

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16年3月10日発行

MARCH
2004

3

VOL.24



【特集】

平成15年度「環境」に関する実態・意識調査結果 ……[P2]

「環境への配慮は メリットあり」75.0%

優良受注企業紹介 ……[P6]

設計から製作までの一貫した対応力をいかし、
「生産準備支援企業」を目指す

経営革新講座6 ……[P8]

経営革新実現への第一歩

平成16年度商工業研修年間計画 ……[P10]

平成16年度高度技術者起業化支援事業案内 ……[P12]

設備貸与制度 /
工業技術センターだより ……[P13]

経営動向調査結果【1月】 ……[P14]

中小企業大学校仙台校平成16年度研修計画 ……[P16]

【特集】平成15年度「環境」に関する実態・意識調査結果

「環境への配慮は メリットあり」75.0%

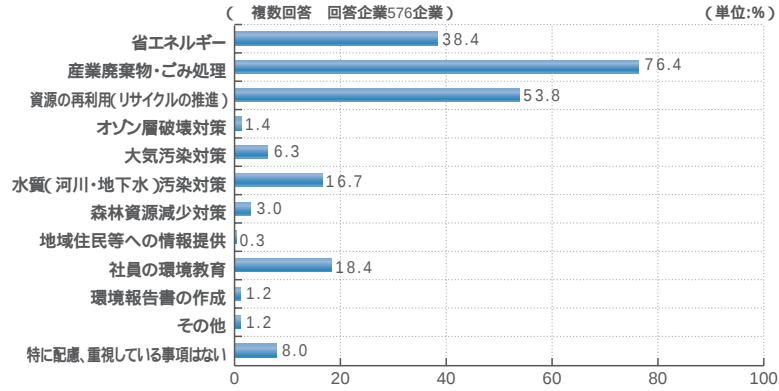
現在、環境への対応は企業にとって重要な課題の一つとなっており、県内企業においてもISO14001の認証取得等、積極的な取り組みが進んでいる。（ 岩手県内における適合事業者件数:130件 H16/2/20現在「出展（財）日本適合性認定協会」）

このような状況を踏まえ、県内企業の経営の参考にしていただくため、当センターでは県内製造業系（鉱業、建設業、製造業）企業を対象とし前年度に引き続き、「環境に関する実態・意識調査」を実施した。

調査について	
対象企業	県内製造業系（鉱業・建設業・製造業） 1,268企業
調査時点	平成16年2月1日現在
回収数	609企業（回収率48.0%）
有効回答数	576企業（有効回答率45.4%）

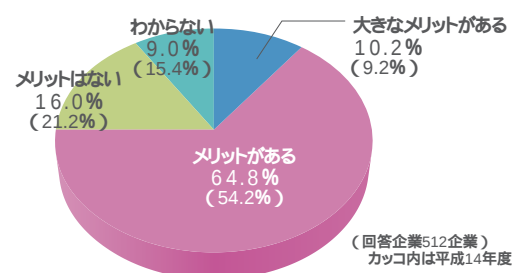
「環境」に関して配慮・重視している事項

「環境」に関して配慮・重視している事項についてみると、「産業廃棄物・ごみ処理」が76.4%と最も多く、以下「資源の再利用（リサイクルの推進）」53.8%、「省エネルギー」38.4%、「社員の環境教育」18.4%の順となっている。



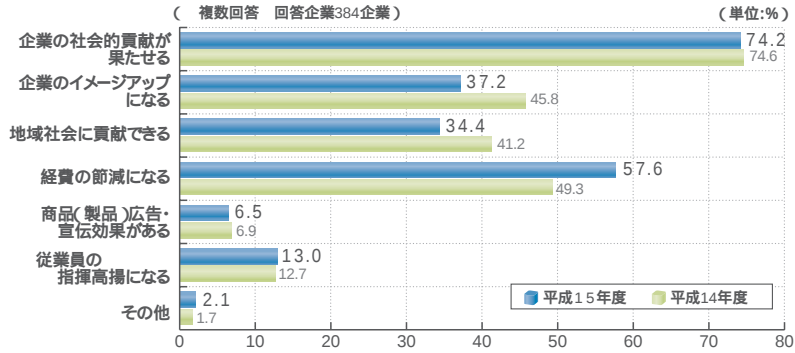
「環境」への配慮・重視によるメリット

「環境」に関して配慮・重視することにより生じるメリットの有無についてみると、「大きなメリットがある」10.2%（前年調査9.2%）、「メリットがある」64.8%（同54.2%）、「メリットはない」16.0%（同21.2%）、「わからない」9.0%（同15.4%）で、「メリットがある（大きなメリットがある含む）」と回答した企業が75.0%（前年比11.6ポイント増加）となっている。



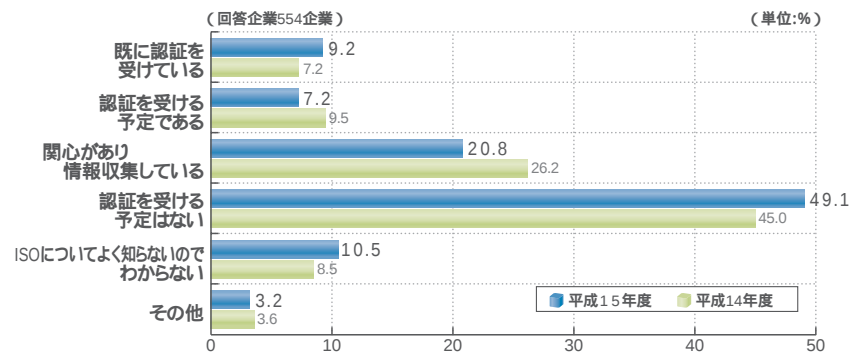
具体的なメリット

「メリットがある（大きなメリットがある含む）」と回答した企業の具体的なメリットについてみると、「企業の社会的貢献が果たせる」が74.2%（前年調査74.6%）と最も多く、以下「経費の節減になる」57.6%（同49.3%）、「企業のイメージアップになる」37.2%（同45.8%）、「地域社会に貢献できる」34.4%（同41.2%）となっている。前年比でみると、「経費の節減になる」が8.3ポイント増加、「企業のイメージアップになる」が8.6ポイント減少となっている。



国際規格ISO14001の認証取得状況

環境に関する国際規格であるISO14001の認証取得状況を見ると、「既に認証を受けている」9.2%（前年調査7.2%）、「認証を受ける予定である」7.2%（同9.5%）、「関心があり情報収集している」20.8%（同26.2%）となっているが、「認証を受ける予定はない」が49.1%（同45.0%）と最も多い。



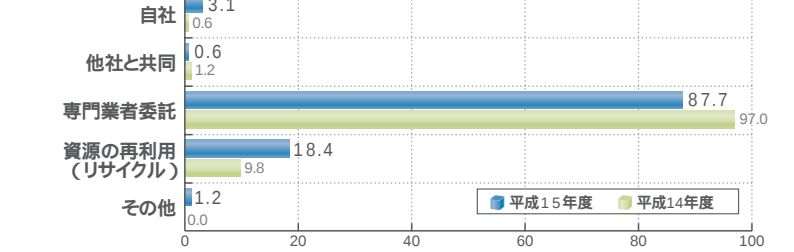
産業廃棄物の処理方法（種類別）

生じた産業廃棄物の処理方法を種類別にみたものである。全種類を通じて「専門業者委託」が他の処理方法に抜きんで多く、次いで「資源の再利用（リサイクル）」が多い。（調査対象とした産業廃棄物は、廃棄物処理法に該当する20種類について質問したものである。なお、ここでは県内企業の実情に応じ代表的・特徴的なものを5種類を掲載。）

廃油

廃油についてみると、「専門業者委託」が87.7%、「資源の再利用（リサイクル）」18.4%、「自社」3.1%となっている。前年比でみると、「資源の再利用（リサイクル）」が8.6ポイント増加した反面、「専門業者委託」が9.3ポイント減少した。

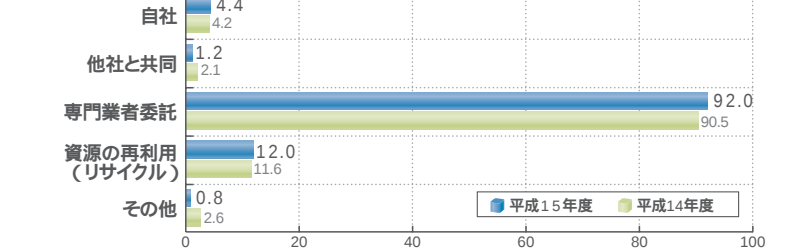
廃油



廃プラスチック類

廃プラスチック類についてみると、「専門業者委託」が92.0%、「資源の再利用（リサイクル）」12.0%、「自社」4.4%となっている。前年比でみると、「専門業者委託」が1.5ポイント、「資源の再利用（リサイクル）」が0.4ポイント、「自社」が0.2ポイント増加した反面、「他社と共同」が0.9ポイント減少した。

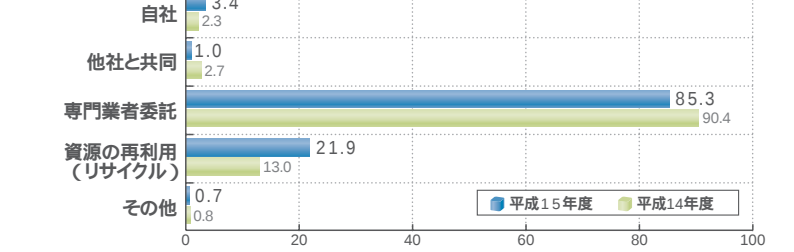
廃プラスチック類



金属くず

金属くずについてみると、「専門業者委託」が85.3%、「資源の再利用（リサイクル）」21.9%、「自社」3.4%となっている。前年比でみると、「資源の再利用（リサイクル）」が8.9ポイントの増加した反面、「専門業者委託」が5.1ポイント減少した。

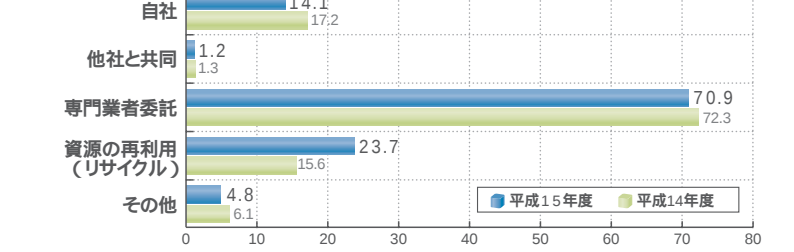
金属くず



紙くず

紙くずについてみると、「専門業者委託」が70.9%、「資源の再利用（リサイクル）」23.7%、「自社」14.1%となっている。前年比でみると、「資源の再利用（リサイクル）」が8.1ポイント増加したが、ほかはすべて減少した。

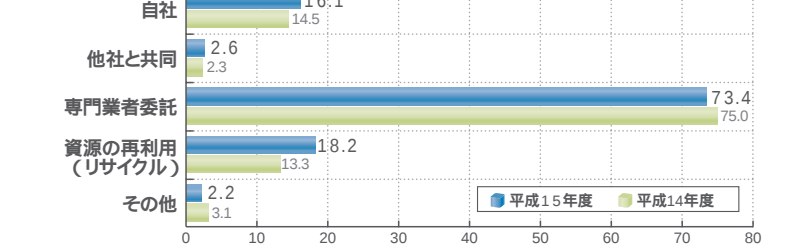
紙くず



木くず

木くずについてみると、「専門業者委託」が73.4%、「資源の再利用（リサイクル）」18.2%、「自社」16.1%となっている。前年比でみると、「資源の再利用（リサイクル）」が4.9ポイント、「自社」が1.6ポイント増加した反面、「専門業者委託」が1.6ポイント減少した。

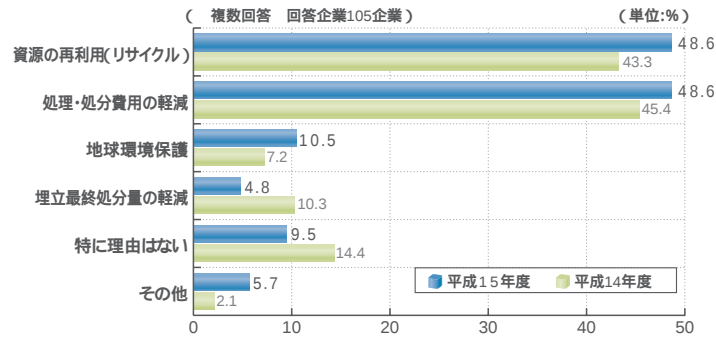
木くず



「自社」「他社と共同」で処理している理由

産業廃棄物について「自社」「他社と共同」で処理している理由をみると、「資源の再利用(リサイクル)」と「処理・処分費用の軽減」が48.6%(前年調査43.3%、45.4%)と最も多く、以下「地球環境保護」10.5%(同7.2%)、「特に理由はない」9.5%(同14.4%)となっている。

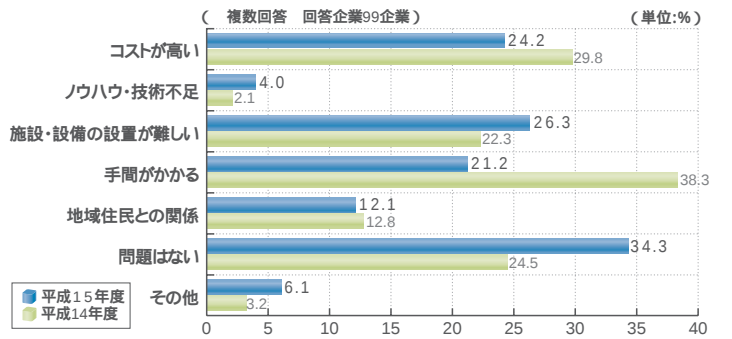
前年比でみると、「埋立最終処分場の軽減」が5.5ポイント、「特に理由はない」が4.9ポイント減少した以外は、増加した。



「自社」「他社と共同」で処理の場合の問題点

「自社」「他社と共同」で処理の場合の問題点をみると、「問題はない」が34.3%(前年調査24.5%)と最も多く、以下「施設・設備の設置が難しい」26.3%(同22.3%)、「コストが高い」24.2%(同29.8%)となっている。

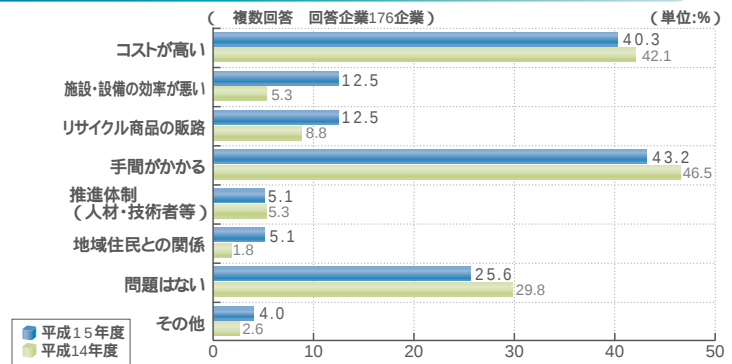
前年比でみると、「問題はない」が9.8ポイント、「施設・設備の設置が難しい」が4.0ポイント増加した反面、「手間がかかる」が17.1ポイント減少した。



資源の再利用(リサイクル)の場合の問題点

「資源の再利用(リサイクル)」の場合の問題点をみると、「手間がかかる」が43.2%(前年調査46.5%)と最も多く、以下「コストが高い」40.3%(同42.1%)、「問題はない」25.6%(同29.8%)となっている。

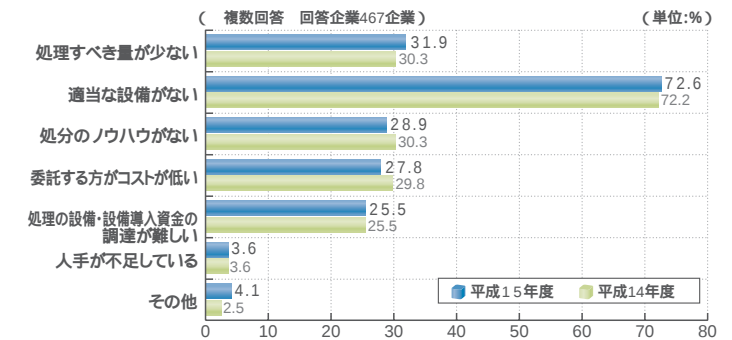
前年比でみると、「設備・設置の効率が悪い」が7.2ポイント、「リサイクル商品の販路」が3.7ポイント増加した反面、「問題はない」が4.2ポイント、「手間がかかる」が3.3ポイント減少した。



専門業者に委託している理由

「専門業者に委託」にしている理由についてみると、「適当な設備がない」が72.6%(前年調査72.2%)と最も多く、以下「処理すべき量が少ない」31.9%(同30.3%)、「処分のノウハウがない」28.9%(同30.3%)となっている。

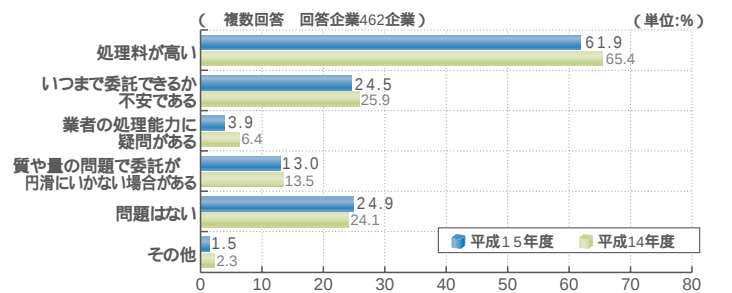
前年比でみると、「その他」が1.6ポイント増加し、「委託する方がコストが低い」が2.0ポイント減少したほかは、前年とほぼ同じである。



専門業者に委託の場合の問題点

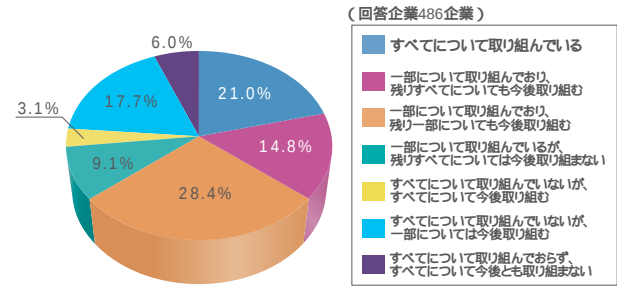
「専門業者に委託」の場合の問題点についてみると、「処理料が高い」が61.9%(前年調査65.4%)と最も多く、以下「問題はない」24.9%(同24.1%)、「いつまで委託できるか不安である」24.5%(同25.9%)となっている。

前年比でみると、「問題はない」だけが0.8ポイント増加したが、他は減少した。



産業廃棄物の減量化・資源の再利用(リサイクル)への取り組み状況

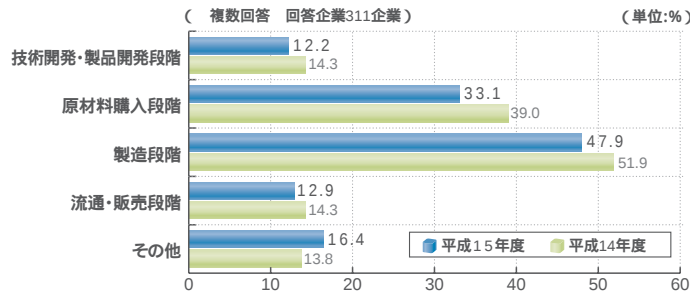
産業廃棄物の減量化・資源の再利用(リサイクル)への取り組み状況をみると、「すべてについて取り組んでいる」が21.0%、「一部について取り組んでおり、残りすべてについても今後取り組む」が14.8%(以上の合計で35.8%)で、今後の取り組みを含めれば3社に1社以上がすべての産業廃棄物について減量化・資源の再利用(リサイクル)をしている。反面、「すべてにおいて取り組んでおらず、すべてについて今後とも取り組まない」が6.0%である。



産業廃棄物の減量化・資源再利用(リサイクル)への取り組み段階

産業廃棄物の減量化・資源の再利用(リサイクル)への取り組み段階をみると、「製造段階」が47.9%(前年調査51.9%)と最も多く、以下「原材料購入段階」が33.1%(同39.0%)、「その他」が16.4%(同13.8%)となっている。

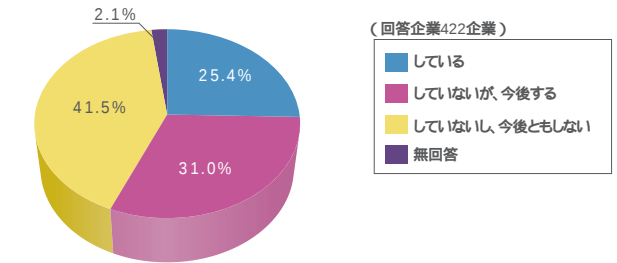
前年比でみると、「その他」が2.6%の増加となっているほかは、すべて減少となっている。



地域住民等への自主的な情報提供の状況

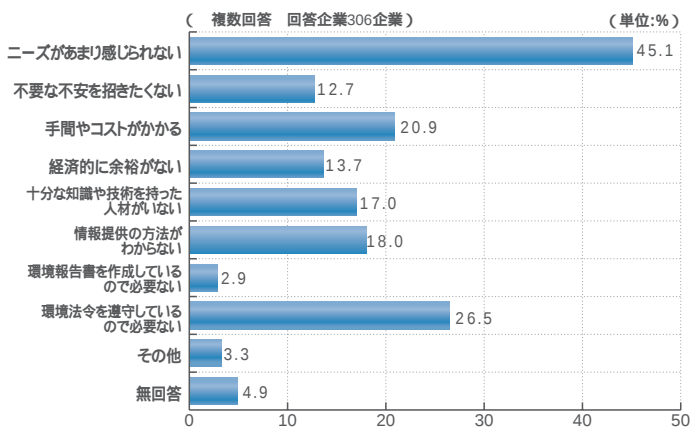
環境に関して取り組み状況をみると、「している」74.4%、「していない」25.6%となっている。

地域住民等への自主的な情報提供の状況についてみると、「していないし、今後ともしない」が41.5%と最も多く、以下「していないが、今後する」31.0%、「している」25.4%となっており、現状では7割強の企業が地域住民等に対し自主的に情報提供をしていない。



環境への取り組みを情報提供していない理由

環境への取り組みを情報提供していない理由をみると、「あまりニーズを感じられない」が45.1%と最も多く、以下「環境法令を遵守しているので必要ない」が26.5%、「手間やコストがかかる」が20.9%、「情報提供の方法がわからない」が18.0%となっている。



環境に関する主な意見・要望等

- ISO 14000に入る前段階としてIESを取得の予定で申請し、第2段階に入っている。社内で研修を行い担当者も研修に出ている。内部監査員の資格を取得し推進している。企業としては自ら実践すると共に、社員個々人も意識改革をすることによって地域貢献にもなるものとする。
- 環境改善は1社のみでは不可能で、地域全体で取り組む事が重要である。廃棄物の処理にしても規制が厳しく自社のみでは経済的に余裕がない。廃棄物のリサイクルにしても県北には施設が少なく、公共団体等が積極的に取り組むべきである。
- 廃棄物問題はどの企業でも問題視していることと思う。当社でも廃棄物の処理コストが年々増大している。製品価格に処理コストを掛ける事も出来ず、大

げさに言えば企業経営を圧迫しているといっても過言ではない状況。当社でもISO 14001の認証を受けている。環境活動の中で廃棄物の極小化に取り組んでいるが、受注産業の為大幅な改善は望めない状況である。今後リサイクルよりも、リデュース・リユースを推進する必要があると考える。

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

設計から製作までの一貫した対応力をいかし、 「生産準備支援企業」を目指す

株式会社石神製作所

―創業から現在までの歩みは―

当社は、昭和32年に(株)新興製作所の業務拡大にともなう協力工場として、先代阿部尚武(現社長の父)が創業しました。当初、対応できる分野はプレス加工だけでしたが、その後徐々にその分野を広げて、金型加工、精密板金加工、省力化自動機的设计・製作、試作品の製作等まで拡大しました。この結果、お客様も受注量も増加してきました。

この間、昭和58年には、プレス部品の量産工場を宮守村に新設し、昭和63年には、組立部門を(有)ダイコウ精密という別法人にしました。また、本社工場は業務拡大にともなう増改築を繰り返した結果、同一敷地内に工場が点在し、生産体制が極めて非効率になっていました。この問題を解決するため平成4年、現在地へ移転しました。

量産対応の宮守工場では、ドットブリッターの部品やフロッピーディスクの部品等を約10年間生産したのですが、採算的に非常に厳しかったことと、量産品はいずれ国内には残らないとの考えから、現在は操業を停止しております。

組立部門を別法人とした(有)ダイコウ精密では、当社に先駆けて平成12年にISO9002の認証を取得しました。認証取得の際には、花巻工業クラブの会員企業の数社が合同で取り組むという、

工業クラブ初の試みに参加しました。複数の企業が合同で取り組むことでいろいろな障害が生じるのではないかと懸念も多少はありましたが、実際にはコンサルタント等への経費負担が軽くなることや、他社の足を引っ張ってはいけないという意識が従業員の取り組み姿勢にプラスに作用するなど、メリットがありました。現在、この経験をいかして、当社自体のISO認証取得に向けて取り組んでいる最中です。

―現在のお仕事の内容、生産体制などは―

板金、プレス加工の試作部品製作を事業の柱の一つとし、特に、これへの短納期対応を得意としております。試作部品製作は、ある程度の時間を要するというのが一般的ですが、当社の場合は4分の1の従業員が設計もできる体制にあり、そのため短納期の実現につながっていると考えております。お陰様で、このような体制を確立し、短納期へも柔軟に対応ができることでお客様にも喜ばれています。

また、プレス金型や治工具、製造ラインの設計から製作まで一貫して対応ができます。そのため、試作部品の製作だけではなく、製品化や量産化のための立ち上げに必要な業務についても、その評価を含め総合的な支援が可能です。当社ではこの総合的な支援を「生

産準備支援」と呼び、当社は「生産準備支援企業」を自認しています。「生産準備支援」を目指し、これを実現することで他社との差別化を図り、現下の厳しい経営環境を切り抜けていきたいと思ひます。

このように柔軟な生産体制を築くためには、設計部門だけではなく他の部門においても従業員の多能工化を図ることが必要です。そのため、定期的に担当部署を入れ替えることにより、複数の部門を担当できるように、人材育成を行ってきました。こうすることによって、工程上ネックとなる部分を重点的に補うことができ、ひいては生産の効率化が図られ、製品の短納期対応が可能になっていると思ひております。

―共同受注ネットワークを全国的に展開されておりますが、

「PROFECT」という名称で、北海道から鹿児島までの企業がネットワークを結んで活動しております。現在参加している企業は、33社あり、加工内容も設計から各種加工、組立完成まで、様々な分野の企業で構成されております。各社は得意とする専門の加工技術を有し、これに特化していますので、これが集結することにより、単独では不可能な案件の受注が可能になります。

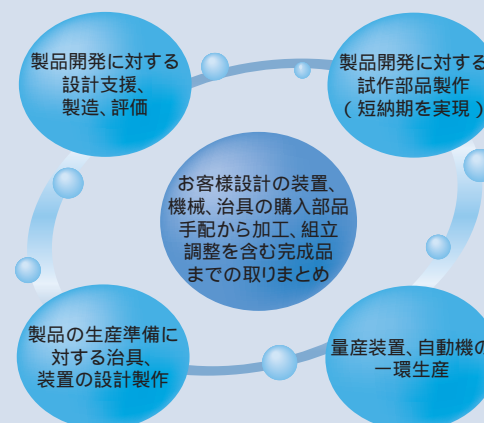
ネットワークを結成することになったのは、3年程前に売上が急激に落ち込

んだ時期があり、「このまま自社だけで活動していても限界がある」との判断がきっかけでした。また、以前参加していたプレス機械メーカー主催の研修会で、全国の中小企業の経営者と交流を持っており、メール等で意見交換を続けておりました。その中で「我々のような中小企業が手を組むことによって、受注の幅を広げることはいかなうか」という話になり、意気投合した経営者の方々とネットワークを立ち上げることになったのです。

当社が関わった具体例としては、現在、量産体制をとっておりますので、量産品を受注することは設備的にも、人的にも対応できませんが、ネットワーク内の企業で分担することによって、受注することは可能になります。現在、このように受注した仕事を分担することが中心となっております。

また、広範囲に新規の受注をするため、ホームページを設けており、最近は問い合わせが増えております。また、受注には至らない場合でも、問い合わせを受けることで、その業界に関する情報を入手できるというメリットがあります。今後は、ホームページによる受注活動も続けながら、各社が技術力を一層高めることで、ネットワークとしての受注能力を強化し、いずれは大企業に太刀打ちできる中小企業の集団になれるよう、お互いに刺激しあいながら頑張っています。

【「PROFECT」の概念図】



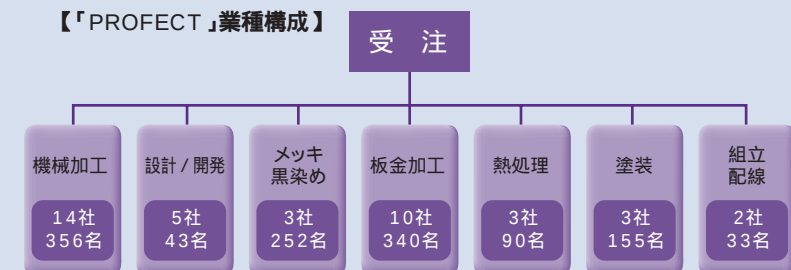
―今後の目標、展望は―

これまで、取引先の信用を得ることを第一の目標にして活動してきました。これからは今まで築きあげた信用を守りながら、しばらくは企業としての体力をつける時期ではないかと考えております。体力をつけることによって、需要変化への柔軟な対応や、自社製品の開発へとつなげていきたいと思ひております。

また、「PROFECT」が共用できる生産管理システムを導入し、「PROFECT」としての活動をさらに活発化、効率化したいと考えております。生産管理システム導入のような、いわゆるIT化を行う場合、目的に逆行するような結果になることがありますが、絶対にこういうことのないシステムの導入を目指します。

さらに、製品の開発も視野に入れています。しかし、実際、製品を開発するとなれば、市場の需要動向を正確に見極めることが不可欠で、このためにはマーケティング力をつけなければなりません。まずはこの点について当社の力を高めなければと考えております。いずれ、まだ先のことですが、製品開発にあたっては、当社単独だけではなく、「PROFECT」として取り組むことも考えられます。それまでは、とにかく現在の業界の流れ、業界のニーズを正確に把握し、当社の得意とする技術を売り込み、そして将来につながる受注を確保、拡大していきたいと思ひます。そうすれば、自ずと足場が固まり、将来展望も開けてくるはずで

【「PROFECT」業種構成】



代表取締役社長 阿部 一郎

企業概要

設立：昭和32年11月
代表者：阿部 一郎
所在地：岩手県花巻市中根子字堂前38番地
電話番号：0198-23-4843
URL：http://www.michinoku.ne.jp/ichiroab/

URL [PROFECT]

：http://www.profect.jp

資本金：10,000千円

従業員数：40名

生産品目：プレス金型、治工具、プレス部品、精密板金品、省力化自動機

主要取引先：アルプス電気(株)、(株)アドバネクス、(株)サトー、JUKI(株)、ジューキ電子工業(株)、東光(株)、東北リコー(株)、日本電気(株)、松下電器産業(株)、三菱製鋼(株)、リコー光学(株) 他

主要設備：

加工部門 CO₂レーザー加工機(1台)、ワイヤー放電加工機(2台)、NCサーボベンダー(2台)、NC油圧ベンダー(2台)、放電加工機(2台)、マシニングセンター(2台)、NCフライス(2台)、フライス(5台)、横フライス(3台)、成形研削盤(4台)、平面研削盤(1台)、工具研削盤(1台)、コンターマシン(1台)、帯鋸盤(1台)、プレス(35t~60t) 他
測定器部門 工具顕微鏡(1台)、投影機(1台)、ロックウェル硬度計(1台) 他

設計部門 3D CAD(1台)、2D CAD(22台)、W-CAD,CAM(1台)、L-CAD,CAM(1台)

経営革新実現への第一歩

昨年5月の第1回より前回までは経営革新の必要性、その捉え方や領域の設定までをお話してまいりましたが、とうとうこの講座も最終回を迎えることとなりました。従いまして今回は皆様がこの経営革新をうまく取り入れ、具体的成果を得るために、より実践に則した具体的な社内体制や実行計画の作り方についてお話を致したいと思います。



経営革新はまず大局着眼から

経営とは暮で言う「大局着眼小局着手」の如く、全体像を掴み具体策を練ることが大切である。経営革新もまた然りである。最も大切なことは経営革新の大局観を持つことである。大局観とは時の流れを読み自らの置き場を定めることであろう。すなわち、これからの経営環境の変化に対応して「わが社をどのような会社に変貌させるか」というビジョン(あるべき姿)をはっきり創ることである。例えば「今までは下請けであったが、三年先には自社ブランドを持った独立企業にするのだ」であるとか、「町の豆腐屋からITを使って全国に商品発送するe-豆腐屋に変身」といった具合である。

ビジョンは大胆なほど良い。ある意味では荒唐無稽な夢を描くことさえ許される。いやそうでなければ、現状のしがらみから抜け切れない。しかしそこには一定の不文律がある。それは「機軸を離れない」と言うことだ。ヤマト運輸が従来の企業向け大口貨物から一般消費者向け宅急便への大変貌を遂げた経緯を見てもそれは明らかである。何を考えても良い、自由にビジョンを描け、しかし何を大切にするのか、何を持って他社との間に競争優位性

を持つのか、この点だけは押さえておいて欲しい。

小局着手の第一歩はリーダー作りから

さて、大局に着眼したならば、次に行くことは小局着手である。経営革新取り組みへの第一歩は、具体的に実践する部隊を創ることである。

まずリーダーである。当然経営トップが自ら陣頭指揮に当ることは言うまでも無いが、こと実践と言うこととなると、全てトップがと言う訳にはいかない。さて、誰がリーダーとして最もふさわしい人材なのか、この探索が重要である。単純に役職序列で決めることは失敗を招く。といって若手抜擢とばかり単純に勢いのある新人を起用することは極めて危険である。

日産の革新を成功に導いたゴーン氏はまず幹部の全てとの面談を行った。この面談は二つの目的を持っている。一つは当然トップの持つ大局観すなわちビジョンを理解させることである。そして、もう一つは、それに対する幹部社員の反応や意見によって、そのビジョンに対する前向きさや具体的な対策構築力・実行力の在り処を確認することである。現実には全社員が諸手を挙

げて経営革新に賛同することは殆ど無いのである。従って、まさにこのプロセスを経て、社内の改革先導者(イノベーター)は誰で、追従者(フォロワー)は誰で、抵抗者(アンチ)は誰かを見定めるのである。

リーダーはこの改革先導者の中から、最も論理構築がしっかりとて、チームをうまくまとめ、実行力に長けた人物を選定することが望ましい。時には、中枢の精鋭ではない人物が浮上することもある。しかし、「革新は辺境より起こる」の例えの如く、案外素晴らしい人材を見過ごしていた事例もあり、この機会に再確認することがあっても良い。大胆にリーダーを選んでいただきたい。

改革プロジェクト・チーム編成も同時並行的にこの面談を参考に任命していただきたい。ここで注意する点は、出身組織が偏らない配慮が必要である。先ほどの日産ではクロス・ファンクショナルすなわち組織横断的に人材を選別している。しかも夫々の組織の中心的人材を選出している点に注目する必要がある。往々にしてあるのは、現在の売上や生産を優先するあまり、中心的人物の選出を現場、特に上司が嫌があることがある。しかし、プロジェクト・チームは明日の経営を創る連中であることを肝に銘じて欲しい。

外部ブレインの活用

私の立場が経営コンサルタントであるがため、我田引水と取られがちだが、あえて非難を恐れずに言うと、外部ブレインを大いに活用すべきである。

経営革新は社内のしがらみやタブー、因習を断ち切ることにある。極めて俯瞰的且つ冷徹に、何の利害関係もない第三者的立場であって、しかも経営に精通しているような人物のオブザーブはその成功道程にとって欠かせないものである。

勿論その外部ブレインが従来からの顧問税理士であったり、行政の支援機関や商工会議所・商工会といった経済団体であつても一向に構わない。要は経営革新の進展を時にリードし、時に支える人物として信頼に足る人物であれば良い。

実行計画書作り

ビジョンが富士山頂ならば、実行計画はルート計画であり、行程表であり、資金計画書である。

まず富士山頂すなわちビジョンのイメージはできる限り具体的に定めておく必要がある。具体的とは三年後を山頂とした定性的目標と定量的目標(数値目標)である。この点についてはプロジェクト・チーム内で相当の議論を行っておくことが重要である。これを断片的な時間の中でやると、議論の煮詰まりが悪くなり後に禍根を残す。ここは2・3日の合宿で、徹底討論を交わす必要があるだろう。

一度徹底的な検討を行っておくと、後の具体論に対して、それほど軸ブレを起こすことはない。とにかく核となる部分は早い時期での共有化を行うことは必須である。

到達点が決まればどのルートで登る

かを決めること、すなわち三年の時間軸に落とし込むことである。所謂ポップ・ステップ・ジャンプの絵姿を作り上げることである。別名ロードマップ(道路地図)とも言う。初年度から一気にと言うパターンもあれば、初年度はゆっくりと下ごしらえをしてというパターンもある。当然各年度別資金計画や売上・経費などの数値目標といった具体的目標をマイルストーンとして設定しておかねばならない。特に初年度計画は月別に落とし込むなど、より精密に作り上げる必要がある。

計画の概要項目は、何時、誰が、何を、どの様に、どれ位……といった5W2Hを基本とする。所謂成功ドラマのシナリオ作りと考えていただければよい。どのようにドラマが展開し、最後にうまくハッピーになるよう仕立てることである。

社内に革新の風土を作る

さて、実行計画を全社に示すときが来る。当然新しい企業へと変貌するキックオフである。トップ自らの姿勢を示すイベントが必要である。しかし淡々と経営革新の方針や計画を読み上げるだけではインパクトは低い。

セブンイレブンでは一週間売れなかった在庫を店から一掃する運動が始まった。アサヒビールでは古いビールを一齐に廃棄処分してしまった。

今日から始まる新しい動きを象徴するドラスティックな運動をスタートさせねばならない。この一ページをトップ自ら演じることが大切である。

大胆な組織改革や人事の大抜擢も効果がある。社員は固唾を呑んでこの改革の行方を見守っている。従って不退転の決意を具体的に示さねばならない。これが革新の風土作りの第一歩である。

「五つの壁」でも述べたように、しかしあくまでこれはスタートである。継続して初めて革新の風土が定着するのである。

松下幸之助翁は「経営成功の秘訣とは成功するまで続けること」とおっしゃっていた。今経営革新実現に向けその第一歩を歩みだした。この経営革新を成功させるには、成功するまで続けることしかない。その決意を心に誓い、一歩一歩前進していただきたい。皆様のご成功をお祈り申し上げます。

SG&Gビジネスディレクション株式会社
代表取締役社長 吉田史朗



速報!

平成16年度 商工業研修 年間計画

当センターでは、中小企業の皆様を対象に各種研修・セミナーを開催しています。

研修は国と県の補助を受けており格安の受講料でご利用いただけます。

詳細はホームページで確認するか、電話でお問合せください。

■ 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・建設業・運輸業等	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

管理者・後継者に要求される6つのテーマを18日間の体験学習で学ぶロングランコースです。

- 講 師 ● (株)エム・イー・エル
日 程 ● 平成16年6月8日(火)~11月17日(水)
(2泊3日を6回)
受講料 ● 約90,000円
(受講者数により変動・定員30名で約半額)
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	6/8(火)~10(木)
2	計数の理解・経営分析	雫石町・ゆこたんの森	7/7(水)~9(金)
3	ビジネスゲーム	安代町・ホテル安比グランドアネックス	8/4(水)~6(金)
4	マーケティング・販路開発	松尾村・八幡平ロイヤルホテル	9/7(火)~9(木)
5	リーダーシップ・部下指導	雫石町・ゆこたんの森	10/5(火)~7(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	11/15(月)~17(水)

経営者大学 ミドルマネジメント初級コース

- 内 容 ● 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 石黒仁司
日 程 ● 平成16年10月19日(火)・20日(水)・26日(火)・27日(水)
会 場 ● 安代町・ホテル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・定員30名で約半額)
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

- 内 容 ● 経営体験事例、2005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17年1月12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・定員30名で約半額)

コンピテンシー研修

- 内 容 ● 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16年9月15日(水)・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・定員30名で約半額)

ISO9001 内部監査員養成講座

- 内 容 ● 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16年6月22日(火)~24日(木)
会 場 ● 金ヶ崎町・ウェルサンピア金ヶ崎
受講料 ● 約12,000円
(受講者数により変動・定員30名で約半額)
宿泊料 ● 20,000円

経営分析& キャッシュフロー講座

- 内 容 ● モデル決算書を使った経営分析とキャッシュフロー計算書作成
講 師 ● 税理士榎山直樹事務所 榎山直樹
日 程 ● 平成16年8月23日(月)・24日(火)
会 場 ● 安代町・ホテル安比グランドアネックス
受講料 ● 約8,000円
(受講者数により変動・定員30名で約半額)
宿泊料 ● 10,000円

品質管理セミナー

- 内 容 ● 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
玉川大学経営学部 大藤 正
日 程 ● 平成16年11月18日(木)・19日(金)・24日(水)・25日(木)
会 場 ● 雫石町・ゆこたんの森
受講料 ● 約16,000円
(受講者数により変動・定員30名で約半額)
宿泊料 ● 10,000円×2回

営業マン養成講座

- 内 容 ● 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16年7月12日(月)・13日(火)・21日(水)・22日(木)
会 場 ● 松尾村・八幡平ロイヤルホテル
受講料 ● 約14,000円
(受講者数により変動・定員30名で約半額)
宿泊料 ● 10,000円×2回

パソコン無料2日コース

- 講 師 ● いわて産業振興センター職員
会 場 ● 盛岡市・マリオス11F
定 員 ● 10名

ワード・エクセル入門講座

- 内 容 ● 文書作成、表計算
日 程 ● 平成16年5月19日(水)・20日(木)・10月13日(水)・14日(木)

ホームページ作成入門講座

- 内 容 ● ソフトの基本操作、全体設計、ページ作成他
日 程 ● 平成16年7月14日(水)・15日(木)・11月10日(水)・11日(木)

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

いわてで 起業してみませんか

～岩手県内で起業を目指す意欲的な技術者を募集します～

1 募集目的

当センターでは、実用化可能性のある研究テーマをお持ちの方で、岩手県内で起業を目指す意欲的な技術者を募集します。

2 応募対象

自ら研究開発を実施できる技術及び実用化研究テーマを持ち、岩手県内で起業を目指す方。ただし、現在、企業等に属している方については、採用時には原則退職することが必要です。

3 研究開発期間及び採択予定件数

- (1) 研究開発期間は、最長の場合でも平成17年度末までです。
- (2) 採択予定件数は、2件以内です。

4 条件

研究開発終了後、1年以内に岩手県内に企業を設立し、設立後5年間県内において開発成果を活用した事業を営むこと、又は1年以内に岩手県内に事業所がある企業に技術を移転し、技術移転後当該企業が5年間、県内において開発成果を活用した事業を営むことが必要です。

5 主たる勤務場所

主たる勤務場所は、岩手県工業技術センターで、同センターに設置された設備等を活用し、事業化に向けた研究開発を行っていただきます。工業技術センターでは、酸化亜鉛単結晶の応用技術開発、トリアジンチオール応用技術開発、ペレットストーブなど各種製品開発のほか、木材加工、金属加工、食品機能性を活用した食品開発に取り組んでいます。詳しくは、URL: <http://www.kiri.pref.iwate.jp/kiri/参照>

6 採用

採用者は、当センターの期限付研究員となります。

7 応募方法等

応募方法等詳細につきましては下記あてでお問合せ下さい。

8 応募期間

平成16年2月23日(月)～3月31日(水)まで(期限内に必着のこと。)

応募受付及び詳しい事業の案内などについて

財団法人いわて産業振興センター(新事業推進部新事業支援課)
〒020-0045
岩手県盛岡市盛岡駅西通二丁目9番1号(マリオス7F)
TEL019-621-5070 FAX019-621-5481
E-mail: kigyoka1@joho-iwate.or.jp
URL: <http://www.joho-iwate.or.jp/info/koudo/>

実施可能な研究開発や機器等の試験研究環境などについて

岩手県工業技術センター(企画情報部)
〒020-0852 岩手県盛岡市飯岡新田3-35-2
TEL019-635-1115 FAX019-635-0311
E-mail: kikaku@sv02.kiri.pref.iwate.jp
URL: <http://www.kiri.pref.iwate.jp/kiri>
ホームページでは、当センターの研究成果や活動状況、保有設備一覧などがご覧いただけます。

その他

岩手県商工労働観光部産業振興課(産業振興主査)
〒020-8570 岩手県盛岡市内丸10番1号
TEL019-629-5550 FAX019-629-5549

設備貸与制度

100万円～6,000万円まで
貸付OK!

長期 最長
7年返済

低利 年利
2.3%

無担保 保証協会の
保証も不要



利用者に代わって機械設備を当センターが購入し、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。(一部対象外業種・設備あり)

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)

リースもあります

リース期間 原則として5年(利率1.860%)か7年(利率1.382%)となります。
対象企業 従業員20名以下(小売・卸・サービス業は5名以下)の中小企業。
20名を超え50名以下の企業も利用できますが、条件がありますのでお問い合わせください。

お申込み・
お問合せ先

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

IRRI Letter

曲げ木技術を使った 木製車いす

工業技術センターでは、木材を曲げる新しい技術と装置をデンマークから導入しています。この技術は、木材を加熱して可塑化し、繊維方向に圧縮するものです。この圧縮された木材(コンプレッドウッド)は、従来の熱いうちに曲げるスチーム曲げ木と異なり、常温で曲げることができます。この装置で岩手県産広葉樹のブナ材やナラ材の縦圧縮処理試験を行い、木製品製造業の技術支援に活かしています。

そのひとつに、部品に曲げ木加工を活用して一般家庭内でも違和感のない木製車いすを提案、試作しました。実際の使用状況を想定した日本工業規格の手動車いす試験もクリアし、一般的車いすと比べ、重量、寸法は同等、かつ十分な耐久性があるものです。さ

らに試作品を国際福祉機器展に出展し、来場者の聞き取り調査を行いました。その結果を製品に反映させ、セミオーダーメイドの室内専用木製手動車いすとして商品化しました。商品の詳細は、協同組合岩手木工センター(盛岡市茶畑2-3-12 電話:019-652-2078 ファックス:019-652-2066)までお問い合わせください。

なお、この木製車いすに寄せられた主な感想・意見は次のとおりです。

- 使用状況に応じられる交換式シートが良い。
- 木の素材感が良く、このような車

いすを探していた。

- 室内で扱いやすそう。
- 足かけ部の収納方法が良く、邪魔なものが前部に無いのが使いやすくて良い。
- 手頃な価格にしてほしい。
- リースを要望したい。



◀木製車いす

お問合せ先

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

小売業の売上、
収益が2ヶ月連続で上向き
11月実績調査結果より

全業種での推移〔調査票回収 895 企業（有効回収率 54.2%）〕

【生産・売上】 増加したという企業は15.4%と、前月調査の12.8%から2.6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35.5%を1.6ポイント上回ったことから指標はほぼ横ばいとなった。

【収益】 増加したという企業は8.0%と前月調査の8.8%から0.8ポイント下回り、減少したとする企業は40.8%と前月調査の41.5%を0.7ポイント下回ったことから、指標は横ばいとなった。

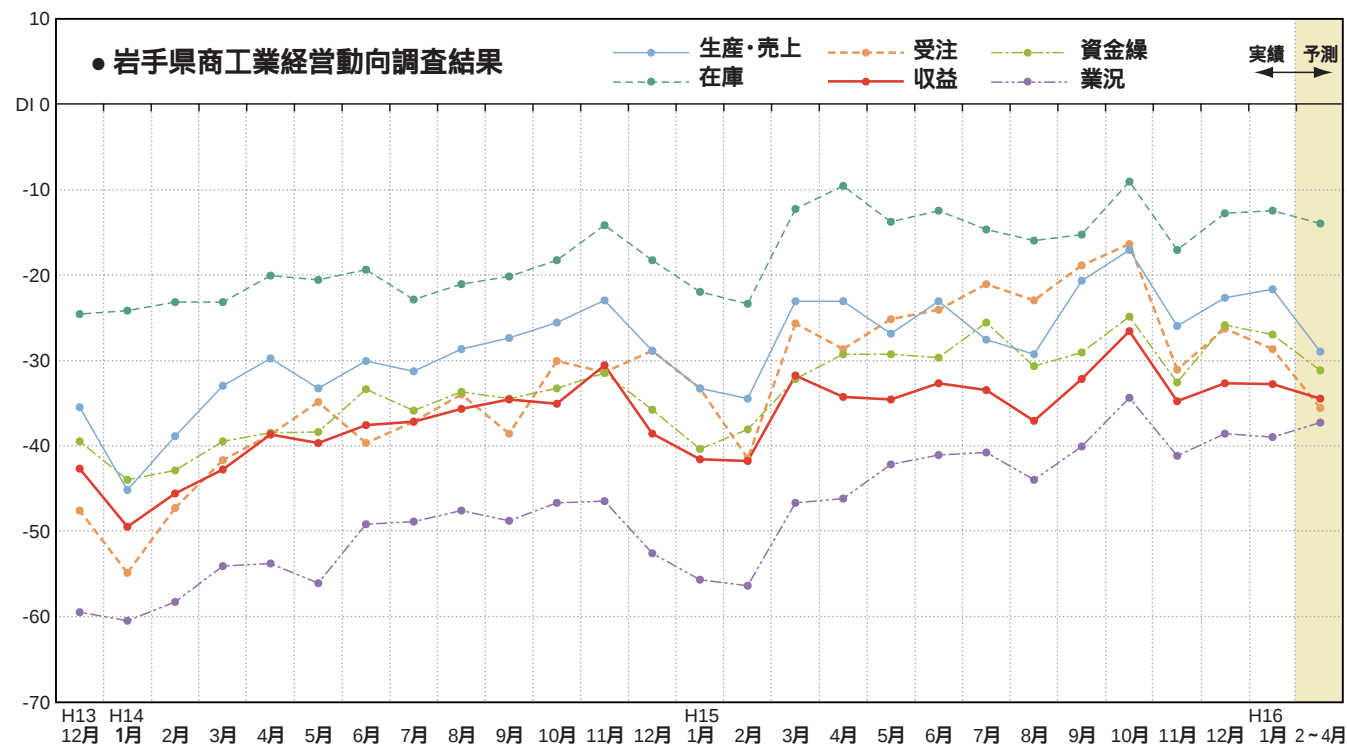
【資金繰り】 好転したという企業は5.1%と、前月調査の5.8%から0.7ポイント下回り、悪化したと回答した企業は32.1%と前月調査の31.7%を0.4ポイント上回ったことから、指標はほぼ横ばいとなった。

【16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8.5%と、当月実績を6.9ポイント下回っている。減少すると予測している企業は37.5%と当月実績を0.4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6.4%(当月実績比1.6ポイント低下)悪化40.9%(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下向きとなる。

資金繰りは好転3.9%(当月実績比1.2ポイント低下)悪化35.2%(同3.1ポイント上昇)となっており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

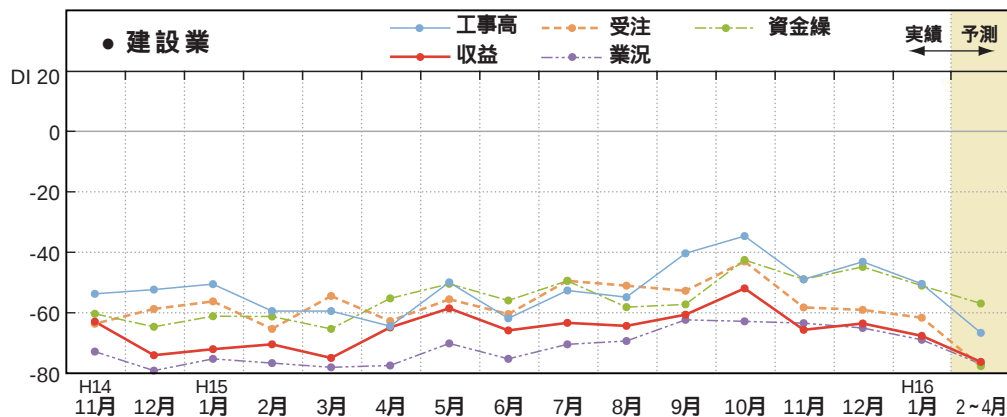
この調査結果はDI値で表しています。DI値とは増加(好転)企業割合から減少(悪化)企業割合を差引いた指数です。(増減は前年同月比)



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9.7%と前月調査の10.2%を0.5ポイント下回り、減少したとする企業は60.2%と前月調査の53.4%を6.8ポイント上回ったことから、指標は下向きとなった。

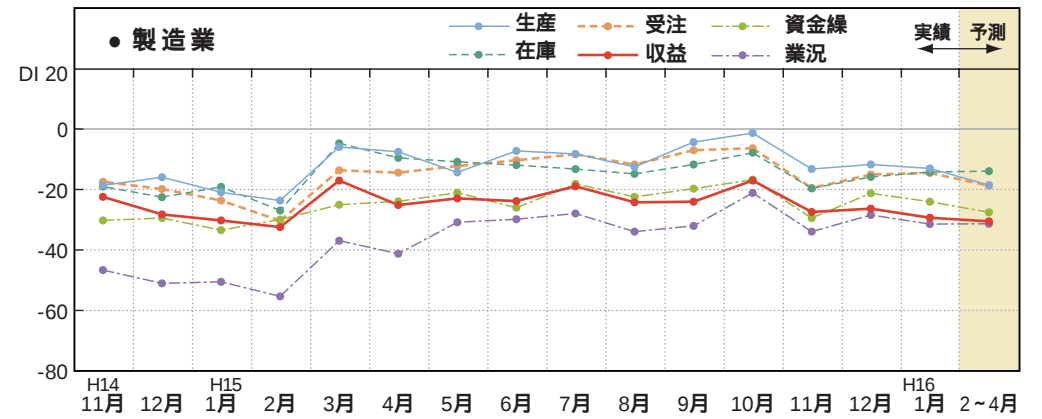
また、収益は増加2.2%(前月調査2.3%)減少69.9%(同65.9%)で指標は下向きとなった。



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23.8%と前月調査の18.8%を5.0ポイント上回り、減少したとする企業は36.9%と前月調査の30.6%を6.3ポイント上回ったことから、指標はほぼ横ばいとなった。

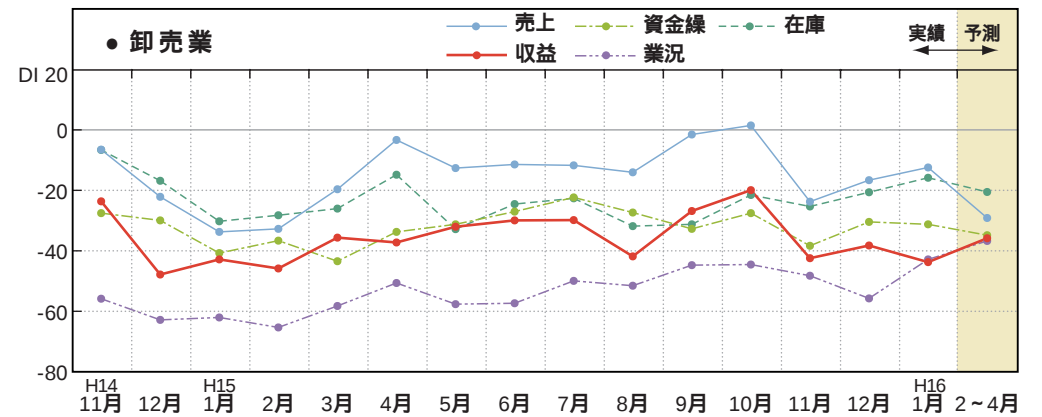
また、収益は増加11.5%(前月調査13.0%)減少40.8%(同39.3%)で指標は下向きとなった。



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21.4%と前月調査の18.5%を2.9ポイント上回り、減少したとする企業は33.9%と前月調査の35.2%を1.3ポイント下回ったことから、指標は上向きとなった。

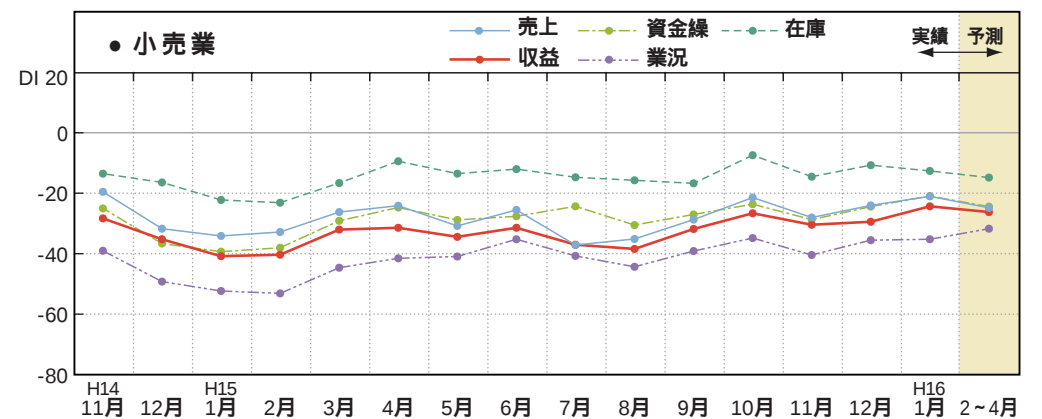
また、収益は増加6.3%(前月調査10.0%)減少50.0%(同48.3%)で指標は下向きとなった。



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9.9%と前月調査の9.4%を0.5ポイント上回り、減少したとする企業は31.1%と前月調査の33.4%を2.3ポイント下回ったことから、指標は上向きとなった。

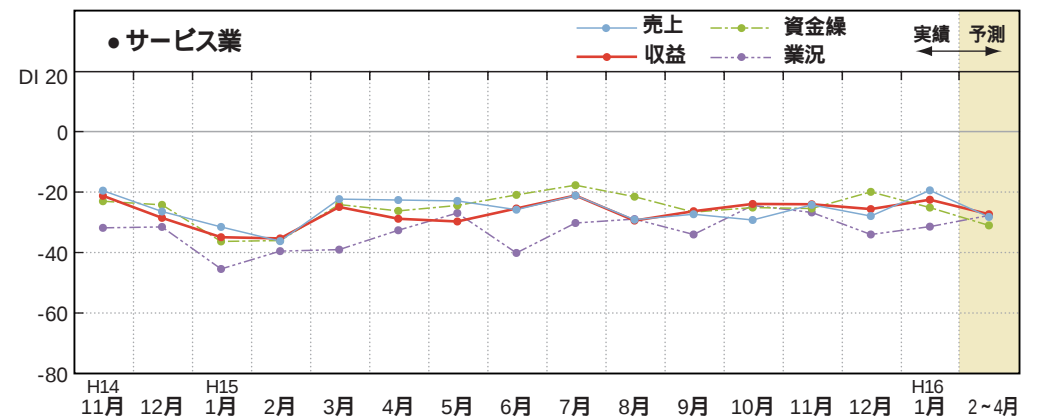
また、収益は増加6.8%(前月調査6.4%)減少31.2%(同35.9%)で指標は上向きとなった。



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15.0%と前月調査の9.3%を5.7ポイント上回り、減少したとする企業は34.5%と前月調査の37.4%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10.4%(前月調査9.9%)減少33.0%(同35.6%)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 16年1月までは実績値で2月 4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

平成16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16年度研修計画が決まりましたので、お知らせいたします。

研修NO	研 修 コ ー ス	実 施 時 期	定 員	受 講 料
04-01	経営トップセミナー〔Ⅰ〕	4月16日(金)～17日(土)	40	21,000円
04-02	新任管理者養成講座〔Ⅰ〕	4月19日(月)～23日(金)	40	41,000円
04-03	女性リーダーシップ開発講座	5月19日(水)～21日(金)	40	27,000円
04-04	新任管理者養成講座〔Ⅱ〕	6月7日(月)～11日(金)	40	41,000円
04-05	実践財務管理(財務力強化シリーズ1)	7月5日(月)～8日(木)	30	34,000円
04-06	勝ち残りの経営戦略構築セミナー	7月7日(水)～9日(金)	30	27,000円
04-07	管理者のための部下育成講座	7月12日(月)～16日(金)	30	41,000円
04-08	目標達成能力強化講座	7月20日(火)～22日(木)	30	27,000円
04-09	営業管理者のマネジメント講座(営業力強化シリーズ1)	7月21日(水)～23日(金)	35	27,000円
04-10	実践的な現場改善の進め方(生産性向上シリーズ1)	7月27日(火)～30日(金)	40	34,000円
04-11	提案営業実践講座(営業力強化シリーズ2)	8月2日(月)～4日(水) 11月11日(木)～12日(金)	30	41,000円
04-12	財務体質改善講座(財務力強化シリーズ2)	8月3日(火)～6日(金)	30	34,000円
04-13	実践的な品質管理の進め方(生産性向上シリーズ2)	8月17日(火)～20日(金)	30	34,000円
04-14	販売計画実践講座(営業力強化シリーズ3)	8月18日(水)～20日(金)	30	27,000円
04-15	トップマネジメントのための経営実践力強化講座	8月27日(金)～28日(土) 9月17日(金)～18日(土) 10月22日(金)～23日(土) 11月11日(木)～13日(土)	20	73,000円
04-16	新規顧客開拓と得意先管理(営業力強化シリーズ4)	9月27日(月)～29日(水)	30	27,000円
04-17	実践!問題発見と解決法	10月4日(月)～6日(水)	40	27,000円
04-18	経営トップセミナー〔Ⅱ〕	10月8日(金)～9日(土)	45	21,000円
04-19	革新のためのキャッシュフロー管理(財務力強化シリーズ3)	10月12日(火)～15日(金)	30	34,000円
04-20	部下育成と組織的営業の進め方(営業力強化シリーズ5)	10月13日(水)～15日(金)	30	27,000円
04-21	実践的な生産管理の進め方(生産性向上シリーズ3)	10月18日(月)～21日(木)	30	34,000円
04-22	営業リーダーの能力開発	10月25日(月)～28日(木)	40	34,000円
04-23	流通業のための市場戦略	10月27日(水)～29日(金)	20	27,000円
04-24	女性リーダーのための問題解決	11月8日(月)～10日(水)	40	27,000円
04-25	人材育成計画策定講座	11月24日(水)～26日(金)	30	27,000円
04-26	実践的資金調達の進め方(財務力強化シリーズ4)	11月24日(水)～26日(金)	30	27,000円
04-27	顧客の心をつかむ新商品開発	1月12日(水)～14日(金)	30	27,000円
04-28	管理者のためのリーダーシップ講座	1月17日(月)～19日(水)	30	27,000円
04-29	意欲を高める人事・賃金制度	1月19日(水)～21日(金)	25	27,000円
04-30	実践的コストマネジメントの進め方(生産性向上シリーズ4)	2月1日(火)～3日(木)	30	27,000円
04-31	管理者のためのコーチング講座	2月8日(火)～10日(木)	30	27,000円
04-32	競争力を高める社内業務の効率化	2月14日(月)～16日(水)	35	27,000円
04-33	小売業のための売上アップ講座	2月22日(火)～24日(木)	22	27,000円
04-34	実践!営業現場の問題解決	3月2日(水)～4日(金)	30	27,000円
04-35	工場管理者養成コース(第10期)	8月～1月、毎月3日間	20	174,000円
04-36	経営管理者養成コース(第12期)	7月～12月、毎月5日間	20	285,000円
04-37	オーダーメイド研修Ⅰ	2月4日(金)～5日(土)	20	21,000円
04-38	オーダーメイド研修Ⅱ	3月11日(金)～12日(土)	20	21,000円
04-39	ビジネスプラン・ブラッシュ・アップ講座(新規創業支援研修)1	7月15日(木)～17日(土) 8月6日(金)～7日(土)	30	10,000円
04-40	ビジネスプラン・ブラッシュ・アップ講座(新規創業支援研修)2	2月16日(水)～19日(土)	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いただく趣旨から、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)の経営者、管理者等の方々を受講対象者です。また、年令・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・建設業・運輸業等	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5千万円以下、又は従業員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/>

産業情報いわて 2004年3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)



古紙配合率100%再生紙を使用しています。

