

MACC^{マツク}通信

Monozukuri Arakawa City Cluster

第20号

2012年3月30日発行

荒川区が進める「MACCプロジェクト」は、荒川区の特徴である多彩な産業集積を活かした、区内企業同士の顔の見えるネットワークの形成を推進することで、荒川区の産業振興（商品開発や販路拡大など）を図ろうとするものです。「MACC通信」は、この「MACCプロジェクト」に関わるホットな情報をお届けしていきます。

今回は、「MACCグローバルビジネス研究会キックオフセミナー」（2月16日）と「第5回つくば産産学連携促進市inアキバ」（2月7日）・産業展（3月10日～11日）についてのご報告のほか、省エネのメリットをわかりやすく解説した「省エネ劇場」をお届けします。

MACCグローバルビジネス研究会 キックオフセミナーを開催

中小モノづくり企業のグローバル戦略とは？ ～自社の戦略を考えよう～

2月16日（木）産業経済部研修室で「MACCグローバルビジネス研究会キックオフセミナー」が開催されました。テーマは『中小モノづくり企業のグローバル戦略とは？～自社の戦略を考えよう～』。

これまでにMACCプロジェクトでは、海外進出に関するセミナーを開いてきましたが、この度「海外展開」をテーマに研究会を立ち上げ、継続的な支援や情報提供をしていきます。その足がかりとなる今回のセミナーにはMACC関連企業のほか、支援団体を含め約50人が参加しました。

グローバルとは
グローバルとローカルを掛け合せた造語。
地球規模で考え、地域視点で行動するの意味。

中小企業の海外進出を継続的に支援

冒頭、石原産業経済部長のあいさつに始まり、研究会設立の背景や今後の検討事項、定例会の内容・テーマに関する話がありました。

今後、国内市場の縮小が予想される中で、中小モノづくり企業がどのようにして海外市場を取り込んでいくのか、「輸出」、「生産・販売委託」、「人材育成」等のキーワードをあげ、定期的な研究会や支援機関との連携以外にもMACCコーディネーターによる、きめ細かなバックアップをしていく旨を述べました。



石原 久 産業経済部長

■基調講演

テーマ：区内モノづくり企業の実例から学ぶ
グローバル戦略

講師：オリエンタルエンジニアリング株式会社
代表取締役社長 木村 良三 氏

当社はモノづくり産業に欠かせない、材料を強くする熱処理の加工や設備製造・販売を行っている会社です。海外に進出したきっかけは、1979年に中国広州での交易会に出展したことでした。ユーザーからの反響が大きかったことや、円高が進行したことなどから、思い切って中国への進出を決めました。また、後に現地パートナーとなるエンドユーザーから

の熱烈なアプローチがあったことも大きなきっかけとなり、合弁という形で進出を果たしました。

成功のポイント

中国進出成功のキーワードを参考として幾つかあげたいと思います。①「お互いの国民性を理解すること」コミュニケーションをどうやって取る



オリエンタル
エンジニアリング株式会社
代表取締役社長 木村 良三 氏

るかは大きな課題です。言葉の壁、物事に対する考

え方の違いという問題は必ずついて回ります。当社もコミュニケーションに関しては大変苦労しましたが、それを解決するために合弁後、すぐに現地の社員を日本に呼んで日本語の習得と日本式管理の仕方を徹底的に研修しました。そして、やることを決めたら経営は中国側に全面的に任せ、こちらは進捗状況をチェックする程度にしました。当時その中に新卒者が何名かいましたが、日本のことを良く理解した彼らが、現在の会社の経営幹部となり活躍してくれています。②「合弁は良きパートナーと組むこと」。どういうパートナーを選ぶかは非常に大事なことです。当社は大変良きパートナーに恵まれた為、中国での事業を成功させることができ、合弁会社が上場するまでに至ったと思います。③「人脈＝政府、役人との間に友好関係を築く」これは良く言われていることではありますが、中国でビジネスをするにあたってはとても重要なことだと感じています。

現在の当社の海外事業はこのような課題をひとつひとつ乗り越えたからこそ成り立っているものだと確信しております。

■パネルディスカッション

テーマ：「グローバル戦略の成功のポイントとは、
阻害要因とは」

パネリスト：

- ・ オリエンタルエンジニアリング株式会社
代表取締役社長 木村 良三 氏
- ・ 株式会社ストロング 代表取締役 平岩 隆宏 氏
- ・ 吉村繊維株式会社 代表取締役 吉村 功 氏
- ・ MACCシニアコーディネーター 豊泉 光男

司会(豊泉)：海外事業を行う際に一番ご苦労されたことは何ですか？また、それをどうやって乗り越えましたか？

平岩：物事が予定通りいかず、国内の取引では考えられないことが起こることです。なるべく多くの人と付き合ってリスクを分散したり、トラブルを事前に予測し、準備して対応したりしました。例えば納期のトラブル



左：吉村繊維株式会社
代表取締役 吉村 功 氏
右：株式会社ストロング
代表取締役 平岩 隆宏 氏

ルでは、在庫を余分に積んでおいたり、国内での検品体制を整えたりして対応したりしました。

吉村：言葉の壁があり、物事の解決が出来なかったことです。何度も現地に足を運び、中国語を独学で勉強した甲斐があり、今では不自由していません。また、一人でも良いから信頼できる現地の人を探すことです。その場合、仕事の能力よりも芯の一本通った人を探すことが大事だと思います。

木村：合弁会社設立後、中国側のパートナーの総経理(社長)が本来、董事会(とうじかい：中国法人の最高意思決定機関)で決めなければならないことを独断で行い、色々と別の業種に手を広げたことです。その問題は市政府に働きかけて協力してもらい、総経理に第一線から退いてもらいました。経営状況をしっかりとチェックしていかなければならないことを学びました。

豊泉：海外展開成功の副次効果やメリットは何ですか？

平岩：今まで生き残れたことです。当社の場合は社会の変化に対応するために出ざるを得ない状況でした。

吉村：中国で作って日本に持ってくる方が仕事が早いことです。日本では人がいなかったり、機械がないため作れないものも中国では作れますし、インフラも整っているのです。日本より納期も早く料金も安く済みます。また、明るい話が多く、前向きになれることもメリットだと思います。

木村：中国で実績を積んで名を上げたことにより、今まで取引のなかった国内企業からの受注も入ってきたことです。我々日本企業の技術は高いので、海外に進出してくる要求レベルの高い日本企業の顧客を満足させることが出来ます。

豊泉：行政に支援して欲しいことはありますか？

木村：配当の税金を二重に取られてしまうので、税制の整備をしてもらいたいです。

吉村：行政と行政の繋がりを作って欲しいです。そのような専門のセクションがあってもいいのではないのでしょうか？

平岩：日本にいる外国人との交流の場を作る等、もっと敷居を下げて欲しいです。



MACC
シニアコーディネーター
豊泉 光男

■支援機関紹介

(1) 日本貿易振興機構 (ジェトロ)

関東貿易情報センター 所長 高橋 弘紀 氏

【アジア・キャラバン事業(中国)のご案内】

日本企業の安心・安全・高品質な日用品・生活雑貨等を対象に、『常設ショールーム(上海)』、『商談会・展示会』、『アンテナショップ』、『インターネットモール』、『価格意識調査』、『アドバイザーサービス』を重層的に組み合わせたイベントの開催。

【輸出有望案件発掘支援事業のご案内】

各分野の専門家がお客様の製品・商品や会社の状況に合わせて、マーケット・バイヤー情報の収集や海外見本市の随行、商談の立会い、最終的には契約締結まで一貫してお手伝いする事業。

(2) 株式会社日本政策金融公庫上野支店

国民生活事業 営業課長 高橋 亨 氏

【海外展開資金のご案内】

経済の構造的変化に適応するために海外展開することが経営上必要な企業への融資。

■交流会

全体会議の終了後、交流会が開催され、講師、パネリストをはじめ、セミナーに参加した企業経営者や支援機関、大学を含む産学官の方々がそれぞれ歓談しました。



MACCグローバルビジネス研究会 会員募集

MACCプロジェクトでは、この度のキックオフセミナーをスタートとして「MACCグローバルビジネス研究会」会員を募集いたします。ご興味のある方はMACC事務局までお問い合わせ下さい。

お問い合わせ先 TEL: 03-3802-4683 (担当: 豊泉) MAIL: macc@city.arakawa.tokyo.jp

「つくば産産学連携促進市inアキバ」 にMACCプロジェクトが出展

2月7日(火)、秋葉原駅前にある秋葉原ダイビル2階コンベンションホールにて「未来を創るために～将来に備えるつくばの役割～」をテーマに、『第5回つくば産産学連携促進市inアキバ』が開催されました。MACCプロジェクトでは「2wayセラベルト」をはじめ、「2wayセラウエッジ」、「エボナイト万年筆」、「バーバパパお掃除スリッパ」等のMACC製品を展示し、多くの来場者に紹介しました。



冒頭の開会あいさつで、市原健一 つくば市長から昨年12月に茨城県、筑波大学とともに申請した「つくば国際戦略総合特区～つくばにおける科学技術の集積を活用したライフイノベーション・グリーンイノベーションの推進～」が、内閣総理大臣から

総合特別区域法に基づく「総合特別区域」に指定されたことの報告がありました。

引き続きステージイベントとして、国土交通省国土技術政策総合研究所 建築研究部長の西山功氏による「安全・安心で快適な建築物の実現に向けて」の基調講演や東日本大震災に関する研究事例発表等が行われ、多くの受講者が聴き入っていました。



また、同時に首都圏の企業とつくば市内の研究機関等との技術交流やビジネスマッチングの場とすることを目的として、多くの企業・施設からの出展があり、朝からの雨にもかかわらず昨年以上の300人を超える来場者で賑わいました。

「第33回荒川区産業展」で約1万人の来場者にアピール

MACC会員企業が“看板製品”を出展

1万人近くが来場した「第33回荒川区産業展」（3月10日（土）、11日（日）開催）で、MACCプロジェクトの会員企業が積極的なPR作戦を展開し、“荒川の元気企業”のイメージアップを図りました。今回は、企業単独のブースに9社（1金融機関を含む）、テーマ別コーナーに2社の計11社が出展して、それぞれの企業特色を示す看板製品・事業を積極的にアピールし、開催期間中、来場者との交流の輪が広がりました。

荒川を元気づける「MACCプロジェクト」をPR

荒川区産業展は、区内の優れた製品・技術を一堂に展示し、区の産業を広く内外に紹介する催しです。前回（第32回）は東日本大震災のため、中止となりましたが、今回は90余の企業・団体・学校が出展・参加し、来場者は約1万人に及びました。区内の方々だけでなく、近隣区の住民をはじめ、首都圏、東北地方の公的機関や産業団体などの方も訪れました。

今回も、区が運営する「MACCプロジェクト」の専用ブースを設けて、事業概要を紹介する広報活動を行いました。同プロジェクトは、平成18年6月にスタートして以来、荒川区の産業活性化を目指す上で重要な役割を果たし、現在、会員89社・団体を擁して本格的な事業展開期に入っています。

会場内の「MACCプロジェクト」ブースでは、産学連携を軸に新製品・新技術開発や経営革新を推進してきたMACCプロジェクトの実績をパネルで紹介し、成果を挙げた具体的な新製品も展示してアピールしました。また、MACC専任のコーディネーターを配置して、「MACC（マック）って何？」の質問に対応。その中で、区内の事業者のほか、区外から訪れた技術者や研究機関などからの問合せが目立ちました。



アトラクションを交え、新製品や新サービスを紹介

出展したMACC会員企業は11社（1金融機関を含む）で、出展内容は別表の通りです。そのほとんどの企業は、産業展の会場ではお馴染みの区内企業です。各社とも看板製品となっている自社ブランド製品や一般家庭で使われる新製品を出展・紹介し、アトラクションを交えながら製品の即売も行いました。

その中で、株式会社ムラマツ車輛は「身近に感じて、あらかわの技！」コーナーに、宅配便のリヤカーを展示して来場者の関心を集め、都行燈株式会社は区が認定している「モノづくり見学・体験スポット」の紹介コーナーに出展して、行燈作りの体験を通じた企業のPRを展開しました。



また、株式会社国立と株式会社ネットミルの2社が、荒川区産業展に初めて出展しました。株式会社国立は、自社開発製品の「テレビに接続してドラマや音楽番組の声・音をはっきり聴こえるスピーカー」（商品名：T-Loop）を出展。株式会社ネットミルは、新規事業として実用化した「電気の使用量で一人暮らし老人の安否が確認できるシステム」（事業名：独居老人安否確認・見守りサービス）を紹介。ともに新製品・新サービスとあって、来場者の関心を集め、質問やパンフレット請求が相次ぎ、具体的な商談も寄せられたとのことでした。



産業振興シンボルキャラクター
「わが丸」

別表

企業名	住所 (電話番号)	出展内容
(株)折原製作所	西日暮里1-3-3 (03-3805-0101)	マホータイシリーズ、トイレサニタリー製品の紹介
(株)国立<初出展>	南千住6-18-3 (03-3802-8073)	音をはっきり聴こえるスピーカーの展示販売
城北信用金庫	荒川3-79-7 (03-3891-2111)	お金に関する相談会の開催、経営支援のご案内
(株)東京ベル製作所	西尾久4-8-4 (03-3893-5741)	自転車用ベル・自転車用品の展示販売
(株)日興エボナイト製造所	荒川1-38-6 (03-3891-5258)	「魚釣りゲーム」とエボナイト製万年筆等の販売
(株)ネットミル<初出展>	西尾久5-7-12 (03-6240-8561)	「独居老人安否確認・見守りサービス」の紹介
(株)増野製作所	荒川2-1-5 (03-3891-3111)	デモ機（機械式ふるい）によるゲーム
松田金型工業(株)	西尾久5-19-1 (03-3800-3531)	夢をかたちに、環境向上に貢献する金型製品の紹介
(株)マツダ自転車工場	東尾久1-2-4 (03-5692-6531)	CYCLE STUDIO LEVEL（手づくり自転車の紹介）
都行燈(株)<初出展>	東日暮里4-26-10	モノづくり見学・体験スポット紹介コーナー
(株)ムラマツ車輛	南千住2-26-9 (03-3803-0661)	身近に感じて、あらかわの技！コーナー 「電動アシスト付き三輪車」の展示

支援機関の山形大学工学部がモノづくり教室でも貢献！

さらに、荒川区における産学連携の中核機関であり、MACCプロジェクトの支援機関でもある「山形大学工学部」のブースで、有機エレクトロニクス先端技術の紹介やオフィス内植物工場の提案がされました。

併せて、イベント会場で、同大学の現役教授らが「こどもモノづくり教室」に協力し、①オリジナル万華鏡をつくろう！②銅板とアルミホイルを使って発電しよう！、の工作実習を指導、区民との交流にも存在感を示しました。



省エネ劇場

省エネと一口に言っても、具体的にどんなメリットがあるの？実際に売上に換算するとどれぐらいの効果があるの？そんな疑問をわかりやすく物語仕立てで解説します。あ！こういうことだったんだ！とおもわず手をたたくこと必定です。

荒川区では平成23年度から区内企業の省エネ活動を支援する目的で省エネルギー診断の専門家を派遣しています。今回は「省エネ活動を行うことは企業にとってどのようなメリットがあるのか」ということをご説明させていただきたいと思います。

ではMACC技研（仮称）を例に説明して行きましょう。

（トミー）こんにちは。MACCコーディネーターのトミーです。

（MACC技研社長）ああ、こんにちは。お世話になってます。おかげさまで売上が伸びてますよ。で、今日の御用の向きは？

（トミー）今日は去年から荒川区が始めた事業で「高度特定分野専門家派遣事業の“省エネ診断”」についてのご案内でお邪魔しました。

（MACC技研社長）省エネなら今年の夏に照明や空調を調節してそれなりにやりましたがね。

（トミー）それはご苦労様です。よろしければ省エネ活動をしてどんな効果があったか、お聞きかせ願えますか？

（MACC技研社長）え？効果ですか？うーん。どうだろう。まあ気持ちの上で「貢献したぞ」ということぐらいかなあ・・・。

（トミー）社長っ！気持ちも大切ですけど、省エネが会社にとってどんな金銭的メリットがあるのかを知ることも大切だと思いますよ。

（MACC技研社長）いやいや、まあ効果は出ているとは思いますが、金銭的になるとねえ。ちょっと待っていてくださいな、担当を呼んできますから…。

しばらくして社長は業務課長を連れて戻ってきました。

（MACC技研社長）お待たせしました。業務課長の荒川です。課長、去年の夏の省エネについてだけど、何か効果があったのかな？

（荒川課長）そうですね、7月、8月、9月ですが前年同月比で10%程、電力使用量が減っていますね。

（トミー）それは素晴らしいですね！ところで節電

効果として10%というと、どれくらい経営に対して貢献したのですか？

（荒川課長）ええと、特に金額では抑えていないのですが・・・。

（トミー）そうですね。確かに前年比で使用量が減ったことはわかりますけれど、金額的には明確になっていませんね。省エネを金銭的価値で評価するという視点も大切です。例えば毎月の電気代が1万円下がったとしましょうか。そうすると年間12万円ですね。

（MACC技研社長）そうですね。12万円コスト削減できたことになりませぬ。

（トミー）では社長。御社で12万円の利益を上げるためには、売り上げをどの程度にしなければなりませんか？

（MACC技研社長）そうですねえ。ざっと300万円ぐらいでしょうか？

（トミー）まあザット利益率を3%としても12万円の利益を出すには、400万円の売り上げが必要になりますかね。

（MACC技研社長）そんなに売り上げなければならぬのですか？チョット甘く見ていましたな。うちも実際にはもう少し売り上げないと12万円は取れないかもしれません。

（トミー）黒字ぎりぎりの操業をしている会社は、もっと利益率が低い場合もありますね。例えば2%なら必要な売り上げは600万円、1%なら1200万円になりますよ。

（MACC技研社長）！

（トミー）省エネとは費用を抑えることですから直接利益にきいてくるのですね。折角「省エネ」に取り組まれるのでしたら、もう少し省エネ活動を“見える化”したらいかがですか？

（MACC技研社長）“見える化”が大切なのはわかりますが、うちの場合機械を動かすための電力なので操業度によって効果がばらつくのではないですか？

（トミー）いえいえ、社長。そのための指標として“エネルギー原単位”という物差しがあります。エ

エネルギーの投入に対して生産がどの程度であったかがわかるので、とても便利です。日々の省エネ状況が把握できるし、エネルギー投入の効果もわかるので、日々の操業管理にもきっと役に立つはずですよ。

(MACC技研社長) 何か面白くなってきましたね(笑)。是非やりたいです。具体的にはどうすればいいのですか？

(トミー) 興味を持っていただけましたか？

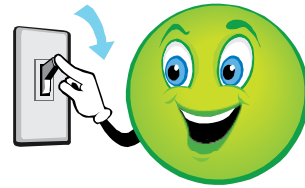
(笑)。まずは御社の過去の電力使用量データや、原単位を計算するための売上高や生産高などのデータを省エネ専門家に提出して頂くことになります。

また使用されている設備の消費電力や、電力契約の内容なども必要ですね。月単位でのデータがあれば通年での消費傾向がよくわかると思います。専門家派遣を希望される場合、具体的な必要データを記入する用紙がありますので、それに記入していただいた後、専門家の派遣という手続きになります。

(MACC技研社長) よくわかりました。是非一度診断していただきたいと思います。

(トミー) 既にいろいろな対策をされている省エネ活動自体を“見える化”して管理することにつながると思います。社員の皆さんにも省エネ努力の結果

がわかるようになり、今まで以上に省エネへの関心が高まると思いますよ。



MACC技研の省エネシミュレーション

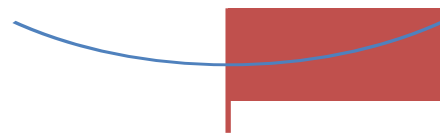
年間売上高6000万円に対し、
電気代240万円とすると、
年間電気代を5%削減した場合削減金額は
 $240万円 \times 5\% = 12万円$
つまり12万円の年間利益を確保したことと同じ
になります。

年間利益12万円を確保する場合の売上高を、
利益率3%で計算すると
 $12万円 \div 0.03 = 400万円$
※1年間当たりの売上を400万円増やしたことと
同等の効果です！つまり月1万円節約すれば月
33万円の売上と同等になります！

参考資料 経済産業省資源エネルギー庁
「一般飲食店における省エネルギー実施要領」



平成24・25年度版「MACCプロジェクト 企業紹介パンフレット」が出来ました。“きらりと光る荒川区のモノづくり企業”38社が紹介されています。ご希望の方は、産業経済部 経営支援課 産業活性化係まで！！



MACCコーディネーター TOMMYの部屋 VOL.18

😊 「アラン幸福論(2) 荒川物語」 😊

MACCシニアコーディネーター 豊泉光男

今年は、例年になく厳しい寒さが続いています。インフルエンザも猛威を奮っていますが、お元気に過ごしてはいかがでしょうか。「アラン幸福論」も今回で2回

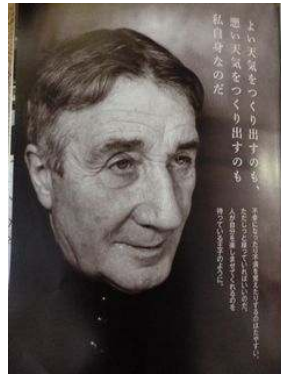
目に入ります。

アランはフランスの哲学者らしくない哲学者です。特に影響を与えた哲学者としては、スピノザ(1632～77年、オランダ人デカルトの影響を受け一元的汎神論を提唱。代表作「エチカ」倫理学の研究書として有名)がいます。アラン幸福論の表現形式

は、「プロポ」で書かれたものです。新聞のコラムのような形式を取っています。アランの生涯では5,000以上のプロポが執筆されました。この形式は、哲学者では珍しく、スピノザの「エチカ」を受けつつも独自の形式をとっています。日本で言えば吉田兼好の「徒然草」と並び称されます。そのような解りやすい表現で「幸福論」は書かれています。

また、アランは、『不幸は自己の「情念」ここでは、悲しみ・嫉妬・絶望・不安がそうさせる』と述べています。一方、『幸福は、喜びを持って、「意志」と「努力」と「行動」を実践すれば、自分の力で創り出すことができる。』

アランは、「幸福とは、幸福を待つ王子のように受動的でなく、幸福とは、自分の力で創り出す能動的なものである。」と述べています。そして、幸福になるためには、「悲観主義」はやめて「楽観主義」になる事。幸福の喜びを他人に伝染させるには、「礼節」が重要である事。また「幸福とは自分だけでなく、まわりのためになる事であり、周囲の幸福を願うには、自分がまず幸福になる必要がある。」とか、「不幸な人は、微笑むといい。あくびをするがいい。」とか「幸せだから笑うのではない。笑うから幸せなのだ。」などと日常的な解り易い表現を取っています。この事が哲学書を身近なものとし、アランを多くの人に親しみ易くしている理由です。



は、関心は無く、その企業の足を引っ張り、引きずり降ろし、もっぱら価格の過当競争に奔走します。業界全体の価値もパイも収縮していきます。革新的発明企業を評価し、そのさらに上を目標にしては、いけないのでしょうか。」今、当時の一言を思い出しました。若気の至りと一笑してしまう所でした。

アランは、「不幸」（情念・嫉妬・悲しみ・絶望）も「幸福」（喜び・愛・行動）も伝染すると言っています。幸福の伝染は歓迎ですが、不幸の伝染は避けたいものです。そして、幸福になるには、まず自分が幸福になる事から始まります。

荒川区の企業経営者の皆さんが「意志」・「努力」・「行動」を実践し、新商品・新事業を開発していく事で、皆さんの眼が生き生きと輝き、幸福に見えてきます。

そして、その企業の成功と幸福が他の企業に伝染し、荒川区全体が幸福になっていきます。

このことは、MACCプロジェクトの目標そのものです。私たちMACCコーディネーターは、そのお手伝いを喜んでさせていただきます。

皆さんの幸福のために、このアランの「幸福論」がほんの一部でもお役にたちましたら、無常の喜びでございます。



アランの幸福論と企業経営について

資本主義社会で生きる経営者にとって、大切な原理は、「自由と競争原理」です。

小生、今から20年前、業界の役員に就任する機会がありました。当時、業界は、過当競争の嵐が吹き荒れていました。とある日、私は一経営者として業界に訴えた事がありました。「競争にも、プラスの競争とマイナスの競争があります。プラスの競争は、ある企業の革新的発明が功を奏して、競争力を増して成長する。他の企業は、これを手本にさらなる革新的発明に挑戦し、努力していきます。その結果、業界全体の価値もパイも成長していきます。一方、マイナスの競争は、ある企業の革新的発明に

<発行>

荒川区産業経済部経営支援課産業活性化係

MACCプロジェクト事務局

〒116-0002

東京都荒川区荒川2-1-5

セントラル荒川ビル3階

TEL:03-3802-4683 FAX:03-3803-2333

E-mail:macc@city.arakawa.tokyo.jp

URL:

<http://sangyo.city.arakawa.tokyo.jp/macc/>