

産業情報 いわて

DECEMBER 12
2002
VOL.9

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成14年12月10日発行



【特集】冬季賞与支給予定額調査結果

冬のボーナス支給予定額 306,015円

平成14年度下請取引条件調査結果

「基本契約書を 取り交わしている」74.1%

【創造の芽】研究シーズ情報⑥

歯周病など感覚頼りの 「触診」の精度管理にむけて

～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

後期コース

『いわて起業家大学』は、平成7年度から開講し本年で8年目を迎え、その受講者も500名弱を数えます。その中から54名の方が創業されていますが、創業準備中の方々も多いと考えます。

本年度は、新たに「いわて起業家大学」及び他団体「創業関連講座」等の受講生・修了生を対象に実践的な創業専門講座「いわて起業家大学院」を下記内容により開催いたします。

つきましては、今実際に事業計画を温め、創業を考えている方、是非夢実現のため後期「いわて起業家大学院」を受講下さい。

STEP 1 ビジネスプランブラッシュアップ講座 (1月18日(土)50名、1月19日(日)20名)

集合研修及び実習方式により、参加者自身のビジネスプランの再点検と磨き上げを行います。

【講義】今日の優良組織に共通する特徴 競争の戦略・基本戦略とマーケティング等
【講義&実習】ビジネスプランの自己点検・磨き上げ、アクションプランと残された課題の検討

STEP 2 個別コンサルテーション (20名) 2月4(火)、5(水)、12(水)、13(木)、25(火)、26(水)

個別のビジネスプランに対するコンサルテーションを行い、その完成度を高めます。

【個別コンサルテーション①】 検討漏れになっている部分の指摘 記載法や表現法のア
【個別コンサルテーション②】 ドバイス 客観的な印象のアドバイス ビジネスプラン精
【個別コンサルテーション③】 度向上への手法

STEP 3 特設ゼミ (20名) 1月28(火)、2月18(火)、20(木)、28(金)

創業に必要なテーマを絞り、その専門家による少数のゼミ形式の指導を行います。また講義終了後個別の相談にも応じます。

創業にかかる税務・財務のポイント・資金計画と利益計画・経理処理の流れ 創業に必要な知的所有権の基礎知識 創業にかかる諸手続き・雇用形態・事業形態及び選び方・社会保険制度等の各種保険 創業成功事例 創業支援施策 等

開催要項

主催	岩手県、財団法人いわて産業振興センター
期間	平成15年1月18日～2月28日
会場	盛岡駅西口マリオス18階会議室 他
受講料	無料
受講対象	創業のために事業計画をお持ちの方又は、創業5年以内の方 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 県内インキュベーション施設入居者 ④ その他
定員締切	20名・平成15年1月10日締切 但しステップ1の集合研修の1月18日のみの聴講も受け付けます。 (30名まで) 申し込みが定員を超えた場合は当センターで選考し受講者を決定します。
申込方法	所定の申込書により郵送、FAXでお申込み下さい。 ホームページからの申込みもできます。

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/kigyouka1/>
E-mail kigyouka1@joho-iwate.or.jp

目次 contents

インキュベーション入居企業の紹介 3

【特集】
冬季賞と支給予定額調査結果
冬のボーナス支給予定額
306,015円 4

下請取引条件調査結果 8

「創造の芽」(研究シーズ情報⑥) 10

イノベーション!
新分野・新製品に
挑戦する経営革新 12

経営動向調査結果(10月) 14

研修案内 16

ノーザンシステムサービス

「IT」の大きな特徴として、国内外を問わないグローバルな展開がよくあげられる。しかし、その一方、あまりに広く進歩が早い世界への戸惑いや抵抗感があることも否めない。今回紹介するノーザンシステムサービスは、視点を普通の生活に置くことで、手軽で気軽に利用できるシステムを開発したベンチャー企業だ。「携帯電話で作り、携帯電話で見る広告」という「ポケットインフォ」。それは地域の活性化にもつながる可能性を秘めたシステムだ。

大学時代から起業を目指し

平成13年4月に設立されたノーザンシステムサービスの代表、川村さんは大学時代から起業を考えていた。

「30歳前には独立してコンピュータソフトの開発会社を起こしたいと思っていました。けれど経営のノウハウもなく、そうした勉強からスタートしました」

企業に就職し、プログラム開発の傍ら、いわてマルチメディアセンターのインストラクターなどを勤めた後、念願の独立。今年4月からインキュベーションルームに入居した。

「現在はコンピュータ処理業務の受託などが中心になっていますが、今回開発した『ポケットインフォ』を契機に、より自社製品の開発に力を注いでいきたいですね」

満を持して開発した「ポケットインフォ」とはどんなものなのだろうか。

携帯電話で広告づくり身近な地域へ

多くの人たちがネットや通信の有用性を認めているものの、その取り組みには多くのハードルがある。コンピュータの操作、ホームページの作成と更新、さらに注文の受け答え、セキュリティー…。そうした「障害」ゆえに、IT自体を否定的に見る人も少なくない。

「『ポケットインフォ』はサーバにあるデータベースをもとに運用する情報発信システムです。利用方法は非常に簡単で、お客様は発信したい情報を、『ボックス』と呼んでいるお客様が利用するスペースに携帯電話などから直接文字入力するだけです。例えばレストランならランチ情報を、スーパーや小売店なら特売情報を、商店街やデパートなら各店舗の情報をというように。利用者はブックマークなどしておけば、簡単にその時にほしい情報を見ることができるわけです」

入力は携帯電話のほか、パソコンでもPDAでもできる。

「更新した情報だけを見せるようにしていますから、どれが最新情報か探す手間もかかりません。ですからお店だけでなく、交通案内や緊急・注意情報、さらにはグループでの活動でも手軽に使いやすいと思うんです」



バーチャル携帯を使ったシミュレーション

利用金額は、1つのID(1つのボックス)で月に1000円から(定額固定)と低額。しかも携帯電話で作成が見ることが出来る「広告」は、情報を選ぶ側にとっても発信する側にとっても負担が少なく、タイムリーということになる。

「店に来てもらえる」可能性

ノーザンシステムサービスのもう一人のスタッフである開発ディレクター・岩本さんも利用性の高さを語ってくれた。

「例えばあるデパートにリンクさせることで、周辺駐車場の情報も入れられます。また混雑具合や待ち時間などを入れるだけで利用者にとっては便利ですね。そういった意味では、この『ポケットインフォ』は来店していただくためのショッピングガイドモールとも言えると思うんです」

川村さんが理念として持つ「地域に密着したソフト開発」の一つである「ポケットインフォ」は、新たな活性化のツールとして皆さんのそばで使われる日が近いかもしれない。

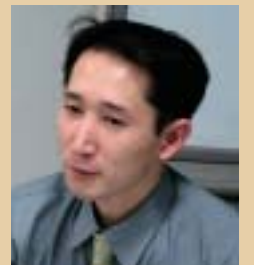
ノーザンシステムサービス / DATA
盛岡市盛岡駅西通2-9-1 マリオス7F
TEL 019-621-5274 FAX 019-621-5284
ホームページ <http://www.isop.ne.jp/nss/>
Eメールアドレス nss@isop.ne.jp

いわて新産業創造センター インキュベーションルーム 入居企業の紹介

インキュベーションルームとは、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。



「『ポケットインフォ』は標準プラン(1ID)で1ヵ月1,000円からというリーズナブルな価格でリアルタイム・インフォメーションシステムが構築できる。このほか各種プランが用意されている。詳しくは下記のホームページまで、<http://p-in.net/>



ノーザンシステムサービス代表の川村さん。物静かな口調だが、内に秘めた思いは熱い。「『ポケットインフォ』では、大手メーカーができないことを実現したつもりです。上から見るシステムではなく、誰にでも利用してもらえ、誰にでも活用してもらえ、岩手の皆さんにも活用してもらえ、とうれいんです」



開発ディレクターの岩本さん。「これからお店やレストラン向けの新しい形のWEBポイント還元システムを作りたいですね。『この店のコレがおすすめ』というお客様の情報で、各店のホームページが充実していき、お寄せいただいたお客様にはポイントがつく。そんな口コミ型システムを形にしてみたいんです」

【特集】 冬季賞与支給予定額調査結果

冬のボーナス支給予定額

306,015円 前年実績比 1.8%

5年連続のマイナス

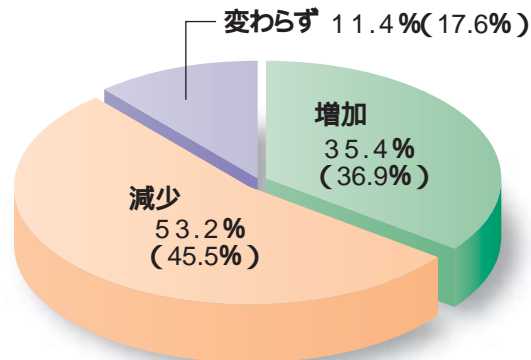


当センターが11月1日現在でまとめた県内中小企業の冬のボーナス支給予定額は、有効回答のあった158企業の加重平均(有効回答企業の支給予定額の総額÷有効回答企業の従業員総数)で306,015円(有効回答企業の前年実績比1.8%の減少)となり、5年連続でマイナスとなった(H13年 4.7%、H12年 1.1%、H11年 1.2%、H10年 5.2%)。

対象企業(11月1日現在):66業種・1,800企業
有効回答企業:260(支給する企業158、支給しない企業102) 未定を含む無効回答:136(うち金額未定企業:27)

支給額増減状況【全業種】

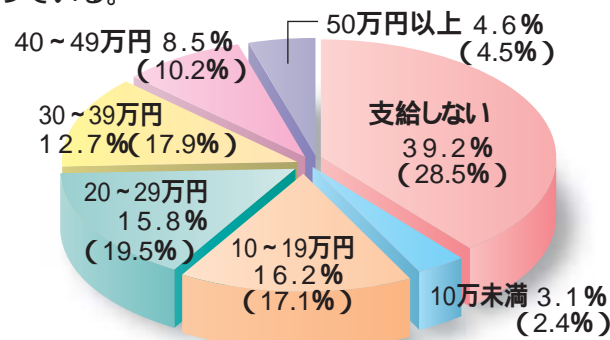
前年(冬季)実績比での支給額の増減状況を見ると、半数以上の53.2%が「減少」と回答しており、「変わらず」が11.4%、「増加」が35.4%となっている。



()内の数字は前年度のもの

支給分布状況

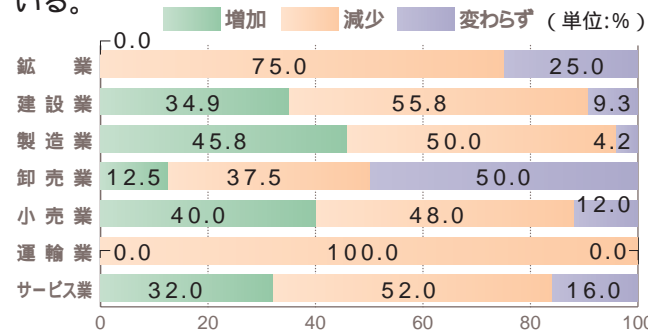
支給額の分布状況を10万円単位でみると、「支給しない」の39.2%が最も多く、次いで「10～19万円」の16.2%、「20～29万円」の15.8%となっている。なお、「支給しない」とする企業は前年度調査の28.5%から39.2%(10.7%増)と大幅な増加となっている。



()内の数字は前年度のもの

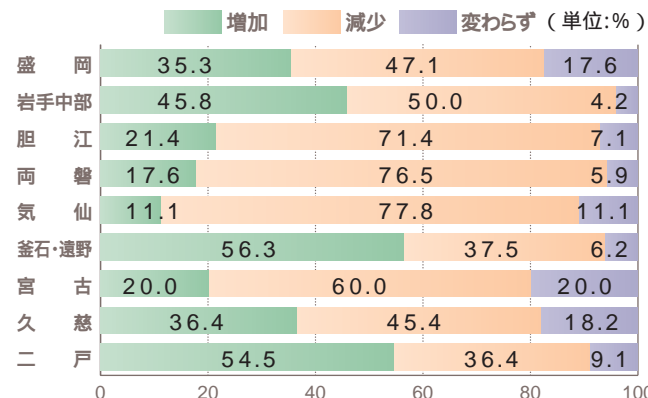
支給額増減状況【業種別】

業種別に支給額の増減状況を見ると、「減少」する企業の割合では「運輸業」の100%が最も多く、次いで「鉱業」「建設業」となっている。「小売業」と「卸売業」を除き、いずれも半数以上の企業が「減少」となっている。



支給額増減状況【広域圏別】

広域圏別に支給額の増減割合をみると、「減少」する企業の割合では「気仙」「両磐」「胆江」の順で多く、いずれも7割を超える企業が、また、9広域圏中5広域圏で5割以上の企業が「減少」となっている。



支給状況【業種別】

ボーナス支給予定額は、全業種の平均で306,015円(前年実績比1.8%の減少)となり、5年連続でマイナスとなっている。支給月数では、平均基本給199,658円(平均年齢40.4歳、平均勤続年数11.7年)に対して1.53ヵ月となっている。

業種別の支給予定額(総平均)では、「鉱業」の365,616円が最も高く、以下「小売業」「卸売業」の順である。また、前年実績比で見ると「製造業」で前年実績を3.3%上回った以外は、いずれも前年を下回った。

(単位:円、%)

	企業数	平均年齢	勤続年数	平均基本給	支給予定額	支給月数	前年比
全業種	158	40.4	11.7	199,658	306,015	1.53	98.2
鉱業	4	39.7	9.9	215,875	365,616	1.69	96.4
建設業	43	40.9	11.1	230,073	291,053	1.27	88.2
製造業	48	40.7	12.0	191,618	310,457	1.62	103.3
卸売業	8	38.9	10.9	222,646	330,402	1.48	96.8
小売業	25	36.1	12.1	206,560	344,988	1.67	98.4
運輸業	5	41.5	13.8	147,011	229,279	1.56	96.3
サービス業	25	45.9	9.0	163,870	274,977	1.68	99.4

支給状況【男女別】

男女別で回答のあった企業の支給状況を見ると、男性(113企業の平均)は333,648円(前年実績比4.8%減少)、女性(109企業の平均)は221,225円(前年実績比変わらず)となっている。基本給に対する

支給月数は、男性が1.48ヵ月(平均基本給225,964円、平均年齢41.0歳、平均勤続年数13.0年)、女性が1.47ヵ月で(平均基本給150,642円、平均年齢42.7歳、平均勤続年数10.1年)となっている。

(単位:円、%)

	企業数	平均年齢	勤続年数	平均基本給	支給予定額	支給月数	前年比
全業種	男子 113	41.0	13.0	225,964	333,648	1.48	95.2
	女子 109	42.7	10.1	150,642	221,225	1.47	100.0
鉱業	男子 4	39.3	10.1	222,193	377,801	1.70	96.0
	女子 4	43.2	8.4	160,680	259,158	1.61	102.7
建設業	男子 33	42.8	12.4	247,059	323,716	1.31	87.6
	女子 29	37.1	9.8	179,536	226,422	1.26	81.5
製造業	男子 29	39.9	13.7	219,919	350,379	1.59	100.6
	女子 28	43.8	10.7	147,553	226,749	1.54	106.1
卸売業	男子 8	38.7	10.9	238,716	356,333	1.49	96.5
	女子 7	39.5	10.9	174,957	253,130	1.45	97.5
小売業	男子 17	38.6	14.2	225,867	373,104	1.65	96.3
	女子 19	33.7	10.7	171,315	251,843	1.47	95.8
運輸業	男子 3	41.3	14.7	177,758	221,146	1.24	95.3
	女子 3	42.4	15.6	145,758	223,242	1.53	93.3
サービス業	男子 19	45.0	10.1	175,989	255,691	1.45	95.3
	女子 19	49.9	6.7	122,214	149,765	1.23	84.2

支給時期

支給時期を全業種で見ると、「12月中旬」が40.5%と最も多く、次いで「12月下旬」「12月上旬」の

順だった。業種別では、「鉱業」で「12月中旬」が、「建設業」で「12月下旬」が高い割合となっている。

(単位:%)

	11月以前	12月上旬	12月中旬	12月下旬	1月以降	未定
全業種	0.6	20.3	40.5	34.8	0.0	3.8
鉱業	0.0	0.0	75.0	25.0	0.0	0.0
建設業	2.3	4.7	25.6	65.1	0.0	2.3
製造業	0.0	33.3	47.9	14.6	0.0	4.2
卸売業	0.0	25.0	37.5	37.5	0.0	0.0
小売業	0.0	16.0	56.0	28.0	0.0	0.0
運輸業	0.0	20.0	40.0	40.0	0.0	0.0
サービス業	0.0	28.0	32.0	28.0	0.0	12.0



平成14年度下請取引条件調査結果

「基本契約書を取り 交わしている」74.1% 低下傾向続く受注単価 「低下した」が62.4%

前年
64.1%



当センターでは、県内下請中小企業と親企業間の取引条件等の実態を把握するとともに、下請取引の適正化に資することを目的に、下記項目の下請取引条件調査を実施しました。

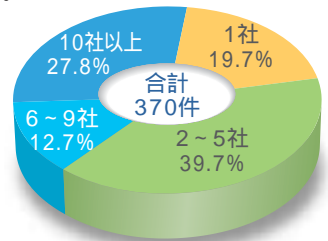
この結果によると、「基本契約書を取り交わしている」は74.1%と前年に比べ10ポイントも増加し、下請取引における改善の状況がうかがわれます。反面、先行き不透明な景況下、受注単価の低下傾向が続いているほか、一部には手形サイトの長期化がうかがわれる等、依然、受注企業は厳しい状況となっています。

調査対象：県内に事業所を置き、受注企業として登録している1,313社
回答企業：370社（回収率：28.2%） 調査時点：平成14年9月30日

常時取引している得意先 (親企業)の数

全業種では、「2～5社」が39.7%（前年調査39.6%）で最も多く、次いで「10社以上」が27.8%（同27.2%）であり、ほぼ前年と同じである。

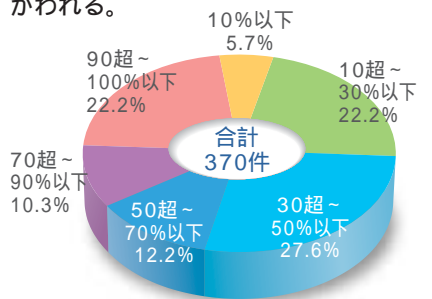
業種別にもと、繊維・繊維製品、一般機械、電気機械器具、輸送用機械器具及び精密機械器具は「2～5社」が最も多いが、繊維・繊維製品及び電気機械器具では「1社」も35%前後ある。樹脂製品、鉄鋼・非鉄及び金属製品は「10社以上」が最も多く、特に鉄鋼・非鉄では52.9%と多い。



売上が最も多い得意先 (親企業)への依存度

全業種では、「30超～50%以下」が27.6%（前年調査23.8%）、「10超～30%以下」と「90超～100%」がそれぞれ22.2%（同27.6%・17.0%）と多く、次いで「50超～70%以下」が12.2%（同16.1%）となっている。

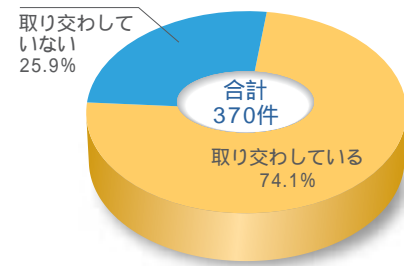
業種別にもと、繊維・繊維製品、電気機械器具、輸送用機械器具及び精密機械器具は「90超～100%」が、樹脂製品及び一般機械は「30超～50%以下」が、鉄鋼・非鉄及び金属製品は「10超～30%以下」が最も多く、常時取引している得意先（親企業）の数との関連性がうかがわれる。



基本契約書の取り交わし

全業種では、「取り交わしている」が74.1%（前年調査64.1%）、「取り交わしていない」が25.9%（同35.9%）と、「取り交わしている」が10ポイントも増加している。

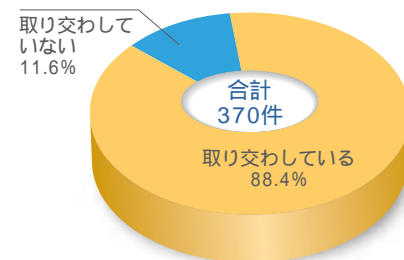
業種別にもと、繊維・繊維製品で「取り交わしている」が56.6%と少ないが、前年調査に比べると10ポイント余り増加している。また、従業員規模別にもと、規模が大きくなるに従い「取り交わしている」が多くなっている。



注文書の取り交わし

全業種では、「取り交わしている」が88.4%（前年調査85.4%）、「取り交わしていない」が11.6%（同14.6%）と、ここでも若干ではあるが「取り交わしている」が増加している。

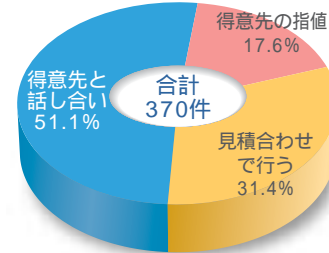
業種別にもと、繊維・繊維製品、鉄鋼・非鉄及び金属製品等が、全業種に比べ「取り交わしている」が少ない。



受注単価の決め方

全業種では、「得意先との話し合い」が51.1%（前年調査49.5%）、「見積合わせで行う」が31.4%（同32.2%）、「得意先の指値」が17.6%（同18.3%）の順になっている。

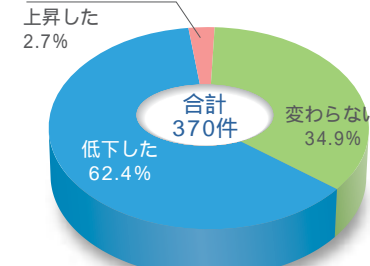
業種別にもと、繊維・繊維製品は「得意先の指値」が47.2%と極めて多く、鉄鋼・非鉄、金属製品、一般機械及び精密機械器具は「得意先との話し合い」が多い。樹脂製品は「見積合わせで行う」が最も多い。



受注単価の動向

全業種では、「低下した」が62.4%（前年調査61.05%）、「上昇した」が2.7%（同2.2%）と、僅少ではあるが受注単価の低下傾向が続いている。

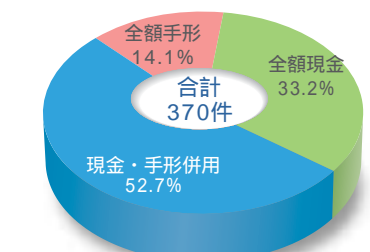
業種別にもと、樹脂製品及び金属製品は「低下した」が全業種に比べ多く、輸送用機械器具及び精密機械器具は「上昇した」が全業種に比べ多い。



代金の受取方法

全業種では、「現金・手形併用」が52.7%（前年調査53.6%）、「全額現金」が33.2%（同32.5%）、「全額手形」が14.1%（同13.9%）で、これまでに比べ大きな変化はない。

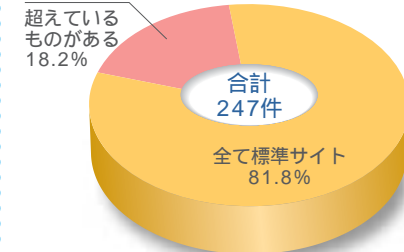
業種別にもと、繊維・繊維製品及び輸送用機械器具は「全額現金」が、樹脂製品及び金属製品は「現金・手形併用」が、鉄鋼・非鉄及び精密機械器具は「全額手形」が多い。



手形のサイト

全業種では、「全て標準手形サイト内（繊維業90日以内、その他の業種120日以内）」が81.8%（前年調査87.2%）、「越えているものがある」が18.2%（同12.8%）と、「全て標準サイト内」が減少している。

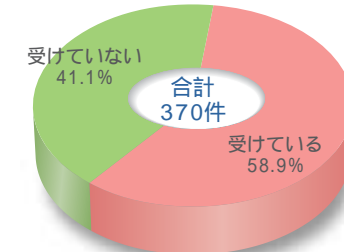
業種別にもと、鉄鋼・非鉄及び精密機械器具等で「越えているものがある」が多い。



発注数量等の事前情報提供

全業種では、「受けている」が58.9%（前年調査51.7%）、「受けていない」が41.1%（同48.3%）であり、若干ではあるが改善されている。

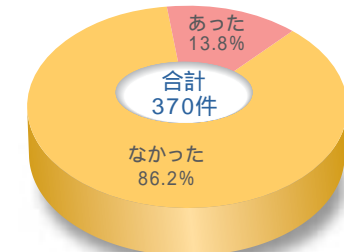
業種別にもと、繊維・繊維製品、電気機械器具及び輸送用機械器具は「受けている」が多く、金属製品等では「受けていない」が多い。



猶予期間がないままの取引停止・取引量の大幅な減少の予告

全業種では、「なかった」が86.2%（前年調査86.1%）、「あった」が13.8%（同13.9%）であり、これまでと同様である。

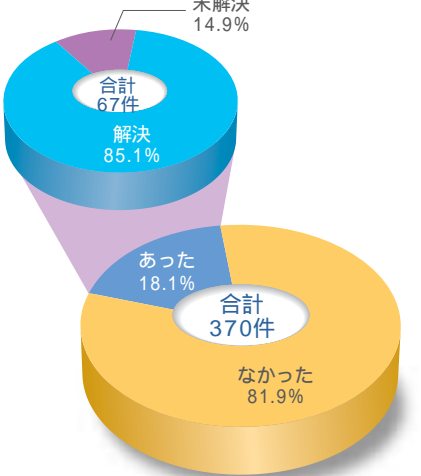
業種別にもと、樹脂製品、金属製品及び金属製品は、全業種に比べ「なかった」が多く、繊維・繊維製品及び電気機械器具は「あった」が多い。



得意先との取引上の最近1年間のトラブル

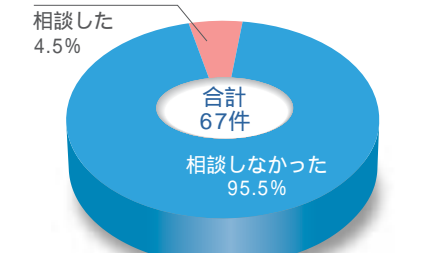
全業種では、「あった」が18.1%である。「あった」を「解決・未解決」にみると、「解決」が85.1%、「未解決」が14.9%である。

また、トラブルの内容（複数回答）では、「著しく低い代金」「代金支払遅延」「代金減額」が多く、いずれも下請代金関連である。



トラブル解決の相談

トラブルの解決にあたって「相談した」が4.5%である。



当センターでは、得意先（親企業）との間で取引上のトラブルが生じた場合、当センターの顧問弁護士とも連絡をとり、解決のための相談に応じていますので、ご相談ください。

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

歯周病など感覚頼りの「触診」の精度管理にむけて



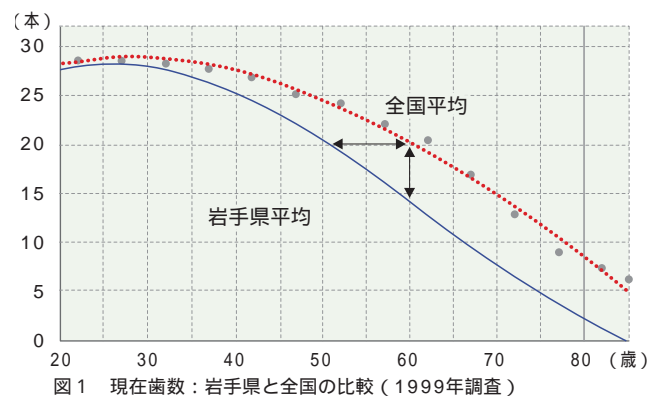
歯の健康への関心が年々高まるなか、「むし歯」や「歯周病」の予防がより注目されています。従来、その診断は医師の触診に頼ってきましたが、その精度をより高めるための装置が今回紹介する「歯科用触診圧検出装置」です。

はじめに

皆さんは、いま自分の歯(根のある永久歯)を何本お持ちでしょうか。あるいは、何本の永久歯をすでに失っているでしょうか。

自然の摂理に従いすべての人は歳をとります。やがて高齢者になったとき、何が一番の楽しみになるでしょう。我々の調査によると、例えば80歳の人が一番の楽しみはまず「食べること」(食事)そして「話すこと」(会話)です。どちらも、自分の歯があってこそその楽しみです。ところが歯を失うと、発音が不明瞭になるほか、噛める食品の種類が制約され、栄養摂取にも影響がでます。また、歯がないと噛む力や噛む回数も減るために、唾液の分泌量のほか脳血流量が低下し、また、全身的にも筋力が衰えることが最近の研究でわかっています。

そこで、80歳で少なくとも20歯の保持を目指す「8020(ハチマル・ニイマル)運動」が全国的に展開されています。しかし現実には厳しく、成人の歯は図1のように年齢とともに急速に失われていま



す。80歳の自分の歯の数は平均で9本程度です(平成11年歯科疾患実態調査)。永久歯は親知らずを含めないと28本ありますから、80歳までに平均で19本を失っている計算になります。また我々の調査で、岩手県民は全国平均よりもおよそ10歳早く歯を失っていることもわかっています。

この原因は、日本の子供たちのむし歯が欧米先進国の2~3倍も多く(12歳児で日本:2.4本、オランダ:0.9本)かつ中年・熟年世代の歯周病^{注1}が80%と高い有病率に達していることにあります。国内の歯周病の推定患者数9,000万人といわれます。

これらの予防や回復には、初期症状の把握や正確な診断が欠かせません。診断装置もいくつか開発されていますが、まだ満足できるものはなく、現状では歯科医師による診断が必要です。

歯科医師は、むし歯と歯周病を目と手で診断します。手による診断とは図2のように歯科用プローブ(探針)で歯や歯ぐきを調べる触診のことです。むし歯では、歯が溶けてできた欠損の大きさと深さ、そして欠損部(穴)の内側の軟化状態をプローブで触れて診断します。また歯周病では、歯の周囲の骨が吸収して生じる歯ぐきの内側の病的な溝(歯周ポケット)の最深部をプローブで探り、その深さを調べます。いずれも、歯科医師の指に伝わる感覚が重要な診断基準になります。

ところが、この手指触診には図3のように個人差があって、荷重のかけ方も歯科医師ごとに違います。また同じ歯科医師でも、調べる歯の位置によってブ

ロープの握り方が変わるため、荷重も変わり、結果的に診断(病気の有無や重症度の判定)が違ってしまいます。診断の違いは、治療をするかどうかや治療方法の決定に大きく影響します。また、必要以上に強い荷重では組織が損傷する危険もあります。しかし、歯科領域では、この触診荷重を、診療のときと同じ姿勢で正確に計測するシステムがありませんでした。そこで、今回紹介する歯科用触診圧検出装置を開発しました。

実用機の試作と試験

最終的には、歯科用機器専門メーカー(長田電機株式会社)において実用機を完成し、応用例として次の歯科用器具を想定しました。(図4参照)

- ・齶触検査用の探針(歯科用探針)
- ・歯周病検査用の探針(歯周プローブ)
- ・歯石除去器具(スケーラー)

各器具ごとの適正荷重に適切な回路およびセンサーを設定し、実用機プロトモデルが完成されました。歯科医師および歯科衛生士を対象に、本装置による歯周検査のための適正荷重トレーニングをした前後で触診荷重を個別に計測した結果、トレーニング後にはほぼ適正な荷重に収束する傾向が認められ、本装置は適正荷重の習得に有効であると考えられました。また、歯科医師会主催の診断基準研修会において本装置による荷重確認を体験した歯科医師から、これまでの日常の触診荷重が非常に高いことが明確に認識された、とのコメントが多数寄せられました。

今後の展望

本装置は、歯科医師または歯科衛生士、およびその教育過程にある学生が適正な荷重で触診あるいは処置が出来るための訓練用に需要が期待されるものです。

なお、本研究成果は、平成12年度(財)いわて産業振興センターのRSP事業等の支援を受け得られたものです。

注1 口の中の細菌が直接原因となって起きる、歯ぐきの腫れや出血を主症状とする歯を支える組織(歯ぐきや骨)の炎症。噛み合わせや食生活習慣、喫煙など、多くの条件が進行に関与し、とくに痛みもなく、気付かないまま数年以上をかけて静かに悪化するのが特徴。重症化すると歯を支える骨が吸収して歯を失う。

注2 #27: 上顎左側第二大臼歯, #26: 上顎左側第一大臼歯, #17: 上顎右側第二大臼歯, #16: 上顎右側第一大臼歯

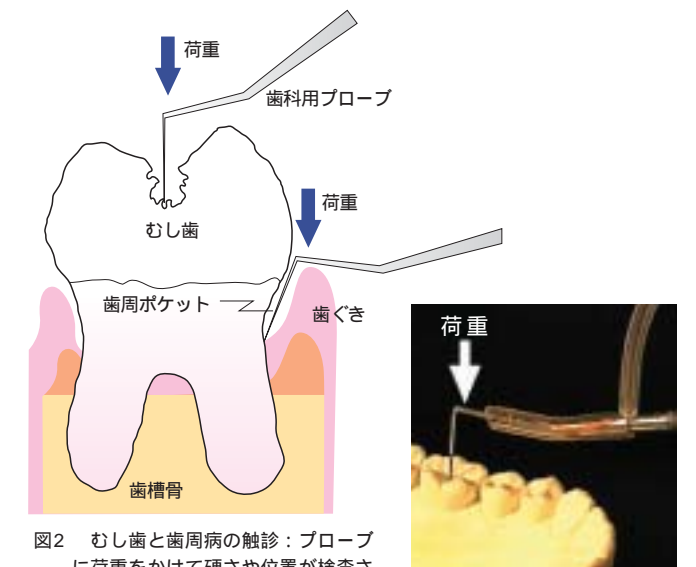


図2 むし歯と歯周病の触診: プローブに荷重をかけて硬さや位置が検査される。

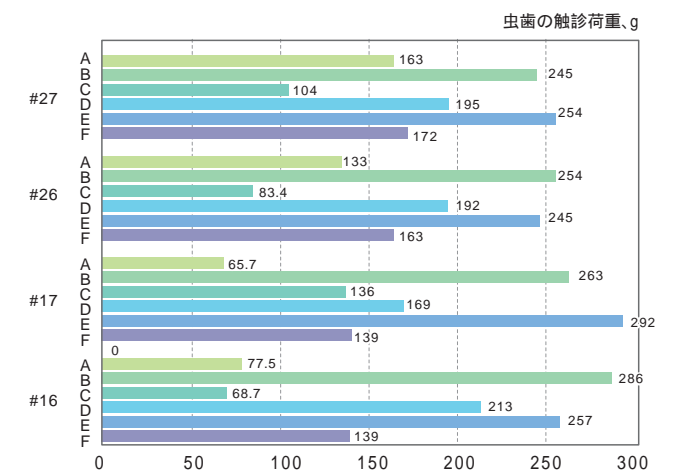


図3 むし歯検出における触診荷重の個人差: 歯科医師6名(A~F)に4種の歯(#27, #26, #17, #16)でむし歯の診断をいつも通りに行ってもらった。触診荷重が歯科医師によって、また、歯によって全く違っている。

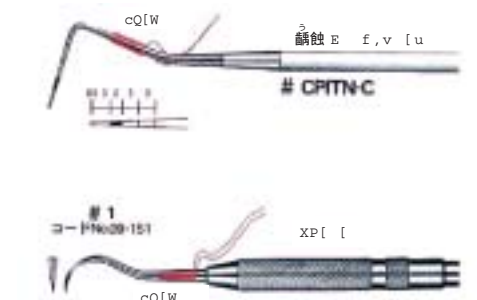


図4 使用した歯科用インストルメント(上: 齶触および歯周検査プローブ, 下: 鏝形スケーラー)と歪ゲージの装着位置

innovation

イノベーション!

新分野・新製品に 挑戦する経営革新

前回から2ヶ月を経ましたが、経営革新の方向は見つかりましたか? 「そんなに簡単に見つかるわけがないだろう!」ごもっとも。失礼致しました。といっても、現在の事業分野や取引先に活路を求めても、脱出口は見つからないかもしれません。経済の低迷に加えて、少子高齢化や国際競争力の低下によって、既存の市場において全ての企業が現在の事業分野で黒字を出し続けることは難しい状況です。どう考えても出口を見つけることができなければ、全く新しい分野や製品に挑戦しなければなりません。安定社会を迎えようとしている日本の将来において、「環境保全」「安全衛生」「情報技術」「少子高齢化」に関する分野で高い事業可能性が期待できそうです。

環境保全に関する新たな事業分野

前回も環境保全が商売の対象となり得ることを説明しました。私たちが生活している地球の資源は限られています。2000年に「循環型社会形成促進基本法」が制定され、日本はリサイクル国家を作り上げることが宣言されました。国際的には「京都議定書」が排出ガス等の数値基準を示しています。企業の大小を問わず、環境保全のために新たな経費が発生することになります。この経費を吸収するところに中小企業としての新分野・新製品があると考えられます。古本や中古OA機器のようなリサイクルショップは市民権を得ています。再利用可能な原材料を使用する製品の開発にも需要が高まることが予想されます。

安全衛生に関する事業分野

O-157やBSE問題等によって、国民全体に安全に関する意識が高まっているようです。経営革新を検討するときに、この分野では様々な可能性を発見できるはずですが。最近多いのは「水」と「食品」に関する経営革新です。水道水を浄化するための「炭(活性炭)」事業がその代表例ではないでしょうか。HACCP(食品の安全衛生基準)を全面的に打ち出した食品加工工場も出現しています。

情報技術に関する事業分野

世界全体ではIT(情報技術)に関連する産業の成長は鈍化しています。しかし、我が国は経済を活性化する目的も含めて「e-japan重点計画」に取り組んでいます。政府は「2005年までに世界最先端のIT国家になる」ことを目指し様々な対策を実施しています。高速回線の敷設、学校のIT化、行政のIT化、電子商取引の促進、セキュリティ確保等具体的な環境整



新しい 事業分野



環境保全



安全衛生



情報技術



少子高齢化

備を推し進めています。ここにも経営革新のテーマが潜んでいます。WEB(ホームページ作成)技術を応用してホームページの企画・維持・管理を請け負う商売も始まっています。年配者が年配者にITを教えるビジネスもあります。パソコンのレンタル・リースも再び注目されるようになりました。家電をITで制御する企画の標準化が進んでいます。家電の分野にも新たな需要が出てきそうな雰囲気です。

少子高齢化に対応する経営革新

2050年には国民の1/3が65歳以上になることが予想されています。それ以上に重要な数字は1.33人という出生率ではないでしょうか。日本は近い将来、50歳以上が人口の半数以上を占めるようになると考えられます。中高年は年をとっても自立して生活ができる状況を今から準備しなければなりません。生活に関するあらゆる分野で新たな需要が発生すると考えられます。今は介護保険に関心が集中していますが、

これからは生活の補助具や福祉社会システムにも関心が広がりそうです。かわいらしい癒しロボット、大きなボタンの電話等使いやすい生活の道具(ユニバーサルデザイン)、遠隔医療、老人のデイサービス等新たな事業が芽生えつつあります。

待っているのは経営革新ができない

今までの事業から目を転じてみれば、様々な可能性が日本の社会には残されています。しかし、棚ぼた式に事業が舞い込んでくることはありません。製品開発であれば公開されている特許を利用することも可能です。人脈を作るためには様々な会合等に出席してチャンスを得ることが必要です。少しでも可能性がある分野があれば、積極的に取り組むことが今の時期には必要です。この2年間は飛翔するための準備期間にしたいと思っています。今焦ってもしょうがありません。じっくり検討しようではありませんか。(taku)

経営動向

10月実績調査結果より
卸売業が下向きに

全業種での推移 [調査票回収 867 企業 (有効回収率 52.5%)]

【生産・売上】 増加したという企業は14.4%と、前月調査の14.5%から0.1%下回り、減少したとする企業は39.9%と前月調査の41.8%を1.9%下回ったことから指標は上向きとなった。

【収益】 増加したという企業は9.8%と、前月調査の11.4%から1.6%下回り、減少したとする企業は44.9%と前月調査の46.0%を1.1%下回ったことから、指標は横ばいとなった。

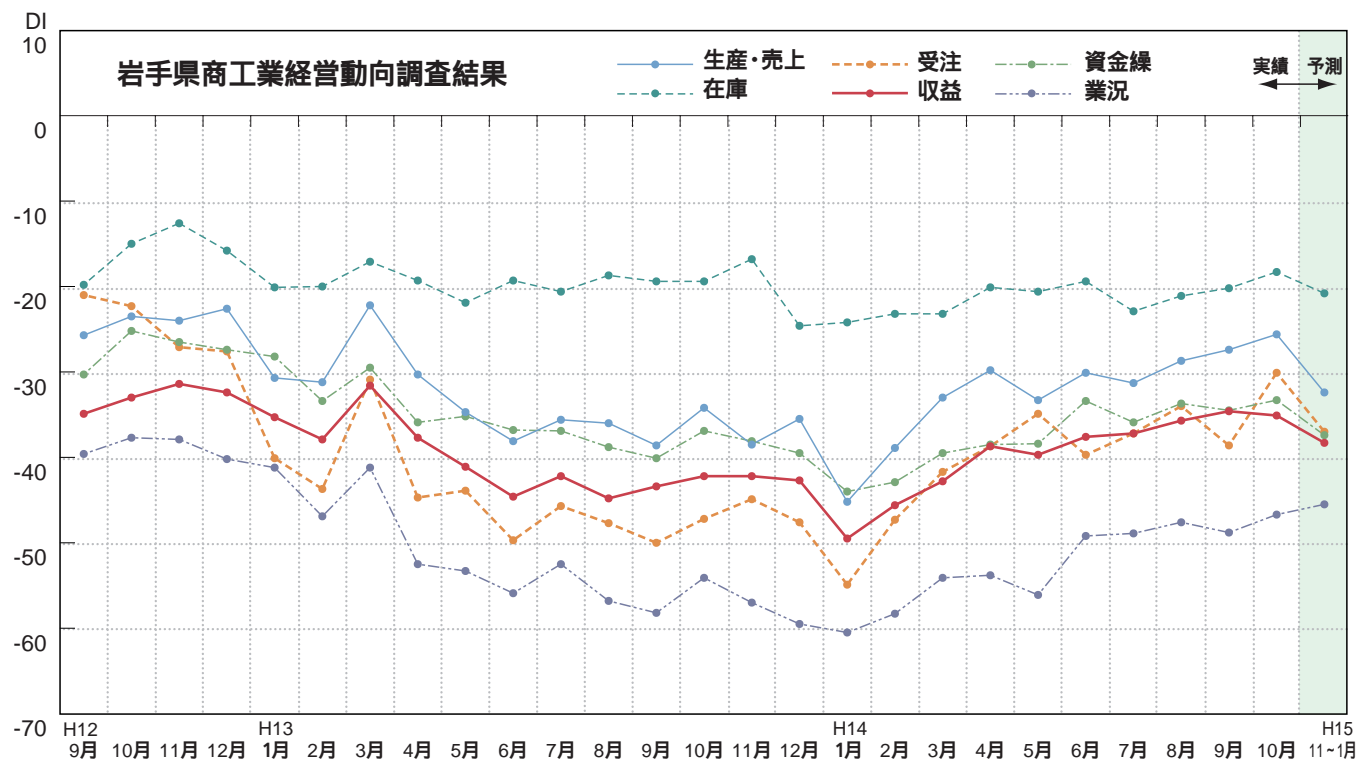
【資金繰り】 好転したという企業は6.4%と、前月調査の6.5%から0.1%下回り、悪化したと回答した企業は39.7%と前月調査の41.0%を1.3%下回ったことから、指標はほぼ横ばいとなった。

【14年11月～15年1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9.9%と、当月実績を4.5%下回っている。減少すると予測している企業は42.3%と当月実績を2.4%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6.7%(当月実績比3.1%低下)、減少45.0%(同0.1%上昇)となっており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

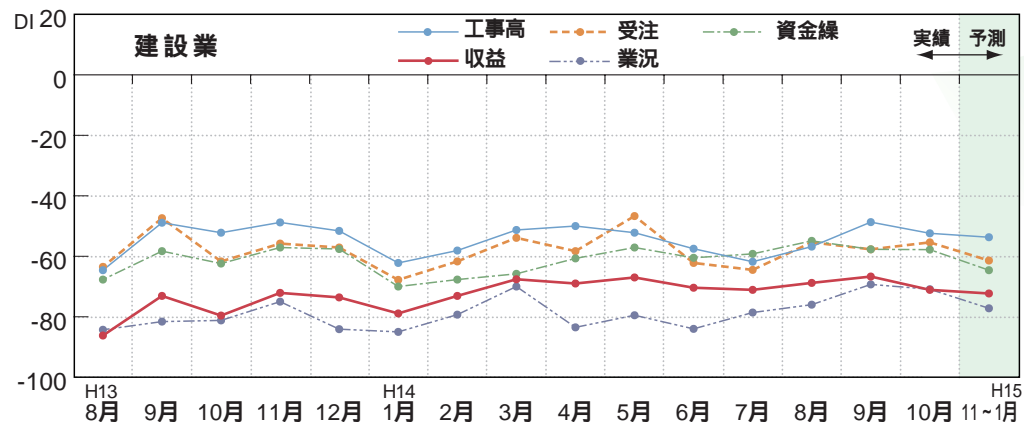
資金繰りは好転5.0%(当月実績比1.4%低下)、悪化42.4%(同2.7%上昇)となっており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

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

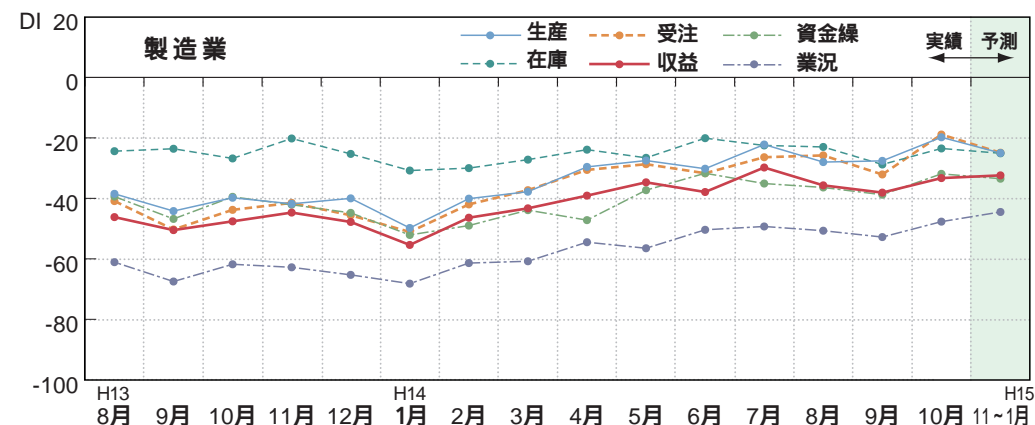
建設業全体では、工事高が前年同月より増加したとする企業は9.8%と前月調査の10.3%を0.5ポイント下回り、減少したとする企業は62.2%と前月調査の59.0%を3.2ポイント上回ったことから、指標は下向いた。また、収益は増加3.6%(前月調査6.4%)、減少74.7%(同73.1%)で指標は下向いた。



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19.4%と前月調査の16.9%を2.5ポイント上回り、減少したとする企業は39.3%と前月調査の44.4%を5.1ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

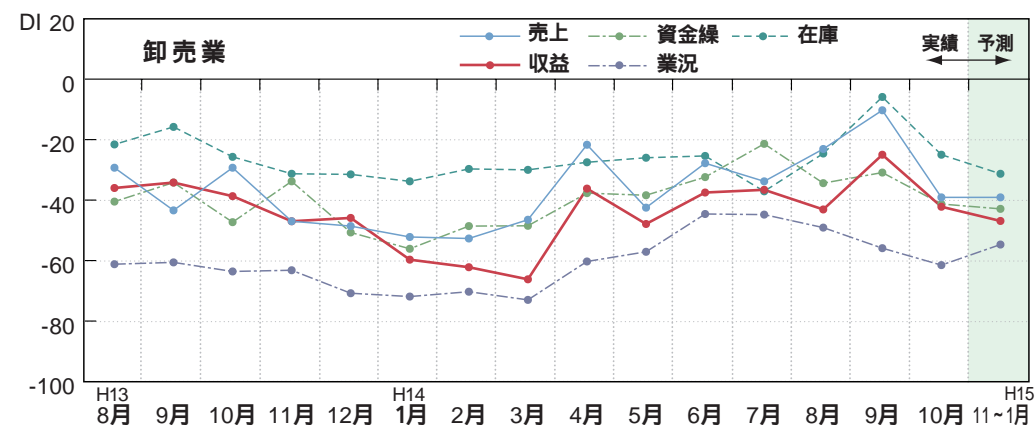
また、収益は増加13.6%(前月調査11.9%)、減少46.9%(同50.0%)で指標は上向いた。



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10.9%と前月調査の22.1%を11.2ポイント下回り、減少したとする企業は50.0%と前月調査の32.4%を17.6ポイント上回ったことから、指標は下向いた。

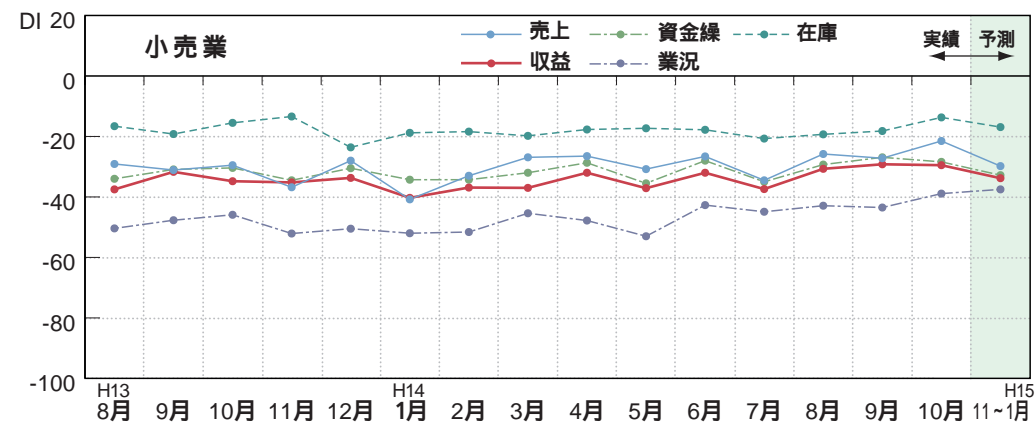
また、収益は増加10.9%(前月調査13.2%)、減少53.1%(同38.2%)で指標は下向いた。



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13.3%と前月調査の10.8%を2.5ポイント上回り、減少したとする企業は34.8%と前月調査の38.1%を3.3ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

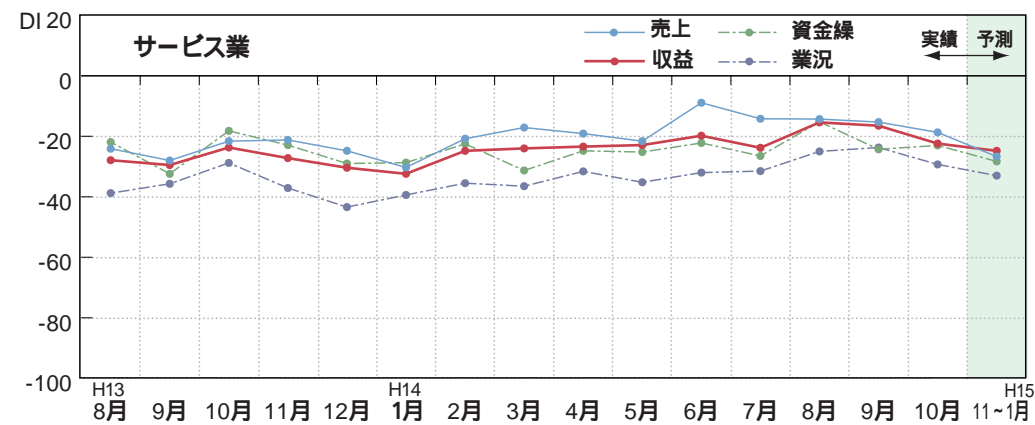
また、収益は増加8.6%(前月調査9.9%)、減少38.1%(同39.1%)で指標は横ばいとなった。



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12.1%と前月調査の17.1%を5.0ポイント下回り、減少したとする企業は30.8%と前月調査の32.4%を1.6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17.4%)、減少29.0%(同33.9%)で指標は下向いた。



注1 調査時点は原則として各月末現在である。
2 .10月までは実績値で11～1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

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。

経営者大学 トップマネジメントセミナー

県内他社の経営事例を紹介するとともに、2003年の経営環境、経営課題について解説いたします。

テーマ

《経営体験事例》

「業種転換、新分野へのチャレンジ」

講師 邊 龍雄

【(株)中原商店(びよんびよん舎)】

スクラップ業から業種転換し、昭和63年びよんびよん舎1号店オープン。現在盛岡で3店舗展開中。テイクアウト商品も大ヒット。

テーマ

《業況見通しと経営課題》

第一部 2003年の経営環境を読む

第二部 2003年の経営課題

講師 石黒 重光【(株)エム・イー・エル】

常勤スタッフ30名を抱え、国内トップクラスの企業の指導実績を誇る。岩手県では昭和49年より経営者大学で1,500人を超す経営者・管理者を指導。

日時 1月10日(金) 13:30～17:30

会場 盛岡市駅前「ホテルルイズ」

対象 中小企業の経営者・後継者・管理者

受講料 約7,000円

情報交換会 セミナー終了後に情報交換会を行います。

会費:5,000円(参加希望者のみ)

センターご案内

当センターでは、県内の中小企業者や新規創業をお考えの方々に対し、経営、金融、技術、研究開発、人材育成、情報など各分野にわたり総合的な支援を行なっております。

各課が実施している主な事業は次のとおりです。

詳しくは担当課まで、お気軽にお問い合わせください。



新産業推進課 (019-621-5070)	創業支援・新事業支援	7F	総務課 (019-621-5380)	予算・決算・庶務	19F
取引支援課 (019-621-5385)	受発注取引の支援(仕事の紹介あつせん、経営基盤の強化と技術力の向上支援、ISO認証取得研究会の開催)		企画課 (019-621-5386)	総合相談窓口	
研究開発推進課 (019-621-5072)	研究開発支援(研究成果育成型地域研究開発促進拠点支援事業、地域結集型共同研究事業、地域新生コンソーシアム研究開発事業)		金融課 (019-621-5381-3)	設備導入支援(設備貸与制度・設備資金貸付・技術開発資金貸付)	
			経営支援1課 (019-621-5387)	経営革新支援(専門家派遣、省エネルギーの診断・助言、経営革新セミナー開催) 商店街活性化支援(中心市街地活性化事業に対し資金の助成) 情報化支援(情報化プラザ開催、商圏情報の提供)	
			経営支援2課 (019-621-5384)	高度化事業の診断及び助言	
			情報研修課 (019-621-5389)	情報の収集・提供、人材育成支援 研修会の実施	

産業情報いわて 2002年12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

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

編集印刷 川嶋印刷(株)