

産業情報 いわて

MARCH ③
2003
VOL.12

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成15年3月10日発行



【特集】平成15年度新卒者の採用予定および初任給調査結果
「採用予定無し」59.1%

**3年間連続で
「採用予定あり」を上回る**

**ピックアップ!
ビジネスパートナー**

【優良受発注企業紹介】
株式会社平野製作所

「いわて新産業創造センター」 創業準備ブース 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。

この施設の創業準備ブースの利用希望者を募集します。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。

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し出します。単なるレンタルブースではなく、創業予定者、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。

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	2
	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 平成15年4月から

利用可能曜日及び時間 月～土曜日の9:00～22:00

申込方法

平成15年3月21日までに下記問い合わせ先へ資料請求のうえ、関係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 決算書 会社案内
(代表者)(過去2期分) (概要)

	創業予定者	個人事業者	法人事業者

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/sogyo>
E-mail shinsangyo@joho-iwate.or.jp

平成15年度 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

15年度中に契約・納品される新品設備が対象
既に納品済みの設備でも、代金のうち貸付希望額相当の金額が未払いであれば貸付可能
ただし15年4月以降に納品されたものに限りません。

対象企業 従業員20名以下の企業
(小売・卸・サービス業は5名以下)
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。

対象業種 不問(一部対象外あり)
対象設備 資産に計上できる新品の機械設備
(不動産、中古機械は不可)



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

平成15年4月より、上記の要項にて実施予定です。

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



【特集】
平成15年度新卒者の採用予定および初任給調査結果

採用予定なし
59.1%

3年連続で 「採用予定あり」を上回る



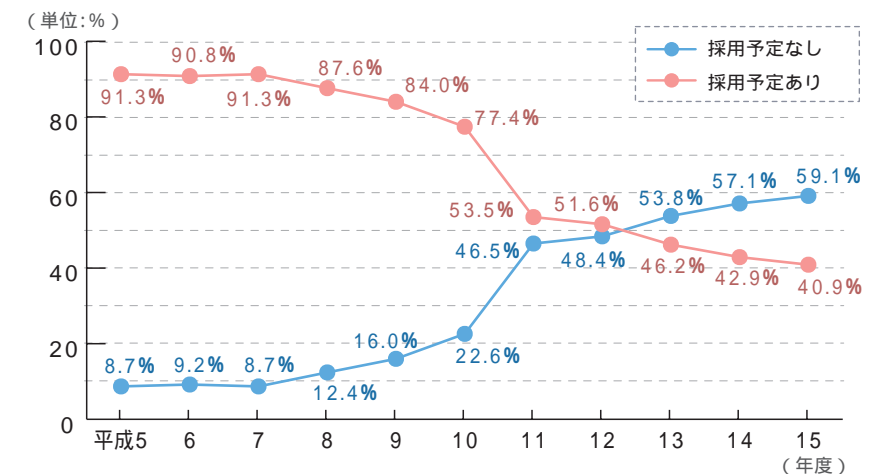
当センターでは、今春の新卒者の採用予定状況および初任給についての調査を実施した。その結果、「採用予定なし」とした企業の割合は59.1%、「採用予定あり」とした企業の割合は40.9%となり、3年連続「採用予定なし」が「採用予定あり」を上回った。

また、新卒者の初任給見込額は、「高校卒」が前年を上回ったが、「大学卒」「短大、高専、専門学校卒」は前年を下回った。

調査について	対象企業	調査時点	有効回答数	有効回答数のうち初任給額の有効回答数
	1,148企業	平成15年1月1日現在	423企業(有効回答率36.8%)	168企業(初任給額の有効回答率14.6%)

新卒者の採用状況

企業における新卒者の採用予定状況を見ると、「採用予定なし」が59.1%(前年調査57.1%)、「採用予定あり」が40.9%(同42.9%)となっており、3年連続「採用予定なし」が「採用予定あり」を上回る結果になっている。



新卒者の業種別採用状況

業種別に採用予定状況を見ると、「採用予定あり」が「採用予定なし」を上回っているのはサービス業のみで、他はすべて「採用予定なし」が上回っている。また「採用予定あり」の企業のうち92.9%が「概ね計画どおり採用できる」としているが、雇用市場における買い手優位の傾向が一層強まっている。

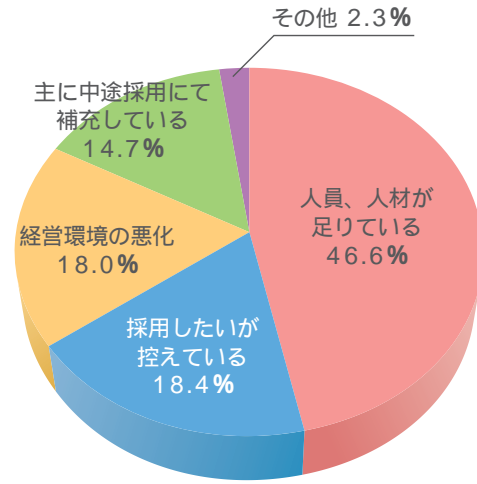
業種	採用予定なし	採用予定あり	概ね計画どおり採用できる	計画どおり採用できない			
				人員が確保できない	必要とする人材が確保できない	人員・人材のどちらも確保できない	その他
鉱業・建設業	62.3%	37.7%	94.9%	0.0%	5.1%	0.0%	0.0%
製造業	57.1%	42.9%	97.0%	1.5%	0.0%	1.5%	0.0%
卸売業	73.3%	26.7%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
小売業	60.7%	39.3%	85.0%	0.0%	10.0%	0.0%	5.0%
運輸業	75.0%	25.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
サービス業	45.9%	54.1%	84.4%	0.0%	9.4%	6.3%	0.0%
全業種平均	59.1%	40.9%	92.9%	0.6%	4.2%	1.8%	0.6%

目次 contents

- 【特集】平成15年度新卒者の採用予定および初任給調査結果 3
- いわて起業家大学受講生紹介 7
- 流通・通 8
- インキュベーション入居企業の紹介 9
- 速報！平成15年度商工業研修年間計画 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】
- 株式会社平野製作所 12
- 経営動向調査結果(1月) 14
- 中小企業大学校 仙台校 平成15年度研修計画 16

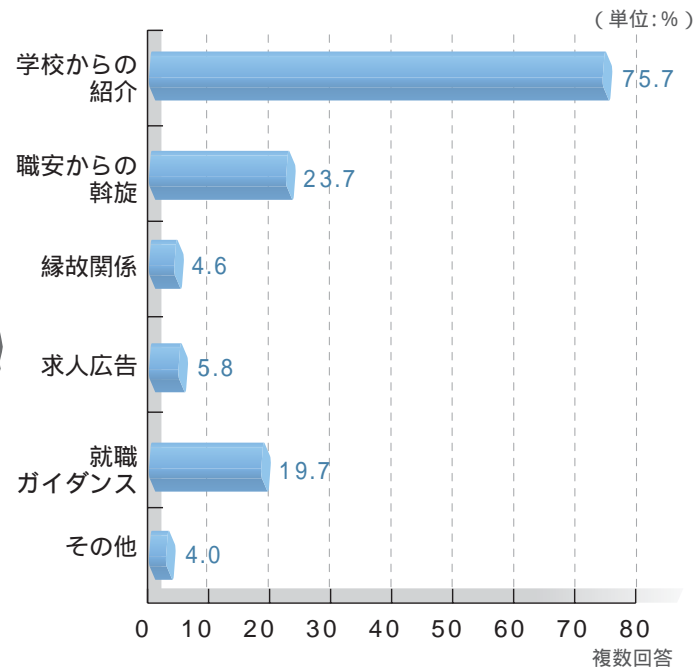
採用しない理由

「採用予定なし」の企業うち採用しない理由をみると、「人員、人材が足りている」が46.6%と最も多くなっており、以下「採用したいが控えている」18.4%、「経営環境の悪化」18.0%、「主に中途採用にて補充している」14.7%の順となっている。



新卒者の採用方法

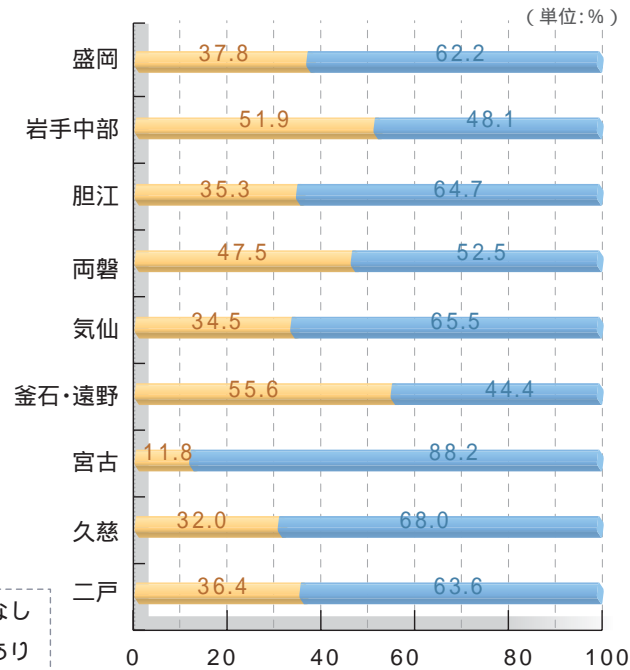
新卒者の採用方法をみると、「学校からの紹介」が75.7%と最も多く、以下「職業安定所からの斡旋」23.7%、「就職ガイダンス」19.7%、「求人広告」5.8%、「縁故関係」4.6%となっている。



広域生活圏別採用状況

広域生活圏別にみた採用予定状況をみると「採用予定あり」が「採用予定なし」を上回ったのは岩手中部「採用予定あり」51.9%、「採用予定なし」48.1%と釜石・遠野「採用予定あり」55.6%、「採用予定なし」44.4%の2地域のみである。

「採用予定なし」とする割合では、宮古が88.2%と最も多く、次いで久慈68.0%、気仙65.5%と沿岸部で多くなっている。



学歴別初任給

初任給見込額(平成15年4月)を学歴別にみると、前年比で高校卒が1,647円(前年比1.2%増)増加しているものの、大学卒で1,964円(同1.1%減)、短大・高専・専門学校卒で1,134円(同0.7%減)の減少となっている。

(単位:円、%)

	大学	短大・高専 専門学校	高校
15年4月(予測)	177,680	155,648	140,393
14年4月(実績)	179,644	156,782	138,746
増減	金額	-1,964	1,647
	伸び率	-1.1%	1.2%

業種別初任給



初任給見込額(平成15年4月)を業種別にみると、大学卒では「運輸・サービス業」が180,197円と最も高く、次いで「製造業」が178,652円。短大・高専・専門学校卒では「卸売・小売業」

が167,100円と最も高く、次いで「鉱業・建設業」が158,250円。高校卒では「鉱業・建設業」が145,375円と最も高く、次いで「卸売・小売業」が141,973円となっている。

(単位:円)

学歴	職種	鉱業・建設業	製造業	卸売・小売業	運輸・サービス業
大学	技術	181,360	179,626	×	180,286
	事務		171,600	×	
	営業	165,667	171,200	176,347	180,095
	平均	175,475	178,652	176,170	180,197
短大 高専 専門学校	技術	156,000	155,217	×	150,000
	事務	×	150,467	157,750	×
	営業	×		166,857	142,000
	平均	158,250	153,921	167,100	149,538
高校	技術	147,102	138,537	117,125	150,855
	事務	132,250	139,657	133,333	126,250
	営業	147,000	×	144,383	131,726
	平均	145,375	138,557	141,973	139,679

×はサンプル数少数のため秘匿扱い、-はサンプルなし

従業員規模別初任給

初任給見込額(平成15年4月)を従業員規模別にみると、大学卒では「30~49人」が199,800円と最も高く、次いで「50~99人」が177,187円。短大・高専・専門学校卒では「100~299人」

が167,000円と最も高く、次いで「300人以上」が157,206円。高校卒では「300人以上」が145,284円と最も高く、次いで「100~299人」が143,883円となっている。



(単位:円)

学歴	前年比較	30人未満	30~49人	50~99人	100~299人	300人以上
大学	15年4月	169,971	199,800	177,187	176,047	173,994
	14年4月	163,785	192,775	186,377	178,091	174,445
	増減	6,186	7,025	-9,190	-2,044	-451
	伸び率	3.8%	3.6%	-4.9%	-1.1%	-0.3%
短大 高専 専門学校	15年4月	150,000	144,233	155,413	167,000	157,206
	14年4月	150,175	136,457	160,583	163,117	162,913
	増減	-175	7,776	-5,170	3,883	-5,707
	伸び率	-0.1%	5.7%	-3.2%	2.4%	-3.5%
高校	15年4月	137,554	137,251	138,744	143,883	145,284
	14年4月	135,603	133,404	137,806	140,610	144,232
	増減	1,951	3,847	938	3,273	1,052
	伸び率	1.4%	2.9%	0.7%	2.3%	0.7%

広域生活圈別 初任給



初任給見込額(平成15年4月)を広域生活圈別にみると、最も高いのは大学卒では「盛岡」が181,188円、短大・高専・専門学校卒では「岩手中部」が157,244円、高校卒も「岩手中部」が145,282円となっている。

校卒では「岩手中部」が157,244円、高校卒も「岩手中部」が145,282円となっている。

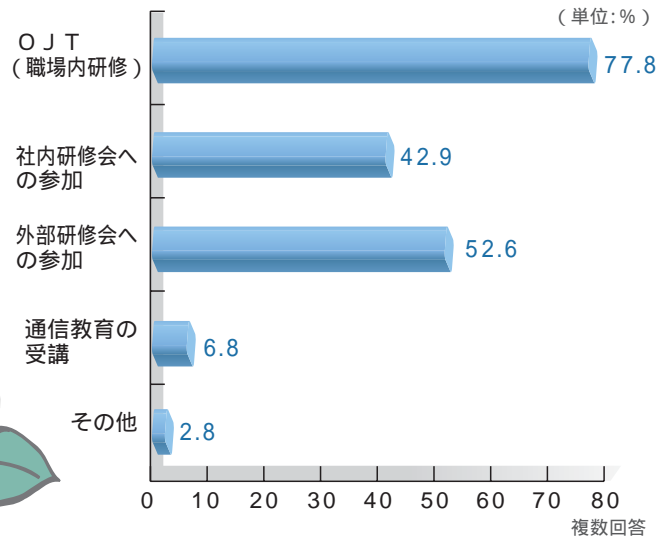
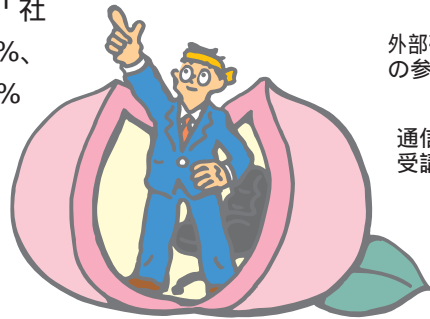
(単位:円【()は前年初任給])

地域	大学	短大・高専・専門学校	高校
盛岡	181,188(186,595)	156,352(165,269)	144,563(143,313)
岩手中部	179,125(174,735)	157,244(152,246)	145,282(140,484)
胆江	178,143(195,000)	146,125(153,044)	142,262(140,936)
両磐	178,200(178,417)	156,000()	138,346(137,154)
気仙	169,571(172,400)	×()	135,557(134,017)
釜石・遠野	×(×)	×(×)	136,909(133,085)
宮古	()	()	136,400()
久慈	170,200(170,000)	(×)	125,125(134,070)
二戸	×(×)	×(×)	130,700(128,063)
全地域	177,680(179,644)	155,648(156,782)	140,393(138,746)

×はサンプル数少数のため秘匿扱い。-はサンプル無し

人材の育成方法

人材育成法についてみると、「OJT(職場内研修)」が77.8%と最も多く、以下「外部研修会への参加」52.6%、「社内研修会への参加」42.9%、「通信教育の受講」6.8%となっている。



(単位:%)

複数回答

技術職の採用及び社員教育の難しさを痛感しております。高卒者を採用しても、本人と会社の職業に対する考え方の違いが大きく、技術を身につける前に退職する傾向があり、人材育成、雇用の問題は重要と考えております。

経済環境が低迷の中、新規採用は極力控えています。しかしながら、その中でも忙しい時もありますので、この対応はパート、臨時採用にて行っています。この結果、人材の高齢化が進み将来的マイナスを懸念していますが、企業存続のため(中期的)には、仕方ない処置と考えております。

業界も競争が激化しつつある状況のため、今後は増員せずに社内教育を徹底し、少数精鋭で望む方針。

新卒者採用などに関するご意見

合理化、省力化、機械化に迫られており人員削減の方向にあり、高齢者の雇用延長と新卒採用との要請がなかなか実現することが出来ない状況にある。

昨年夏、当社に工業高校の生徒が一人職場実習で3日間来ました。職場実習は、当社社員にとっても又実習生からの手

紙を見ても大変有意義なことでした。幅広くやられた方がいいのではないかと思います次第です。

受注額の減少に伴い経費の削減等努力はしているものの、不況は脱せず更なる削減が必要となっています。リスラの声も聞こえる中、新卒者の採用はなかなかきびしい時勢ではありますが、若い技術者も育てておかなければ将来につながらないとも思います。

地域から若い人達の職場がなくなり、今後地方経済が益々沈下していくと大変な危機感をもっている。

求人不足ばかりよく言われるが、新卒の定着率の悪さについても検討して欲しい。



いわて起業家大学 受講生紹介

「助け合う心」 が大事だということを 教わりました。

「元気な地域経済を目指し、夢を創り、夢を実現するため、独立して起業したい人」企業内外でこうした方々を増やすために開講しているのがいわて起業家大学です。今回は3月の修了を目前に控えた高橋暁子さんに起業家大学で学んだこと、そしてこれから行おうとしている事業について伺いました。



アイフェイスの高橋暁子さん。「実は県立大学のソフトウェア学部に入学が決まって4月からは二足のわらじになるんです。」と専門知識習得に余念がない。この日はいわて起業家大学の「同級生」に無料のパソコン指導。福島先生の教えを守り、助け合いです。(笑)

高橋暁子さんが起業家大学を知ったのは、かつての職場の同僚で、現在「アイフェイス」のビジネスパートナーである天木誠さんからの情報だという。お二人が目指すのは「質の高いパソコンインストラクター」。操作を教えるだけでなく、「パソコンを「使いこなす」までのサポートを行いたいという。

高橋暁子さん(以下「高橋」)「以前パソコンスクールでインストラクターをしていたんですが、もっと教える質を高めたいという欲求があったんです。そうした中で天木さんと知り合い、これは事業として成り立つのではないかと考えるようになりました。そうした流れの中で天木さんからいわて起業家大学の存在を教えてもらいました。」

天木誠さん(以下「天木」)「起業を考え始めた頃から自分のスキルアップを常に意識していました。さまざまな情報の中で、岩手で事業を行うことや費用の面でも私たちの立場で考えてくれるいわて起業家大学を選びました。」

ほとんど見知らぬ100名と一緒に受講するいわて起業家大学。その印象はどうだったのだろうか。

高橋「まず『起業家マインドパワーアップ講座』からスタートするのですが、ここで講師の福島正伸先生から起業家としての精神を教えてもらいました。精神というと堅苦しく聞こえるかもしれませんが、福島先生はお話しがうまいし、面白いんです。この時点で引き込まれて、後は夢中でしたね。」

天木「福島先生のお話を聞くたびに視野が広がるのを実感しました。先生自身が見たり体験したりしてきた成功や失敗例は、これからのビジネスプランの参考になりました。」

いわて起業家大学のもう一つの特長は、「起業家」というキーワードの中に異種他業種の方々が参加する点だ。

高橋「実は現在入居している盛岡市のインキュベートルーム内にも起業家大学で知り合った人がいるんです。本当に偶然なんですけど、私の知らない多くの世界の人と知り合うことができましたね。」

天木「福島先生自身が人と人をつなぐ名人でもあるんですね。『あそこのグループにこんな人がいるから話してみてもいいかな』とか教えてくれるんです。」

天木さんはすでに修了し、高橋さんは現在セカンドステージのビジネスプレゼンテーションに取り組んでいる。

高橋「プレゼンテーションには起業家大学以外の専門の方々も参加しますので、緊張すると同時に勉強になりますね。自分自身の表現の仕方、説得の仕方、そして度胸。でもそうしたことを通して、自分自身が何をやりたいのかより明確になってきます。」

「アイフェイス」として起業したお二人。これからのビジネスプランをどのように考えているのだろうか。

高橋「いいよいよ4月から本格始動するんですが、『あきらめず、励まし、イライラしない』インストラクターを目指します。福島先生の言う『起業家の基本は助け合いの心』を大事に...。」

天木「インストラクターは数多くいますが、他とは違うということを早くアピールしたいですね。そのためには実績を着実に上げていきたいと思っています。」

いわて起業家大学では、起業を志す仲間同士が、それぞれの人脈・ノウハウ・アイデア等を活用し、相互支援することによって、独力の数十倍もの効果を得られるネットワークづくりに重点を置いています。こうしたネットワークが少しずつ岩手の地に根付き、ビジネスや地域活動の場で、着実に変化を起こしつつあります。

問合せ先
新産業推進課 TEL. 621-5070

天木さんは、いわて起業家大学への参加について「自分が何をやりたいのか冷静に見つめ、恥とかプライドとか捨てた方がいいと思います。そうすれば、すべてのことが自分のための勉強だと思えますし、身に付いていくんです。」と、語ってくれた。



アイフェイス
MOT(Microsoft Official Trainer)の資格を持ち、ビジネスソフトの主流であるMicrosoft Officeなどのソフトの操作を得意とする高橋暁子さんと、システムやハードに強い天木誠さんが設立。4月からの本格運営のために、現在指導手順や運営方法の確立を急いでいる。

盛岡市大通3-6-12 開運橋センタービル3F
TEL 019-606-6700
FAX 019-606-6701
Eメールアドレス iface@user.moriokaic.jp



“活かすもの” “活かせるもの”を考える

1月末、地域経済に大きな影響を与えかねない大きなニュースが飛び込んできた。夏油高原スキー場を運営していた夏油高原開発に続き、盛岡グランドホテルや安比高原スキー場などを経営する岩手ホテル&リゾートの経営権が、北海道に拠点を置く加森観光に移譲されるという。昨春の高弥建設の破綻に次ぐ、岩手経済界のビッグニュース。あたかも20世紀型企業経営と地域運営の終焉を印象づけた感がある。景気の低迷から抜けられない日本経済の現状にあって、どのような発想が必要なのか。そのキーワードを探ってみた。



エキスパートのノウハウを活かす！

加森観光は、北海道を中心に、スキー場やゴルフ場、遊園地、プールなどを備えたルスツリゾートをはじめとする各種リゾート施設を運営している企業で、県内では昨年12月、経営不振に陥った北上市の第3セクター・夏油高原開発の経営を引き継ぎ、夏油高原スキー場の運営を行っている。スキー客の落ち込みや国内観光旅行が低迷するなかにおいて、全国規模の観光グループを目指して北海道外へも積極的に進出。岩手ホテル&リゾートの経営移譲が明らかとなった1月31日の前日には、昨年8月に経営破綻した兵庫県尼崎市の「姫路セントラルパーク」の経営権取得も発表され、関西圏に初めての拠点をもちつことも決まっている。いわば競争が激化する業界にあって、長年地域経済の発展に貢献してきたリクルートからリゾート運営の専門企業に今後の経営が委ねられた形だ。一方、リクルートはリゾート施設の運営から全面撤退し、情報関連産業に資源の集約をはかるという。いずれも得意分野で生き残りをかけるわけだが、その背景にあるのはそれぞれの企業もつ、エキスパートとして蓄積してきたノウハウだ。新しい分野への進出を目指す開拓精神も大事だが、まずは自社の企業力や強みを洗いなおしてみることが大切ではないか。

市民パワーで業を興す！

同じ北海道からもう一つ情報を。自然体験ツアーを企画・実施している特定非営利活動法人(NPO)「ねおす」は、今春、ツアーの手配や営業を行う旅行会社を設立するという。これまで約450人いる会員を対象に大雪山などでのキャンプなど体験型ツアーを実施してきたが、道外からの需要が高まってきたことから交通機関などへの手配業務が増加。そうしたニーズに対応するため、新会社



を設立することにした。新会社は営業や手配業務を行い、NPOではガイドやツアーの実施を担当する計画だ。このようにNPOが企業を設立する例は珍しく、今後の動向に注目が集まっている。従来は企業経営者などが地域貢献を目指してNPOを設立するケースも多く、とかくボランティアの延長としてみられがちなNPO活動だが、コミュニティビジネスの枠を越えた新しい産業の担い手として大きなポテンシャルを感じずにはいられない。

温故知新で発想する！

ところで、先般東京のベンチャー企業が主催する中小企業経営者の会(社長の会)に参加してきた。参加資格は代表権のある役員のみ。少人数で自社のプレゼンテーションをしながらビジネスの話を交わす。といっても商談しているわけではない。また名刺を交換するだけの異業種交流会でもない。自社のPRをしつつ、他社からビジネスに結びつくネタを探す。技術や情報を盗むためではなく、パートナーを探しているのである。そこに参加した企業に、鳥取に本社を置く「ポストコミュニケーション」(http://www.postcom.co.jp)があった。いわゆるネットを通じて郵便発送を代行する企業で、年賀状やDMだけでなく、各種案内状や請求書まで何でも発送してくれる。発送は1枚からでもOK。エクセルなどの住所録データを転送すれば、宛名書きも必要ない。従来型の通信手段である郵便とITを組み合わせて、心を届ける新しいビジネスを興した。もちろんメリットはそれだけではない。1枚単位で印刷できるため、発送する相手の年齢や性別、志向に合わせた広告を入れることも可能だ。作業の代行といった利便性だけでなく、付加価値を高めるアイデアと仕組み。既存のものとの良さを引き出す新しい発想が求められている。(公)

住環境株式会社

景気の低迷と共に、減少している住宅着工数。景気回復を願う心は、建設業界だけでなく、資材などに携わる各方面の業界にとっても共通だ。そうした中で、自ら需要を掘り起こそうという企業が誕生した。それが今回取材した住環境株式会社。多くのハウスメーカーや工務店などとのつきあいを通しながら、「古い体質」からの脱却を試みる手法は、これからの住宅、これからの住環境として注目を集めるはずである。

「ローコスト」でなく「適正価格」を

昨年11月に設立されたばかりの「住環境株式会社」の代表である内村豊さんは、開口一番驚くべき話をしてくれた。

「メーカーで1600~2000万円する新築住宅を当社は900万円程度で建築します。しかも、手入れさえすれば50年、100年維持できます。当社は『ローコスト』な家造りをしていくのではなく『適正価格』で造るんです。」

この手法には、内村さん自身が経験し、吸収してきたノウハウが随所に活かされている。「アルミサッシメーカーに勤務している頃から建築関係の人とおつき合いがありました。その中で感じたのは、昔ながらの体質です。例えば建築費用に関しても、どんぶり勘定なんです。これでは信頼を得られませんよね。」

住環境株式会社では、すべての工程を一から見直した。「いわば工業製品を作るように」(内村さん)無駄な部分を省き、工事以外の宣伝や営業にかかる経費も圧縮した。

「こうした見直しから、通常なら2~3ヵ月かかる建築期間を1ヵ月でできるようにしました。そうすれば人件費である大工さんへの報酬も安く済みますし、すぐに次の仕事に取りかかれます。」

「住む」ということを追求して

こうした事業は、住宅メーカーとしての成功を目指すためではない。社名である真の「住環境」を提供できる企業にするためだ。

「住むということは、家だけではなく、医療や道路・交通などのサービス、教育環境...そうしたすべてが機能して初めて人が暮らしやすい街になると思うんです。ですから当社では不動産も含めた都市計画も事業の一つとしています。さらにもう一つ、『リモデル事業』もこれから中心になる事業です。」

Do it yourself D.I.Yの新しい流れを目指す

「日本で言う『リフォーム』は和製英語で、英語では『リモデル』と言います。私たちが目指すのは新築まで含めたライフスタイルの『リモデル』でありD.I.Y(自ら住まいと生活を作る)事業です。」



プランAとして用意されている900万円の住宅。宣伝にはCM、チラシ、新聞などを利用し、展示場で実物を見ていただく。「よくある電話・訪問などの『ストーリー営業』など不快な思いをさせたり無駄なことはしません。」

ある店を思い描いていただきたい。広さは通常のホームセンターの10倍はあろうかという巨大店舗。入口を入るとまず「プランニング部」という看板を目にする。希望すれば、リフォームはもちろん、新築などに対してもプランニングをしてくれるコーナーだ。すでにプランが決定した人やプランニングが必要ない人が「資材部」に行く。そこには建設資材から日曜大工の用品までありとあらゆるものが手に入る。もちろん、施工ができない人も心配することはない。契約しているビルダーが常駐し、あなたの夢の家を造ってくれるのだから...

「安い買い物ではありませんから、透明性が高い事業は信頼を生みます。『売った後は知らんぷり』という現在の狩猟民族的なやり方は長続きしません。お客様に満足していただき、そのお客様がまた新たなお客様を生んでくれる...農耕民族として生きていく必要があると思うんです。そのためには現在消えつつある技術も残さなければなりません。質の高い技術と工法こそ、住環境の基本になるのです。」

新世紀の住環境発信地が岩手となる日がすぐそこまで近づいている。

住環境株式会社 / DATA
本社:盛岡市盛岡駅西通2-9-1マリオス7F
TEL 019-621-5278
FAX 019-621-5288

事業所:矢巾町赤森5-62
TEL 019-698-3660
FAX 019-698-3662
ホームページ http://www.jkkg.jp
Eメールアドレス info@jkkg.jp

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。



「住環境株式会社」の代表である内村豊さん。「実際の建築は契約している工務店などのビルダーに担当していただきます。当初は反発もありましたが、仕事の安定供給が可能であることが分かり、納得していただけました。こうしたビルダーの方々の技術を守るためにもこれから社員の待遇 ボーナスや退職金などにも取り組もうと考えています。」



インキュベートルームはD.I.Y事業を、矢巾の事業所は住宅関係を中心に運営される。アルミサッシメーカーの役員も務めた内村さんだけに、信頼と人望は厚い。「今年中に50棟の建築を目標にしています。」という口調には、気負いは感じられない。



速報!

平成15年度 商工業研修 年間計画

当センターでは、中小企業を対象とした各種研修を実施していますが、平成15年度の年間計画がまとまりました。

研修は国と県の補助金を受けており、格安の受講料でご利用いただけます。詳細については、ホームページで確認するか、電話でお問合せ下さい。ホームページからのお申込みも可能です。

中小企業とは、資本金または従業員のいずれかが下表の範囲

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業等	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下

経営者大学ミドルマネジメントコース

テーマ 企業理念、経営戦略、経営分析、ビジネスゲーム、マーケティング・商品開発、リーダーシップ・部下指導、経営革新計画策定
講師 (株)エム・イー・エル 石黒重光 他スタッフ
日程 平成15年6月9日～11月6日(18日間)
受講料 約88,000円(受講者数により変動します)
宿泊料 1講につき18,000～20,000円

講	テーマ	会場	日程
1	企業理念・経営戦略	松尾村・八幡平ハイツ	6/9(月)～11(水)
2	計数の理解・経営分析	西根町・いこいの村岩手	7/1(火)～3(木)
3	ビジネスゲーム	安代町・安比グランドアネックス	8/5(火)～7(木)
4	マーケティング・商品開発	松尾村・八幡平ロイヤルホテル	9/2(火)～4(木)
5	リーダーシップ・部下指導	雫石町・ゆこたんの森	10/7(火)～9(木)
6	経営革新計画の策定	金ヶ崎町・ウェルサンピア金ヶ崎	11/4(火)～6(木)

経営者大学 ミドルマネジメント初級コース

テーマ 環境対応、経営計画、リーダーシップ・部下指導、問題解決、計数の基礎他
講師 (株)エム・イー・エル 安田芳樹
日程 平成15年10月21日(火)・22日(水)・28日(火)・29日(水)
会場 雫石町・ゆこたんの森
受講料 約15,000円(受講者数により変動します)
宿泊料 10,000円×2回

経営者大学 トップマネジメントセミナー

テーマ 経営体験事例、2004年の景気見通しと経営課題
講師 (株)エム・イー・エル 石黒重光 他
日程 平成16年1月9日(金)
会場 盛岡市・ホテルルイズ
受講料 約9,000円(受講者数により変動します)

リスク管理講座

テーマ リスク分析、管理規定作成、管理事例、リーダーの言動他
講師 ヤルデア研究所 伊東義高
日程 平成15年7月15日(火)・16日(水)
会場 盛岡市・岩手県自治会館
受講料 約8,000円(受講者数により変動します)

コンピテンシー研修

テーマ コンピテンシーの導入・活用法、行動基準の作成
講師 (株)エム・イー・エル 渡辺晴樹
日程 平成15年9月24日(水)・25日(木)
会場 盛岡市・岩手県自治会館
受講料 約8,000円(受講者数により変動します)

経営分析基礎講座

テーマ 成長性・収益性・採算性・安全性・生産性の分析
講師 税理士榎山直樹事務所 榎山直樹
日程 平成15年6月18日(水)・19日(木)
会場 盛岡市・岩手県自治会館
受講料 約7,000円(受講者数により変動します)

キャッシュフローセミナー

テーマ C/F計算書の作成、C/F経営のための具体的手法
講師 西野税理士事務所 西野光則
日程 平成15年7月8日(火)・9日(水)
会場 松尾村・八幡平ロイヤルホテル
受講料 約10,000円(受講者数により変動します)
宿泊料 10,000円

ISO9001 基礎講座

テーマ システム概要、適用範囲、経営者の責任、測定・分析改善他
講師 (有)高野テクノサービス 高野清治
日程 平成15年5月27日(火)・28日(水)
会場 盛岡市・岩手県自治会館

ISO9001 内部監査員養成講座

テーマ シリーズ概要、要求事項、不適合指摘、是正処置技法他
講師 (有)高野テクノサービス 高野清治
日程 平成15年6月24日(火)～26日(木)
会場 西根町・いこいの村岩手
受講料 約12,000円(受講者数により変動します)
宿泊料 20,000円

品質管理セミナー

テーマ 問題点の解決法、データのとり方、QC7つ道具、検査と品質保証
講師 日本工場経営者協会 内山昭夫 他
日程 平成15年11月19日(水)・20日(木)・25日(火)・26日(水)
会場 金ヶ崎町・ウェルサンピア金ヶ崎
受講料 約16,000円(受講者数により変動します)
宿泊料 10,000円×2回

営業マン養成講座

テーマ 販売計画、実績管理、得意先管理、新規開拓、コンサルティングセールス
講師 日本創造経営協会 中村邦則
日程 平成15年8月26日(火)・27日(水)・9月9日(火)・10日(水)
会場 安代町・安比グランドアネックス
受講料 約15,000円(受講者数により変動します)
宿泊料 10,000円×2回

ワード・エクセル入門講座 (無料・2日コース)

テーマ 文書作成、表計算他
講師 いわて産業振興センター職員
日程 7月10日(木)・11日(金)・11月12日(水)・13日(木)
会場 盛岡市・マリオス11F



ホームページ作成入門講座 (無料・2日コース)

テーマ ソフトの基本操作、全体設計、ページ作成他
講師 いわて産業振興センター職員
日程 9月11日(木)・12日(金)・12月10日(水)・11日(木)
会場 盛岡市・マリオス11F

お申込み・
お問合わせ先

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

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】

ものづくりは基本に忠実であることを旨に素材を海外からも調達する

株式会社平野製作所

御社の創業から現在までの歩みは。

当社は昭和36年4月個人（先代代表者）で機械加工業を開始しました。昭和46年には現名称をもって株式会社になり、新工場（当時）も建設しました。その後、昭和56年8月、現在の北上飯豊西部工業団地に新工場（現在の工場）を完成、移転しました。この間、現在も継続している（株）小松製作所等との取引を開始しました。昨年7月には当社の主要製品が自動車関連であることから、まずはISO14001の認証を取得し、現在は本年7月のISO9002の認証取得に向け、全社で取り組んでいます。

一部上場企業から直接受注されていますが。

主要取引先にあるとおり、当社は一部上場企業から直接受注している、県内でも数少ない企業の一つです。現在、直接受注している殆どが一部上場のメーカーです。一部上場メーカーとの直接取引は一朝一夕にしてなったものではなく、20年間ほど二次ないしは三次下請企業の立場で受注してきました。一部上場メーカーと直接取引をする秘訣は、どんな発注案件であれ「できません」とは言わないことです。一部上場メーカーから直接受注することの利点は、収益面での有利さもさることながら、地球規模での競争の中で鍛えられ、地球規模でものの視方ができるようになることです。その結果として当社は、総合的に受注能力が大きく向上しました。一部上場メーカーとの取引では教えられることが多く、この中から得たことは「ものづくりは基本に忠実であること」の考え方に立脚した経営こそが重要であるということです。

特に力を入れていることは。

当社は、研究開発にも熱意をもって取り組んでいます。これは、研究開発の成果を発注先企業に提案することにより、厳しい競争の中で安定した経営を確立し維持していくため

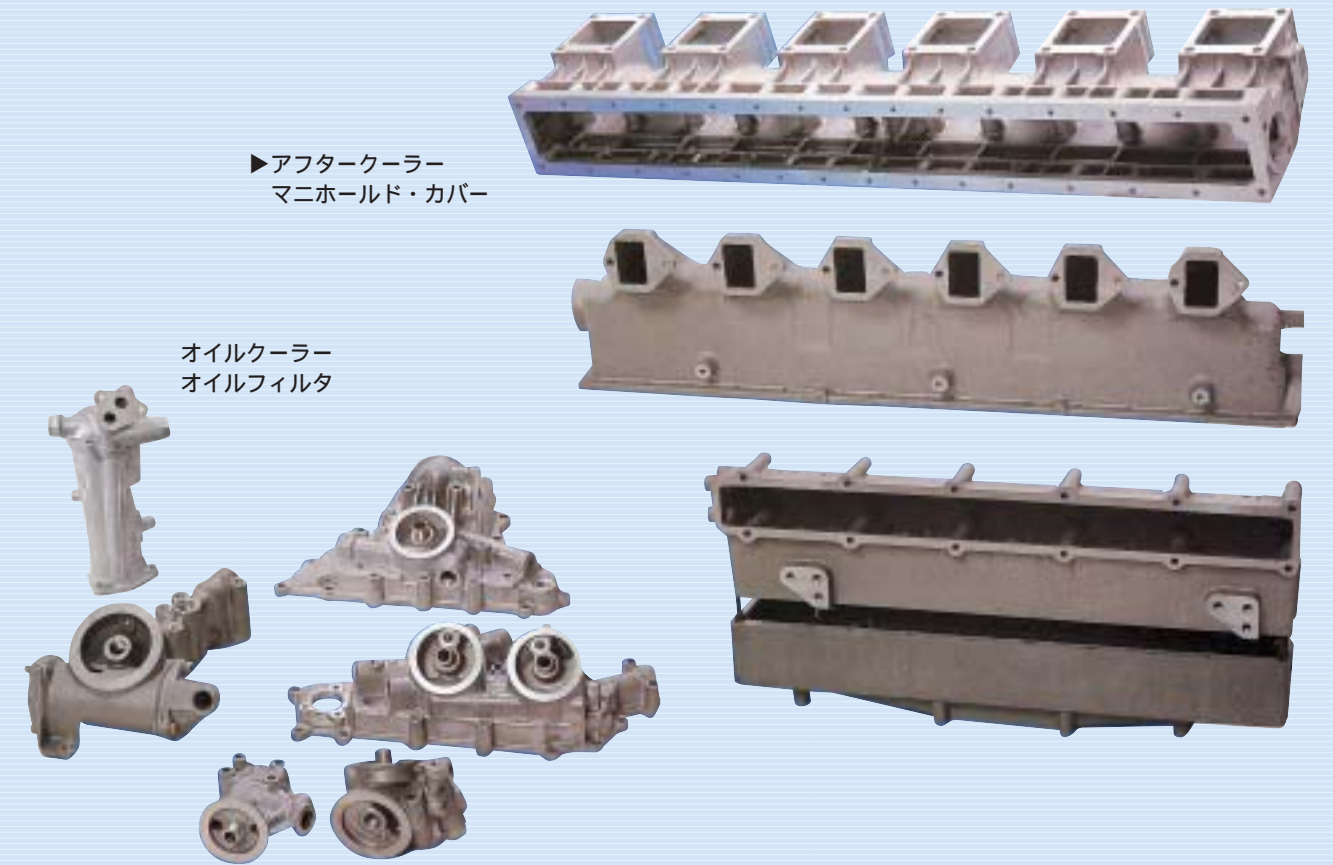
です。最近の一例としては、メーカーと協力し、ディーゼルエンジンのインタークーラーの形状を単純化することで不良品率を低減する技術開発があります。現在、大型トラック用インタークーラーの当社製品の国内シェアは60%以上に達しています。また、排ガス規制が強化される中、2004年基準を満たす熱交換器の開発はほぼ終了し、現在は2006年基準をクリアするための研究開発に着手しています。

海外からも素材等を調達していますが。

主要な製品はトラックや建設機械用オイルクーラー等の大物です。このため、原価率に占める原材料（鋳物）の割合は高い実態にあり、これに対応するため平成12年台湾の企業と業務提携をし、現地から鋳物材料を調達するようにしました。その後は中国（広東省東莞市）に合弁で機械加工工場を設立しました。中国工場は従業員数が当初60人でしたが、2、3年後には150人まで増やす予定です。原材料は相当部分これらの工場から調達していますが、海外からの素材を用いることについては、品質に対し発注企業の不安



平野豊 代表取締役



▶アフタークーラー
マニホールド・カバー

オイルクーラー
オイルフィルタ

等があり、これを払拭するため長く粘り強い折衝をしました。しかし、今や受注企業から、海外から素材とその加工品を調達できる企業というまでの高い評価を受けています。

自動車関連産業に携わる企業として、助言等があれば。

まずは自動車業界の事情（1台の自動車完成するには、どんな部品またはユニットがどこで生産または加工されているか、さらには発注量や単価等）と受注企業としての自らの力を正確に把握すること。その上で「攻めどころ」（現実に発注可能な部品またはユニットとその発注企業がどこであるかを明確にし、その企業に働きかけること）を間違わないで受注活動すること。そうすれば、いきなり二次下請ではなく、三次下請もしくは四次下請から出発することもあり得ること。いずれにしろ、自動車産業業界に新規参入するには長期戦を覚悟で本腰を入れて取り組まなければ受注は難しいことを心にとめて挑戦していただきたいと思います。

企業概要

設立：昭和36年4月
代表者：代表取締役 平野 豊
所在地：北上市村崎野第22地割83番9号
電話番号：0197-68-3111
資本金：3,000万円
従業員数：67人
工場規模：敷地面積7,057m²、工場延面積2,050m²
業務内容：NC機械加工、汎用機械加工（材質は鉄、ステンレス、アルミ合金、銅合金、ニッケル合金、クロム合金 / 製品は建設用機械、トラック用吸気マニホールド、オイルクーラー、インタークーラー、EGRクーラー等）
主要取引先：（株）小松製作所、東洋ラジエーター（株）、（株）テネックス、三菱重工業（株）、東京濾器（株）、（株）リコー、ユニシア厚和（株）、リョービ（株）、リコー光学（株）、（株）ニコン

主要設備

（生産設備）
縦型マシニングセンター12基、横型マシニングセンター11基、縦型NCフライス盤5基、横型NCフライス盤4基、縦型NCターレットミラー5基、汎用縦型フライス盤6基、汎用横型フライス盤3基、ラジアルボール盤4基、卓上ボール盤18基、樹脂含浸装置1式ほか
（測定機器）
三次元測定器1基、サーフテスター1基

経営動向

11月実績調査結果より
全体的な下向き傾向続く

全業種での推移 [調査票回収 942 企業 (有効回収率 57.1%)]

【生産・売上】 増加したという企業は13.7%と、前月調査の14.1%から0.4%下回り、減少したとする企業は47.0%と前月調査の43.0%を4%上回ったことから指標は下向きとなった。

【収益】 増加したという企業は8.8%と、前月調査の8.9%から0.1%下回り、減少したとする企業は50.4%と前月調査の47.6%を2.8%上回ったことから、指標は下向きとなった。

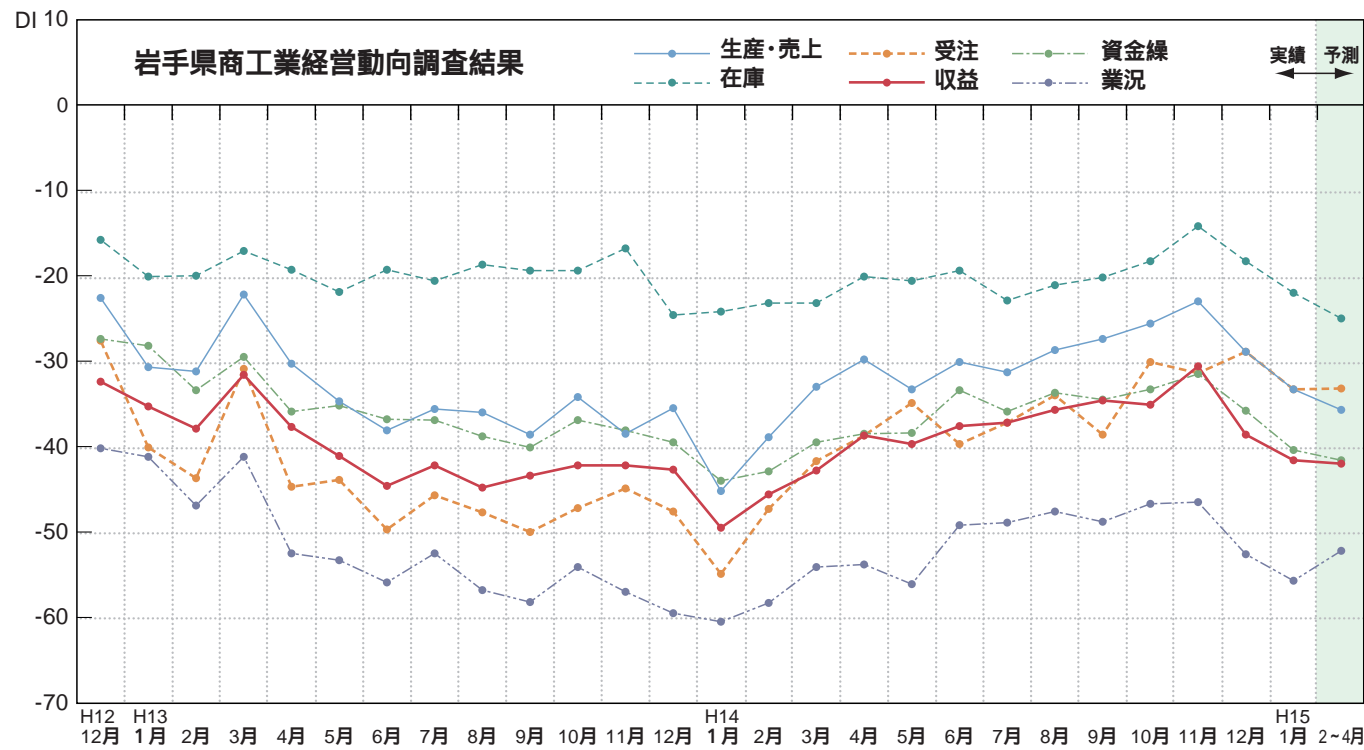
【資金繰り】 好転したという企業は5.0%と、前月調査の5.5%から0.5%下回り、悪化したと回答した企業は45.4%と前月調査の41.2%を4.2%上回ったことから、指標は下向きとなった。

【15年2月～4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10.6%と、当月実績を3.1%下回っている。減少すると予測している企業は46.4%と当月実績を0.6%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6.3%(当月実績比2.5%低下)減少48.3%(同2.1%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。

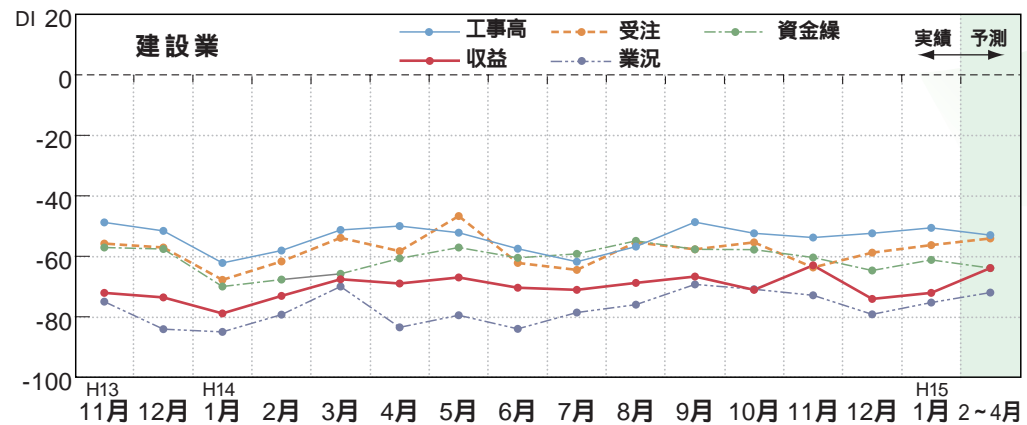
資金繰りは好転4.5%(当月実績比0.5%低下)悪化46.1%(同0.7%上昇)となっており、予測どおりならば指標はほぼ横ばいとなる。

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

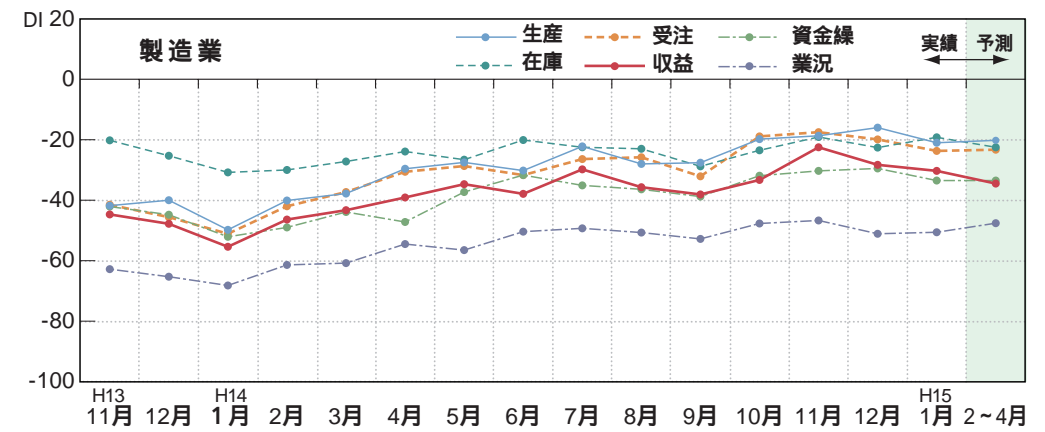
建設業全体では、工事高が前年同月より増加したとする企業は12.9%と前月調査の10.7%を2.2ポイント上回り、減少したとする企業は63.5%と前月調査の63.1%を0.4ポイント上回ったことから、指標は上向きとなった。また、収益は増加4.7%(前月調査2.4%)減少76.7%(同76.5%)で指標は上向いた。



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21.3%と前月調査の21.9%を0.6ポイント下回り、減少したとする企業は42.3%と前月調査の37.9%を4.4ポイント上回ったことから、指標は下向いた。

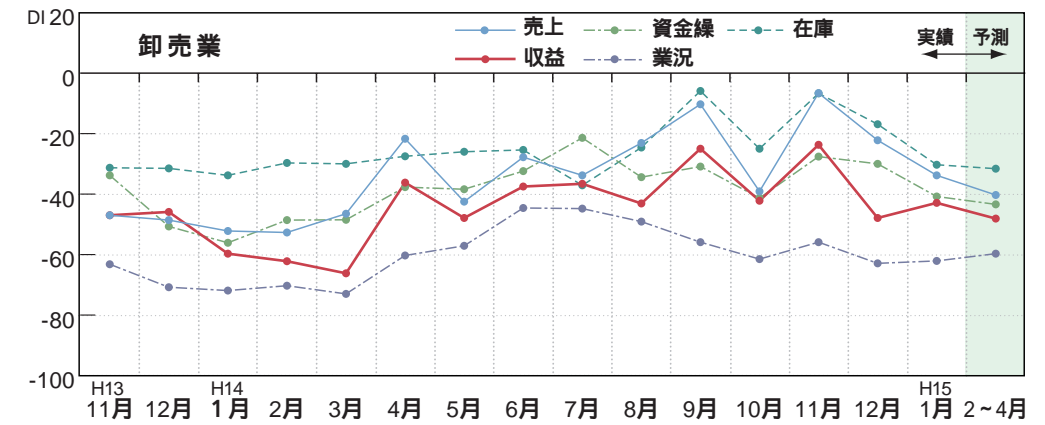
また、収益は増加15.7%(前月調査13.8%)減少46.1%(同42.0%)で指標は下向いた。



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16.9%と前月調査の18.1%を1.2ポイント下回り、減少したとする企業は50.6%と前月調査の40.3%を10.3ポイント上回ったことから、指標は下向いた。

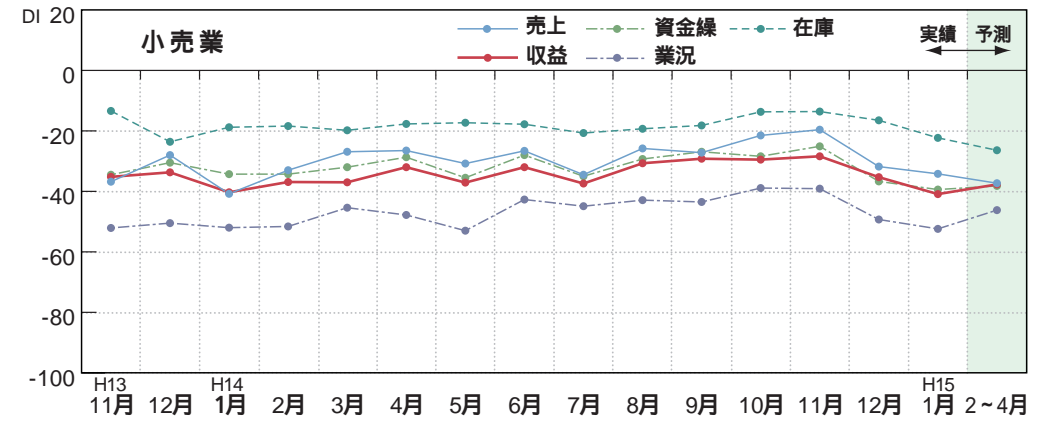
また、収益は増加11.7%(前月調査8.5%)減少54.5%(同56.3%)で指標は上向いた。



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9.8%と前月調査の9.0%をポイント0.8上回り、減少したとする企業は44.0%と前月調査の40.7%を3.3ポイント上回ったことから、指標は下向いた。

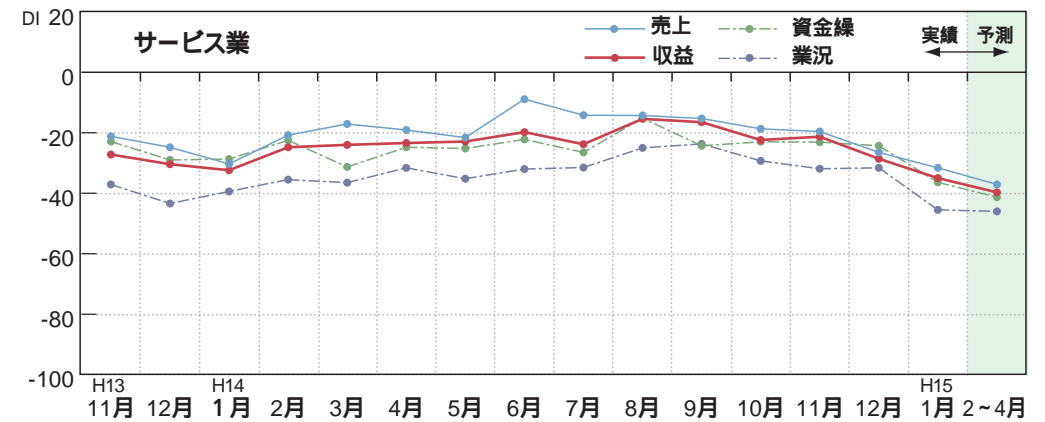
また、収益は増加5.4%(前月調査6.8%)減少46.3%(同42.1%)で指標は下向いた。



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10.3%と前月調査の12.4%を2.1ポイント下回り、減少したとする企業は41.9%と前月調査の38.9%を3.0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6.8%(前月調査9.8%)減少41.9%(同38.4%)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。
注2 .1月までは実績値で2～4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

中小企業大学校 仙台校 平成15年度 研修計画のご案内

国の施策の一環で、中小企業の「人づくり」を推進し、かつ、地域中小企業の経営能力等の向上を目的とした中小企業大学校仙台校の平成15年度研修計画が決まりましたので、お知らせいたします。

	実施時期	研修コース	定員	受講料
4月	18日(金)～19日(土)	経営トップセミナー(Ⅰ)～経営環境の変化と経営革新～	40	22,000円
	21日(月)～25日(金)	新任管理者養成講座(Ⅰ)	35	36,000円
5月	7日(水)～9日(金)	女性リーダーシップ開発講座	30	25,000円
	13日(火)～15日(木)	リスクマネジメント戦略講座	30	25,000円
	20日(火)～23日(金)	財務管理の基本(財務力強化シリーズ1)	40	30,000円
	26日(月)～30日(金)	新任管理者養成講座(Ⅱ)	35	36,000円
6月	2日(月)～6日(金)	基礎から学ぶ工場の現場改善～5Sを極める～(生産性向上シリーズ1)	30	36,000円
	3日(火)～5日(木)	建設業の経営戦略	30	25,000円
	9日(月)～12日(木)	営業マンの役割と販売管理の実際(営業力強化シリーズ1)	35	30,000円
	16日(月)～20日(金)	部下の育て方・伸ばし方	30	36,000円
	24日(火)～26日(木)	新商品開発の進め方	30	25,000円
	30日(月)～7月4日(金)	財務改善の進め方(財務力強化シリーズ2)	30	36,000円
7月	8日(火)～10日(木)	女性リーダーの役割と能力開発	30	25,000円
	14日(月)～18日(金)	QC手法と改善活動の進め方(生産性向上シリーズ2)	25	36,000円
	22日(火)～24日(木)	企業ブランド戦略と経営品質の向上	30	25,000円
8月	5日(火)～7日(木)	社内業務の効率化	25	25,000円
	26日(火)～28日(木)	販売計画の立て方と管理の進め方(営業力強化シリーズ2)	30	25,000円
9月	1日(月)～5日(金)	キャッシュフロー管理(財務力強化シリーズ3)	30	36,000円
	16日(火)～18日(木)	新規顧客開拓と得意先管理	30	25,000円
	30日(火)～10月2日(木)	実践!問題発見と解決法	35	25,000円
10月	3日(金)～4日(土)	経営トップセミナー(Ⅱ)～顧客満足度経営とは～	40	22,000円
	14日(火)～17日(金)	財務管理の基礎～企業危機回避のための財務管理入門～	30	30,000円
	27日(月)～31日(金)	生産管理の進め方～IE技法を学ぶ～(生産性向上シリーズ3)	25	36,000円
11月	17日(月)～21日(金)	e-マーケティングの進め方	26	36,000円
	25日(火)～28日(金)	経営計画の立て方・活かし方	30	30,000円
12月	2日(火)～4日(木)	営業管理者の部下育成と組織づくり(営業力強化シリーズ3)	30	25,000円
	3日(水)～5日(金)	経営幹部として必要な財務知識	35	25,000円
	8日(月)～10日(水)	組織の活性化と人材育成	30	25,000円
1月	20日(火)～22日(木)	提案営業の進め方(営業力強化シリーズ4)	30	25,000円
	27日(火)～30日(金)	目標管理の進め方	30	30,000円
2月	3日(火)～5日(木)	売上げを伸ばす繁盛店づくり	30	25,000円
	16日(月)～20日(金)	職場を変えるリーダーシップとコミュニケーション	35	36,000円
	23日(月)～26日(木)	成果主義と賃金制度	30	30,000円
3月	1日(月)～3日(水)	原価管理・資材調達コスト削減法	30	25,000円
	9月～2月(毎月3日間)	工場管理者養成コース	20	153,000円
	9月～2月(毎月5日間)	経営管理者養成コース	20	250,000円
	9月25日(木)26日(金)、10月8日(水)9日(木)	移動コース(北上市)	50	30,000円
	11月5日(水)～7日(金)	移動コース(山形市)	50	30,000円
	7月28日(月)～8月1日(金)	新規創業支援研修【ビジネスプラン・ブラッシュアップ講座Ⅰ】	30	10,000円
	2月9日(月)～13日(金)	新規創業支援研修【ビジネスプラン・ブラッシュアップ講座Ⅱ】	30	10,000円

研修テーマ、実施時期及び受講料については一部変更になることがあります。1コース当たりの申込者数は何名でも構いませんが、より多くの企業の方に受講して頂く趣旨から、2名を超える方についてはキャンセル待ちとさせていただきます。

中小企業(資本金の額又は従業員数のいずれかが右表の範囲)経営者、管理者等の方々が受講対象者です。また、年齢・性別・学歴などは問いませんので、どなたでも受講できます。

詳しい研修のご案内をご希望の方は、下記の研修課あてに電話、ファックス、郵送で、ご請求ください。(ホームページでも詳細をお知らせしています。)

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業等	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下

情報処理サービス業、ソフトウェア業については製造業と同じ範囲で受講できます。旅館業は資本金5,000万円以下、若しくは従業員200人以下であれば受講できます。

お申込み・
お問合わせ先

中小企業総合事業団
中小企業大学校 仙台校 研修課

〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合4-2-5
TEL 022-392-8811(代) FAX 022-392-8812
<http://inst.jasmec/go.jp/sendai/>