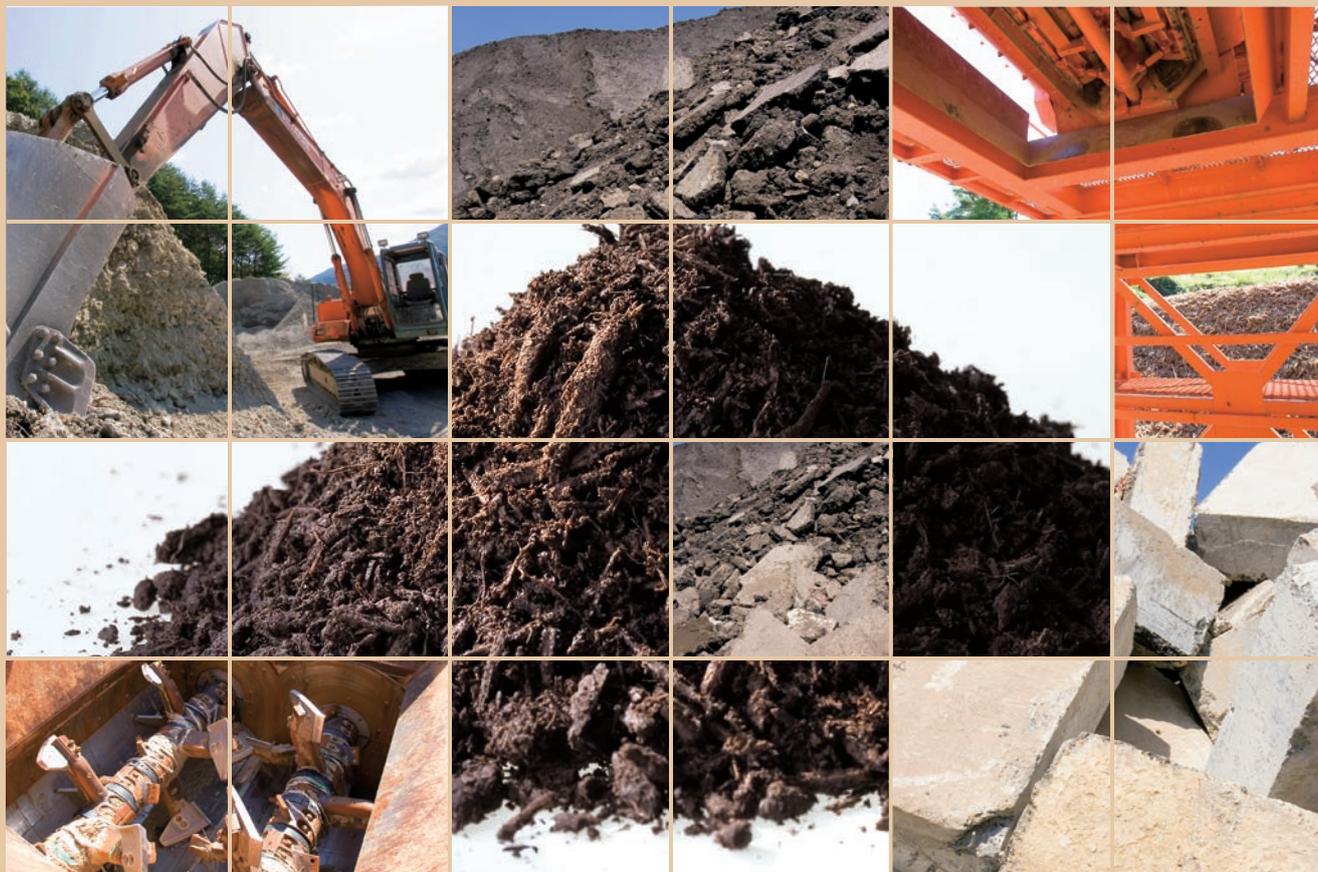


# 産業情報いわて

VOL. 55  
OCT. 2006



撮影協力: 松田重機工業株式会社

- P1 from いわてファンド 株式会社 ピシプロ・アイテック
- P3 経営革新企業紹介 松田重機工業株式会社
- P5 「サーモスタディ 2006(岩手)」のご案内 熱処理テクニックの基礎と新しい熱処理技術
- P7 流通・通 「モノづくり」に真剣な取組みを

経済産業省よりお知らせ

## 正確な統計調査のために…ご協力ください

各種調査票には正しく記入し提出しましょう

10月18日は  
統計の日です



× 調査票の未提出

× 提出期日遅延

× 記入漏れ

皆様より提出された調査票は、加工・分析のうえ公表され、行政施策の基盤資料・企業経営資料・諸研究のための貴重な基礎データとして広く利用されております。また、経済活動の現状を正しく見極める指標として、統計の果たす役割は一層重要性を増しております。

企業の経営環境が厳しいおり、より精度の高い統計を作成するためには、皆様のご協力により「正確な」調査票を「所定の期日までに」提出していただくことが何にも増して重要であります。引き続き皆様のご理解を賜り、調査票の提出にご協力くださいますようお願い申し上げます。

経済産業省経済産業政策局調査統計部

from

# いわて ファンド

## 株式会社 ピシプロ・アイテック

### 徹底したサポート体制で 中古パソコン業界最大級の通販実績

パソコン初心者ターゲットを主としたマーケティング戦略と、万全の検品体制、初心者も安心できるサポート体制で「リフレッシュパソコン」を提供。会社設立からわずか3年で国内の中古パソコン業界最大級の通販実績を持つまでに成長した。株式上場も準備中で、さらなる飛躍と展開を目指している。

### 人生を変えた顧客のひとこと

「まずは中古品を購入し、使いこなせるようになってから最新の機種を購入しよう」。そんな一般消費者のニーズに応えるきめ細かいサービスと、初心者への手厚いサポート体制で、国内の中古パソコン業界で最も注目される企業といわれるまでに成長した。ビジネスヒントが浮かんだのは、IT講習会でのある高齢者の一言がきっかけだった。平成14年秋、鈴木範行社長が36歳のときのことである。

当時、鈴木社長は、パソコンのサポートビジネスの構築を模索していた。パソコンが家庭に普及し、インターネットもビジネスで必需品になる中で、疑問が生じてメーカーに電話してもなかなかつながらず、インターネットの検索中に急に回線が停止するということが、まだまだ多発していたころだった。「NTTに電話

をすれば、『それはプロバイダーに電話してください』。プロバイダーに電話すれば『メーカーに』、メーカーに電話すれば『NTTに』と、たらい回しにされる。かといって、しょっちゅう若い人をつかまえて教えるを請うわけにもい



▲出荷前の細かな整備点検作業が、長期保証で安心の商品を提供する



▲「自らの事業の場をニッチ(隙間)ではなくクラック(岩壁などの狭い割れ目)だと考えています」鈴木範行代表取締役社長

かない。そこで、パソコンのことならなんでもそこに電話すれば解決してくれる。そんなビジネスが求められているはず」。鈴木社長は、そう思いついたのだという。鈴木社長は平成14年4月、340万円の資金で会社を立ちあげた。小中規模事業者を対象に営業をかけた。ところが目論見は外れ、うまくいかなかった。「その結果から、需要はビジネスの場からコンシューマー(消費者)に移っていると判断、今度は一般のお客様をつかまえるために無料のIT講習会を始めたのです」。会場に自分たちのノートパソコンを持ち込み、講習料は一切徴収しないというやり方だった。ある日、鈴木社長は年配の生徒の一人を見て気付いた。「あれ、だんなさん、前回も参加されていましたよね。また来られたんですか?」「いやあ、なかなか覚えられなくてね」「ご自宅にはパソコンがあるとおっしゃっていましたよね。帰ったらすぐに、復習がてら使ってみたほうがいいですよ」「そうだねえ。でも息子も孫も貸してくれないんだ」そう言うと、その生徒は「ところで、このノートパソコン、安くゆずってくれないか」と頼んできた。鈴木社長は、パソコンの使い方を覚えてもらうためにも良いことだと考え「いいですよ」と答えた。講習会が終わったあと、生徒は中古パソコンを大事そうに抱えて喜んで帰っていった。これが後になって、鈴木社長が『人生の転機につながる出来事だった』と思い返す一場面になるのである。

### 全国に5,000台のインターネット端末を設置

鈴木社長はその後、同じようなかたちで月に10台ぐらいずつ中古パソコンを販売していた。しかし、その年の秋ごろになると用意した資金はとうに無くなり、新たな方向転換を迫られた。鈴木社長はいったんビジネスを清算するために、IT講習会で使用していた中古パソコン40台を売り払うことにし、新聞の夕刊に広告を出稿した。

するとその日の午後3時過ぎから、問い合わせの電話と注文書のファクシミリが、深夜まで途切れることなく続いた。対応しきれず留守番電話に切り換えるほどだった。鈴木社長は「そのころは借金もしていたので、流れ出てくる注文書を見ながら、これで助かったと思いました」となつかしむ。最終的な



▲トータルサポートセンターはメーカーやハード・ソフトの枠を越え、専門スタッフが具体的な分かりやすい説明の電話サポートサービスを提供

注文数は3日間で約900台。あわてて全国から製品をかき集め、年末までに500台を販売した。翌平成15年1月23日には、秋田県の地元紙にも広告を出した。注文は2,000件を超えた。その後、同じようなかたちで全国展開し、現在の会社の土台が築かれていったのである。その過程で、注文者の多くがパソコン初心者であることが分かり、マーケティングも「初心者のさまざまな利用シーンを想定し、それに対応する付加サービスをマッチングさせる」ことを基本に戦略を構築してきた。

鈴木社長は「当初は通信販売のことが何も分からず、いろいろな失敗もしました」と振り返る。その経験から、経済産業省の指導を仰ぎながら、お客様が安心して購入できるさまざまな保証規定とサービスの充実を図ってきた。優良通信販売業者が加盟する社団法人日本通信販売協会の会員にもなった。扱うパソコンも、主に大企業でリニアップされた品質・スペックの良いパソコンを中心に仕入れ、それをていねいに整備・クリーニングアップ。たんなる中古パソコンではなく「リフレッシュパソコン」として差別化した。鈴木社長は「カスタマーセンターを設けるなど、私どもはこの業界で、日本で一番アフターサービスができてい



▲工程チェックシートの項目は新品メーカーと同等。全品完全検品で日本通信販売協会の基準もクリア

だと自負しています」と自信を見せる。

平成16年2月には、業界初の専門カタログ「ピシプロエキス



▲全国の学校や大規模事業所など広く利用されている日本初のリフレッシュパソコン専門カタログ「ピシプロエキスプレス」

プレス」を発売。現在では約200アイテム、2,420台が掲載されている。年商は平成17年度に3億8600万円。平成17年には海外への進出も開始した。「日本のパソコンの世帯普及率は80%を超えています。現在はインドネシアに法人を設立して、これを成功させるために頑張っているところです」。また、さらにパソコンを使用

しやすい環境をつくるための一戦略として、10分100円で気軽に利用できるインターネットの公衆端末の設置も開始。平成20年7月までに日本全国に5,000台の設置を計画している。株式の店頭公開も準備中だが、これはあくまでも通過点。鈴木社長は「目指しているのは『ピシプロ・アイテックの株をもってますよ』『ピシプロの社員ですよ』『息子がピシプロで働いてますよ』ということ、胸を張って言ってもらえる会社に育てること。お客様を含めて、当社に関与していることをみんなから誇りに思ってもらえる会社にする」と目標だと語る。そのために一番大事にしている行動指針が「顧客不利益の排除」。「会社や社員にいかなる利益をもたらすことでも、お客様の利益にならない商品やサービスの提供は一切しない。この指針を基本ルールとして、これからも頑張っていきたいです」。

### 企業概要

設立	平成15年8月（創業平成14年4月）
代表者	代表取締役 鈴木範行
所在地	岩手県盛岡市西仙北 1-16-10-1F
電話番号	019-656-5900（代表）
URL	<a href="http://www.pcpro-i.com/">http://www.pcpro-i.com/</a>
資本金	20,000千円
従業員数	40名（平成18年9月現在）
業務内容	パーソナルユーザー向け総合パソコンサポートサービス、デジタル機器のリフレッシュ・リサイクル事業、特定目的専用パソコン開発事業、アジア各地におけるコンピュータおよび周辺機器販売事業、ホームページ制作および運営管理代行事業、リース・レンタル事業、各種通信商品販売事業、環境・資源保護目的性剤の研究および販売事業
所属団体	盛岡商工会議所、 社団法人日本通信販売協会（JDMA）

## ファンドの視点

ピシプロアイテックとのご縁は2005年の春のこと。当時は株式上場を考えたこともなかったという鈴木社長ですが、会社のあるべき方向を何ヶ月も熟慮した結果、上場をするという意思を固めるに至りました。

同社がここまで成長した源のひとつは、明快なマーケティング戦略とPDCAサイク

ルの徹底にあると思われます。お客さんをパソコン初心者の中高年に絞込み、彼らに最も訴求できる広告媒体を活用したこと、さらにその結果を綿密に検証し次回の広告戦略に活かしていったのです。

中古パソコンのマーケットは拡大中ですが、日夜激しい競争が繰り広げられています。しかし地道な積み重ねで作り上げられた同社の営業力は、他の追随を容易に許すものではなく、今後の企業成長の大きな武

器となることでしょう。

着実に理想とする会社の実現に近づいている同社。株式上場のハードルもクリアした暁には、よりいっそう飛躍していただけるものと期待しています。

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  
熊谷 博人

## ◎経営革新企業紹介

松田重機工業株式会社

松田 禮司郎 社長に聞く

建設現場で発生する  
純自然木を  
「堆肥チップ」に再資源化し、  
農業分野に進出。



▲天然木 100%が原料の土壌改良材。悪臭発生や水質汚染など製造工程でも環境汚染の影響がない



▲松田禮司郎社長。「生活環境保全に基づいた事業展開で地域や時代に認められるような仕事をしていきたい」

総合土木建設業として社業を発展させてきた御社は、経営革新における新事業として、堆肥チップの製造事業に取り組まれています。堆肥チップとは、どのようなものなのですか。

山中の道路工事やダム建設の現場など、さまざまな現場で発生する伐採木や根、枝を細かくチップ状に破碎します。これに水と発酵促進材と熱を加え、堆肥化したものが堆肥チップです。原料はすべて自然木です。発酵促進材も契約先の製粉メーカーから提供される小麦由来の原料で、もともと生存する有用な微生物を活性化させるものなので、環境に優しい促進材です。家畜の糞尿や解体現場から出る木材などは一切混入しておらず、腐葉土と同等の、安全で安心の木質系の堆肥ということになります。

堆肥チップは、何に活用でき、有効ですか。

土壌改良材や緑化基盤材として活用できます。法面の緑化基盤材や造成地の土壌改良に使用すると、健全な植生が期待できます。畑の地力アップに有効で、無機塩類が少ないので施設園芸にも向いています。製粉メーカーのご協力をいただいて成分を分析し、葉たばこの畑に最適なものを100点とし、成分によって商品を点数化しています。このことで、果樹、水稲、葉物野菜など、それぞれにふさわしい点数のものが提供できるようになっており、ご購入いただいた後の施肥指導の体制も整えております。

堆肥チップの製造事業は、農業分野への進出としても注目を集めています。異業種に進出することになったいきさつは。

平成7年にアメリカで、現地のリサイクル事情を見てまわりました。環境問題に関心をいだき、ある重機メーカーに働きかけて、その取引先である全国の20社の人たちと一緒に視察ツアーを企画したのです。東北で参加したのは私ひとりでした。現地ではさまざまなシステムが日本よりはるかに進んでいることに驚きましたが、特に衝撃を受けたのは広大な農地での、抜根の処理作業でした。カリフォルニアの果樹園は、数百十町歩という広さでした。そこでは30年ほど経った樹を伐採して、新しい木への世代交替が行われていたのですが、その際に発生する膨大な量の伐採木や伐根を、巨大な機械を使って粉碎していました。そのチップに化学肥料を混入して、日本に輸出していることも聞きました。今でこそ日本でも「ゼロエミッション」が盛んに叫ばれていますが、当時、日本ではまだまだ野焼きなども行われていました。私はアメリカ視察の経験から、日本でもいざれリサイクル事業が本格化する時代が到来するはずだと直感



▲法面緑化工事。ネッコチップ工法を進化させ、製造した緑化基盤材を使用



▲木材破砕プラント。同機は東北に2台、全国でも11台しかない。松田重機では、その2台を所有。プラントは分解して現場に移設する

しました。翌8年には1台5,000万円を超える大型粉砕機も思い切って購入しました。周囲にはたいへん驚かれました(笑)。しかし、生活環境を守る事業は、社会に必ず必要とされるという強い信念がありました。

### 御社には生活環境部があります。そこで取り組んでこられたリサイクル事業の経緯は。

平成8年に産業廃棄物中間処理業の認可を受けて、産業廃棄物のリサイクルを本格的に開始しました。道路工事などの際に生じるアスファルトやコンクリートブロックを、大型クラッシャーにかけて砕石化し、それをふたたび現場で再利用するというものです。その後、工事現場で発生する伐採木や根などの木屑をなんとか再利用できないかと考え、平成11年に大手ゼネコンと契約し「ネッコチップ工法」を導入しました。これは大手ゼネコンが開発した特殊工法で、工事現場で発生した木屑を現場で粉砕し、残土と混ぜて法面に吹きつけるというもので、法面工事の緑化基盤材として有効です。そして現場で余った木屑のさらなる再利用として新たに考えたのが、冒頭でお話したとおり、平成17年から経営革新として取り組んだ堆肥チップの製造事業で、当社のリサイクル事業ではいま、コンクリートなどのリサイクルと、木屑のリサイクルの二つの柱を立てて、専務が先頭に立って事業を展開しております。

### 農業分野での今後の展開は。

堆肥チップの製造は、まだ始まったばかりですが、とにかく品質のいいものをつくっていきたくと思っています。木屑で堆肥をつくっている会社は国内に何社かあるのですが、当社は純粋に木と水と麦のふすまだけ。自然の安心なものだけを使用することで差別化を図っていきたくと思っています。自然の腐葉土と同等というのが自慢です。いい堆肥ができれば、製粉メーカーの契約農家もご紹介していただけることになっていますし、品質のチェックも製粉メーカーが行ってくれる。この強みを生かして、良質の商品を提供していきたくと思っています。

### 最後に社長の座右の銘は。

不言実行ですね。理論を勉強したりお話をたくさん聞いても、結果がすべて。物事を思いついたら、まず実行、行動に移してみる。結果がマイナスになることもあるし、予想以上のプラスになることもある。しかし、あれこれ目移りをして立ち止まっているのなら、まず行動する。だから、私の性格は単純です(笑)。自然や生活環境を守る事業は、絶対に日本でも必要になる。そこで高額な機械も一気に購入する決断をしたわけです。当社は今後も「生活環境保全」をテーマに、人間と環境の共存に貢献できる企業を目指していきたくと考えております。

### 企業紹介 DATA

#### 松田重機工業株式会社

所在地 遠野市小友町 17-51-7

電話 0198-68-2344

URL <http://www6.ocn.ne.jp/~matsujuu/>

代表者 松田禮司郎

従業員 20名

事業内容 一般土木工事、法面工事、舗装工事、造園工事、産業廃棄物中間処理業、一般貨物自動車運送事業

#### 沿革

昭和42年 2月 創業(松田重機)

昭和49年 12月 建設業許可(土木・とび土工工事業)

平成4年 7月 岩手環境保全株式会社設立

平成5年 6月 松田重機工業株式会社に名称変更

平成8年 2月 産業廃棄物中間処理業 許可

平成14年 10月 伐採木や残土を活用した緑化技術「ネッコチップ工法」に取り組む

平成17年 9月 中小企業経営革新事業 認定

平成17年 9月 特殊肥料生産業者 取得

平成18年 10月 堆肥チップの製造開始

平成19年 4月 堆肥チップの販売を本格的に開始予定

# サーモ・スタディ2006(岩手)のご案内

## 熱処理テクニックの基礎と 新しい熱処理技術

主 催：(社)日本熱処理技術協会  
共 催：岩手県工業技術センター (財)いわて産業振興センター  
岩手県材料応用技術研究会 岩手非鉄金属加工技術研究会

日本熱処理技術協会は、平素より機械工業の基礎技術として重要度の高い熱処理技術の向上に微力を尽くしてまいりました。その活動の一環として、この度、岩手県工業技術センターおよび(財)いわて産業振興センターとの共催で下記のとおり「熱処理テクニックの基礎と新しい熱処理技術」をテーマとするサーモ・スタディ2006(岩手)を開催いたします。

多数の皆様にご参加いただきたく、ご案内申し上げます。

日 時：	平成18年10月30日(月)・31日(火)
場 所：	岩手県工業技術センター 〒020-0852 盛岡市飯岡新田3-35-2 TEL 019-635-1115 (代)
聴 講 料：	無 料 (聴講券は発行しません。下記に従ってお申し込みのうえご参加下さい)
講 演 概 要：	当日、会場受付でテキストをお渡しします。(但し、印刷実費として 3,000 円頂きます)
申 込 方 法：	申込書に所定の事項をご記入のうえ、下記へ郵送もしくはFAX でお送り下さい。 (メールで必要事項をお送り下さっても結構です)
申 込 先：	(財)いわて産業振興センター (担当:勝負澤) 〒020-0852 盛岡市飯岡新田3-35-2 TEL 019-631-3827
F A X：	019-631-3830
e - m a i l：	shobuzawa@joho-iwate.or.jp
定 員：	80名

※コピーしてご記入のうえ郵送またはFAXされるか、必要事項をメールにてお送り下さい。

### サーモ・スタディ2006(岩手)「熱処理テクニックの基礎と新しい熱処理技術」申込書

平成18年 月 日

連絡先(会社名)			
所在地	〒		
連絡先	TEL	FAX	
受講者氏名	所属部署名	連絡先 TEL	
1			
2			
3			

# サーモ・スタディ2006 (岩手) タイムスケジュール

## 10月30日(月)

時間	テーマ	講師
9:20 ~ 9:30	開会のあいさつ	岩手県工業技術センター 理事長 齊藤 紘一
9:30 ~ 10:30	最近の真空熱処理炉	石川島播磨重工業(株) 勝俣 和彦
10:30 ~ 11:30	高品質R/H型連続ガス浸炭炉	中外炉工業(株) 大下 修
昼 休 憩		
12:30 ~ 13:30	最近の真空浸炭炉の話題	(株)日本ヘイズ 岩田 均
13:30 ~ 14:30	新世代表面熱処理技術	オリエンタルエンジニアリング(株) 河田 一喜
休 憩		
14:40 ~ 15:40	硬さ試験とその装置	(株)ミツトヨ 小島 光司
15:40 ~ 16:40	金属表層の硬さ試験	(株)山本科学工具研究社 山本 卓

## 10月31日(火)

時間	テーマ	講師
9:30 ~ 10:30	安全と環境改善に寄与する熱処理用薬剤	ナガセ ケムスペック(株) 笠井 秀明
10:30 ~ 11:30	熱処理油の環境問題と長寿命化について	日本グリース(株) 前田 十世
昼 休 憩		
12:30 ~ 13:30	高性能化する熱処理設備	同和鋳業(株) 横瀬 敬二
13:30 ~ 14:30	最新金型材料を生かす熱処理及び表面処理	松山技研(株) 野村 博郎
休 憩		
14:40 ~ 15:40	窒素による鋼の表面硬化技術	(株)日本テクノ 梶澤 均
15:40 ~ 16:40	金型熱処理の2ショット	(社)日本熱処理技術協会 大和久重雄
	閉会のあいさつ	(社)日本熱処理技術協会 竹内 榮一

### おもな講義の概要

#### ●最近の真空熱処理炉

石川島播磨重工業(株) 勝俣 和彦 (10月30日)

真空熱処理に関して、用途や使用範囲と他の熱処理にはない、光輝熱処理などの技術的な特徴と利点について説明する。また、反面で酸欠事故などの注意事項についても説明を加える。当社では一般真空熱処理に関して、ほぼ全ての分野で炉を製作した実績があり、様々な機種を手がけている。その主な機種の紹介と特徴について説明する。その他に最近のトピックスなどを説明する。

#### ●新概念の連続真空浸炭炉

(株)日本ヘイズ 岩田 均 (10月30日)

当社は、自動車のトランスミッション用などの金属部品(歯車など)の表面に炭素分を固溶し浸炭することによって高品質に硬化処理できるトンネル式連続真空浸炭炉(V-プレスト)を開発した。本装置は、現状の連続ガス浸炭設備の置換えが可能な全く新しい概念が可能になる。既に実際に使用されている多室加熱室連続真空浸炭炉 V-MALS を新たに商品群に加えて、新しい概念の連続真空浸炭炉を市場に投入しアセチレン真空浸炭技術を更に深化させたい。



量産型連続真空熱処理炉

## 「モノづくり」に真剣な取り組みを

岩手日報社編集局 顧問 藤原 浩



最近、政府も、岩手県も「モノづくり」に真剣に取り組んでいる。高度成長期は、大量生産にまい進し、経済大国にのし上がり、科学技術創造立国をうたってきたのに、なぜいま「モノづくり」なのか—と思わせられる。「モノづくり」は「ものづくり」でもいいが、「物作り」でないところがミソ。岩手の勤勉・実直な県民性に合致していて、特性を活かせるものであろう。大企業の工業立地ほどのインパクトは無いが、本県産業活性化には欠かせないものである。

### 産業立国へのカギ握る「モノづくり」 高成長の原点を見直すことから

「モノづくり」と言ったものの、明確な定義があるわけではない。ただ産業空洞化の現象が起こり、科学技術創造立国が叫ばれるようになり使われるようになった経緯から考えれば、大量生産による製品づくりではない。そして、「開発技術」や「生産技術」を意味するのではなく一品生産を支える、いわゆる職人の技術力をも含む広い範囲の技術と言える。それには単に技術を引き継ぐということだけではなく、創意工夫と技術・技能を駆使してモノを生み出していく行為と言っている。

いま、なぜ「モノづくり」なのか。ひと言で言うと、戦後の高度経済成長の原点は何であったか—に気が付き、いまその原点に立ち返ろうということであろう。世界に冠たる経済大国・産業立国とか言っても、産業の基本である「モノづくり」を忘れて、軽視しては日本経済は活力を失いかねない。ところが、わが国は高度経済成長期を経て経済発展を遂げたものの、近年は産業基盤であった工業は発展途上国の追い上げや技術移転により産業空洞化が進んだ。一方、流通業やサービス、金融部門は成長し、人材も集中、フリーターという職種さえ出てきて、科学技術創造立国の看板は色あせる事態となっている。

翻って、岩手を見ると、従来、第2次産業比率が低かったが、高度成長期以降、工業振興が県政の前面に立つようになった。その中心は、工業団地造成による企業誘致だった。当初から内発型工業の起業が叫ばれてきたが、手っとり早く、経済効果をあげたからである。運良くというか、関係者の努力が実って、県央部に国内大手の自動車組立工場が進出し、さらに生産ラインの拡充によって、量的にも質的にも優れた労働力と高品質の部品提供が

課題となって「モノづくり」が強調されるようになった。中・長期的には県内2次産業全体の底上げと、短・中期的な誘致企業への部品地元調達率アップのための「モノづくり」振興のかけ声であろう。

### 企業連携により技術・開発力高めよ 地元企業の特性活かす好機

考えてみると、この「モノづくり」こそ、中小企業・地域企業の得意分野ではなかろうか。日本経済の不景気が長く続いたなかで、本県の中小企業や地域企業はハイテク化・情報化・グローバル化の流れにより苦境に立たされている。技術力がありながらも、人材がいなくて資金が不足している・販売力もブランド力も無いということで、せっかくの好機を逃してきた企業も少なくない。

しかし、ないないづくしであきらめていて良いものだろうか。中小企業・地域企業には、大企業に無い強みがあるということを忘れてはならない。一つめは大企業のような大量生産的で画一化された商品・製品ではなく、個別化されたニーズに対応し、顧客価値を適切に提供する（カスタマイゼーション）。二つめは地域に立脚している利点を活かし、地域独自の資源や知識を活かす（ローカルイノベーション）。三つめは地域の消費者との密接な対話を実現し、顧客満足度を高める（インターアクション）。四つめは大量生産がもたらしたさまざまな問題を解決し、社会的ニーズに対応する（ソーシャルバリュー）。そして、五つめは個々の強みを持った企業が連携し、総合的に価値を創り出す（ネットワーク）—が可能だからである。

こういう特性を基に、戦略的発想と「モノづくり」の在り方、岩手らしい創造力を発揮していくことが肝要ということがわかる。先ごろ、ジョブカフェいわて・いわて産業振興センター主催の「ものづくり魅力発信ユースフェスタ」が開かれたが、県南地方の22企業の若手社員の発表や展示は、その工夫と熱意に頼もしいものがあった。「モノづくり」意識が幅広く浸透し、本県が「モノづくり」王国となって、日本産業を下支えして欲しいという思いを抱いた。

岩手人の創造力は決して、他にひけをとるものではない。産業面ではそれを活かす局面が少なかっただけである。戦略的発想は創造力にもつながるが、技術開発・人材の育成・企業のネットワーク化を先見的に考えることであり、業種・業態に応じて創造力を発揮し自らの課題解決を図りたい。