

(財)いわて産業振興センター広報誌

産業情報いわて

【月刊】

平成 20 年 1 月 10 日

2008. JAN

Vol. **70**

2 | 2008 今年はこちら

4 | 平成19年度
下請取引条件調査結果

7 | いわて希望ファンド
地域活性化支援事業の概要

8 | 誌上 de 展示会
マンナンアイス

The 33rd International Food and Beverage Exhibition

FOODEX JAPAN 2008

第33回国際食品・飲料展

食のプロ向け 東アジア最大の食品・飲料専門展示会

2008年3月11日(火)～14日(金) 10:00～17:00 (最終日は16:30まで)

会 場 幕張メッセ

開 催 要 項 「FOODEX JAPAN/国際食品・飲料展」は、アジア・環太平洋地域で最大、世界でも3番目の規模を誇る食品・飲料の専門展示会です。1976年より毎年開催している本展示会は、2008年で33回目を迎え、出展者・来場者双方のビジネス拡大に絶好の場として、毎回関係各位から高い評価を得ています。

予定来場者数 95,000名 (前回実績 95,719名)

来 場 対 象 フードサービス/小売/中間流通/メーカー/宿泊・宴会・レジャー/店舗・機器関連/農・畜・水産生産者/官公庁・団体・教育・専門家

入 場 登 録 料 5,000円(消費税込)予定
「招待券」をお持ちの方は無料。ただし、一般の方、16歳未満の方は入場不可

サブプライム問題などで先行き懸念も — 強みを持つ企業が業績伸ばす —



株式会社ジェーエフピー
代表取締役社長
漆原 憲博

企業の選別がここかしこで進んでいるという実感を持っています。サブプライム問題がなかったとしても、景気の上昇率が2%前後ですので、昔のように(バブル以前ですが)、会社がどんどん大きくなって行くような実感は持てない中、専門性など強みのある企業が業績を伸ばしていると感じています。

IT産業が業界に登場して40年ぐらいでしょうか。私はずっとこの業界に属し、金融系(いまでいうエンタプライズ系)、制御系(いまでいう組込み系)を経験してきましたが、この間の好不況でIT業界は、一度を除いてほとんど不況の影響は受けていないと感じてきました。不況であっても、あるいは不況でこそ、産業界は合理化や新製品の開発を行うからです。合理化や製品開発を担うのがIT技術ですから、仕事が減ったということはまずありませんでした。

しかし、バブル崩壊後の90年代前半は設備投資がすっかり冷え、当時私は首都圏でIT会社を経営していたものですから、毎日のようにお客さまを駆けずり回ったのを思い出します。投資が冷えたというよりも「止まった」というほうがぴったりあてはまるような状況でした。あってもほんとに安い予算が提示されましたが、それも結局は系列会社に流れました。独立系の会社でしたので、カンムリ会社はかくも強いと思ったものでした。しかしそのケイレツも構造改革により、破壊と創造(自立)したのではないのでしょうか。

今回のサブプライム問題は「底なし沼」という形容も使われています。バブル崩壊時のような悪夢が来なければいいが、という面持ちで新年を迎えています。

このような中、当社もなんとか特色を持ち、少しずつ業績を伸ばしているかなと思っています。取引先(大手メーカー)の製品を開発していますので、景気の実感も伝わってきます。サブプライム問題により欧米への輸出を専らとする取引先がどのような開発の予算措置を講ずるのか懸念されるところです。

他方当社は自然景観や宇宙空間のシミュレーションをする3次元CGソフトも開発し販売しております。大手住宅メーカーや大手ゼネコン、宇宙開発機構などです。住宅が不況であれば、当社のソフトでPR。大都市の屋上緑化の設計にも利用されています。景観も各地で議論され始めています。当社の出番はまだかなあ、と待ち望んでいるところです。

北京五輪までは当業界も好調続く — 後半は原価高で景気減速か —



東北ヒロセ電機株式会社
取締役工場長
立川 智規

当社は岩手県宮古市でヒロセ電機株式会社の100%子会社として、エレクトロニクス部品であるコネクタの生産を担当する年間売上が350億円を超える会社です。当社の属するエレクトロニクス部品業界における今年の景気について展望してみたいと思います。

当社のお客さまは携帯電話・事務機器・家電などの電気製品セットメーカーです。それら製品の電子基板に実装されるコネクタが当社の製品で、月間約2億個以上の生産を行っております。この業界における需要は最終ユーザーである一般の消費者の消費動向に左右されます。携帯電話の高機能化や薄型テレビの普及などで増進された購買意欲は今年夏の北京オリンピックまでは衰えずに続くものと予測されます。しかしながら、その後は急速に減速していく可能性があります。

さらに、サブプライム問題から端を発した米ドル安による円高や世界的な投機マネーによる原油価格や金属材料の高騰により、すべての製造業に原価高の影響が出ています。我々のエレクトロニクス業界でも、その影響による景気後退が予想以上に早く来ることを予測しておかなければなりません。

当社におきましても、お客さまからの値下げ要請が続く、生産額が増えて収益率好転に結びつけるのが難しいという事態が発生しておりますが、他社で製品化が難しいマイクロコネクタの生産技術と優れた品質を確保し続けられれば生産量は低下することなく、維持することができると考えております。

この生産技術力のレベルの高さは宮古市の真面目で勤勉な人材に支えられた金型技術やものづくりノウハウの蓄積によるものです。製造業の生産拠点が中国などの海外にシフトしていくなかで、海外では真似できない技術力を温存することが、この地に踏みとどまれる理由です。

最近、大手の電器メーカーでも、技術的に高度な製品は日本国内で生産する回帰現象が起きてきておりますが、当社におきましてもお客さまの高度化するニーズに合った日本国内でしか生産できない難しい製品を担当することで、景気の動向に左右されない生産を継続していきたいと考えています。宮古市が世界一の金型とコネクタの町として発展させていくことは我々企業の使命と考えておりますので、関連企業および地域の皆様による益々のご支援をお願い申し上げます。

こうなる

さらに求められる材料費高騰への対応 —付加価値製品開発にも力を—



株式会社ミクニ

ライフテック事業部
総務グループマネージャー

井上 悟

新年明けましておめでとうございます。

総合自動車部品メーカーである弊社（本社・東京）は、岩手県内に盛岡事業所（滝沢村）、大釜工場（同村）、玉山工場（盛岡市玉山区）の3つの生産拠点をもち、従業員数は合わせて約950人。盛岡事業所はライフテック事業部の拠点として、県内各工場と共に、ガス立ち消え安全装置や各種ポンプなどの生活・環境関連製品を生産してきましたが、最近の主力製品は、トロコイドポンプ（オイルを送り込むポンプ）やポジションセンサー（エンジンバルブの開度や位置の検出装置）といった自動車やオートバイなどのエンジン部品にシフトしてきています。これらの製品は売上高においても生産量においても、今後さらに伸びていくと予測しています。製品は静岡県にある弊社菊川工場や相良工場に納品され、各自動車メーカーに納められています。

弊社の業績は自動車業界の好況の影響を受けます。同業界の好調を受け平成19年9月中間期の自動車関連事業の売上高は、324億5800万円と前年同期比5.7パーセント増の伸びを見せました。しかし、金属など原材料費の高騰と高止まりの影響や、税制改正での減価償却制度の見直しによる償却費負担の増加、開発投資等のコストの増加により、営業利益は9億7300万円（同24.5パーセント減）となりました。

原材料等の厳しい状況は、まだしばらく続くと考えています。また、最適生産を行うため、国内のみならず海外も含めたミクニグループ全体で生産拠点の再配置を検討する必要があります。

このような状況の中で、岩手県内の生産拠点を維持していくためには品質の確保、在庫削減、物流費の低減を始めとする各種施策を実行し、限界利益を向上させる努力が必要になってきますが、何より大切なことは岩手でいかに付加価値の高い製品を開発・製造していくかであり、これは使命であると私は考えています。

弊社は岩手に進出し35年がたちます。長い歴史の中で、岩手県民のみなさんにも信用される企業になっていると思います。弊社は現在、岩手大学と産学連携の包括協定を結んでいます。これからも岩手のみなさんと協力して、岩手でしか作れない付加価値の高い製品づくりに取り組み、地域に貢献していきたいと思っています。

本年も昨年と変わらぬご支援ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。（談）

外需主導で景気は緩やかな拡大続く —工作機械業界は高水準で推移—



株式会社ミヤノ

北上工場 工場長

小林 俊男

新年明けましておめでとうございます。昨年は格別のご高配を賜り、誠に有難うございました。本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

昨年世界経済は、米国には減速感が、またEUでは過熱感が出ており、先行きの見通しには注意を要する状況となっております。

わが国の景気は緩やかではありますが、安定的な拡大を続けており、2002年1月をボトムに始まった今回の景気回復は、実感がないと言われつつも6年が経過しようとしております。昨年の今頃は「いざなぎ景気」超えの可能性が話題になっておりましたが、現在はこれまで経験していなかったような長期の景気回復が続いており、日本を取り巻く内外の経済・社会環境に大きな変化が生じている模様です。

今回の景気回復は、外需寄与が大きく、設備投資が安定的に拡大している点が特徴と考えております。『内閣府の「国民経済計算年報」』によると、今回の景気回復における輸出の寄与率が6割に達しており、世界経済の堅調な拡大を背景にした輸出の増加が回復を牽引したと考えられます。

国内需要の柱である設備投資についても、同年報によると寄与率は約3割と景気回復を牽引する役割を果たしています。もう一方の柱である個人消費の寄与率は、70年代の高度成長期をピークに徐々に低下して、個人消費が経済成長に与える影響度は低下する傾向にあります。

従って、今後の景気は、相変わらずサブプライム問題が国際金融市場を揺り動かし続け、先行きの日本経済に対する慎重な見方が強まっていますが、米国経済の下振れ等の不安材料を抱えつつも、外需主導で緩やかな景気拡大を続けると考えております。

昨年は、やや閉塞感もありましたが、足許では輸出拡大を受けた企業部門の底入れ感が強まってきております。米国経済と非米国経済の非連動性がより強く進み、日本経済は、非米国向けの輸出に支えられる傾向がより顕著になる年ではないでしょうか。

また、弊社が位置する工作機械業界におきましても、昨年は、原油及び原材料価格の高騰、米国の住宅投資が減速するなど景気回復の鈍化が懸念されましたが、円安傾向のなか輸出関連を中心に底堅く推移しました。また、内需に関しては若干の減速傾向が見られるものの、外需主導による受注の拡大により、全体としては引き続き堅調に推移しました。

今後も、引き続き外需が底堅く、内需においては一部に景気減速の動きがみられますが、工作機械業界は自動車産業の設備投資再開を中心とした設備投資に支えられ、内外需の受注全体は引き続き高水準で推移するものと思われます。

当社は、上場企業としての社会的使命と責任を強く自覚し、社業の発展に邁進し、企業理念である“ものづくりを通じて顧客、土地、従業員、株主の発展に寄与し共に栄える企業を目指します”を、常に念頭に置いて驕ることなく気を抜かず前進したいと考えております。

本年も変わらぬご支援、ご鞭撻のほどを何卒宜しくお願い申し上げます。

●平成19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」 74.5% (前年72.9%)

調査について

調査対象	県内に事業所を置き、受注企業として登録している1,211企業
回答企業	377社(回収率31.1%)
調査時点	平成19年9月30日

※比率は小数点第二位を四捨五入したため、合計が100%にならない場合がある。

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74.5%と前年に比べ1.6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。

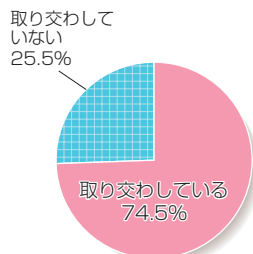
また、代金の受取方法については「全額現金」が増加し、「現金・手形併用」が減少していることがわかった。

基本契約書の取り交わし

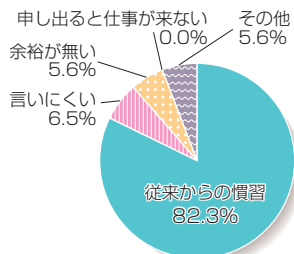
全業種では、基本契約書を「取り交わしている」が74.5% (前年72.9%)、「取り交わしていない」が25.5% (前年27.1%) となっている。

業種別割合にみると、精密機械器具、樹脂・ゴム、一般機械器具は「取り交わしている」が、それぞれ100.0%、83.8%、78.9%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50.0%であった。

基本契約書取り交わしの有無



取り交わしていない場合の理由

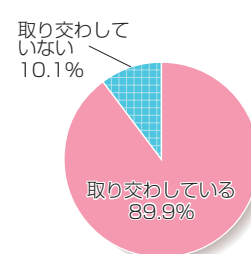


注文書の取り交わし

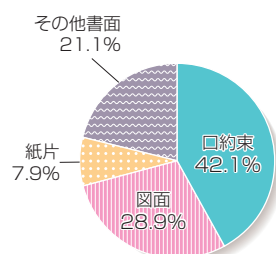
全業種では、注文書を「取り交わしている」が89.9% (前年86.2%)、「取り交わしていない」が10.1% (前年13.8%) となっている。

業種別割合にみると、鉄鋼・非鉄金属、精密機械器具は「取り交わしている」とする割合が高く、いずれも100.0%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50.0%、16.7%となっている。

注文書取り交わしの有無



取り交わしていない場合の代替

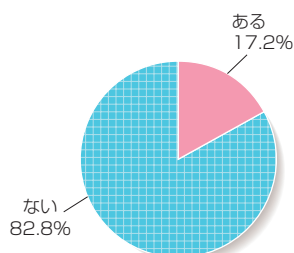


納品から支払日までの所要期間

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17.2% (前年22.8%)、「ない」は82.8% (前年77.2%) と、「ある」が減少している。

業種別割合にみると、金属製品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22.5%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日を超えている場合

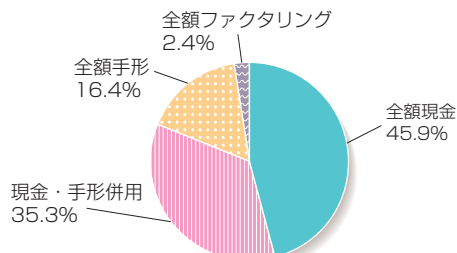


代金の受取方法

全業種では、「全額現金」45.9% (前年43.0%)、「現金・手形併用」35.3% (前年43.0%)、「全額手形」16.4% (前年13.5%) となっている。

業種別割合にみると、輸送用機械器具、繊維製品、電気機械器具は「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。

代金受取方法

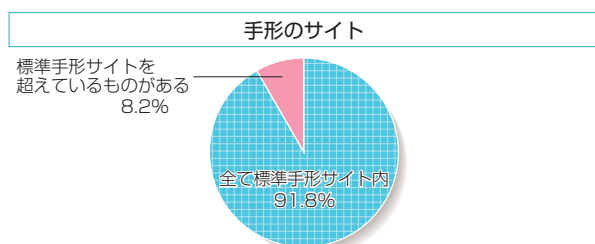




手形のサイト

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91.8%（前年89.7%）、「標準手形サイトを超過しているものがある」が8.2%（前年10.3%）となっている。

業種別割合にみると、精密機械器具で「標準サイトを超過しているものがある」が25.0%とやや多い結果となっている。



得意先との取引上の最近1年間のトラブル発生の状況

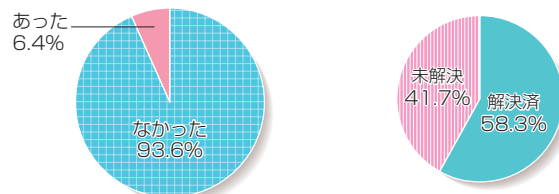
(1) 著しく低い代金

全業種では、著しく低い代金が「あった」が6.4%（前年6.1%）であり、「あった」（24企業）のうち解決済は、58.3%となっている。

業種別割合にみると、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

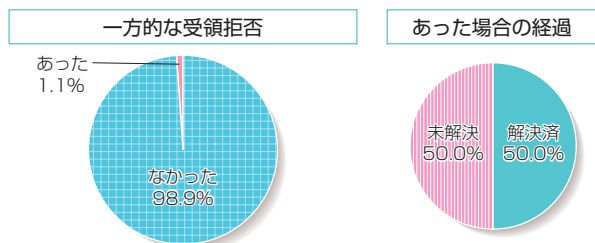
あった場合の経過



(2) 受領拒否

全業種では、一方的な受領拒否は1.1%（前年0%）であり、「あった」（4企業）のうち、解決済は50.0%となっている。

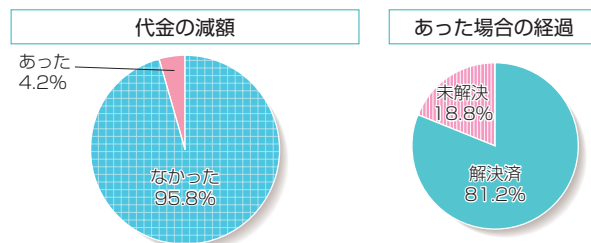
業種別割合にみると、金属製品で「あった」が多い。



(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4.2%）であり、「あった」（16企業）のうち、81.2%が解決している。

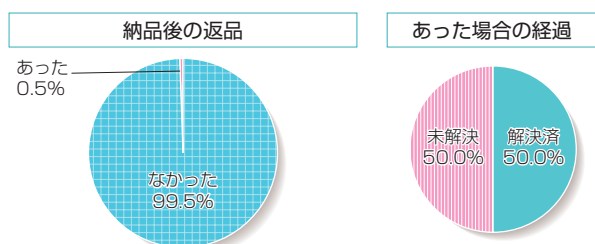
業種別割合にみると、金属製品で「あった」が多い。



(4) 返品

全業種では、返品が「あった」が0.5%（前年1.1%）であり、「あった」（2企業）のうち、解決済は50.0%となっている。

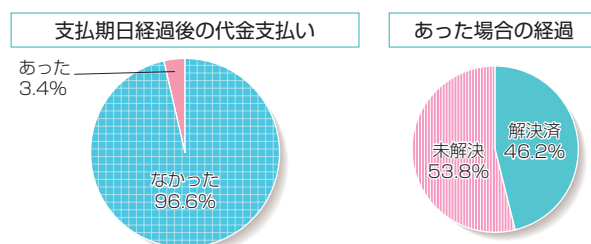
業種別にみると、「あった」は、金属製品、その他各1となっている。



(5) 支払遅延

全業種では、支払遅延が「あった」が3.4%（前年4.0%）であり、「あった」（13企業）のうち、解決済は46.2%にとどまっている。

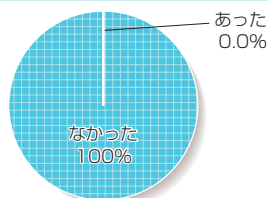
業種別割合にみると、電気機械器具、金属製品で「あった」が多い。



(6) 報復措置

全業種で、報復措置が「なかった」としている。

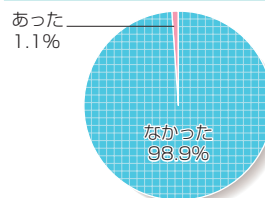
不公正行為を下請法所轄行政庁へ知らせたことへの報復



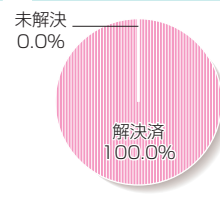
(7) 強制購入

全業種では、強制購入が「あった」が1.1% (前年0.5%) であり、「あった」(4企業)の全てが解決している。

強制購入



あった場合の経過

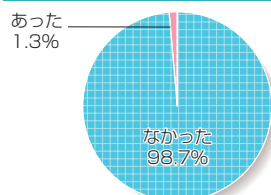


(8) 有償支給材の早期決済

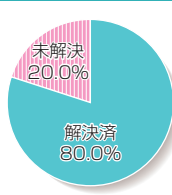
全業種では、有償支給材の早期決済が「あった」が1.3% (前年1.1%) であり、「あった」(5企業)のうち、80.0%が解決している。

業種別割合にみると、金属製品で「あった」が多い。

有償支給材の早期決済



あった場合の経過

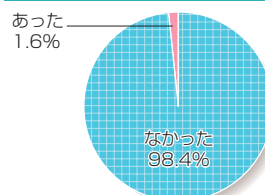


(9) 割引困難な手形の交付

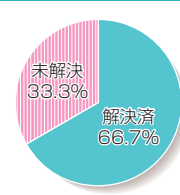
全業種では、割引困難な手形の交付が「あった」が1.6% (前年1.3%) であり、「あった」(6企業)のうち66.7%が解決している。

業種別割合にみると、鉄鋼・非鉄金属で「あった」が多い。

割引困難な手形の交付



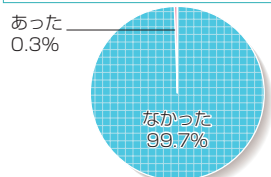
あった場合の経過



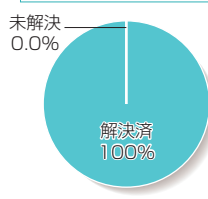
(10) 正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等

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」(1企業)が0.3% (前年1.6%) であり、解決している。

正当な理由がない協賛金の徴収、従業員の派遣要請等



あった場合の経過

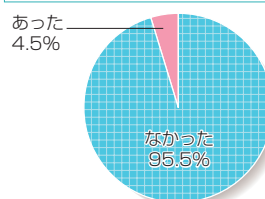


(11) 費用負担のない発注の取消、変更、やり直し

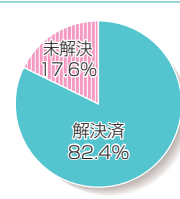
全業種では、発注側における費用負担のない発注の取消、変更、やり直しが「あった」は4.5% (前年3.4%) であり、「あった」(17企業)のうち82.4%が解決している。

業種別割合にみると、鉄鋼・非鉄金属、繊維製品で「あった」が多い。

費用負担のない発注の取消、変更、やり直し



あった場合の経過



新入職員紹介



先月号に続き、1月から勤務を始めている2人目の新入職員を紹介します。

今回は、^{みちなか}工藤充生主事(26歳)です。工藤主事は大手機械系技術商社において4年弱ではありますが、新商品開発・品質管理・業務改善等の経験を積み、またISO14001内部監査員となり、社内外の監査・運営を行なってきました。

この経験は、当センターにおける中小企業支援ツールのひとつとして、有効に生かせるものと期待しています。

いわて希望ファンド地域活性化支援事業の概要

県内中小企業等の革新的・個性的な取組みにより地域経済の活性化を図るため、創業、経営革新に向けた取組みについて助成金の交付と専門家の派遣等のソフト支援によって総合的に支援します。

《事業メニュー》

〈起業・新事業活動支援事業〉

創業・起業や経営の革新に資する中小企業等の以下の取組みを支援

～市場調査・動向調査、新商品・新技術・新役務の開発又は事業化、販路開拓、人材養成等～

【対象者】・創業する者 ・中小企業者
・特定非営利活動法人(NPO)、農事組合法人等(地域資源活用枠のみ)

①地域資源活用枠

「地域資源」(農林水産物、鉱工業品又はその生産技術、文化財や温泉等の観光資源など)を活用する事業

【助成率】1/2(大船渡、釜石、宮古、久慈及び二戸振興局管内の者が同地域で取組む事業は2/3)

【助成限度額】200万円 【助成期間】3年以内

②起業・経営革新枠

創業者(創業・起業から3年以内)が取り組む事業又は経営革新計画の承認を受けた事業

【助成率】1/2 【助成限度額】500万円

【助成期間】3年以内

〈中心市街地活性化支援事業〉

中心市街地や商店街の活性化に向けての革新的な以下の取組みを支援

～市場調査・動向調査、新商品・新役務の開発又は企業化、販売促進・販売力強化、業種構成再編・遊休資産活用～

【対象者】・中心市街地の活性化に関する法律第15条第1項各号に掲げる者

・小売・サービス業(飲食店を含む)を営む県内に住所のある中小企業者又は個人事業者

・商工会、商工会議所

・知事が適当と認める特定非営利活動法人(NPO)

【助成率】9/10(店舗賃借料については、「店舗賃借料/月×月数(助成対象期間×1/3)」の算式によって算出された額の9/10)

【助成限度額】200万円

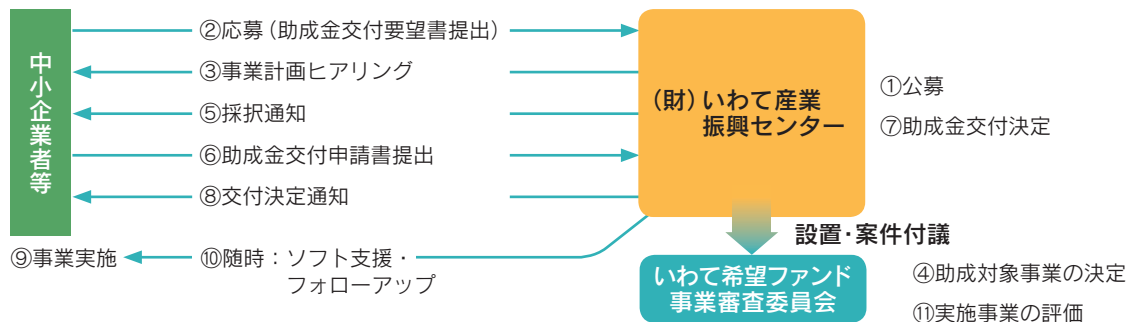
【助成期間】3年以内

〈支援機関による支援事業〉

中小企業者等が実施する起業・新事業活動等を支援する支援機関の取組みを支援

【助成率】定額 ※テーマを定めて必要性が生じた都度公募予定

《事業実施に向けた手続きの流れ》



《説明会の開催》

いわて希望ファンドの助成事業内容・手続き等についての説明会を県内7箇所以下のおり開催します。

○対象者 中小企業者、市町村、中小企業支援機関、商工団体、金融機関等

○説明内容 いわて希望ファンドの助成事業について
経営革新計画について

○日程及び開催場所		
盛岡市(県盛岡地区合同庁舎大会議室)	1月16日(水)	10:00～11:30
奥州市(県県南地区合同庁舎分庁舎大会議室)	1月16日(水)	10:00～11:30
宮古市(県宮古地区合同庁舎第2会議室)	1月17日(木)	14:00～15:30
釜石市(県釜石地区合同庁舎大会議室)	1月18日(金)	10:00～11:30
久慈市(県久慈地区合同庁舎大会議室)	1月18日(金)	10:00～11:30
大船渡市(県大船渡地区合同庁舎大会議室)	1月18日(金)	14:00～15:30
二戸市(県二戸地区合同庁舎2A会議室)	1月18日(金)	14:00～15:30

○お問合せ・申込み先

(財)いわて産業振興センター 総合支援グループ

TEL: 019-631-3826 FAX: 019-631-3830 E-mail: joho@joho-iwate.or.jp

誌上 de 展示会



代表取締役 南館洋子氏

会社名

DIMPLE FOODS株式会社

商品名

マンナンアイス

支援事業名

設備貸与事業

朝晩の気温は氷点下、外の景色が雪化粧をまとう冬本番の12月下旬、滝沢村の工場内は総勢9名の従業員がアイスクリームの製造、包装作業に忙しい。

盛夏でもないのになぜ？

12月12日から創業開始した滝沢村のDIMPLE FOODS株式会社 代表取締役 南館洋子（以下 ディンプルフーズ）では独自に開発した特許製造方法を生かし、植物ステロールを配合したこんにやくアイスクリームの製造、販売を開始した。

こんにやくを使用した食品がのどにつまるという事故が記憶に新しい昨今、この商品最大の特徴は常温で溶けづらく、口腔内で溶けるこんにやくを開発、使用している点にある。

また、フレーバーとして使用される素材の甘味、旨味を生かしながらカロリーを通常の3分の1～4分の1に抑え、悪玉コレステロールを抑制する効果があるとされている植物ステロールを含んだ健康アイスクリームであることが人気の秘密である。

消費者が『食』ということに安全、安心を求め、日に日に健康志向が高まる現在、同社では大企業では開発を断念した製法を確立し、より健康志向の高い商品開発に成功したことが認められ、その受注は全国のススポーツクラブや食品メーカー、量販店をはじめ順調なすべりだしをみせている。

来月にはゼラートタイプの商品も発売予定であり、従来のローカロリー、植物ステロール配合に加えて体臭や口臭、便臭を抑える効果を付加価値として追加した商品として、従来のマーケットはもとより病院や介護施設での需要も視野に入れている。

子どもから大人まで食べて元気になれるアイスクリームをコンセプトにディンプルフーズの挑戦は始まったばかりである。

スタッフから ひと言

商談会 1回増

取引支援・斡旋業務では、毎年度の取引紹介の成約件数を60件に目標設定し、その目標の達成のために県内外発注企業への営業訪問や商談会の開催を行なっています。

北海道・東北の支援機関の10月末実績では、専任スタッフ8人を抱える山形県が成約件数90件超でダントツトップ。スタッフ半数以下の岩手県が46件で第二位でした。

各県とも企業数や業種構成が微妙に違い、一概にスタッフが多いから成約件数が多いとは言いきれません。

また業務に携わった経験が10年以上のベテランもあれば、私のように3年目の駆け出しもあります。経験不足から、私の常識が企業の皆さんの常識とならないことも多く、ご不便をおかけするケースも多々あります。

新年度も7月に東京、10月に北上で商談会を予定しているほか、5月の連休後に盛岡でミニ商談会を企画しています。成果のあがる商談会とするために、企業の皆さんからの“ご意見・要望”に耳を傾けたいと考えています。

育成支援グループ 菅原敬