取引斡旋追跡調査結果

3年間の斡旋額41億円 依存先関東以南51%

いわて産業振興センター（以下、センター）では、県内機械金属加工等の中小企業を対象に受注の安定確保を目的として、各業界の製品メーカーに対し発注動向調査等を行い仕事の掘り起こしを行っています。

各メーカーから寄せられた案件に対し、県内中小企業のデータを検索しあっせんを行っていますが、今回の調査は、平成 16・17・18 年度に取引成約受注した県内中小企業を対象にその受注状況について追跡調査したものです。

この結果は、今後の取引あっせん業務の更なるサービスの向上の資料とするほか、新たな受注を機会にセンターの総合的中小企業支援業務のツールを活用して中小企業の経営力の向上を支援するための資料として活用する予定です。以下、その結果の概要を紹介します。

1 取引成約件数について

平成 16 年度から 18 年度までの 3 年間で見ると、年々件数が増えてきている。景況にも左右されるが当センターが取引成約件数拡大に努めた結果が出ている。(図 -1)

2 初年度取引成約金額について

初年度取引成約金額の累計は、平成 16 年度が 4 億円台 (1件当たり平均取引金額 7,686 千円)、17 年度が 6 億円台 (同 10,481 千円)、18 年度は、3 億円台 (同 5,754 千円) と年度によりバラツキがみられるものの、件数は着実に伸びており、県内中小企業の営業活動に貢献しているものと考えられる。(図 -2)

3 取引のきっかけについて

「受発注窓口相談」が 122 件で 66%と最も多く、ついで「北上商談会」が 29 件で 15%、「3 県商談会」が 27 件で 14% と続いている。

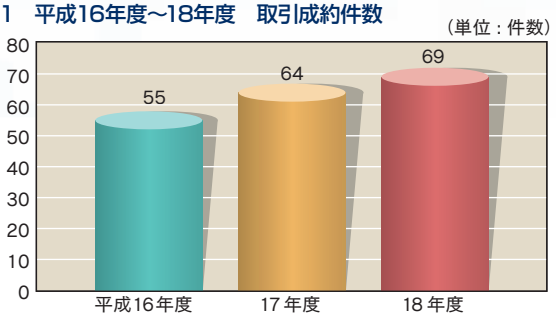
発注開拓、受発注あっせん情報、見積依頼等の手段による「受発注窓口相談」をのぞくと、「北上・3県両商談会」が 56 件で、29%となり、「商談会」が取引成約のきっかけ作りとして、有効な手段となっていることが窺われる。(図 -3)

4 発注企業の所在地について

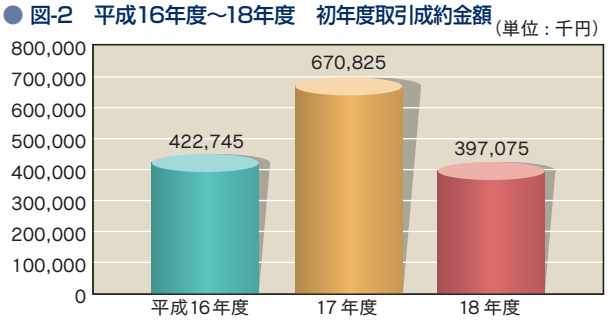
「関東以南」が 96 件で 51% と圧倒的に多く、ついで「県内」が 51 件で 27%、「東北」が 41 件で 22% と続いている。

このことから、県内企業にとって、県外発注企業からの受注が大きなウェイトを占めていることが窺われる。(図 -4)

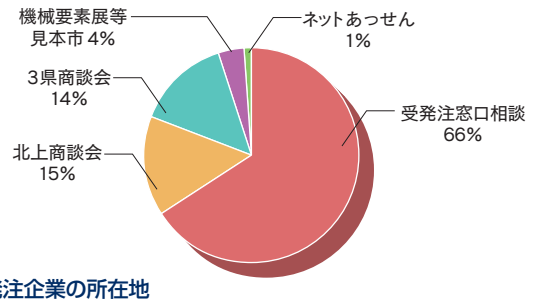
● 図-1　平成16年度～18年度　取引成約件数



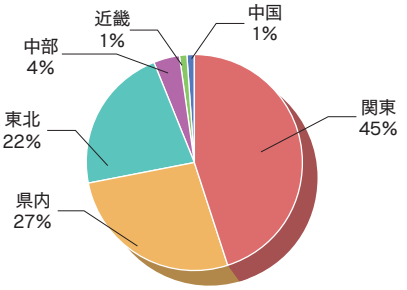
● 図-2　平成16年度～18年度　初年度取引成約金額



● 図-3　取引のきっかけ



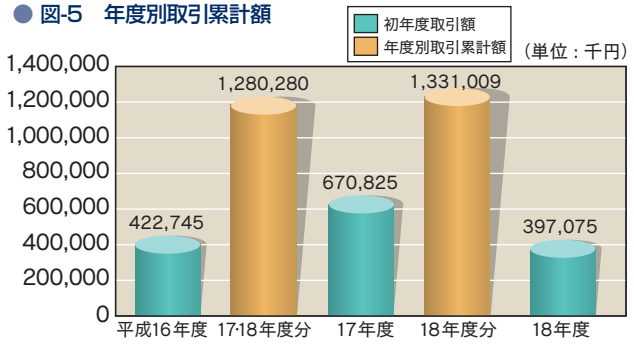
● 図-4　発注企業の所在地



5 年度別取引累計額について

平成 16 年度から 18 年度までの 3 年間の取引累計額は、41 億円にのぼり、センターのあっせんによるその後の取引額すべてが報告されていない現状からすると、県内中小企業への貢献がかなり高いものと考えられる。(図 -5)

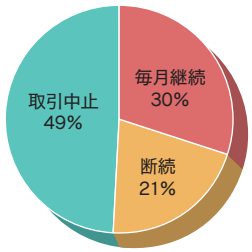
● 図-5　年度別取引累計額



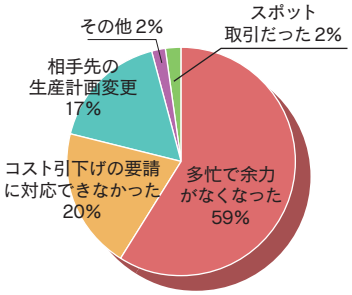
6 成約した後の、継続・断続・中止について

成約した 188 件中、継続・断続で取引中としている企業が 95 件（51%）で今後の取引拡大が期待される。一方、取引中止が 93 件（49%）と半数弱を占め、取引中止の理由としては、受注側の事情による「多忙で余力がなくなった」が 54 件（59%）、「コスト引下げの要請に対応できなかった」が 19 件（20%）、発注側の事情による「相手先の生産計画の変更」が 16 件（17%）となっている。(図 -6 および 7)

● 図-6　継続・断続・中止の傾向



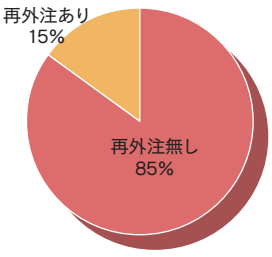
● 図-7　取引の中止理由



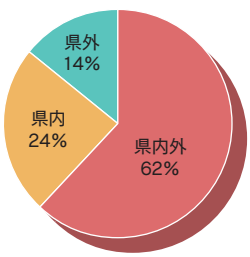
7 再外注の有無（波及効果）および再外注先

「再外注あり」が成約件数 188 件中 29 件で全体の 15% と少ないものの、再外注先を「県内」および「県内外」としている企業が 86% で、そのほとんどが県内中小企業への再外注となっており、波及効果が決して小さくないと考えられる。(図 -8 および 9)

● 図-8　波及効果



● 図-9　再外注先

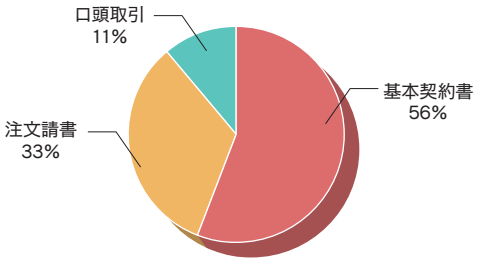


8 契約状況について

成約した 188 件のうち、「基本契約書」または「注文請書」を取り交わしているが 167 件で 89% を占めており、トラブルの発生原因となりやすい「口頭取引」は 21 件で 11% となっている。

因みに下請代金支払遅延等防止法では発注企業に対し、「書面の交付」を義務付けている。(図 -10)

● 図-10　契約状況



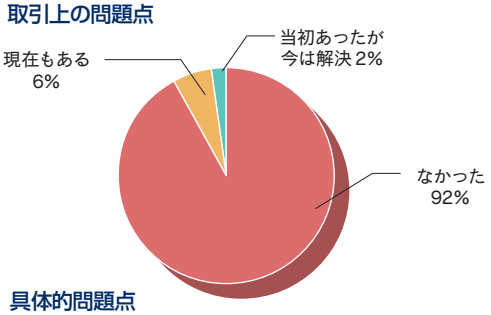
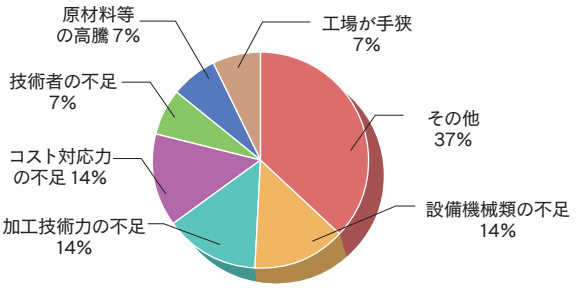
9 取引上の問題点について

成約した 188 件のうち、「問題がなかった」が 174 件で 92%と大部分を占めており、「現在も問題がある」が、11 件で 6%となっている。

この「現在もある」の具体的問題点を見ると、「加工技術力の不足」「コスト対応力の不足」等があげられている。(図 -11 および 12)

調査結果概要は、以上の内容で県内中小企業がいかに県外発注企業に依存しているかがご理解いただけたかと存じます。また、多くの産業が海外に向いている今、新たな取引先を確保する事が事業の存続と経営革新を図る時に、特に岩手県の中小企業にとって重要な課題であると認識しております。また、今回の調査では、取引中止になったことの理由として潜在的な問題が技術によらず多々あるものと推察されます。是非、今の課題を取引相談のみならずセンターに投げ掛けて頂き各種支援事業を活用し解決を図っていただきたいと思います。

● 図-11　取引上の問題点



● 図-12　具体的問題点