# 産業情報いわて

October 2002 10

VOL.7

(財)いわて産業振興センター情報誌【月刊】平成14年10月10日発行

マンスリープロジェクト monthly project

【特集】
「平成１４年度求人実態調査」結果

## 求人企業比率１４.９％

【創造の芽】研究シーズ情報❹

## 炭焼き釜 エキスパートシステムの開発

大学と企業の共同開発

ビジネスサポート！設備貸与

## 貸与制度利用の企業に聞く

開催のご案内

# 循環型社会対応講習会

～「建設リサイクル法対応」「廃棄物処理法対応」講習会～

「循環型社会」の形成を推進する基本的な枠組みとなる法律として「循環型社会形成推進基本法」が制定されましたが、この法律と一体的に運用すべく制定された「建設リサイクル法」「廃棄物処理法」について、より深い理解と適切な対応を支援するため、中小企業総合事業団との共催により、下記のとおり講習会を開催いたします。

是非ご参加ください。

◆主　　催　中小企業総合事業団・(財)いわて産業振興センター
◆日時・場所　平成14年11月19日(火)午後1時～5時
　ホテルメトロポリタン盛岡ニューウィング
◆内　　容　「建設リサイクル法」「廃棄物処理法」の概要について解説します。
◆対 象 者　中小企業・中小企業支援機関等の担当者等
◆定　　員　100名(定員になり次第、締め切らせていただきます)
◆参加費用　無料
◆申込期限　11月6日(水)
◆申込方法　所定の申込用紙または、当センターＨＰよりお申込みください。

## 講習会の主な内容

◆建設リサイクル法
- 建設リサイクル法のスキーム
- 対象建設工事、再資源化対象物について
- 関係者の責務について
- 解体工事業者の登録、技術管理者の併任等について
- 再資源化技術

◆廃棄物処理法
- 廃棄物の現状と課題
- 廃棄物処理法の解説

  平成12年の改正の要点を中心に廃棄物処理法について解説します。
  - 改正の要点
  - 排出事業者の責任と減量化計画
  - 排出事業者の適正な処理委託と処分業者の責任
  - 産業廃棄物管理票(マニフェスト伝票)
  - 罰則
- 問題解決にむけての施策
- リサイクルと廃棄物処理に関する税制等支援制度

お申込み・お問合わせ先　情報研修課
TEL 019-621-5389　FAX 019-621-5481
URL　http://www.joho-iwate.or.jp/j-semina/
E-mail　joho@joho-iwate.or.jp

目　次　contents


インキュベートルーム入居企業の紹介　3

【特集】
平成14年度求人実態調査結果　4

「創造の芽」(研究シーズ情報④)　8

イノベーション！
商品調達方法にも
一工夫して経営革新　10

ビジネスサポート！設備貸与
貸与制度利用の企業に聞く　12

いわて起業家大学
下期受講生募集　13

経営動向調査結果(8月)　14

研修案内　16






# 有限会社アウィッシュ

「地域にこだわらない広大な市場」というプラス面と「大企業と同じ土俵で戦う」というマイナス面を併せ持つネットショップ。「誰でもできる」と言われた時代もあったが、数多くの企業が参加するにつれ、戦略・戦術のないネットショップは淘汰され始めている。今回は電子商店街の運営を通して蓄積してきた経験を生かし、今までにない内容と廉価さでソフト&サービスを開始した注目の有限会社アウィッシュを訪ねた。

## モールで培った経験を生かし

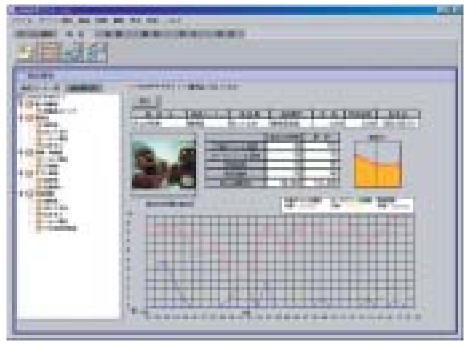
厳選した60弱の店舗で構成された全国的にも知名度が高い電子商店街「いいもの☆ドットコム」の運営など、eコマース全般をサポートしてきたのが有限会社アウィッシュ。代表の内山裕信さんは各ショップとのつきあいの中で「行き当たりばったりではないネットショップ運営」ができるようにと、今年9月にパソコン用のソフトとサービスを提供する『グラスプ』を発売。現在、雑誌やショップオーナーから熱い視線を集めている。

内山さんは「ネットショップに限らず、多くの店が仕入れと在庫をしっかり管理していないのが現状です。『ああ、これは結構売れた』とか『これは売れないから値段を下げてしまおう』というカンだけが中心になってしまい、結果として『売れているのに利益が出ない』という話をよく聞きます。どんな商売でも不良在庫は極力少なく、仕入れを迅速にして、キチンとした利益を出すのが基本です。そうした皆さんの思いを実現するため、このソフトを企画しました」とその動機を語る。

## 廉価で便利なソフトとサービス

ホームページを持っても、ネットショップを実現するためには、さまざまなハードルが待っている。ショッピングカート、各種決済、さらにセキュリティ…。本ソフトは、問題をクリアにするため自分のパソコンに導入するソフトと、ネットで接続された高機能のショッピングカート、販売データ処理機能、クレジット決済、コンビニエンス決済、SSLセキュリティーが備わったASPサーバーの利用がセットになっている。

ホテル勤務時代に出会ったパソコンがきっかけと語る代表取締役の内山裕信さん。「お店とお客さんが本当にやってよかった、買ってよかったと思えるように」という運営姿勢が信頼を深め、多くの情報を交換しあえる関係を生んだ。



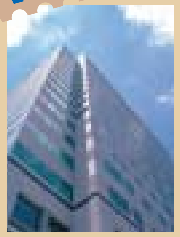
❶販売状況を単品ごとにグラフ化

「この『グラスプ』には、アプリケーションの種類として『e-POSレジアプリケーション』という表示をしています。POSというと、コンビニでよく使われる商品の受注・発注を通信回線で処理するシステムのEOS(electric ordering system)と混同する人も多いのですが、あくまでこれは販売管理ができる『レジ』なんです。しかもデータを簡単にグラフ化もできますから、仕入れや在庫に反映するもの容易です」

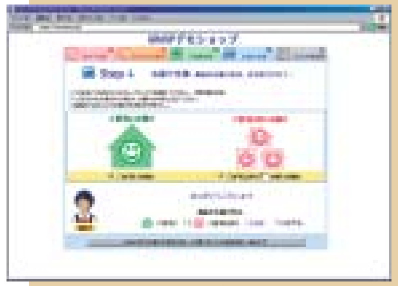
## 専門家たちからも賞賛

『グラスプ』はオーナー側だけに寄ったものではない。客側にも便利な機能が用意されている。ページが移っても確認が容易な「付せん」を付ける機能、複数の配送先を気軽に指定できる機能など専門家たちからも「今までにないソフト」と賞賛されている。e-ショップの姿を有限会社アウィッシュと『グラスプ』が変えてしまうのもそう遠い話ではないかもしれない。

有限会社アウィッシュ／DATA
盛岡市盛岡駅西通2-9-1　マリオス7F
TEL 019-605-8220　FAX 019-621-5285
ホームページ　http://www.awish.co.jp/
Eメールアドレス　info@awish.co.jp



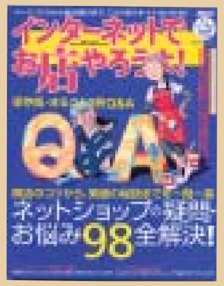
◆インキュベートルームとは／企業成長を支援するための施設で、創業間もない企業等に低額で貸与するマリオス7階のオフィススペース。入居者に対しては総合的な支援を実施している。



❷ユーザーヘルプ機能+複数配送先指定可能なショッピングカート

汎用性とセキュリティ上の観点から、言語はJAVAを採用。仙台の有限会社アイリンクが開発した。❶単品ごとに「興味(その商品をクリック)」、「レジ前(カートに入れた)」、「購入(実際に購入申込をした)」というグラフと、その商品の販売記録などが確認できるため、今後のテコ入れや仕入れ・在庫についての検討ができる。
❷インターネットで購入するためのショッピングカートは今までにない付せん機能、複数配送指定機能、ユーザーヘルプ機能などで、購入者に安心と手軽さを与えることにも成功。

『グラスプ』は39,800円。ASPサービスは月額2,000円と、ショップにとっては少ない負担で多機能なシステムを利用できる。詳しい内容や購入は下記のホームページまで。
http://www.grasp.jp




モール運営、ECコンサルティングなどのほかに、内山さんが持つもう一つの顔がライターだ。(株)アスキーの「インターネットでお店やろうよ！」(隔月刊)で「iショップドクター」として、連載を抱えている。

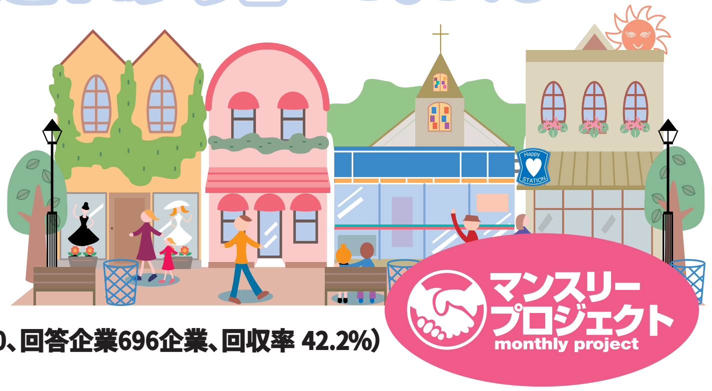
【特集 ●平成14年度 求人実態調査結果】

# 求人企業比率14.9%と5年連続の低下

## 来春の採用予定「あり」10.6%

当センターが9月1日現在でまとめた求人実態調査の結果、今春の新規学卒者に対する求人企業比率が14.9%と、過去最低だった前年調査(17.2%)をさらに下回った。また、来春の常用従業員の採用計画も、「採用予定あり」が10.6%(前年調査12.4%)、「採用予定なし」が62.8%(同54.4%)と、県内の求人状況は依然厳しい状況が続いている。

(調査対象企業1,650、回答企業696企業、回収率 42.2%)




## 業種別求人状況

今春の新規学卒者に対する求人実施状況を業種別にみると、前年調査を上回ったのは小売業の14.0%(前年調査12.8%)だけで、運輸業が横ばい、その他はすべて前年を下回る結果になった。

また、中途採用の常用従業員を採用した企業の比率も29.2%と前年調査(30.7%)を下回ったが、臨時従業員を採用した企業の比率は6.5%と前年調査(5.6%)を上回った。

(単位:人、%)

| | | 従業員数(平均) | 新規学卒者 求人企業比率 | 求人数 | 採用有り企業比率 | 採用者数 | 充足率 | 中途採用者 常用 企業比率 | 常用 採用者数 | 臨時 企業比率 | 臨時 採用者数 | 離職者比率 離職者有り企業比率 | 離職者数 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 鉱業 | | 22.6 | 5.9 | 1 | 5.9 | 1 | 100.0 | 17.6 | 5 | 0.0 | 0 | 35.3 | 15 |
| 建設業 | | 29.6 | 15.7 | 41 | 17.6 | 42 | 102.4 | 34.3 | 75 | 3.9 | 10 | 54.9 | 204 |
| 製造業 | 食料品 | 17.0 | 12.8 | 17 | 15.4 | 14 | | 38.5 | 32 | 5.1 | 28 | 30.8 | 29 |
| | 飲料・たばこ | 18.8 | 16.7 | 4 | 22.2 | 5 | | 38.9 | 15 | 5.6 | 1 | 33.3 | 19 |
| | 繊維 | 41.9 | 21.4 | 17 | 28.6 | 11 | | 42.9 | 18 | 0.0 | 0 | 71.4 | 39 |
| | 木材・木製品 | 18.3 | 4.0 | 1 | 4.0 | 1 | | 40.0 | 16 | 0.0 | 0 | 56.0 | 40 |
| | 家具・装備品 | 6.0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 0 | | 14.3 | 1 | 0.0 | 0 | 42.9 | 6 |
| | 出版・印刷 | 38.0 | 28.6 | 34 | 21.4 | 7 | | 35.7 | 9 | 7.1 | 1 | 57.1 | 19 |
| | 窯業・土石 | 21.3 | 8.1 | 3 | 8.1 | 3 | | 13.5 | 5 | 10.8 | 4 | 45.9 | 58 |
| | 鉄鋼・金属 | 45.3 | 25.0 | 10 | 25.0 | 10 | | 16.7 | 3 | 8.3 | 5 | 41.7 | 12 |
| | 一般機械器具 | 53.7 | 26.7 | 16 | 33.3 | 17 | | 46.7 | 14 | 6.7 | 1 | 53.3 | 36 |
| | 電気機械器具 | 60.9 | 18.8 | 8 | 31.3 | 11 | | 25.0 | 22 | 6.3 | 7 | 68.8 | 80 |
| | 輸送用機械器具 | 50.4 | 14.3 | 4 | 28.6 | 4 | | 28.6 | 3 | 0.0 | 0 | 71.4 | 7 |
| | 精密機械器具 | 57.4 | 5.9 | 4 | 5.9 | 4 | | 35.3 | 22 | 29.4 | 22 | 70.6 | 48 |
| | | 35.8 | 13.6 | 118 | 16.3 | 87 | 73.7 | 31.2 | 160 | 6.3 | 69 | 50.2 | 393 |
| 卸売業 | | 21.1 | 11.3 | 29 | 18.3 | 17 | 130.8 | 23.9 | 31 | 5.6 | 5 | 42.3 | 123 |
| 小売業 | | 25.7 | 14.0 | 160 | 14.0 | 132 | 82.5 | 20.8 | 78 | 6.2 | 23 | 38.2 | 384 |
| 運輸業 | | 55.3 | 8.6 | 7 | 8.6 | 9 | 128.6 | 60.0 | 95 | 14.3 | 16 | 65.7 | 234 |
| サービス業 | | 31.7 | 22.2 | 157 | 20.8 | 117 | 74.5 | 29.2 | 89 | 9.7 | 23 | 52.8 | 263 |
| 全業種 | | 34.2 | 14.9 | 513 | 16.6 | 405 | 78.9 | 29.2 | 533 | 6.5 | 146 | 47.7 | 1,616 |

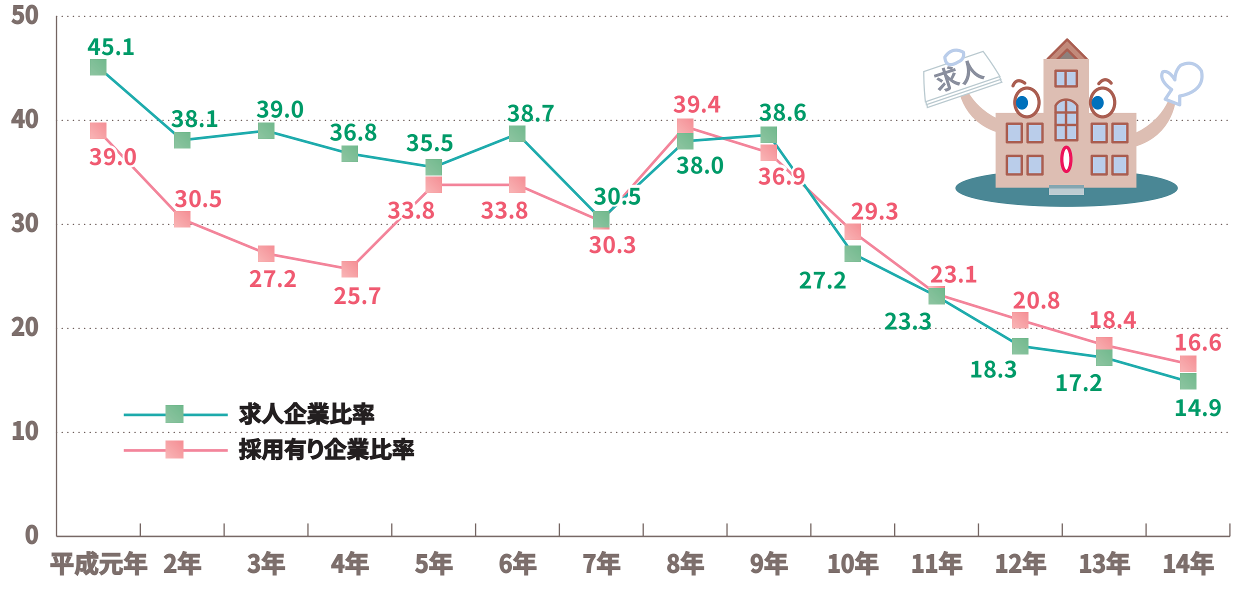
※充足率=採用者数÷求人数

## 求人企業比率・採用有り企業比率の推移

採用のあった企業の比率は、全業種で16.6%にとどまり、平成9年以降6年間連続で前年を下回り、過去最低水準を更新した。

業種別では、前年調査を上回ったのは小売業の14.0%(前年調査13.4%)のみで他の業種はすべて前年を下回った。また、充足率(採用者数÷求人数)をみると、昨年まで100%を割っていたのは製造業だけだったが、今年度は小売業、サービス業も100%割れとなった。

(単位:%)




## 業種別離職状況

離職者のあった企業(平成13年4月以降)の割合は、全業種で47.7%(前年調査42.3%)だった。企業からみた離職理由をみると、全業種では「仕事が本人の適正に合わない」が31.1%で最も多く、「その他」、「結婚等家庭の事情による」が続いた。

業種別でも総じて同様の傾向だが、鉱業では「職場内の人間関係」が最も多く、運輸業では「給与待遇面の不満」が目立つ結果となった。

(単位:%)

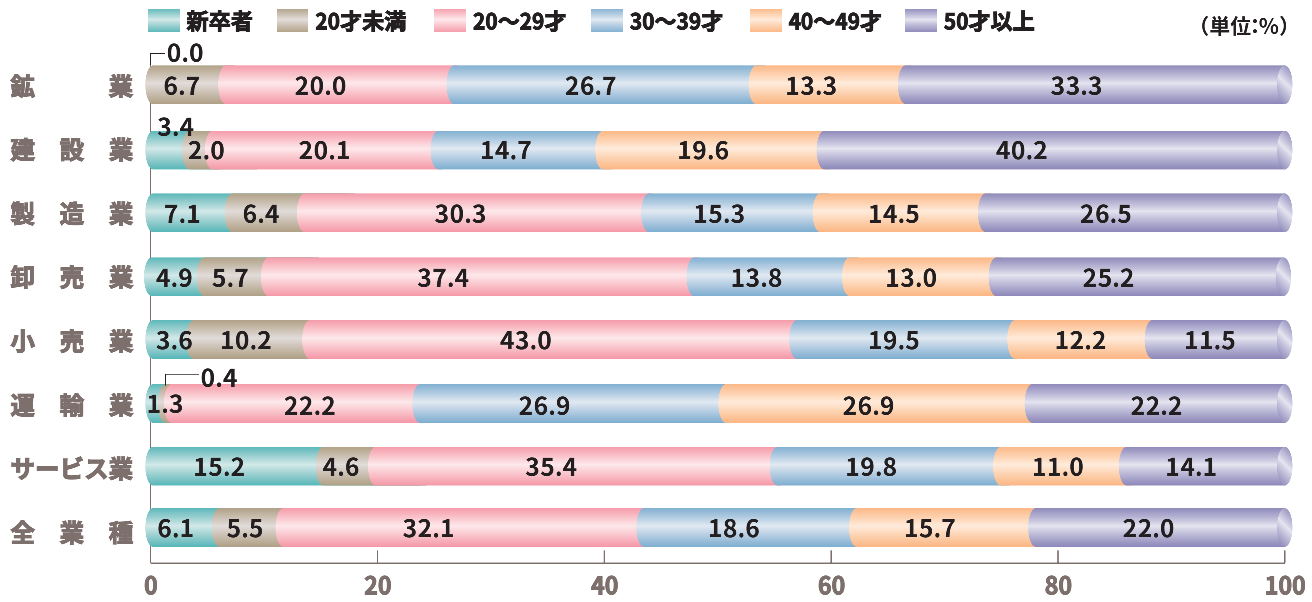
| | | 鉱業 | 建設業 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | 運輸業 | サービス業 | 全業種 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 離職者のあった企業割合 | | 35.3 | 54.9 | 50.2 | 42.3 | 38.2 | 65.7 | 52.8 | 47.7 |
| 企業からみた離職理由 | 給与等待遇面の不満 | 0.0 | 11.8 | 9.6 | 6.7 | 5.0 | 19.0 | 11.9 | 9.6 |
| | 労働条件が厳しい | 0.0 | 2.4 | 2.6 | 2.2 | 2.0 | 2.4 | 7.5 | 3.0 |
| | 仕事が本人の適正に合わない | 25.0 | 30.6 | 32.1 | 31.1 | 28.7 | 35.7 | 31.3 | 31.1 |
| | 職場内の人間関係 | 33.3 | 12.9 | 13.5 | 11.1 | 11.9 | 11.9 | 13.4 | 13.2 |
| | 結婚等家庭の事情による | 8.3 | 8.2 | 18.6 | 28.9 | 24.8 | 9.5 | 13.4 | 17.3 |
| | 独立関係 | 16.7 | 4.7 | 3.8 | 0.0 | 6.9 | 7.1 | 6.0 | 5.1 |
| | その他 | 16.7 | 29.4 | 19.9 | 20.0 | 20.8 | 14.3 | 16.4 | 20.7 |
| | 無回答 | 0.0 | 1.2 | 1.9 | 0.0 | 3.0 | 0.0 | 1.5 | 1.6 |

※複数回答

## 業種別・年代別離職比率

「業種別離職状況」を年代別でみると、全業種では20～29歳が32.1%と最も多く、次いで50歳以上が22.0%、30～39歳が18.6%の順になった。

業種別では、建設業の50歳以上が40.2%と他業種に比べて突出しており、サービス業では新卒者が15.2%と高くなっている。




## 来春の常用従業員採用計画

全業種では、「採用予定あり」が10.6%(前年調査12.4%)、「採用予定なし」が62.8%(同54.4%)、「未定」が26.6%(同33.2%)となり、依然厳しい状況が続いている。

「採用予定あり」の企業では、「高卒」採用予定が最も多く、次いで「中途採用」になっている。、「採用予定なし」企業の理由としては「現在の従業員で十分」が半数近くを占めている。

(単位:人、%)

| | | | 鉱　業 | 建設業 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | 運輸業 | サービス業 | 全業種 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| (A):「採用予定あり」の企業割合 | | | 0.0<br>(0.0) | 2.9<br>(13.5) | 10.0<br>(10.6) | 9.9<br>(7.4) | 11.8<br>(14.8) | 25.7<br>(20.0) | 16.7<br>(15.5) | 10.6<br>(12.4) |
| 採用予定有り | 採用予定数(人) | 高　卒 | 0 | 2 | 57 | 6 | 15 | 5 | 30 | 115 |
| | | 大　卒 | 0 | 0 | 11 | 2 | 32 | 0 | 12 | 57 |
| | | そ の 他 | 0 | 0 | 1 | 0 | 40 | 0 | 2 | 43 |
| | | 中途採用 | 0 | 1 | 7 | 4 | 18 | 34 | 12 | 76 |
| (B):「未定」の企業割合 | | | 29.4<br>(37.5) | 29.4<br>(36.5) | 26.2<br>(28.5) | 28.2<br>(45.6) | 22.5<br>(27.5) | 40.0<br>(42.9) | 25.0<br>(37.5) | 26.6<br>(33.2) |
| (C):「採用予定なし」の企業割合 | | | 70.6<br>(62.5) | 67.6<br>(50.0) | 63.8<br>(60.9) | 62.0<br>(47.1) | 65.7<br>(57.7) | 34.3<br>(37.1) | 58.3<br>(46.6) | 62.8<br>(54.4) |
| 採用予定なしの理由 | 現在の従業員で十分 | | 70.6<br>(62.5) | 44.1<br>(33.3) | 48.4<br>(49.8) | 52.1<br>(36.8) | 53.9<br>(51.0) | 31.4<br>(37.1) | 48.6<br>(34.5) | 49.3<br>(44.4) |
| | 採用したいが控えている | | 0.0<br>(0.0) | 19.6<br>(16.7) | 12.7<br>(9.2) | 5.6<br>(7.4) | 8.4<br>(6.0) | 2.9<br>(0.0) | 8.3<br>(12.1) | 10.6<br>(8.9) |
| | その他、理由なし | | 0.0<br>(0.0) | 2.9<br>(0.0) | 2.7<br>(1.9) | 4.2<br>(2.9) | 3.4<br>(0.7) | 0.0<br>(0.0) | 1.4<br>(0.0) | 2.7<br>(1.1) |

※(A)+(B)+(C)=100%　※(　)内は前年度調査実数

## 求人の方法

求人方法としては、全業種で「職業安定所を通して」が75.1%と最も多く、以下「その他」14.4%、「新聞・チラシ・広告を通して」8.8%の順となっている。「インターネット上での公募」は3.0%にとどまっている。

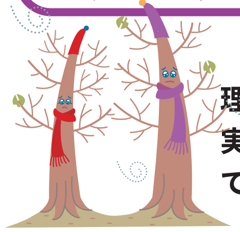
業種別では、「職業安定所を通して」に次いで、運輸業で「新聞・チラシ・広告を通じて」、サービス業で「求人誌の誌面上で」「インターネット上での公募」が比較的高い割合となっている。

(単位:%)

| | 職業安定所を通して | 新聞・チラシ・広告を通じて | 求人誌の誌面上で | インターネット上での公募 | その他 | 無回答 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 鉱　業 | 82.4 | 0.0 | 5.9 | 0.0 | 11.8 | 11.8 |
| 建　設　業 | 82.4 | 2.0 | 6.9 | 1.0 | 13.7 | 14.7 |
| 製　造　業 | 79.6 | 9.5 | 4.1 | 3.6 | 10.4 | 12.7 |
| 卸　売　業 | 78.9 | 9.9 | 9.9 | 2.8 | 12.7 | 12.7 |
| 小　売　業 | 60.7 | 10.7 | 5.6 | 3.4 | 19.7 | 25.3 |
| 運　輸　業 | 91.4 | 14.3 | 2.9 | 0.0 | 14.3 | 2.9 |
| サービス業 | 73.6 | 9.7 | 11.1 | 5.6 | 16.7 | 16.7 |
| 全　業　種 | 75.1 | 8.8 | 6.2 | 3.0 | 14.4 | 16.1 |

※複数回答

## リストラ（人員削減）実施状況



リストラ(本調査では「企業側の理由による人員削減」の意味で使用)実施状況をみると、全業種では、「している」が12.1%(前年調査13.0%)、「する予定」が8.9%(同16.1%)、「していない」が77.0%(同66.3%)という結果になった。

これを業種別にみると、「している」、「する予定」はほとんどの業種で減少、「していない」は増加したが、鉱業、建設業では、「している」企業が前年より増加している。

(単位:%)

| | 鉱　業 | 建設業 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | 運輸業 | サービス業 | 全業種 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| し て い る | 29.4<br>(18.8) | 21.6<br>(13.5) | 12.7<br>(14.0) | 14.1<br>(17.6) | 6.7<br>(8.7) | 0.0<br>(8.6) | 9.7<br>(15.5) | 12.1<br>(13.0) |
| す る 予 定 | 5.9<br>(12.5) | 12.7<br>(17.7) | 7.7<br>(19.3) | 12.7<br>(16.2) | 7.3<br>(14.8) | 5.7<br>(8.6) | 9.7<br>(10.3) | 8.9<br>(16.1) |
| していない | 64.7<br>(68.8) | 64.7<br>(63.5) | 78.3<br>(61.4) | 73.2<br>(66.2) | 83.1<br>(69.8) | 91.4<br>(80.0) | 75.0<br>(70.7) | 77.0<br>(66.3) |
| 無　回　答 | 0.0<br>(0.0) | 1.0<br>(5.2) | 1.4<br>(5.3) | 0.0<br>(0.0) | 2.8<br>(6.7) | 2.9<br>(2.9) | 5.6<br>(3.4) | 2.0<br>(4.6) |

※(　)内は前年度調査実績

# 「創造の芽」（研究シーズ情報❹）

斉藤　弘 岩手大学名誉教授と
蒲野建設株式会社 の共同開発

## 炭焼き釜
## エキスパートシステムの開発

日本一の木炭生産量を誇る岩手県。従来、熟練者（名人）の経験・技術に頼っていた伝統的生産方法を工学的に分析し、科学的・合理的な生産システムを確立しました。

その特長と設備を紹介します。

平成12年度のRSP事業において、開発の主眼点を次に置きました。

1．大量から少量生産可能な方式
2．省力化機構の取入れによる生産日数の短縮と効率化
3．耐久性・耐熱性を重視した部材仕様による製品の均一性

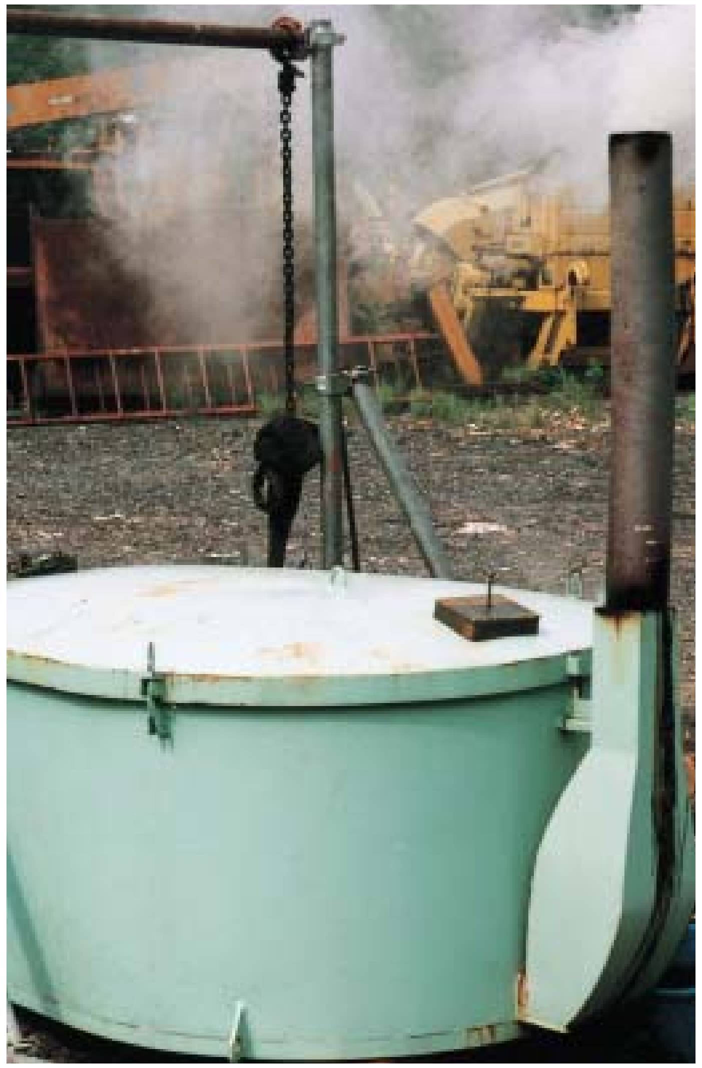
### ● 原木のある場所に運べます

炭焼きといえば原木伐採地へ設置した土釜をイメージします。

発想を転換し、どこにでもトラックで運搬できる釜にしました。

大・小の2種類のタイプがあり、少量生産も可能にしました。

- 大型：3,000×2,150×1,000mm
  釜体積５m³
- 小型：1,500×1,075×500mm
  釜体積0.6m³



【写真1】　製炭中

【写真2】
原木のセット

【写真3】
出来上がった木炭

### ● 作業が簡単で楽になります

天蓋の開閉により、釜内への原木の搬入作業、釜外への炭の搬出作業が大幅に軽減されました。

さらに、密閉状態の粉塵作業からも開放され、衛生的になりました。

### ● 品質が安定し生産量が増加します

釜内温度分布の均一性を目標に、形状、機密性・断熱性に優れた設計仕様を採用しています。

生産量は、土釜より約10%多くなります。

### ● 低価格に設定しています

一貫した作業工程により、生産コストの削減を図りました。

### ● 今後の展開

販売店を募集し、販路を拡大します。

また、木酢液の回収可能なオプション機能を付加することを検討中です。

### ● 用　途

- 木炭・竹炭の生産
- 間伐材・剪定枝の処理
- ダム・河川の流木処理
- 端材・木皮等の処理
- 学校での炭焼き学習体験等

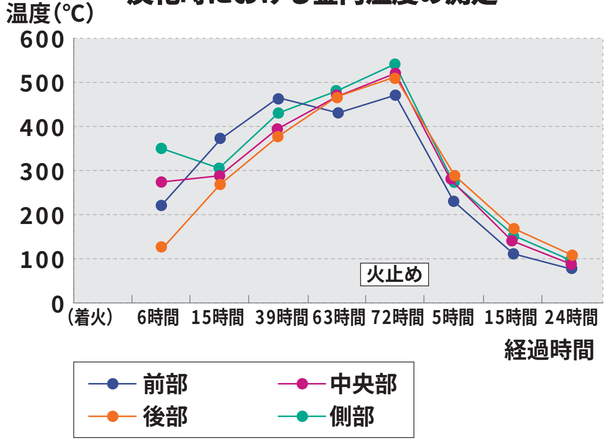
### ● 導入実績

下記２箇所に無償貸与の形式で導入され、現在も稼動中です。

❶ 滝ダム
所在地：岩手県久慈市
管理者：滝ダム管理事務所
使用目的：流木の木炭化
※　ダム内の流木を炭にし、地域住民に無償で配布しています。

❷ 米内造園株式会社
所在地：岩手県久慈市
利用方法：剪定枝の木炭化
※　毎日発生する剪定材の廃棄は焼却が困難なため、木炭化しています。

炭化時における釜内温度の測定




【表1】製炭時間の比較

| 製炭工程 | 従来法（土釜） | 開発釜 | |
|---|---|---|---|
| | | 大 | 小 |
| 1.原木セット（原木立掛け） | 1　日 | 半　日 | 0.5時間 |
| 2.火入れ | | | |
| 3.昇温（炭化） | | | |
| 4.原木着火確認 | | | |
| 5.火止め（製炭） | 4〜5日 | 3　日 | 26時間 |
| 6.放　置 | 4〜5日間 | 3　日 | 23時間 |
| 7.炭取り出し | 1　日 | 半　日 | 0.5時間 |
| 合　計 | 10〜12日 | 7　日 | 50時間 |

【表2】炭化率の比較　（原木：楢材）

| 製炭工程 | 従来法（土釜） | 開発釜 | |
|---|---|---|---|
| | | 大 | 小 |
| 炭化率（%） | 18〜20 | 22〜23 | 23〜24 |

### ● 製造元

蒲野建設株式会社
〒028-8602
岩手県九戸郡山形村大字川井9-322
TEL：0194-72-2211　FAX：0194-72-2903

innovation
# イノベーション！

# 商品調達方法にも一工夫して経営革新

政府の経済指標によれば景気は底をついたようですが、私たちの商売は上を向く様子がなかなか見られませんね。しかし、嘆いていても商いは始まりません。BSE問題や農薬問題そして少子高齢化問題が新しい市場を形成しようとしています。「安心」「安全」「新鮮」「健康」「環境・リサイクル」「低価格」等が商品調達及び商品開発のキーワードになりそうです。

## 素性が明らかな原材料・商品の調達

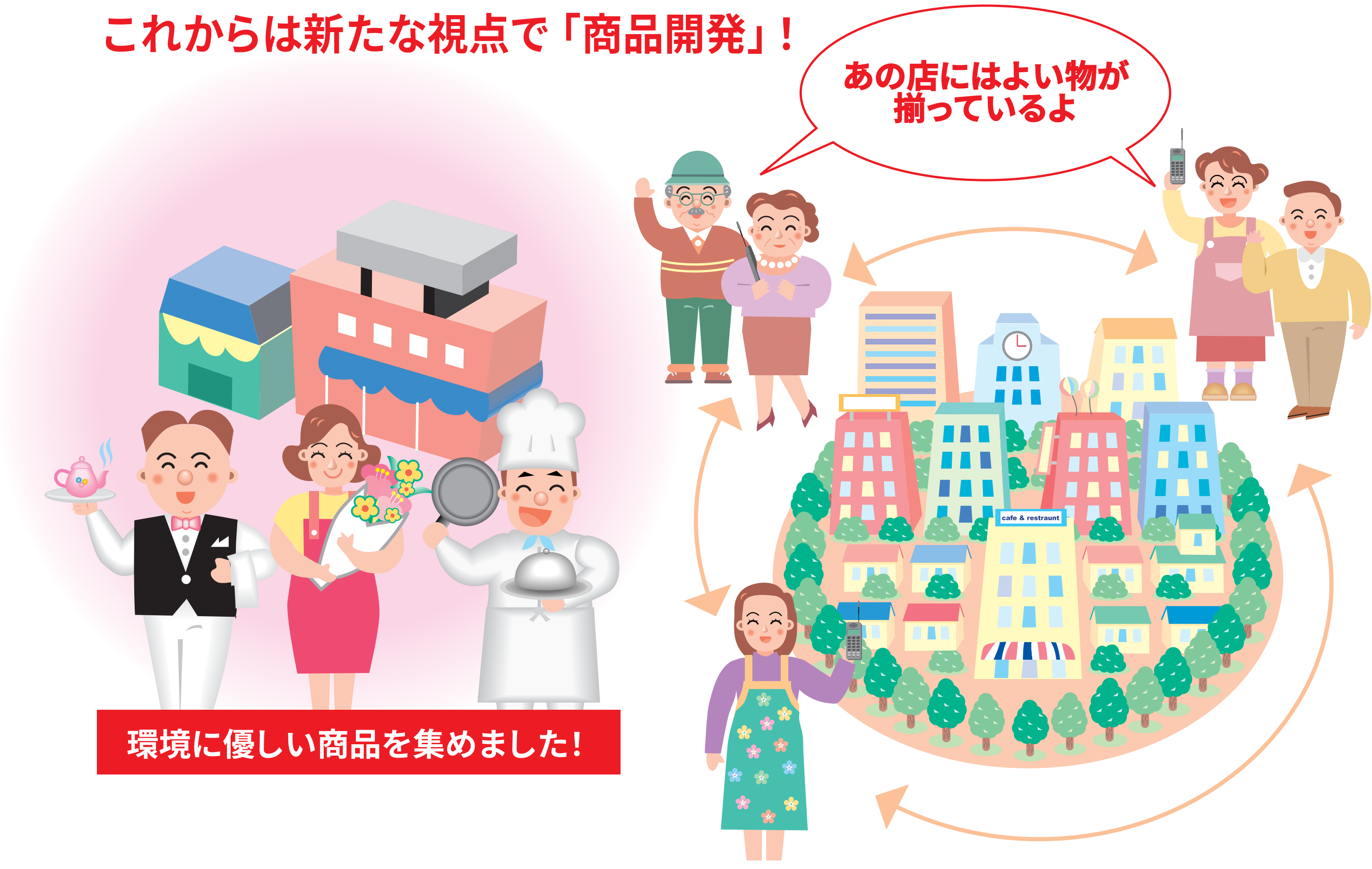
牛乳の製品不良、牛肉に対する不信、野菜への不信等「安全」だと思っていた商品への不安が高まっています。この不安を取り除くことこそ私たちができる経営革新のテーマではないでしょうか。

先日、お寿司屋さんでお昼を食べました。冷や奴を出すときに店主が一言、「今日の豆腐はこれまでのより美味しいよ！」。「どうしてですか」と聞くと、「国産の大豆を使っているから」との答えでした。冷や奴の味は普通でしたが、国産大豆の言葉を聞いてから妙に「親近感」が生まれました。これが安心感ではないでしょうか。

同じ商品でも作っている人や原材料、そして、中に含まれている成分が明確になっていれば安心して使うことができます。商品を安さとブランドだけで仕入れるのではなく、安全性を自ら確認して、お客様に「安心」を提供することです。食品が話題の中心になっていますが、全ての商品に製造物責任がついています。店で扱っている商品の生産者を知っていますか？　納得できない商品があったら仕入先を変更することも検討しなければなりません。商品を調達するときには、生産者に会いに行くぐらいの責任感を持ちたいものです。そしてお客様には商品の素性をＰＲしましょう！

## 使って便利な商品の調達

私たちのお客様は、どちらかというと中年以降の世代が多いのではないでしょうか。少子化が進んでいる今日、中高年以降を商売のターゲットにしていることは、将来を先取りしていることになるようです。人間誰でも歳をとります。精神年齢がいくら若くても、身体機能の低下は避けることができないものです。歩きやすい靴、着やすい衣料、開けやすい蓋、見やすい表示等「使って便利」が揃っていれば、お客は口コミで集まってくるようです。年配者にとって「便利な商品」はどの世代にも使いやすいようです。大きな文字の携帯電話が売れている理由も納得できます。近年「ユニバーサルデザイン」と呼ばれる商品の開発が進んでいます。私たちも仕入の目を「使いやすい・便利」に置いてみましょう。




## 環境もそろそろ商品

環境保全が世界的なテーマとなり、日本でも「循環型社会形成推進基本法」が制定されるなど、資源のリサイクルを進めていこうとしています。これまでは環境問題というと「余分な経費がかかる」との意識でしたが、環境が商品としての位置づけを持とうとしています。「リサイクル紙」「家庭用生ゴミ処理機」「リサイクル家電」等、リサイクルをＰＲする商品が増えつつあります。環境へのこだわりも商品差別化のひとつになりそうです。「リサイクル」をＰＲすると、販売した商品の回収に経費が掛かることがあります。これも販売コストのひとつと考え、売価を設定することが必要でしょう。

## コストを下げる有志での共同調達

新たな視点で商品調達を行うことの必要性とその方向はご理解頂けたでしょうか。しかし、全てに取り組む必要はありません。ご自分のお店や会社でできそうなテーマを１つ選んでください。「それにしても、どこから仕入れれば良いんだ！」とお怒りの方も多いのではないでしょうか。このような商品の調達ルートを自ら開拓することが経営革新なのです。といっても中小企業が単独ではなかなかできることではありません。たとえ良い商品が見つかっても１社での販売量には限界があるため、有利な仕入条件を求めることはできません。良い仲間を作りましょう！　商店街や業界団体というような既存の組織にこだわる必要はありません。同じ気持ちになった仲間が集まって新しい組織を作った方が行動は早いようです。（taku）

# 貸与制度利用の企業に聞く

**このコーナーは当センターの「設備貸与制度※」を利用している企業にメリットなどをお聞きし、皆さんの参考にしていただこうというものです。今回ご紹介する和同産業(株)は、設備貸与制度を昭和48年11月以来19回利用し、その後売上を順調に伸ばしています。設備貸与のメリットや今後の見通しなどを、同社の三國(みくに)慶耿(よしあき)取締役社長に伺いました。**

※「設備貸与制度」＝当センターが設備を購入し利用者に長期・低利で貸与する制度

三國取締役社長

**和同産業(株)**
創業：昭和16年5月
従業員数：145名
資本金：49,000千円
所在地：花巻市実相寺410
業種：機械（除雪機、草刈機など）の開発、製造、販売

### Q. 貸与制度を利用したきっかけは？またメリットはありましたか？

貸与制度は、昭和48年から19回利用しております。

当時は自己資本が少なく、担保余力もあまりなかったことから、貸与制度を利用させてもらいました。そういうことで、運転資金は銀行から借り、設備投資は貸与制度やリースで対応することを基本方針としてきております。銀行借入の場合、不動産担保が必要な場合が多いですし、使える額にも限りがあります。銀行借入は主に運転資金に充てますので、貸与制度はありがたい存在だと思っています。

最近では、平成13年に貸与制度で電着塗装装置※を導入しました。主力製品の除雪機の塗装に使うための導入でしたが、この装置のおかげで、他社から塗装の仕事も入るようになりました。

3月頃の導入だったので、忙しくなる秋頃までには作業員が機械に習熟することもできました。導入が遅れていたら、忙しい時期に機械を使いこなせなかったかもしれません。

このときは、（中小企業経営革新支援法の承認企業に対する）1億円まで貸与を受けられる制度を利用しましたが、これは助かりましたね。

（上）工場内　（下）製品ラインナップ
（右）同社で製造した除雪機

### Q. 売上を順調に伸ばしていますね。

今年も昨年度に比べ10％ほど売上が伸びる見込みです。

除雪機は大手企業のOEM生産も行っていますが、自社ブランドでも製品を販売しております。自社ブランドはハイリスク・ハイリターンです。販売力は大手にはかないませんが、同じものを同じ台数売っても、粗利益に差があります。

ただ、大手とつきあうメリットは大きいですね。大手は情報の多さが違いますから。それに、除雪機という狭い市場でも、新しい技術を取り入れた製品を次々と開発してきます。それが私たちにもいい刺激になります。

大手から20％コストダウンしてほしいとの依頼があったため、そのための指導を依頼したところ、専門家を派遣して手法を教えてくれました。もちろん我々も努力しましたので、コストダウンに成功することができました。大手は、言うことは厳しいですが、その分、我々に貴重な財産をもたらしてくれますね。

わが社はがんばれば、もっと売上を伸ばすこともできるでしょうが、大量生産をするつもりはありません。大量生産に手をつけたら、人件費が1/10と言われる中国にはかないませんから。

大量生産しなくても、大きな売上がねらえる製品を狙っていきます。

電着塗装装置

### Q. 今後貸与制度に望むことは？

貸付限度額や貸付期間などを時代に合わせて見直し、中小企業の支援制度として、より一層の充実を図っていってほしいですね。

### Q. これからの見通しを教えてください。

現在、排水処理装置や大型焼却炉に力を入れています。いまは除雪機が主力ですが、5年くらいのサイクルで主力製品を変えていく必要があるでしょう。売れる製品を作っていけば、次に売れる製品の開発にも着手できるわけですから。一つの製品が売れているからといってあぐらをかいていてはいけませんね。

ただし、当社の場合、売上が落ちても景気のせいにはできません。完成品を作っているのですから。全部自己責任で、他社にないものを作り上げていかなくてはいけません。

これからも次の世代に財産を残せるような製品を作っていきたいと思います。

※塗料槽に浸した原材料に電流を通して塗料を定着させる特殊な塗装



# いわて起業家大学
## ～下期（日曜昼コース）受講生募集～

今、地域経済は「元気」を求めております。地域経済が元気になるためには、元気な起業家や事業者の活躍が不可欠です。元気な地域経済を目指し、夢を創り、夢を実現するため、独立して起業したい人、社内で新たな事業を展開したい人、ふるさとを元気にしたい人を対象に、起業にあたっての心構えや事業アイディアの構想化、事業計画作成方法などを学んでいただく、『いわて起業家大学』を開催します。奮って「いわて起業家大学」にご参加ください。

講師：福島正伸先生

『いわて起業家大学』は、地方自治体等主催の起業家セミナーとしては全国に先駆け、平成７年度から開催しています。

この間、起業に関心を持つサラリーマン、主婦、学生、企業ＯＢなどの皆様に幅広く受講をいただいた結果、修了生は273名にのぼり、この中から54名の新規創業者が誕生しています。

今年度は、受講料を無料としており、すでに開催した上期コースは定員を超える受講申込をいただき、大変な盛況でした。

カリキュラムは、右図のような２段階形式で、受講生のアイディアや技術をビジネスとして成功させるためのノウハウを、経験豊富な講師が熱血指導します。

この講座は、新規事業のコツを掴むまたとない機会ですので、ぜひご応募ください。

**いわて起業家大学**

- 創業しようとする人
- 創業間もない人
- 事業後継者・社内ベンチャー

↓ 受講

**ファーストステージ**（セミナー形式）first stage
○ 起業家マインドパワーアップ講座
○ ビジネスプラン作成講座

↓ 事業計画提出

**セカンドステージ**（選定されたビジネスプランの検討）second stage
○ ビジネスシミュレーション講座
○ ビジネスプラン発表会

↓ 終了

**創造的な発想のできる人・起業家の卵へ**

## 平成14年度実施要項

| | |
|---|---|
| 主　催 | 岩手県、財団法人いわて産業振興センター |
| 期　間 | 平成14年11月10日～平成15年3月15日（計10回日曜開催　時間は午後1時から5時まで） |
| 講　師 | (株)アントレプレナーセンター 代表　福島　正伸氏 |
| 会　場 | 盛岡駅西口マリオス18階会議室　他 |
| 受講料 | 無料 |
| 定　員 | 1コース100名・先着順。定員になり次第締切 |
| 申込方法 | 所定の申込書により郵送、FAXで申込<br>※ホームページからの申込みもできます。 |

※受講生のプライバシーは厳守します。

お申込み・お問合わせ先　新産業推進課　TEL 019-621-5070　FAX 019-621-5480
URL http://www.joho-iwate.or.jp/info/kigyouka
E-mail　shinsangyo@joho-iwate.or.jp

# 経営動向

## 建設業・小売業が上向きに。
## ～8月実績調査結果より～

## 全業種での推移〔調査票回収871企業（有効回収率52.8%）〕

【生産・売上】　増加したという企業は13.7%と、前月調査の13.4%から0.3ポイント上回り、減少したとする企業は42.3%と前月調査の44.7%を2.4ポイント下回ったことから指標は上向きとなった。

【収益】　増加したという企業は9.7%と、前月調査と同じ結果となり、減少したとする企業は45.4%と前月調査の46.9%を1.5ポイント下回ったことから、指標はほぼ横ばいとなった。

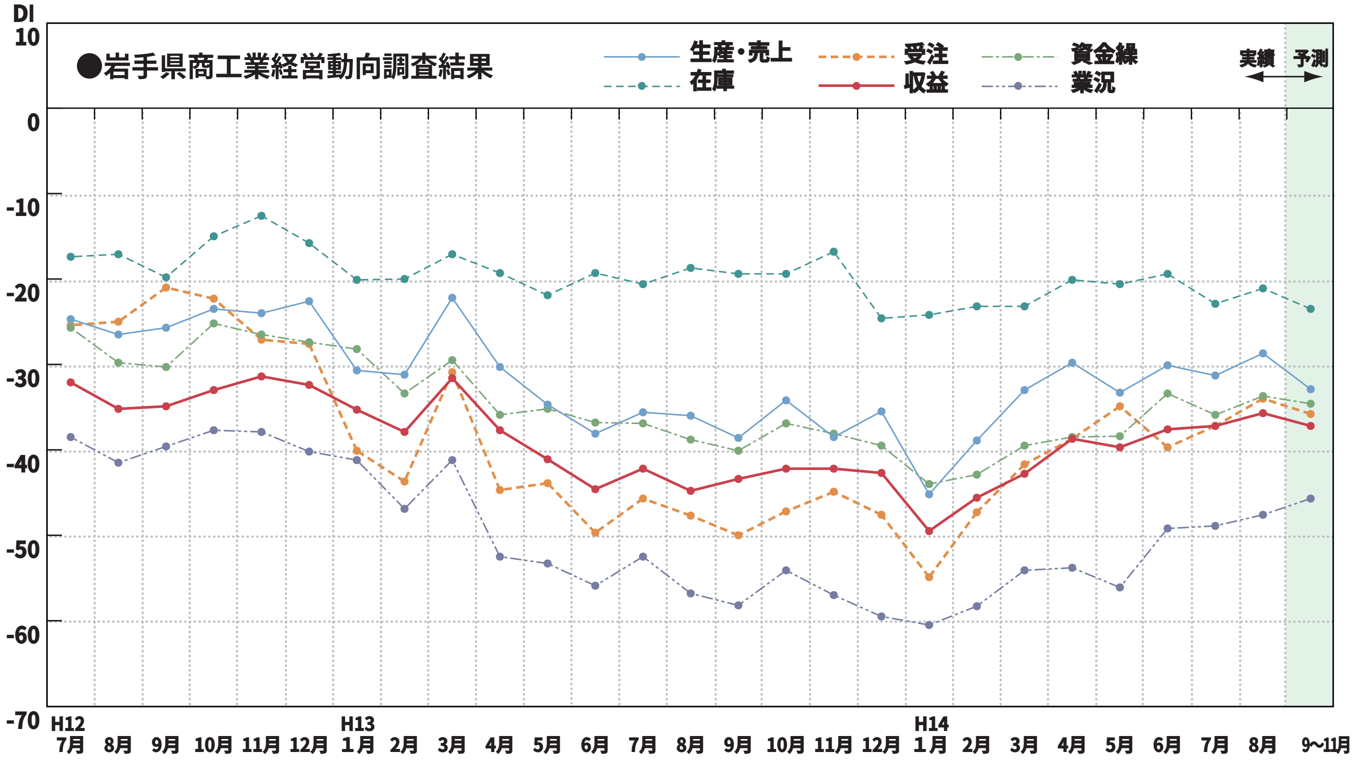
【資金繰り】好転したという企業は4.9%と、前月調査の5.3%から0.4ポイント下回り、悪化したと回答した企業は38.6%と前月調査の41.3%を2.7ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

【14年9月～11月の予測】　生産・売上が前年同月より増加すると予測している企業は9.7%と、当月実績を4.0ポイント下回っている。減少すると予測している企業は42.6%と当月実績を0.3ポイント上回っており、予測どおりならば指標は下向きとなる。

収益は増加7.3%（当月実績比2.4ポイント低下）、減少44.5%（同0.9ポイント低下）となっており、予測どおりならば指標はほぼ横ばいとなる。

資金繰りは好転5.5%（当月実績比0.6ポイント上昇）、悪化40.0%（同1.4ポイント上昇）となっており、予測どおりならば指標は横ばいとなる。

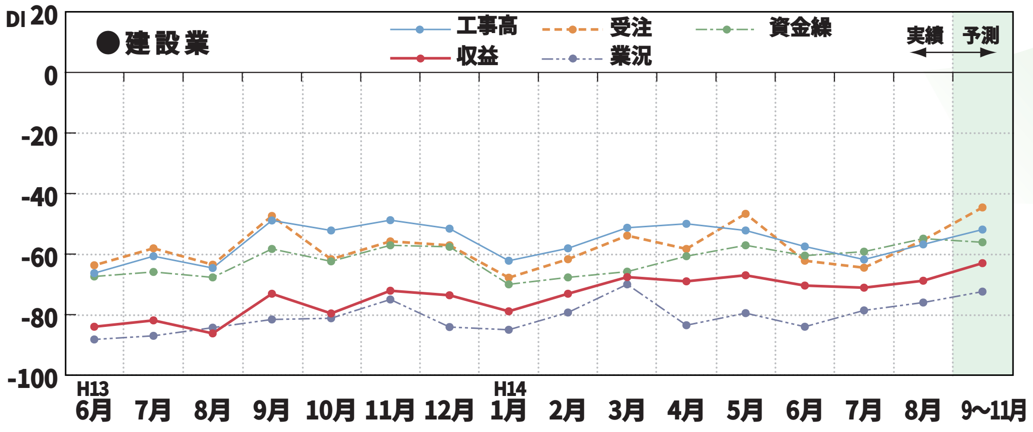
※この調査結果はDI値で表しています。DI値とは増加（好転）企業割合から減少（悪化）企業割合を差引いた指数です。（増減は前年同月比）




### 業種別経営動向 建設業

建設業全体では、工事高が前年同月より増加したとする企業は11.1%と前月調査の7.9%を3.2ポイント上回り、減少したとする企業は67.9%と前月調査の69.7%を1.8ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

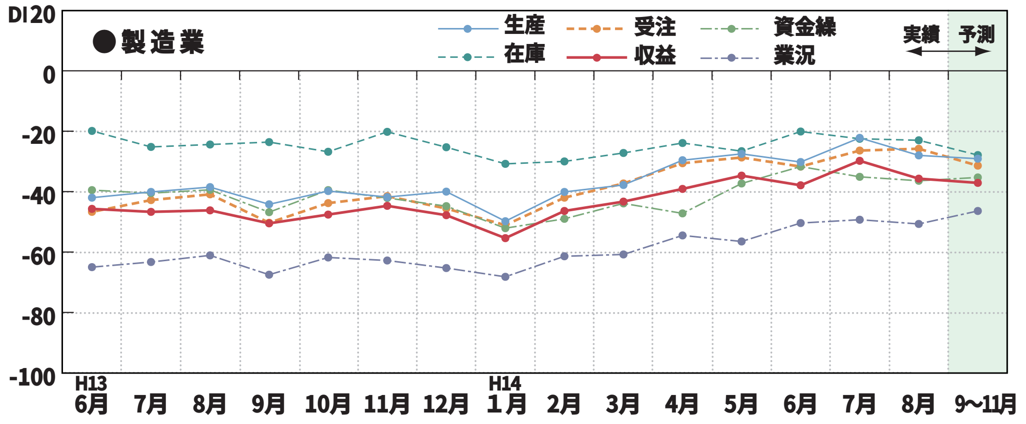
また、収益は増加5.0%（前月調査5.3%）、減少73.8%（同76.3%）で指標は上向いた。




### 業種別経営動向 製造業

製造業全体では、生産が前年同月より増加したとする企業は18.0%と前月調査の19.7%を1.7ポイント下回り、減少したとする企業は46.0%と前月調査の41.9%を4.1ポイント上回ったことから、指標は下向いた。

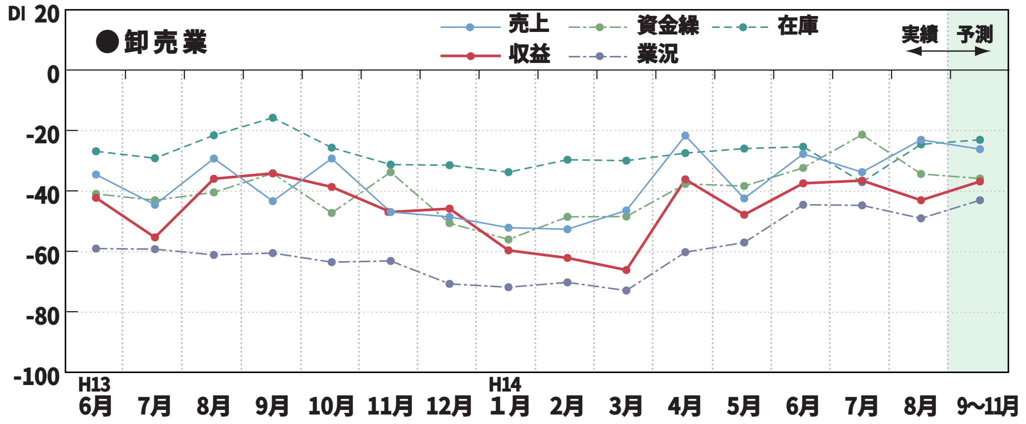
また、収益は増加12.4%（前月調査15.7%）、減少48.1%（同45.5%）で指標は下向いた。




### 業種別経営動向 卸売業

卸売業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は18.5%と前月調査の14.1%を4.4ポイント上回り、減少したとする企業は41.5%と前月調査の47.9%を6.4ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

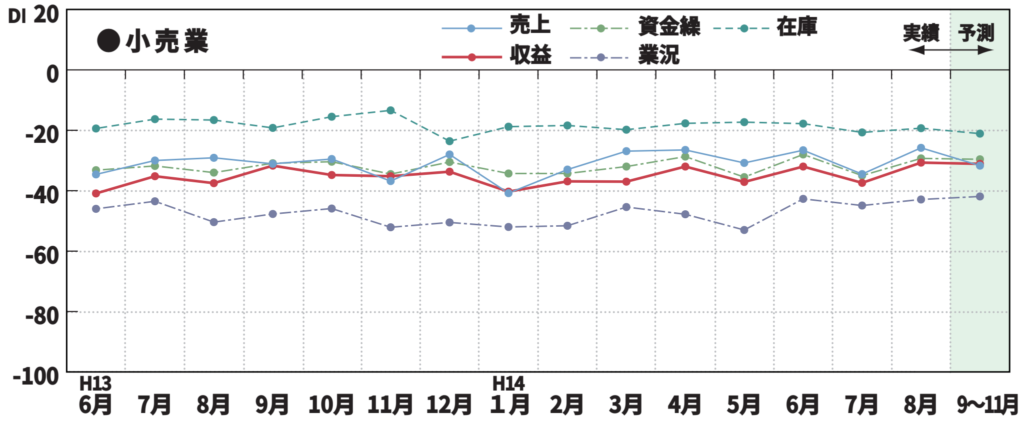
また、収益は増加9.2%（前月調査11.3%）、減少52.3%（同47.9%）で指標は下向いた。




### 業種別経営動向 小売業

小売業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は10.7%と前月調査の10.1%を0.6ポイント上回り、減少したとする企業は36.5%と前月調査の44.5%を8.0ポイント下回ったことから、指標は上向いた。

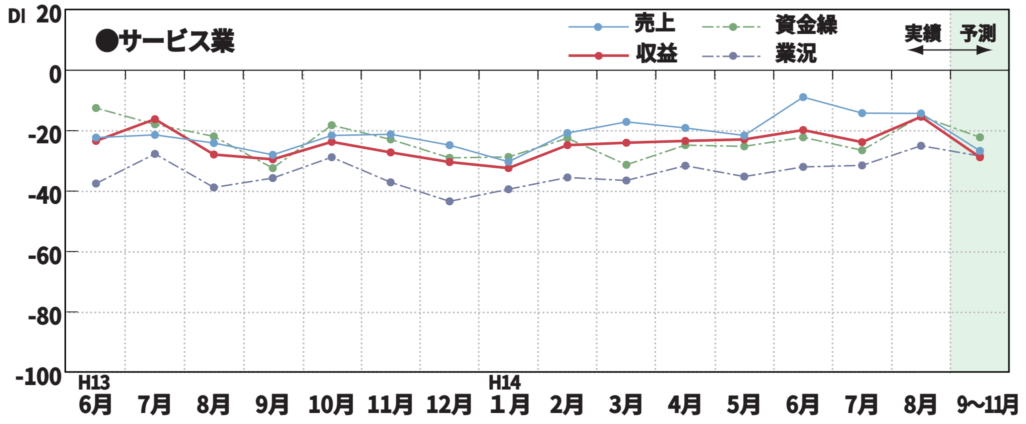
また、収益は増加8.4%（前月調査5.9%）、減少39.1%（同43.3%）で指標は上向いた。




### 業種別経営動向 サービス業

サービス業全体では、売上が前年同月より増加したとする企業は14.3%と前月調査の16.0%を1.7ポイント下回り、減少したとする企業は28.6%と前月調査の30.2%を1.6ポイント下回ったことから、指標は横ばいとなった。

また、収益は増加12.5%（前月調査9.5%）、減少27.9%（同33.3%）で指標は上向いた。




注1.調査時点は原則として各月末現在である。
2.8月までは実績値で9～11月は予測値である。
3.「業況」とは、各企業が同種産業の状態を判断したものである。

業種別売上・収益DI表についてはホームページに掲載。


お問合わせ先　情報研修課　TEL 019-621-5389　FAX 019-621-5481
URL http://www.joho-iwate.or.jp/sangyo/　E-mail joho@joho-iwate.or.jp

# 研修案内

お申込み・お問合わせ先　情報研修課　TEL 019-621-5390
FAX 019-621-5481
URL http://www.joho-iwate.or.jp/kenshu

※大企業は対象外となっております。

## HACCP基礎講座

食品の安全衛生確保の手法として注目されているHACCP(危害分析重要管理点方式)について、認証取得のシミュレーションを通じてその導入手順を解説・指導します。

◆日　時　11月6日(水)・7日(木)
◆会　場　盛岡市山王町「岩手県自治会館」
◆講　師　岡康正【(株)アルマ経営研究所】
◆内　容　HACCPの導入手順
- HACCPとは？
- 従来の食品衛生管理手法との違い
- 導入手順(7原則と12ステップ)
- 予想される危害と重要管理点(CCP)

グループ実習(シミュレーション)
- 仮想企業設立
- HACCPチーム編成
- 製品、原材料、流通、加工、消費など条件の確認
- 危害予測
- 重要管理点項目の明確化
- システムの評価　ほか

◆受講料　約10,000円(受講者数により変更あり)

## ミドルマネジメント【初級】コース

中堅管理者、係長、主任クラスの経営管理技術向上を目指し、参加者が経営層と共通の認識をもてるよう指導します。

◆日　時　10月21日(月)・22日(火)
10月28日(月)・29日(火)
※1泊2日を2回の合宿研修
◆会　場　雫石町長山「ゆこたんの森」
◆講　師　安田芳樹【(株)エム・イー・エル】
◆内　容　中堅管理者の立場と役割、マネジメントの基本、部下育成、リーダーシップ、会社で使う計数　ほか
◆受講料　約15,000円(受講者数により変更あり・別途宿泊料1講につき10,000円)

## 品質管理【初級】講座～QC7つ道具～

生産現場の品質管理担当者のレベルアップを目的とし、統計的品質管理手法について解説・指導します。

◆日　時　11月20日(水)・21日(木)
11月26日(火)・27日(水)
※1泊2日を2回の合宿研修
◆会　場　金ヶ崎町永栄「サンピア金ヶ崎」
◆講　師　内山昭夫【日本工場経営者協会】
大藤　正【玉川大学工学部】
◆内　容　管理の必要性、データのとり方・活かし方、TQMの進め方、QC7つ道具　ほか
◆受講料　約15,000円(受講者数により変更あり・別途宿泊料1講につき10,000円)

## インターネット・メール入門講座【千厩会場】

これからパソコンを始める方や、初心者を対象にした入門講座です。当センターの職員が指導に当たります。

◆日　時　10月16日(水)、9:30～15:30
◆会　場　千厩町千厩「千厩商工会」
◆受講料　無料
◆定　員　10名
(1企業当たりの受講者数を制限させていただく場合があります)

## インターネット・メール入門講座【盛岡会場】

これからパソコンを始める方や、初心者を対象にした入門講座です。当センターの職員が指導に当たります。

◆日　時　11月12日(火)、10:00～16:00
◆会　場　盛岡市盛岡駅西通「マリオス」11階会議室
◆受講料　無料
◆定　員　10名
(1企業当たりの受講者数を制限させていただく場合があります)

## ワード・エクセル入門講座

文字入力ができる方を対象にした2日間の入門講座です。当センターの職員が指導に当たります。

◆日　時　12月12日(木)・13日(金)
◆会　場　盛岡市盛岡駅西通「マリオス」11階会議室
◆受講料　無料
◆定　員　10名
(1企業当たりの受講者数を制限させていただく場合があります)

**産業情報いわて**　2002年10月10日(毎月10日発行)
発　行　(財)いわて産業振興センター
〒020-0045　盛岡市盛岡駅西通二丁目9-1(マリオス7階、19階)　TEL.019(621)5389　FAX.019(621)5481
URL:http://www.joho-iwate.or.jp/　E-mail:joho@joho-iwate.or.jp
編集印刷　川嶋印刷(株)