

荒川区が推進する『MACC(マック)プロジェクト』は、区の特徴である多彩な産業集積や地域資源を活かした、企業間の顔の見えるネットワーク形成をすることにより、区全体の産業振興(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「第35回荒川区産業展」「荒川区製造業実態調査」「事例から見る『経営革新計画承認』(株)タカハシ)」「産業創出シンポジウム(ビジネスプランコンテスト)」「分科会活動状況」についてご報告します。

## 「第35回荒川区産業展」でアピール MACCプロジェクトと会員企業が出展

3月8、9日に開催された「第35回荒川区産業展」に、MACCプロジェクトの会員企業が13社(1金融機関を含む)出展し、来場した1万4000人余に、各企業自慢の特色を示す製品やサービスを積極的にアピールしました。

会場では、看板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が行われました。また、今回、初の試みとして実施した“出展者プレゼンテーション”では、志幸技研工業(株)が目玉製品の「～電力量でわかる～ネットミル見守りサービス」について、(株)日興エポナイト製造所が「エポナイトの原料や製品」について楽しいクイズ形式でアピールしました。



産業経済部ブースでの企業相談

### 第35回荒川区産業展に出展したMACC会員

企業ブースに出展したMACC会員企業13社(1金融機関を含む)は下記表の通りです。

企業名	住所	出展内容
石川金網(株)	荒川5-2-6(03-3807-9761)	工業用金網製品、金網加工品、フィルター等の紹介
(有)井上製作所	西尾久7-26-9(03-3893-8827)	定規、フォトスタンドの販売
(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・ティーループ事業部	南千住6-18-3(03-3802-8073)	立体音が楽しめるスピーカーの展示販売
志幸技研工業(株)	西尾久5-7-12(03-3894-2621)	電気の使用量で安否確認「見守りサービス」の紹介
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、事業PR
壮光舎印刷(株)	東日暮里6-20-9(03-3802-4545)	印刷技術の紹介と販促品等の展示販売
大東工業(株)	西尾久7-52-1(03-3893-4551)	耐熱シールレスギヤポンプ等の紹介
(有)武井工業所	荒川3-31-3(03-3801-0290)	ペット飼養の紹介、介護補助具(手すり)の紹介
(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)日興エポナイト製造所	荒川1-38-6(03-3891-5258)	「魚釣り」ゲームとエポナイト製万年筆の販売
(株)増野製作所	荒川2-1-5(03-3891-3111)	粉碎機のパネル展示
(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

# 荒川区製造業実態調査を実施しました！

荒川区では、「モノづくりの街 荒川」として街形成に中心的な役割を担ってきた製造業の、経営状態や環境・区への要望等を調査し、今後の産業振興施策の策定・実施に活用するため「荒川区製造業実態調査」を実施しました。この調査を通じて、これまで区が推進してきたMACCプロジェクト(Monozukuri Arakawa City Cluster)を中心とする区の各種支援策の有効性が明らかになりました。

今回はその一部、MACC会員企業と調査対象企業全体との比較をご報告致します。今回掲載以外の調査結果につきましては「荒川区ホームページ」(<http://www.city.arakawa.tokyo.jp/index.html>)に掲載していますので、ご覧ください。MACCプロジェクトでは、今後も参加企業を積極的に増やし、区内産業のフロントランナーとなる企業を支援・育成していきます。

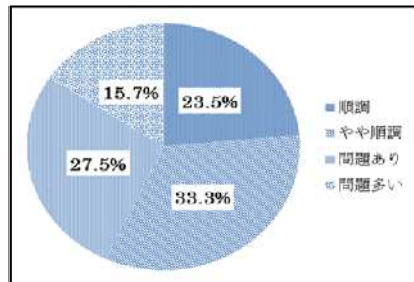
## 【調査概要】

- ・対象：区が有する企業データベースを基にした区内製造業 約1900社
- ・調査期間：平成25年6月23日～9月30日

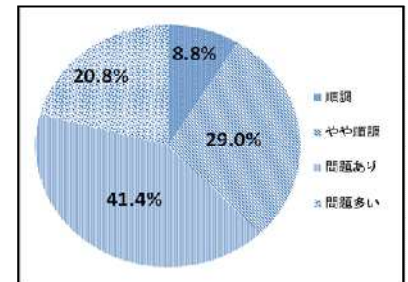
## 【事業の現状】

企業全体では「順調・やや順調」が約38%に対して、MACC会員企業では約57%であり、高い数値を示しています。

### MACC会員企業



### 企業全体



## 【顧客（取引企業）数】

調査企業全体として、10社以下の企業との取引を行っている割合が約5割に対して、MACC会員企業は、10社以上の顧客と取引を行っている割合が約9割あり、多くの企業との取引を行うことで経営の安定化が図られています。

### MACC会員企業

選択肢	回答数	構成比
1社	0	0.0%
2～4社	2	3.9%
5～9社	4	7.8%
10～19社	6	11.8%
20～29社	4	7.8%
30社以上	35	68.6%
合計	51	100.0%

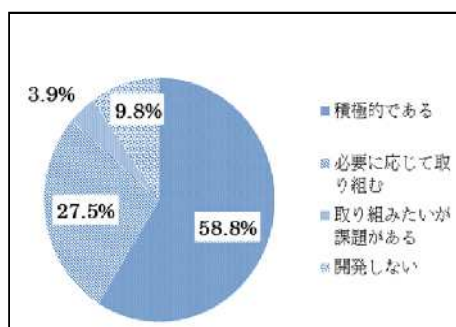
### 企業全体

選択肢	回答数	構成比
1社	144	9.4%
2～4社	341	22.3%
5～9社	293	19.2%
10～19社	249	16.3%
20～29社	121	7.9%
30社以上	380	24.9%
合計	1528	100.0%

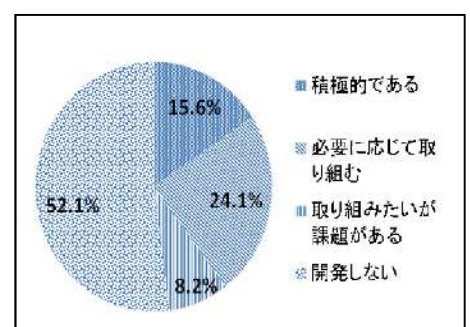
## 【新製品・技術開発 取り込み意欲】

調査企業全体として、新製品・技術開発について開発しないが5割を超えているのに対して、MACC会員企業は、開発に取組む（積極的・必要に応じて）が8割を大きく超える非常に高い状況です。

### MACC会員企業



### 企業全体



# 事例から見る「経営革新計画」承認 (株式会社タカハシ)

MACCプロジェクトが支援する「経営革新計画」とは、どのようなものか？メリットは何か？そして、どのようにしたら承認されるのか？などを本年度に「経営革新計画」が承認された、(株)タカハシ(荒川区東日暮里6-3-5 代表取締役 高橋弘明氏)の事例をもとに、わかりやすく解説します。

MACCプロジェクトでは区内企業の経営革新計画承認を支援しています。経営革新計画は都道府県知事が承認するもので、経営革新計画が承認されると次のような支援策を利用できるメリットがあります(経済産業省関東経済産業局ホームページより抜粋)。

1. 政府系金融機関による低利融資制度
2. 信用保証の特例
3. 課税の特例(設備投資減税)
4. 特許料などの減免措置
5. 中小企業総合展
6. 販路開拓コーディネート事業

これらのメリットとは別に経営革新計画を作成することにより大きく2つの効果があるということを認識していただきたいと思います。

まずは会社の経営方針を明確にできるメリットがあります。経営者が経営方針や戦略を練るのは当たり前なのですが、多くの場合、頭の中でいろいろと考えられているだけではないでしょうか？計画を作成する過程で頭の中で考えていることを明文化することによって経営方針がより明確になります。

もう一つは経営革新計画を作成する過程で将来的に解決しなければならない経営課題を認識して必要な打つ手を検討することができます。例えば、革新に向けた技術開発課題に必要な補助金などの申請時にも経営革新の計画に従って比較的スムーズに申請ができます。

今回は多くのMACC企業にも是非チャレンジしていただきたいと思い、25年度に計画承認された“株式会社タカハシ”のチャレンジの過程をご紹介します。

(MACCコーディネーター) こんにちは。MACCコーディネーターです。

(高橋社長) ああ、こんにちは。お世話になってます。

(MACCコーディネーター) 今日「経営革新計画」のご案内でお邪魔しました。

(高橋社長) 経営革新計画ですか？そういえば以前荒川区の経営塾で講習会に参加しましたね。なかなか具体的な計画を立てられずそのままになっています。

(MACCコーディネーター) それは残念ですね。よろしければ計画を立案する時に、どんなところが難しかったのか、お聞きかせ願えますか？

(高橋社長) そうですね。ウチのような部品の製造会社は革新的な製品も開発できませんし、新製品の市場性を予測することが難しいですからね。

(MACCコーディネーター) 社長！経営革新計画って、なにも革新的な新製品だけが対象ではないのですよ！もちろん製品も大切ですけど、何より、会社が新事業活動に取り組んで経営目標を設定して経営の向上を目指すものですよ。たとえば、新たなサービスの提供や生産方式の導入も対象なのですよ。

(高橋社長) えーそうなのですか。それでは以前から気になっていた生産方式をあらたな手法で再構築するのも対象になるのですか？

(MACCコーディネーター) もちろんですよ！早速計画づくりの第一歩として申請書を書いてみましょう。東京都のホームページで申請書や記入例がダウンロードできますから、ぜひチャレンジしてください。

(高橋社長) ウチのような会社で承認されれば、他の区内企業の励みになると思いますので頑張ってみます。

一週間後のある日、高橋社長から連絡がありました。

(高橋社長) 経営革新計画の申請書を書いてみました。メールで送るので見てもらいたいんですが。



(MACCコーディネーター) もちろん喜んでお手伝いします。あ、今来ました。確認しましょう。

(高橋社長) よろしくお願ひします。

(MACCコーディネーター) よくここまで書けましたね。革新する項目が多いような気がしますね。狙いどころを少し整理してみた方が良いでしょう。それから図表を使うとわかりやすくなりますよ。

(高橋社長) そうですね、ちょっと欲張りすぎましたか?(笑) 書き直してみます。

さらに一週間後、高橋社長が書き直した申請書を確認したコーディネーターは東京都中小企業振興公社の支援窓口を紹介しました。

(MACCコーディネーター) 高橋さん、申請書作成お疲れ様でした。さっそく中小企業振興公社の窓口にご相談に行ってください。

(高橋社長) え、このまま提出しようと思ったのですが・・・。

(MACCコーディネーター) 中小企業振興公社では経営革新計画の相談を受けていただけますよ。内容を確認していただいた方がいいと思います。窓口をご紹介しますので是非お尋ねください。

(高橋社長) そうですか。わかりました。相談してみます。

中小企業振興公社の相談に行った高橋社長はそこで貴重なアドバイスを心得て申請書を修正し無事提出することができ1か月後、めでたく承認の連絡が来たそうです。

後日高橋社長は「自分の会社の経営を再考する良い機会になりました」と語っておられます。

経営革新計画というと、どうも敷居が高い感じがしておられる方もいらっしゃると思いますが、荒川区も中小企業振興公社も親身になってご支援いたします。

ぜひ挑戦して頂ければと考えております。

詳細はMACCコーディネーターや荒川区産業経済部までご連絡なくお気軽にお問い合わせください。



## 高度特定分野専門家派遣事業

荒川区では、区内中小企業が抱える様々な課題を迅速に解決するため、税理士・弁護士・中小企業診断士等各分野の専門家を無料で派遣しています。

その他生産管理、知的財産権、省エネ、工業デザイン等、高度な知識を必要とした様々な問題解決にもご利用いただけます。“専門家に相談したいが、いきなり相談に行くのは敷居が高い”と迷っている方、まずはご相談ください。

### 支援対象者

- ・中小企業基本法第2条第1項に規定する中小企業者で区内に本社を有する者
- ・区内に本社を有する中小企業者で構成される団体

### 相談分野

生産技術、技術開発、企業会計、税務、事業継承、知的財産権、省エネ、IT関連、デザイン、マーケティング、労務管理、国際ビジネス

### 利用者負担

無料 但し、専門家の派遣先が遠隔地の場合、専門家が派遣先までに要した実費相当の交通費を依頼した企業に負担していただきます。

### 派遣回数

1企業または1団体につき、同一年度内に10時間まで

### 申請方法

専門家の派遣の前に、区職員がお話を伺いますので、経営支援課 産業活性化係(03-3802-4683)までご連絡ください。

# 第1回ビジネスプランコンテスト 産業創出シンポジウム ～事業を生み出し産業を育てる～

平成25年度に区が初めて創設した「荒川区ビジネスプランコンテスト」の受賞プランが決定し、2月18日(火)にサンパール荒川で受賞式を行いました。あわせて、『産業創出シンポジウム～事業を生み出し産業を育てる～』を実施し、新事業や創業を生み出すために必要な仕組みづくりについての基調講演とパネルディスカッションが開催されました。

3件が奨励賞を受賞

【受賞式】

「荒川ビジネスプランコンテスト」は、地域課題の解決につながる新事業の創出や創業を図る目的で創設された事業です。



受賞者3名と西川区長

第1回となる平成25年度は、応募15件の中から、3件が奨励賞を受賞しました。受賞式では、西川太一郎荒川区長から賞状と賞金目録が贈られました。受賞したビジネスプランの概要は以下の通りです。

受賞したビジネスプラン	提案者
地震予知/津波予知情報をもとにした地域減災事業	犬伏裕之氏 (ITS犬伏技術士事務所代表、東京都府中市)
3Dプリンティング業務フローのボトルネック解消のための「3D造形サポートサービス」およびオリジナルシルバークセサリーの製作販売	西村大志氏 (有限会社ゴファン・ピクチャーズ代表取締役、荒川区南千住)
持ち歩き可能な、うつぶせ寝専用オーダーメイド「フェイスピロー」製造販売ビジネス	野辺善仁氏 (株式会社大洋技研専務取締役、荒川区南千住)

【基調講演】

荒川区ビジネスプランコンテストの審査委員でもある、坂本桂一氏(株式会社フロイデ会長兼シニアパートナー、山形大学客員教授)



講演する坂本氏

が、「事業を生み出すために必要なのは何か?」と題して、基調講演を行いました。

坂本氏は、世界のIT産業をけん引した米国のマイ

クロソフトの創業者であるビル・ゲイツ氏や、アップルのスティーブ・ジョブズ氏らの事業創造の経緯を踏まえて、事業を生み出すのに必要なのは、「資金やコネ、経験ではない。自分で考え、行動を起こすことこそリソース(資源)だ」と力説しました。

また、新たな事業プランを立てるときは、「あす・あさつての变革を考えることにとどまらず、その先の未来の姿を想像し、斬新な発想で絵を描いてほしい」と話し、新たな事業をプランニングしてから、その実現に取り組むなかで、「チャレンジして成功するかどうかは、スレッシュホールド(しきい値=境界線)を超えるか否かにある。努力が報われるか、失敗するか。その差はごくわずか。戦略をよくフォーカスして取り組む必要がある」とアドバイスしました。

【パネルディスカッション】

引き続いて、「事業を生み出す仕組みとは?」をテーマに、パネルディスカッションが交わされました。

パネリストの長嶋繁氏(関東経済産業局地域経済部新規事業課長)は、「事業承継を断念する中小企業が多く、最近の開業率も4.6%と米英の半分以下という低水準。こうした状況を放置して置くわけにはいかない。伸びる企業を支援するとともに、開業を促す施策をきめ細かく実施している。起業応援制度もその一環。積極的に活用してほしい」とアピールしました。

辻野晃一郎氏(アレックス株式会社代表取締役社長兼CEO)は、「経営を取り巻く環境は激しく変化しているが、企業の新陳代謝が遅い。過去10年の変化より今後10年の変化はすさまじいものが予測される。仕事の仕方も大きく変わるので、新たな経済モデルやプラットフォームを設定して、世界に出ていく事業展開が欠かせない」と指摘しました。

パネリストとしても参加した坂本桂一氏は「チャ

レンジにはリスクもある。人は失敗することで洗練されるので、減点主義ではなく、チャレンジする人を育てる企業文化や仕組みをつくるのが大切」と付け加えました。

コーディネーターを務めた志村勉氏（山形大学工学部教授・荒川サテライト長）は、「事業を生み出すには個人の能力開発をはじめ、企業の体制づくり、行政の応援が一体となった仕組みが必要」としたうえで、「時代の変化に対応して、考え方や組織体

制、行政施策を未来志向にリセットして、横断的に、あるいは地域ぐるみで新事業・新産業を創出する取り組みを展開しよう」と呼びかけました。



（左から）コーディネーターの志村氏  
パネリストの辻野氏、坂本氏、長嶋氏

## 第2あすめし会活動報告 大相談会(1月・2月定例会)

1月定例会は、平成26年1月23日(木) 17:00～19:00に産業経済部4階研修室Aで行なわれました。

出席者は8名(内オブザーバーが2名)。今回は暫くぶりの指定図書による読後ディスカッションです。

ファシリテーターはトミー塾長（豊泉シニアコーディネータ）が自ら務めました。

参加者には指定図書「ピンで生きなさい。」(久米信行氏著)の読後アンケートを事前に提出していただいたのディスカッションです。

### 久米氏略歴

イマジニアで株式ゲーム、日興証券で相続診断システムを開発後、墨田区のTシャツメーカーの三代目となる。T-GALAXY.comで日経インターネットアワード・IT経営百選受賞。日本でこそ創りえる久米繊維謹製Tシャツを世に問う。AllAbout Tシャツガイド。明治大学商学部講師。東京商工会議所IT分科会長、墨田ブランドアップ推進会議委員。連載は日経パソコン・日経ベンチャー等多数。著書に「メール道」「ブログ道」(NTT出版)多数。

会では読後アンケートを基に参加者全員でディスカッションを通じて後継経営者のあり方を、「親子関係、業績向上、人脈、経営哲学、趣味と多くの事が本音を語りながら」探っていました。また、世代を超えたアドバイザーからの意見には会員から感謝の言葉が相次ぎました。



2月定例会は、平成26年2月20日(木)17:00～19:00に産業経済部4階研修室で行われました。

出席者は6名(内オブザーバー1名)。今

回は親密なネットワーク構築形成のために各自20分の近況報告を行い、会員の新たな未知の情報に一同驚愕するなど、盛り上がるものとなりました。

メインテーマは「我が社の将来をどう描くか」というもので、トミー塾長より将来を描くために必要な視点、フレームワークとして

社長の4つの眼

ジョハリの窓( )

ベンチマーク

SWOT分析とクロスSWOT分析

の活用法について講義がありました。

最後に塾長から「理論の定着には実践が必要」とのアドバイスがあり、次回のニアス会3月定例会で今日の教えを踏まえ「15年後の我が社の姿」としてパワーポイントを使用したプレゼンテーションを行うことが決定されました。プレゼンテーションの経験がない後継者も多く、不安の声も聞こえる一方、やる気満々の会員も見られました。

### ジョハリの窓 (Johari window)

自分をどのように公開ないし隠蔽するかという、コミュニケーションにおける自己の公開とコミュニケーションの円滑な進め方を考えるために提案されたモデル。

(Wikipediaより抜粋)

# 連載～その10～ 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、わかりやすく連載して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

## “ 中小企業の産学連携活用法(その2) ”

今回は産学連携で企業ニーズと大学シーズなどのマッチングをするのが難しい、ということを書きました。今回はマッチングをする際の道具として有効に使える表をご紹介します。先日首都大学東京の日野キャンパスで行われたフォーラムで、産学公連携センターの中西統括コーディネーター様から「交点」探し表(図表 )の活用を紹介して頂きました。

図表 : 産学公連携に不可欠な「交点」探し

企業の事業領域		商品・事業			
		ボイラー	ガス給湯器	石油給湯器	電気温水器
大学の研究の切り口		業務用	戸建マンション	寒冷地戸建	オフィスビル用
要素技術	熱源(電気・ガス・石油)		やや強い		
	熱交換・ヒートポンプ		普通		
	流体力学・ポンプ・配管		弱い		
	センサー・制御システム		普通		
	安全設計		普通		
	保守メンテナンス		普通		
	デザイン・リモコン操作性		普通		
素材・材料(耐腐食)		強い			

この表は企業内で事業を行う際に必要な技術を掘り下げて考える事ができ、技術視点で課題を整理することができるスグレモノですので是非活用しましょう。

では簡単に説明します。左表の右上段の商品・事業にはある企業で製造されている

商品・事業が四つほど書かれています。縦には「要素技術」とありますが、これは商品を作るために必要な技術が書かれています。この「要素技術」を自社内で確認しておくことが大学などの機関で研究されているテーマとのマッチングに役立ちます。図中の「企業の技術レベル」と書いてある部分をご覧ください。これは自社内の要素技術が同業他社などに比べて、高いのか低いのか(強み・弱み)を表しています。

例に挙がっている「ガス給湯器」を見てみると、ガス給湯器を作るために必要な技術領域すなわち要素技術が書かれています。熱源や熱交換技術・ヒートポンプ・流体力学やセンサー制御などが並んでいますね。要素技術が明確になれば自社の技術能力が高い(強い)のか低い(弱い)のかを把握することが出来ますし、この部分が大学研究の切り口になるので、「強みを活かす」または「弱みを克服する」にはどの要素技術の領域を研究している先生に支援を仰ぐのが明確になってきますね。

モノづくり企業において自社の技術の“たな卸し”をすることは経営を革新していく意味においても重要なことだと思いますので、是非技術的な目で自社の強み弱みを把握しましょう。要素技術の抽出など、相談があればいつでも遠慮なくご連絡ください。

# MACCコーディネーター TOMMYの部屋 VOL.27



## 「荒川涙と桜物語」



MACCシニアコーディネーター 豊泉光男

平成26年の月暦をめくると替わって3月になった。

季節は廻ってポカポカの春になっていると思いきや、さに非ず。東京ではつい先月、積雪注意報が出て、猛烈な寒波で数十年ぶりの吹雪状態となった。

でも幸い今日は陽差しが暖かく、お日様も優しいオーラをここ荒川にも送っている。それでも道路の歩道の脇にはまだ除雪した残雪が、道行く人に大きな存在感を与えている。

今日トミーは、企業訪問だ。訪問するC社はモノづくり企業で区内では中堅規模で、JRの駅から徒歩7分。線路の向こうの3階建てのビルが本社と工場、外付けの狭い階段を上がると事務所がある。

「こんにちは！先日のお話の続きにまいりました。」と忙しく立ち振る舞うC社社長に声をかけた。

「あー。豊泉さん待ってました。まあまあ、お掛け下さい。外は寒いでしょ。まずはお茶でもどうぞ。」技術肌のC社長に入れてもらったことのないお茶に感慨も一塩だ。

「社長、先日の高度専門家の返事が来ました。特許は出せそうですよ。」と弾む声で言った。

「おーそれは嬉しいですね。長年の夢がないそうです。実は豊泉さん今だから……。」と社長はちょっと声を詰まらせた。

「この新商品には2つの大きな想いがあるんです。だから絶対失敗できないのです。一つは、前の新商品が大企業に漁夫の利にされてしまったことです。ですから、ぜひ今度は我社の新商品としてデビューさせたいんです。特許が取れる事は何より嬉しいです。」

二つ目にはこの新商品で社長としての花道を飾りたいんです。事業継承は以前からずっと考えていたんですが問題がありましてね。

一つは儲かる新商品の開発がなかなかできなかったことです。

そして、もう一つは後継者のことなんです。中小企業の社長を務めるには、厳しい環境に立ち向かっていく熱い想



いが絶対必要なんですが、うちの後継者にはそれが不足していたんです。でも、ニアス会に入って、色々提案したり、積極的に行動するようになりました。これなら、事業承継も大丈夫だと思います。新製品が立ち上がって業績が向上する時が私の引退のときです。ですから、この新商品と後継者のことをぜひよろしく願いいたします。」C社長の熱い喜びのまなざしにトミーも圧倒された。

そして、別れ際に「最悪期はM&Aも真剣に検討していました。」とボソッとつぶやいた。

トミーも分厚いコートを身にまとい、暖かく明るい希望でいっぱいになってC社を後にした。吹きすさむ冷たい風のせい、それとも花粉症のせい、判然としないが瞼が潤んで仕方がなかった。

荒川区に来て企業支援の7年がたった。新事業開発は遠回りしても人材育成が絶対に必要と「あすめし会」「第2あすめし会(ニアス会)」を立ち上げたが、成果の手ごたえにはまだまだ満足できるものではない。しかし今日、確かな手ごたえを感じた。

トミーの頭の中にはピンク色の河津桜が満開であった。後継者が意欲的になったお蔭でC社は救われた。荒川区のモノづくり企業をまた1社守ることができた。何ともコーディネータ冥利につきる。明るい朝の来ない夕闇はない。降りやまぬ雨もない。「ともに手をとりあって！頑張ってくださいませ！」

と言うところで、荒川区の皆様のご健勝とご多幸を祈りつつ筆を置きます。



### < 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/