

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によって、荒川区の産業振興(商品開発や販路拡大など)を図るものです。

「MACC通信」では、この『MACCプロジェクト』に関わるホットな情報をお届けします。

今回は、「MACC会員企業6社が“ものづくり補助金”に採択!」、「あすめし会”スモールメイカーズショー”に出展」、「新会員紹介」、「分科会活動状況」についてご報告します。

「ものづくり補助金」にMACC会員企業6社が採択!

国が公募する、平成24年度補正予算事業「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」(通称ものづくり補助金)(補助率:3分の2 上限1,000万円)にMACC会員企業6社が採択されました。そのうちの3社は、新製品開発のための補助金獲得にチャレンジしたいと相談があり、MACCコーディネーターとともに、事業の中身を鋭意検討を重ね採択に繋がりました。各社約1千万円の補助金が認められ、来年5月末までの期間に試作品の開発を目指す当該3社の申請内容を代表者の声と共にご紹介します。

有限会社オリオン機工(本社:荒川区町屋6-10-4、
代表者:代表取締役 加藤茂明)

事業計画名:座り心地に注力した高齢者生活支援のための電動昇降座椅子の開発

加藤社長:当社は、昭和50年に創業し、HITACHIグループ各社を主な取引先として精密加工板金・レーザー加工・溶接などの金属製品製造業を営んできました。これまでは、受注生産を行うだけでしたが、大手企業の海外展開による当社の先行きを懸念し、自社製品の開発を図り、MACCプロジェクトの「健康福祉ビジネス研究会」に参加しました。

担当コーディネーターの支援の下、デザインや設計の専門家をご紹介いただき、研究会の参加企業にもご協力いただきながら、運動機能が低下した高齢



者や障害者の日常生活の自立度の向上のお役に立てればと、使用者の座り心地に配慮した、床からの立ち上がりを助ける電動昇降座椅子の試作開発を行うことにしました。初めての補助金獲得に、社員一同

奮い立っています。既存商品にない、椅子(座面・背もたれ)の形状・クッション性に着目し、二次障害を起こさないようなデザイン設計を取り入れ、既存商品より安価でさらにおしゃれな座り心地の良い椅子の開発を目指します。この開発が成功し商品化できた後は、さらに他の福祉用品の開発も計画しています。

電光工業株式会社(本社:荒川区東尾久2-41-5、
代表者:代表取締役社長 河邊幸孝)

事業計画名:低コスト・小型軽量のモーター始動器の試作開発及びその検査測定設備の改良

河邊社長:当社は、長年モーター始動器の専用メーカーとして製品開発に積極的に取り組むことにより、様々な始動器シリーズを考案し、お客様の用途に合わせた始動方法を提案してきました。当社のモーター始動器をご使用いただければ、モーターの始動電量はかなり少なくなります。

欧米をはじめ様々な国々では、最低エネルギー消費効率基準の適用義務化に伴う、モーター単体の効率規制に向けた取り組みが進められています。我が国でも「平成27年度から産業用モーター分野で欧米に並ぶ水準の効率化を義務付けられ、工場での消費電力の削減を目指す」という指針が発表され、今後

更なる高効率化の推進が求められています。そこで、競争力強化を図るため、当社では基幹技術に加え、小型軽量化、短納期化、取扱い



の容易化及び盤収納効率向上による新基準に適應する新製品の試作品開発を行い、当社の主力製品である「特殊コンドルファ始動器（Vスター）」のさらなる機能向上を目指します。

また、製品の精度向上のため、確実な評価ができる検査測定設備の大幅な改良も同時に行っています。今回の高額補助金獲得により、社員の士気がかなり向上しました。今後も全社一丸となって、試作品開発に果敢にチャレンジしていきたいと思っています。

松田金型工業株式会社(本社:荒川区西尾久5-19-1、
代表者:代表取締役会長 松田正雄)

事業計画名:鉄心モーターコアの選択的封止プロセスの開発

松田会長:当社は、昭和10年に設立し約80年間、金型の製造・販売、特にプラスチック成形用金型の設計・製作を中心に行ってきました。MACCプロジェクトに入会し、5年ほど前から自社製品の開発を図り、最近では国の補助金・助成金をいただきながら、ファンの製造用一体成形金型の研究開発に力を入れ

てきました。

今回は、電気自動車・家電などに多用されるモーターを高性能化するため、絶電体であるプラスチックフィルムで、その鉄心コアにおいて、所定の厚さ・所定の位置のみを選択的に付着させ、磁束もれ減衰、耐圧・耐熱向上を図ります。小型モーターの分野の需要拡大に併せて電極の細小部分に被膜を設けるコーティング作業が量産化の必須課題となっており、極薄の0.2mmの部分被膜を達成するために、特殊な金型設計と射出成型条件を併せて開発します。

プラスチックの一般的な成型条件では、0.2mmの肉厚を約20mm四方に成形で付着させることは不可能です。そのため、今までの通常的な工法でなく、プラスチックの可塑化の現象を起こしている間に金型の一部を移動させて肉厚の薄い部分を成立させるという非常に難しい技術にチャレンジします。

その他の採択企業

石川金網(株)(荒川区荒川5-2-6 代表取締役社長:石川 幸男)
(株)日興エポナイト製造所

(荒川区荒川1-38-6 代表取締役:遠藤 智久)

(有)野村工業(荒川区荒川1-52-1 代表取締役:野村 時雄)

『スモールメイカーズショーinすみだ』にあすめし会が出展！

8月8日(木)・9日(金)と、両国国技館に於いて開催された「スモールメイカーズショーinすみだ」に“あすめし会”が出展しました。

このショーは、墨田区の中小製造業者を中心に、全国の中小企業約200社が参加するビジネスショーです。実行委員会会長は、7月に第2あすめし会で訪問した(株)浜野製作所(墨田区八広4-39-7)代表取締役浜野慶一氏です。

各出展ブースに加え、ファッションショーやコマ大戦、シンポジウム、工場見学ツアーなどが逐次開催され、ビジネスユースのみならず、大人から子供まで



あすめし会ブースの様子
(入口入ってすぐ左の
プレミアムブース)

一般来場者も楽しめるイベントになりました。

入口を入ってすぐの場所にブースを設置した同会は、会員企業の製品を展示・販売し来場者の対応等、積極的なPR



応援に駆け付けた
“あら坊”

また荒川区の“ゆるいマスコットキャラクター(ゆるキャラ)”「あら坊」も応援に駆け付け、子供達からも人気を集めていました。

MACCプロジェクトは、今回のような他の地域の企業が多く出展する中、「あすめし会」に代表される“荒川の元気な企業”が積極的な情報発信をすることは、今後のビジネスチャンスの発展に大いに役立つとして期待を寄せています。

第2あすめし会活動報告 企業訪問 - (株)浜野製作所

本年7月19日(金)に開催された7月定例会は、かねてより会員企業からの要望が高かった、(株)浜野製作所(東京都墨田区八広4-39-7 代表取締役 浜野慶一氏)への企業訪問を行いました。

(株)浜野製作所は、レーザー加工・金型・精密板金・プレス加工等を手掛ける会社で、墨田区より優良工場である「フレッシュゆめ工場モデル認定工場」にも認定されています。「すみだが元気になるものづくり企業大賞受賞」等の様々な受賞歴があります。また、インターンシップも積極的に受け入れるなど、若い社員が生き生きと働いている企業です。

訪問は、浜野社長による会社概要の説明から始まりました。

同社は、『「おもてなしの心」を常に持つ

てお客様・スタッフ・地域に感謝・還元し、夢(自己実現)と希望と誇りを持った活力ある企業を目指そう!』の経営理念のもと、5つの行動指針に基づいて日々邁進しています。

その5つの行動指針とは、

速い事(良いと思った事・言われた事は即時実行)
行動に移す事(たとえ失敗しても良いのでやってみる事)

努力・工夫をする事(常に「これが最良か?」と創意工夫する事)

協力する事(スタッフ同士相手の気持ちになって助け合う事)

継続していく事(~ のことを一時のことだけでなく続ける事)

です。この5つをスローガンに、多種多様な取り組みを行っています。

例えば、「インターンシップ」や「産学連携」、加えて「積極的な教育訓練投資」への取り組みは、夢と希望を誇りに持って働き、自ら進んで挑戦する従業員の芽を育てるのに大いに役立っています。

その他、品質管理体制強化やデザイナーズ商品開

発への取り組みについての説明がありました。

また、具体的な取り組み事例として「金属加工業者が作る入浴剤」や、すみだ発オリジナルEV(電気自動車)「HOKUSAI- 」そして廃材をECOでポジティブに活かす配材プロジェクトと深海探査機「江戸っ子1号」などの説明がありました。

特に部品加工の分野においての参入が難しいと言われている航空業界へ、新たに進出した時の苦労話や地域の方との交流・地域市民貢献の話は、参加者にとって大きな感動を与えました。

浜野社長の講義に続き、工場見学が行われ、(株)浜野製作所において工場案内スペシャリストに認定されているプレス加工リーダーの方より、1つの製品が出来上がるまでの加工工程の解説があり、会員は皆、熱心に聞き入っていました。

工場内は、3S(整理・整頓・清掃)が行き届いていて、第2あすめし会の会員に、お手本となるような気持ちのいい清潔感が漂っていました。



(株)浜野製作所
代表取締役社長
浜野慶一氏(左)



企業訪問終了の後、八広駅近くの中華料理屋で、交流会が開かれ、感動と友情の乾杯が続く中、時のたつのも忘れ友好を深めました。

また浜野社長からは、墨田区で活動している後継者の塾と第2あすめし会との交流促進の提案があり、今後、墨田区との新しいネットワーク構築に期待が持てそうです。

グローバルビジネス研究会活動報告 「拡大するアジア日系企業のビジネス活動」 ～進出日系企業動向調査分析より～

6月28日(金)に平成25年度「グローバルビジネス研究会」第2回定例会が産業経済部研修室において開催されました。「アジア日系企業のビジネス活動」をテーマに、中小部品サプライヤーの海外進出理由の変化や今後の課題 日系企業の海外進出状況と進出形態とメリット・デメリット 2012年度アジア・オセアニア日系企業動向調査結果について、日本貿易振興機構(JETRO)関東貿易情報センター アドバイザーの土屋敬三氏に、ご講演をいただきました。

【土屋氏講演】

海外展開における注意点

中小部品サプライヤーを巡る状況

世界の人口は約70～71億人と言われています。その内の約31億人を占めるアジアの振興市場が極めて高い成長力を示しています。従来は、多くの日本企業(親企業や取引先)が海外にシフトして行き、それに追随する形で中小部品サプライヤーが海外に出ていくと言うのが、進出理由でした。しかし近年、自らの経営判断・リスクでの進出が目立ってきています。



土屋 敬三氏

従来の追随型ですと、国内下請け中小企業の多くは、大手取引先・協力工場に依存し、一部工程の製造機能に特化・集中してきました。しかし、自らの経営判断で海外市場へ進出となると、大手企業からのサポートが薄れ、一挙に海外市場の自由競争にさらされることとなります。

ですから、中小部品サプライヤーは、人材育成・労務管理・財務・経理などの組織管理全般を含めた幅広い分野の経営機能拡充が急務になり、アウトソーシングできる会社を探すというのが重要なポイントになります。

また生産シフトはどうなっているかと言うと、徐々にASEANへシフトしていくと見られています。これは、中国の人件費が高くなっているのと、“経済連携協定(EPA)”や“自由貿易協定(FTA)”の関係で、関税のバリアがなくなりつつあるためです。例えばベトナムから中国へ行く輸出品目には関税がかからないため、人件費の安いベトナムやカンボジア・ミャンマーで作って、中国で売るということもできます。いつまでも中国一辺倒という状況ではなくなっています。

日本企業の海外拠点は多様化しており、高成長率の国(中国・インド・UAE)や、サプライチェーン構築上有利な国(タイ・台湾・フィリピン・ベトナム・メキシコ)を中心に海外事業所の設置が進んでいます。

現地拠点を設置する進出形態には、現地法人、支店、駐在員事務所の3つがあり、現地法人の設立には、独資・合弁企業いずれも、進出国の国内法に従わなければなりません。また、合弁企業の場合、解散・撤退の際のトラブル事例が多く、信頼できるパートナーを探すのが成功の鍵となるでしょう。

次に支店開設ですが、これは日本の本社が、決算も含めて支店の法律行為について、すべて責任を負わなければなりません。営業活動は可能ですが、国によっては設置そのものが認められない場合や、参入業種に規制がある場合があります。

3つ目の駐在員を配置する事務所の形態については、現地での営業権を持たないため、本社の一部としてのみの業務形態となります。

現地拠点を設置しない進出形態としては、販売・技術提携、輸出販売取引、委託生産・加工などが挙げられ、ロイヤリティの利益の送金などは、現地の手続きや税金に詳しい国際財務専門の税理士法人に、また契約に関しても国際ビジネスを専門とする国際弁護士に頼まなければなりません。

最後に土屋氏は「今や、中間・富裕層が経済主導となり、EPAやFTAにより国境が無くなりつつあります。アジア31億人の市場開拓のチャンスは広がりますが、反面、自由競争にもさらされることになり、効率的なサプライチェーン、最適立地を検討する視点が非常に重要になってきます。」と講演を締めくくりました。

(荒川区高度特定分野専門家派遣事業)

登録専門家(生産技術分野等)9名を増員！ 区内企業へのサービスを拡充しました。

荒川区では、区内企業が抱える高度な問題の解決を図るため、各分野の専門家を無料で企業に派遣します。現在、法務・税務・知財・デザイン・IT・省エネ・ビジネス支援・生産管理・生産技術等の分野に合計34名の専門家を登録しています。

昨年度は、金融円滑化法終了を受け、法務・税務・IT等の各分野の登録専門家を大幅に増やしました。今年度も更なるサービスの拡充を図るため、生産技術分野8名、ビジネス支援分野1名の計9名を増員しました。

事業の概要及び各登録専門家一覧については、産業HP(<http://sangyo.city.arakawa.tokyo.jp/industry/senmonka/index.html>)をご覧ください。

今回増員した専門家は、技術士の資格を有するなど、工場管理や品質管理、物流システム等の生産技術部門での幅広い支援を専門としています。

また、各種補助金の申請書作成支援を手掛けてい

る人材の活用も可能となり、区内企業の新製品・新技術開発における円滑な公的支援等に役立つと大きな期待を寄せています。

9月18日(水)には、登録専門家交流会の様子
専門家同士の連携強化を目的とした「登録専門家交流会」を開催し、お互いの交流を深めました。

また、10月9日(水)に開催される「第8回MACCプロジェクトフォーラム」では、登録専門家と企業間のネットワーク構築会を予定しています。すぐに必要としない場合でも、専門家の“人となり”を知り、いざというときにお役立てください。今後とも、更に使いやすくしていきます。

事業についてのお問合せ・お申込みは、

産業活性化係(03-3802-4683)まで。



登録専門家交流会の様子

第8回MACCプロジェクトフォーラム

企業と専門家のマッチング ～企業の課題解決・新事業展開のパートナーとなる専門家を見つけよう！～

荒川区によるMACC (Monozukuri Arakawa City Cluster) プロジェクトでは、産・学・金・公の『顔の見えるネットワーク』を構築し、その知恵と技術を集結することで更なる産業の活性化を目指しています。

今回のフォーラムでは、企業の皆様へ荒川区に登録する高度特定分野専門家をご紹介します。経営課題解決や、新たな事業展開の際に頼れる「プロ」との「顔の見えるネットワーク」を構築し、事業を成長させるきっかけをつかむ機会です。皆様のお申込みをお待ちしております。

- 【開催日時】 平成25年10月9日(水) 14:30～17:30(交流会: 17:45～19:15)
- 【会場】 サンパール荒川 3階 小ホール(荒川区荒川1-1-1)
交流会: 荒川区産業経済部4階研修室A(荒川区荒川2-1-5 セントラル荒川ビル4階)
- 【対象】 区内外・経営者等を問いません
- 【定員】 50人(申込み順)
- 【締切】 平成25年10月7日(月)
- 【費用】 無料(交流会参加の方は1,500円)
- 【その他】 申込み・お問合せは、荒川区産業経済部経営支援課
TEL:03-3802-4683 FAX:03-3803-2333 電子メールアドレス macc@city.arakawa.tokyo.jp

11分野、20名を超える専門家が参加！

- ・法務 ・税務 ・知的財産権 ・デザイン ・省エネ(エネルギー管理)
- ・生産管理 ・生産技術・ビジネス支援 ・マーケティング ・経営革新 ・IT関連

MACCプロジェクト新会員紹介！！

このコーナーでは、新たにMACC会員となられた企業を紹介していきます。今後の展望やMACCプロジェクトに期待することなどをそれぞれ伺ってみました。



株式会社 寺製作所



石川金網 株式会社



荒川区東尾久1-15-3

- ・平成25年6月入会
- ・創業 昭和12年
- ・資本金 1,000万円



代表取締役社長
寺 健次郎 氏

株式会社寺製作所は、ステンレス製容器及びそれに付帯する設備関連の設計製作を業務とし、ステンレスをメインにチタン・ハステロイ・樹脂・ガラス製品等、幅広く取扱っています。

今後の展望は「今までと違う業種へのコンタクトを行い、新たな販路を開拓し、さらに弊社独自の商品を開発する。以上の2点を軸に置きその為に必要なモノは何かを選定していきたいと考えております。」

また、MACCプロジェクトには「異業種交流を通じた諸先輩方との様々な意見交換や、そこから得られる『新しい何か』を期待しております。さらに、官・学の方との交流を機に、色々な経験を積み、それを会社に還元出来ればと思います。」と期待を寄せています。 (H23 あらかわ経営塾受講)

荒川区荒川5-2-6

<http://www.design-punching.net/>

- ・平成25年7月入会
- ・創業 大正11年
- ・資本金 3,000万円



代表取締役社長

石川金網株式会社は、創業以来、金網とパンチングメタルのパイオニアとして、金網および金網加工品の製造販売を行っています。現在の主力製品は、IKスクリーン（押出機用フィルター）、ふるい、自動車および産業用フィルター、バグフィルター、コンベアーベルトなどです。

今後の展望は「独自の技術力を活かした付加価値の高い製品の販売、金網製品にこだわらない市場ニーズにあった商品の開発。そして、デザイン性と機能性に優れた自社ブランドの確立を目指します。」

また、MACCプロジェクトには「異業種交流を通じての新たな連携先の開拓や商品開発を進めるにあたっての開発事例・海外展開事例を学びたい。」と期待を寄せています。 (H20 あらかわ経営塾受講)

連載～その8～

牛山博文の毛～ひと工夫！

MACCプロジェクトでは4名のコーディネーターによる、きめ細かい企業支援を行っています。

このコーナーでは、牛山コーディネーターによる生産管理の事例やMACCコーディネーターとしての活動報告等を、わかりやすく連載で皆様にお伝えしていきます。



MACCコーディネーター 牛山博文

“一桁思考”のススメ

半導体をつくる工程では真空技術が使われています。製造装置メーカーに勤務していた私は10年間ほど“真空の量と質”に関連する研究開発を行いました。真空の量とは圧力の減圧度合いを言いま

す。簡単に言うと、密閉容器の空気を真空ポンプで排気することで得られる圧力のことです。

我々が生活している環境は1気圧の世界です。真空ポンプで容器を排気すると容器内の空気は意外と早く排気できます。しかし、長時間排気しても気圧ゼロにはなりません。その理由は容器の材料の表面に吸着している気体分子や材料内部から出てくる気体分子がなかなか減らないからです。

半導体製造で使われる装置の基本的な能力を測る上で、到達真空圧力が重要な指標でした。圧力は系内の気体分子の量と深いかかわりがあります。半導体の製造にはなるべく邪魔な気体分子が無い環境が望ましいのです。したがって真空技術者にとっては真空排気ポンプの性能はもちろん、容器の構成材料についての研究が重要なテーマです。

私は真空容器の材料の研究をしていたのですが、「真空性能を20%向上する新しい表面処理方法を開発する」研究計画案を提出してもあまり評価されませんでした。その理由は当時の圧力測定技術の信頼性が低かった事情もありましたが、「“一桁”の違い」が出るような研究開発を目指すことが求められていたからです。

このような世界で仕事をしていると、自然と改善効果への期待が大きくなっていきます。一桁の違いは10倍、あるいは1/10に相当しますから、既存の方法の改善ではなく、まったく新しい考え方に基づく行動を促すきっかけになるのではないのでしょうか。

従来製品の1/10の価格で販売する新しい商品を開

発するとしたらどのような戦略をとれば良いか？現状の加工精度を更に10倍高める加工方法は？といった“一桁思考”は今までの考え方を越えたところにあります。

例えば“10円饅頭”。お饅頭といえは1個100円から150円ぐらいでしょうか。ある企業は1個10円で饅頭を売りに出しました。多くの客は10個単位、100円単位で買って行く（いかざるを得ない？）ようです。1個100円と10個100円、収益に違いはないようですね。ところが、客の視点は違うようです。1個10円の饅頭10個と1個100円の饅頭1個では、例えば「小腹がすいたときに手軽に食べられる」「職場の仲間と土産にちょうどいい みんなで分けられる」といった具合に商品の「小回りのよさ」が客に受けたのではとされます。その後の10円饅頭ビジネスモデルのパフォーマンスはわかりませんが、これも“一桁思考”と呼べるのではないかと考えています。

このように“一桁思考”を自社の商品やサービスについて意識することが、効果的な改善や改革を進める1つの手がかりになるのではないかと思います。

MACCコーディネーター TOMMYの部屋 VOL.25

😊 荒川「新商品開発成功物語」(1) 😊

MACCシニアコーディネーター 豊泉光男

皆様のお手元にこの文章が届いている時には、きっと「秋きぬと 目にはさやかに 見えねども 風の音にぞ おどろかれぬ」と古今和歌集の藤原敏行が詠んだぴったりの季節になっていることでしょう。清涼感が増すと仕事も捗り、右脳も活性化して、クリエイティブな新商品も続々出てきそうですね。MACCプロジェクトのシニアコーディネーターに就任して6年。その間案件は100件を超え、商品化は20件近くになります。ここで、一度振り返って見ることも大切なことですね。

MACCプロジェクトのシニアコーディネーターに就任する前には、大学院で中小企業の新商品開発の研究していました。さらにその前には、中小企業の社長を引き受け、新商品、新事業創出に明け暮れた多忙な日々を送っていました。その時に創出した新商品・新事業は10件以上、売上額では1件当たりで年間0.5億円から10億円まで様々でした。そこでの自らの

体験や多くの優れた経営者に会い、お聞きした中で、共通した新商品開発成功の心構えを振り返ってみました。

経営者の心構え

新商品開発にあたって、経営者の「已むに已まれぬ想い」が有るか？否か？が開発商品の成功の成否に大きく関係しています。

この「已むに已まれぬ想い」は一体何モノであろうか？X氏は金属加工の小規模な企業を20年以上に渡って経営していました。仕事の中心は大手組立メーカーの下請け加工でしたが、そんな中でもX氏は、何とか自社商品を



失われた20年、リーマンショックを乗り越えるのは、日本の経営者の「已むに已まれぬ想い」

開発して、脱下請けを目指し、いつも新商品のアイデアを考えていました。ふと、いい考えが浮かぶと脇目も振らずに試作し、数十の新商品を作ってはみましたが、一向に売れない。それでもめげずに新商品開発は諦めませんでした。そんな時、トミーと出会い、想いはトミーに



MACC商品
(福祉機器・杖の事例)

伝わりました。「一緒にやりましょう。」とトミーは「魚の目の話」をしました。「健康福祉は、荒川でもニーズがありますよ。きっとX氏の強みが生かれますよ。」と大きな声で提案しました。後にX氏から、「夢枕に健康・福祉の新商品を目指すようにとお告げがありました。」と何やら不思議な事を言われました。その後X氏は、見事に福祉商品の開発に成功しました。

この成功の陰には、研究所・大学・デザイナー・公的機関等の多くの手助けがあった事は言うまでもありません。しかし、周囲の協力を可能にさせているのは、この社長の商品にかける「已むに已まれぬ想い」がそうさせているのです。また、開発者の手から他の人に商品が移った時、その商品に新たな魅力が加わり、売り上げも飛躍的に伸びる事があります。トミーの例で言えば、建材の商品開発にあたって、前任者は特定分野にこだわって加工完成品での商品化を目指しました。しかし、売り上げは一向に伸びません。年間で数百万円に留まっていた。後任のトミーは色々分析した結果、建材を加工完成品より現場施工材として商品化する事に方向転換しました。

これが市場ニーズにフィットし、大いに受け入れられ、年商4億円の新商品にまで成長しました。この時の心情は、何としてもこの商品を軌道に乗せようとする「已むに已まれぬ想い」です。これが新商品に新たな魅力を加え、売上の急上昇に繋がったと思います。

荒川区のMACC会員企業の多くは部品製造や加工業が多く、完成品メーカーが少ない傾向にあり、業者

向け事業いわゆるBtoBの形態をとっています。

しかしながら、得意な技術や強みのある部品を活用して、一般消費者向けの商品開発を行い成功しているモノづくり企業も少数ですが存在します。そして、それらの企業に共通している事は「已むに已まれぬ想い」を持った経営者が必ずいる事です。新商品開発の成功は、「已むに已まれぬ想い」を持った社長が一人でも多くいる必要があります。

ところで、世界の革新的大企業の条件の中に、「常に危機感を忘れない」とありました。危機感を感じていると言っても、ただ失敗に恐れを抱き、何もしない事とは違います。トヨタは創業時から世界最強のGMに飲み込まれないように危機感をもち、KAIZENやトヨタ生産方式等工夫して多くの強みを生み出し、最大の仮想ライバルGMをとうとう追い抜いてしまいました。それでもトヨタの危機感の醸成は続き、さらに新たなライバルを想定して現在も走り続けています。新しいスローガンは、なんと「トヨタの敵はトヨタである。」と自らの慢心を戒めています。そのトヨタでさえ、大きな危機は容赦なく襲ってきます。昨年の米国におけるリコール問題。幸い捏造(ねつぞう)であったと一件落着をみせましたが、いつ次の危機が来るかは予断を許さないのです。しかし、トヨタのように危機から逃げることなく、現状に甘んずることなく果敢に挑戦しつづける風土を醸成することが最大の危機に対する防波堤と言えます。決して、危機を恐れて自己革新を怠っては、新商品開発は成功しません。

このように危機感を持ち、挑戦する社長が荒川区に多く存在することがMACCの新商品開発の成功の肝であることを信じて今回は筆をおきます。

< 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/