

産業情報いわて VOL. 57 DEC. 2006



撮影協力: イオン盛岡南ショッピングセンター内 いわて活菜横丁「結いの市」

P2 冬季賞与支給予定額調査結果 冬のボーナス支給予定額 307,284円

P5 平成18年度下請取引条件調査結果

P8 流通・通 いま求められる「創造性」とは

いわてビジネスグランプリ2006

グランプリ決定!

11月16日、盛岡市・ホテルメトロポリタン盛岡 New Wing にていわて産業振興センター主催による「いわてビジネスグランプリ 2006」の発表会が行われ、約250名の来場者が見守るなか、グランプリが発表されました。



スタートアップ部門

グランプリ (有)イグノス

(北上市)

「IP-View 製品化・販売」

高精細、大容量画像が撮影できる、ラインセンサ特殊カメラを使用したシステム開発キット

いわて西澤商店(有)

「雑穀と大地のめぐみのパン」

カット・フィール・Goma (齊藤裕之)

「癒し・安らぎ・快適性の高い理美容サービス」の提供

MURATA (村田榮)

「MURATA 式ハイブリッド焼却装置」普及事業

インベーション部門

グランプリ 久慈琥珀(株)

(久慈市)

「久慈化の推進 世界初アンバーダイヤルウォッチ」
腕時計盤面などの新商品開発で、地元産出琥珀を有効活用し「久慈化」を推進

エクセルハウジング(有)

「エクセルガーデン」における創業者の育成と連携事業

有限会社クワン こしえる工房アッド

「Cプロジェクト(岩手の炭を使った南部炭色全国展開)」

風庵 (藤原聡子)

「Farmer」と「野菜ソムリエ」の食育コラボ

(株)水本

「総合生活産業の展開」

冬のボーナス支給予定額

307,284円

前年支給実績額比+6.2%



当センターが11月1日現在でまとめた、県内中小企業の冬のボーナス支給予定額は、既にその額を決めていると回答した87企業（以下「有額回答企業」という）の加重平均（有額回答企業の支給予定額の総額÷有額回答企業の従業員総数）で307,284円（前年支給実績額比+6.2%）となった。また、「未定」を除いたもののうち「冬のボーナスを支給する」と回答した企業は72.0%（前年70.7%）と、前年に比べ1.3ポイント増加した。

調査について

対象企業 1,800企業
 調査時点 平成18年11月1日
 有効回答数 317企業（うち有額回答企業87企業）
 ※比率は小数点第2位を四捨五入したため、合計が100%にならないことがある。

支給予定額、支給実績額の推移（平成10年～18年）

	10年	11年	12年	13年	14年	15年	16年	17年	18年
支給予定額（円）	363,615	383,676	374,441	323,954	306,015	349,384	309,280	310,047	307,284
支給実績額（円）	388,280	378,576	339,920	311,482	353,441	311,906	285,737	289,452	—
（支給予定額÷ 対前年実績額） の増減（%）	▲5.2	▲1.2	▲1.1	▲4.7	▲1.8	▲1.1	▲0.8	+8.5	+6.2

※各年の支給予定額（平成18年であれば、「307,284円」と）と、その比較の対象とした前年の支給実績額（平成18年であれば、17年の欄に記載の「289,452円」）は、同一各年の調査結果であり、回答企業は同一である。

支給予定額は、平成11年度をピークに、減少が続き、15年度に一転して増加したが、16年度に再び減少し、17年度はほぼ横ばいとなった。18年度はやや減少して307,284円となった。

前年の支給実績額は17年度調査に引き続き、30万円台を割り込んだ。

支給予定額、支給実績額の推移（平成18年）

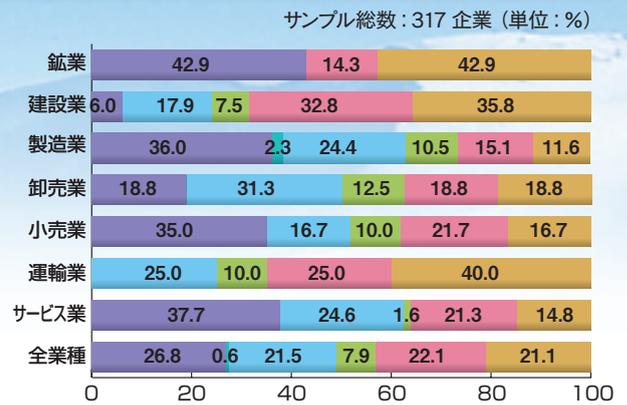
有効回答のあった317企業のボーナス支給の有無は下表のとおりである。

業種	回答	支給する				小計	支給しない	未定	合計
		額・時期とも決定	額のみ決定	時期のみ決定	額・時期とも未定				
鉱業		3	0	0	0	3	1	3	7
建設業		4	0	12	5	21	22	24	67
製造業		31	2	21	9	63	13	10	86
卸売業		3	0	5	2	10	3	3	16
小売業		21	0	10	6	37	13	10	60
運輸業		0	0	5	2	7	5	8	20
サービス業		23	0	15	1	39	13	9	61
全業種		85	2	68	25	180	70	67	317

支給予定の状況（「未定」を含めた場合）

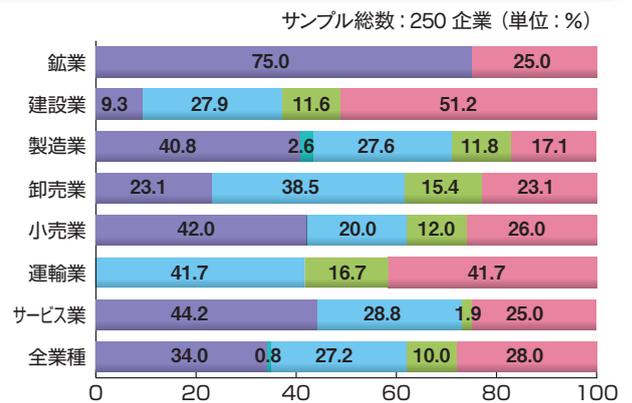
支給予定の状況をみると、全業種では「支給する」が56.8%（内訳：「額・時期ともに決定」26.8% / 「額のみ決定」0.6% / 「時期のみ決定」21.5% / 「額・時期ともに未定」7.9%）、「支給しない」が22.1%、「未定」が21.1%である。

業種別にみると、「製造業」は「支給する」が73.2%と全業種中もっとも多く、次いで「サービス業」63.9%、「卸売業」62.6%となっている。反対に、「支給しない」は「建設業」が32.8%と全業種中もっとも多く、次いで「運輸業」25.0%、「小売業」21.7%となっている。



支給予定の状況（「未定」を除いた場合）

支給予定の状況を「未定」を除いたものでみると、全業種では「支給する」が72.0%（前年70.7%）と、1.3ポイント増加している。一方、「支給しない」は28.0%（前年29.3%）である。



支給予定額

支給予定額は、全業種では307,284円、基本給比1.59ヶ月分（前年1.62ヶ月分）である。

業種別にみると、「建設業」が408,807円ともっとも多く、次いで「小売業」324,579円、「鉱業」315,565円となっている。逆にもっとも少ないのは「卸売業」で、239,286円である。

「製造業」「卸売業」が前年実績を上回っているが、それ以外の業種は前年実績より少ない。全業種でみると、前年実績から6.2%の増加となった。

サンプル総数：87 企業（有額回答企業）

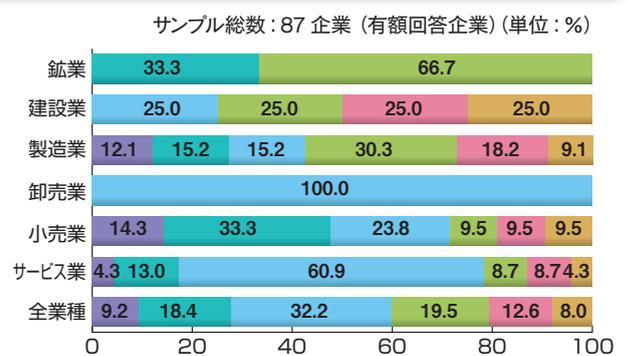
	ボーナス支給額		前年比 (%)	平均年齢 (歳)	平均勤続年数 (年)	平均基本給 (円)	基本給比 (月)
	今冬予定 (円)	前年実績 (円)					
鉱業	315,565	319,996	98.6	42.6	7.7	197,222	1.60
建設業	408,807	415,083	98.5	42.7	15.9	261,333	1.56
製造業	310,363	283,235	109.6	40.6	11.4	186,871	1.66
卸売業	239,286	185,714	128.8	39.4	11.0	225,927	1.06
小売業	324,579	325,666	99.7	38.0	13.7	214,758	1.51
運輸業	—	—	—	—	—	—	—
サービス業	244,916	253,029	96.8	34.6	8.7	198,960	1.23
全業種	307,284	289,452	106.2	39.7	11.4	193,818	1.59

※「運輸業」は有額回答企業なし

支給予定額の分布

支給予定額の分布は、全業種では「20万円～30万円未満」が32.2%ともっとも多く、次いで「30万円～40万円未満」19.5%、「10万円～20万円未満」18.4%となっている。

有額回答企業が少なかった「鉱業」「建設業」「卸売業」を除いて、業種別にみると、「製造業」は「30万円以上」が57.6%と多くなっている。「小売業」は「20万円未満」が47.6%と半数近い。



※「運輸業」は有額回答企業なし

特集

◎冬季賞与支給予定額調査結果

冬のボーナス支給予定額

307,284円

前年支給実績額比+6.2%

支給財源

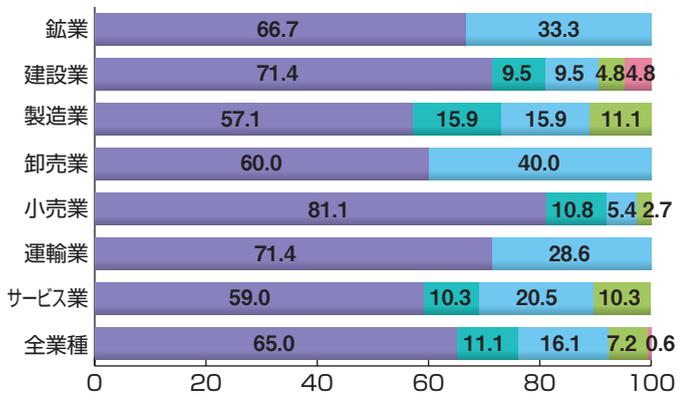
支給すると回答した企業の支給財源をみると、全業種（全規模）では「内部積立」が65.0%と最も多く、次いで「借入」16.1%、「本社から支給」11.1%である。

業種別にみると、「建設業」「小売業」「運輸業」は70%以上が「内部積立」としている。また「鉱業」「卸売業」「運輸業」は「借入」が比較的多い。

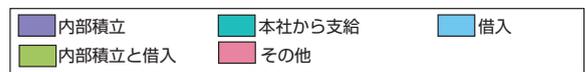
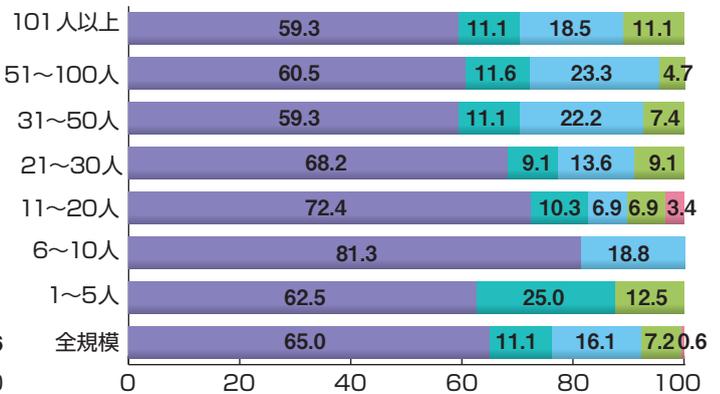
従業員規模別にみると、「6～10人」の企業は「内部積立」が81.3%と多く、「1～5人」の企業をのぞいて、従業員数が増えるほど「内部積立」が減り、「借入」が多くなる傾向にある。

サンプル総数：180企業（支給する企業）（単位：%）

○業種別



○従業員規模別

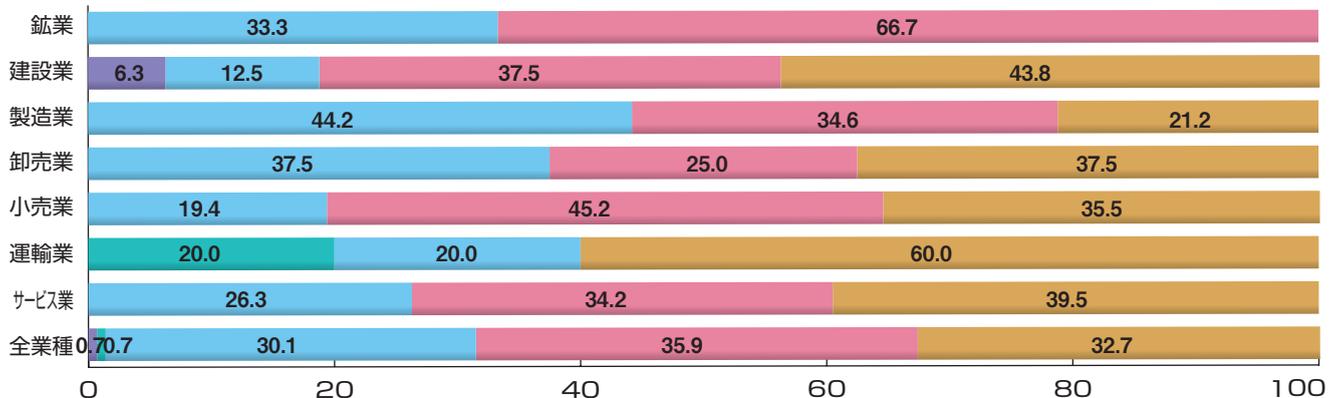


支給時期

支給時期をみると、全業種でほとんど12月に集中しており、もっとも多いのは「12月中旬」の35.9%である。

業種別にみると、「製造業」は「12月上旬」が44.2%と最も多い。「建設業」「運輸業」は「12月下旬」の支給が多い。

サンプル総数：153企業（支給する時期が決まっている企業）（単位：%）



●お問い合わせ先：新事業支援グループ TEL.019-631-3825 FAX.019-631-3830

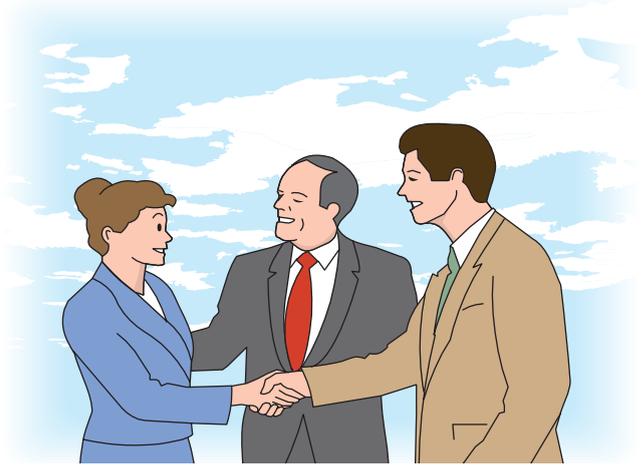
◎平成18年度下請取引条件調査結果

「基本契約書を取り交わしている」72.9% (前年 70.1%)

当センターでは、県内下請中小企業と親企業間の取引条件等の実態を把握するとともに、下請取引の適正化に資することを目的に、下請取引条件調査を実施した。

これによると、「基本契約書を取り交わしている」が72.9%と前年に比べ2.8ポイント増加し、下請取引における改善の状況がうかがわれる。

また、代金の受取方法については「全額現金」が減少し、「現金・手形併用」が増加していることがわかった。



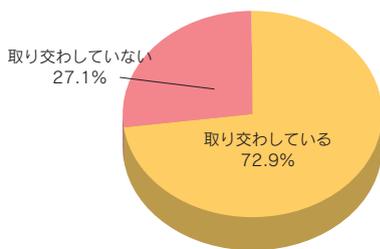
調査について

対象企業	県内に事業所を置き、受注企業として登録している1,226企業
回答企業	377社(回収率30.8%)
調査時点	平成18年9月30日

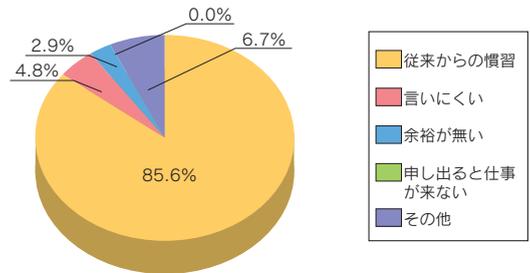
基本契約書の取り交わし

全業種では、基本契約書を「取り交わしている」が72.9%（前年70.1%）、「取り交わしていない」が27.1%（前年29.9%）となっている。業種別にみると、精密機械器具、樹脂・ゴム、電気機械器具は「取り交わしている」が、それぞれ90.9%、80.0%、79.3%となっている。反対に、輸送用機械器具は「取り交わしていない」が100.0%であった。

基本契約書の取り交わし



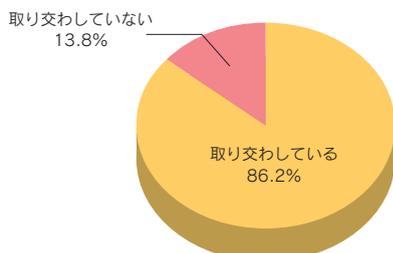
取り交わしていない場合の理由



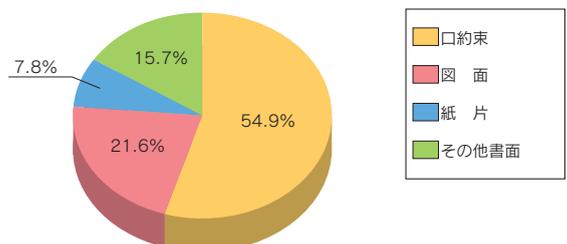
注文書の取り交わし

全業種では、注文書を「取り交わしている」が86.2%（前年87.2%）、「取り交わしていない」が13.8%（前年12.8%）となっている。業種別にみると、精密機械器具、一般機械器具は「取り交わしている」とする割合が高く、それぞれ100.0%、93.9%となっている。反対に、輸送用機械器具、繊維製品は「取り交わしていない」が、それぞれ25.0%、18.8%となっている。

注文書の取り交わし



取り交わしていない場合の代替



納品から支払日までの所要期間

全業種では、納品から支払日までの期間が60日を超えているものが「ある」は22.8%（前年26.9%）、「ない」は77.2%（前年73.1%）と、「ある」が減少している。

業種別にみると、樹脂・ゴムで納品から支払日までの期間が60日を超えている割合が31.4%と高い結果となっている。

納品から支払日までの期間が60日を超えている



手形のサイト

全業種では、「全て標準手形サイト内（繊維業90日以内、その他の業種120日以内）」が89.7%（前年度87.4%）、「標準手形サイトを超過しているものがある」が10.3%（前年12.6%）となっている。

業種別にみると、鉄鋼・非鉄金属で「標準サイトを超過しているものがある」が21.4%とやや多い結果となっている。

手形のサイト

標準手形サイトを超過しているものがある
10.3%



2. 受領拒否

全業種で、一方的な受領拒否は「なかった」としている。

一方的な受領拒否

あった
0.0%



4. 返品

全業種では、返品が「あった」が1.1%（前年2.7%）であり、「あった」（4企業）の全てが解決している。

通常の対価に比し、著しく低い代金の設定

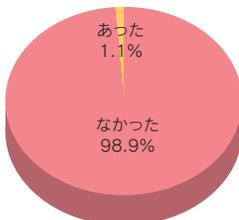
あった
1.1%

なかった
98.9%

あった場合の経過

未解決
0.0%

解決済
100.0%

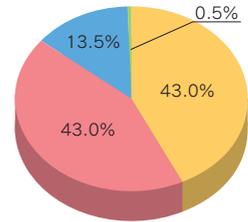


代金の受取方法

全業種では、「全額現金」43.0%（前年45.7%）、「現金・手形併用」43.0%（前年38.3%）、「全額手形」13.5%（前年14.9%）となっている。

業種別にみると、繊維製品、電気機械器具、輸送用機械器具は「全額現金」割合が高く、樹脂・ゴムは「全額手形」割合が高い結果となっている。

代金の受取方法



得意先との取引上の最近1年間のトラブル発生状況 1. 著しく低い代金

全業種では、著しく低い代金が「あった」が6.1%（前年7.9%）であり、「あった」（23企業）のうち87.0%が解決している。

業種別にみると、鉄鋼・非鉄金属、金属製品で「あった」が多い。

通常の対価に比し、著しく低い代金の設定

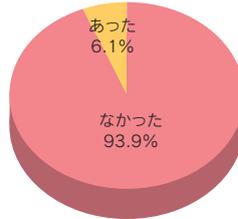
あった
6.1%

なかった
93.9%

あった場合の経過

未解決
13.0%

解決済
87.0%



3. 代金の減額

全業種では、代金の減額が「あった」が4.2%（前年4.6%）であり、「あった」（16企業）の全てが解決している。

代金の減額

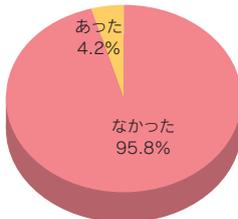
あった
4.2%

なかった
95.8%

あった場合の経過

未解決
0.0%

解決済
100.0%



5. 支払遅延

全業種では、支払遅延が「あった」が4.0%（前年6.8%）であり、「あった」（15企業）のうち86.7%が解決している。

業種別にみると、鉄鋼・非鉄金属、金属製品で「あった」が多い。

支払期日経過後の代金支払い

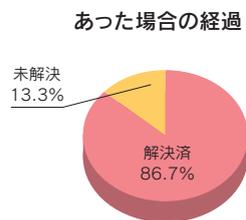
あった
4.0%

なかった
96.0%

あった場合の経過

未解決
13.3%

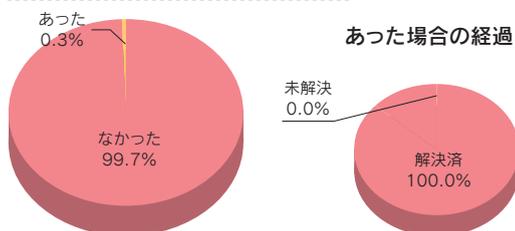
解決済
86.7%



6. 報復措置

全業種では、報復措置が「あった」が0.3%（前年0.5%）であり、「あった」（1企業）は解決している。

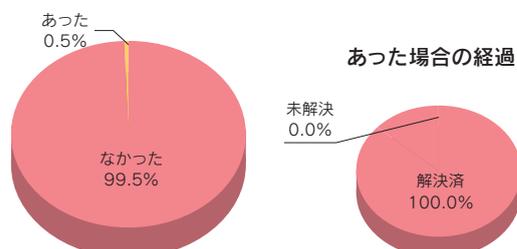
不正な行為を下請法所管行政庁へ知らせたことへの報復



7. 強制購入

全業種では、強制購入が「あった」が0.5%（前年1.4%）であり、「あった」（2企業）の全てが解決している。

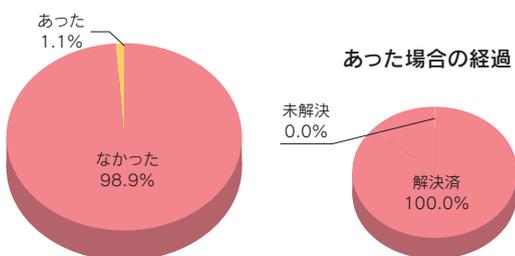
強制購入



8. 有償支給材の早期決済

全業種では、有償支給材の早期決済が「あった」が1.1%（前年1.6%）であり、「あった」（4企業）の全てが解決している。

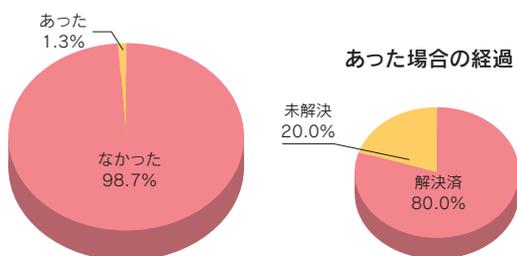
有償支給材の早期決済



9. 割引困難な手形の交付

全業種では、割引困難な手形の交付が「あった」が1.3%（前年2.7%）であり、「あった」（5企業）のうち80.0%が解決している。

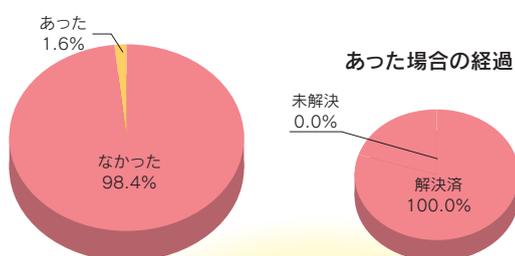
割引困難な手形の交付



10. 正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等

全業種では、正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等が「あった」が1.6%（前年0.8%）であり、「あった」（6企業）の全てが解決している。

正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等

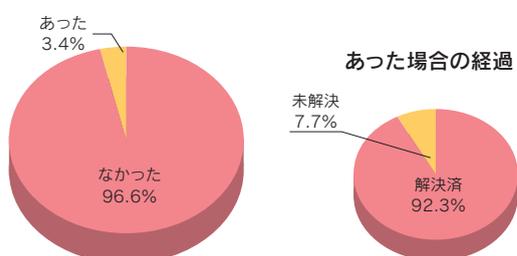


11. 費用負担のない発注の取消、変更、やり直し

全業種では、発注側における費用負担のない発注の取消、変更、やり直しが「あった」は3.4%（前年6.4%）であり、「あった」（13企業）のうち92.3%が解決している。

業種別にみると、金属製品、電気機械器具、精密機械器具で「あった」が多い。

費用負担のない発注の取消、変更、やり直し



●お問い合わせ先
育成支援グループ

TEL.019-631-3822 FAX.019-631-3830

いま求められる「創造性」とは

岩手日報社編集局 顧問 藤原 浩



日本経済は、国際化、情報化の進展で、変化と競争が激しくなっている。地方経済としては成長の機会は得られるものの、弱肉強食という大きな渦に巻き込まれる恐れは多分にあり、極めて厳しく、難しい局面に立たされている。そうした中で生活者の意識も大きく変化しつつあるわけで、地方企業にとっては、ものをつくったり、ものを売るという立場でも、この環境変化を心得た事業活動に迫られ、事あるごとに「創造性・創造力の発揮」が指摘されている。しからば、その創造力とは何なのか、どうしたらそれが備わるのだろうか。

問題意識こそ「創造性」の根源 時代・業界の先行きを考えよう

大量生産、大量消費の時代と違って、商品を買うとき、同じ価格なら、あるいは少々高くとも、機能やデザインの秀でたものを選択したり、生活者のこだわりが左右することが多くなっている。そうした変化への対応策として指摘されるのが「創造力」という言葉である。しかし「創造性・創造力の発揮」と言われても、あまりにも抽象的すぎて理解しにくい。そこで少しでもわかりやすく、ひと口で言うと、問題意識を持つということが根源にあるということである。

人間の創造力は、極く稀な天才を除けば、多少の個人差はあっても誰にでもあるものであろう。問題は、その能力を絶えず刺激して訓練しているか、放置して退化させているかの差にあるのではなかろうか。世の成功者の話を聞くと、技術者であれ、事業家であれ、すぐれたアイデア、あるいは発見というものは、すべて「執念の産物」である—と一言している。執念とは「思い詰める」ということである。思い詰め、考えあぐねた挙句に半狂乱状態になったときスーッと浮かんできたり、事物や現象を良く観察し、人の話を良く聞きそして考えることによって生まれるという。

と、なれば、私たちは、心がけ次第では、誰をも持ち得ない創造性を養い、創造力を発揮する可能性を秘めているということになる。

なぜ、自分のつくったものが不人気なのか、最近、良く売れている製品は、なぜ売れているのか、これからのトレンドは何なのか、生活者はいま何を求めているのか。現状に満足するのではなく、絶えず疑問を抱きながら、その改善に忍耐強く努力する意欲を持ち続けることが肝要である。それが問題意識ということであろう。

筆者が、新聞記者になったとき、先輩から「問題意識を持たない記者はクリープの入らないコーヒーみたい」と言われたものだ。その後、イギリスの社会福祉政策のスタートとなったと言われる「美衣につつまれた捨子」伝説を聞いた。1930年代イギリスの新聞社のデスクだったバラード・スミスが入社したところ、明日の朝刊のニュースが何もない—という。白い新聞では売り物にならない。そこでしばし考えて「今日の夕刊を全部買ってくれ」と命じ、彼はそのすべてに目を通し、ある記事に赤鉛筆で太く丸をつけた。それは「美衣につつまれた捨子」というベタ記事だった。彼は手の空いている部員を総動員し、この記事の再取材を命じた。Aはこの捨子の発見者のところ、Bは届出を受けた警察官、Cは捨子の収容施設、Dは市役所へ—とそれぞれ繰り返し、それらのレポートを見ながら全一頁を「捨子物語」で飾ったのである。翌日の紙面の反響はたいへんなもので、以来、新聞の「ニュースの背景」という形式が生まれ、イギリスは社会福祉、社会事業に力を入れはじめたという。

自らの発展を阻害する現状肯定 「WHY」の心抱き自らを問い続けよう

これは何も新聞社のことだけではない。どんな事業活動でも「世の中の変化と自分との関わり」そして、その背景にあるものを考えながら、その対応策を考える上で参考になることであろう。つまり「問題意識」とは大仰なことではなく、常に「WHY」の気持ちを抱き、自分に問い続けていくことである。そしてそれが、創造性・創造力の発揮につながるということである。

中国古典「易経」に「窮すれば通ず」という言葉がある。これは「物事が最悪の状態にまでなってしまうと、不思議なことにひと筋の道が開かれてくる」だから必死で打開策を考えなければならぬということだろう。そして「もしも活路を見つけれないとしたら、まだ、とことん窮してはいないかもしれない」ということにもなる。いま窮しているならば、その原因について「WHY」に基づいて、よく考え抜く必要があるし、いま窮していても、窮することを恐れてはならないという教訓だろう。同じ中国の荘周の「荘子」では「窮するもまた楽しみ通ずるまた楽しむ」という。窮したときにその状態を楽しみ、笑えるほどの大人にならなくともいい、「WHY」を忘れず、自らの事業活動の成長と生活者への奉仕の精神を心懸けたい。