

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18年1月10日発行

JANUARY 1
2006
VOL.46

優良受注企業紹介 [P2]

株式会社 千田精密工業

**先端的かつ魂の宿るモノづくり。
摩擦攪拌接合の導入を、あらたな契機に。**

中小企業進化論⑤ [P4]

**中小企業にとっての
組織開発と人材開発**

from いわてファンド [P6]

いわてインキュベーションファンド投資先企業紹介
株式会社ミナカワ

いわてビジネスグランプリのご案内 [P8]

経営相談事例 [P10]

工業技術センターだより [P11]

専門家派遣事業のご案内 [P12]

【優良受注企業紹介】

先端的かつ魂の宿るモノづくり。
摩擦攪拌接合の導入を、あらたな契機に。

株式会社 千田精密工業

—創業からの歩みを教えてください。

まず最新の動きからお話すると、前沢町白山にある本社工場を、同町内の本杉工業団地に新築移転させる予定です。すでに前沢町との間で立地協定を締結しており、平成18年の夏ごろに稼働開始の見込みです。

当社が創業したのは昭和54年5月です。その4年後、有限会社として千田精密工業を設立するに至りました。

こうした一方、大槌工場の前身が昭和63年8月、新日鐵釜石製鉄所の構内に進出しました。やがて平成4年11月からは、大槌町に根ざす誘致企業として業容の拡大を進めてきました。

さらに歩みを語る上で欠かせないのが、平成12年秋から(株)千田精密東和として存在感を増している東和工場です。この金型製作の拠点は全社的な技術集積、生産力アップへの貢献度が大きいですね。多様なニーズへの対応力が、いちだんと高まりました。

3拠点の連携は、いかがですか。

まず本社・前沢工場は、技術・生産・経営の全般に渡ってグループの統括機能を担います。他の2工場とはLANで結ばれ、CAD/CAMシステムや受注データ、さまざまな社内情報を共有できる仕組みです。こうした一方、取引先との間にはVAN回線を構築しており、

ITインフラの安定的な運用がスピード感のある生産活動を支えます。

フェイス・トゥ・フェイスの結び付きも緊密です。各拠点の動きを把握する際、私は現場スタッフの生の声を拾うよう努めています。受注状況をチェックする生産会議、進捗確認する工程会議を毎日開き、それらの内容は全社的に公開します。生きた情報と目的意識を分かち合うことで、諸課題の解決策を立てやすくなりました。

モノづくりに関して、本社工場では小型・中型のマシニング加工が得意です。他の拠点にも言えることですが、高品質・短納期・低コストの追求は永遠のテーマです。したがってマシンの能力を活かせるスキル・眼力・情熱を持つ技術者に負う部分は大きいですね。

他拠点の役割を御紹介ください。

沿岸に立地する大槌工場は設備・人員ともにグループ最大規模で、当社らしさが端的に現れる生産拠点という位置づけです。平成16年6月に導入した大型マシニングセンタ(東北初の5面加工機)が設備群の象徴的な存在です。とくにアルミ・ステンレス・チタンなど、難易度の高い非鉄や特殊材の微細加工で実績を積んできました。

さまざまな形状を生み出す切削や旋盤加工に始まり、さらなる付加価値を生み出す特殊加工のレベルも高めて

います。TIG溶接、アルミ研磨、表面ブラスト処理、さらに装置部品の組立などを含め、複合タイプのオーダーにキメ細かく対応できる点が特徴です。

一方、東和工場では量産仕様や小ロットの金型生産を設計段階から手がけるほか、試作用金型やメンテナンスにに対応の幅を広げています。これからは、自動車関連の樹脂金型などにもノウハウを注ぐ方針です。と同時に、グループ内の連携という観点では部品加工の中核として期待されます。

生産品目と受注傾向は?

技術集積度の高いモノづくりに特化する当社の指針は、あくなきチャレンジと自己変革です。半導体製造装置部品、液晶製造装置部品、真空装置部品、そして自動車関連の特殊部品が四つの柱に挙げられます。バリエーションに富んで難易度の高い加工技術、特殊技術をアピールして他社との違いを取引先に分かっていただき、優れた製品そのものを受注力アップへのツールとして活かしているのです。

半導体と液晶の分野では、技術の進化に呼応して次世代型製造装置へのニーズが高まる、と言われています。すなわち、さらなる高効率型・大型化へのシフトです。また、F1レース参戦車両に搭載するエンジンや気化器の部品供給数は100点近くに達しており、

こちら世界レベルの証と言えます。

将来に向けた取り組みは?

さまざまな可能性に富む先端技術を、受注増に直結させる。そんなプロジェクトを年明けから立ち上げます。いま当社が着目しているのは摩擦攪拌接合で、それは次世代に向けた高品位接合として有望視されています。

突起物のあるツールを金属の接合部に当てて回転させ、摩擦熱と塑性流動熱で軟らかくなった金属を攪拌した後に同化させる原理です。接合材の多様化と大型化、クリーンで省エネにつながる作業環境の実現、さらに強度に優れる微細加工など技術的なメリットが多いですね。イギリスの研究機関・

TWI社を訪問し、この国際ライセンスを取得したのが平成17年12月14日です。

未来に向け、人材を育てることにエネルギーを注ぐ決意です。昨今はコンピュータ万能の風潮が見られますが、そのスキルの習得に励む一方で、モノづくりに関する根本的な心構えを学び、基礎技能をしっかりと修得するよう全社員に呼び掛けています。

自己実現をめざして働く自立した人間同士が会社を動かし、社会の役に立とう。そんな考え方の延長線上で「ゆくゆくは独立の道を選び、開業したい」という生き方も大いに奨励しています。一級と二級を合わせ、技能検定合格者は40名あまり。平均年齢30歳の若き技術屋集団は、高い職業意識を育みながらモノづくりに情熱を燃やしています。



代表取締役社長 千田 伏二夫

企業概要

設立：昭和54年5月1日
代表者：代表取締役社長 千田 伏二夫
所在地：
[本社工場]胆沢郡前沢町白山字反畑7-3
[大槌工場]大槌町大槌第12地割3-1字砥内
[東和工場]花巻市東和鷹堂3区1-2
電話番号：0197-56-2464
FAX：0197-56-2418
E-mail：chidaco@mac.ne.jp
資本金：8,000万円
従業員数：99名

事業内容

半導体製造装置部品、液晶製造装置部品、真空装置部品、自動車関連特殊部品などの加工・製造ならびに特殊処理加工。東和工場においては各種金型の設計・製造・メンテナンスほか

主要取引先

(株)アルバック、アルバック東北(株)、東京エレクトロンAT(株)、(株)M-TEC、(株)ワイ・デー・ケーほか

主要設備

門型マシニングセンタ[X7,500/Y4,900/Z800...5面加工]・NC精密平面研削盤 X1,200/Y620/Z660]・CNC旋盤 加工径900/長さ860]・テーブル形横中ぐりフライス盤 X3,000/Y2,300/Z1,600]・高速門形型彫盤 X3,000/Y2,600/Z715]・ターニングセンタ 加工径1,200/高さ530]・Tig溶接機 500A]・三次元測定機 X900/Y1,000/Z600]ほか



中小企業にとっての 組織開発と人材開発



2005年を振り返ってみますと、各企業ともにバブル後の負の遺産整理は一区切りつき、新しい成長段階を予定して積極的な資金調達による設備投資が見受けられるようになりました。2006年は更にこの動きが活発化していくものと予想されています。もちろんまったく懸念材料がないかと言うとそうではなく、例えば海外とりわけ米国の経常赤字や中国元の切り上げ、石油を始めとする資源価格高騰の問題、更には既定路線の増税、コンプライアンスを中心とする社会の厳しい評価などの不確定要素は増加しそうです。その結果、全ての企業が満遍なく景気回復の恩恵に浴した前例は、残念ながら今回は当てはまらないのではないかと考えられます。いわゆる勝組・負組の二極化は更に進展するでしょう。一方で2007年問題、すなわち団塊世代の大量退職時代が目前となり、絶対的な社員不足が大手企業を中心として発生し、波及的に中堅・中小企業にも人材不足が大きな経営課題となります。今回はこのような状況に対し、中小企業は如何に立ち向かうかを組織と人材に焦点を当てて解説したいと思います。

敏速(アジャイル)組織の構築

ドラッカーはその著書「チェンジ・リーダー」で、「今日のような乱気流の時代にあっては、変化は常態である。変化はリスクに満ち、楽ではない。悪戦苦闘を強いられる。」と述べている。2006年、まさに変化は常態となる。上向いてきた景気の波は暖かい春風を伴うであろうが、残念ながら全ての企業が満遍なくその恩恵に浴することはない。変化の波に翻弄され悪戦苦闘を強いられることは間違いなく。

ではどうすべきか。

ドラッカーは更に続ける。「だが、この変化の先頭に立たない限り生き残ることはできない」と。ここでは従来の、しばし様子を見ておむろに手を打つ手法は役に立たない。変化の先頭に立つことこそ、成長発展の条件である。その為には時代の変化をいち早く感じ、即応して動ける組織を持たねばならない。いわゆる敏速(アジャイル:Agile)

組織である。

もう少し具体的に言うと、敏速組織とは現場においては敏感なセンサーを持ち、センサーで得た情報が組織中枢部すなわち経営陣へ瞬時に澁みなく伝達され、中枢では得た情報によって素早く意思決定され、又現場に伝達され実行されることである。この敏速組織を創るためには次の二点が必要である。一つは組織構造の問題。もう一つはそれを動かすヒトの問題である。ではまず組織について考えてみよう。

市場の動きに敏感に反応するセンサーを持つ

まずは市場の動きに敏感に反応するセンサーを持つことである。

一連の環境変化の兆候は顧客や仕入先、銀行等現場の動きの変化で現れる。と言うことは現場が如何に良いセンサーになるかがポイントだろう。しかし現実には日々同じ事を繰り返し

ている現場で、センサーがそれほど敏感に働かかと言うと、残念ながら心もとない。特に危険なのは、朗報は上司・社内に伝わりやすいが問題情報は隠蔽加工されやすい。これでは良質なセンサーとはいえない。変化に敏感な現場になるためには、常に問題意識を現場に持ち込む環境を作る必要がある。とりわけ現場管理者は従来のルーティンな業務から仮説・検証の問題創造・問題解決型業務に変化させることである。現場で起こっている物事の真意を掴むにはルーティンな業務の目では見えない。違った目はありきたりの中に真意を発見する道具である。

トップと現場を直結する街道を創る

古代ローマ帝国が圧倒的な強さを誇った裏に、帝国全土に張り巡らされた高速街道があったことを忘れてはならない。

今日的にはさしずめ高速情報街道であろう。いくら良いセンサーを現場に配置したとしても、そこから瞬時にトップに情報が伝わらないのでは、敏速な動きは取れない。その為には二つのポイントがある。

一つは組織である。縦に冗長した組織では現場から多段階の組織をさかのぼるのにどれ程の手間と時間がかかるのであろうか。そんなことをしている間に事態は急変する。如何に組織を短絡化させるかは組織設計上の要諦である。できれば三段階以上には組織を重層しないようにすべきである。従来の情報ターミナルと化した中間管理職は排除すべきである。情報を留保、改竄、隠蔽する管理職は排除すべきである。あくまで戦略単位としてある程度完結した組織を想定し、その部門経営者としての管理職を配置する。

もう一つはITである。基幹業務としての情報網が完備されている企業は多いと思われるが、意思決定情報システムがうまく構築されている企業はまだまだ少ない。しかし組織は形骸である。従って実質的な情報の流れとして、組織の上に情報ネットワークを作り上げておかねば、現場での変化がトップに伝わらない。いつでも、どこでも情報連関が持てる仕組み、すなわちユビキタスなシステムなくして敏速な組織はありえない。

権限委譲による現場決裁を増やす

次に考えなければならないのは、では全ての変化に対してトップの意思決定を待たねばならないのか、という問題である。当然それでは社内パニックに陥る。相当の現場決裁が必要である。臨場感は現場を越えるものはない。もっとも速い意思決定は現場即決である。その為には現場管理者に対し権限委譲を行わねばならない。勿論人材レベルの問題はある。この点は後段に譲

るとして、最低備えておかねばならない組織的条件は、まず経営ビジョンが明確であること、これが意思決定の方向を決める指針となる。次に行動指針を定めることである。ビジョンが前向きな指針ならば、行動指針はやってはならないこと、すなわち歯止めの部分となる。最後に情報共有化、簡単に言えば報・連・相を先ほどの情報ネットワークにより頻繁に行うことである。無防備な権限委譲は危険であるが、万全を期した権限委譲は強い組織作りには欠かせない。

戦略創造型幹部創り

以上、組織に係る対策を示してきたが、賢明なる読者諸氏においては非常に危険な対策であることに気付かれるであろう。そうである。人材の育成なしにこれらの施策を実行すれば必ず経営は危機に陥る。その意味では毒薬でもある。

これらの組織を運営するには、従来の歯車的なイエスマン人材や意思を捨てたロボット人材ではなく、一部先述したように問題創造と問題解決できる人材が条件である。特に問題創造は重要である。敢えて問題を創ることにより、現状へのアンチテーゼを提議し、その「ありきたり」に一石を投ずるのである。これにより、平穩にマンネリ化した現場にいささかの波を立て危機意識を醸成することとなる。当然問題創造だけでは単なるお騒がせである。問題解決をセットとしなければならない。

このようなスキルを修得させるためには、従来の一般的な業務スキルを中心とする社員教育から、論理思考や問題解決といった基礎的な社員教育にシフトしなければならない。一つの現象を「何故そのようなことが起こったのか」「その真の原因とは何か」「どうすれば解決するのか」等といった点に着眼する教育である。もしこのようなスキルを身に付けた管理者が現場を直に運営すれば、自ずと問題意識を持った現場組織は形成され、各社員も同様に高いスキルをOJTで修得することとなるであろう。

強くて賢いトップが牽引する

最後に、敏速な組織の欠点はトップが間違った意思決定を行った場合、組織の行動の速さが災いとなり撃沈する。トップが優柔不断ならば組織は混迷し破綻する。どちらにせよ、トップの出来不出来がそのまま組織の盛衰となる。

敏速な組織とは敏感で迅速な組織である。高速のジェット戦闘機のようなものである。その機能を存分に使えば最強の組織は出来上がるが、パイロットの技量が劣るとそれらは宝の持ち腐れになるだけでなく、自らを傷つけることにもなりかねない。強くて賢いトップが牽引して初めて成果をもたらす。そのことを肝に銘じ、敏速な組織を構築していただきたい。

S&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



株式会社ミナカワ

業界の“常識”を覆した 高品質シイタケを販売

高品質ブランド 「ミナカワのシイタケ」

90年代後半以降、急速に進展した農産物貿易の自由化。とりわけ日本においてはシイタケやショウガ、ネギといった生鮮野菜のアジア諸国からの輸入が拡大しており、国内の生産者は厳しい価格競争に追いつまれている。

「安いアジア産と同じシイタケを作っているから負けるんです。我々は、それとは違う商品を作らなければならない」。品質のよさはいわずもがな、年間を通して安定した供給を確保すること。それが海外に対抗する唯一無二の方法と試行錯誤を重ね、今やシイタケ業界でその名を知らない者はないといわれる地位を築いた株式会社ミナカワの代表取締役・皆川秀吉氏は話す。

ミナカワが本社と工場を置く岩泉町は本州一の広さを誇る町。その面積の9割以上は森林に覆われていること、そして日本一の水の透明度を誇る龍泉洞や安家洞などでも知られている。同社ではそんな恵まれた自然環境を最大限に生かした栽培法を開発し、シイタケを生産している。ホダ(椎茸菌を植え付ける元)は森林から出る間伐材を主原料に天然のふすまなどを加えたものを自社で製造し、ホダへ散水する水も天然ミネラル豊富な地下水を利用。自然に負荷をかけることなく、無農薬で安全な菌床シイタケの一貫生産体制が確立されているのだ。生産数は一日およそ6800球。12月31日以外は休むことなく出荷され、しかも品質は最高ランクである秀品(Aランク)の比率が90パーセント以上を占めている。

品質・供給数ともに市場から高い信頼を得ているミナカワのシイタケ。その成功は、業界の“常識”を打ち破ることから始まっていた。



①安定した供給体制もさることながら、徹底した品質管理による質の高さが「ミナカワのシイタケ」最大のセールスポイント。こだわりの消費者をターゲットに、現在の出荷先の99.9%は首都圏になっている。今春スタートしたネット販売品ほか、この冬からは高級感ある独自のパッケージで都内の高級スーパーでの販売もスタートしている。

新規事業への果敢な挑戦

同社は、そもそも自動車整備・販売業を中心に創業した企業である。現在も「カーセブン」の県内フランチャイズ展開をはじめとした自動車販売、そしてガソリンスタンド経営による燃料販売という事業が経営の一角を占めている。キノコの培養・栽培そして販売事業に乗り出したのは、先代の急逝にともない事業を引き継いだ、若き皆川社長の決断によるものだった。

「従来の石油や自動車販売では限界が見えていた。地方にいても首都圏を相手に商売できるものは何か。それが、以前から興味があったキノコの栽培だったんです」。全国的流通体制の確立、そして山間地である岩泉のイメージを逆に利用した産地化戦略。未知の分野ではあったが確信はあった。かくして平成4年、50坪のハウス2棟でシイタケ培養の研究をスタートさせた。

船出は順風満帆とはいかなかった。それは皆川社長の「組んだ」菌床シイタケ」という参考事例のほとんどない栽培法によるものが大きい。「当時の岩手は原木(栽培)の一大生産地で、『菌床なんてシイタケじゃない』といわれました」と苦笑する。

しかし、それが皆川社長の狙いでもあった。自然にゆだねる原木栽培は天候や季

節によって生産量にバラつきがでる。しかも原木管理は手間がかかり、その作業は重労働でもある。一方の菌床の場合は4か月間は使用でき、重さも1.3kg程度。適切な管理を行えば年配者でも従事可能なのだ。「安定供給と職場環境の向上が望めるこの方法なら『家業』ではなく『事業』になる」。だから批判なんて気にならなかった」と皆川社長は当時を振り返る。そして平成7年には栽培拠点の「岩泉きのこセンター」を新設し本格的な生産・販売を開始。昨年の「菌床培養センター」新設を機に従来の190万床から430万床と、供給体制は飛躍的に向上した。

信念を持ったシイタケ栽培

同社の生産拠点のひとつである「大川ファーム」を訪れた。75坪のハウスが9棟建つここでは同社の生産量の約3割にあたる合計200,000床の菌床が栽培されている。

散水・換気・温度が徹底管理されたハウス内では、肉厚のシイタケがいたるところで顔を出していた。「同じ菌床でも出来のいいものと悪いものがある。品質向上のためには、いかにキノコに手をかけるかに尽きます」と皆川社長。管理を完全自動化せず、人の目と手によって栽培するこ



②「決断即行動」がポリシーの皆川社長。とはいえ既存の事業と新規参入のメリットは徹底的に検証する。

③今年開業した「菌床培養センター」。徹底した衛生管理のもと、シイタケの菌床が日々製造されている。

④シイタケの菌が植え付けられた培養土。温度や湿度にもよるが、およそ10日間でシイタケの菌が繁殖する。

⑤本社から約30分の大川工場。培養されたシイタケは新鮮なうちにサイズや品質ごとにパッケージングされる。

⑥長年の研究により製造した菌床に生育するシイタケは、肉厚でじくまで美味しいと評判の逸品。

⑦シイタケの摘取りは毎日朝と夕方の2回。生育状況をチェックしながら熟練のスタッフがひとつひとつ手作業で収穫しパッケージングする。

と。それも毎日である。「農家が何十年もかけなければ経験できないことも、毎日生産する我々なら数か月で経験しノウハウを蓄積できる。取り組む視点さえ間違えなければ、成功も早いんです」。

ファンドの認証も、そんな戦略の先見性と合理性によるものだった。

「我々中小の会社は、夢があったとしても先立つものに困る。ファンド受け入れにより、資金面はもちろん私たちの取り組む方向、伸ばしていきたい方向が間違いのないという確信が持てました。その上で色々な勉強をさせてもらえることが、夢への自信へも繋がっています」。

このファンドをもとに昨年新設された菌床培養センターでは、長年の研究により開発された菌床の生産ラインがフル稼働

していた。使用するオガクズは100パーセント地元産、その菌床の一部は町内の生産組織や個人のシイタケ農家にも供給されている。また使用済みの菌床は町の堆肥センターでリサイクルされ、有機肥料として利用されている。

将来を見据えた販売戦略

今期の売上げは前年比118パーセントを達成したミナカワ。好調な業績の理由は、こだわりの消費者をターゲットにした販売戦略にもある。

今年の春から参加したオンラインショッピング「まがりや.net」では、高級感あるパッケージのギフトセットを販売、その反響も上々である。さらに今後は品質の高いシイタケを選果した商品を首都圏の大手スーパーで

販売していく計画も進行中だ。そのため来春には東京事務所を開設して、より有利な販売体制を確立する準備も進んでいる。

「今まで培ったノウハウがあれば、将来的には県外に生産拠点を持つことも可能になるでしょう。そのためにさらなる技術の確立と人材育成が大切」と皆川社長はビジョンを語る。その到達点として、株式公開も考えていると話してくれた。

安全な食の提供、雇用や産業振興など地元への多彩な貢献、そして環境への配慮。同社の取り組みとその「夢」の行き着く先には、現代社会が内包する問題へのひとつの回答があるようにも思う。

まがりや.net
http://www.magariya.net

ファンドの視点

(株)ミナカワは、世界的に見ても高い品質の農作物を生産する「農業」と、現在の日本の国力の源泉である「製造業(生産管理)」の双方の強みを兼ね備えた企業と言えます。実際にシイタケ栽培現場に行ってみると、従来の日本の農業現場との違いに驚かされます。効率を重視しながらも、品質についてもむしろ従来のものより高いのです。そんなシステムを一代で作り上げた皆川社長の手腕は高い評価を得て当然と言えるで

しょう。また、ミナカワはシイタケ栽培以外にも自動車販売事業などを手掛けています。全く毛色の違う事業をマネジメントする力も極めて高いものだと思います。日本の農業に新しい風を吹き込む(株)ミナカワには、数年後を目標としている株式上場をさらなる飛躍のチャンスととらえ、大きく羽ばたいてほしいと思います。

いわてインキュベーションファンド業務執行組合員
フューチャーベンチャーキャピタル(株)岩手事務所
石井 優

企業概要
設立:昭和38年10月
代表者:取締役社長 皆川秀吉
所在地:下閉伊郡岩泉町門字町35-3
電話番号:0194-25-4042
資本金:11,200万円(平成17年12月現在)
従業員数:87人
業務内容:キノコの培養、栽培及び販売/自動車の修理及び販売/石油類販売/損害保険代理店業及び自動車損害賠償責任保険代理店業/不動産の賃借業
U R L :http://minakawa-grp.co.jp

この日、新たなビジネスが生まれる。

8つの ビジネスプランが 競い合います

※特別賞は来場される皆さんに決めていただきます。

「いわてビジネスグランプリ」とは、新たな事業の創出とその発展をめざし、新規性・将来性・成長性等を評価・審査し、優秀なプランをお持ちの方にはグランプリ賞として、各部門ごとに50万円を贈呈するものです。「岩手を拓く」ための第一歩を、皆さんの目で見守っていただければと存じます。ご多忙のところ恐縮ですが、是非ご来場ください。発表者に対し温かいご支援、ご指導をいただきますようお願い申し上げます。

いわて

ビジネス グランプリ

iwate Business Grand Prix

1月27日[金] | ホテルメトロポリタン盛岡NEW Wing4階「メトロホール東」
盛岡市盛岡駅前北通2-27 ※盛岡駅より徒歩2分

ビジネスプラン発表・公開審査 午後1時から午後5時30分(入場無料)
グランプリ受賞祝賀会(交流会) 午後5時30分から※希望者のみ

◎交流会/発表終了後開催します。(※お一人様、会費4千円を申し受けます。)

【主催：いわて起業家サポーターネットワーク】
県内における新たな事業の創出とその担い手の育成を図るため、県及び商工団体等により、「いわて起業家サポーターネットワーク」を立ち上げ、横断的な支援や情報提供の充実に取り組んでおります。その一環として、「いわてビジネスグランプリ」を開催することといたしました。
幹事団体：岩手県、いわて産業振興センター、岩手県商工会議所連合会、岩手県商工会連合会、岩手県中小企業団体中央会、岩手大学地域連携推進センター、盛岡市産業支援センター、いわてコミュニティ・ビジネスセンター、フューチャーベンチャーキャピタル(株)

基調講演 株式会社ロボット科学教育 代表取締役社長 鴨志田英樹氏



平成16年10月 横浜市ビジネスプラングランプリ グランプリ受賞!

◎事業内容

ロボット製作を通して科学を学ぶ教室「CREFUS(クレファス)」の運営、幼児向け「科学する心、クリエイトする力を養う教室『KICKSサイエンスアカデミー』」の運営およびフランチャイズチェーンビジネスの展開。
一日ロボット製作教室などの、科学教育イベントの企画および運営。

※交流会に参加いただけます



《エントリー企業》(五十音順)

【スタートアップ部門】

事業社名	いわて動物鍼灸センター
事業プラン名	いわて動物鍼灸センター 準備室
事業概要	
動物専用の針および周辺機器を研究開発し、鍼灸技術を広く普及させていく事業です。	

事業社名	Mプロジェクト
事業プラン名	ICタグとQRコードを活用した食品トレーサビリティ
事業概要	
ICタグとQRコードを活用し、生産・加工・販売の各段階で食品識別管理を行い、生産履歴・流通経路履歴の2種類の情報を開示する食品トレーサビリティ事業です。	

事業社名	株式会社トラベルマーケット
事業プラン名	新業態「トラベル&カフェ事業」
事業概要	
旅行業と飲食業との融合により、新たな価値を創造するトラベルマーケット。岩手発ビジネスモデルとして、地場に密着した旅行及びくつろぎスペースを提供します。	

事業社名	もくもく絵本研究所
事業プラン名	木の絵本
事業概要	
恵まれた自然に育まれた遠野の木材を媒体として、遠野の物語文化を発信する。企画、製作、販売まで一貫して地場で手掛ける新規事業の創出を目指します。	

【イノベーション部門】

事業社名	有限会社岩清水産業
事業プラン名	CPグラウト施行代理店募集事業
事業概要	
弊社で開発した、コンクリート亀裂補修工法である「CPグラウト」を全国展開するために代理店募集をおこなう新規事業です。	

事業社名	千葉写真館
事業プラン名	「家族の幸せの記録」～「想い」と「感動」の写真館をめざして～
事業概要	
記念写真を、より楽しく、よりナチュラルに、よりおしゃれに。「家族の幸せの記録」を「ちょっとアート」な写真でつくり、「写真のあるすてきな生活」を提案します。	

事業社名	有限会社天悠舎
事業プラン名	いわてカウボーイ染校
事業概要	
「馬に乗って草原を駆る」誰もが持つ憧れのシーンを体験。雄大な自然と馬の文化が受け継がれる岩手だから出来る、新しい「人づくり、村づくり」の事業です。	

事業社名	株式会社ホップス
事業プラン名	まがりや.net
事業概要	
東北の人・もの・風景を紹介するショッピングサイト。消費者の知りたい情報と共に、本質を追求する作り手同士のコラボレートを実現しながら賞品を提供します。	

参加申込は、当センターのホームページからお申し込みください。 定員になり次第締め切ります。(定員:150名)

お問い合わせ先 新事業支援グループ TEL 019-621-5070 FAX 019-621-5480
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/>

当センターでは、中小企業者等が抱える経営、金融等様々な問題の相談に際しては、多岐にわたる相談窓口を設けておりますので、お気軽にご相談ください。



当社では新製品を開発し、これから本格的な営業展開を始めようと考えています。新規事業について、「中小企業新事業活動促進法」に基づく「経営革新計画」の承認を受けると、各種支援が期待できると聞きました。その計画の作り方を教えてください。

【1】 経営革新計画とは

事業活動に関連した「新たな取り組み」を、数値目標を持った計画に具体化したものが経営革新計画です。この計画の承認を受けることが、支援措置の条件になっています。ただし、計画の「承認」が直ちに支援を保証するものではありません。例えば、政府系金融機関から低利で融資を受けるためには別途、金融機関の審査を受ける必要があります。

経営革新計画の承認のためには、次のような条件をクリアしなければなりません。

- <条件1> 「新たな取り組み」であること
「新たな取り組み」とは次のようなことを意味します。
新商品の開発や生産
商品の新たな生産や販売の方法の導入
新サービスの開発や提供
サービスの提供方法の導入その他の新たな事業活動
自社にとっての新たな取り組みであれば、他の事業者が採用していることでも構いませんが、すでに相当程度普及しているものは含まれません。
- <条件2> 「経営が向上」すること
計画終了時に付加価値額と経常利益がそれぞれ相当程度向上する必要があります。
付加価値額(又は一人あたりの付加価値額): 3年計画の場合は9%以上、5年計画の場合は15%以上
経常利益: 3年計画の場合は3%以上、5年計画の場合は5%以上(経常利益の目標については、新たに本年度より追加されました。)

(注:付加価値額=営業利益+人件費+減価償却費)

(注:経常利益=営業利益-営業外費用)

経営革新計画に係る承認申請書は、岩手県の公式ホームページから次の手順でダウンロードできます。
岩手県HP 電子申請・届出 岩手県様式集ダウンロード 50音検索「け」の欄から「経営革新計画の承認を受けたい」を選択してダウンロード

【2】 革新計画策定のポイント

- ①経営革新計画は全体計画として策定します
経営革新計画には、「新たに取り組む事業」だけではなく「既存の事業」も織り込みます。したがって、既存事業についても現状を分析して、経営課題を明らかにして、その解決の方向性を見出さなければ

なりません。既存事業が今後大きく低迷する見込みであれば、新規事業だけで全社の業績を支えることは難しいこととなり、経営革新計画の数値目標を達成できないこととなります。

最初に、すべての事業を含めた基本となる全体戦略を立案します。その上で、既存事業や新規事業のレベルで事業計画を策定します。

②全体計画から機能別計画の策定

全体計画から機能別の開発計画、生産計画、販売計画、設備投資計画、資金計画、人事計画など策定します。この場合も、既存事業と新規事業について計画します。

③具体的な実施計画と実績の評価基準の策定

I 経営革新計画を推進するために、具体的な実施計画を策定します。その中では、生産計画(良いモノを適正な原価で作る仕組み)と販売計画(良いモノを適正な価格で売る仕組み)が重要です。両者とも付加価値額・経常利益の向上に重要な意味を持つ計画ですので、策定に当たっては、調査・分析に時間をかけ、関係者の対する説明責任を果たせるようにします。

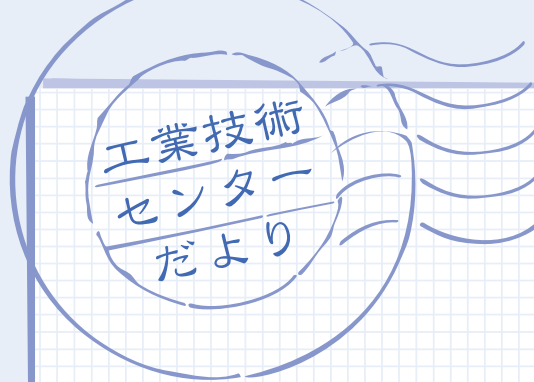
II マネジメントサイクル(計画(plan)、実行(do)、評価(check)、改善(action)のプロセス)の管理のために評価基準の策定が求められます。評価に基づいて実施計画の見直しを行い、経営革新計画が確実に実行され、事業目標が達成できるようにします。

評価基準は、定量的でも定性的でもかまいませんが、客観的に評価できるものが望ましいといえます。

【3】「新連携」についても検討しましょう

新連携とは、事業の分野を異にする2社以上の中小企業(この他に大企業、大学、研究機関、NPO、組合などが参加することができます)が有機的に連携し、その経営資源を有効に組み合わせ、新事業活動を行うことにより新たな事業分野の開拓を図ることをいいます。単独の中小企業だけでは難しい事業でも、複数の中小企業等がお互いの強みを活かし、「連携体」として新事業を展開することが可能になります。

「新連携」についても各種の支援メニューが用意されていますので、検討してはいかがでしょうか。



“ 麺の話 ”(第2話)

今回は、麺には様々な製法があることを述べてきましたが、今回は麺の規格と品質、及び原料となる小麦粉の種類についてお話しします。

【麺の種類と規格】

市販されている麺類は水分含量により生めんと乾めんに分類されています。生めんは一般に28～33%程度の水分を含むものをいいます。これに対して乾めんは生めんを乾燥したもので、日本農林規格では干しそば、ひやむぎ、そうめんは水分14%以下、干しうどんと干しひらめんは水分14.5%以下と規定されています。

また、生めんと乾めんの中間的な水分含量に調節した半生めん、あるいは半乾燥めんという麺も販売されていますが、これは生めんのおいしさと乾めんの保存性の良さを兼ねて取り扱った製品です。

さて、日本そばは別として、ひらめん、うどん、ひやむぎ、そうめんは同じ小麦粉を原料としていますが、その定義をどうするか?実は日本工業規格により標準化されており単純に麺の太さにより分類されています。すなわち、ひらめんは7.5～5mm、うどんは3.8～2mm、ひやむぎは1.7～1.3mm、そうめんは1.2～1mm幅の切り刃で切り出されたものです。

【麺のおいしさ】

麺には様々な種類がありますが、麺のおいしさには、弾力性、硬さ、表面のなめらかさが特に重要であり、これらの性質は麺の種類により異なることが分かっています。一般に、うどんやそうめん類は表面がなめらかであるものが好まれ、そばでは逆に表面のざ

らざらした感じがそば通の間では好まれます。また、うどんとそうめん類は、好まれる物性が異なり、うどんのように太い麺の場合にはもちもち感などで表現されるように、柔らかで弾力性のある食感が重要視されます。これに対して、そうめんのように細い麺は硬い方が好まれ、しかもぷつぷつ感のある歯切れの良い食感が好まれます。うどんの場合、麺の粘弾性に関係するのは製造方法も非常に重要ですが、原料となる小麦粉の種類にも大きく影響を受けます。

【麺に使用される小麦粉】

小麦粉はグルテン(タンパク質)の量により、強力粉、準強力粉、中力粉、薄力粉の4つに分類されます。一般的に強力粉や準強力粉はパン用や中華麺用として用いられます。中力粉は麺用、薄力粉は菓子用として用いられています。

小麦は輸入に大きく依存しており、H16年度の統計によれば、86%が輸入です。麺類の原料小麦も輸入に頼る割合が多く、中華麺用としては、アメリカやカナダの硬質小麦が使用されています。また、うどん用としてはASWといわれるオーストラリア小麦が標準的な小麦として使用されています。

それらの主な理由は、色が白く、デンプンの性質が優れており、品質が安定しているためです。日本の食品なのに残念なことです。しかし、一般に色調がやや暗くなるという欠点はあるものの、国産小麦でも十分おいしい麺は作れるのです。

【岩手県産小麦の麺適性】

当センターでは岩手県産小麦のう

どん適性試験を何度も実施してきました。それらの結果によれば、岩手県産小麦生産量の95%程度を占めるナンブコムギについては、うどん適性は十分にあり、栽培条件によってはASWに匹敵する品質の小麦が得られる場合もありました。

栽培面積はまだ小さいものの、ネバリゴシというアミロース含量の低い麺用品種も奨励品種として栽培されています。

また、H15年に岩手県の奨励品種となったゆきちからについては、今年2月、東北農業研究センター、岩手県農業研究センター、岩手県工業技術センターが主催者となり、岩手県生めん協同組合、岩手県乾麺工業協同組合、岩手県パン工業組合の皆さんのご協力をいただいてパンや麺を試作して頂き、試食会を実施しました。

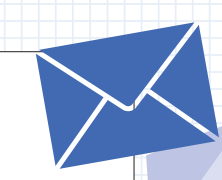
その結果によれば、そばや干し中華への適性はやや問題があったものの、特に生中華麺への適性は非常に優れており、試作に参加した企業の従来品と較べても遜色ないという結論でした。

このように、岩手県産小麦は麺への適性があることが確認されています。

国内産小麦は収穫時期が梅雨期と重なるために穂発芽などの雨による被害を受けやすい上に、栽培地域や年次別の品質変動が大きいことなどの問題を抱えています。しかし、栽培技術や加工技術により、これらの問題を解決しながら、県産小麦の利用拡大を図っていく必要があると思います。

お問い合わせ先

岩手県工業技術センター 企画デザイン部
TEL 019-635-1115 FAX 019-635-0311
URL <http://www.pref.iwate.jp/kiri/>
E-mail CD0002@pref.iwate.jp



平成17年度 専門家派遣事業のご案内

中小企業者等が抱える経営、技術、人材、情報化等の課題の解決を図り、もって創業や経営の向上を図る中小企業者等の順調な発展・成長を促進することを目的とし、**課題別の専門家を派遣する制度**です。

派遣対象企業

創業・経営革新等を行い経営の向上を目指す意欲ある中小企業者等。
創業・経営革新等経営の向上に係る目的・目標が明確である。
専門家派遣により、支援の効果が期待できると判断される。

申込方法

専門家派遣要請書をセンターに提出していただきます。
専門家派遣要請書は、いわて産業振興センターホームページからダウンロードしていただくか、当センターにお問い合わせ下さい。

費用の
 $\frac{2}{3}$
を補助します

詳細説明

「経営革新等、経営の向上を目指す」の、具体例は次のとおりです。

- ・HACCPを導入したい。
- ・企業の情報化を進めたい。
- ・新規の事業を始めたい。
- ・収益改善のため、経営計画を作成したい。
- ・原価計算を行いたい。

具体例

【例1】衣料品店が情報システムをリプレースする場合

目標1(有形の成果物) 顧客管理システム、販売・仕入管理システムのリプレース。

目標2(効果) 1・顧客の購買履歴が分かるので、効果的な販売促進及び接客が可能になる。
2・仕入価格が分かるので、収益の確保が容易になる。

目標3(数値目標) 1・DMのヒット率向上(現在3.2% 5%)
2・店頭での顧客一人当たりの売上点数向上(現在1.2点 1.5点)
3・粗利の向上(現在35% 38%)

【例2】社内の活性化を目標とする場合

目標1(無形の成果物) 経営会議、社内提案制度などを採用することにより、社内の活性化をはかりたい。

目標2(効果) 1・定期的な経営会議を開催することにより、それ以外の無駄な会議・打ち合わせを減少する。
2・社内の提案制度により、業務の効率化をはかる。

目標3(数値目標) 1・定期的な経営会議以外の管理職を招集する会議・打ち合わせの開催時間を1週間当たり5時間以内とする。
2・社内の提案件数を月間20件以上、うち採択件数5件以上を目標とする。

次のような例は、派遣の対象外です。

- ・公序良俗の観点から対象業種、派遣内容が適当でない場合。
- ・社内研修、講演会等の講師派遣。
- ・派遣目的、目標が不明確な場合。
- ・その他、当センターが適当でないと感じた場合。

お申込み・
お問合わせ先

新事業支援グループ 〒020-0045 盛岡市盛岡駅西通二丁目9番1号マリオス7F
TEL.019-621-5387 FAX019-621-5480
http://www.joho-iwate.or.jp/haken
担当E-mail shinjigyoug@joho-iwate.or.jp

産業情報いわて 2006年1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) TEL.019(621)5380 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)

12 sangyo joho-iwate

R100
古紙(パルプ)配合率100%再生紙を使用

PRINTED WITH
SOY INK
National of Soybean Inks Association