

MACC^{マック}通信

Monozukuri Arakawa City Cluster

第33号

2015年6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生かした、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、「初任行政研修」、「医工連携展示商談会」、「第2あすめし会活動報告」、「城東職業能力開発センター視察」、「MACC発新商品紹介」、「補助金紹介(ICT販売力強化補助金)」等について掲載します。

キャリア国家公務員の新人研修(初任行政研修) MACC会員企業12社の現場を訪問

今春採用の国家公務員の新人研修「平成27年度初任行政研修」の一環として、6月9日(火)、荒川区と板橋区で「中小企業の現場を知る」ための企業訪問が実施されました。当日は、内閣府や総務・農林水産・経済産業省など15の府省に配属が決まっている研修生123人が参加し、午前中の全体集会のあと、午後は9班に分かれて、荒川区のMACC会員企業12社、板橋区内企業6社を訪れ、モノづくり企業の経営者らと熱心な研修交流が行われました。

3年連続で荒川区内のモノづくり現場を学ぶ

「初任行政研修」は、新規採用された国家公務員のうち、将来、各府省で政策の企画立案に携わると想定される職員を対象に、人事院公務員研修所が毎年実施しているものです。この研修では、「現場を知ることの重要性を学んで、当面する諸課題について認識を深め、行政の役割・あり方を考える」ことを目的に、中小企業の訪問が織り込まれています。荒川区内の企業訪問は一昨年からは始まり、今年で3回目を迎えます。

「現場を見て、行政に生かして」と異口同音

ホテルラングウッドで開かれた全体集会では、東京23区の区長会の会長でもある西川太一 荒川区長が「行政には国政、都政、区政それぞれの役割があり、国は国民の幸せを追求するのが責務。上から目線ではなく、地域社会の実情を直視し、産業を支えている中小企業の生の声を聞いて実務能力を高め、展望を開くことに力を尽くしてほしい」と激励しました。

板橋区の坂本健区長も「地域や



西川荒川区長



坂本板橋区長

産業との連携を重視し、相互に尊敬し合う関係を発展させたいと考えている。国家公務員として区市町村に目を配り、現場感覚を持って行政に当たってほしい」とあいさつしました。

区内産業の活性化策をアピール

続く基調講演では、荒川区と板橋区の特徴的な産業振興施策が示されました。荒川区は、MACCプロジェクトの取り組みについて、豊泉光男シニアコーディネータが「区内企業を元気にするフロントランナーの育成、新製品・新事業の創出、顔の見えるネットワークの形成を着々と前進させ、産業振興の効果が広がっている段階」として、事例を挙げながらレポートしました。

板橋区からは「中小企業を救う板橋モデル」と題して、中嶋修・板橋区立企業活性化センター長が「中小企業の30%は経営不振といわれるが、これら企業の90%は改善策を施せば経営安定が可能。困っている企業の相談に乗り、適切な支援を実施する“板橋モデル”を全国に広めたい」とアピールし、中小企業を元気にする有効な施策として国



との連携を提案していました。

ガンバル中小企業のモデル

企業の現場訪問は、研修生123人を9班に分け、各班それぞれが2社ずつ訪問し、工場見学と経営者や技術者との意見交流が行われました。

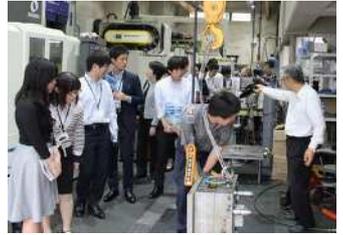
金網・パンチングメタルメーカーの石川金網(株)では、下請けではない独自の技術を磨き、芸術作品のように精密に加工された金網製品を、食品・医薬品・自動車・化学など幅広い分野に供給している実情を説明し、NHKで放送された最新の開発製品「デザイン金網」も披露。工場見学の中では製造ノウハウを生かした独自の治具・装置を多用し、生産効率を上げている点も紹介していました。



石川幸男代表取締役は、「当社は社歴93年を刻む業界のパイオニア。製品にはサイクルがあるので、技術革新をしなければ、生き残れない。しかし、中小企業が時代を先取りして技術開発することには限界がある。それだけに、公的な支援は欠かせない。」と技術力向上につながる中小企業支援の重要性を訴えていました。

金型メーカーの松田金型工業(株)では、「金型とは

何か？」を映像化したPRビデオを観たうえで、「他社にない金型」の例として、2つ以上の部品を一体化して成形品を作り出すメカトロ金型や3次元CAD/CAM（コンピュータ設計・生産）を駆使した精巧な金型の技術などを紹介し、職人がつくる金型生産の現場を案内しました。



松田正雄会長は、「金型産業は国際競争の時代に突入し、国内での仕事量も大きく減少した。中小業者はニッチ分野で活路を開いている現況。モノづくりに不可欠な金型産業を元気にさせるには、製造業の海外流失を食い止め、国内産業を活性化することが急務」と産業振興に関する国の後押しを力説していました。

「百聞は一見にしかず」の反応

研修生からは、「金網といえば、魚を焼くか虫除け網戸のイメージだったが、超精密な製品で技術の高さに感心した」「金型はカタチのあるものを製作する基本的道具であり、先進技術で成り立っている」などの感想があり、「町工場の中に、日本の産業を支える技術、パワーが貯えられている」と受け止めて、「中小企業育成の重要性を再認識した」との声が多く返ってきました。

訪問先MACC会員企業一覧

(ご協力ありがとうございました。)(50音順)

企業名	住所	企業名	住所
石川金網(株)	荒川5-2-6	(有)中央パフ製作所	町屋1-26-5
精電舎電子工業(株)	西日暮里2-2-17	(株)東京ベル製作所	西尾久4-8-4
壮光舎印刷(株)	東日暮里6-20-9	(株)トミナガ	東日暮里3-1-12
大東工業(株)	西尾久7-52-1	(株)日興エポナイト製造所	荒川1-38-6
太陽興業(株)	西日暮里6-63-4	松田金型工業(株)	西尾久5-19-1
(株)タカハシ	東日暮里6-3-5	(株)マツダ自転車工場	東尾久1-2-4

「医工連携展示商談会」に 荒川・板橋・北3区の企業が出展

荒川・板橋・北3区のモノづくり企業と文京区内に集積する医療機器製販企業のマッチングを促進する目的で、「医工連携展示商談会～板橋区・北区・荒川区in本郷～」が6月12日に文京区本郷の医科器械会館で開催されました。医療産業の地域振興を図る異例の専門イベントで、当日は3区から医療分野の事業展開に積極的な企業21社が出展して、自社の得意技術をアピールし、共同開発や製造・販売での連携、パートナーシップ構築の機会を広げました。

ビジネスチャンスを広げる機会

この「医工連携展示商談会」は、公益財団法人板橋区産業振興公社が主催し、荒川区、北区、文京区と、約330社の会員を擁する商工組合日本医療機器協会が共催しました。主催者は挨拶で、「医療産業はすそ野の広い産業なので、中小企業が活躍できる場は無限。文京区本郷は医療機器関連企業が集積しており、身近な地域性と技術で役に立つはず。近隣の企業が連携を促進し、ビジネスチャンスを広げよう」と呼びかけ、出展者と来場者の交流を盛り立てていました。

出展企業21社の内訳は、板橋区12社、北区5社、荒川区4社。いずれも製造業で、その多くがすでに医療分野で事業展開をしていたり、技術や製品が医療関連で利用されている企業が目立ちました。

出展は、パネル展示と製品サンプルによる企業紹介が中心でしたが、各社とも経営トップ自らが説明役となって来場者にアピールし、それぞれが共通して「今後、本格的に医療分野を拡大する」意向を示していました。



また出展企業と医療機器製販業の個別商談会も行われ、受発注に繋がる「実」の成果が多く生まれました。

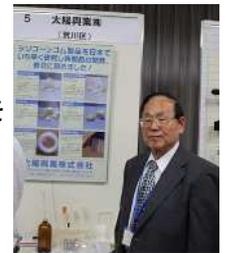
区内企業は4社が出展

石川金網(株)(荒川5丁目)は、耐熱・耐薬品性金網、電磁波シールド金網、フィルター、バスケットなどを出展。



精電舎電子工業(株)(西日暮里2丁目)は、バルーンカテーテル溶着機、カテーテルチューブ溶着機、医療用プラスチック溶着機などを出展。

太陽興業(株)(西日暮里6丁目)は、医療理化学系シリコンゴム製品を出展。



(株)長谷川ジャバラ(東日暮里1丁目)は、CTスキャンの寝台用ジャバラ、造影剤注入用ジャバラ、歯科医用の診察台昇降カバーを出展。

第2あすめし会活動報告 (3月-4月定例会)

第2あすめし会(ニアス)3月例会報告

平成27年3月20日(金)17:00~19:00、セントラル荒川ビル4階研修室において「社長学の第3講『“企業戦略”を学ぶ』」をテーマに開催されました。

前段にトミー塾長から企業戦略についての解説がありました。企業戦略は会社の生き残り戦略であり、成長戦略とも言われています。長期・広域の目標達成、つまり不確定な未来に対する社長の明確なコミットメントです。また、魚の目(世の中の流れを敏感に感じとること)の重要性の解説もありました。

そして、後段では、
企業戦略とドメイン
多角化戦略
事業再構築



の講義と演習が行われました。

第2あすめし会(ニアス)4月例会報告

平成27年4月17日(金)17:00~19:00、セントラル

荒川ビル4階研修室において「社長学の第4講『“競争戦略”を学ぶ』」をテーマに開催されました。

前段にトミー塾長から競争戦略についての解説がありました。競争戦略は会社の勝ち方です。業界で勝ち残っていくこと、そして全体を俯瞰(ふかん)する鳥の目(高いところから全体像を把握すること)が重要です。

そして後段で、競争戦略の
業界構造分析
競争優位の戦略
の講義と演習が行われました。

「第2あすめし会」では、随時会員を募集しています。自社の新製品・新事業開発に意欲のある若手後継者の方をお待ちしております。ご質問・入会のご希望は、MACCプロジェクト事務局 シニアコーディネータ 豊泉まで。まずはお電話をお願い致します。(03-3802-4683)

様相を一新した「城東職業能力開発センター」を見学

平成27年4月に江東区亀戸から移転するとともに、旧足立校を統合して様相を一新した東京都立城東職業能力開発センター（足立区綾瀬5-6-1）の見学会が、5月13日(水)に行われました。5階建て、延べ床面積約1万3000㎡の大型施設には、充実した設備と多様な訓練プログラムが整備され、城東地域（台東・墨田・江東・荒川・足立・葛飾・江戸川）の人材育成・確保の拠点として公共職業訓練と企業支援が本格的に動き始めています。

～就職支援(技術・技能のスキルアップ)と
企業支援(従業員のキャリアアップ)～

整備された新施設



介護福祉用具科の実習室



ジョブセレクト科
(わかもの人財養成科)実習室



住宅内外装仕上科の実習室

中小企業の人材育成を支援する拠点

公共職業訓練では、求職者・離職者向けにものづくり及び施設設備系を中心とした13の訓練科目が設けられ、業界が求



多くの科目に若者が目立つ！

める技術・技能に対応した訓練を実施して、求職者の就職を目指すとともに、短期的な能力向上訓練も実施しています。

企業支援では、地域の中小企業・団体の人材育成・確保を目的とした従業員の職業能力開発訓練を支援しており、企業との相談・情報共有・連携を進めています。

注目される「人材育成プラザ」

「人材育成プラザ」とは、中小企業や事業主団体等が社員教育や技術研修、パソコン研修などを行う際に、教室・実習室・パソコン室を無料で利用できる施設です。



人気施設のひとつ、パソコン室

この施設は業界団体等が行う技能検定の試験会場としても利用できます。

【問合せ】東京都立城東職業能力開発センター

TEL (3605)6140 FAX (3605)6124

MACCプロジェクト発 新製品紹介！！

このコーナーでは、新たにMACCプロジェクト発新製品に認定された製品をご紹介します。また、その製品に対する経営者の想いを伺ってみました。

風鈴(消音機能付き) (株式会社 東京ベル製作所)

【製品紹介】



すでにMACC発新製品に認定されている「熊よけベル」の発想をベースに「風鈴」にワンタッチで消音するメカニズムを内蔵した製品です。普段は風情のある風鈴の音ですが、「時には無音にしたい」等の要望を取り入れ、“短冊”を下に引くことによって、消音・発音の切り替えが可能となっています。主に強風時や深夜に有効です。風鈴には欠かせないアイテム“短冊”をスイッチに使うことにより風流感を醸し出しています。また、音響体は真鍮鑄物製で、高音で余韻の長い涼しげな音色を実現するとともに、モダンな外観デザインにより高級感漂う製品となっています。第9回TASKものづくり大賞奨励賞を受賞した製品です。

【市村社長より】 最近では心を和ませるはずの風鈴の音が、生活騒音としてトラブルの元になることもあるそうです。弊社製品をご利用いただいているお客様からは、ご近所トラブルの心配もなく、安心して使えるという声をいただいています。

【株式会社 東京ベル製作所】

所在地：荒川区西尾久4-8-4 TEL：03-3893-4751 ホームページ <http://www.tokyobell.co.jp/>
ネット通販(楽天・Amazon等)を中心に販売されています。

小規模事業者経営力強化支援事業補助金(荒川区)のご紹介

区内小規模事業者を設備投資の面からサポートする補助金が昨年度から始まっています。

これまでに多くの補助金申請があり、区内企業の設備投資を後押ししてきました。

さらに今年度は「女性活躍整備補助」「ICT販売力強化補助」「集客力向上補助」の3つのメニューが加わり、より充実した支援体制となっています。

今回は新たに加わった3つのメニューのうち「ICT販売力強化補助」についてご紹介いたします。



ICT販売力強化補助

「ホームページを作った」・「動画で製品を紹介した」その次のステップの一つとして、消費者に直接販売ができる「インターネット販売システム」の構築があります。また、昨今の急速なスマートフォンの普及によるネット人口の拡大を考えたとき、Webによる全国的規模の顧客獲得・製品の販売は、とても有効なものとなっています。

この補助金は、インターネットを使った「自社販

売サイトの構築」(業者委託費用等)や「既存の販売サイトへの掲載時初期費用」等にかかった額の1/4(上限20万円)を補助します。

自社販売サイトは、新規に構築したものだけではなく、既存のサイトに付加価値(例えばスマートフォン対応機能)をつけるものについても対象となります。また、補助金申請の際には、下記の4つのメニュー全てにおいて専門家のアドバイスを受けていただきますので、無理や無駄のない事業計画が立てられます。

なお、この補助金は27年度限りの事業となりますので、販売サイト構築や設備投資等お考えの方は、お早めに下記担当部署までお問合せください。

補助事業名	補助事業の内容	限度額	問合せ先
設備補助	生産活動、販売活動、役務提供活動その他収益を得るために直接的に必要な設備の設置(下限額有)	100万円	経営支援課 内線 459
女性活躍整備補助	女性が働きやすい職場環境を整備するために必要な設備の設置(移設が容易ではないもの)(下限額有)	100万円	
ICT販売力強化補助	ICT技術を用いて、販路拡大に繋げるために必要なシステムの構築	20万円	経営支援課 内線 458
集客力向上補助	販売活動、役務提供活動その他集客に繋がること期待できる備品等(下限額有)	5万円	産業振興課 内線 468

連載～その15～ 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による生産管理の事例やMACCコーディネータ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
早稲田大学ビジネススクール特別研究員
牛山博文

デザイン思考法

展開法その1「手段展開法」

今回から、実際に展開法について紹介していきます。はじめに、「手段展開法」を説明しましょう。

手段展開法は“ある要求を満たすための手段”を探る方法です。別名「そのためには展開」と呼んでいます。

この方法は、皆さんが会社や日常生活での課題解決のために、誰でも普通に考えている方法です。あまりにも普通のことなので、考えていることを意識していないかもしれません。

課題解決のための思考は“そのためにはどうすれば良いのか”の問いから始まります。そして、その答えは(当たり前ですが)“こうすれば良い”です。“こうすれば良い”は課題に対する解決手段になるわけです。

それでは、「通勤途中で使うものを持ち運ぶ」という例で思考をイメージしてみましょう。表現が前号で紹介した「〇〇を××する」になっていることを意識してください。

思考のきっかけは、「通勤途中で使う物を持ち運ぶ」です。第一の問いは“そのためにはどうすれば良いのか？”ですね。そうすると、例えば「(そのためには)通勤途中で使う物をすぐに(歩いているときでも)取り出せるようにして持ち運べば良い」という回答が頭に浮かびます。頭の中では、今ある鞆の中でそれができそうな鞆を思い出そうとします。

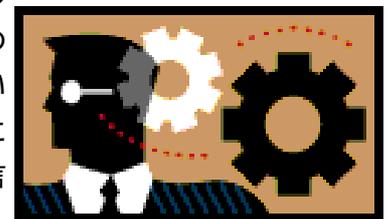
普通の思考では、ここで「最も良さそうな鞆のような物を選ぶ」という回答になりがちです。ネットで調べ、お店を回って気に入った物を購入するか、なければあきらめてしまうでしょう。何か新しいモ

ノやコトを発想するにはもう少し思考する必要があります。“そのためにはどうすれば良いのか？”(笑)。新しいモノやコトといっても、一回の自問自答ではまだ具体的なイメージが浮かびません。そこで、再び“そのためにはどうすれば良いのか”と自問してみるのです。

「通勤途中で使う物をすぐに(歩いているときでも)取り出せるようにして持ち運ぶ」ためには、「通勤途中に使用する物を、常に取り出し口が開いたままの状態を持ち運ぶ」あるいは「片手を入れればすぐに使用したい物が、使用できる状態に取り出せるように持ち運ぶ」などの回答が得られます。

最初の設問「通勤途中で使う物を持ち運ぶ」に比べて、より具体的に鞆のような物の形をイメージしやすいと思いませんか？

このように、「そのためには？」と自問して「(こう)すれば良い」と自答する作業は1つの発想法です。その回答は企画の案になっていますので、手段展開は新しい企画案を発想するのに有効な方法であると言えます。



展開法その2「可能展開法」

続いて、2つ目の可能展開法を説明します。この手法は会社や大学などで開発された技術や製品、あるいは現在もっている技術や技能など“シーズ”の用途開発をする上で有効な展開法です。

用途開発とは「(これは)何に使える(できる)」ということを発見することです。ですから、この手法を別名「できる展開法」と呼んでいます。

可能展開法は「手段(そのためには)展開法」同様、日常的に私たちが普通に考えている方法ですが、思考を展開することで“ただ漠然と用途を考える”よりも多くの新用途のアイデアが得られる手法です。

具体的にどのように展開していくのかを説明します。「空のペットボトル」の新用途を考えてみましょう。空のペットボトルの用途を発見するためには、まず空のペットボトルの特徴に着目します。例えば、「液体を入れることができる」「透明なので中身が見える」「キャップを閉めれば密閉できる」「軽い」などです。「可能(できる)展開法」は“その物(技術や製品)”の持つ特徴を明らかにして、その可能性を探っていく思考法です。

では「液体を入れることができる」の可能性を考えてみましょう。

「液体を入れることができる」(それができると次は何ができるか：自問)

「液体をこぼさずに移動することができる」(それができると次は何ができるか：自問)

「ハイキングなどに自分の好きな飲み物を持って行くことができる」(同様に・・・)

「ハイキング先で美味しい湧き水があったら、それを入れることができる」・・・

以上の様に、1つの特徴を手がかりに“自問自答”をしながらその場の状況をイメージすることで、空のペットボトルの新用途のアイデアを出していきます。これを特徴毎に展開していくと、多数の新用途

の案が出てきます。まだLEDがそれほど知られていなかった10数年前に、ある電力会社からの依頼でこの思考法を試した結果、数十の用途案を提示することができました。

それでは“できる展開”のおさらいです。

はじめに、

その物の特徴を明らかにする。

それから

その特徴ごとに“それができると次は何ができる”と自問自答する。

さらに

自問自答する時に“場面”を想像してイメージをふくらませる。

こうすることによって、アイデアが出やすい脳の状態が生まれてきます。

さて、今回は3つの展開法の中で、「そのためには展開」と「できる展開」の2つを紹介しました。この2つ「どこが新しいの?」「なんだかな〜?」なんて声が聞こえてきそうですね?。

この2つの展開は、特に目新しい考え方ではなく普段使っている考え方なのですが、ルールや手順を追って展開することでより効率的に企画のアイデアを案出する展開法です。

「なんだかな〜?」と思われた方は次回紹介する3つ目の「目的展開」を楽しみにして下さい。目的展開こそ、実は新しい思考展開になります(笑)。

では次回、乞うご期待です。

(以下次号)

MACCコーディネータ TOMMYの部屋 VOL.32



「荒川新商品開発物語(2)」

MACCシニアコーディネータ 豊泉光男



今回は、新商品開発とそれに関わる経営者人材について考えてみたいと思います。

トミーはMACCプロジェクトのシニアコーディネータに就任して早9年目になります。荒川区のモノづくり企業の活性化に心血を注いできたと自負していますが、中でも新商品開発には最も力を入れてきました。

その間、数100の案件に関わり、1000人を超える経営者と出会い、その中で、新商品開発の成功にはそれを実践する経営者人材が欠かせない事に気がつきました。平成19年春に赴任し、すぐに会員企業60社を訪問しましたが、その時、新商品開発に意欲的な企業はたったの1社に過ぎませんでした。

その後、何回かのニーズ勉強会を経て、新商品開発に興味を持つ



企業経営者が5社、10社と増えていきました。

また、一方では後継者人材の育成が新商品開発人材の育成に繋がり、現在ではMACCプロジェクトに入会を希望する企業の殆どが新商品開発に興味を抱いて門を叩くようになってきています。

しかし、今まで出会った1000人を超える経営者の中で、新商品開発に興味を持っている企業経営者は、たったの100人超に過ぎません。

この数少ない経営者の希望、夢である新商品開発を、MACCプロジェクトの中で携われたことは大変喜ばしいことです。

ここで新商品開発と経営者人材についての成功ポイントを述べます。

「自社の本業の売り上げが年々減少していて、このままでは先行きが暗い。何とかしたい。」という危機感と、「何とかしなければ。」という責任感が強くある経営者がいる一方、「この売り上げ不振は、景気が悪いせいなので、景気がまた良くなれば仕事も増えて売り上げも増えるから、今はじっと動かないで待つしかない。」と考えてしまいがちな経営者も多くいます。

「新商品開発などというリスクの高い仕事は今までやったこともないし、これからもやらない」という経営者は多く、そのような方に対しては、まず小さな企業での成功談をお話ししています。すると、多くの経営者は身を乗り出してきます。

続いて、事業のライフサイクル、BtoBからBtoCの話、事業承継の話をしていくうちに目の輝きが違ってきます。もちろん、死の谷、ダーウィンの海(製品開発したものを市場化する過程において立ちほかかる障壁)等のリスクの話もしますが、越えられない谷や海に直面したとしても、“私たちと一緒に解決して行きましょう”という強いメッセージを必ず伝え

ています。

その結果、新商品開発に踏み出す経営者もいれば、また、そうでない経営者も沢山いるのも事実です。

さらに、新商品開発には時間と資金が必要です。現状の経営状況が著しく悪化している場合は、まず企業の経営分析後、経営改善や改革を優先して行います。新商品開発は死の谷、ダーウィンの海があることを伝え、それを乗り越える備えをしてから取り掛かります。この時に起こりうるリスクを理解し、自ら準備する経営者は成功をつかむ確率が高く、リスクテイクせず他人に依存しすぎる経営者は中々成功に達しません。



MACC発新製品
「2Wayセラベルト」

新商品開発は、経営者自らが中心になって多くの障害を乗り越える意志がないと、成功を勝ち取ることができないのです。

以上のことから、“企業は人なり”と言うように新商品開発の成功に経営人材は欠かせません。

最後に一つ加えるとしたら、新商品開発の全責任を負う経営人材の他に、右腕社員の参加をお奨めします。将来は経営人材の補佐役に留まらず、新事業開発の中心者となり、さらには社長育成に繋がる絶好のチャンスです。この事は今まで1000人を超える経営者と会い、50件を超える案件を商品化に導いたシニアコーディネータとして自信をもって皆様にお伝えさせていただきます。

今後も、荒川区に新商品開発を実践する優秀な経営人材の育成に邁進してまいります。どうぞ、皆様のご支援を、心よりお願い申し上げます。

今後のMACC通信の内容充実を目指し、読者アンケートを実施することになりました。

つきましてはお手数ですが、同封のアンケート用紙にご記入いただき、FAXにて返信いただくか、下記URLよりインターネットを介してご回答ください。(スマートフォン・携帯可・QRコードを読み取りアクセスしてください。)

<https://www.shinsei.elg-front.jp/tokyo/uketsuke/dform.do?acs=macc>



(スマートフォン用)



(携帯電話用)

<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

〒116-8501 東京都荒川区荒川2-2-3 TEL:03-3802-4683 FAX:03-3803-2333

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

登録番号(27)0017号