

[月 刊]

2009. JAN

平成21年1月10日

岩手よ もっと
元気になれ!

(財)いわて産業振興センター広報誌

産業情報 いわて

Vol.

82

CLOSEUP
岩手力!

岩手よ もっと元気になれ!

企業若手リーダーの声

報
告

平成20年度下請取引条件調査結果

募
集

地域資源活用・農商工連携による新事業展開セミナー 参加者募集

お
知
ら
せ

青森・秋田・岩手3県際ものづくり企業交流会
下請かけこみ寺

今月の表紙/いわて産業振興センター工藤充生さん(総務・金融グループ)と福島富士子さん(育成支援グループ) 盛岡市・中央公園 立志の丘にて。「2009年がんばるぞー!」



岩手よもつ 2009

鍛えられ、 たくましくなった1年

株式会社エツリコエンジニアリング
展開グループ 滝田 麻美さん



昨年12月で入社丸2年を迎えました。入社半年後にCADシステムで設計を行う展開グループに配属され、まったく初めての経験のため、基礎の基礎から上司に教わってきました。おかげさまで昨年2月からは、本格的な展開作業も任されるようになりましたが、まだまだ覚えなければならないことがたくさんあります。

私の仕事は、現場で一番最初の工程になります。私がミスすれば、検査の段階まで行った製品が、また元に戻ってきてしまいます。当初は、私のミスでみんなに迷惑をかけたこともあり、重い責任を感じ、すごくつらかったこともありましたが、でも、上司の方をはじめ、みんなに励まされ、支えられてきました。最近は複雑なものにも挑戦させていただき、難しいものが完成した時には喜びと共に充実感を感じています。

弊社は若い人にどんどんチャンスを与え、大切に育ててくれる会社です。私も日々、勉強の毎日です。自分の成長につながることで、勉強もすごく楽しく感じています。今年もさらに成長できるように頑張ります。

■株式会社エツリコエンジニアリング 菊池公二郎社長／北上市
工作機械のカバーの設計・製作など

危機感を共有し、 気持ちを一つに

株式会社三和ドレス
ジャケット班班長 工藤 由美子さん



昨年の景気悪化の影響は、百貨店の売上げ減少につながり、高級ブランドの婦人フォーマルウェア作りを柱にしている弊社も、小ロット生産を余儀なくされております。しかしながら、経営幹部のみならずのご努力のおかげで、人員削減などの厳しい状況には至っておりません。私たち現場としては、あらゆる無駄を無くし、これまで以上に生産効率が上がるように努めているところです。

アパレル業界だけでなく、あらゆる業界が危機感を感じているのが、今の日本の現状です。私たちもその危機感を共有し、「私ひとりくらいは、今のままでいいや」という気持ちではなく、「こんな時だからこそ全員が心を一つにして」という自覚を持ち、危機を乗り越えていくことが大事だと考えています。

弊社には技能五輪で優秀な成績をおさめてきた実績があります。どこにも負けない高い技術力と高い意識が継承されております。2009年も、全社員がその誇りを忘れず、高い付加価値を持った製品作りで一生涯懸命取り組んでいけば、明るい1年になると思っております。

■株式会社三和ドレス 大沢孫蔵社長／二戸市
世界的ブランドを含む高級婦人服、スーツなどを生産

今年是新工房建設と 新製品発表に集中

株式会社サーガ
取締役 佐々木 知子さん



弊社の「我杯(ワガハイ)」は、使う人の握り型をそのまま彫り込んだ木製の杯です。山桜など岩手の素材を、コンピューターのテクノロジーを使って削り上げ、漆を塗り、底材に南部鉄器を用いたもので、岩手の伝統的な技術と素材を生かし、新しい発想で製品化しました。会社設立2年目の2007年には、「我杯」で『いわてビジネスブランプリングランプリ』を受賞。08年は東京ビッグサイトのギフトショーに単独出展し、「新しい付加価値を探していた」という関東、関西方面の方々にも注目されました。しかし、全てが順調だったわけではありません。

長い伝統を持つ、いわば職人の世界に生きてきた方々にとって、IT分野から進出した私たちは新参者でした。

「岩手の伝統産業を新発想で盛り上げたい」という私たちの思いがなかなか伝わらず、創業の難しさや「ベンチャー心」という概念を体感した1年でした。

09年は、夏過ぎに田沢湖畔に新工房を建設する予定で、規模が3倍になります。新製品も3つ出します。大変ですが、思い出すに残る年にしたいと思っています。

■株式会社サーガ 高橋和良社長／盛岡市
地場産業とIT技術の融合でユニークな把持体製品などを製作

自ら営業に出て、 チャンスをつかみ取る

株式会社岩本電機
製造課主任 松村 佑介さん



世界的な景気減速は、私たちハーネス部品を製造している業界にも影響を与えています。弊社は、温度センサー関係、モーター関係、冷蔵庫関係、自動車関係と大きな柱が4つあることで、リスクが分散されています。不況の影響も「原則として残業はしない」という程度ですが、柱が一つしかない会社では倒れるところも増えてきています。弊社にも最近、いきなり新規の仕事が飛び込んできました。

私はこれまで社内での仕事が多かったのですが、最近は営業もやらせていただくようになりました。営業に関しては右も左も分からない状態ですが、会社・大学の先輩である社長を見習い、日々頑張っております。ピンチはチャンス。営業を頑張る、ここを耐えれば、多くの仕事を受注できる大きなチャンスが開ける。これが、営業をやるようになっての私の実感です。言葉は悪いようですが「根こそぎ仕事を取ってやろう」という意気込みでいます。そしてこのチャンスを実感につかみ取っていくには、納期を確実に守ることは当然で、さらにそれを超えるスピードが大事だと思っています。

■株式会社岩本電機 岩本明佳社長／洋野町
OA機器・通信機器・家電・自動車部品のハーネス部品製造など

と元氣になれ!!

先の見えない不況。

そんな中でも「これを自己改革のきっかけに」「ピンチこそチャンス」と前向きに捉えている人も多い。各企業の若手リーダーに、その声を聞いた。

独自技術開発に挑戦し、さらに強い企業に

有限会社ジーエフ・トップ
第2製造課係長 村上 大悟さん



昨年は展示会、工場見学、講習会、講演会と外に出してもらった機会をたくさんいただき、自社以外の状況を知ることができました。それにより勉強になったこと、自信を持てたこと、考えさせられることがあり中身の濃い充実した1年でした。

特に印象に残っているのは、世界でもトップレベルにある、某金属加工機械メーカーの工場を訪問したときのことです。工場の規模や管理体制を始め、すべてに驚くことばかりでした。なかでも感心したのは、モノがうまく流れるように、すごく工程が整理されていることでした。それは、生産性向上のさまざまなことにつながる基本ですので、すぐに取り入れていきたいと思いました。

また、他社にない独自の技術を持っており、「こういう企業は強いなあ」とあらためて感じました。

私どもの業界も不況の波をかぶっております。しかし、減産等で生じた余力を、独自技術を開発する力にシフトするなど、マイナスをプラスに転じる好機と捉え、あらゆる事に挑戦していくことが大事だと考えています。

■有限会社ジーエフ・トップ 後藤辰男社長／金ヶ崎町
各種精密金型の部品製作・製造など

ニーズとトレンドを、敏感に捉えて

銀河フードサービス「小十郎グリル」銀河モール花巻店
ホール主任 村田 麻美子さん



地域最大級の大型商業施設として話題を呼んだ「銀河モール花巻」のオープンは昨年4月。弊社も施設オープンと同時に入店し、昔なつかしい洋食メニューと、創作料理的な洋風和食を中心に運営をスタートさせました。開店直後に大型連休があり、夏休み、お盆と、お客様の来店は好調に推移しました。秋に少し落ち着いた時期がありましたが、12月に入り再び盛り返しました。

ふり返ると、昨年は新しいデータの収集とノウハウの蓄積ができた年でした。弊社は「小十郎グリル」等の展開のために新しく設立された会社で、銀河モール花巻店は1号店。何もかもが初めての経験でした。メニューも当初の頃より、洋食の定番やピスタ、ピザなどがよく出ることが分かり、12月には種類を増やしました。

今年は、昨年のデータを分析し、これまで以上にお客様のご要望をスタッフ全員で感じ取り、またトレンドも敏感に感じ取って、お客様のニーズを捉えたメニュー構成で、たくさんのお客様によるこんでいただきたいと思っています。

■株式会社銀河フードサービス 佐々木村雄社長／花巻市
「小十郎グリル」などの事業展開のために昨年設立

経験を重ね、マシニングを自分のものに

株式会社小林機械
製造課 瀬川 翔太さん



2007年3月に入社し、製造課で半導体製造装置などの部品製造に携わってきました。ずっと手動の工作機械を担当していたのですが、昨年2月から大型のマシニングセンタの操作を任せられるようになりました。最初は「難しそうだな、自分でできるだろうか」と不安になったこともありましたが、先輩に教えていただきながら取り組んできました。同期や近い先輩の方々とも、いろんな経験を話し合いながら、互いに高め合っています。

先輩の指導を受けるたびに、「ものづくりは、やはり経験が大事だな」と、つくづく感じています。工作機械は進歩し、プログラミングを正確に打ち込めば、あとは機械が自動的に作業をしてくれる時代になっています。

しかし、高い品質を維持していくためには作り手の感性や経験も大事だという気がしています。刃物の回転数をどうするかとか、材質の特徴などについて、マニュアルだけでなく、先輩の経験を聞いたり、いろいろ確認をするように心掛けています。今年はさらに経験を積み、機械を完全に自分のものにしていきたいと思っています。

■株式会社小林機械 小林康行社長／奥州市
半導体・液晶部品製造装置組立、自動車金型部品製造など

自分の視点で考古学の魅力を開く

株式会社ラング
北田 暁香さん



弊社は、地形情報処理技術を応用した独自の「ラングシステム」を開発し、考古遺物(石器、土器など)の形状計測や図化の省力化、高精度化を実現しています。私は2008年1月に入社し、コンピューターの知識やオペレーター業務の経験も何もありません。この業務にたずさわることになりました。学生時代に芸術を勉強して、絵を描くことは経験していても、考古学の分野に触れるのは初めて。最初はわからないことが多かったのですが、しだいに考古学への興味も開かれ、その魅力も少しずつわかってきたような気がしています。以前は水晶のような石が魅力的かなと思っていたのですが、今は何万年も前の人の手が増えられた石に「理由があってこの形があるんだ」と魅力を感じています。この1年で道端にある石の見方も変わりました。

弊社はまだ若い会社です。経営側との垣根も低く、何でも気兼ね無く話ができて、現場のアイデアもどんどん聞いていただける環境にあります。今年は自分自身の視点でも、考古学にかかわっていければと思っています。

■株式会社ラング 横山真社長／盛岡市
情報処理技術と考古学を結びつけた文化財アーカイブ事業など

平成20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」74.3% (前年74.5%)

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74.3%と前年に比べ0.2ポイント減少したものの、ほぼ、前年並みの結果となった。

また、代金の受取方法については「全額現金」、「全額手形」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

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1,203企業

回答企業：382社（回収率31.8%）

調査時点：平成20年9月30日

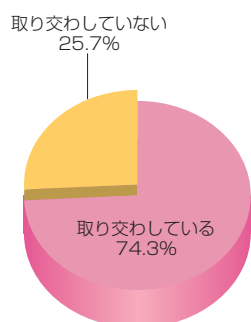
※比率は小数点第二位を四捨五入したため、合計が100%にならない場合がある。

基本契約書の取り交わし

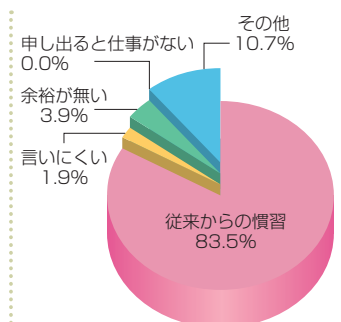
全業種では、基本契約書を「取り交わしている」が74.3%（前年74.5%）、「取り交わしていない」が25.7%（前年25.5%）となっている。

業種別割合にみると、樹脂・ゴム、一般機械器具、精密機械器具は「取り交わしている」が、それぞれ83.3%、83.1%、81.8%となっている。反対に、繊維製品は「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

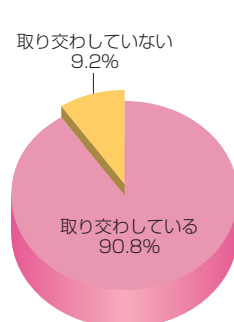


注文書の取り交わし

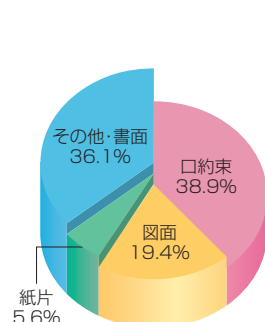
全業種では、注文書を「取り交わしている」が90.8%（前年89.9%）、「取り交わしていない」が9.2%（前年10.1%）となっている。

業種別割合にみると、樹脂・ゴム、鉄鋼・非鉄金属、精密機械器具は「取り交わしている」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、金属製品は「取り交わしていない」が、それぞれ33.3%、13.3%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

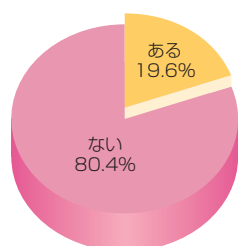


納品から支払日までの所要期間

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19.6%（前年17.2%）、「ない」は80.4%（前年82.8%）と、「ある」が増加している。

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日を超えているものが「ある」が24.1%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

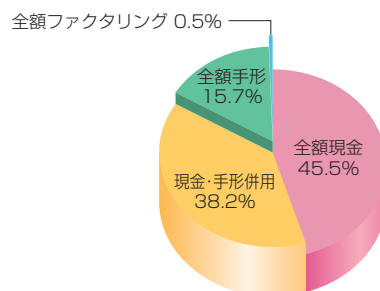


代金の受取方法

全業種では、「全額現金」45.5%（前年45.9%）、「現金・手形併用」38.2%（前年35.3%）、「全額手形」15.7%（前年16.4%）となっている。

業種別割合にみると、繊維製品、輸送用機械器具、電気機械器具は「全額現金」が高く、鉄鋼・非鉄金属は「全額手形」が高い結果となっている。

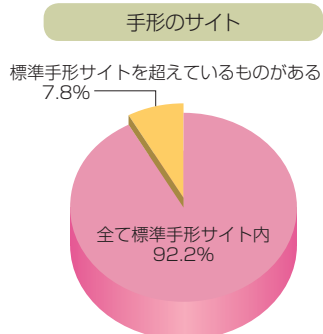
代金受取方法



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92.2%（前年91.8%）、「標準手形サイトを超過しているものがある」が7.8%（前年8.2%）となっている。

業種別割合にみると、輸送用機械器具、金属製品で「標準サイトを超過しているものがある」が高い結果となっている。



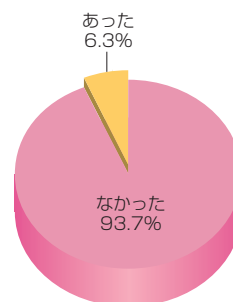
得意先との取引上の最近1年間のトラブル発生の状況

1 著しく低い代金

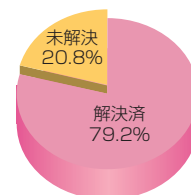
全業種では、著しく低い代金が「あった」が6.3%（前年6.4%）であり、「あった」（24企業）のうち解決済は、79.2%となっている。

業種別割合にみると、鉄鋼・非鉄金属、金属製品で「あった」が高い。

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

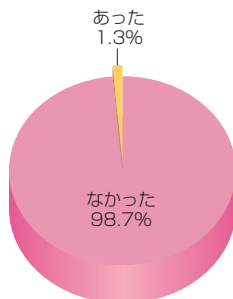


2 受領拒否

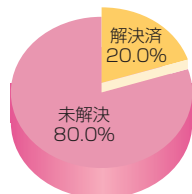
全業種では、一方的な受領拒否は1.3%（前年1.1%）であり、「あった」（5企業）のうち、解決済は20.0%にとどまっている。

業種別にみると、金属製品2、鉄鋼・非鉄金属、電気機械器具、その他各1となっている。

一方的な受領拒否



あった場合の経過

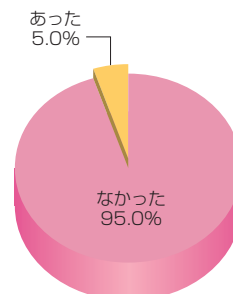


3 代金の減額

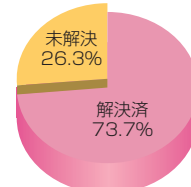
全業種では、代金の減額が「あった」が5.0%（前年4.2%）であり、「あった」（19企業）のうち、73.7%が解決している。

業種別割合にみると、金属製品で「あった」が高い。

代金の減額



あった場合の経過

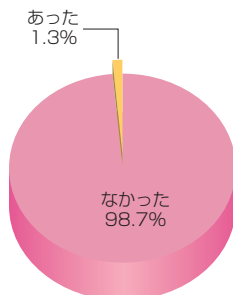


4 返品

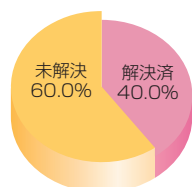
全業種では、返品が「あった」が1.3%（前年0.5%）であり、「あった」（5企業）のうち、解決済は40.0%となっている。

業種別にみると、「あった」は、金属製品3、鉄鋼・非鉄金属、その他各1となっている。

納品後の返品



あった場合の経過

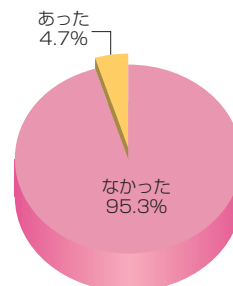


5 支払遅延

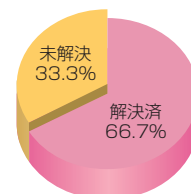
全業種では、支払遅延が「あった」が4.7%（前年3.4%）であり、「あった」（18企業）のうち、解決済は66.7%となっている。

業種別割合にみると、金属製品で「あった」が高い。

支払期日経過後の代金支払い



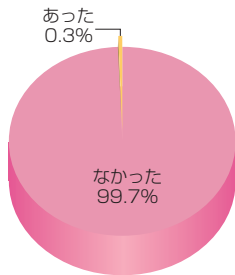
あった場合の経過



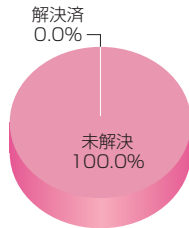
6 報復措置

全業種で、報復措置が「あった」が0.3%（前年0.0%）であり、「あった」（1企業）は、未解決となっている。業種別にみると、「あった」は、その他となっている。

不正行為を下請法所管行政庁へ知らせたことへの報復



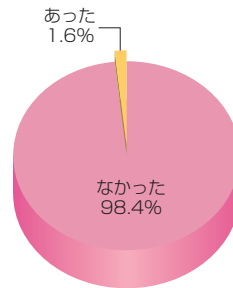
あった場合の経過



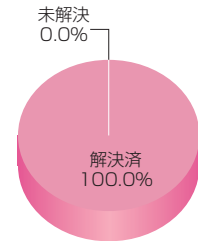
7 強制購入

全業種では、強制購入が「あった」が1.6%（前年1.1%）であり、「あった」（6企業）の全てが解決している。

強制購入



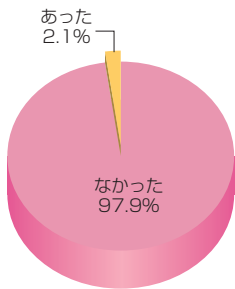
あった場合の経過



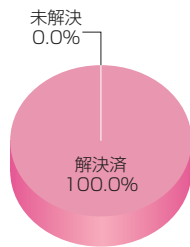
8 有償支給材の早期決済

全業種では、有償支給材の早期決済が「あった」が2.1%（前年1.3%）であり、「あった」（8企業）の全てが解決している。

有償支給材の早期決済



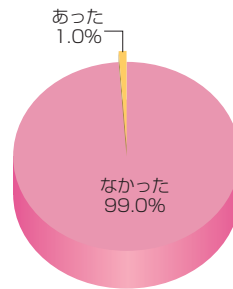
あった場合の経過



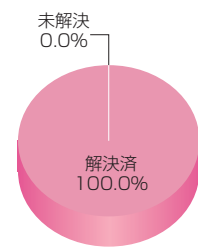
9 割引困難な手形の交付

全業種では、割引困難な手形の交付が「あった」が1.0%（前年1.6%）であり、「あった」（4企業）の全てが解決している。

割引困難な手形の交付



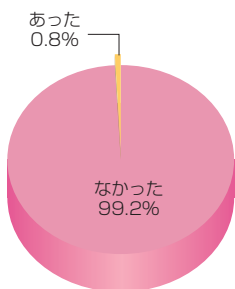
あった場合の経過



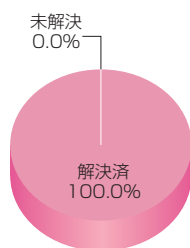
10 正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等

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0.8%（前年0.3%）であり、「あった」（3企業）の全てが解決している。

正当な理由なくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等



あった場合の経過

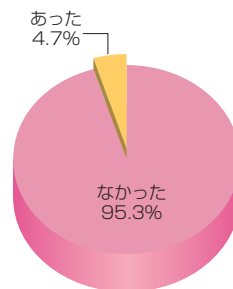


11 費用負担のない発注の取消、変更、やり直し

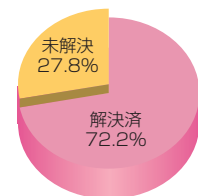
全業種では、発注側における費用負担のない発注の取消、変更、やり直しが「あった」は4.7%（前年4.5%）であり、「あった」（18企業）のうち72.2%が解決している。

業種別割合にみると、金属製品、電気機械器具で「あった」が高い。

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



地域資源活用・農商工連携による 新事業展開セミナー

**参加者
募集**
(無料)

—地域の資源を活用し、農商工連携でビジネスチャンスを掴む—

地域経済を活性化するためには、「地域資源を活用」した取り組みや中小企業者等と農林漁業者とが有機的に連携して商品・サービスの開発から生産・販路の開拓に取り組む「農商工連携」による新事業の展開が不可欠です。

このセミナーを活用して、事業を創り、事業を変化させ、地域の発展を目指す新たな取り組み・連携をスタートしてください。

日程・会場

開催地	日時	会場
久慈	平成21年 2月18日(水) 13:30~17:00	久慈地方振興局 久慈市八日町1-1
大船渡	平成21年 2月19日(木) 13:30~17:00	大船渡地方振興局 大船渡市猪川町字前田6-1
一関	平成21年 2月20日(金) 13:30~17:00	ベリーノホテル一関 一関市山目三反田179

参加対象

中小企業者・農林業業者
産業支援機関

定員

50名(先着順)

主催

財団法人いわて産業振興センター
岩手県商工会連合会

申し込み 問合せ先

財団法人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 Email: joho@joho-iwate.or.jp
〒020-0852 盛岡市飯岡新田3-35-2

内容

- 1. 地域資源活用とは・農商工連携とは**
地域資源活用及び農商工連携の概要・取り組むメリットを解説
- 2. 地域資源活用・農商工連携の事例と取組のポイント**
先進事例を解説し、取り組むためのポイント及び連携のありかた等について解説
- 3. 売れる商品・サービス開発手法**
先進ヒット商品の事例等により売れる商品・サービス開発手法を解説
- 4. ブランド戦略と販路開拓手法**
地域ブランドの構築方法と販路開拓の手法を解説
- 5. 連携パートナーのを見つけ方**
生産者、加工者、販売者が全員共存共栄できる連携パートナーのを見つけ方を解説

講師

和耕経営コンサルタント代表
中小企業診断士

山川茂宏氏

【プロフィール】

中央大学卒業
東都生活協同組合で商品部日配部門加工食品バイヤー、畜産部門バイヤー、店舗運営課長等を歴任し、2000年経営コンサルタントとして独立。
現在は、企業コンサルティングのほか、講演、執筆と活躍の場を広げている。

地域資源活用・農商工連携による新事業展開セミナー参加申込書

参加ご希望の方は、下記にご記入の上、Fax・Email又は郵送で申してください

参加会場	①久慈会場(2/18)	②大船渡会場(2/19)	③一関会場(2/20)	(参加会場に○印)
事業所名				
住所	〒			
TEL・FAX	TEL ()	FAX ()		
参加者	役職	氏名	役職	氏名

本申込書にご記入いただいた個人情報は、各種セミナー等の情報提供、ニーズ把握のためのアンケート調査の目的にのみ使用します。

大盛況！ 青森・秋田・岩手3県際 ものづくり企業交流会



平成20年12月3日(水)に青森県八戸市において「青森・秋田・岩手3県際ものづくり企業交流会」を二戸・久慈両振興局等3県の関係機関と開催しました。去る6月に二戸市で開催し、これをきっかけに企業見学会、受発注など交流が芽生えたことから、今般は秋田県鹿角・大館地区も加えて開催したものです。当日は、地域での核企業であるラピラス電機(株)、ニプロ(株)大館工場、東北デバイス(株)、大蔵工業(株)の4社が企業紹介のプレゼンを行い、引き続き、参加企業47社が1社ずつ壇上から自社のアピールを行いました。第2部の懇親会では、名刺交換、訪問予約など参加者同士の交流が広く見られました。

下請 かけこみ寺

かけこみ寺・移動相談所

2月の開催予定

中小企業庁が下請適正取引推進などの中小企業支援策として今年4月から開始した、取引に関する無料相談窓口・下請かけこみ寺の『**弁護士無料相談**』をご活用ください。

弁護士無料相談受付中！

弁護士無料相談は、3月末まで随時受け付けていますのでお気軽にご相談ください。
県北、沿岸、県南地域につきましては弁護士が出向きます。

- 二戸会場
二戸広域観光物産センターなにやーと3階
2月4日(水) 10:00~15:00
- 大船渡会場
大船渡商工会議所
2月17日(火) 13:00~15:00
- 釜石会場
(助釜石・大槌地域産業育成センター)
2月18日(水) 13:00~15:00
- 宮古会場
宮古地方振興局 1階
2月19日(木) 13:00~15:00

下請かけこみ寺、弁護士無料相談、ガイドライン説明会の問い合わせ先

TEL019-631-3822 育成支援グループ 担当/伊藤・渡辺



スタッフからひと言

自己変革

新事業・研究開発支援グループ
村上 淳

新年あけましておめでとうございます。本年も何卒よろしくお願ひ申し上げます。昨年世相を象徴する漢字に変化という意味で「変」が選ばれました。国内の景気も基幹産業である「自動車関連」「半導体関連」が軒並み減産、人員削減等で非常に厳しい状況に急変しております。岩手県としても「自動車」「半導体」に次ぐ3つ目の柱とすべく「医療機器関連産業創出」ということで、動いております。当センターでは、都市エリア産学官連携推進事業・発展型の管理法人となり、県単事業でも協調し、釜石エリアで新コバルト基金の研究を行っております。今年、上記の開発製品を海外の展示会に出展する計画もあることから、情報収集の目的で、毎年ドイツで開催されている欧州最大の医療機器展示会「MEDICA」及び医療用素材展示会「COMPAMED」の視察をして参りました。メッセ・デュッセルドルフ(ドイツ)の全17ホール(展示面積118,470㎡)を使用し、世界中(約70カ国)から約4,300社が出展し、昨年11/19~11/22の4日間開催されました。世界的な金融危機にもかかわらず、4日間で前年とほぼ同数の延べ137,000人の来場者数を記録しました。来場者、出展者ともに本展示会でのビッグ・ビジネスチャンスを最大限に活用すべく各ブースでは活発にビジネスミーティングが行われ、活気に溢れておりました。これだけ大規模な展示会場であれば、ただ単にざっと見て歩くだけでも、丸一日はかかります。メタボの小職は、3日間の歩行だけで、足が棒のようになってしまいました。更に、展示物のカタログや説明表記は、ドイツ語か英語、質問の会話も同様の状況で情報収集をする難しさ、語学力(英語力)の強化並びにメタボ解消の必要性を痛感して参りました。今年の目標は、日々少しずつでも良いから「自分自身を変革し続けていくこと」とし、精進して参りますので、今後ともご指導よろしくお願ひ申し上げます。