

産業情報いわて

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成15年8月10日発行

AUGUST
2003 **8**
VOL.17



【特集】
新規学卒者・若年者の就職に関する実態調査 …… [P2]

若年者の早期離職の理由
仕事が自分に合わない **41.9%**
新卒者の採用で重視すること
責任感、積極性、チャレンジ精神 **59.0%**

【創造の芽】研究シーズ情報 …… [P6]

筒吹き工法による
可鍛铸铁製ピストンリング

経営相談コーナー …… [P8]

流通・通 …… [P9]

起業しました！起業家大学修了生を訪ねて …… [P10]

電気工事のエキスパート目指し
社員と共に前進

業種別下請関連企業の
現況と見通し …… [P12]

設備資金貸付制度案内 /
工業技術センターだより …… [P13]

経営動向調査結果【6月】 …… [P14]

研修案内 / 講習会案内 / お知らせ …… [P16]

【特集】 新規学卒者・若年者の就職に関する実態調査

若年者の早期離職の理由
仕事が自分に合わない 41.9%
新卒者の採用で重視すること
責任感、積極性、チャレンジ精神 59.0%



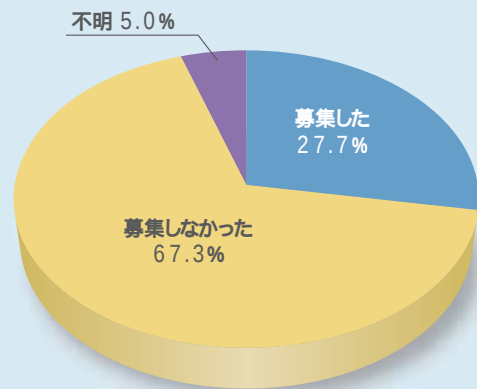
雇用情勢が厳しさを増す中、新規学卒者の就職が困難になるとともに、若年層の失業率が高い水準で推移している。

こうした社会情勢を受け、県では、企業が求める新規学卒者・若年者の資質や、就業意識などを把握するため、「新規学卒者・若年層の就職に関する実態調査」を実施した。

新卒採用者

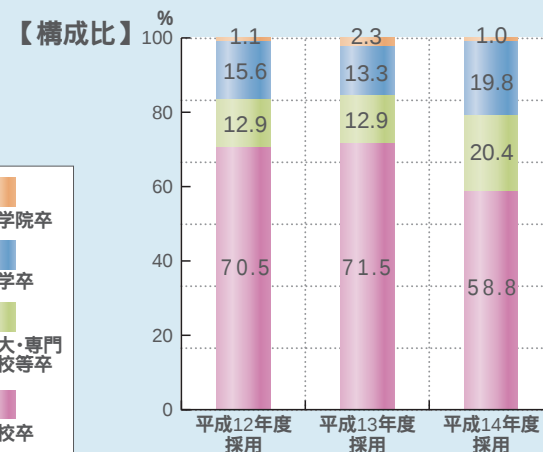
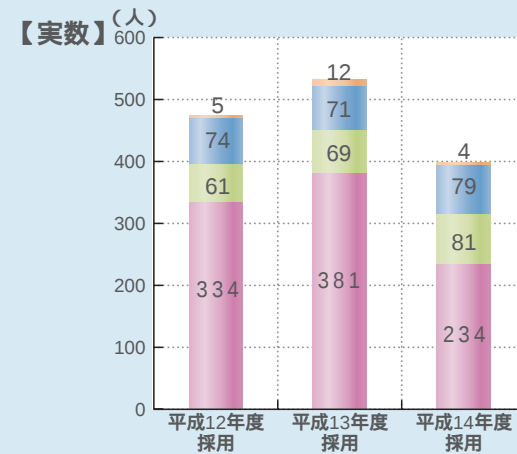
貴社は、直近3年間(12年4月、13年4月、14年4月及び通年採用)に新卒者を正社員として募集しましたか。

約7割の企業・事業所が新卒者を正社員として募集しなかった。



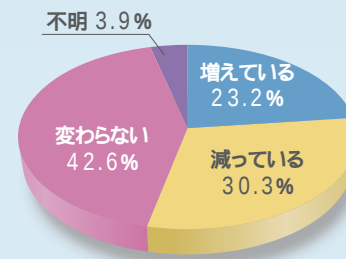
「募集した」と回答された方にお尋ねします。採用者数は、何人ですか。

新卒正社員の採用は、高校卒が大きく減少し、大学卒、短大・専門学校卒の割合が増加する傾向。中学卒の正社員は採用なし。



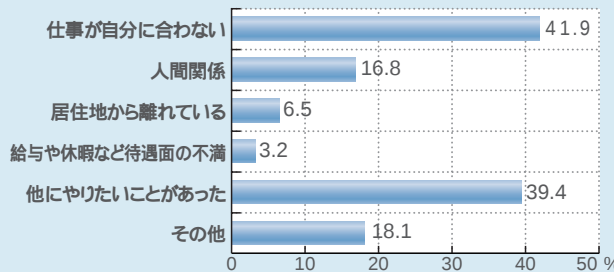
「募集した」と回答された方にお尋ねします。10年位前と比べて、新規採用者のうち、早期離職者の状況はいかがですか。

早期離職者が増えていると答えた割合は、全体の約23%。



「募集した」と回答された方にお尋ねします。早期離職者の主な理由は、次のうちどのようなものでしたか(複数回答可)。

早期離職者の主な理由は、「仕事が自分に合わない」、「他にやりたいことがあった」など、就職決定前における職業意識の形成やマッチングの問題などに起因するものが、高いウエイトを占めている。

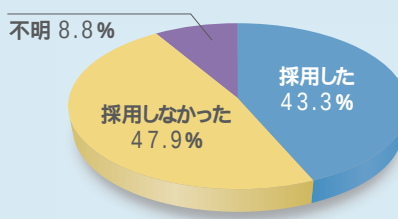


中途採用者

貴社は、最近3年間(12年4月～現在)に若年者(30歳以下)を中途採用しましたか。

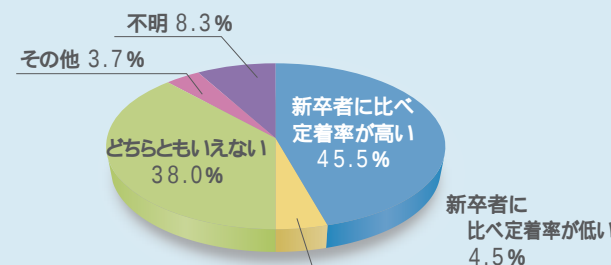
中途採用:新規学校卒業生として採用されたもの以外の常用労働者の採用

若年者(30歳以下)の中途採用の有無は、全体の約43%。



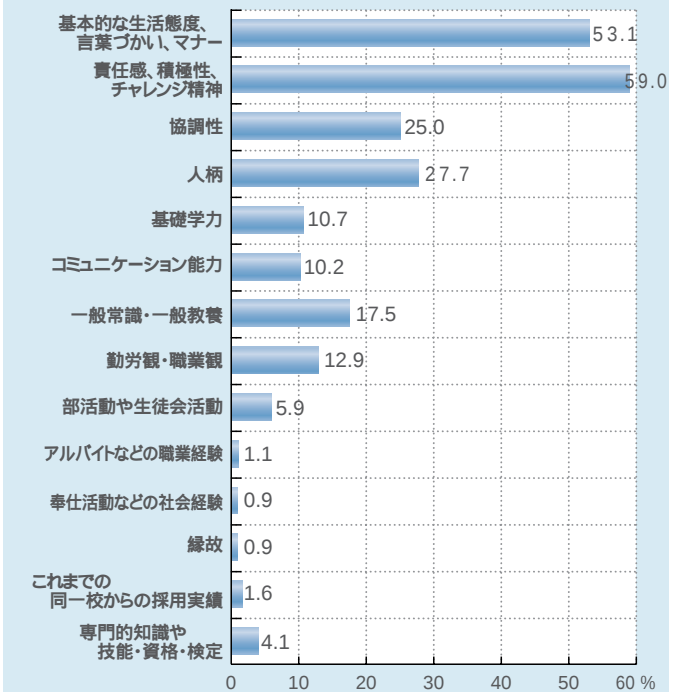
「採用した」と回答された方にお尋ねします。新卒者に比べ、中途採用者の定着の状況はどうか。

「中途採用者は新卒者に比べ定着率が高い」と答えた企業は、全体の約46%。



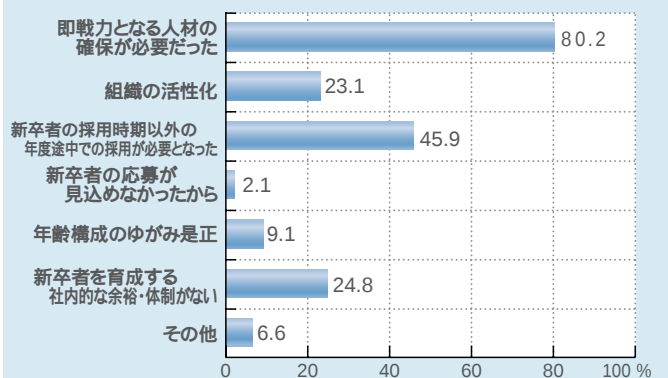
貴社は、新卒者の採用に当たって、どのような点を重視しますか(特に重視しているものを3つ選択)。

新卒者の採用に当たって特に重視されることは、「責任感、積極性、チャレンジ精神」、「基本的な生活態度、言葉づかい、マナー」。

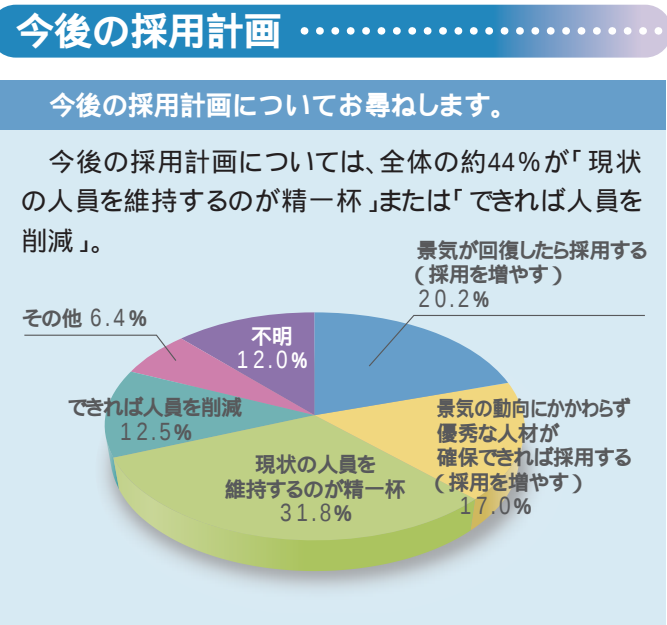
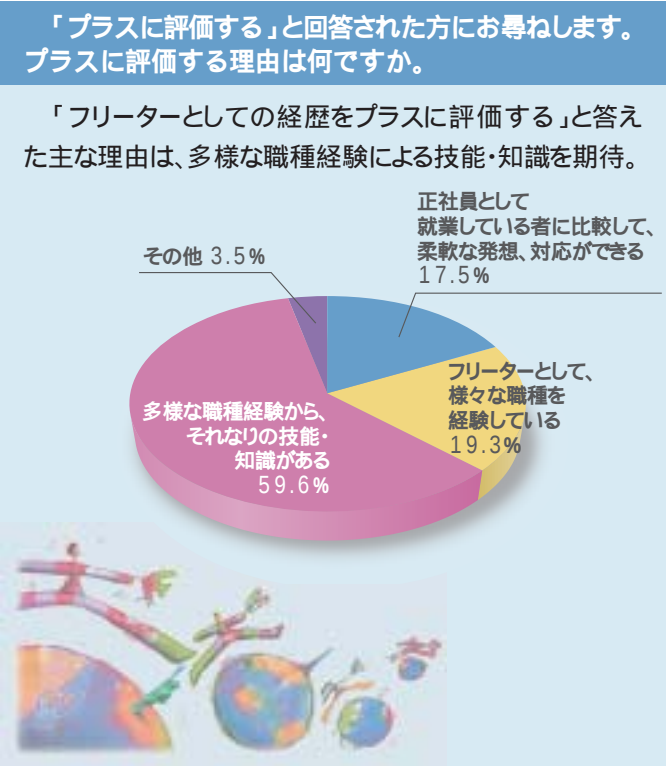
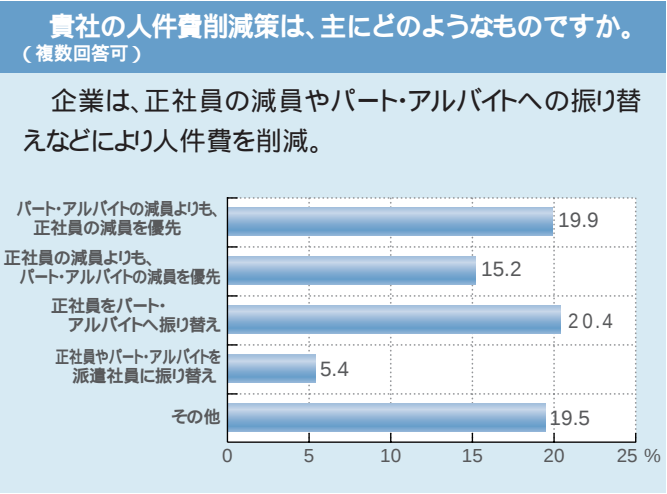
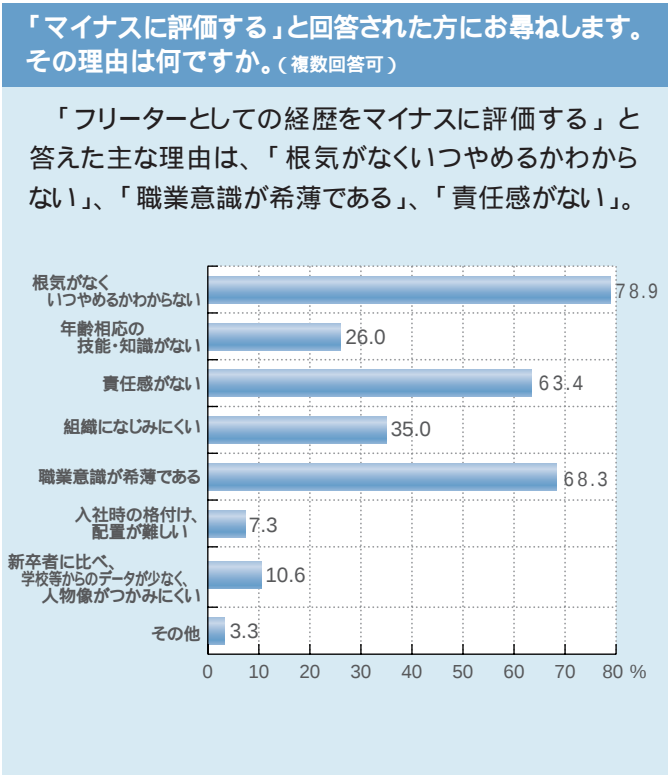
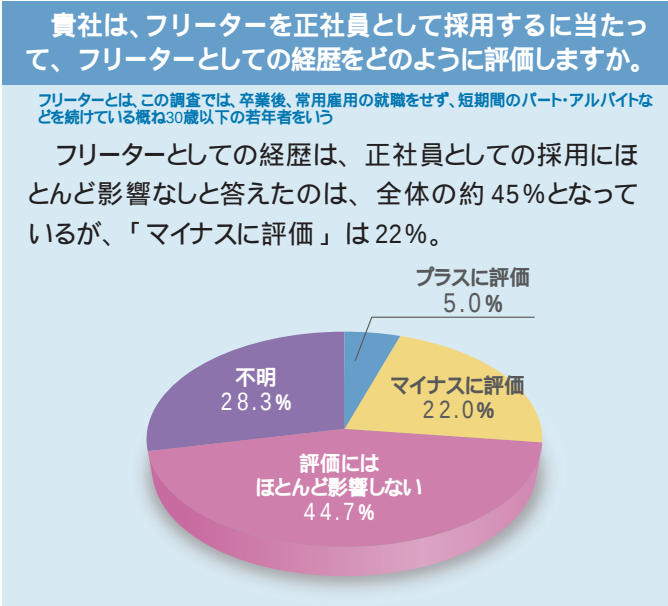
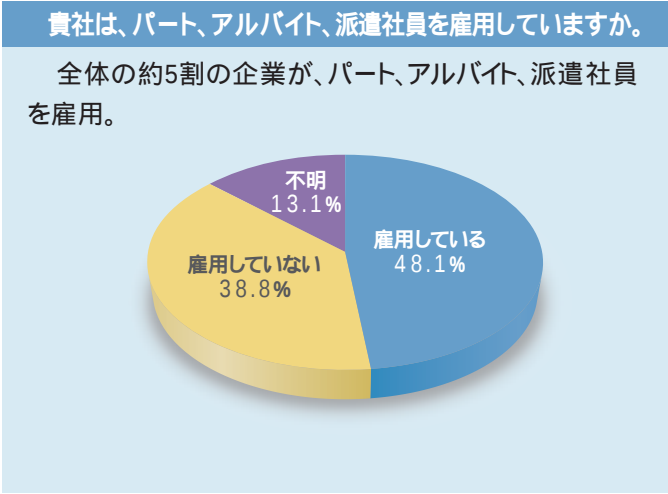


「採用した」と回答された方にお尋ねします。中途採用とした理由は何ですか(3つ以内)。

企業は、中途採用者に即戦力を期待。



パート・アルバイト・派遣社員



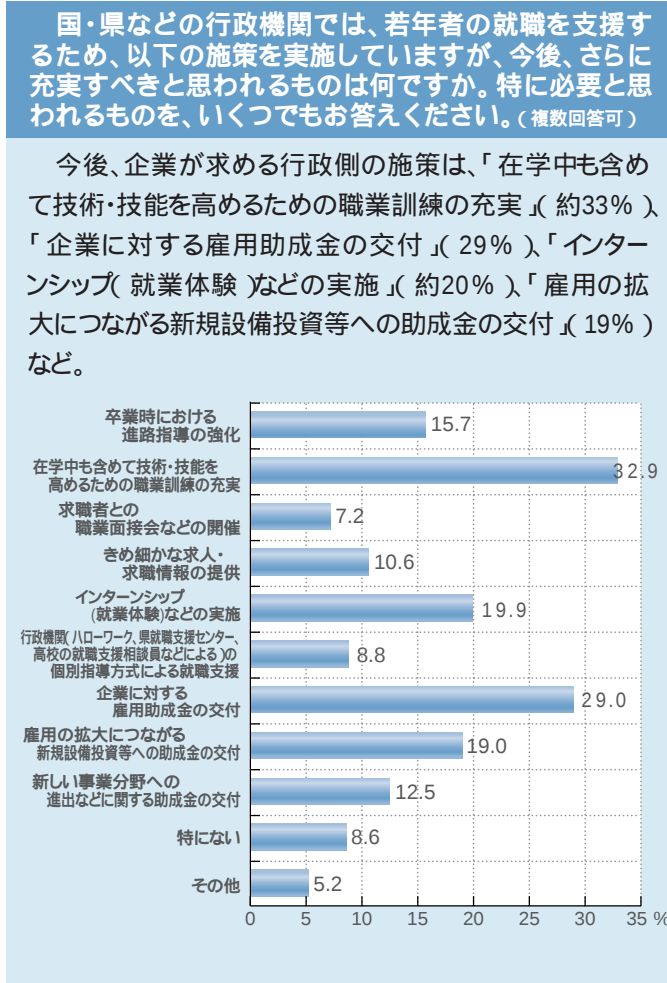
若年労働者への要望など

貴社が新規卒者や若年労働者(概ね30歳以下)に対して不満に思うことがありましたら、お答えください。

短期間でやめていく人が多い。
不得意な分野に対してもチャレンジする精神で取りくむ心掛けが不足している。
社会的一般常識に欠けている。勤労意欲がなさ過ぎる。
若年労働者の問題ではなく、社会環境の問題である。
欠勤(休暇)が多い。意外なほどアッサリしている(粘りが無い)。中途入社で根気のない人もいる。また新入社員で出勤時間が遅い人もおり、教育の必要を感じる。
一社会人としての責任感に欠けている。自己中心的、自己本位である。
自分のやりたいこと、会社(仕事)の内容を確認して応募してほしい。
若年労働者には「どうしてもこの会社で働きたい、この仕事をしたい」という強い意志が感じられない。「他に入れないから…」という者が多いように感じられる。
特に不満を感じるものはない。入社した人間の人材育成は、会社としての責任と考えている。

:複数の企業から類似の回答のあったもの

行政施策への要望



お問い合わせ先 岩手県総合雇用対策局 TEL 019-629-5597 FAX 019-629-5599

貴社が新規卒者や若年労働者に対して期待すること、また、具体的なお要望、ご意見がありましたら、お答えください。

チャレンジ精神を持って、目標を立て行動してほしい。
卒業時まで、生活マナー、一般常識は身につけてきてほしい。
学校が薦めるからではなく、自分の希望を優先した職場選びをしてほしい。学校側もどこかの会社に入れてしまえば良い、という考え方を止めてほしい。
個人が専門分野に特化した知識を身に付けておいてほしい。
会社に入社して安住するのではなく、常に自分自身の市場価値を意識し、能力やスキルを高めていく姿勢を持ってほしい。
入社した会社の気風に慣れ、会社のためでなく、自分自身のために多数の資格をとっていくことが、自分のためになり、さらには、社会の繁栄にも結びついていくことを認識してほしい。
自分がなぜこの会社に入りたかったのか、○年後という自分になりたいか、なぜこの職種についてみたいか、という考えを明確にするとともに、社会人としての使命感のようなものを強く持ってほしい。
強い職業意識を持って仕事に取り組んでほしい。ともすれば2~3年で辞めてしまう例が多い。自分に適した職業であるかどうかはそう簡単に判るものではない。仕事の中から喜びを見いだすよう、前向きに対応すること。

貴社が新規卒者や若年労働者の確保、育成に関して行政などに期待すること、また、具体的なお要望、ご意見がありましたら、お答えください。

新卒者が、本当にやりたい仕事なのかを考えてあげるような進路指導をしてほしい。
どこかへむりに入れることは直近では良いが、長い目で見ると本人も辛いし、辞めた場合は継続的な採用をその学校からはしなくなる。
インターンシップを必須にして、仕事のミスマッチを無くすような教育プログラムが必要。
学校は、「新卒をお願いします」と来るが、建設業界、県、国は雇用につながる具体的な説明がない割に技術者(資格を持っている人)を採用するように指導しているので、新卒者は要らない方向に向かっている。
国の方で貸し渋りによる資金繰りの大変さなど、改善してほしい。
若い世代が定職を持つことは、これから一番大切なことと思われる。若い人を育てるためには、初めの1~3年くらいは会社にとって沢山の時間とお金がかかるため、若い人を育てるための助成を充実して欲しい。
学校教育の中で家庭や地域と連携し、基本的な生活態度、言葉遣い、マナーを教える。
銀行がもっと融資のハードルを低くしなければ、解決できないと思う。
高校などにおいて職業に対する意識づけや、生活感などいろいろな業種の方を招き、教えてもいいのではないかな。
高校卒の内定を一社だけにしてみたい。
定年退職者の再雇用、天下り等は止めていただき、若者たちの雇用に大いに力を注いでほしい。

岩手大学工学部材料物性工学科 堀江 皓 教授と
(株)日ピス岩手を中心とした研究開発

筒吹き工法による 可鍛鑄鉄製ピストンリング

バイク等のエンジンなどに使用されている可鍛鑄鉄製ピストンリングは、品質要求も高く量産は難しいものでした。産学連携により筒吹き工法による製造に成功し、可鍛鑄鉄製ピストンリングの大量生産を可能にしました。

はじめに

私たちの生活を支えるもの、あるいは生活を豊かにするものの多くは鑄造技術で作られています。たとえば、今や私たちの生活になくてはならない自動車のエンジンや足回り部品の大部分、建設機械、工作機械、航空機のエンジン部品などは鑄物で作られています。そして、最近、自動車をはじめとする機械構造体の品質要求が厳しくなってきたおり、これらに使用される鑄造材料に対する高性能化の要求も、従来にも増して高まってきました。

バイク用ピストンリング

図1に示すようなバイクはエンジンのピストンに3本のリング(図2)が装着されており、1段目のコンプレッション・リングと3段目のオイル・リングは鋼で、2段目のコンプレッション・リングは鑄鉄で作られています。

鑄鉄は鋼に比べて炭素含有量(2%以上)が多いため、炭素は図3に示すように黒鉛の形で現れます。乗用車や大型トラックなどのリングは図3に示す型の黒鉛を持つ片状黒鉛鑄鉄や、型の黒鉛を持つ球状黒

鉛鑄鉄が使われていますが、バイクのように回転数が高いエンジンのリングには強靱性に優れた可鍛鑄鉄が使われています。

可鍛鑄鉄とは、チル組織とも呼ばれる黒鉛のない白鑄鉄としていったん凝固させ、これを900の高温で焼鈍して図3に示す型の凝集状の焼き戻し黒鉛を分布させ、基地組織は焼入れ、焼戻し熱処理で焼戻しマルテンサイトとしています。このリングの特徴は、凝集状黒鉛が潤滑油の油溜めとなり、なおかつ凝集状黒鉛は片状黒鉛より強度が高く、基地組織も焼戻しマルテンサイトで高強度であるため、極めて強靱性のあるリングとなっています。

リングの製造方法

しかし、このリングを製造する場合は、黒鉛のない完全な白鑄鉄組織を得るために、鑄物が固まるときの冷却を速くする必要があり、そのためにリングを1本づつ鑄造する一本吹き工

法(図4)が取られていました。量産するには筒状に鑄造して、これを切り出してリングとする筒吹き工法(図5)の方が生産性は高いのですが、筒吹きに鑄造すると冷却が遅くなり、完全な白鑄鉄組織が得られないという欠点があり、これまで可鍛鑄鉄製リングの製造には実用化されていませんでした。

産学連携による 新工法の採用

そこで、岩手県の新産業創造技術研究開発事業(平成11年度～13年度)の中で、岩手大学と(株)日ピス岩手が共同研究を実施し、岩手大学が開発した「希土類元素による黒鉛粒数増加機構」をベースに研究を進めました。

この機構は、鑄鉄中の硫黄量に対して化学量論的な希土類元素を添加することにより、希土類元素の硫化物が黒鉛晶出の核として働き、著しく黒鉛化が促進され、黒鉛粒数が増加する現象です。

今回の研究ではこの機構を逆にして、リングの鑄造組織に応用しました。

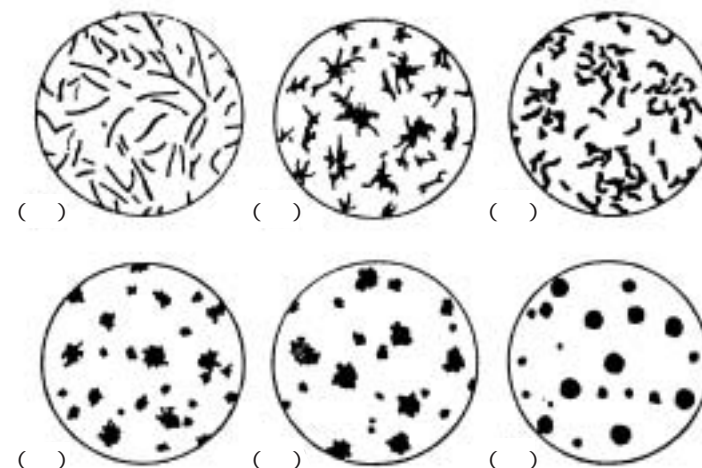
すなわち、鑄鉄中の硫黄量に対して過剰な希土類元素を添加した結果、筒吹きで鑄造しても全面均一な白鑄鉄組織が得られることが判明し、バイク用リングで初めて筒吹き工法による製造が可能となりました。

また、筒吹き工法を採用することにより、従来の一本吹き工法に比べて工数が1/3、製造コストが1/2となり、可鍛鑄鉄製リングの大量生産が初めて可能となりました。

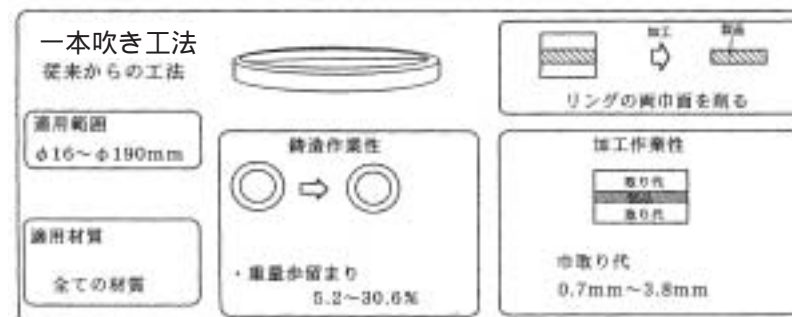
なお、この研究成果により、(株)日ピス岩手は日本鑄造工学会平成14年度の技術賞を受賞しております。



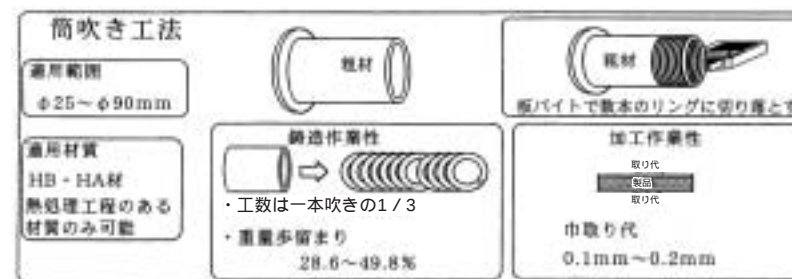
【図2】 バイク用鑄鉄製ピストンリング



【図3】 鑄鉄に現れる黒鉛形態



【図4】 一本吹き工法



【図5】 筒吹き工法



【図1】 バイク

経営相談コーナー

Q 「IT活用」とは、どのようなことなのでしょう。

A 経営におけるIT活用とは、「コンピュータなどの電子機器を活用し、経営にとって重要な情報を素早く整理し、次の経営判断に役立てること」です。

ITを活用すると、以下のようなメリットがで

- きます。
- ・ 手作業中心の事務処理を合理化できます。
- ・ 無駄なコストを見つけやすくなり、効率よくコストを削減できます。
- ・ 社内で情報の共有ができます。
- ・ 社外(客先、仕入先など)との情報交換が迅速になります。
- ・ 経営者は、自社の最新の経営状態を把握できます。
- ・ 日本だけでなく世界中がビジネス相手になる可能性がで

きます。

「自社の経営にITをどのように活用できるか」ということについては、それぞれの企業の事業によって、さまざまな取り組み方が考えられます。

ITに詳しい担当者がいる企業の場合でも、経営に役立つIT活用となると、適切な仕組みを提案できないケースも多いようです。そのような場合には、IT活用の専門家にご指導いただくことをお勧めします。

当センターでは、情報化や経営に関するテーマを研究して参加者相互の情報交換を行い交流をはかるための「情報化プラザ」を開催しています。9月以降では「インターネット通販研究」「Access(データベースソフト)研究」などのコースが予定されています。

IT:Information Technology
(インフォメーションテクノロジー)
= 情報技術、いろいろな情報を効率的に整理する技術

Q 「経営革新」に取り組むには、何をすればよいのですか。

A 「経営革新」とは、世の中の環境変化に適合し、企業を継続・発展させていくための取り組みを言います。

中小企業庁が示す「経営革新計画」の内容は以下ようになります。

- ・ 新商品の開発または生産
- ・ 新役務の開発または提供
- ・ 商品の新たな生産または販売方式の導入
- ・ 役務の新たな提供の方式の導入
- ・ その他の新たな事業活動

「IT活用」も経営革新的な取り組みになりますし、事業の業種転換も一種の経営革新と言うことができます。

「経営革新」を進めるうえで、まず、自社が現在どのような状況にあるかと言う点を客観的に判断することが重要です。そのうえで、今後経営革新に向けて取り組むべき課題や経営目標を整理していきましょう。場合によっては、「経営革新」の取り組みの中で、コスト削減や作業改善、品質向上などの「経営改善」の取り組みを並行して行う必要が出てくることもあります。

「経営革新」を社内の人材だけで進めるのは難しい場合もありますので、中小企業診断士(経営コンサルタント)など、経営革新を指導できる専門家の方の指導を受けるのも良いでしょう。

当センターでは、中小企業の経営者を対象にした「経営革新セミナー」を開催する予定です。(今年度は10月上旬の開催予定です)

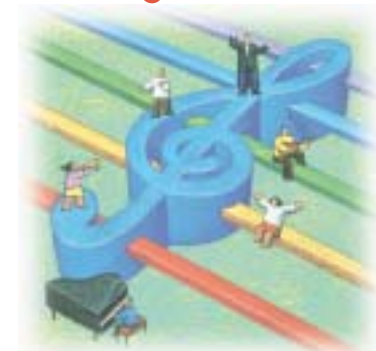
経営革新計画の策定を目指す方々の参加をお待ちしております。

IT活用、経営革新に限らず、中小企業が専門家の派遣を依頼する場合には、当センターの「専門家派遣制度」をご利用いただけます。申し込み方法や申請用紙は、当センターのホームページをご覧ください。

流通・通

演出も、本物志向が欠かせない。

特色あるまちづくりの好例として取り上げられ、視察や観光客が絶えない滋賀県長浜市の黒壁。岩手県内でも、黒壁の取り組みを参考にしたまちづくりを進めている市町村もあるほど、一時は全国の自治体や商店街関係者の注目を集めた。その黒壁も、近年はガラス細工製品の売上などが伸び悩んでおり、9月から万華鏡をテーマにしたイベントなどを展開するという…。低迷の打開に向けた各地の取り組みとユニークなアイデアを追ってみた。



道具よりも工夫で勝負する！

黒壁は、古くから街に残る土蔵を活用するとともに、蔵を基調とした街並みづくりを進めてきた。しかし、そのテーマは地域に密着したものばかりではなく、ヨーロッパに古くから伝わるガラス工芸を核に、周りを取り囲むように地元商店の品々が配置されている。もちろん、そうした活動の中から新しい特産品や名物も生まれるわけだが、ガラス工芸そのものは蔵を活かした街並みづくりの演出であって、人をひきつける目玉商品である。今回新たに展開するイベントのテーマとなった万華鏡も、実はガラスをモチーフに考え出されたもの。天井を回る万華鏡を真下から見上げられる大きなオブジェを設置するほか、各店舗の看板に万華鏡を取り付け、店先で回転する街並みをのぞけるようにするという。変化の時代だからと闇雲に真新しさを追うのではなく、メインテーマから外れることなく、しかも“古くからあるツール”を活かしながら新鮮に感じられる仕掛けを工夫すること。それこそが再生への第一歩なのかもしれない。

中身にこだわり販路を拡げる！

“古いもの”を演出に活用した事例をもうひとつ。石川県金沢市にある和菓子の老舗・森八では、歴史的街並みで知られる「ひがし茶屋街」

に、江戸時代の趣を再現した菓子店を開店した。森八は、1625年創業の和菓子屋で、藩政時代には加賀藩御用達を務めたほどの由緒ある家柄。その当時の格式を活かし、江戸時代の情緒を味わいながら金沢と和菓子の歴史を体験してもらおうと企画したものだという。新しい店舗は、今から約180年前に建てられた民家をそのまま活用したもので、客は高さ1メートルのくぐり戸から中に入る仕組みになっている。扱う商品は、羊羹や干菓子など森八が当時作っていた菓子ばかりで、包装も備前和紙を使うという徹底ぶり。とかくかけ声や外見だけが先行し、中身が伴わない同類の事例が少なくない中で、細部までこだわった本物志向の、老舗ならではの取り組みといえる。

原点を見つめてビジネスを興す！

売るものは“古い”わけではないが、いわば“古い価値観”にこだわった挑戦を紹介しよう。愛知県名古屋市の商業施設マナハウスでは、8月中旬から作家とタイアップした新しいカテゴリーの書店をオープンする。テーマは「売れない本屋」。良書が売れにくくなったとわれる現状にあって、活字文化の衰退を懸念した作家の宗田理さんが呼びかけたもので、

宗田さんが選んだ良書を200冊ほど並べ、読書会などを開催するほか、ホームページを開設するなどして出版社からの売り込みも受け付けるとい

古典を聴きながら効率を高める！

最後に、職場の作業効率を高めよう。古典を活用した事例をひとつ。先月、鳥取県米子市にある東京印刷などが中心となって日本音楽熟成協会が結成された。音楽熟成とは、職場にクラシック音楽を流すことで作業ミスなどを減らし、生産効率を高めようという試み。植物の成長やお酒の熟成などに音楽が有効なことは、読者も耳にしたことがあるのでは。実際、中心企業のひとつである東京印刷では、製本ミスなどによる損失が70%近く減ったとか。製品の仕上がりも良くなっているそうで、今後は「音楽熟成」を商標登録するとともに、会員企業を増やし、普及に努める予定だという。かけ声や雰囲気より効果と実績。新しい世紀とはいえ、歴史と伝統に学ぶことも忘れてはいいけない。(公)

お問合わせ先

「専門家派遣制度」「経営革新セミナー」「情報化プラザ」に関するお問い合わせ先
経営革新支援課 TEL 019-621-5387 ~ 5388 FAX 019-621-5481

経営相談・窓口相談に関するお問い合わせ先

新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo> E-mail joho@joho-iwate.or.jp

電気工事の エキスパート目指し 社員と共に前進

一流企業からの転身——周りから見れば「ずいぶん思い切ったことを…」と思われがちだが、自らの思いを貫き通し、現在着実に事業を伸ばしている人が盛岡市にいます。それがいわて起業家大学を修了した株式会社電創総合サービスの齋藤明彦社長だ。

今回は齋藤社長に、起業のきっかけから事業内容、未来への展望をうかがった。

電気工事を主体に起業

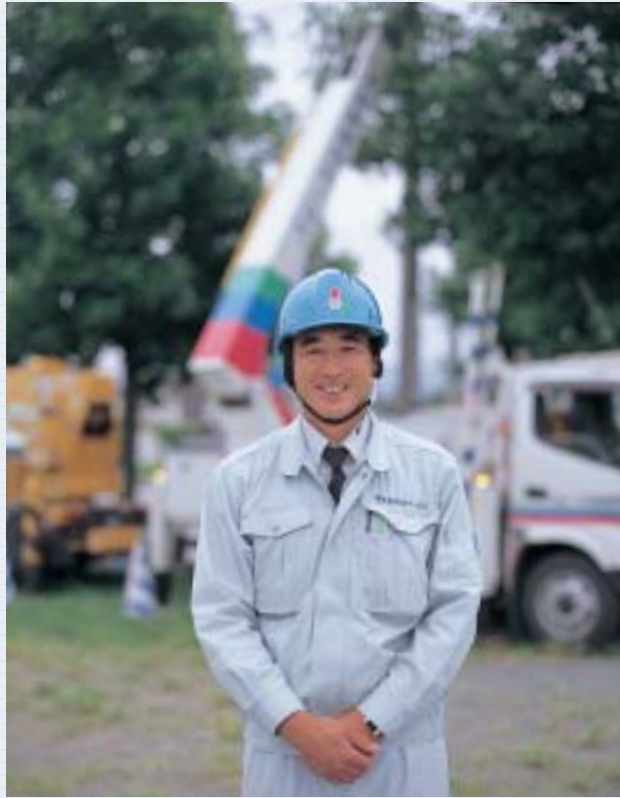
株式会社電創総合サービスの創立は、平成11年12月。事業内容は東北電力から受注する架空配電線と一般家庭・ビル・工場などの電気設備工事、各種通信工事、街路をはじめとした照明設備工事、建設現場の配電線防護工事、配電線路などに接近する樹木の伐採工事、また、太陽光発電・風力発電設備に代表される新エネルギー関連工事の施工と技術開発など多岐に渡る。

社長である齋藤明彦さんが起業を決めたのは、起業から3年以上前の平成8年。東北電力から転職を決意したときだった。「30歳ぐらいから、漠然と起業に対する思いはありましたが、本気で考えたのは平成8年に他の企業から声をかけていただいたときです。東北電力とおつき合いのある会社でしたが、2週間考えて決断しました。そこで創業に関する知識を習得するために平成10年に起業家大学に入学したんです。」

周辺からは引き留める声が多かった。「今のままでいいじゃないか」、「失敗したらどうするんだ」——心配する仲間に見送られ、齋藤社長は退社した。そこで決心した理由は何なのだろう。

「…一口ではとても言えないさまざまなことがありました。例えば以前の職場は

株式会社電創総合サービス・齋藤明彦社長。東北電力時代には配電など電気工事全般を学ぶ東北電力学園で講師を務めていたこともあるという。



単身赴任の連続が当たり前でした。仕事なのだからと割り切っていた部分もあるのですが、家族と離れて暮らすというのは実に寂しいものです。特に両親の死に目にあえなかったことは、今でも後悔として残っています。」

一企業マンとして熱心に取り組んできた反面、それにより生じてきた問題も軽視はできない。

しかし、齋藤社長が起業に踏み切ったのは、それ以上に自らの考えていたことを実践したいという情熱によるものだった。

「電力に関する工事には、安全管理、品質管理が求められます。しかも、皆さんの生活に直結している工事ですから、基準も非常に厳しいし、指導も細やかに行われます。私自身は、東北電力で配電工事の設計をはじめ、発注・指導を行っていましたから、そうした現場を見ていてより良い方法で受注できるのではないかと感じていました。」

転職した齋藤社長は、現場で実践を学びながらビジネスプランを作り始めた。その時偶然知ったのがいわて起業家大学だった。

心の柱を見つけた起業家大学

「今でも印象に残っているのは、起業家としての精神的な部分の大事さについてです。」

起業家を志す人が集まるいわて起業家大学では、起業に関するビジネスプランの作成・点検を行いながら、より精度の高いものに仕上げていく。

齋藤さんにとって、ビジネスプランの練り込み以上に、精神的な部分での教えが印象深いという。

「福島先生から言われたことで、今でも覚えているのは『あきらめない限り、人生に失敗はない』ということです。逆にいえば一度や二度の失敗でくじけていては、企業を維持していくことなどできないということですよ。この言葉のおかげで自分自身の心に柱ができたという気がします。」

一緒に学んだ仲間とは今でも交流があるという。場所や職種が違っても、絶えることがない情熱——これは起業を目指す人たちの共通意識なのだろう。

「ただ、最近は忙しくなってしまって集まりに顔を出すことも少なくなってしまいましたが…。」

齋藤社長の顔に苦笑が浮かんだ。

教育を充実させ組織強化

起業して以来、順調に見える電創総合サービスだが、その秘密はどこにあるのだろう。

「順調なんてとんでもない。いつも必死ですよ。ただ、気をつけていることは社員教育という部分です。技術はもちろんのこと、人間的にも外に出ていって恥ずかしくない人づくりを目指しています。よく言うんですが、ここを辞めてどこに移っても、『あそこ人間は使える』と言われるような社員教育をしていきたいですね。」

その実践の一つが、資格取得の会社からのバックアップだ。「何でもできる電気工事業」を目標にしている電創総合サービスならではの取り組みであり、逆にいえば免許がなければ受注できない工事もあるからだ。

「企業の中には『自分自身のステップアップなのだから、自らに投資せよ』ということで、資格は自費で取らせる企業もあります。私自身も若い頃にはそのつもりで取った資格もありました。しかし、現在の規模でそれを行ったのでは、仕事に対して人材が育つスピードが追いつかないのです。しかも、若い頃というのはお金がないというのが、いつの時代でも共通ですから。」

さらに、齋藤社長は一般的に言われる「不良少年」たちにも温かい目を向ける。「多くの人たちが『ワル』を良くないに



工事を終えた社員の皆さんと。この日は盛岡市内の架空配電線取り替えおよび点検工事だった。



工事に関する確認事項は驚くほど多い。前後に綿密なチェックが行われる。

とと、とらえがちです。しかし、さまざまな経験をしてきただけに、人の優しさ、恩義、仕事の大事さを認識しているのも事実なんです。最初はあいさつさえもできなかった人間が、数年後にしっかりと責任感を持って現場を仕切っているという姿を何人も見ています。切り捨てるのではなく、一緒に作り上げる喜びを社員と共有していますね。」

こうした企業姿勢を知り、入社を希望するアポイントが多い。そうしたとき、齋藤社長は「真っ白な人材になれる人」を採用のポイントにするという。

「誰もが自分の知識を持っていることは知っています。だからといって『前の職場ではこうだった』、『前に教わったことと違う』と言い出したら工事もうまくいきません。その職場のやり方を素直に聞き、新たなキャンパスに絵を描ける人間がいいでしょうね。」

さらに高度な組織を目指し

多彩な資格を持ち、チームワークの良さを発揮する電創総合サービスでは、今年からロードヒーティング工事も手がけるようになった。

「多種多様な要望にお応えするためにそうした工事也开始しました。多くの電気・配電工事企業は屋内専門、屋外専門というように分野を持っています。その点、当社は屋内外を始め特殊な工事にも対応できます。出入りしている重機メーカーさんによると、この規模と歴史でそうした

企業は東北で当社だけだと言われました。」

しかし、齋藤社長の目標はさらに先をにらんでいる。ISO9001の取得を来年に予定し、さらには国際コンソーシアムにより作成された労働衛生安全マネジメントシステムの規格であるOHSAS(オーサス)18001も取得したいと考えている。

あくなき挑戦——常套句ではあるがこの言葉がすぐに浮かぶほどのバイタリティである。しかし、齋藤社長は首を振りながら語る。

「たぶん私が思っていることをすべて成し遂げることはできないでしょう。『道半ばにして…』という結果になると思っています。ですが、それは問題ではないのです。それを引き継ぐ人たちにどうバトンを渡せるかが問題なのです。」

可能性の実現を目指す齋藤社長に、起業家を目指す方々へのメッセージを最後にうかがった。

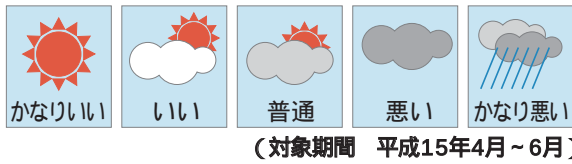
「お金というものを追求しようとしてはダメだと思います。もちろん企業ですからお金は大事です。しかし、それを大事にするあまり、人をつないでいけるには長続きしないと思うのです。大げさに言えば何のために生まれてきたのか——そのことを考えながら、世の中にお金以外のことを伝えていく意志を大事にしていれば、きっと良い結果が出てくると思います。」



会社名 株式会社電創総合サービス
住所 盛岡市上厨川前湯128-6
TEL 019-648-8205・3200
FAX 019-648-3201
URL <http://www.denso-sogos.co.jp/>
E-mail denso1@nnet.ne.jp
代表 齋藤 明彦
業種 電気工事関係
太田テクニカルセンター(業務拠点・従業員常置場所)
住所 盛岡市上太田字盛合30-1
TEL 019-648-8206
FAX 019-648-8258

お問い合わせ先 新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/info/sogyo> E-mail joho@joho-iwate.or.jp
齋藤さんが受講した「いわて起業家大学」の15年度のコースは、現在申し込み受付中です。

業種別下請関連企業の
現況と見通し



業種加工内容	ポイント	現況	見通し
【繊維・繊維製品】 	今期「売上が増加した」が25%から11%に、「利益が増加した」も14%から7%に減少した。操業度を見ても「100%超～120%未満」が37%から19%に減少した一方で「80%超～100%未満」が22%から44%に増加しており、生産余力を生じている企業が増えている。冬物の生産が始まる8月以降に期待したい。	 かなり悪い	 かなり悪い
【合成樹脂製品】 	「売上が増加した」が38%から24%に、「利益が増加した」も31%から18%に減少した。「操業度100%未満」も52%→65%→77%と2期連続で増加しており、全体としては下降傾向にあるが、モールド成形の企業は売上・利益とも「変わらない」としているところが多い。スポット受注の増加を指摘する意見もあり、安定的な受注の確保が難しくなっている。	 悪い	 悪い
【鑄造】 	「売上が増加した」が31%から57%に大きく増加した。「トラック部品が異常に増えている(某回答企業)」ことによるところが大きいが、これはディーゼルエンジンの排ガス規制強化に伴う一過性の受注増と考えられる。一方、「利益が増加した」は逆に25%から15%に減少しており、売上が増えても利益が伴っていないことを示している。	 普通	 悪い
【鉄骨・製缶】 	「売上が減少した」が60%から69%に、「利益が減少した」が67%から81%にいっそう増加した。この比率は3期連続で全業種中最多である。「操業度80%未満」の44%及び「業界全体が下向き」の75%も全業種中最多であり、明るさが見えない深刻な状況となっている。	 かなり悪い	 かなり悪い
【機械加工】 	「売上が増加した」が44%(前回36%)、「利益が増加した」が31%(同28%)とともに3期連続で増加している。しかし、単価及び納期は依然として厳しく「加工機はフル操業だが利益にならない(某回答企業)」という意見も多い。景況感についても「わからない」が14%で全業種中最多となっているなど、夏以降の先行きは不透明である。	 いい	 普通
【プレス・金型】 	「売上が増加した」が55%(前回36%)で5期連続、「利益が増加した」も55%(同32%)で4期連続の増加となっている。さらに、「業界全体が下向き」が60%から10%に激減しており、景況感も大きく改善された。コネクタ金型、デジタルカメラ用金型等が好調である。	 いい	 いい
【金属製品】 	「売上が増加した」が41%から49%に増えているほか、「操業度100%以上」も53%から63%に増加しており、生産活動が活発化していることがうかがえる。表面処理はめっき以外の業種(塗装、研磨等)に好調な企業が多い。精密板金も新規の引き合いがあるなど、今後に期待が持てる。	 いい	 いい
【組立】 	「売上が増加した」「利益が増加した」がそれぞれ23%から28%、15%から26%に増加し、少し明るさが見えてきた。業種別では基板加工及び装置組付を手がけている企業が比較的好調である一方、労働集約型の企業は厳しい状況が続いている。	 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。
『売上の増減』及び『利益の増減』は前年同期との比較、『受注単価の増減』は前3ヵ月との比較です。『操業度』については、所定の勤務時間をフル操業している状態を100%として回答していただいております。

お問い合わせ先

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

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です。
- 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20名を超え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・担保

- 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

お申込み・
お問い合わせ先

金融課 TEL 019-621-5381～3(直通) FAX 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/setsubi/> E-mail setsubi@joho-iwate.or.jp

工業技術
センター
だより

IRI Letter

県産品に
ユニバーサルデザインを!

昨今、ユニバーサルデザインという考えが、ものづくりやまちづくりなど様々なサービスに使用されています。

ユニバーサルデザインとは、老若男女、健常者・非健常者を問わず、誰でも快適に利用できるための環境を整えたり、製品のデザインを行ったり、サービスを提供しようとする考え方です。

岩手県には長い歴史を持ち、豊かな素材に恵まれた多くの産業が息づいていますが、県産品がこれからも多くのユーザーの要求に応えられる製品を生みだしていくために、ユニバーサルデザインの考えは強力な助けとなるでしょう。

工業技術センターでは平成13年度から3カ年間で、ユニバーサルデザインを取り入れた新製品開発やユニバーサルデザイン導入への手引き書ともいべきハンドブックを作成しております。

これまでに伝統工芸品としても

名高い鉄瓶をテーマに取り上げ、現在10点ほどの製品(写真参照)が市場に出され、幅広い年齢層から好評をいただいています。

ユニバーサルデザインの導入につきまして、ご希望がございましたら、お気軽にご相談下さい。



お問い合わせ先

岩手県工業技術センター 企画情報部
TEL 019-635-1115 FAX 019-635-0311
URL <http://www.kiri.pref.iwate.jp/kiri/>
E-mail kikaku@sv02.kiri.pref.iwate.jp

経営動向

生産・売上・収益が上向きに 6月実績調査結果より

全業種での推移〔調査票回収 916 企業（有効回収率 55.5%）〕

【生産・売上】 増加したという企業は14.0%と、前月調査の12.0%から2.0ポイント上回り、減少したとする企業は37.1%と前月調査の38.9%を1.8ポイント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7.9%と前月調査の7.7%から0.2ポイント上回り、減少したとする企業は40.6%と前月調査の42.3%を1.7ポイント下回ったことから、指標は上向きとなった。

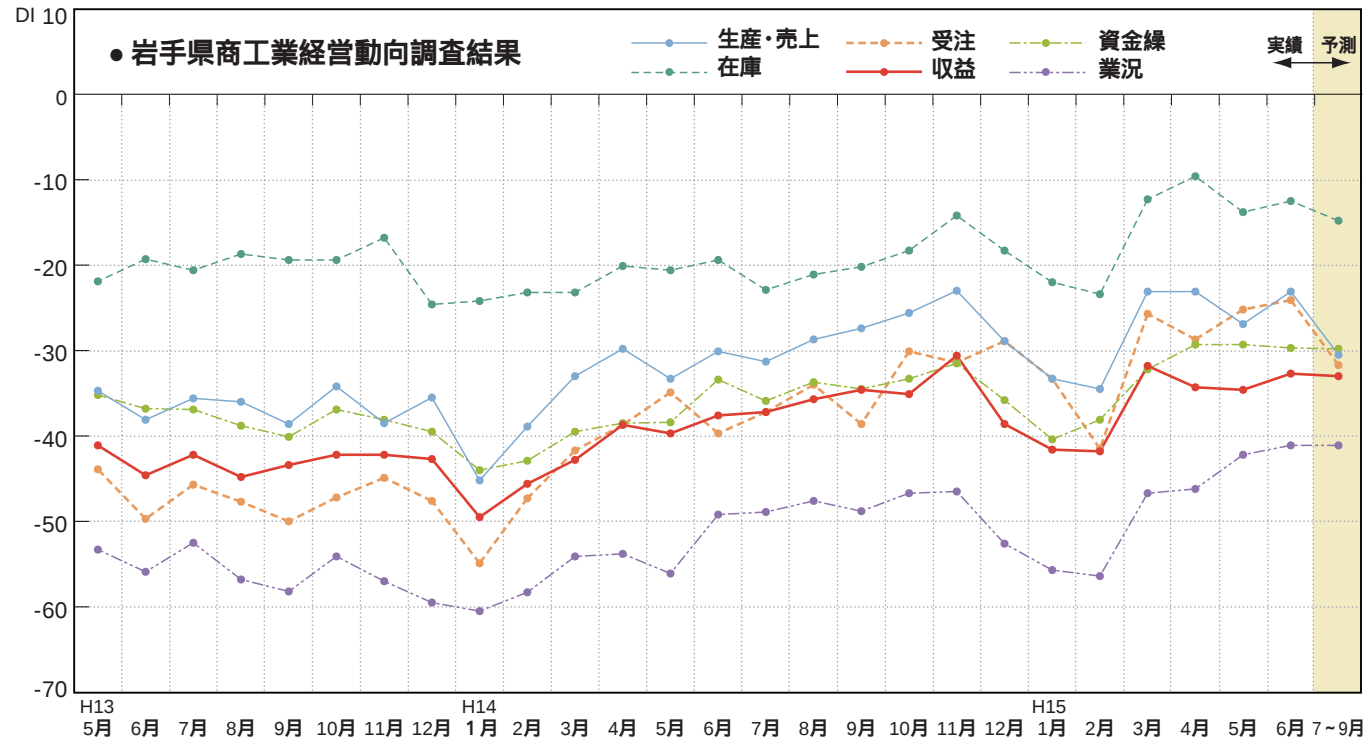
【資金繰り】 好転したという企業は4.1%と、前月調査の4.8%から0.7ポイント下回り、悪化したと回答した企業は33.8%と前月調査の34.1%を0.3ポイント下回ったことから、指標は横ばいとなった。

【15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8.3%と、当月実績を5.7ポイント下回っている。減少すると予測している企業は38.8%と当月実績を1.7ポイント上回っており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

収益は増加6.2%（当月実績比1.7ポイント低下）悪化39.2%（同1.4ポイント低下）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4.1%（当月実績と同値）悪化33.9%（同0.1ポイント上昇）となっており、予測どおりならば指標は横ばいとなる。

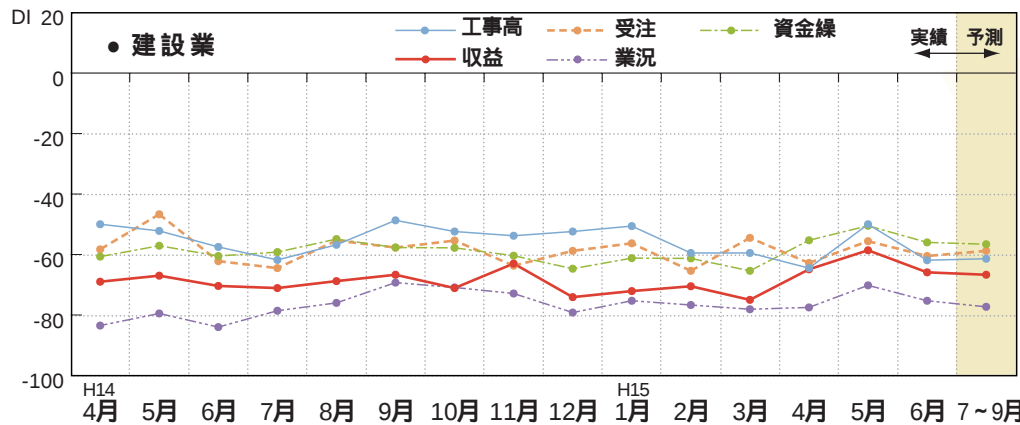
この調査結果はDI値で表しています。DI値とは増加（好転）企業割合から減少（悪化）企業割合を差引いた指数です。（増減は前年同月比）



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3.6%と前月調査の8.2%を4.6ポイント下回り、減少したとする企業は65.5%と前月調査の58.2%を7.3ポイント上回ったことから、指標は下向きとなった。

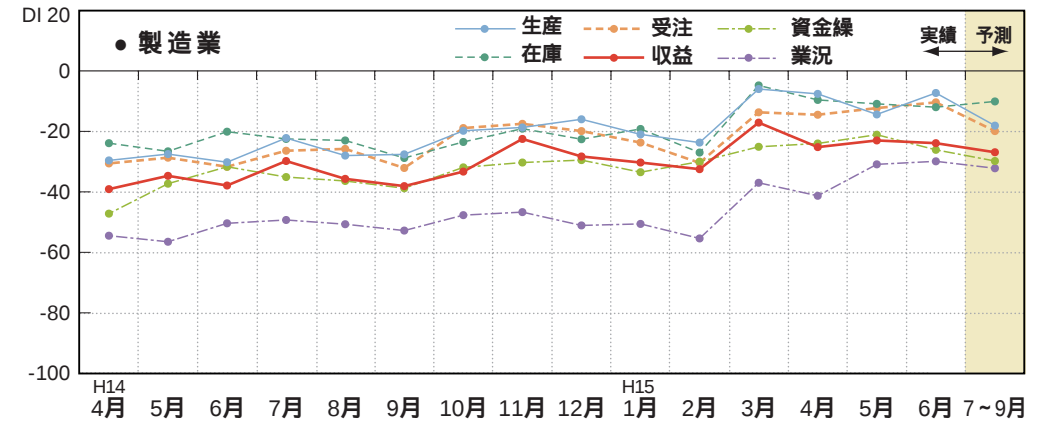
また、収益は増加1.2%（前月調査4.0%）減少67.1%（同62.6%）で指標は下向きとなった。



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23.0%と前月調査の18.8%を4.2ポイント上回り、減少したとする企業は30.3%と前月調査の33.2%を2.9ポイント下回ったことから、指標は上向きとなった。

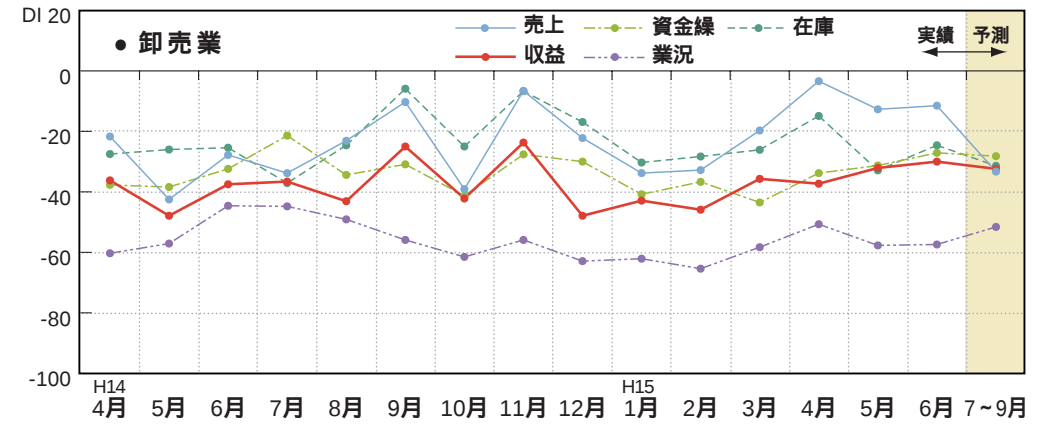
また、収益は増加13.6%（前月調査12.0%）減少37.5%（同35.1%）で指標は横ばいとなった。



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23.0%と前月調査の23.9%を0.9ポイント下回り、減少したとする企業は34.4%と前月調査の36.6%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。

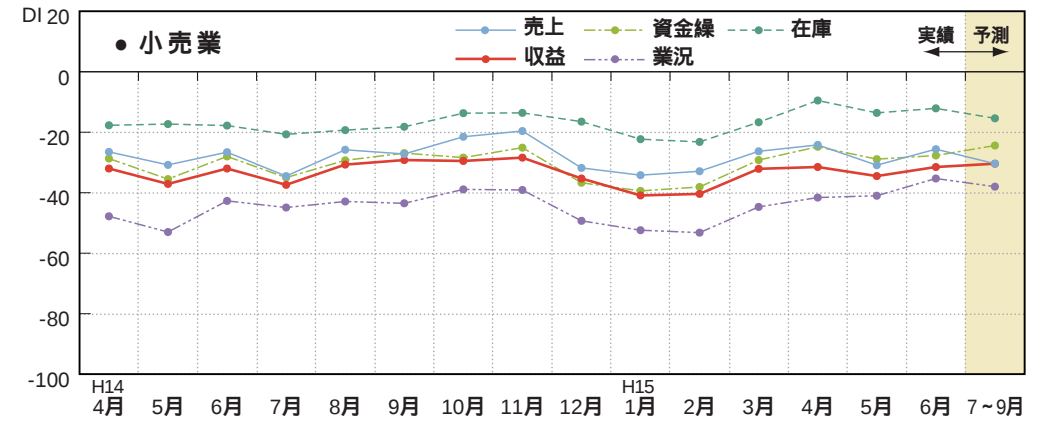
また、収益は増加11.4%（前月調査12.3%）減少41.4%（同44.4%）で指標は上向きとなった。



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9.5%と前月調査の7.1%を2.4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38.0%を2.9ポイント下回ったことから、指標は上向きとなった。

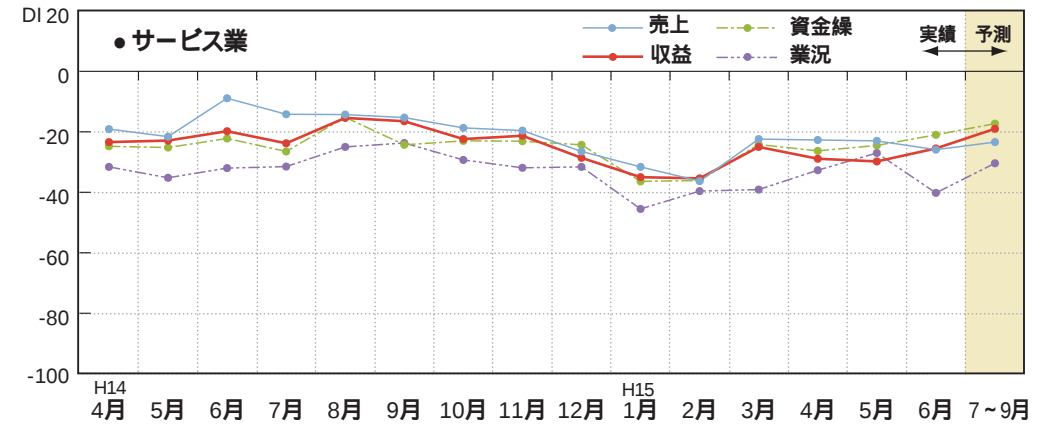
また、収益は増加4.2%（前月調査5.2%）減少35.7%（同39.7%）で指標は上向きとなった。



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8.0%と前月調査の8.2%を0.2ポイント下回り、減少したとする企業は33.9%と前月調査の31.1%を2.8ポイント上回ったことから、指標は下向きとなった。

また、収益は増加8.5%（前月調査5.3%）減少34.0%（同35.1%）で指標は上向きとなった。



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 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/sangyo/> E-mail joho@joho-iwate.or.jp

コンピテンシー研修

優秀な社員の行動特性を分析し、他の社員の目標として社内に浸透・定着させるための実務研修です。

日 程 9月24日(水)・25日(木)
会 場 盛岡市山王町・岩手県自治会館
講 師 (株)エム・イー・エル 渡辺晴樹
内 容 コンピテンシーが注目される背景 / 導入利点 / 行動基準の作成法 / コンピテンシーの活用方法
受講料 約8,000円(受講者数により変動)

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 019-621-5480
E-mail kenshu@joho-iwate.or.jp
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/kenshu>

大企業は対象外となっております。

ミドルマネジメント 初級 コース

係長、主任クラスが中堅管理者として、幹部層との共通認識基盤を築けるよう指導します。

日 程 10月21日(火)・22日(水)
28日(火)・29日(水) 1泊2日を2回
会 場 雫石町長山・ゆこたんの森
講 師 (株)エム・イー・エル 安田芳樹
内 容 環境変化と企業対応 / 経営計画 / リーダーシップ / 部下育成 / 問題解決 / 計数演習 他
受講料 約15,000円(受講者数により変動)
宿泊料 1 講につき 10,000円

品質管理セミナー ～QC7つ道具～

品質管理担当者のレベルアップを目的に、統計的品質管理手法について解説・指導します。

日 程 11月19日(水)・20日(木)
25日(火)・26日(水) 1泊2日を2回
会 場 金ヶ崎町永栄・ウェルサンピア金ヶ崎
講 師 日本工場経営者協会・内山昭夫
玉川大学経営学部・大藤 正
内 容 TQMの進め方 / QC7つ道具 / PL
と品質保証 / 検査と品質保証 他
受講料 約16,000円(受講者数により変動)
宿泊料 1 講につき 10,000円

開催のご案内

廃棄物処理法対応 講習会

当センターと中小企業総合事業団では、「廃棄物処理法」「建設リサイクル法」についてより深い理解と適切な対応を支援するため、共催により講習会を開催します。ぜひご参加ください。



講習内容 廃棄物処理法の解説 / 建設リサイクル法の解説
日時・場所 9月17日(水) 13:00～17:00
ホテルメトロポリタン盛岡 ニューウィング
盛岡市盛岡駅前北通2-27
申込期限 9月5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・
お問い合わせ先

情報研修課 TEL 019-621-5389
FAX 019-621-5480
E-mail joho@joho-iwate.or.jp
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/j-semina/>

8～9月に統計調査員が
おうかがいします。



毎月勤労統計調査 特別調査にご協力を

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、1～4人規模事業所における賃金、労働時間及び労働者数の動向を都道府県別に明らかにするなどの目的をもつ大切な調査です。調査対象となる事業所には、8～9月にかけ統計調査員が訪問して調査票を作成いたします。

調査した内容は統計を作るためのみに使われますので、ご協力いただいた皆様にご迷惑をおかけすることは絶対ありません。

ご多忙のこととは存じますが、調査の重要性をご理解のうえ、ご協力くださるようお願いいたします。

お問い合わせ先

岩手県総合政策室調査統計課
TEL 019-629-5305

産業情報いわて 2003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2丁目9-1(マリオス7階、19階) TEL.019(621)5389 FAX.019(621)5480
E-mail joho@joho-iwate.or.jp URL <http://www.joho-iwate.or.jp/>

編集印刷 川嶋印刷(株)

2100

古紙配合率100%再生紙を使用しています。

PRINTED WITH
SOY INK