

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11月10日発行

NOVEMBER 11
2004
VOL.32



【特集】IT先進事例

(株)山元の情報システム概要とその内容 [P2]

安全管理からスタートした 企業情報システム

経営革新講座 実務シリーズ4 [P6]

戦術を洗い出す

下請取引適正化推進月間のお知らせ [P8]

いわて起業家大学院開催案内 /
シェアードオフィス入居募集案内 [P9]

いわてアントレプレナー交流会開催案内 [P10]

工業技術センターだより [P11]

研修案内 / 設備貸与制度案内 [P12]

安全管理からスタートした 企業情報システム

釜石市に本社を置く株式会社山元は、海運業をはじめとして陸上、港湾・漁港工事までを手掛ける、三陸中部地方でも屈指の総合建設会社。県内の建設業界は依然として厳しい状況にあるが、同社では徹底した品質管理に取り組むことで業績は堅実に推移している。その企業経営に大きく貢献しているのが、同社が独自に開発した情報システムの存在だ。そもそもは社員の安全確保のためにスタートしたというシステム構築が、どのようにして経営品質の向上にまで繋がることになったのか。社長の山元一典さんに開発の経緯と現在のシステム概要を伺った。



沿岸地方の建設会社初、ISO9001を取得

株式会社山元は、1952年に創業者である先代の山元文彌氏によって三陸沿岸における木材・雑貨の運送などを行う海運業者として産声を上げた。その後の60年代には北海道をも含めた太平洋沿岸での石炭の輸送を担うようになり、70年代には港湾・漁港工事の需要拡大にともないガット船を導入、石材運送事業をスタートさせた。と同時に建設業の許可を取得し地元建設会社に協力する形で漁港修築工事分野に進出。80年代には釜石港湾口防波堤工事や宮古市公共下水道工事など数々の大規模事業にも参加するなど、時代の要請に合わせて徐々に事業規模を拡大・発展させてきた。

そして現在、同社が取得する許認可業種は特定建設業(土木一式他14業種)や測量業をはじめ指定給水装置工事

業など合計8種。事業は陸上土木工事と港湾・漁港工事の2つに分かれ、元請工事として陸上土木工事においては平成13年に受注した「水海交差点改良工事」で、その安全管理および工事施工のレベルの高さから三陸国道工事事務所長優良工事表彰を受賞した。また港湾工事においては平成14年に受注した「釜石港湾口地区防波堤(南堤深部)上部工事(その2)」で東北地方整備局局長表彰を、漁港工事では平成13年受注の「釜石漁港修築(第5号)工事」で岩手県知事優良工事表彰を受賞するなど、工事施工はもとより施工計画などの面からも高い評価を得ている。

さらに同社では工程管理や安全管理といった社内環境の整備にも力を注いでおり、岩手労働基準協会からは年間無災害記録達成を表彰されたほか、岩手労働局から快適な職場環境に対する局長表彰を受けている。平成14年には、地元建設業界としては初めての国際規格品質マネジメントシステム(ISO

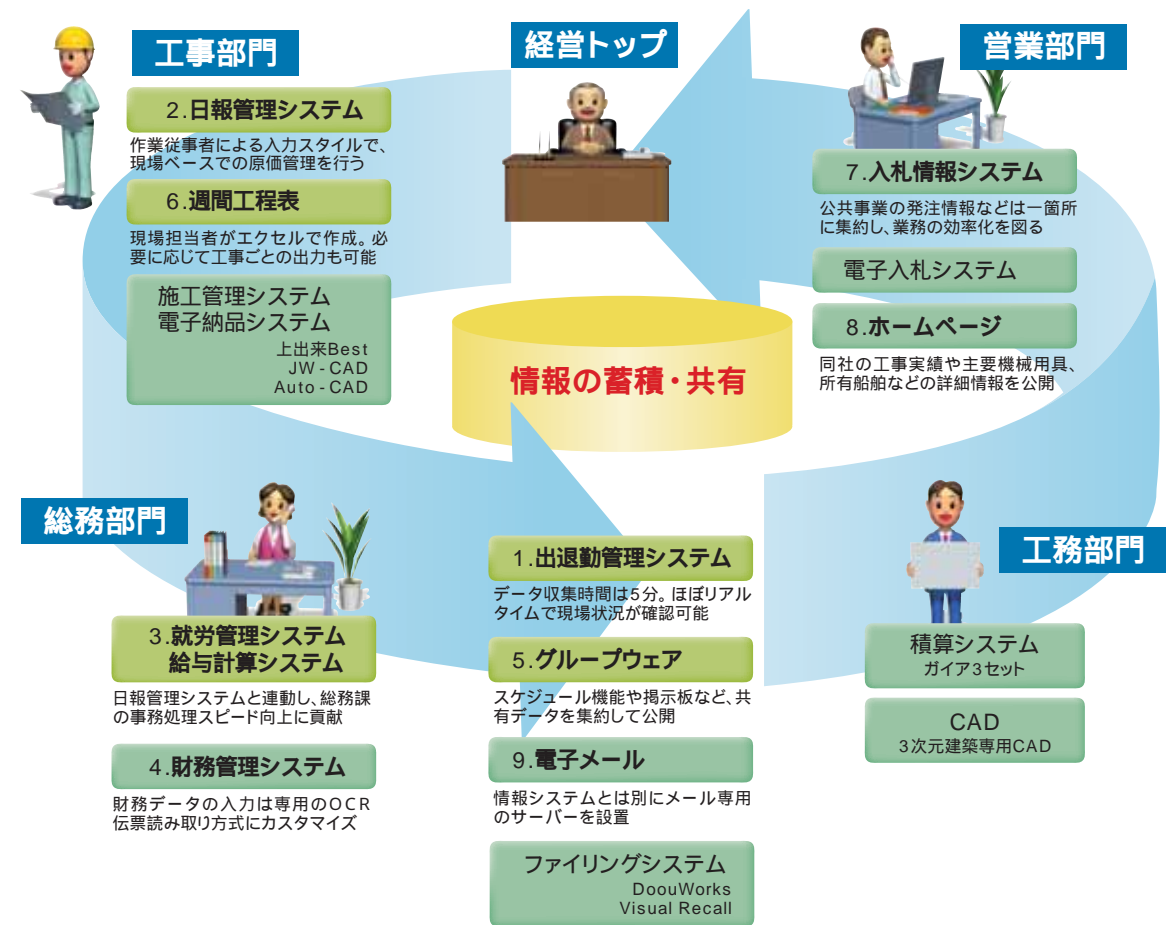
9001)認定を取得。文字通り、三陸中部沿岸地方の建設業界を牽引する優良企業である。

4部門で構成される情報システム

工事の発注件数減少という逆風が渦巻く建設業界において、株式会社山元の業績は驚くほど堅実に推移しているといえるだろう。しかし現社長の山元一典さんは「さらに厳しさを増す競争に打ち勝って生き残っていくためには、何らかの方針を打ち出していかなければならない」と語る。同社が業界でいち早くITの導入を決め、企業情報のシステム化を推し進めたのも、つまりはこの競争時代を勝ち残るための経営戦略のひとつであった。

その株式会社山元の情報システムは、大きく分けると「就労管理システム」「日報管理システム」「出退勤システム」「財務管理システム」の4部門で構成される。

システム全体図



なかでも「出退勤システム」は同社のシステムネットワークの根幹をなす重要な部分である。

運用の流れを説明しよう。同社の業務に従事する者は、元請け・下請けに関わらず全員がIDカードを所持している。カードは出社の際、本社あるいは各現場に設置された就労ターミナル(タイムレコーダー)にスキャンさせる。カードからのデータは本社は直接、現場事務所分はダイヤルアップ接続で本社サーバに蓄積され、グループウェアの出退勤掲示板に表示される。また各現場の責任者はシステム上の作業予定ページに翌日の業務を入力することになっており、この作業予定と出勤簿という2つのデータはサーバで処理され、出勤点検簿というページに現場ごとの一覧で表示される。本社では、現場に出向くことなく当日の出勤者の状況を把握できるというわけだ。

「我々のような業種の場合、社員は何人入社しているのか、そしてどの現場にいるのかを把握することがなかなか

難しい。とりわけ当社のように湾港工事を行っている津波や高潮などの心配もあるので、より正確な現場状況の把握が重要になってきます。いわばこのシステムは、労災への危機感から生まれたものともいえるでしょう。」

正確な工事の遂行も、的確な現場管理が行われてこそ。山元社長の安全衛生管理への徹底した配慮が、このようにきめ細かな情報システム構築のきっかけになっている。

現場の状況もパソコンで管理できるように

会社全体の状況を把握するものである「出退勤システム」に対し、「日報管理システム」は作業のスケジュールや進捗状況など、現場の状態を総合的に把握するための情報システムである。

こちらのシステムでは、事前に入力された工事の新規登録や実行予算、前日の入力が義務づけられている作業予定、さらに当日の朝までに各現場からファッ

クスされる安全衛生ミーティング日誌をもとに作成されたパソコン上の日報に、現場作業者が作業開始・終了時間や残業の有無などを入力。日報は前日に入力した作業予定をベースにしているため、現場でのキーボード操作は5分以内で済んでしまう。

実は5年ほど前までは、同社でも現場から上がってきた手書きの日報を、総務の人間がキーボード入力していたという。しかしこの方法では現場の状況を正確に把握できなかったと山元社長は振り返る。そこで同社ではベンダーと協力して、現場の人間が入力を行うことを前提にした、簡便でありながら正確な日報システムを作り上げたのだ。

さらにこの「日報管理システム」には、機械経費や外注費といった各種帳票の入力機能も加えられている。原価の発生場所である現場に、入力を通して経費の有無や配分などを理解し負担してもらうことで、各現場ごとの利益管理・経費管理の水準を高めようとするねらいもあるのだ。

「個別の日報や帳票を集約してひとつの画面で把握できるようにしたことにより、現在では我々経営陣が必要とする情報をすぐに取り出すことができます。また配賦が難しいとされている賞与についても、システムを導入したことで半期ごとの賞与を各現場に配賦できるようになりました。現在では一部の間接経費を除けば原価の現場配賦も行われることになり、利益管理も正確なものになりつつあります」。山元社長は日報管理システム導入の成果をそう話す。

OCRを使った、独自の入力スタイル

情報システムの導入を通してIT化を進めてきた株式会社山元では、本社要員と管理・監督者以上の全員がコンピュータ操作に熟達している。しかし業種特性から、部署によっては一般的な意味でのコンピュータ能力が必要でない場合もあるし、操作を不得手とする社員もいることをシステム導入の段階で山元社長は理解している。「就労管理システム」は、そういったコンピュータ能力の有無に関わらず操作ができるように構

築されたシステムだ。

本システムのポイントは、専用のOCR用紙を使うこと。作業従事者が行うのは、個別に用意されたOCR用紙に工事現場名を表すコード番号と、当日の作業時間を表す横棒を書き込むだけである。記入された用紙は本社のOCRで読み取られ、出面表となって瞬時にパソコン上で表示することができる。現場監督者にとっては煩雑な入力作業から解放されるというメリットが生まれ、管理に専念することができるようになった。また、この「就労管理システム」は「日報管理システム」とデータ連動しており、工事別就業時間合計や工事別配賦一覧も表示させることができる。なにより日報管理システム上の出勤点検簿との整合性をチェックすることで、各人の記入漏れや間違いなども回避でき、正確な給与計算が可能になったことは経営上大きな利点といえるだろう。

「財務管理システム」はその内容上、社内LANシステムから切り離された専用コンピュータで運用されているが、使用される帳票はやはりOCR用紙で統一。取り引き発生の都度、担当者が記入してOCRで読み取るようにしている。現在はこのシステムで作成された帳簿をもとに支払う方式になっているため、相手先請求書を基本にした支払いで起こる二重支払いなどの誤払いはまったくなくなった。

システムは、パソコンと高速OCR、そしてプリンターを接続して使用している。前述の財務管理のほかにも会計の面から工事台帳の作成も行っているそうだが、山元社長はすでに次の用途を探りはじめている。

「現在は、業務提携や共用化などの必要が生まれた場合、データをコントロールできるスタイルを模索しているところ。将来的には電子会議システムなども設置してみたいと思っていますし…。課題はもちろんありますが、準備だけはすすめていかなくてはと考えています」。

グループウェアでの情報の共有化

株式会社山元では上記の企業情報システムでデータを集約するだけでなく、共有可能な情報はグループウェア上で公開し、組織運営の効率化にも取り組んでいる。

グループウェアでは、ユーザーがログインするとトップページに社内の伝言板やユーザー自身のスケジュールがまず表示される。さらにクリックすることで出退勤掲示板や週間工程表、社長はじめ各人のスケジュール、工事一覧、取引先一覧表といったページが現れ、必要に応じて社内情報の確認や閲覧ができるようになっている。しかもユーザーは自身のスケジュールを入力する際、画

面に表示された「個人スケジュール」「社内スケジュール」「お知らせ」という各項目にチェックを入れるだけで、そのデータが自動的に反映される仕組みになっている。「個人スケジュール」にチェックを入れれば各人のスケジュールページのみに表示されることになり、「社内スケジュール」にチェックを入れればグループウェア内に社内スケジュールとして表示される。キャンペーンやイベントなどの告知をしたい場合は「お知らせ」をチェックすることで伝言板に内容が反映される仕組みだ。もちろんこのスケジュール機能は、週間あるいは月間での一覧表示もできる。

毎週木曜日に行われる週間工程会議でも、各現場管理者がグループウェア上で作成した週間工程表をプロジェクターで表示しながら現場間の作業員や資材の配置を調節するという。ペーパーレス化が図られることはもちろんだが、それ以上に各現場の管理者が進行中の工事の全体像を把握し、スピーディに効率のいい作業工程を組み立てられるようになった点を山元社長は強調する。さらにこの会議では、月2回行われる社内パトロールの内容も表示し検討される。安全衛生管理を徹底する上でも、非常

に重要な役割を果たしているといえるだろう。

同社では情報管理の一環として外部情報の収集のために新聞の切り抜きを行っているが、現状ではスキャナーで取り込んでパソコンでファイリングしているこれらの情報も、いずれは掲示板に貼付けるなどして全員が情報の有効活用ができるようにしたいという。同社のグループウェアの用途は、今後ますます広がっていきそうだ。

情報収集力が企業経営のカギになる

「出退勤システム」を中心とした企業情報システムの構築とグループウェアによる情報の共有化。これらの取り組みにより、株式会社山元の経営管理体制はより強固なものとなりつつある。同社が掲げる品質方針「我々は顧客の満足と信頼を得る製品を提供する。並びに品質マネジメントシステムの有効性を継続的に改善する。」そして品質目標の「顧客の評価を73点、社内評価を80点以上とする。」も、名実を伴った指針として社内に浸透していると感じられる。社員の安全確保を徹底したい。その

ためには誰が、どこで、どのような仕事をしているのかを把握しなければ。そもそも株式会社山元の情報システムは「現場の安全衛生管理」という、いわば必要に迫られて取り組まれたものであったろう。しかし山元社長はじめ各部門の担当者はベンダーとの共同作業の中でシステムの改善や各人のレベルアップに力を注ぎ、日報や就労管理との連動も果たし、事業の全体像の把握や予算管理といった情報を網羅する本格的な企業情報システムを作り上げた。そのシステムが現在、同社の経営品質向上に大きく貢献していることはいまでもない。

「これからは、『情報』をひとつでも多く持っている企業が残っていくと思っています」。

最後に語った山元社長の一言が、とても印象に残った。

会社名 株式会社 山元
住 所 岩手県釜石市港町1-5-25
T E L 0193-22-1805
F A X 0193-22-1827
U R L <http://www.yamamoto-constax.jp/>
代 表 代表取締役 山元一典
業 種 特定建設業、海運業
社員数 83名



- ① システムはコンピュータが苦手な社員がいることを前提に構築された。OCRや手書きの安全衛生ミーティング日誌 写真左 にもフル活用。
- ② 社員全員が所持するIDカードには住所や氏名、家族構成などの基礎データも登録されており、

いざという時には即座に引き出すことができる。

- ③ 元請けとしての実績を積み重ねるため、これまで駆け足でやってきました」と山元一典社長。先進的な取り組みで業界をリードする。



- ④ システム導入の結果、同社の社員のうち約7割がコンピュータ操作を熟知。現場担当者もCADも使いこなすというレベルの高さに驚く。

- ⑤ 釜石湾を見渡す場所に立つ株式会社山元。安全および確実な工事施工を基本に発展してきた。



- ⑥ 所有する船舶は作業台船から汽船、遊覧船など30隻近くにおよぶ。充実の設備と機動力で発注会社の評価も高い。

- ⑦ 建築事業として、同社が初めて取り組んだ「駅前橋上市場 サン・フィッシュ釜石」は釜石の観光スポット。

戦術を洗い出す

素晴らしい戦略を練り上げたからと言っても、具体的な実行項目すなわち戦術が明確になっていなければ戦略は実現できません。今回は戦略から戦術を洗い出す方法を解説します。



ビジネスモデルを作る

これまで本講座ではエイベルの定義とSWOT分析により将来の事業価値を整理するとともに、それを実現するための主要成功要因(CSF: Critical Success Factor)を抽出する方法を解説してきましたが、一般に「事業価値」と「企業の強み」の間には、図1のような関係が成り立ちます。自社が持っている強みを拠点に戦略を展開し、事業価値を達成することにより売上を拡大する構図です。

貴社の「将来の事業価値」と現在の貴社の「強み」そして「売上、収益、投資先」の関連性を表した図がビジネスモデルです。貴社が持っている「強み(ノウハウやコアコンピタンス)」を出

発点に戦略を展開して、より効率的・効果的に事業価値を達成することにより売上が拡大し、それに伴って収益が確保されます。あるいはコストが削減し収益性が向上します。ここで重要な事は、得られた収益をどこに投資するかと言うことです。貴社の強みを更に増強するために貴社の強みに投資し、「他社の追随を許さない絶対的な強みに成長させること」です。そうすることにより競合他社との差別化が進み、永続的に競争優位に立つことが可能となります。ビジネスモデルとして明確に表現し検証し共有するのです。ビジネスモデルによって、自社の永続的な繁栄の仕組みを明確にすることができます。

戦術を洗い出す

いくら素晴らしい戦略が出来上がったとしても、具体的な実行項目(戦術)が明確になっていなければ戦略は絵に描いた餅です。ここでは、戦略展開手法として最近注目を集めている「バランス・スコアカード(BSC)」の手法を活用して戦術を洗い出す方法を紹介します。

BSC(Balanced Scorecard)は、ビジョンと戦略を戦術(=実行項目=アクション項目)に落とし込み、戦略展開を成功に導く戦略的マネジメントシステムです。1992年にハーバード大学のロバートとキャブロン両教授が提唱した新しいシステムです。戦略の実行項目を「財務の視点」「顧客の視点」「内部プロセスの視点」「学習と成長の視点」

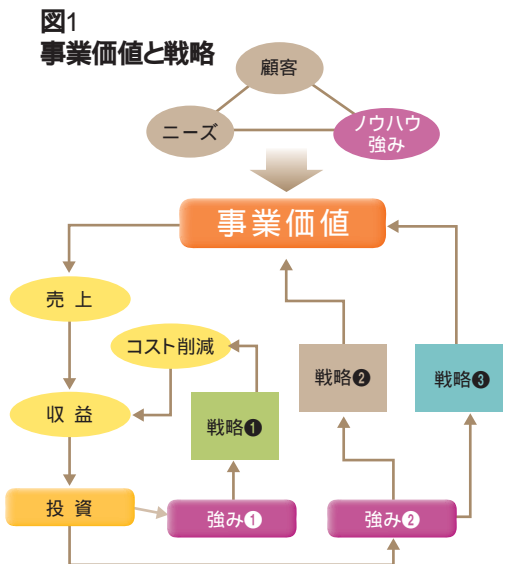
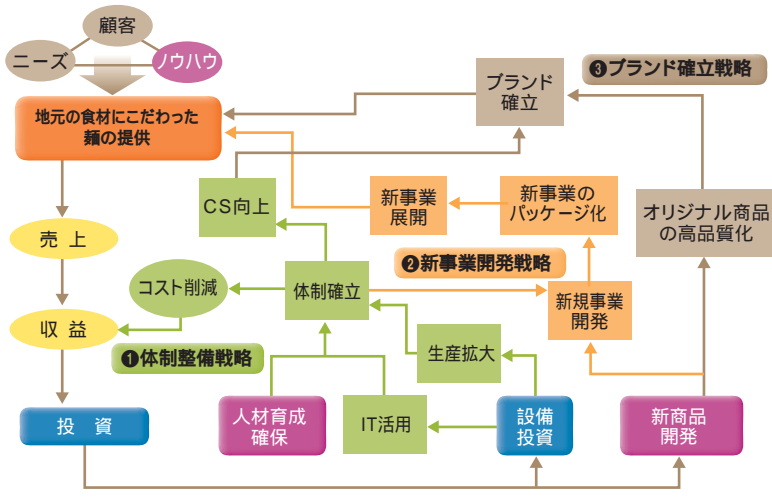


図2 製菓業のビジネスモデル例



の4つの視点からブレイクダウンし、各視点で具体的な実行項目を抽出します。4つの視点には図3に示す関係があります。そして、各実行項目と戦略との整合性や、実行項目間の整合性を図るため、業績評価基準を設定し、それらの業績評価基準をモニタリングすることによって、プロセスや社員意識の変革を促しながら戦略を展開しようとするものです。

モニタリングの方法については以降の講座で取り上げますので、ここでは4つの視点からの戦術の抽出方法を説明します。戦術を洗い出す場合は、以下の視点の順番で行うと考えやすく、多くの戦術が出てくるようです。

①顧客の視点

まず戦術を洗い出す場合は、「顧客の視点」での項目を洗い出します。すなわち「顧客の満足を高めるにはどのような行動を起こすべきか?」と考えて、具体的な実行項目を洗い出します。

②内部プロセスの視点

次に、顧客の視点で洗い出した実行項目を達成するには、「どのような内部体制を作り上げる必要があるのか?」を考えて実行項目を洗い出します。

③学習と成長の視点

顧客を満足させるのも、内部プロセスをうまく回すのも社員です。「学習と成長の視点」として社員に対してどのようなことを実行すべきかを洗い出します。

④財務の視点

そして最後に、「財務の視点」として、他の3つの視点の実行項目を実現するために「財務的にどのような行動をとるべきか?株主等の利害関係者に対してどのような行動をとるべきか?」を考えて財務的な実行項目を洗い出

します。戦術を洗い出すときも戦略の洗い出しと同様に、豊富に洗い出すことがポイントです。次のステップで戦術の絞り込みを行いますので、まずは豊富に戦術を洗い出します。豊富な意見やアイデアを出す方法としてブレン・ライティングがあります。

今回はここで出された戦術を、戦略達成のために組み立てる方法を解説します。お楽しみに!

(有)ジー・エフ・シー Good Friend's Consultant 代表取締役 佐藤 善友

ブレン・ライティング

戦略や戦術の洗い出しにおいて多くの参加者から意見やアイデアを出す方法として、ブレン・ライティングという方法があります。

自由奔放に意見交換する方法として、ブレン・ストーミングという方法があります。これは、①他人の発言を批判しない、②自由奔放な発言を歓迎する、③質より量を求める、④他人のアイデアに便乗してもよい、という4つのルールに従って意見を自由に発言するものです。逆に禁止事項は「実現しない。空想的だ。くだらない。わかっていない。コストがかかる。意味がない。以前やって失敗した。」などと否定的な発言をすることです。

ブレン・ライティングは、このブレン・ストーミングの4つのルールに基づいて紙を使って意見交換するものです。

まず、縦5行×横6列の升目を書いた紙を人数分用意します。参加者に紙を1枚ずつ配ります。タイムキーパーを置き、5分おきにコールしてもらいます。タイムキーパーのコールとともに、参加者は5分間で5つのアイデアや意見を升目に記入します。5分後にタイムキーパーのコールがあったら、書いた紙を隣の参加者に回します。これを6回、計30分間繰り返します。もし、アイデアが枯渇した場合は、他人が書いた項目に便乗した意見を升目に記入します。こうすると、30分間で参加者一人から30個の意見が出され、全体では30×参加人数分の意見やアイデアが出されるのです。

30分の短時間で多くの意見が出せる手法です。「社員からアイデアや意見が出ない!」と悩んでいる経営者の方に是非とも試して欲しい方法です。

図3 BSC・4つの視点

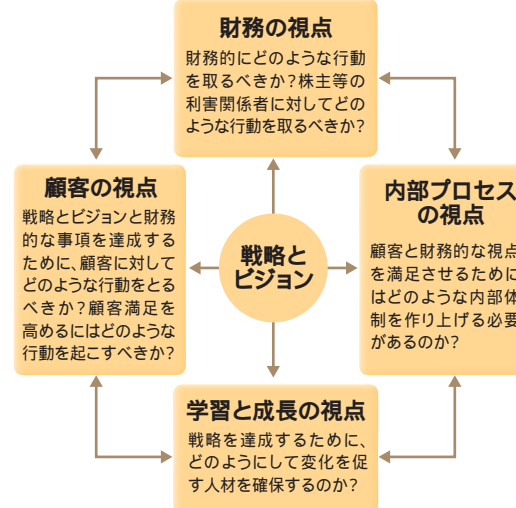
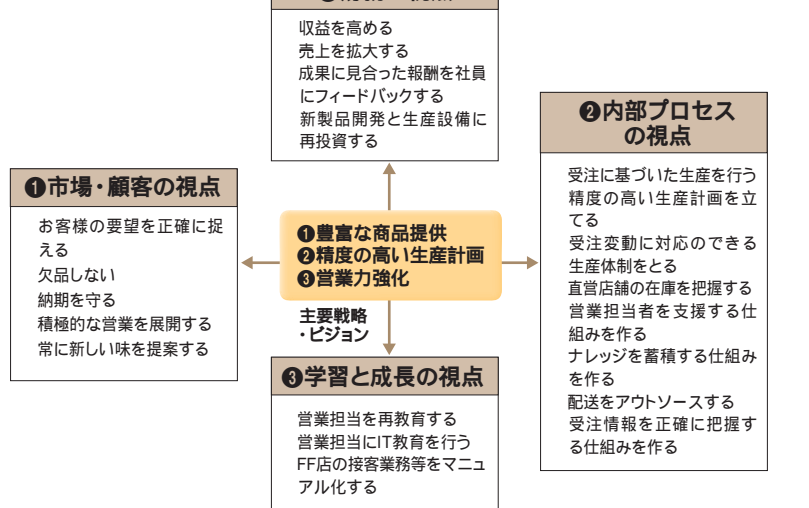


図4 BSC・戦術の洗い出し



11月は下請取引
適正化推進月間です。

改正法 知って守ってトラブル防止

親事業者と下請事業者との取引は、下請取引として「下請代金支払遅延等防止法」(下請法)や「下請中小企業振興法」によって、親事業者(発注者)の義務や禁止行為などルールが定められています。

これらの法律の目的は、親事業者がルールを遵守することによって下請取引をより公正なものにし、下請事業者の利益の保護を図るということです。

下請法では次のとおり親事業者の義務及び行ってはならない行為を定めています。

親事業者の義務

- 書面の交付義務
- 書類の作成・保存義務
- 下請代金の支払期日を定める義務
- 遅延利息の支払義務



親事業者の禁止事項

- 受領拒否の禁止
- 下請代金の支払遅延の禁止
- 下請代金の減額の禁止
- 返品禁止
- 買いたたきの禁止
- 購入・利用強制の禁止
- 報復措置の禁止

- 有償支給原材料等の対価の早期決済の禁止
- 割引困難な手形の交付の禁止
- 不当な経済上の利益の提供要請の禁止
- 不当な給付内容の変更・やり直しの禁止

公正取引委員会及び中小企業庁では、定期的に下請取引の実態を調査し、これらに該当する行為が起きていないかどうかをチェックしています。そして、親事業者がこれらに該当する行為をしているときは、その行為をやめさせるとともに、下請事業者が受けた不利益の回復措置を講じています。

下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部改正について

下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律が、平成15年6月18日に改正され、平成16年4月1日から施行されました。主な改正の内容は次のとおりです。

下請代金支払遅延等防止法

- ① 下請取引の対象範囲の追加
- ② 書面の交付に係る交付時期の規定整備
- ③ 親事業者の遵守事項の追加
- ④ 違反行為に対する措置の強化
- ⑤ 罰金の上限額の引き上げ

下請中小企業振興法

- ① 振興の対象をサービス業等の下請中小企業に拡大
- ② 振興事業計画作成に係る業種指定の撤廃、任意グループの追加
- ③ 売掛金債権担保保険の特例の導入
- ④ 罰則の強化

下請取引に関する相談等は下記の専門機関で受け付けていますので、お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ先

公正取引委員会東北事務所 ☎022-225-7095
東北経済産業局中小企業課 ☎022-263-1111(代)
(財)いわて産業振興センター取引支援課 ☎019-621-5385

ご利用ください - DVDソフト無料貸出 -

当センターでは、下請取引の適正化を図るためのDVDソフト「下請代金支払遅延等防止法ケーススタディ～ほのぼの産業 下請取引適正化プロジェクト～」を無料で貸し出しいたします。このソフトは、下請取引事例を盛り込んだドラマと法律の解説により構成されており、下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法について理解しやすい内容となっています。貸し出しをご希望される方は、取引支援課までお問い合わせください。

下請取引改善巡回講習会開催案内

当センターでは、下請取引の適正化を図るため下記のとおり講習会を開催します。

【一関会場】

- 日時 平成16年12月2日(木) 13:30～16:00
- 場所 (財)岩手県南技術研究センター
- 定員 30名
- 講師 公正取引委員会事務総局東北事務所取引課 下請取引調査官 後藤 三郎 氏

【北上会場】

- 日時 平成16年12月10日(金) 13:30～16:00
- 場所 北上市基盤技術支援センター
- 定員 30名
- 講師 公正取引委員会事務総局東北事務所取引課 下請取引調査官 後藤 三郎 氏

いわて起業家大学院開催案内

当センターでは、岩手県内で創業を目的とし、具体的なビジネスプランをお持ちの方を対象として「いわて起業家大学院」を開催いたします。

コンサルタントによるビジネスプランのブラッシュアップ(磨き上げ)、個別コンサルテーション及び専門家による創業に必要な知識を習得することにより、より説得力のある成功確率の高

いビジネスプランを作成することができます。本セミナーを受講することにより、成功する経営者への第一歩を踏み出していただくよう、ご案内いたします。



主催	岩手県、財団法人いわて産業振興センター
開催時期	平成16年12月～平成17年2月(延べ8日間、土日及び夜間中心)
定員	20名
受講料	無料
会場	マリオス18階会議室 他
受講対象者	創業のための事業計画(ビジネスプラン)をお持ちの方、創業準備中の方等

お申込み・お問い合わせ先 新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481
E-mail shinsangyo@joho-iwate.or.jp

入居募集 シェアードオフィス

入居者募集案内

岩手県では、厳しい経済環境の中、地域の経済の活性化を図るため、盛岡駅西口のインテリジェントビル「マリオス7F」にインキュベートルームを設置し、管理運営を(財)いわて産業振興センターに委託しています。今回新たに、創業間もない方や、新たに事業を開始する方、既存企業の方で、新事業展開をお考えの方等を対象として、インキュベートルーム内に低廉な料金で施設を提供する「シェアードオフィス」を設置し、その入居者を募集します。入居されますと、3名のマネージャーを中心としたきめ細やかな事業展開に関するソフト面での支援が受けられるほか、成長ステージに応じた当センターの各種支援を活用できます。

募集するシェアードオフィス

規 格	6号室A、B、C、7号室A(合計4ブース)
附属設備	約2.1m×2.1m=約4.4m ² 、床はフリーアクセス仕様
設置場所	電話1回線、電源100V20A、机、イス、サイドテーブル
利用料金	マリオス7階 いわて新産業創造センター内 24,000円/月 敷金等 敷金、礼金及び施設の共益費は徴収しません。 電気料等 電話料金及び地域冷暖房費(時間外使用分)等は入居者の負担となります。
利用期間	3年以内(ただし、年度毎に継続入居審査を行います。)
入居可能日	平成16年11月より

入居資格

次のいずれかに該当する方
新事業展開をお考えの企業または個人
創業者:創業5年未満の企業又は個人等(これから創業する方を含みます。)
研究開発型企業:各種研究開発を行う企業又は団体等

入居のメリット

マネージャー、公認会計士等により、経営・販路開拓等の相談が無料で受けられるほか、インキュベートルーム施設の管理運営を行っている当センターが、入居者の企業成長や研究開発の促進を図るための各般にわたる支援を実施しています。岩手県で設置した産業支援機関情報ネットワークに接続でき、無料で1.5Mbpsの専用回線が利用できます。談話コーナー、ミーティングコーナーなどの施設や、カラーコピー機(有料)などの共用設備を有する交流サロンが併設され、ご利用いただけます。

申込方法

「インキュベートルーム入居申込書」に必要事項を記載のうえ、当センターに提出してください。様式は、当センターにお越しいただくか、又は下記のホームページからダウンロードしてください。

募集期間

随時募集中です。

入居者の決定

入居審査委員会で審査のうえ、入居者を決定します。

お申込み・お問い合わせ先 新事業支援課 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481
http://www.joho-iwate.or.jp/info/incu/shared/ E-mail kigyouka2@joho-iwate.or.jp

いわて起業家大学10周年 いわてアントレプレナー交流会

夢を持ちチャレンジ精神を発揮して新事業を展開する起業家・アントレプレナーの皆様、起業家、創業者を支援されるメンターの皆様の交流会を開催します。新たな事業を始めてみたい方や起業・創業に興味をお持ちの皆様もご参加ください。

テーマ 夢しか実現しない!!

日時 平成16年11月20日(土)12:45~19:00
場所 ホテル東日本(盛岡市)鳳凰の間、星雲の間
参加費 無料 交流会につきましては、お一人様会費4千円を申し受けます。
お申込み 当センターのホームページからお申込みください。
定員になり次第締め切ります。

大山健太郎氏 アイリスオーヤマ(株)/代表取締役社長

1945年 7月 3日生まれ
1964年 3月 大阪府立布施高等学校卒業
1964年 7月 大山ブロー工業所代表者に就任
1971年 4月 大山ブロー工業株式会社へ法人化、代表取締役就任
1991年 9月 アイリスオーヤマ株式会社へ社名変更
現在、東北ニュービジネス協議会会長



福島 正伸氏 (株)アントレプレナーセンター/代表取締役社長

1958年 7月 28日生まれ
1982年 3月 早稲田大学法学部卒業
1984年 7月 株式会社ビーボード設立、代表取締役就任
1985年 4月 青年起業家協会設立、会長就任
1988年 3月 株式会社就職予備校設立 代表取締役就任
(現、株式会社アントレプレナーセンター)
1989年 11月 日本青年起業家協会(旧青年起業家協会)会長就任
現在、日本青年起業家協会相談役
創業支援協会顧問



畑 皓二氏 楽天(株)/常勤監査役

1946年 11月 1日生まれ
1970年 3月 慶應義塾大学経済学部卒業
1970年 4月 日本開発銀行(現、日本政策投資銀行) 入行
1994年 4月(財)ベンチャー・エンタープライズ・センター業務部長就任
1997年 11月 日本ベンチャー学会事務局長就任
1998年 11月 株式会社アクシアム非常勤取締役就任
1999年 3月 楽天株式会社監査役就任
2001年 10月 楽天ブックス株式会社監査役就任
2003年 4月 シグニチャージャパン株式会社監査役就任
2003年 12月 楽天証券株式会社監査役就任



スケジュール

第1部【情報交換会】(定員50名)

時間	内容	詳細
12:45 13:45	アントレプレナー・ メンター情報交換会	福島先生を囲む 起業家創業者 メンター情報交換会

第2部【講演・交流会】(定員200名)

時間	内容	詳細
14:00 15:30	基調講演 「夢を求めて」 ~豊かさ&快適さの創造~	アイリスオーヤマ(株) 代表取締役社長 大山健太郎氏
15:45 16:15	講演 「いわて起業家大学 10年の想い」 ~10年間の総括と 今後の展望~	(株)アントレプレナーセンター 代表取締役社長 福島 正伸氏
16:15 17:15	対談 畑 皓二 福島正伸 ~時代が求める アントレプレナー~	楽天(株) 常勤監査役 畑 皓二氏 (株)アントレプレナーセンター 代表取締役社長 福島 正伸氏
17:30 19:00	交流会	創業者間及び創業者・支 援者間のネットワークの拡 大、情報交換等を目的とし た交流会 ビデオレター 岩手県知事 増田寛也氏

お申込み・
お問い合わせ先 新事業支援課【担当:漆田】 TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5481
E-mail shinsangyo@joho-iwate.or.jp
URL: http://www.joho-iwate.or.jp

The穀!雑穀!

「雑穀」と言えば、岩手県。「雑穀王国」のイメージが定着しています。地域の食文化(数々の雑穀料理)とともに産地の知名度が上がってきたためと思われます。でも、生産量までご存知の方は少ないのではないのでしょうか。岩手県の公式HP「銀河系いわて情報スクエア」の農産園芸課のHP(<http://www.pref.iwate.jp/hp0503/>)をのぞいてみてください。ここから、資料「畑作物・特産物 雑穀の資料(PDF)」と順にクリックしていくと、全国に占める岩手県の雑穀生産量割合がでてきます。「ひえ86%」、「あわ48%」、「アマランサス62%」、また、「ひえ、あわ、きび」の3大雑穀合わせて64%とあり、全国

一の生産量を誇っていることが分かります。

雑穀の食べ方としては、お米に混ぜて炊飯するのが一般的ですが、おいしく体によい雑穀をもっとバリエーション豊かに楽しみたいものです。実際に県内では、雑穀カレー、雑穀せんべい、雑穀こんにゃく、雑穀麺などが商品化されています。その1つに「ひえ味噌」があります。あまり馴染みのないひえ味噌ですが、戦時中の米のない時代に製造法が研究され、それを現代に復活させたものです。当センターでは、軽米町の大黒醤油株式会社と共同で風味を高める発酵用酵母を選択し、実際に活用されています。さらに、企業と共同あるいは

自治体の委託を受けて、雑穀を使った清酒や焼酎の研究も進めています。どちらも雑穀の風味を生かした商品となり、近い将来に店頭に並ぶことでしょう。ご期待ください。

お知らせ

ネットワーク環境の変更に伴い、ホームページ、メールアドレスが次のように変わりました。
工業技術センターHP
<http://www.pref.iwate.jp/kiri/>
代表メールアドレス
CD0002@pref.iwate.jp



ひえの穂



ひえの実



商品例:ひえ味噌
お求めは、盛岡駅、二戸駅隣接のなにやーと、県産品売場等にて。

お問い合わせ先

岩手県工業技術センター 企画情報部
TEL 019-635-1119(相談ホットライン) FAX 019-635-0311
URL <http://www.pref.iwate.jp/kiri/>
E-mail CD0002@pref.iwate.jp

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。

経営者大学 トップマネジメントセミナー

県内企業の経営事例を紹介するとともに、2005年の経営環境、経営課題について解説します。

日程 平成17年1月12日 13:30～18:30
会場 盛岡市山王町・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)
情報交換会 / 希望者のみ / 会費:3000円

13:30～15:00

《経営体験事例》

夢の実現に向けて

～ミルクとワインとクリーンエネルギーの町
くずまきの挑戦～

講師 中村 哲雄

【葛巻町長・葛巻町畜産開発公社理事長
葛巻高原食品加工(株)社長】

15:00～18:30

《景況見通しと経営課題》

第一部 2005年の経営環境を読む

第二部 2005年の経営課題

業界情報交換

講師 石黒 重光【(株)エム・イー・エル】

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)

以下の条件のいずれかを満たす企業は
最長10年、1億円まで貸与できます。

中小企業創造活動促進法の認定企業
中小企業経営革新支援法の承認企業
ISO9000 / ISO14000の認証取得企業
加工高に対する県内企業への外注比率が10%以上の企業
県内企業5社以上へ下請発注している企業
県内企業への下請発注額が年間1,000万円以上の企業
申請する設備を設置することで ～ に該当する企業でも可

リースもあります

リース期間

原則として5年(月額リース料率1.860%)が7年
(月額リース料率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

産業情報いわて 2004年11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) 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
SOYINK
Member of America Soybean Association