

NEXUS

2019
No.686

2



CONTENTS

- 01 ●Opinion
「県内中小企業の輸出の現状と今後に向けて」
日本貿易振興機構盛岡貿易情報センター 所長 城北 賀章 氏
- 02~11 ●主要記事
02~04 新春中央会組合トップセミナー開催
05~06 平成30年度補正
「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」公募開始!
平成30年度版「ものづくり補助事業成果事例集」及び
「受注拡大ガイドブック」が完成しました!
- 07~09 平成30年度中小企業労働事情実態調査結果の概要
- 10 平成31年業界研究セミナーin岩手県立大学
「正社員転換・待遇改善に関する要請書」を受理
- 11 会員組合実施事業紹介
- 12~13 ●関係機関からのお知らせ
岩手労働局
全国健康保険協会
- 14~15 ●岩手県内中小企業概況(12月)
- 16 ●中央会Information
平成30年度商工指導団体ボウリング大会に参加しました!

岩手県中小企業団体中央会

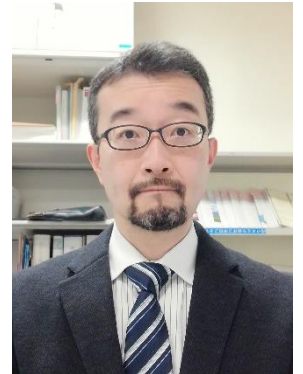
<http://www.ginga.or.jp/>



「県内中小企業の輸出の現状と今後に向けて」

日本貿易振興機構盛岡貿易情報センター

所長 城北 賀章



岩手県中小企業団体中央会及び会員の皆様、こんにちは。独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）は、ジェトロ盛岡を含め47の国内事務所と、54か国に74の海外事務所を置き、そのネットワークを活用しての中堅・中小企業の海外展開支援に力を入れております。ジェトロ盛岡（1971年設置）のこれまでの支援分野は、伝統工芸品、酒類、農水産・加工品、健康・医療器具、機械・電子製品など多岐に渡っております。

さて、ジェトロ盛岡が岩手県と共同実施したアンケート調査（対象期間2017年暦年）によれば、中小企業を含む県内事業所の輸出実績は、金属製品や電子機器を筆頭に明るい兆しが見えており、農林水産物では果実、冷凍魚、日本酒といった品目が堅調です。輸出先では2015年調査で約60%を占めていたアジア（中国・香港を含む）の比率が約40%に減少する中、欧州、そして規模は小さいものの中東といった地域が伸びています。

そして岩手県から世界に目を転じますと、昨年から続く米中の貿易摩擦の影響をはじめ、中国の景気減速や、英国によるEUからの「合意なき離脱」が現実味を帯びるなど、世界経済の先行きが不透明な一方で、昨年末に「環太平洋パートナーシップに関する包括的及び先進的な協定」（CPTPP、通称TPP11）が、今年1日には「日EU経済連携協定」がそれぞれ発効するなど、輸出をはじめとする海外ビジネスが拡大する機運も高まっています。

輸出に取り組むにあたり、まず必要なものは①「魅力的な製品」、②「社内体制の整備」、③「様々な面の情報収集」です。これらはジェトロをお使いいただくことで、効率的に準備を進めていただける可能性があります。例えばジェトロのホームページには、輸出成功に必要な様々な情報が、目的（輸出、海外進出等）別、国・地域別、産業別に掲載されており、各段階に適した様々な支援サービス（有料/無料）も御覧いただけます。また、ジェトロ盛岡発行のメルマガ（無料）も簡単にご登録いただけます。メルマガではジェトロ/他機関いずれが主催かを問わず、皆様の海外ビジネスに役立つ国内外イベント（セミナー、展示会、商談会等）、ニュースなどをいち早くお届けします。

輸出を始める中小企業の動機は様々ですが、国内需要が先細り傾向の中、販売先を世界に広げたいというケースが多いようです。経営戦略の中に海外展開という項目をお持ちでしたら、お気軽にジェトロ盛岡にお声がけください。

新春中央会組合トップセミナー開催

1月10日（木）、盛岡市のホテル東日本盛岡において、組合代表者をはじめ組合関係者、来賓など約140名出席のもと、新春中央会組合トップセミナー・新年交賀会を開催した。

小山田中央会会長の挨拶の後、岩手県商工労働観光部商工企画室特命課長 田澤 清孝 氏より「次期総合計画における商工労働観光部重点施策の方向性について」と題し、現行総合計画と次期総合計画との関係比較や、各政策項目における現状分析と基本方向などについて説明がなされた。



小山田中央会会長による主催者挨拶



次期総合計画について説明する田澤特命課長

引き続き行われた新春記念講演会では、経営学者／人を大切にする経営学会会長 坂本 光司 氏が「日本でいちばん大切にしたい会社から学ぶ～なぜ社員を幸せにすると企業経営が良くなるのか～」と題し、氏の豊富な経験を踏まえながら企業経営の目的・使命、そして良い企業経営とはどのようなものかについて講演を行った。

講演会終了後には、新年交賀会を開催。小山田中央会会長の挨拶の後、岩手県商工労働観光部 戸舘 弘幸 部長による祝辞、岩手県商工会議所連合会 谷村 邦久 会長のご発声による乾杯により開宴され、終始賑やかな雰囲気の中、参加者は新年の決意を新たにするとともに懇親を深めた。

<新春記念講演会（一部抜粋）>

講師： 経営学者／人を大切にする経営学会会長 坂本 光司 氏

演題： 「日本でいちばん大切にしたい会社から学ぶ

～なぜ社員を幸せにすると企業経営が良くなるのか～」

過分なご紹介をいただきました坂本と申します。この雨の中来てよかったと思えるようなお話が何か1つでもできれば良いと思っております。

私は中小企業の専門家ですけれども、最近は大企業とか海外の経営者がわざわざ訪ねて来られるケースが非常に多いです。1年に1回か2回はもう一度学生に戻った気持ちで、厳しめの話を聞くということも大事だと思ひ、敢えて意識的にいつも厳しめの話をしておりますから、少し頭とハートが痛くなるような話もたくさんあるかもしれません。いわば、誠実な社員の叫びといひますか、誠実な地域住民の叫びといひか、そのような気持ちで聞いていただいたほうが良いのではないかと思ひます。

<景気と企業の関係の変化>

バブルや高度成長のような好況を期待するのは問題があります。ここ何年間か不況ではなかったわけです。しかし、ここ5年間のデータを見ても、日本の工場、あるいは、商業、サービスもそうですが、思いのほか減っているわけです。不況になって会社が減少して好況になると増えるというのが日本の戦後の景気と企業との関係性でした。近年はその関係性がほとんどなくなりました。好況であろうが、不況であろうが関係ないわけです。よく会場から「いつになったら好況になるのですか？」という話を聞かれた時に、「社長さん今不況ではありません。それは簡単です。あなたの会社が好況になればこの国は好況になります。この国が好況になっても、あなたの会社が好況になる保証はゼロです。好況をもぎとりなさい。」と、そんな話を質問者にすることがあります。

経済センサスというデータを見ると、個人会社と企業約380万、5年前は420万のはずです。今から15年前は480万です。これはいい加減な数字ではありません。中小企業白書を見るとすぐにわかると思ひます。単純計算ですが、420万が380万ですから、このわずか5年間で40万減ったということです。この間はいざなぎ景気を超え、実感がわくとかかわかないとか、いろいろなことを言っていますが、データから見れば明らかです。その中でも、かつてないくらいの規模とスピードで日本の会社が減っているわけです。不況で減るのではないのです。時代が変わったということです。5年間で40万ということは、単純計算すると1年平均8万と

ということです。とてつもない。今は1年間に倒産するという会社は非常に少なくなりました。昔は1年間で3万社を超えたこともありましたが、3万どころか、最近では、倒産会社は6千前後しかありません。ということはもうおわかりでしょう、廃業を中心としているわけです。後継者がいないというのが一面的にありますが、私はそれだけではないと思います。従業員が集まらない、せっかく集めた従業員が辞めていく、せっかく集めた社員が本領を發揮しない。

＜能力発揮度調査＞

この1年間で約100社以上の方がいらっしゃって、冗談半分に同じような質問を意識的にしています。あなたはあなたの持っている能力の何%くらい発揮していますか。あるいはあなたの仲間が、持っている能力を100%とすると、どのくらいの能力を会社のために発揮していると思いますかと質問します。私はそのことを能力発揮度調査と呼んでいます。あまりそんなことをやっている人はいません。顧客満足度調査とか、社員満足度調査、地域満足度調査といういろいろありますが、能力発揮度調査ということ、将来日本を背負うであろう100人のエリート社員に質問を投げかけたことがあります。100%ということはありません。自分の持っている能力を家族のために、地域社会のために、助けを求めている人たちのために、もちろん、自分の趣味のためにとかありますから、100%とはあり得ません。皆さんどのくらいだったと思いますか。日本のエリートと言われている方々です。実は答えは100人の調査の中で1割でした。私は月刊誌に1か月4本書いていますが、1割の能力発揮で、お客様に感動を与えることはできないと思います。激烈な競争社会に勝とうなど、そんな軟な社会ではありません。しかし、幸か不幸か日本の大きな会社は立っているのです。もうおわかりでしょう。日本の大きな会社は過去の遺産で食っている。この遺産を食いつぶしたら大企業もバタバタとおかしくなる。これを我ら中小企業が大企業に変わってこの国を支えなければならないと原稿に書いたことがあります。そこから導き出したのです。



経営学者／人を大切にする経営学会会長
坂本光司 氏

＜社員に嫌われた会社に未来はない＞

社長の給料について、世界中の会社を調べてみました。日産社長の西川さんは、調べると4億数千万円です。豊田章男さんが3億数千万円です。軽自動車をつくっている会社の鈴木さんが1億数千万。私は何事にもほどほどというものがあると思います。適当では困りますけれども、程度があると思うのです、何事にも。新入社員というのは、ボーナスを含めても大卒で年300万円程度だと思います。

3億円とはどういうことかと思えます。100倍働けるのかということです。もちろん社員は朝8時から5時までで、あとは野となれ山となれという人が残念ながらいると思います。そうではなくて一生懸命勉強している方もいるとは思いますが、それでいいと思います。それが社員ですから。そういう生活をしたいという人は経営者であるということを選んではいけません、社員であるべきです。365日24時間会社のことを考える人が社長ということです。ということは8時間ではなく3倍給料が云々ということは当たり前前の話だと思います。

昨日まで九州におりました。みんな良い会社でしたけれど、社長だけが、一人高額なわけです。社員の方は40歳の平均年齢で、年収350万円だったのです。40過ぎて350万というのは低過ぎます。私は「社長、あなたの給料下げて社員の給料をあげなさい。」と言いました。決算書を社員はみんな見えていますから。みなさん数字の見方はわかりますよ。言わないだけです、爪を隠すだけです。爪隠すだけなら良いのですが、ただ辞めていくだけです。そして悪い噂を流すのです。これからは顧客に嫌われた会社に未来はないのではなく、社員に嫌われた会社に未来はないのです。社員満足度を高める工夫をしないと、人は集まらないどころか辞めていく。辞めていく前に本領發揮をしない。このことを日本の企業がまだわかっていないということです。

＜価値ある企業とは＞

企業とは何か。企業経営の目的、あるいは使命は何かというと、それはあり方の問題です。企業経営の最大の目的と使命は企業に関わるすべての人々の幸せの追求・実現である、と書きました。企業経営だけではなく、学校経営、病院経営、みんな同じです。私たちの全ての行動、活動には3つのことがあります。目的と手段と結果という3つです。目的というのは何のために、誰のためにですよね。

手段は目的を実現するための手法です。結果は補足しなくてもよいと思います。その中で何が一番大事か。手段が大事という人はいないと思います。では結果が良ければすべてが良いかというのも違います。

一番大事なのは目的です。私は正しい目的・手段で赤字になった会社を知りません。正しい目的と手段で経

営している会社で滅びた歴史は地球上に存在しません。では企業の目的とは何かと言いますと、その企業に関わる人たちの幸せの追求と実現です。敢えて「追求・実現」と書いたのは、永遠の戦いだからです。これが、人間が人間たる所以です。私たちはある一つの夢を実現すると、また高次の夢を求めるわけです。だからずっと追求です。

では業績とは何か。私はこう思います。赤字経営が続けばやがてその会社は潰れますから、黒字経営は大事です。利益を上げる、業績を高めるといことは大事です。なぜ大事か。目的を実現するために大事、ただそれだけの話です。つまり利益を出さないと会社は潰れるからです。ということは目的を果たすための手段として大事ということ。目的として大事なわけではないのです。

しかし残念ながら日本の多くの会社は目的が手段になって、手段が目的になっていることがあります。業績とか利益が目的となると、かかわる人々というのは、業績を上げるための手段として評価されるのです。まるでコストのような、まるで原材料のような、まるで景気の調味料のようなことをされてしまいます。そんなことをされた社員や家族やそれを見ている生活者や我らがその会社を評価するわけはありません。お天道様が見ているというのはその通りだと思います。



事例を交えながら企業の在り方について述べられた

今、日本で最良の会社と言われている会社のうちの1社は長野県の伊那食品さんだと思います。48年連続増収増益をもち取った会社ですが、そんなことはどうでも良いのです。それは目的ではなく、結果です。リストラをしたことはないし、社員に負荷残業をかけたことはありません。日本で一番大切にしたい会社は、業績や勝ち負けではなく、関わる人々の幸せを最優先する経営を実践している。だから儲かる・儲からないで決断をしない会社です。新商品作るのも、営業するのも生産管理するのも社長の仕事ではありません。それは担当の責任です。それは人格、指揮権能力の違いではなく、役割の違いです。社長の

役割の1つは決断をするということです。決断をするということはやるかやらないかということです。それを社員が決断するということはありません。それは社長の仕事ですから。潰れてしまうのは社員の失敗ではありません。決断の失敗です。やってはいけないことをやって、おかしくなってしまう。儲かるか儲からないか、勝つか負けるかという判断基準ではないということです。

ではどうすればよいのか。やった方が関係する人々が露頭に迷わない、迷惑かけない、幸せを実感できる。利益が下がっても今回に限っては利益の低い道を歩く方がよいですね。

次はもっと大事です。その企業にかかわる人々が自分たちは大切にされていると実感することができるような経営をしている会社、と書きました。関係している人々が幸せを実感している会社で業績がおかしい会社はありません。社長さんが社員を大事だとアンケートで答えていながら赤字を垂れ流している会社は山ほどあります。しかし、企業にかかわる人々の評価点が高い会社でおかしい会社はありません。ということは、企業の業績は社員の満足度が決める、社員のモチベーションのレベルが決めるといっても過言ではありません。この社員のモチベーションを高めることも社長の仕事です。

〈関わる人を幸せに〉

今日のテーマの日本で一番大切にしたい会社に学ぶ、なぜ社員を幸せにすると会社経営がうまくいくか。その会社は、今まで私が言ってきた経営学を不易流行で愚直一途にやっている会社なのです。ぶれません。利益が1%だって2%だって良いわけです。利益を10%以下にしたいからリストラするなんて考えられません。5%利益だと株主総会でクビになる可能性があるからと言って、下請けに対して更なるコストダウンなんて、間違っています。障がい者を雇用すると健常者の手間がかかって生産性が落ちるからなんて馬鹿げた話はないです。例えば松川電気さん。静岡県浜松の電気工事会社です。立派な会社です。65歳で一旦退職金を払って退職しますが、力があってもなくても全員再雇用、減るのは管理職手当だけ。ですから600万円近くの年収にあるわけです。もちろん障がい者雇用も2%どころの話ではありません。社員50人くらいしかいない小さい会社ですが、社員と家族が誕生日の時には全員にバースデーケーキを送るという会社です。社員だけではなく、社員の家族もです。さらに、男性社員ならば奥さんの実家の、つまり義理のお父さん、お母さんにも送るという会社なのです。健康診断やインフルエンザの予防接種を会社負担で全額払うのは当然のことですが、この会社は人間ドックの経費も全部会社負担なのです。40歳以上の社員の場合には、配偶者も全額負担し、40歳以下の社員は不公平になりますから、お父さんか、お母さんの人間ドックの経費を会社が負担するので。不況になんてなったことはありません。従業員50人程度の会社でありながら、会社の中に地域貢献部というのがあります。

最初お話ししたように、1月の中央会の勉強会ということで、少し厳しめのお話だったかもしれませんが、1年に1回はそういう機会があっても良いのではと思います、今日は辛口のお話をさせていただきました。何か一つでもお役に立てるようなお話であればと思っております。ご清聴ありがとうございました。



平成30年度補正「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」公募開始！

「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」の概要

【目的】

足腰の強い経済を構築するため、日本経済の屋台骨である中小企業・小規模事業者が取り組む生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等の一部を支援するものです。

【補助対象者】

本事業の補助対象者は、日本国内に本社及び実施場所を有する中小企業者および特定非営利活動法人（公募要領記載の要件をみたすもの）に限ります。

【補助対象事業及び補助率等】

本事業では、『革新的サービス』『ものづくり技術』の2つの対象類型があり、それぞれについて、『一般型』『小規模型』の事業類型があります。補助額、補助率等は以下の通りです。

事業類型	補助額	補助率	設備投資	補助対象経費
一般型	100万円～ 1,000万円	1/2以内（※1、2）	必要	機械装置費、技術導入費、運搬費、専門 家経費、クラウド利用費
小規模型（設備投資のみ）	100万円～ 500万円	1/2以内（※3）		
小規模型（試作開発等）			可能	上記に加え、原材料費、外注加工費、委 託費、知的財産権等関連経費

◆生産性向上に資する専門家の活用がある場合は、補助上限額を30万円の増額が可能

◆いずれの場合も、複数の中小企業者等が共同で申請を行うことができます。

（補助上限額は一般型：共同申請全体で1,000万円、小規模型：共同申請全体で500万円）

◆以下のいずれかの場合には補助率2/3

※1 生産性向上特別措置法（平成30年法律第25号）に基づき、平成31年1月31日までに固定資産税の特例率をゼロとする措置をした市町村において、補助事業を実施する事業者が、「先端設備等導入計画」の認定を平成30年12月21日の閣議決定後に新たに申請し、認定をうけた場合。

（変更申請の場合は新規の設備等導入を伴う計画であること）

※2 3～5年で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%に加え、「従業員一人当たり付加価値額」（＝「労働生産性」）年率3%を向上する中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画を、平成30年12月21日の閣議決定後に新たに申請し承認を受けた場合

※3 小規模企業者・小規模事業者、常時使用する従業員が20人以下の特定非営利活動法人

【補助対象要件】

◆基本要件

①どのように他社と差別化し競争力を強化するかを明記した事業計画を作り、その実効性及び補助率アップ必要要件など、補助事業の申請にあたり、中小企業・小規模事業者等の事業をバックアップする認定支援機関により確認されていること。

②申請者が特定非営利活動法人単体である場合、法人税法上の収益事業を行う法人であり、かつ認定非営利活動法人ではないこと。また、交付決定時までに本事業に係る「経営力向上計画」の認定を受けていること。



◆『革新的サービス』

「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」で示された方法で行う革新的なサービスの創出・サービス提供プロセスの改善であり、3～5年計画で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成する計画であること。

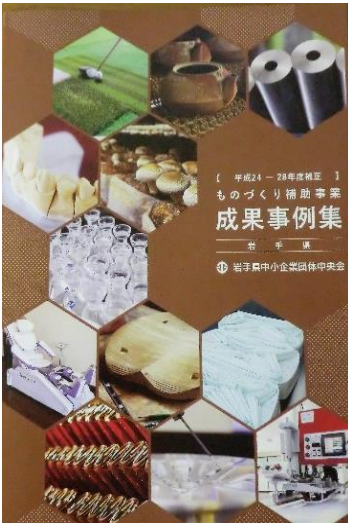
◆『ものづくり技術』

「中小ものづくり高度化法」に基づく特定ものづくり基盤技術を活用した革新的な試作品開発・生産プロセスの改善を行い、3～5年計画で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成する計画であること。

【公募期間】 平成31年2月18日（月）～平成31年5月8日（水）（消印有効）

※応募書類は、岩手県中小企業団体中央会宛に送付願います。公募要領・応募書類につきましては、岩手県中央会のホームページからダウンロードしてお使い下さい。

平成30年度版「ものづくり補助事業 成果事例集」 及び「受注拡大ガイドブック」が完成しました！



平成30年度 成果事例集



受注拡大ガイドブック

本会では、ものづくり補助事業の成果の周知を図るために、ものづくり補助事業の成果事例集を作成しております。平成30年度版の成果事例集におきましては、平成24年度～平成28年度補正事業の実施事業者の中から、補助金交付後の事業化を視点として特色ある25事例を取り上げ、その内容を紹介しております。

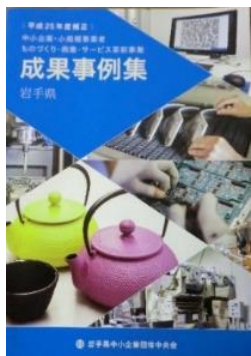
また、本会ではものづくり補助事業に取り組んだ事業者様の受発注に係るニーズに具体的に答え、事業者間のマッチングを図る趣旨から、「受注拡大ガイドブック」を作成致しました。本冊子では、掲載を希望する51者（主に製造業）の「発注したい内容」「受注したい内容」をとりまとめております。

これらは各関係機関及び応募事業者様には既に郵送させていただいておりますが、ご用命があれば残部がある限り発送を承っておりますので、下記までご連絡をお待ちしております。

※過年度の成果事例集も発送対応できますので宜しくお願い致します。



平成26・27年度補正事業
成果事例集



平成25年度補正事業
成果事例集



平成24年度補正事業
成果事例集

【お問い合わせ先・申請先】

岩手県中小企業団体中央会 ものづくり支援センター
〒020-0878 盛岡市肴町4番5号 岩手酒類卸(株)ビル2階
TEL : 019-613-2633 FAX : 019-613-2634

中央会 HP : <http://www.ginga.or.jp/> ⇒ 公募要領・応募書類様式はこちらからダウンロード
ものづくり HP : <http://www.ginga.or.jp/mono/> ⇒ こちらで成果事例集のデータを閲覧できます



平成30年度 中小企業労働事情実態調査結果の概要

本会では、県内の中小企業における労働環境を的確に把握し、国等の適正な中小企業労働対策及び支援方針の策定に反映させるため、「岩手県における平成30年度中小企業労働事情実態調査」を実施した。その結果の概要を報告する。なお今回は、調査項目の中から「経営について」、「従業員について」、「賃金改定について」の主要部分について報告する。

なお、本調査は毎年7月1日時点の状況について実施しているものである。

I. 回答事業所の内訳

調査対象事業所 800 事業所のうち、回答のあったのは 430 事業所で、内訳は製造業 174 事業所、非製造業 263 事業所であった。

調査対象事業所数	回答事業所数	回答率
800	430	53.8%

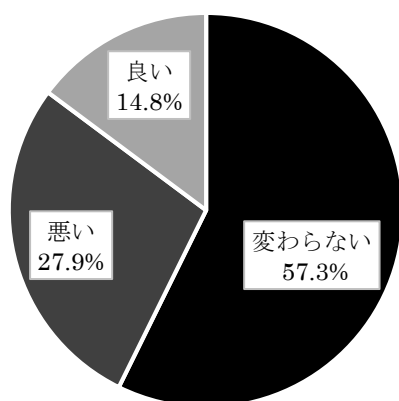
II. 経営について

①経営状況と主要事業の方針

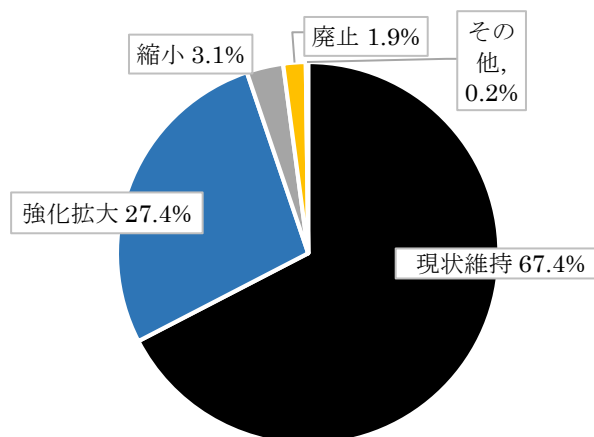
現在の経営状況について、1年前と比べて「変わらない」が 57.3% (前年 57.9%) と最も高い割合を占めている。次いで、「悪い」が 27.9% (前年 30.5%)、「良い」が 14.8% (前年 11.6%) となっている。

主要事業の今後を県合計で見ると、「現状維持」が 67.4%、次いで「強化拡大」が 27.4%、「縮小」3.7%、「廃止」1.9%、「その他」0.2%となっている。

【一年前と比較した経営状況について】
(事業所数)



【主要事業の今後の方針について】
(事業所数)



②経営上の障害

経営上の障害をみると、「人材不足 (質の不足)」が 50.6% と最も多く、次いで「人材不足 (量の不足)」40.1%、「同業他社との競争激化」35.1%の順となっている。(昨年調査「人材不足 (質の不足)」49.8%、「同業他社との競争激化」41.9%、「販売不振・受注の減少」38.3%)

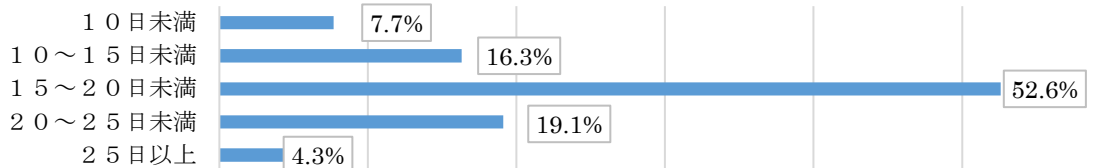
Ⅲ. 従業員について

①従業員一人当たりの年次有給休暇の平均付与日数と取得日数

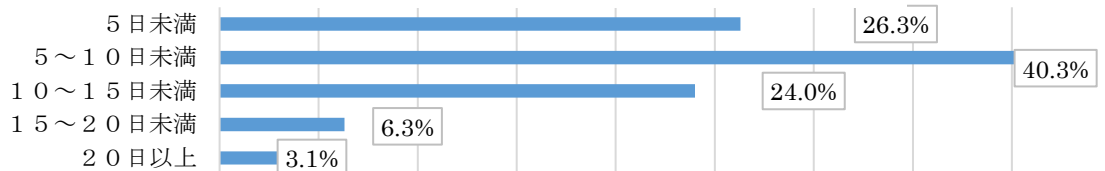
平成29年(1～12月)の従業員一人当たりの年次有給休暇の付与日数は、「15～20日未満」が52.6%と最も高く、続いて「20～25日未満」が19.1%の順となっている(昨年調査「15～20日未満」51.1%「20～25日未満」21.0%の順)。

一方、取得日数は「5～10日未満」が40.3%と最も多く、次いで「5日未満」の26.3%の順となっている(昨年調査「5～10日未満」33.9%「5日未満」31.6%の順)。

【年次有給休暇の平均「付与」日数】



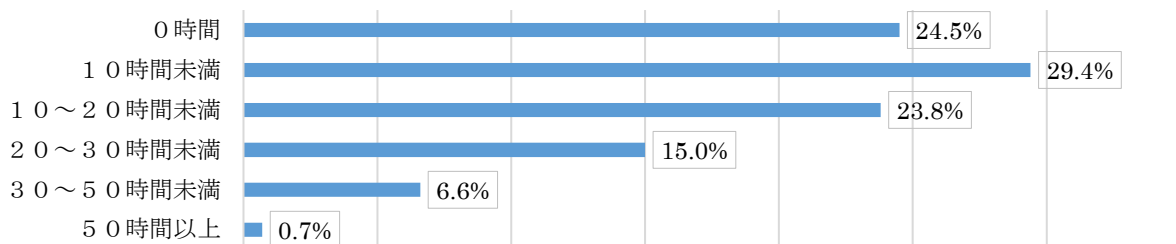
【年次有給休暇の平均「取得」日数】



②従業員一人当たりの月平均残業時間

平成28年(1～12月)の従業員一人当たりの月平均残業時間は、「10時間未満」が29.4%と最も多く、次いで「0時間」24.5%、「10～20時間未満」23.8%となっている。(昨年数値「10時間未満」32.4%、「0時間」25.4%、「10～20時間未満」22.0%の順)

【月平均残業時間】

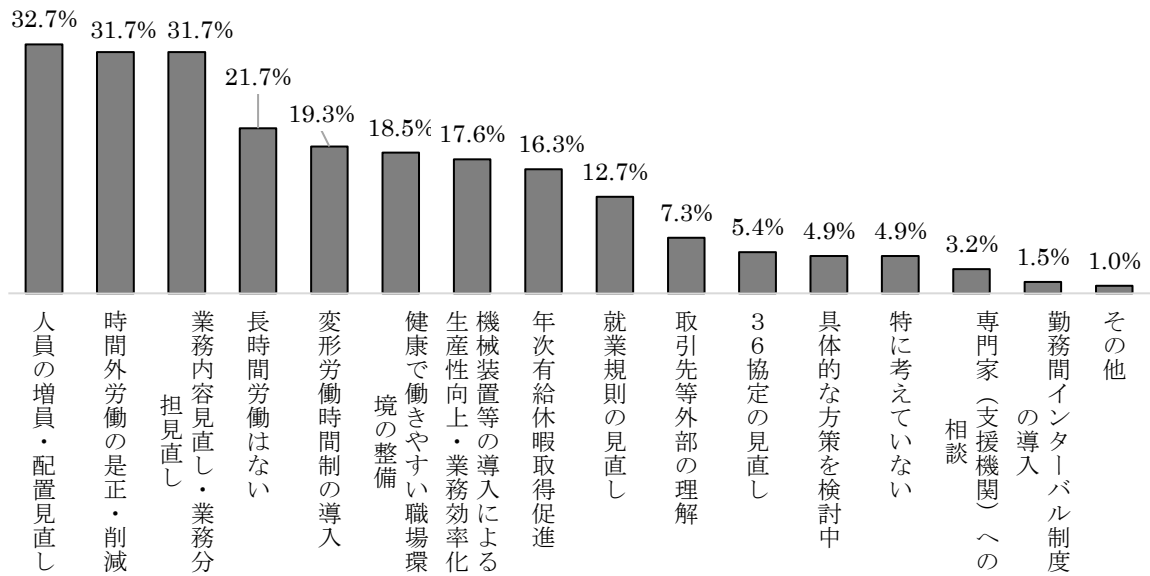


③長時間労働への対応

長時間労働への対応を県合計で見ると、「人員の増員・配置見直し」32.7%、次いで「時間外労働の是正・削減」31.7%、「業務内容見直し・業務分担見直し」31.7%となっている。

業種別にみると、製造業では、「業務内容見直し・業務分担見直し」36.7%、「人員の増員・配置見直し」30.2%、「時間外労働の是正・削減」29.6%の順となっている。

【長時間労働への対応】



IV. 賃金改定について

①賃金改定の実施状況

平成30年1月1日から7月1日までの間の賃金改定の実施状況をみると、「引き上げた」とした事業所が47.9%（昨年調査48.1%）と最も多かった。次いで「未定」が22.2%（昨年調査20.9%）、「今年の実施しない」が18.4%（昨年調査20.9%）となった。

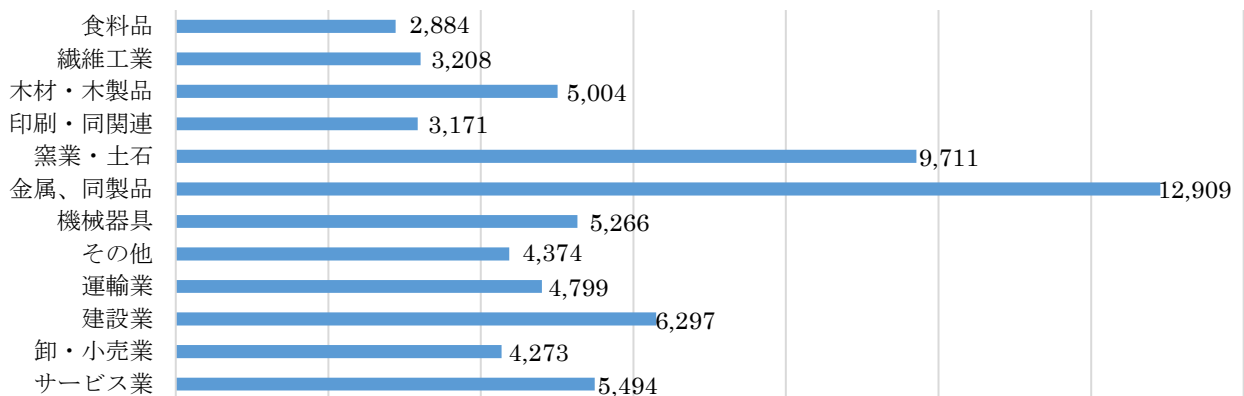
②昇給の状況

昇給の額についてみると、「金属・同製品」が12,909円、次いで「窯業・土石」が9,711円、「建設業」6,297円、「サービス業」5,494円となった。（昨年回答「機械器具」が18,320円、「繊維工業」が6,912円、「建設業」が5,740円）。

回答事業所全体の昇給額の平均は6,603円（昨年調査4,963円）となっている。

【昇給額】

(加重平均・円)





平成31年業界研究セミナーin 岩手県立大学を開催

早い時期から卒業後の進路を意識するとともに、明確な目的意識をもって学生生活を送ることが重要であるとの認識に基づき、岩手県中小企業団体中央会と岩手県立大学との共催により、「業界研究セミナーin 岩手県立大学」を1月23日（水）に岩手県立大学にて開催した。

第1部では、本会からの推薦企業5社（岩手製鉄株式会社、株式会社アイオー精密、株式会社栄組、株式会社ネクスト、共立医科器械株式会社）を含む10社が参加し、仕事の「内容」と「魅力・やりがい」や入職前と入職後に感じた「業界」や「仕事」のイメージの違い、この業界を希望する人が、今から行動しておいた方が良いことなどについて5分間企業プレゼンテーションを行い、第2部では、面談会方式の座談会として、各学生が自分の興味にある業界や企業を自由に選ぶ15分のターン方式で、企業と学生との交流会を開催し、岩手県内企業の魅力発信を行った。

参加した学生からは、「自分のやりたいことを見つめなおすことが出来た。このセミナーを開催してくれて本当にありがとうございます。」「岩手の企業への理解を深めることができとても有意義な時間でした。今回参加してとても良かったと感じています。」「中小企業のイメージが変わった。」などの感想を頂いた。



○企業プレゼンテーションの様子

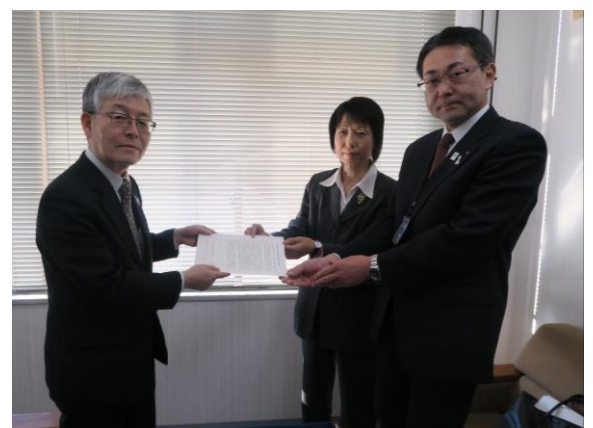


○学生と企業との座談会の様子

「正社員転換・待遇改善に関する要請書」を受理

1月30日（水）、岩手労働局雇用環境均等室長石原室長及び岩手県雇用対策室八重樫室長が来会され、「非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に関する要請書」を提出、菅原専務理事が受理した。

要請書は、今後労働力人口の中長期的な減少が想定される中、正社員を希望する非正規雇用労働者を正社員に転換することで雇用の質と生産性の向上を図ることが不可欠であり、また柔軟な働き方として非正規雇用を選ぶ労働者についても待遇改善を図ることが、人材確保を進めるうえで重要としたうえで、経済界全体で非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善に向けた取組・機運醸成に努めるよう、会員団体・企業への理解を促す内容となっている。



菅原専務理事（左）が、石原室長（中）、八重樫室長（右）より要請書を受理



会員組合実施事業紹介

◇ 岩手県自動車整備振興会盛岡支部 「勝ち組工場を目指しての経営戦略」を開催

1月18日（金）、岩手県自動車整備振興会盛岡支部は、共栄火災海上保険株式会社専属講師の青柳 繁雄 氏を講師に招き、「勝ち組工場を目指しての経営戦略」～在庫促進と生産性向上のポイント～をテーマにセミナーを開催した。セミナーでは、次の3点について解説された。

- ① 自動車整備業を取り巻く環境の変化
 - ・自動車産業が迎える「100年に一度の変革期」
 - ・キーワード→コネクテッド・自動運転・シェアリング・電動化
 - ・自動車整備業の必要性は高まるとの見方もあるが、変化に対応できなければ成長が見込めない。自動車整備業は見方によれば、市場は底堅く、潜在整備需要の増大、他社との差別化のチャンス、生産性向上のチャンスでもある。
- ② 勝ち組工場への着眼点
 - ・自社の状況把握と検討を行い、自社の課題を洗い出す。
 - ・経営方針→方策→主要検討課題→具体策の順で見直しをする。
 - ・的確な手を打ち、経営状態を好転させるためには、全員の「問題意識」からはじまる。
- ③ 具体的取り組み
 - ・「待ち」だけの経営では市場環境やライバルの動向に大きく左右され、先の読めない大変不安定な経営を強いられる。
 - ・計画的な経営を実現するには、毎月決めた目標を確実に達成するための活動が必要。

自動車整備業関係者は自社の経営に活かそうと熱心に聞き入っていた。



セミナーの様子

◇ 岩手県総合建設業協同組合 「コンプライアンス研修会」を開催

岩手県総合建設業協同組合（小山茂理事長）は、去る1月25日（金）に労働災害の防止のため職場における労働者の安全と健康を確保するとともに法令遵守並びに快適な職場環境の形成と促進を目的に研修会を開催した。

講師に佐藤労働安全・行政書士事務所 佐藤史朗所長を迎え、労働安全衛生法の改正内容及び働き方改革関連法への対応事項等について「最近の労働安全衛生法令改正の動向」をテーマに開催した。

講師から労働安全衛生法令の改正事項である①安全帯が「墜落防止用器具に改められた」②「フルハーネス型の着用を原則義務化」③「安全衛生特別教育が必要」の3点についてポイントが述べられた。

また本年4月から順次施行される働き方改革関連法について建設業が対応していくべき事項のほか、労働災害発生時の企業の法的責任と手続き等について解説された。



研修会の様子

◇ 岩手県管工事業協同組合連合会 「下請取引適正化講習会」を開催

岩手県管工事業協同組合連合会では、本会の支援事業を活用し、1月18日の一関市を皮切りに、花巻市、盛岡市の3か所で、傘下の組合員企業を対象に『下請取引適正化講習会』を開催した。

講習会には、3会場で延べ約50人が参加し、講師の中小企業診断士 土岐徹朗氏が、建設業法等の関係法令やガイドラインの内容のほか価格交渉を行う上での必要なノウハウや留意すべきポイント等について解説され、参加者は熱心に耳を傾け理解を深めていた。



平成 31 年度の大学、短期大学及び高等専門学校卒業・修了予定者の就職・採用活動に係る公共職業安定所における取扱い等について

標記について、岩手労働局から本会会員組合、組合員企業に対しての周知依頼がございましたので、お知らせ致します。

厚生労働省は、平成 31 年度の大学等卒業予定者の適正な採用・就職活動が行われるよう、求人・求職の秩序の維持、公平・公正な採用の確保、採用内定取消しの防止等に努めていく方針であり、都道府県労働局及び公共職業安定所においては、下記のとおり取扱うことといたしました。つきましては、この趣旨について御理解の上、大学等卒業予定者の採用・就職活動が円滑に行われるよう、下記 2 の事項について御配慮をお願いいたします。

1. 求人票の展示・公開時期等

平成 30 年度と同様、平成 31 年度の安定所における取扱いは次のとおりとする。

(1) 求人票等の展示・公開の取扱いについて

平成 31 年度の大学等卒業予定者に係る求人票、求人要項等は、平成 31 年 4 月 1 日以降に展示・公開する。

これに伴う、当該求人受理開始は、平成 31 年 2 月 1 日以降とし、この場合、当該求人者に求人票の展示・公開日等について説明するとともに、安定所では 5 月 31 日以前に職業紹介を行わないことから、事業主も当該求人票による採用選考活動を行わないよう、安定所から企業に了解を求める。

(2) 求人情報、ガイドブック等について

大学等卒業予定者を対象とした求人要項の記載のある求人情報、ガイドブック等の発行は、平成 31 年 4 月 1 日以降とする。

(3) 大学等卒業予定者を対象とした就職面接会について

労働局及び安定所が主催する大学等卒業予定者を対象とした就職面接会は、地域の中小企業等と学生等とのマッチングに大きな効果があるため、採用選考活動開始以降、大学等の学事日程等に最大限配慮しつつ、積極的に開催する。

(4) 専修学校等の取扱いについて

指針及び申合せは、平成 31 年度の専修学校卒業予定者及び公共職業能力開発施設等長期間訓練課程修了予定者を対象とするものではないが、安定所においては、これらも大学等卒業予定者と同様の取扱いとする。

2. 公平・公正な採用の確保等

労働局及び安定所としては、事業主に対し、公正・公正な採用が確保されるよう、次の点について理解の促進を図る。

① 男女雇用機会均等法の趣旨に沿った採用活動を行うこと

② 学生の自由な就職活動を妨げないようにすること

③ 募集の中止及び募集人員の削減、採用内定取消し並びに入職時期繰下げが生じないよう、的確な採用計画に基づいて採用内定を行うこと

④ 新規学卒者以外にも多くの若年者が応募できるよう、応募機会の確保に努めること。

⑤ 高校卒業予定者等の安定的な採用の確保を図ること

3. 2020 年度大学卒業予定者等の就職・採用活動日程について

これまで、大学生等の就職・採用活動日程については、経団連による「指針」の策定、就職問題懇談会による「申合せ」、これらを踏まえた関係省庁による経済団体・業界団体等に対する遵守等の要請というプロセスによって毎年度決定・履行されてきたところであり、現時点では、前述のとおり、平成 31 年度卒業予定者（現行 3 年生）までの就職・採用活動の日程が決定されている。

こうした中、平成 30 年 10 月 9 日、経団連から 2020 年度以降の卒業予定者（現行 2 年生以降）については「指針」を策定しない方針が示された。

これを受け、大学、中小企業等の関係団体から、学生の混乱を招くこと、就職活動の早期化・長期化が進み学生の学修時間が確保されないこと、中小企業の採用活動の負担が増大すること等の懸念が表明されたこと等を踏まえ、政府として、就職・採用活動日程等に関し検討を行うため、平成 30 年 10 月に内閣官房が主体となり関係省庁連絡会議が新たに開催され、2020 年度卒業予定者の就職・採用活動日程を、現行と同様とするよう要請を行うことが決定されたところである。

なお、このことに伴い、2020 年度卒業・修了予定者に係る安定所における大学等求人受理・公開等の日程についても、現行と同様（求人の受理 2 月 1 日、求人の公開（学生への提示）4 月 1 日、職業紹介 6 月 1 日各開始）の取扱いとする。

協会けんぽに加入の事業主様へ

事業者健診（定期健診）の結果を協会けんぽへご提供ください

Q 提供した健診結果はどのような目的で使用されるのでしょうか？

糖尿病をはじめとする生活習慣病の発症・重症化を予防し、医療費を適正化するため、ご提供いただいた健診結果に基づき、生活習慣の改善が必要な方に無料の健康づくりのサポート（特定保健指導）を行います。また、国が推進するデータヘルス（健診結果やレセプト情報等のデータ分析に基づき行う効果的な保健事業）等に活用します。

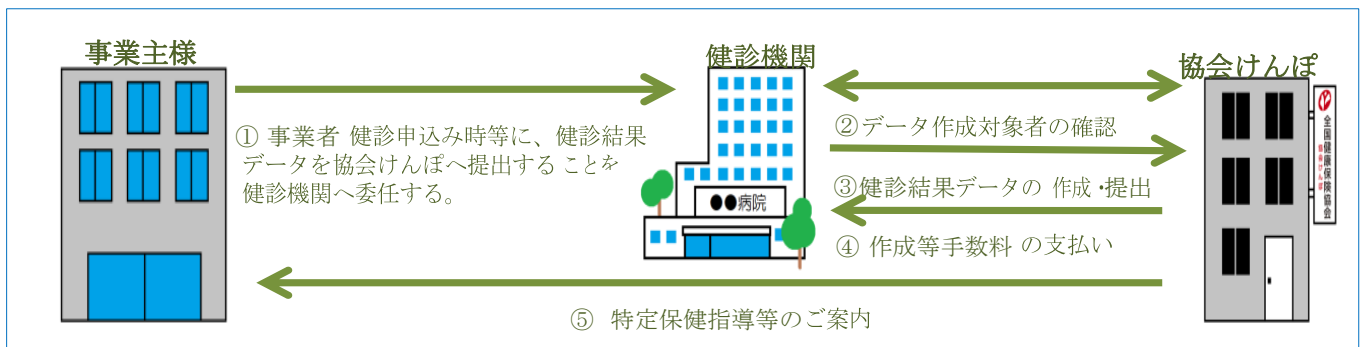
Q 健診結果は個人情報ですが、協会に提供しても大丈夫なのでしょうか？

高齢者の医療の確保に関する法律により、事業者が健診結果を保険者へ提供することが義務付けられており、“法令に基づく場合”として提供が認められているとともに、健診を受けた方（従業員様）の同意も不要です。（個人情報の保護に関する法律第 23 条）

Q どのような方法で提供すればいいのでしょうか？

- ① 事業主様が健診結果通知の写しを協会けんぽに提供する。
- ② 事業主様が健診結果データの提出の手続きを健診機関へ委任し、健診機関から協会けんぽへ提出する。

手続きの委任から健診結果データ提供までの流れ（②のケース）



協会けんぽ都道府県支部の連絡先

北海道	011-726-0352	埼玉	048-658-5915	岐阜	058-255-5159	鳥取	0857-25-0054	佐賀	0952-27-0615
青森	017-721-2723	千葉	043-308-0525	静岡	054-275-6605	島根	0852-59-5204	長崎	095-829-5002
岩手	019-604-9089	東京	03-6853-6599	愛知	052-856-1490	岡山	086-803-5784	熊本	096-340-0264
宮城	022-714-6854	神奈川	045-339-5565	三重	059-225-3315	広島	082-568-1032	大分	097-573-6642
秋田	018-883-1893	新潟	025-242-0264	滋賀	077-522-1113	山口	083-974-1501	宮崎	0985-35-5364
山形	023-629-7235	富山	076-431-5273	京都	075-256-8635	徳島	088-602-0264	鹿児島	099-219-1735
福島	024-523-3919	石川	076-264-7204	大阪	06-7711-4300	香川	087-811-0574	沖縄	098-951-2011
茨城	029-303-1584	福井	0776-27-8304	兵庫	078-252-8705	愛媛	089-947-2119		
栃木	028-616-1695	山梨	055-220-7754	奈良	0742-30-3706	高知	088-820-6020		
群馬	027-219-2104	長野	026-238-1253	和歌山	073-435-0224	福岡	092-283-7621		



1. 全国の景況

(全国中小企業団体中央会平成31年1月23日発表)

12月は、製造業においては、原材料費・人件費・燃料費等の経営コスト上昇圧力が引き続き強く、主要3指標(景況・売上高・収益状況)が全て悪化した。非製造業においては、消費者の節約志向が強まっている環境下において暖冬となったことで季節商品の販売が低迷し、売上高DIが悪化した。特に、年末商戦が昨年度に比べ低調であったとの声が多く聞かれた。人手不足の慢性化は一層深刻な状況となっており、特に運送業の人手不足が運送コスト増加に繋がり、出荷や納期に影響しているとの声もあった。消費増税や働き方改革への対応を懸念する声も多く、中小企業の先行きは引き続き注視していく必要がある。

2. 景況天気図(県内) …平成30年12月と平成30年11月のDI比較

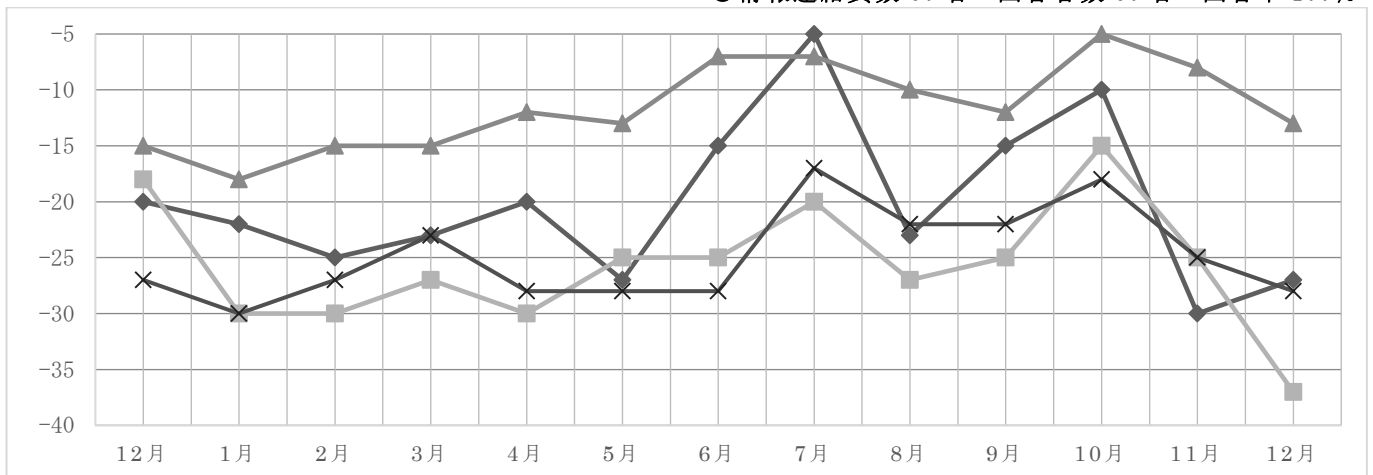
天気図の見方…各景況項目について「増加」「好転」業種割合から「減少」「悪化」業種割合を引いた値をもとに作成。その基準はただし、在庫数量はプラスの場合は雨、マイナスの場合は晴れの方向を表す。

平成30年 12月分	全産業			製造業			非製造業			30以上
	11月	12月	前月比	11月	12月	前月比	11月	12月	前月比	
売上高	☂ △30	☂ △27	3P↗	☂ △14	☂ △14	0P→	☂ △38	☂ △33	5P↗	☀
在庫数量	☂ △17	☂ △19	2P↘	☂ △14	☂ △19	5P↘	☂ △19	☂ △19	0→	☁
販売価格	☀ △3	☀ △2	1P↗	☀ 0	☀ 0	0P→	☀ △5	☀ △3	2P↗	☀
取引条件	☂ △12	☀ △8	4P↗	☀ △5	☀ △5	0P→	☂ △15	☂ △10	5P↗	☂
収益状況	☂ △25	☂ △37	12P↘	☂ △19	☂ △29	10P↘	☂ △28	☂ △41	13P↘	☂
資金繰り	☀ △8	☂ △13	5P↘	☀ △5	☂ △10	5P↘	☂ △10	☂ △15	5P↘	☂
設備操業度	☀ 0	☂ △10	10P↘	☀ 0	☂ △10	10P↘	—	—	—	☂
雇用人員	☂ △17	☂ △20	3P↘	☂ △14	☂ △19	5P↘	☂ △18	☂ △21	3P↘	☂
業界の景況	☂ △25	☂ △28	3P↘	☂ △14	☂ △14	0P→	☂ △31	☂ △36	5P↘	☂

DI (Diffusion Index) とは、景気動向指数や景気判断指数と呼ばれており、景気動向を早期に把握するために使われる指標である。「増加・上昇・好転」といったプラス回答の比率から「減少・低下・悪化」というマイナス回答の比率を差し引いた指数のこと。

3. 全産業(県内) …平成29年12月~平成30年12月DI推移(売上高・収益・資金繰り・景況)

○情報連絡員数60名・回答者数60名・回答率100%



平成30年12月DI 《 ◆…売上 -27 ■…収益 -37 ▲…資金繰り -13 ×…景況 -28 》

Ⅲ. 各業種の概況（県内）…平成30年12月分

◇パン製造業

大手に押されての価格競争は一段落した様相だが、総体的な売上・収益上昇に結びつかない。

◇酒類製造業

消費者の清酒離れか、商品自体に問題があるか、前年割れが続いている現状は深刻である。

◇めん類製造業

お歳暮商戦は、運賃の値上げで例年以上に減少。生産現場では人手不足の残業増加により、人件費の上昇が続いている。

◇一般製材業製造業

関東圏を中心に製材品の荷動きが活発化、価格の上昇にも期待している。

◇銑鉄鋳物製造業

南部鉄器は、米中貿易摩擦の激化等の影響を受け、売上が減少した。

産業機械鋳物は、仕事量を確保しているものの、人手不足により生産量を増加させられなかった。

◇金属製品製造業①

各社への見積依頼数が減少、鋼材・資材の入手困難に加えて不安材料となっている。

◇金属製品製造業②

人手・人材不足で対応に苦慮している企業が多い。

◇畳製造業

資材価格の上昇、流通業者の減少が目立った。

◇野菜果実卸売業

野菜は取扱数量が減少したうえ単価安となったため取扱金額は大きく下落。果物は潤沢に入荷し単価安で取扱数量は増加したが金額は伸びなかった。

◇家庭用機械器具小売業

4K8K放送がスタートしたが、チューナーのソフトの不具合がわかり下旬まで対応に追われた。

◇食肉小売業

天候は雪が少なく好天に恵まれたが、クリスマス・年末商戦の売上、客足は減少傾向だった。

◇燃料小売業

需要が世界的に落ち着いていることが要因か、価格の大幅安値基調は続いている。

◇各種商品小売業

暖冬の影響で衣料品の動きが鈍く、客単価の落ち込みも大きい。

◇野菜・果実小売業

クリスマス・年末商戦ともにピークを感じられず、食材から調理して食卓に並べる時代から、出来上がった食材を提供することへの変化を大きく感じる。

◇商店街（盛岡市）

QRコード決済各社が個別に取扱店を増やし、手数料や決済サイトが有利なこともあり、組合のカード売上を取られている可能性も否定出来ない。

◇商店街（一関市）

大型事業所及び商業店舗の閉鎖・営業停止などによるマインド不況の感があり、売上は悪い。

◇建物サービス業

最低賃金では人材を確保することが難しく負担は増すばかり、人手人材不足に悩まされた。

◇旅行業

例年オフ月で取扱額が減少するが、今年は大きく上回る見込み。組合員が独自に展開するオフ対策への取り組みが徐々に定着・拡大している。

◇自動車整備業

暖冬傾向が季節商品等の売上を押し下げ、厳しさが続いている。

◇土木工事業①

復興工事の需要減少が続いており厳しい状況である。製造コスト削減等の対策が急がれる。

◇土木工事業②

地域間格差がより深刻化している。

コンクリート製品価格の値上げ要請に力を入れ、関係機関と連携して確実に実行できるよう努力しているところである。

◇管工事業

資材の共同購買事業でメーカー各社から原材料費及び配送コストの上昇による値上げ要請が相次いでおり、対応に苦慮している。

◇塗装工事業

例年は閑散期で苦しい経営状況であったが、今年は積雪が少なく仕事が順調に推移している。しかし、人手不足が顕著に表われており、職人のやりくりで苦慮している。

◇一般乗用旅客自動車運送業

車両用燃料が徐々に低下しているものの、企業収益を押し上げるまでのものとはなっていない。

平成 30 年度商工指導団体ボウリング大会に参加しました！

1月29日（火）、「平成30年度商工指導団体ボウリング大会」が開催された。

27回目の開催となる今大会は、ボウリング大会を通じて商工指導団体職員の元気回復に資するとともに、職員相互の交流と親睦を深めることを目的として実施され、9団体から17チーム68名が参加。本会からは2チーム8名が参加。

大会長による始球式に始まり、各指導団体の職員たちは1ピンでも多く倒そうと球に力を込めていた。各チームも喜んだり励ましあったり、ゲームが進むにつれて結束を深めていた。

本会は団体戦敢闘賞（4位）、チーム戦3位（本会Aチーム）、茨木主事が個人戦3位入賞と健闘をみせた。

○団体戦（全9団体）

- 1位…岩手県信用保証協会
- 2位…県ものづくり自動車産業振興室
- 3位…岩手県工業技術センター
- 敢闘賞（4位）…岩手県中小企業団体中央会

○チーム戦（全17チーム）

- 1位…岩手県信用保証協会 Aチーム
- 2位…第四次もじ室革命（県ものづくり自動車産業振興室）
- 3位…岩手県中小企業団体中央会 Aチーム

○個人戦（全68名）

- 1位…岩手県信用保証協会 稲垣さん
- 2位…県ものづくり自動車産業振興室 吉田さん
- 3位…岩手県中小企業団体中央会 茨木



団体戦敢闘賞を受賞する及川主事（左）



チーム戦3位を受賞する藤木主事（左）



個人戦3位を受賞する茨木主事（左）

岩手県中小企業団体中央会 主要日誌		平成31年1月分
■岩手県中央会主な実施事業等		
1月10日	平成31年新春中央会組合トップセミナー	1月22日 消費増税軽減税率対応研修会（全国中央会）
1月23日	岩手県立大学「業界研究セミナー」	1月23日 貸付審査委員会（いわて産業振興センター）
1月30日	販路開拓相談会（宮古・山田）	1月24日 岩手県交通安全対策協議会幹事会
1月31日	販路開拓相談会（宮古・山田）	いわて観光立県推進会議
		1月25日 ふるさと発見！大交流会inIWATE実行委員会
■関係機関・団体主催行事への出席等		
1月11日	岩手県中小企業振興基本計画外部委員会	1月29日 H30年度商工指導団体ボウリング大会
1月21日	H30年度いわてで働こう推進協議会第3回担当者会議	1月30日 正社員転換待遇改善等に関する要請（労働局・県）
		いわて知的財産権セミナー