業分野でもその存在は欠かせません。特に小型化する製品に対応するため、従来以上の精度で「砥石を削る」技術が求められています。今回はそうした「砥石を削る」方法と装置の開発例を紹介します。

● 四角い砥石とまるい砥石

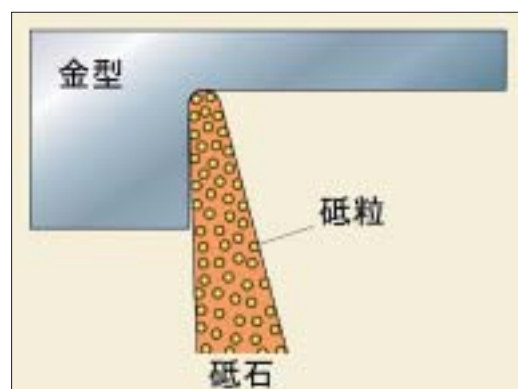
砥石と言えば、普通の人々は、料理に使う包丁を研ぐときや、農作業に使うカマなどを研ぐときに使う、あの古典的な、四角い砥石をすぐに頭に描くのではないのでしょうか。しかし、四角い砥石ばかりが砥石ではありません。工業的にはもっぱらまるい砥石が使われていて、ものづくりの最先端で大活躍しています。

● 砥石と金型

携帯電話に代表されるように、情報機器の高機能化・小型化が猛烈な勢いで進んでいます。そうした機器に組み込まれている微細な部品の多くは、金型を利用して作られています。金型には、一個の金型でたくさんの部品を作らなければならないという

使命が与えられていますから、すぐに磨り減ってしまっは困ります。したがって、金型は耐磨耗性に優れた硬い金属で作られます。こうした硬い金属を削るために砥石が使われています。

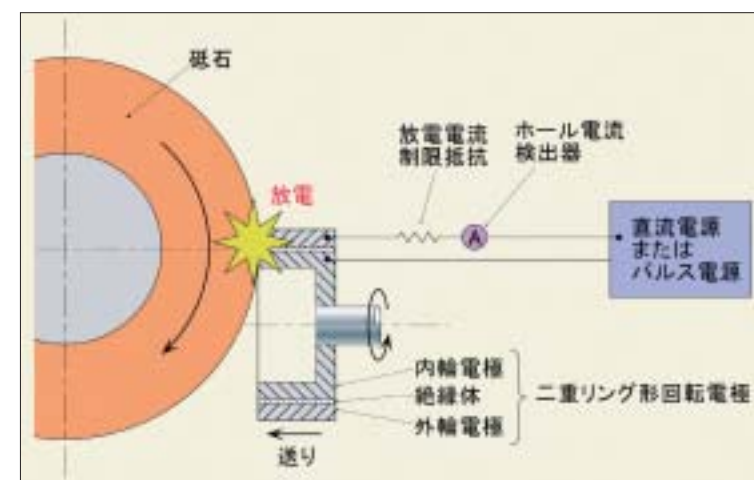
工業的に用いられている最先端の砥石は、ダイヤモンドやcBN（立方晶窒化ホウ素）などの砥粒を、ガラスや耐熱樹脂、あるいは金属で焼き固めて作られます。そしてそれを工作機械の回転軸に取り付けて回転させ、その刃先で材料を削ります。図1は、金型の隅部を砥石の刃先で削っている様子を表したものです。部品の微細化に伴って、金型の隅部半径はどんどん小さくなる傾向にあり、これに伴って新しい技術が必要になってきています。



【図1】
砥石による金型隅部の加工



【図2】
装置の構成



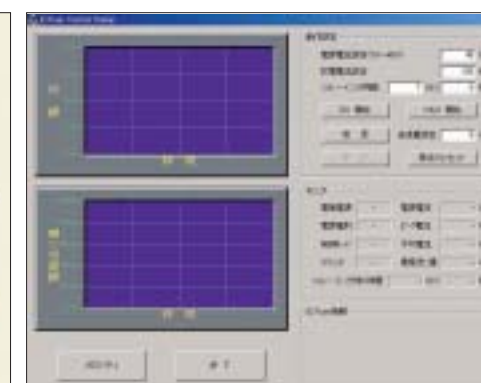
【図3】
砥石を削る方法の原理

● 利点に隠れた欠点

金型の隅部半径を小さくするには、砥石の刃先を鋭くする必要があります。しかし、刃先が鋭くなるほどその摩耗は早くなります。したがって、耐磨耗性に優れた砥石（砥粒を金属で固めた砥石）を使用して寿命を長くしたいのですが、こうした砥石は耐磨耗性に優れるがゆえに、刃先を鋭くしようとしてもなかなか効率よく鋭くすることが困難です。耐磨耗性に優れた砥石を、いかに高精度・高能率に削るかが金型メーカーにおいて大きな課題となっています。

● 砥石を削る

1998年、岩手大学、岩手工業技術センター、地域の金型関連企業がコンソーシアムを組織し、金型製造プロセスに関する研究開発を行いました。このコンソーシアムに先立ち、大学側が金型関連企業に出向いて、企業が直面している技術課題を調査したところ、上記課題が数社からでてきました。これがきっかけとなり、この課題をコンソーシアムの研究課



【図4】
パソコン上の操作画面

題の一つとして取り上げ、砥石を削る装置の開発に着手しました。その後、RSP事業などの支援を得て、装置の実用化研究を進めてきました。

開発中の装置（図2）は、放電によって砥粒を支持している金属を溶かし、砥粒を脱落させることによって砥石を削っていきます。

原理図を図3に示します。放電電流や放電電圧が常に適正値になるよう、ノートパソコンによって制御されますので、図4に示す操作パネル上で、一度条件をセットしてしまえば作業者がずっとそばに付いている必要はありません。

● 今後の展開

砥石の仕様は無数にあるといって過言ではありません。砥石の仕様によって最適な放電条件は変わってくると考えられます。今後は、砥石メーカーをも巻き込んで、適切な放電条件に関するデータベースを構築する必要がでてくると考えています。

いわて産業振興センターからのお知らせ

「いわて新産業創造センター」 インキュベートルームと 創業準備ブースの 利用案内

当センターでは、地域産業の高度化や技術革新へ対応するため、ソフトウェア業などの産業の頭脳部分を育成・支援する施設として、岩手県が整備した「いわて新産業創造センター」を管理しております。

この施設のインキュベートルームと創業準備ブースの利用希望者を募集します。両施設とも、インキュベーションマネージャーによる支援のほかミーティングや商談などができる交流サロン及び、マルチメディア関連の最先端機器を備えているマルチメディアセンターなども利用できますので、ぜひご検討ください。

インキュベートルーム入居者募集案内

創業間もない方や新たな事業展開をお考えの方などを対象に、ご利用いただくインキュベートルームです。入居条件等をご確認のうえ、ご応募ください。

- ◆申込方法 「インキュベートルーム入居申込書」に必要事項を記載のうえ、当センターに提出してください。(申込書は、当センターにお越しいただくか、下記のホームページからダウンロードしてください。)
- ◆募集期間 8月1日(木)～9月13日(金)
(郵送の場合9月13日の消印有効)
- ◆入居者の決定 入居審査委員会で審査のうえ、入居者を決定します。(入居審査委員会は9月下旬に開催し、簡単なプレゼンテーションをしていただくことを予定しています)

募集するインキュベートルーム 【インキュベートルーム3号室】の仕様等

- ◆規格 約10.3m×6.4m＝約66㎡、床はフリーアクセス仕様(附属設備は電話・FAX各1回線、多機能電話機1台、電源100V20A)
- ◆使用方法 Aタイプ(30㎡でのご利用、パーティションで区画して2者入居)／Bタイプ(66㎡での単独入居)
- ◆利用室料 Aタイプ(30㎡でのご利用の場合)60,000円／月(消費税は別途加算)
Bタイプ(66㎡でのご利用の場合)130,000円／月(消費税は別途加算)
※敷金、礼金及び施設の共益費は無料
※電気料金、電話料金及び地域冷暖房費(時間外使用分)等は入居者負担
- ◆利用期間 3年以内
(ただし、年度ごとに入居審査あり)
- ◆入居可能日 10月初旬

創業準備ブース利用案内

交流サロン内にあるデスクブースを創業準備ブースとして貸出いたします。単なるレンタルブースではなく、創業間もない方が、創業5年未満の方を対象にしていますので、利用条件をご確認のうえ、ご応募ください。

- ◆申込方法 8月1日～23日までに問い合わせ先へ資料請求のうえ、下記書類を添えてお申込ください。また、ホームページからのお申込みも可能です。

	履歴書(代表者)	決算書(過去2期分)	会社案内(概要)
創業予定者	○		
個人事業者	○	○	○
法人事業者	○	○	○

創業準備ブースの仕様等

- ◆規格

区分	面積	寸法	ブース数
Aタイプ	約2.6㎡	約1.4m×1.9m	4
Bタイプ	約2.0㎡	約1.4m×1.4m	1
- ◆付属設備 机、イス、アーム型照明、県の産業支援機関情報ネットワークによるインターネット接続回線(パソコンは各自持ち込み)、カラーコピー・FAX(有料)
- ◆利用料 無料
- ◆利用期間 6ヵ月(ただし、6ヵ月の延長を認める場合がある)
- ◆利用可能日 9月から
- ◆利用可能曜日及び時間 月～土曜日の9:00～22:00

お申込み
お問合せ先
(上記いずれも)

当センター新産業推進課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5071
【インキュベートルーム】 URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/incu>
【創業準備ブース】 URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo>
岩手県商工労働観光部産業振興課 TEL 019-629-5552 FAX 019-629-5549

開催の
ご案内

化学物質排出把握管理促進法対応・講習会 PCB廃棄物適正処理推進特別措置法対応

当センターと中小企業総合事業団では、化学物質を取り扱う中小企業者と産業廃棄物処理業者などを対象に、講習会を開催します。ぜひご参加ください。



- ◆講習内容 化学物質排出把握管理促進法の解説／PCB廃棄物適正処理推進特別措置法の解説
- ◆日時・場所 9月19日(木)、13:00～17:00
ホテルメトロポリタン盛岡本館(盛岡駅前)
- ◆申込期限 9月6日(金)(お申込みは所定の申込書がホームページで)
- ◆参加費用 無料

お申込み・
お問合わせ先

情報研修課

TEL 019-621-5389 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/j-semina/>
E-mail joho@joho-iwate.or.jp

開催の
ご案内

エネルギー使用の合理化の促進に向けて

中小企業省エネルギー対応講習会

当センターと中小企業総合事業団では、企業内での省エネルギー推進のため、講習会を開催します。ボイラーの燃焼管理や、空調システムの効率向上、電気設備の省電力など、経費削減に対する具体策を知る絶好の機会ですので、ぜひご参加ください。

- ◆講師 中小企業総合事業団エネルギー使用合理化専門員 満身信義さん
- ◆日時・場所 9月19日(木)、13:00～15:20
花巻市起業化センター(花巻市二枚橋5-6-3)
9月20日(金)、13:00～15:20
(財)岩手県南技術センター(一関市萩荘字南梨南方114-1)
- ◆申込期限 9月10日(火)(お申込みは所定の申込書がホームページで)
- ◆参加費用 無料

お申込み・
お問合わせ先

経営支援1課

TEL 019-621-5387 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/energy.html>
E-mail joho@joho-iwate.or.jp

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

- ・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

* 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。

連帯保証人・担保

対象企業

- 2名以上必要(法人の場合は代表者含む)
- 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
- 従業員20名以下(小売・卸・サービス業は5名以下)の企業

※従業員50名以下の企業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

お申込み・
お問合わせ先

金融課

TEL 019-621-5381～3(直通) FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/setsubi/> E-mail setsubi@joho-iwate.or.jp

経営動向

総合的に上向き傾向。
6月実績調査結果より?

全業種での推移 (調査票回収 924 企業 (有効回収率 56.0%))

【生産・売上】 増加したという企業は 12.9% と、前月調査の 13.1% から 0.2 ㊦ 下回り、減少したとする企業は 43.0% と前月調査の 46.4% を 3.4 ㊦ 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 9.2% と、前月調査の 9.9% から 0.7 ㊦ 下回り、減少したとする企業は 46.8% と前月調査の 49.6% を 2.8 ㊦ 下回ったことから、指標は上向いた。

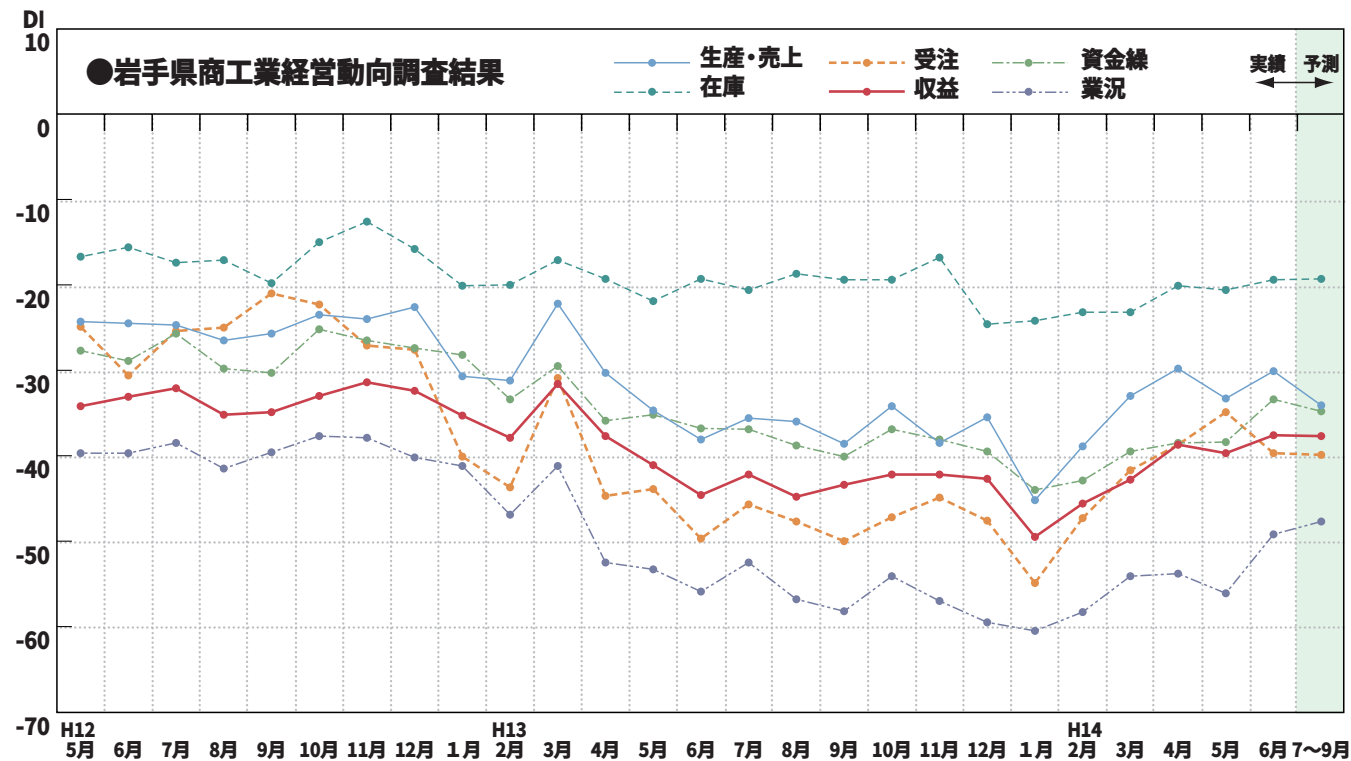
【資金繰り】 好転したという企業は 4.9% と、前月調査の 4.5% から 0.4 ㊦ 上回り、悪化したと回答した企業は 38.4% と前月調査の 42.8% を 4.4 ㊦ 下回ったことから、指標は上向いた。

【14 年 7 月～9 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 9.6% と、当月実績を 3.3 ㊦ 下回っている。減少すると予測している企業は 43.7% と当月実績を 0.7 ㊦ 上回っており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

収益は増加 8.0% (当月実績比 1.2 ㊦ 低下)、減少 45.7% (同 1.1 ㊦ 低下) となっており、予測どおりならば指標は横ばいとなる。

資金繰りは好転 5.4% (当月実績比 0.5 ㊦ 上昇)、悪化 40.3% (同 1.9 ㊦ 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。

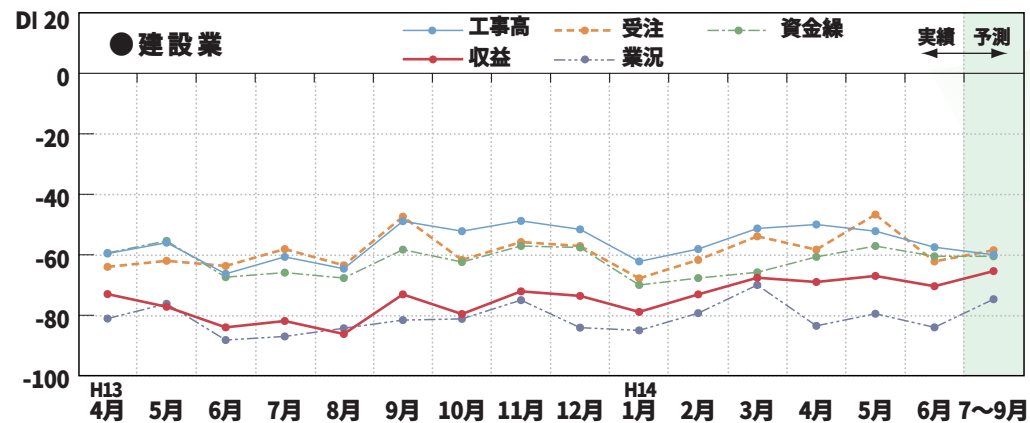
※この調査結果はDI値で表しています。DI値とは増加(好転)企業割合から減少(悪化)企業割合を差引いた指数です。(増減は前年同月比)



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12.5%と前月調査の14.4%を1.9ポイント下回り、減少したとする企業は70.0%と前月調査の66.7%を3.3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6.2% (前月調査4.4%)、減少76.5% (同71.4%) で指標は下向いた。



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13.4%と前月調査の17.7%を4.3ポイント下回り、減少したとする企業は43.5%と前月調査の45.3%を1.8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11.9% (前月調査13.8%)、減少49.8% (同48.5%) で指標は下向いた。

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16.7%と前月調査の12.3%を4.4ポイント上回り、減少したとする企業は44.4%と前月調査の54.8%を10.4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9.7% (前月調査9.6%)、減少47.2% (同57.5%) で指標は上向いた。

業種別経営動向 小売業

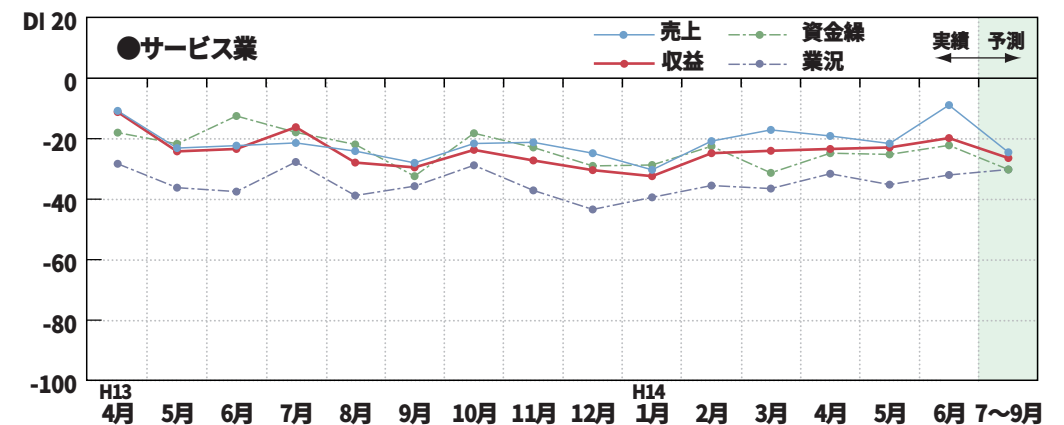
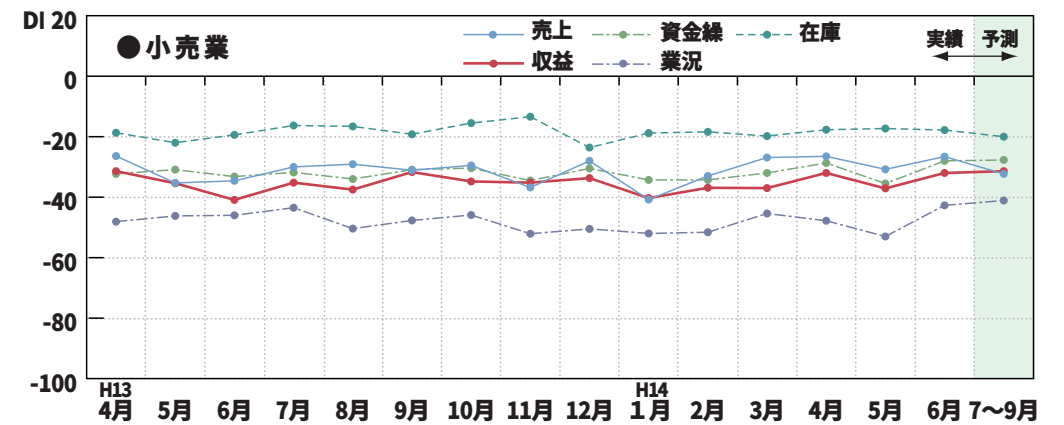
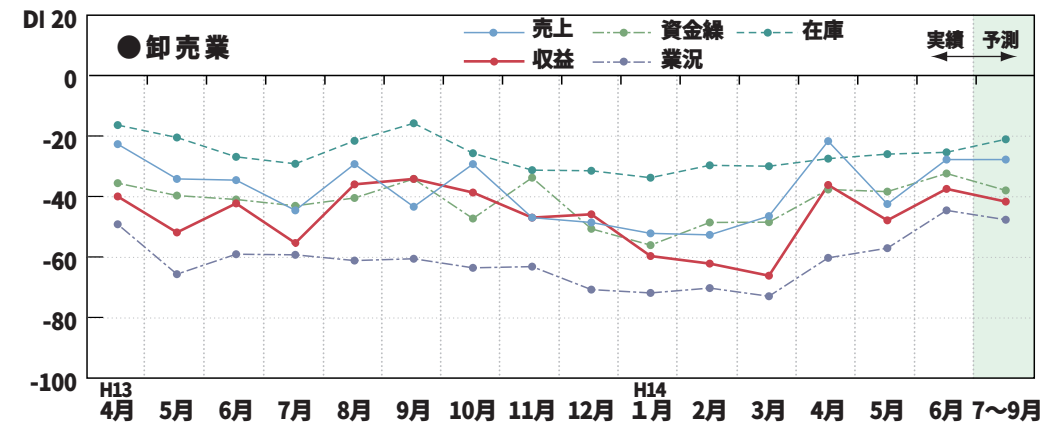
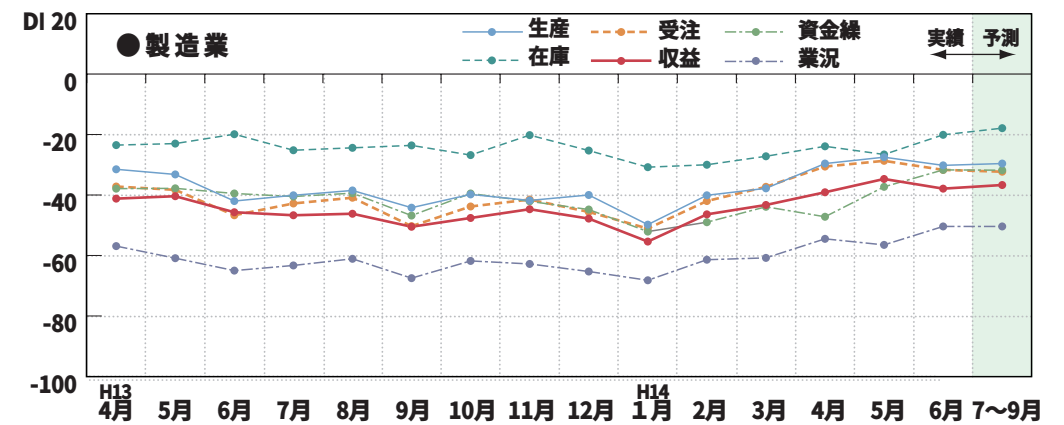
小売業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は11.1%と前月調査の9.4%を1.7ポイント上回り、減少したとする企業は37.7%と前月調査の40.3%を2.6ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

また、収益は増加7.3% (前月調査7.0%)、減少39.3% (同44.1%) 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17.0%と前月調査の13.5%を3.5ポイント上回り、減少したとする企業は25.9%と前月調査の35.1%を9.2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11.7% (前月調査13.8%)、減少31.5% (同36.7%) で指標は上向いた。



注1.調査時点は原則として各月末現在である。
2.6月までは実績値で7～9月は予測値である。
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

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)

お申込み・
お問合わせ先

情報研修課 TEL 019-621-5390
FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/kenshu>

※大企業は対象外となっております。

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)グローバルテクノ主任講師、CEAR審査員(補)】
- ◆内 容 ISO14001の概念・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)

中堅営業マン養成講座

環境変化に対応した営業のあり方を探り、営業活動のレベルアップを目指します。

- ◆日 時 10月10日(木)・11日(金)、
23日(水)・24日(木)
※1泊2日を2回の合宿研修
- ◆会 場 西根町平笠「いこいの村岩手」
- ◆講 師 中村邦則【日本創造経営協会】
- ◆内 容 顧客満足度調査／販売計画／得意先管理／新規開拓／コンサルティングセールス ほか
- ◆受講料 15,000円(受講者数により変更あり・別途宿泊料1講につき10,000円)

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。

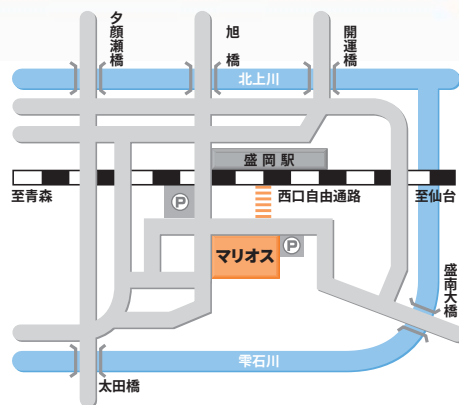
趣旨をご理解のうえ、ご加入いただきますようお願い申し上げます。

- ◆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 企業信用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8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)