

[月刊]

2010. JAN

平成22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

Vol.

94

産業情報 いわて

謹賀新年



CLOSEUP
岩手力!

岩手よ もっと元気になれ!

今月の表紙 / さわはん工房(金ケ崎町)
澤藤範次郎氏製作 千支の六原張子



岩手よ もっと 2010

2010年の幕開け。社会全体に沈滞ムードがただよう中、岩手が持つ素材、技術力を活かし、自らの感性を信じて新たな事業展開に挑むフロンティアたちに熱い思いをお聞きました。

クオリティーの高い ものづくり企業を目指して

業界環境は厳しいです。まず百貨店で衣料品が売れていません。アパレルメーカーはプロパー消化率が悪いために本来は追加生産する時期なのに在庫を心配して商品をつくれな。加えて低価格商品が氾濫してますます状況を悪くしています。しかし、商品は氾濫しているけれども欲しい商品が無い、そんな状況ではないでしょうか。

そんな中で少しだけ変化も現れ始めています。やはりいいものは価格が高くても売れているんです。これは二極化が明確になってきたということでしょう。安ければよいという一方で、気に入ったものがあれば少々高くても買う。そういった意味では我々が目指している、クオリティーの高いものづくり企業の生き延びる道は開けていると思っています。

ブランドと価格を後押しするのはクオリティーです。陳列してある洋服を見て、ああいいなと感じさせる。それは基本品質を超えた、感性を含んだ技術です。当社では6年前からものづくりの原点に立ち戻って技術力向上のための人材育成に力を注いできました。それがここにきて成果を出しつつあります。今年も目先を追うのではなく、我慢し

岩手モリヤ株式会社

代表取締役社長

森奥 信孝さん



耐えながらさらに高いクオリティーの商品づくりを目指し、“高級婦人ジャケットは岩手モリヤ”の地位を確立したいと思っています。

10年後なんて想像もつきませんが、同業者の数が今の半分、もしかしたらもっと減るのではないかと。10年後に残るためにも、社員一丸となって、技術力と時代変化に対応できる柔軟な体質をもった会社にしていかなければなりません。

昨年「雇用創出企業1400社」に選ばれましたが、今年も地元卒卒者を採用する予定です。次の寅年にも社員全員この会社で働いていてよかったなあと、明るく新年を迎えられるようになってほしいと思っています。

■岩手モリヤ株式会社

高級婦人既製服の縫製

久慈市/昭和63年設立

ホームページ▶<http://www.ginga.or.jp/iwatemoriya/>

手づくり感と 温かみのある商品づくりを…

このところ消費者の商品を選ぶ目が厳しくなっていることを感じています。単にブランドものだから、単に価格が安いからではなく、中身を伴った品質であり、価格に見合った商品を選ぶ。つまり、確かなものが求められる時代なんだと思います。ですからこれからは、岩手らしい、手づくり感のある、そして温かみある商品をつくっていかうと考えています。

いま取り組んでいるのは、本当に美味しい醤油をつくるための大豆の生産です。これまで3年間、いろんな品種で試行錯誤をくり返し、やっと一つの品種に辿り着きました。実は、美味しい醤油のための大豆の研究というのがこれまで行われていなかったんです。それで今回、工業技術センター、農業研究センターさんなどにも力を貸していただき研究してきました。その大豆は岩手生まれの品種です。無農薬栽培のため草がすく生えるので、これからは障がい者の人たちにも草取りを手伝ってもらいながら生産することにしています。

2年前から始めたエゴマを使った醤油はお陰様で好評で、今年は農家の皆さんに増産をお願いしなければと思っ

株式会社浅沼醤油店

専務取締役

浅沼 宏一さん



ています。この醤油は、アレルギーのため学校給食を食べられない児童、生徒がいることを聞いて、なんとかしようと思ったものでした。麹菌がなかなかエゴマに馴染まなくて苦労しましたが、これも研究機関の協力で商品化できました。

いわて農工商連携ファンドを活用した新しい事業に取り組む中で、いろいろな人たちと関わりができました。農家の人、研究機関の人、メディア…。こういう経験は初めてでした。世界が広がった気持ちです。

5年先か10年先か、一緒に仕事に燃えた仲間たちとともに、思い出話を肴にして美味しい酒が飲み交わせたらいいなあとと思っています。

■株式会社浅沼醤油店

醤油・味噌・清涼飲料水製造

盛岡市/大正3年創業

ホームページ▶<http://www.asanumashoyu.co.jp/>



元気になれ!



地元素材、独自の味付け 将来は自分の牧場から…

消費が落ち込んでいるので業界的には厳しいですね。ただ、うちはお陰様で得意先が少しずつですが増えていきます。直売所の方もよく売れています。売れ筋は、やはり地元の素材を使った食品が中心です。南部からあげ(南部産)とか“ごく(極)シリーズ”と銘打っているホルモンなどが人気です。安心、安全、それとうち独自の味付けが評価されているんだと思います。調味料にも県産の塩、醤油を使わせてもらっていますから高くつきます。ですから、値段で勝負するようなどころでは売れませんので、直売所と移動販売カーで販売しています。移動販売カーは2台あって、いろいろなイベントの会場に出させてもらっています。お客様の反応を見るにはいい方法です。

昨年、希望ファンドを使って商品開発をしました。今年も新しいものを出していこうと考えています。もう頭の中ではできていて、試作試食中です。最近のお客様は、商品に価値を感じないと買わないですから、地元素材にこだわって、うちでしかできないものをつくっていこうと思っています。

株式会社アリメント

代表取締役社長

中田 和幸さん



将来の夢としては、自分で牧場を持ちたいなあ。今も生産者の方と一緒にやっているんですが、やっぱり自分で牛、豚、鶏を飼うところからやってみたいです。なんといっても岩手の風土が魅力ですからね。牧場で馬に乗ったりとか、夢を描いています。

あと、スポーツに関わっていききたいですね。現在、サッカーのグルージャ盛岡とスポンサー契約しています。毎週のように応援にも行っています。選手たちに美味しいものをたくさん食べてもらって、強くなって今年こそもう1つ上を狙ってもらいたいと思っています。

■株式会社アリメント

食肉加工・卸販売

矢巾町/平成16年設立

ホームページ▶<http://www.11298.co.jp/>

3回目目の年男 新規業務の完成を目標に

うちの会社はデジタルカメラ用の組み込みソフト開発が主力です。

最近ではメーカーさんが外注から内製に切り替える傾向があって、組み込みソフト業界は厳しいと思います。ただ、去年夏頃から仕事が少し入ってくるようになってきているので、回復のきざしがあるのかなと感じています。

うちでは同一メーカーさんから継続して受注をいただいているので、比較的安定しています。今後も堅調に推移するとみています。

この仕事は好きですね。高校のときからこういう仕事に興味があって、大学でも情報工学を勉強しました。自分たちが開発したソフトが入った製品を家電店などで見ると、いい気分になります。

今年は、初めて受注をいただいたメーカーさんのソフト開発が本格化するので、それをまずしっかりやるのが目標です。

今年、3回目目の年男です。寅年生まれといっても、性格的には内に秘めたというか、あまり活動的ではないですね。休みの日もゲームをすとか、インドアな人間です。

年齢的には30代後半になるので、これまで以上に責任を持って仕事にあたらなければならないと思っています。若い人たちに自分のやってきたことを伝えていこうと思います。

有限会社エボテック

サブマネージャー

清川 勇司さん



この業界では、決まったことだけやってはすぐ置いていかれますので、新しいことを取り入れてやっていかなければならないと思っています。

■有限会社エボテック

組み込みソフトウェア開発

盛岡市/平成17年設立

ホームページ▶<http://www.evt.co.jp/>



平成21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」 **75.4%** (前年74.3%)

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75.4%と前年に比べ1.1ポイント増加し、下請取引の改善傾向がうかがわれる。

また、代金の受取方法については「全額現金」が、やや増加し、「現金・手形併用」が減少したほか、「全額ファクタリング」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1,174企業

回答企業：366社 (回収率31.2%)

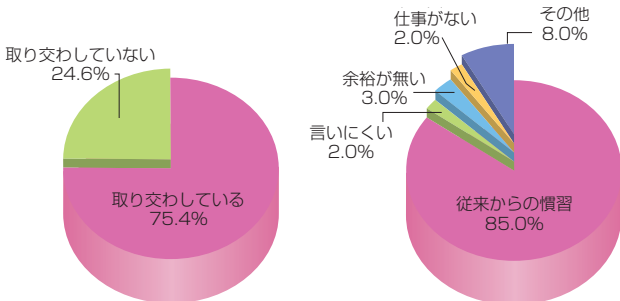
調査時点：平成21年 9月30日

※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75.4% (前年74.3%)、「取り交わしていない」が24.6% (前年25.7%) となっている。業種別割合にみると、鉄鋼・非鉄金属、一般機械器具、金属製品は「取り交わしている」が高く、それぞれ82.4%、80.2%、79.5%となっている。反対に、繊維製品は「取り交わしていない」が高く、46.4%であった。

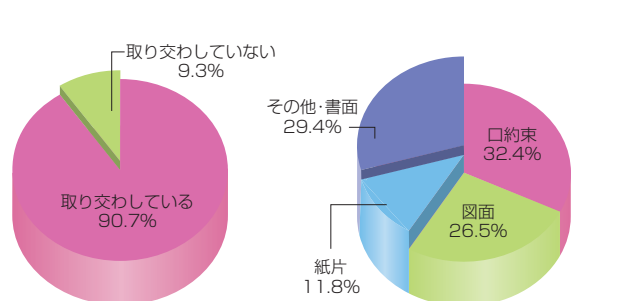
基本契約書取り交わしの有無



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90.7% (前年90.8%)、「取り交わしていない」が9.3% (前年9.2%) となっている。業種別割合にみると、鉄鋼・非鉄金属、輸送用機械器具、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、繊維製品、金属製品は「取り交わしていない」が高く、それぞれ17.9%、11.5%となっている。

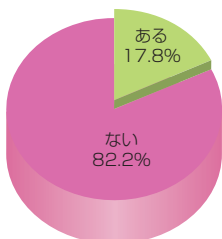
注文書取り交わしの有無



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17.8% (前年19.6%)、「ない」は82.2% (前年80.4%) 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日を超えているものが「ある」が20.5%と高い結果となっている。

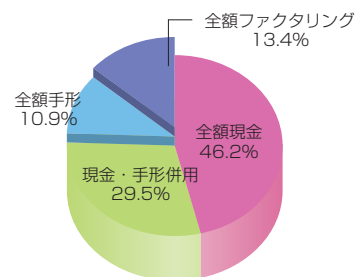
納品から支払日までの期間が60日を超えている場合



代金の受取方法

全業種では、「全額現金」46.2% (前年45.5%)、「現金・手形併用」29.5% (前年38.2%)、「全額ファクタリング」13.4% (前年0.5%)、「全額手形」10.9% (前年15.7%) 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、精密機械器具は「全額現金」が高く、鉄鋼・非鉄金属、金属製品は「現金・手形併用」が高い結果となっている。

代金受取方法

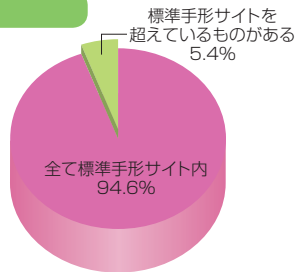


手形のサイト

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94.6%（前年92.2%）、「標準手形サイトを超えているものがある」が5.4%（前年7.8%）となっている。

業種別にみると、「標準サイトを超えているものがある」は、鉄鋼・非鉄金属、一般機械器具、樹脂・ゴム、金属製品、電気機械器具、その他となっている。

手形のサイト

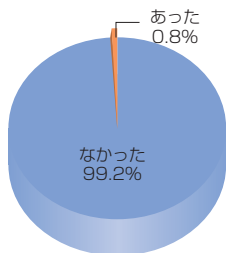


2 受領拒否

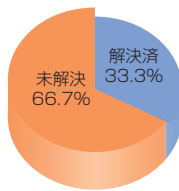
全業種では、一方的な受領拒否は0.8%（前年1.3%）であり、「あった」（3企業）のうち、解決済は1企業にとどまっている。

業種別にみると、「あった」は、金属製品、一般機械器具、その他となっている。

一方的な受領拒否



あった場合の経過

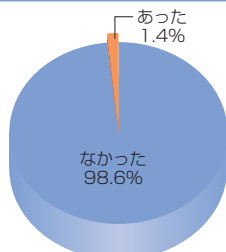


4 返品

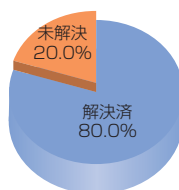
全業種では、返品が「あった」が1.4%（前年1.3%）であり、「あった」（5企業）のうち、解決済は80.0%（4企業）となっている。

業種別にみると、「あった」は、その他、鉄鋼・非鉄金属、金属製品、電気機械器具となっている。

納品後の返品



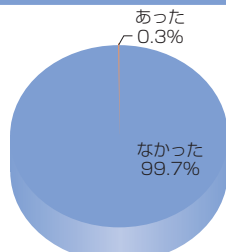
あった場合の経過



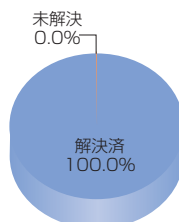
6 報復措置

全業種で、報復措置が「あった」が0.3%（前年0.3%）であり、「あった」（1企業）は、解決済となっている。

不正行為を下請法所管行政へ知らせたことへの報復



あった場合の経過



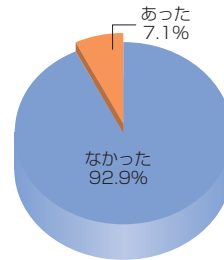
得意先との取引上の最近1年間のトラブル発生状況間の

1 著しく低い代金

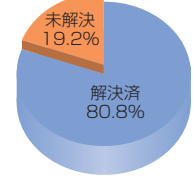
全業種では、著しく低い代金が「あった」が7.1%（前年6.3%）であり、「あった」（26企業）のうち解決済は、80.8%（21企業）となっている。

業種別割合にみると、金属製品、樹脂・ゴムで「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

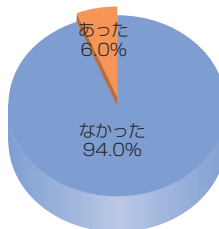


3 代金の減額

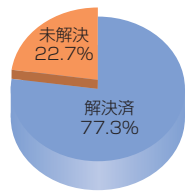
全業種では、代金の減額が「あった」が6.0%（前年5.0%）であり、「あった」（22企業）のうち、77.3%（17企業）が解決している。

業種別割合にみると、電気機械器具で「あった」が高い。

代金の減額



あった場合の経過

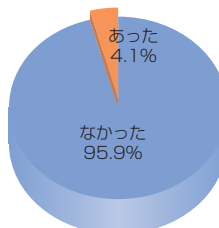


5 支払遅延

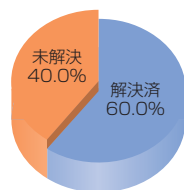
全業種では、支払遅延が「あった」が4.1%（前年4.7%）であり、「あった」（15企業）のうち、解決済は60.0%（9企業）にとどまっている。

業種別割合にみると、精密機械器具、金属製品で「あった」が高い。

支払期日経過後の代金支払い



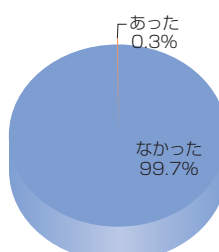
あった場合の経過



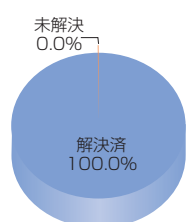
7 強制購入

全業種では、強制購入が「あった」が0.3%（前年1.6%）であり、「あった」（1企業）は解決済となっている。

強制購入



あった場合の経過

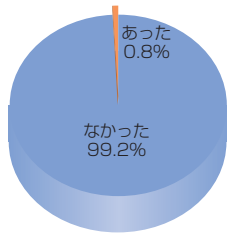


8 有償支給材の早期決済

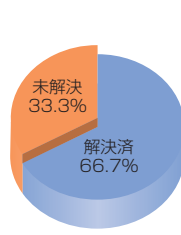
全業種では、有償支給材の早期決済が「あった」が0.8%（前年2.1%）であり、「あった」（3企業）のうち、解決済は66.7%（2企業）となっている。

業種別にみると、「あった」は、金属製品、その他となっている。

有償支給材の早期決済



あった場合の経過

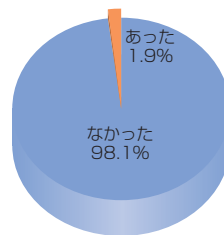


9 割引困難な手形の交付

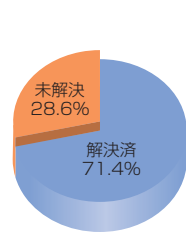
全業種では、割引困難な手形の交付が「あった」が1.9%（前年1.0%）であり、「あった」（7企業）のうち、解決済は71.4%（5企業）となっている。

業種別にみると、「あった」は、金属製品、電気機械器具、その他となっている。

割引困難な手形の交付



あった場合の経過

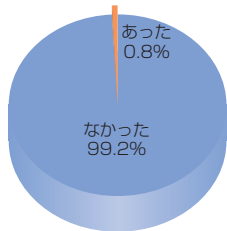


10 正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等

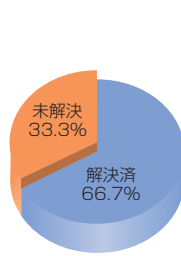
全業種では、正当な理由がなくしての協賛金の徴収、従業員の派遣要請等が「あった」が0.8%（前年0.8%）であり、「あった」（3企業）のうち、解決済は66.7%（2企業）となっている。

業種別にみると、「あった」は、その他となっている。

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

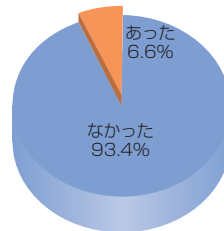


11 費用負担のない発注の取消、変更、やり直し

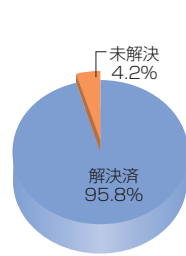
全業種では、発注側における費用負担のない発注の取消、変更、やり直しが「あった」は6.6%（前年4.7%）であり、「あった」（24企業）のうち95.8%（23企業）が解決済となっている。

業種別割合にみると、精密機械器具、樹脂・ゴム、繊維製品で「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



いわて医療機器事業化研究会



いわて産業振興センターでは、去る12月1日（火）に盛岡市のホテル・ルイズを会場として今年度3回目の「いわて医療機器事業化研究会」を開催しました。

今回の研究会では、記念講演として岩手医科大学学長で当研究会の顧問でもある小川彰学長先生から「産学官連携に期待すること」と題し、ご講演をいただきました。日本の医療レベルの高さ（世界No.1）のお話に始まり、医師不足などの医療課題、岩手医科大学の産学官連携による先進的共同研究開発事例の紹介をいただき、併せて岩手県の民力を高めるためには、本県の特徴である農業分野を産学官連携で科学を取り入れた効率的経営への転換が必要であると述べられ、最後に日本の最大の資源である人材をつくるための教育（医育）と平時の最大の安全保障である医療を強化していくことが我が国の最優先政策であるというお話で結ばれました。

また、岩手県保健福祉部保健衛生課の千葉寛技師から「薬事法の概要・医療機器製造の許認可について」の講演と研究会会員企業2社から固有技術等のプレゼンテーションも行われ、研究会当日は、31社49名のご参加をいただき、県内企業の会員の皆様を始めとする産学官の幅広い交流を図ることができました。



記念講演 ●「産学官連携に期待すること」
岩手医科大学 学長 小川 彰 先生

研究会の活動等の詳細は、次のホームページをご覧ください。
URL <http://www.joho-iwate.or.jp/area/kentan/kentan.htm>

【会員企業数（平成21年12月末現在）】

- 正会員（県内ものづくり企業）58社
- 特別会員（大学、行政、支援機関等）14機関

【研究会共同代表（3社）】

- 共立医科器械(株)
- (株)東光舎
- 谷村電気精機(株)

「いわて医療機器事業化研究会」では、ご入会くださる会員の方を幅広く募集しています。

年会費・参加料は無料です。ご興味のある方は左記の事務局までご連絡ください。

いわて医療機器事業化研究会 事務局

財団法人 いわて産業振興センター

育成支援グループ 担当/村上

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

E-mail : joho@joho-iwate.or.jp



インターネット通販セミナー 新事業展開セミナーを開催しました

平成21年11月27日、岩手県工業技術センター（盛岡市）大ホールにて、「インターネット通販セミナー」と、「新事業展開セミナー」を開催しました。

午前の「インターネット通販セミナー」には、定員を越え106名が出席。関心の高さが伺えます。

楽天株式会社ECコンサルタント・柘植正基氏が講師を務め、同社の通信販売サービスの現状を通して、インターネット通販市場の拡大について解説しました。

後半はサービスの内容や売るための実践テクニックに至るまで説明があり、出席者は熱心にメモを取っていました。

講演終了後の質疑応答でも質問が相次ぎました。

なお、今回は申込が定員をオーバーしたため、約30名、出席をお断りせざるを得ませんでした。

楽天株式会社のご厚意により、**22年2月3日に再度開催**する予定です。詳細についてはホームページ等で告知します。

引き続き午後、同じ会場にて、「新事業展開セミナー」を開催しました。こちらは41名が出席しました。

当セミナーは「地域力連携拠点事業」の一環として行われたもので、新事業や新商品開発に取り組もうとする中小企業の皆さまに対する支援策について、国・県ならびに当センターの各担当者が説明するというものです。

当センターから各事業のアウトラインについて説明した後、国の施策、「地域資源活用プログラム」「農商工連携」「新連携」について中小企業基盤整備機構東北支部が解説し、続いて、県の制度である「経営革新計画」について岩手県商工労働観光部の担当職員が説明しました。最後に当センターから「いわて希望ファンド」「いわて農商工連携ファンド」について説明しました。

終了後、会場に残った講師に対し直接相談する時間を設け、出席者が各担当者から直接アドバイスを受けました。

今回のセミナーに出席できなかったという方々も、新事業・新商品等のアイデアがある方はぜひ、当センターまでご相談ください。

厳しい経済情勢の中、有用な施策や制度を活用して、新しいステージに上ろうとする方々を、今後も支援していきます。

なお、同セミナーは久慈会場（12月3日（木）久慈市役所）・奥州会場（12月8日（火）奥州市鑄物技術交流センター）・釜石会場（12月9日（水）釜石・大槌地域産業育成センター）でも開催しました。



インターネット通販セミナー



講師を務めた、柘植正基氏
(楽天株式会社店舗開発部営業開発第1グループ ECコンサルタント)



新事業展開セミナー

メディカルクリエーションふくしま2009に出展

11月26日（木）・27日（金）の2日間、ビッグパレットふくしま（福島県郡山市）において「メディカルクリエーションふくしま2009」が開催され、当センターからは、都市エリア産学官連携促進事業（発展型）いわて県央・釜石エリア、いわて医療機器事業化研究会が出展しました。

メディカルクリエーションふくしまは、医療機器を中心とした製造販売業、当分野への参入を目指す素材、部品、組み立て、表面処理、システム、認証関連などの企業や団体が参加する専門展示会で、総来場者数は4,350名を数えました。



都市エリア産学官連携促進事業（発展型）
いわて県央・釜石エリア



いわて医療機器事業化研究会

● 都市エリア産学官連携促進事業（発展型）いわて県央・釜石エリア

本事業により開発され、釜石地区で素材供給が行われているCo-Mo-Cr合金と人工股関節、医療用鋳、動物用鋳などの医療系試作品を紹介するとともに、耐摩耗性、耐腐食性等の材料特性を活かした金型等の一般工業系試作品も展開し、PRを行いました。

● いわて医療機器事業化研究会

医療用画像に活用可能な「3次元画像可視化ソフトウェア（Volume Extractor Ver.3.0）」や、肺胞を押し広げる界面活性剤の治療薬の表面吸着、表面拡散、動的表面張力-面積曲線の測定評価システムである「界面活性測定装置」など、県内会員企業様の固有技術のPRを行いました。

セミコン・ジャパン2009に県内企業10社が出展

半導体製造装置・材料の世界最大規模の展示会「セミコン・ジャパン2009」が12月2日(水)～4日(金)の3日間、千葉市の幕張メッセで開催され、総来場者数は約64,100人を数えました。

本県からは東北経済産業局の出展補助を受け「いわて半導体関連産業集積促進協議会 (I-SEP)」等の紹介と同協議会会員企業10社が最新の技術・製品をPRしました。

県内出展企業は次の10社です。

(株)アイオー精密(花巻市)、(株)アイカス・ラボ(盛岡市)、(株)倉元製作所(一関市)、(株)小林精機(滝沢村)、(株)千田精密工業(奥州市)、(株)ティーアンドケー(花巻市)、(株)テクノアート(一関市)、(株)デジタルネットワーク(東京都)、(株)パターンアート研究所(花巻市)、(有)ホロニックシステムズ(紫波町)

今後の折衝の結果に期待が持たれます。



★いわて半導体関連産業集積促進協議会

<http://www5.pref.iwate.jp/~hp0405/i-sep/>

解決サポート

下請かけこみ寺 弁護士無料相談受付中!

取引上のトラブルなど随時ご相談を受付けています。

かけこみ寺・移動相談所 1・2月の開催予定

【二戸会場】	二戸広域観光物産センターなにゃーと3階	1月20日(水) 13:00～15:00
【久慈会場】	久慈商工会議所	1月21日(木) 10:00～12:00
【一関会場】	(財)岩手県南技術研究センター	2月9日(火) 13:00～15:00
【宮古会場】	宮古地方振興局	2月24日(水) 10:30～13:00

下請かけこみ寺相談、弁護士無料相談のお問い合わせ先

TEL 019-631-3822 育成支援グループ 担当/伊藤・村上 E-mail : joho@joho-iwate.or.jp



感謝の気持ちを忘れずに

総務・金融グループ
藤沢 勲

新年 明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願い致します。

昨年は、2008年秋のリーマンショック以降の世界不況により大変厳しい年でした。私共にも、受注が5割減少した、あるいは9割減少したというような、かつてない内容の相談が寄せられてきました。このような状況下では、「設備貸与」の申込みも相当落ち込むのではないかと懸念しておりましたが、今のところ、前年比を若干上回る申込みを頂くことが出来ました。これもひとえに皆様からのご支持、ご支援、ご協力の賜物であると心から感謝をしております。

いまだ景気の回復が見えず、そのような中で設備投資をされることは大英断だと思っておりますが、このような貴重な機会にお手伝いできるよう、また、これから、皆様にご利用いただける設備貸与であり続けるために、感謝の気持ちを忘れずに取り組んでまいりたいと思っておりますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。