

《主な内容》

- ・第12回MACCプロジェクトフォーラム「売れる製品づくりから資金調達まで」を開催
- ・知財経営コンサルティング人材発掘・養成フォーラムに(株)タカハシの高橋社長がパネリストとして登壇
- ・「世界発信コンペティション」で志幸技研工業(株)の見守りサービスが受賞
- ・国家公務員(係長級)の行政研修でMACC会員企業を訪問
- ・新連載:「中小企業に有利な資金調達制度Vol.3」

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。

第12回MACCプロジェクトフォーラム 売れる製品づくりから資金調達まで ～マーケティングとクラウドファンディング～

MACCプロジェクトでは、12月8日にサンパール荒川で、「第12回MACCプロジェクトフォーラム」を開催しました。今回は、「売れる製品づくりから資金調達まで」をテーマに、相馬一天氏(日本経済大学経営学部准教授)が講演し、いま話題を集めているクラウドファンディング(CF)を活用したマーケティングと資金調達について、部、部に分けて解説しました。

(注)クラウドファンディング=Crowd(群衆)とFunding(資金調達)を合わせた造語。資金のかかる製品開発やイベント開催などを進める際に、インターネット上で企画内容と必要な金額を示して広く支援を呼び掛ける手法。

第 部 『クラウドファンディングの成功事例とマーケティングの基礎』

【CFのメリット】

(モノづくり企業にとっての利点)

1つ目は、コストが募集した金額に対する手数料なので、過大な費用をかけずに新製品のプロモーションが可能。(募集金額に応じた手数料)

2つ目は、新製品が消費者のニーズに合っているかのテストマーケティングができる。(新製品の評価)

3つ目は、資金提供者は協力的で、ファン化することが多く、製品への助言者・オピニオンリーダーとなることもある。(支援者の獲得)



4つ目は、運営会社から写真やコメントなどプロモーションのノウハウを得ることが可能。(プロモーションの学習)

【CFの3つの類型】

「寄付」型は、多くの場合、災害への寄付や発展途上国への支援、慈善団体が窓口となって資金提供を呼び掛ける場合に利用されている。見返りを求めた資金提供ではなく、お礼状や活動報告で感謝の意を表することが多い。

「報酬」型は、資金提供者に対し、金額に応じて製品やサービスをリターンするもの。通信販売と類似し、CFの中でもっとも多く利用されているタイプ。

「投資」型は、金融会社が貸付金の元手として投資家から少額の資金を集め、資金提供者は一定期間後の元金と利息を受け取るもの。高利回りが期待できるのが特徴。



相馬一天氏

【プロジェクトの進め方】

実際に、CFを活用するプロジェクトの進め方は、まず、審査を受けるための「企画」から着手。資金調達の理由をはじめ、調達目標金額（数十万～数千万の幅あり）、調達期間（通常30～45日）の設定、募集形態（調達期日までに目標額に達しなければプロジェクト不成立とするか、調達目標に関わらず成立させるか）の選択、資金提供者への報酬などを決める。この企画力と広報力がCFを成功に導くカギを握る。

次に、CF事業者を探し、利用条件に満足できる「事業者の選択」を行う。事業者それぞれが得意分野を持つので製品と市場のマッチを考え、資金提供の実績などを参考に選択するのが望ましい。

続いて、プロジェクトが成功した場合、CF事業者に「手数料の支払い」を行うのが一般的で、大手CF事業者の多くは、オールオアナッシングで手数料を概ね20%前後（決済手数料込み）としている。

さらに、CFの設定条件に沿って、投資金額に対する報酬やお礼状など、「投資家への通知・報酬等」の発送も行わねばならない。

【主なCFとCFの成功事例】

| | 名称 | 運営会社 | 備考 |
|---|-----------|------------------|-----------------------|
| 1 | キャンプファイヤー | (株)CAMPFIRE | 業歴・知名度トップクラス。支援実績10億円 |
| 2 | レディーフォー | (株)READYFOR | 東京大学発ベンチャー、支援実績30億円超 |
| 3 | マクアケ | (株)サイバーエージェント・CF | アメンバーブログのサイバーエージェント系 |
| 4 | エーポート | (株)朝日新聞社メディアラボ | 朝日新聞のCF、購入型のみ |
| 5 | ファーボ | (株)サーチフィールド | 地域や地方に特化 |

このほか、グーグルでCF事業者を検索すると、数百万件という膨大な件数がヒットする。

これらCFが展開している成功事例では、報酬型CFに様々なモデル事例がある。既存市場から新市場に、発想豊かに新分野を切り開くケースも多い。

「ちょっとした遊び心が意外なビジネスチャンスに結びつく」ので、ぜひ、CFを試してみしてほしい。

第 部 『クラウドファンディングによる資金調達とその他の金融知識』

【CFの資金調達】

一般的に、中小企業が自分で投資家を探すことは

困難で、金融機関からの借入も利益が出ていないとチェックされることが多い。

ところが、CFはこれまで対応できなかった資金調達に対応できるという点に特徴があり、金融機関からの借入がしにくい中小企業にとっては便利で、ビジネスチャンスを広げることができる。

廃刊を目前にした雑誌社が、最終企画に対してCFを活用し、募集目標の資金を集めた事例や、著名なアーティストが自分のオリジナルの絵画に対してCFを行い、目標額の倍近い資金を集めた事例もある。

【無担保無保証の融資】

～ABL、CLOも登場～

CF以外の資金調達ツールとしては何があるか、中小企業に有利な資金調達方法を紹介したい。

1つは、「政策金融」である。それには担保力や信用力が不足している中小企業者に対して信用保証協会が実施している無担保融資制度があり、日本政策金融公庫など政府系金融機関の制度融資を活用する方法もある。

次に、動産・債権担保融資などと呼ばれる「ABL (Asset Based Lending)」の融資制度がある。地方銀行や信用金庫の取扱事例が多い。製品が売れば、返済するための現金が入るので、現金化する前の売掛金や在庫の状態を担保とし、もし返済できなくなった時は金融機関がそれを売って現金化する。中小企業にとっては売掛金や在庫を活用することで借入枠が増え、銀行にとっては中小企業の経営実態をより捉えることができるが、担保となる在庫や売掛金の評価などの課題もある。

地方銀行や信用金庫の取扱事例が多く、中小企業の事業承継の際に、ABLを導入することで後継者の「経営者保証の免除」を受けことができ、事業承継をスムーズに進められるのも利点だ。

さらに、ローン担保証券と呼ばれる「CLO (Collateralized Loan Obligation)」の融資に着目したい。銀行が企業に貸し付けた債権を担保に証券化して市場(投資家)で売却します。その資金で中小企業に無担保で融資し、投資家は利息を受け取るという仕組み。

日本政策金融公庫が全国の金融機関と提携して組成した「地方創生CLOローン」がその事例で、CLO融資の際は、各金融機関とも無担保、第三者保証を免除している。

ABLもCLOも、まだ取扱い金融機関が少ないが、中小企業により有利な資金調達制度を活用して、経営の安定・成長につなげてほしい。

「荒川メタルStyle-A」展が盛況のうちに閉幕しました

モノづくりの街荒川区をアピールした企画展「荒川メタルStyle-A」展が盛況のうちに閉幕しました。

同展は、鉄鋼・非鉄金属大手の日新製鋼(千代田区)が金属系製品の魅力や技術革新を伝える啓発事業の一環として自社の日新製鋼ギャラリーで開催したミニ展示会です。今回、荒川区生まれの特徴ある金属関連製品と



そのメーカーに焦点を当てて「荒川メタル」として強くアピールし、区内企業のイメージアップに新味を加えました。10月下旬から約2か月間のロングランで開催されたのも特徴的でした。

展示会場では、以下の区内メーカー5社の独創的製品と先進技術を示すパネルを展示した他、区のPRコーナーに「荒川メタル」を説明するパンフレットやパネルを備え、区内のモノづくり産業の広報も行いました。

| 荒川メタルStyle-A出展社(所在地) ワンポイント紹介 | 注目の新製品・独創技術 |
|--|---|
| (株)アートランド(東日暮里) 錫(すず)合金製品「エテナ」のメーカー | 美しい表面加工を施した金属の升(ます) 「升次郎」、伝統工芸技法で作る錫製品 |
| 石川金網(株)(荒川) 産業用・医療用・ホビー用金網メーカー | 世界初の金網折り紙「おりあみ/ORIAM I」、繊細な十二支やアクセサリが折れるアート金網 |
| (株)東京ベル製作所(西尾久) 自転車用ベルのリーディングカンパニー | デザイン性に富む自転車ベルのほか、熊よけベルも商品化し、安心・安全なベルを品ぞろえ |
| (株)マツダ自転車工場(東尾久) オーダーメイドの自転車メーカー | 世界的ブランドの競走用自転車や、身体の特徴に応じた高齢者用自転車などを手作りで製作 |
| (株)ムラマツ車両(南千住) リヤカー職人の集団 | 物流・搬入リヤカーで社会に貢献、宅配使用や防災用など用途に合わせたリヤカーを製作 |

知財経営コンサルティング人材発掘・養成フォーラムに (株)タカハシの高橋社長がパネリストとして登壇

11月24日(金)、新橋のラーニングスクエア新橋において『知財経営コンサルティング人材発掘・養成フォーラム』が開催され、MACC会員企業である株式会社タカハシの高橋社長がパネリストとして登壇し、事業内容や知財への取組を紹介しました。

この講演は「広域関東圏知的財産戦略本部」(関東経済局)及び「特許庁」の主催で開催されました。

基調講演では、エンジニアから、弁理士を経て弁護士になった技術知財系弁護士、知財戦略の第一人者であり、2012年には知財功労賞も受賞されている内田・鮫島法律事務所 パートナー弁護士 鮫島正洋氏が講演をしました。

鮫島氏は「中小企業に向けた知財コンサルティング～ニッチトップ企業になるための知財活用術～」と題して、技術収益化の要件、ニッチトップになるための道筋として知財戦略が必要と説きました。

基調講演の後、パネルディスカッション形式で、モデレーターに鮫島氏、パネリストとして弁理士の明和総合特許デザイン事務所 藤掛宗則氏、同じく弁理士の押久保政彦国際商標特許事務所 押久保政彦氏、中小企業経営者として(株)タカハシ(東日暮里6丁目)の代表取締役 高橋弘明氏が登壇し、各自15

分程度、各々の事例発表を行いました。

(株)タカハシ 事業紹介

まず初めに、(株)タカハシにおける「外注製品」「自社プレス製品」に関する紹介が行われ、どの部分において「知財化」の必要性があったのかが説明されました。

同社は、荒川区の高度特定分野専門家派遣事業を活用して2016年6月に『搬送装置』の特許出願を行い、現在は周辺特許の先行調査中との説明がありました。

また、高橋氏は、小規模事業主から見た「知財に関してのイメージ」として、まだ馴染みがなく「知的財産権」に関しての必要性が理解できていない。



(株)タカハシ
代表取締役 高橋弘明氏

まずは特許の本質を良く知り、その必要性和潜在的リスクを認識しなければならない。また、経営者の立場から見た知財は、

- ・第一級の経営情報として活用することが可能。
- ・競合技術課題や市場を知る良いツール。
- ・金融機関へのアピールに有効。

と説明しました。

最後に高橋氏は、「知財は今後の事業展開に有効

的なツール。弁理士の方も一緒に会社の強み、独自技術、経営理念等を理解してください。意外と自分の事には気付かないことが多いです。そして知財戦略はどの会社にも必要ですが、必ずしも権利取得に辿り着くとは限りません。まずは技術利用から始めてみてはどうでしょうか？『取るより利用する』この観点からの方が取り組み易いです。」と締めくくりました。

「世界発信コンペティション」(東京都)で志幸技研工業(株)の見守りサービスが受賞

中小企業の世界に向けた革新的な製品・技術・サービスを表彰する、2017年の「世界発信コンペティション」で、MACC会員企業の志幸技研工業(株)(西尾久5丁目)が開発した新システムが選ばれ、11月15日に「第20回産業交流展2017」会場で表彰式が行われました。

「世界発信コンペティション」は、東京五輪・パラリンピック開催を契機として、中小企業のビジネスチャンスを広げるため、革新的で将来性ある製品・技術・サービスを世界に向けて発信するプロジェクトです。開催2回目の今回は、製品・技術(ベンチャー技術)部門に98件、サービス部門に52件の応募があり、両部門それぞれに大賞、優秀賞、奨励賞、特別賞など合計32件が選ばれました。

このうち、志幸技研工業(株)の独居高齢者見守りシステム「ネットミル見守りサービス」(電気使用量を

チェックする見守り装置を取り付けて、独居高齢者などの安否確認を行う独自開発のシステム)がサービス部門・特別賞を受賞しました。

吉川裕 代表取締役は「受賞を励みに、高齢化社会を支える新サービスの一つとして普及促進に一段と力を入れる」と話していました。



受賞した志幸技研工業(株)の吉川氏(左から3人目)

MACC会員企業6社を訪問 ～国家公務員(係長級)の行政研修を実施～

国家公務員の幹部職員育成を図る、第45回行政研修(係長級特別課程)の一環として、MACC会員企業6社の現場を訪問する実地研修が12月7日に行われました。当日は、総務省、財務省、厚生労働省、農林水産省、経済産業省、国土交通省など本府省の係長級職員43人が参加しました。

あらかわのモノづくり活力をアピール

午前のオリエンテーションの冒頭、区の石原久・産業経済部長が研修員の訪問を歓迎し、「荒川区には町工場を象徴する個性豊かな企業が集積している。その生の現場と経営者の声を聞き、マクロを見る鳥の目、ミクロを見る虫の目、時流を見る魚の目の視点で、国の中小企業振興に役立ててほしい」とあいさつしました。

続いて、「MACC(マック)プロジェクトと荒川区モノづくり企業の活性化」と題して、豊泉・シニアコーディネータが講演。



豊泉氏基調講演

“顔の見えるネットワークづくり”を基本に、産学・異業種・地域連携を積極的に進めることで、「新製品開発、後継者育成などの取り組みを多様に展開し、区内の産業・企業活性化に努めてきた」と、事業活動を具体的に説明しました。

また、訪問先企業の基調講演として、ゴム加工製品メーカーの(株)タカハシの高橋弘明・代表取締役が登壇。その中で、「小規模事業者の社長の仕事は、働きやすい環境の整備、仕事の進め方の整備、社内外の人的つながりの整備」との持論を述べ、MACCプロジェクトへの参加を機に、自社の経営革新を加速しつつ、「若手経営者で構成する『あすめし会』のグループ活動を通じて中小企業同士の連携を広め、独自の経営スタイルを見出して企業力を強めてい

る」など体験談を披露しました。

「活路を切り開いていくパワーを感じた」の声！

午後の企業訪問は、研修員が3班に分かれて、それぞれ2社ずつ訪ね、モノづくりの生産現場を見学しつつ、経営者らと熱心な質疑応答が交わされました。

企業訪問のあと、研修員からは、「それぞれが経営努力して活路を開き、個性的な経営を行っている」「日本の産業を支える技術やパワーを感じた」「実態を知ることができ、参考になった」などの感想が聞かれました。

| 訪問先した企業と見学の現場 | |
|--------------------------|--------------------------------|
| (株)タカハシ (東日暮里6丁目) | ゴム製品打抜き加工の工程 |
| 大東工業(株) (西尾久7丁目) | 各種ギヤポンプ、給油装置の製造工程 |
| (有)中央パフ製作所 (町屋1丁目) | パフホイルの製造工程、パフ研磨・表面処理加工の工程 |
| (株)東京ベル製作所 (西尾久4丁目) | 自転車用ベル、ダイカスト鋳造、ディスプレイ展示製品の製造工程 |
| (株)日興エポナイト製造所 (荒川1丁目) | エポナイト製品の製造工程、直営ショップ「笑暮屋」 |
| 松田金型工業(株) (西尾久5丁目) | 金型、金型部品・付属品の設計・生産工程 |

中小企業に有利な資金調達制度Vol.3

昨年度、4回に分けて資金調達ツールの一つとして「クラウドファンディング」について特集してきました。今年度は、「“クラウドファンディング”以外の資金調達ツールとしては何があるのか？」をテーマに「中小企業に有利な資金調達制度」について考えていきます。

今回は、補助金をもらうヒントとして、補助金の審査において、審査員がどんなところを見ているかについてお話しします。

補助金というのは、大抵の場合、ひっそりと知らないところで、かつ、短い期間で募集がなされています。補助金は政府の予算で決定されます。政府の予算は単年度予算（1年間で使い切り）なので、だいたい毎年あるものの確約されたものではないという性質があります。通常、政府予算の成立後に募集が開始され、あっという間に締切られてしまいます。

今回は、全国中小企業団体中央会という中小企業等協同組合法によって設立された政府系法人の「中小企業活路開拓調査・実現化事業」における2つの補助金、「中小企業組合等活路開拓事業」と「組合等情報ネットワークシステム等開発事業」を例に挙げてご説明いたします。

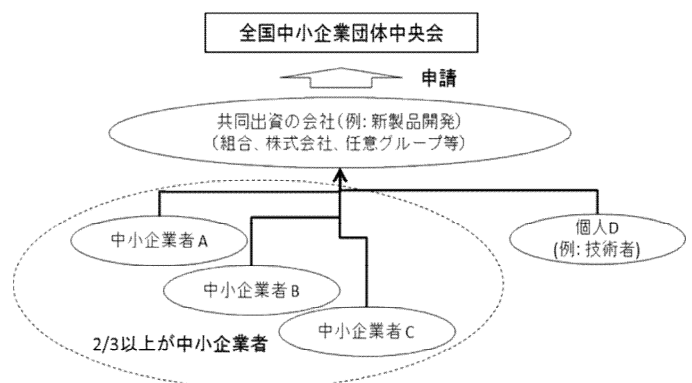
1. 補助金の対象者

「中小企業活路開拓調査・実現化事業」は、中小企業組合等を対象としています。他の補助金と少し異なるのは、申請資格があるのは中小企業自体ではなく、組合のようなものである必要があることです。それをここでは「共同出資会社」と呼びます。

申請者は、共同出資会社であり、出資者の利益のためのプロジェクトでなければなりません。「共同出資会社」は必ずしも組合である必要はなく、さまざまな出資形態が該当します。図1は共同出資会社の概念図です。

「共同出資会社」の出資額の三分の二以上は中小企業者が出資していなければならないことに注意が必要です。具体的な共同出資会社として「構成員である中小企業者の利益となる事業を目的とした株式会社、合名会社、合資会社及び合同会社(LLC)」、「有限責任事業組合(LLP)」、「一定の要件を備えた任意グループ」等があげられます。

図1



(<http://www.chuokai.or.jp/hotinfo/29-2katsuro-youkou.pdf>)

2. 募集の時期

毎年だいたい同じ時期に募集がなされます。この補助金の募集時期は、政府予算が決定した後の6月中旬以降から7月末ぐらいまでの間です。概ね毎年政府予算が確保され、募集がなされています。詳しくは、全国中小企業団体中央会のホームページをインターネットで確認してみてください。

図2



(<http://www.chuokai.or.jp/josei/josei.htm>)

3. 補助金の額、補助率

2017年の「中小企業組合等活路開拓事業」と「組合等情報ネットワークシステム等開発事業」の補助金額は、それぞれA型が上限2千万円、B型が上限11588千円です。補助率は10分の6です。例えば、プロジェクト全体の費用が5百万円の場合、3百万円まで補助金の申請が可能となります。

4. 補助金申請のテーマ

補助金はどんな目的に使っていいのかわかる必要があります。補助金申請のテーマは、「後継者問題、労働問題、取引慣行、生産性、新たな事業分野、知的財産、新製品や新技術、情報化、地域振興、震災、環境問題、経営環境変化、その他対応が必要な問題等」幅広い経営の諸問題を対象としています。

5. 審査の過程

応募が締切られると、補助金を支出するのに相応しいかを決定します。中には、書面審査だけではなく、申請者にヒアリング調査することもあります。申請書類があまりよくできていなかったのに、とても良いプロジェクトであることが分かったり、逆に申請書類は良かったのに、あまり良いプロジェクトでないことが分かったりすることがあります。

審査を経て採択か否かが申請者に通知がなされず。審査員は、学識経験者、企業経営の実務家、コンサルタント等数人が参加しています。

6. 審査員の目

補助金の原資は税金ですから、プロジェクトは実現の可能性が高いものが好ましいと考えられます。しかし、一方で、社会や人々が幸せになるような、

わくわくする夢のプロジェクトも好まれます。

募集は、6月中旬くらいが目安ですが、早めにプロジェクトの概要を作成して、不明瞭な点は全国中小企業団体中央会に問い合わせしながら申請書に記入すると良いでしょう。

補助金額の申請はもちろん上限いっぱいまで申請できますが、上限ぎりぎりまで申請するよりも本当に必要な資金のみであれば少額で申請する方が審査員に好感がもたれます。よく、経費を水増しして見積もりを取ってプロジェクト金額を多めに作成する申請者がいますが、審査において見積もりの違和感が気にかかってしまいます。補助金の申請には恣意的な記載を避けることをお勧めします。

補助金申請のテーマは、プロジェクトによって共同出資会社の出資者や社会にどのように貢献できるのか、実現可能性はどのくらいあるのか、具体的に分かりやすい内容が望まれます。プロジェクトを知らない人でも補助金申請者の申請書を理解できるように丁寧に書くことも必要です。

7. まとめ

共同出資者全員の将来的利益に結び付くプロジェクトや社会のためになるプロジェクトは、補助金の趣旨に合致するため補助金申請において採択され易いといえるでしょう。そのような、プロジェクトは審査員全員一致で採択されることがよくあります。

逆に、共同出資者のうちの一部企業者や業者に対する利益誘導が見てとれる等税金の使い道として相応しくない場合、補助金申請が採択される可能性は少なくなるでしょう。

例えば、補助金の資金使途がシステム投資である場合に、特定のシステム業者の見積しか取らない、または、特定のシステム業者以外の見積が高すぎる等申請金額が不自然なとき、利益誘導とみなさざるを得ないことがあります。

補助金申請でご不明な点は、補助金の申請先や荒川区高度特定分野専門家派遣事業の経営専門家等にご相談ください。補助制度を有効に使って、新たなビジネスへ挑戦をしてみてください。

著者略歴 相馬一天

博士（経営学）埼玉学園大学大学院。
専門は金融市場論。

近年は、日米の中小企業を中心に研究。
大学卒業後、銀行、ベンチャー企業を経て、
大学教員（日本経済大学）。
荒川区高度特定分野登録専門家



連載～その25～

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ミドルコーディネータ
牛山博文

国際ロボット展を視察して

年末に東京ビックサイトで開催されていた国際ロボット展を視察してきました。

ものづくりの世界でロボットと言えれば1960年台のユニメート(ユニメーション社)に始まる“産業用ロボット”のイメージが強いのですが、最近では医療や介護、娯楽などに使われる“サービスロボット”というカテゴリーの展示が驚くほど多くなっています。

制御系やハード系などロボット周辺技術の発展がロボットの応用範囲を着実に広げているようで、特定の用途からより汎用性の高い用途へ対応できる存在になってきています。また、制御技術やハードのコストが下がり、手軽に導入することが出来るようになってきました。

さて、身近？になりつつあるロボットから、今回は“ものづくり”の自動化について考えてみることにします。

作業の自動化にあたって、まずは現状の工程や作業で“時間がかかっているもの”それから“人手が必要なもの”を探してみましょう。いくつか思い当たる工程や作業が出てくると思います。その中から優先順位を付けて自動化を検討してみましょう。

まず作業者の動作や作業そのものをよく観察して自動化の可能性を探



ります。作業の工程図表があればわかりやすいのですが、以下適当に作業・動作例をあげてみます。

手を伸ばして材料を作業台に移動している
(移動)

作業台にもものさしを使って治具をセット(段取)

図面の寸法を確認する(確認)

ネジを必要なだけ作業台に並べる(移動)

部品Aに部品Bをネジで固定する(組立)

見本を見ながら、見本と製品が違わないか確認する(確認)

作業Aが終わったら作業Bの為に別の作業台に移動する(移動)

次に、作業・動作で直接生産に関わっているか否かを確認します。単純なモノの移動や確認などは、“価値をつくる”という意味では必ずしも必要ではない作業です。ここは機械に任せて自動的にモノを移動することを考えて、人手を省きたいところですね。さて上の作業で“価値をつくって”いるのは組立といえますが、組立作業は高度な作業ですので、自動化しようとする複雑な動きができる機械、つまりロボットが必要になってきます。

自動化の判断は経済的な判断が必要です。必要のない自動化やロボット導入は時間とお金のムダですので、工程や作業をしっかり分析して自動化すべき作業なのかを見極めた上で進めていきましょう。

MACC参加企業の自動化やロボット導入に関する相談が増え、現在複数の企業を支援しております。もし興味をお持ちであればぜひご相談下さい。

MACCコーディネータ TOMMYの部屋 VOL.42



「荒川生産性物語」 MACCシニアコーディネータ 豊泉光男



新しい年を迎えるにあたり、2018年はぜひ自社の生産性革新について考えてみて見ませんか。

そもそも労働生産性向上って何でしょうか。労働生産性は従業員一人当たりの付加価値額です。



ここでいう付加価値額とは（営業利益＋人件費＋減価償却費）の事です。国際比較では我が国の労働生産性は欧米先進国と比較すると残念ながらまだまだ低いと言われていています。なぜ今、労働生産性が注目されているかと言うと不況を脱したと言われる現在でも日本の特に中小企業の黒字比率は余り高まっていません。つまりもっと儲ける企業が増えるにはどうしたら良いかということですね。

この儲けと労働生産性とは密接な関係を持っています。一緒に皆さんとしっかり考えていきましょう。労働生産性を高めると儲けが大きくなります。

ではその方法とは？二つの視点があります。第一には効率の向上つまりINPUTの最小化です。投入財やサービス、投入労働を最小化する。ムダ取り、コストダウン、業務プロセスの改善、5S、IT導入等がこれに入ります。第二には付加価値の向上つまり稼ぐ力OUTPUTの最大化です。新規顧客開拓、新商品新サービス開発等の革新ビジネスの創造、売り上げ拡大や顧客満足度の向上、ブランディングやONLYONE企業価値の創造等がこれに入ります。

トミーの場合には第二の視点に重点を置いています。労働生産性を高めるには第二と第一の視点がありますが、それらを実現させていくには共通した課題があります。それは企業の経営資源（人・モノ・

金・情報)の中で特に必要なのが人材です。経営改革をおこなっていく事の出来る人材の有無が最も重要になってきます。不足している人材を補うには方法は二つ、まずは外部調達で即戦力になり成果も出しやすいですね。しかしながらこのスキルを持った人材は高額なうえに人材採用難の時代では至難の技です。

もう一つの方法は社内人材の育成です。現状では中小企業でこれを実施している企業は過半数を満たしません。実施している企業でも社内研修のスタイルはOJTが圧倒的に多く、本人の学ぶ意欲に依存している事例が多く見受けられます。また、社内研修を実施する場合でも社内にインストラクターを務める人材の不足が顕在化しています。このような状況では、外部の専門家や公的機関の活用は社内不足を補うことに役立つと言えます。ここで、中小企業の労働生産性向上のモデル事例を取り上げてみましょう。

N社は表面処理業、社員は70名位、後継者が新分野進出し、技術難易度が高く、高付加価値の事業分野にターゲット決め、黒字化を達成しました。同時に技術人材は新卒男女を育成して、顧客満足度も高めました。加えて工場の労働環境の改善し、明るく、安全で綺麗な工場に変身しました。

M社は部品製造業、社員103名、パート・外国人社員の戦力化、人材育成、提案制度、表彰制度、新商品開発、顧客満足、社員満足達成、海外マーケット開拓に成功しました。

今後は荒川区企業労働生産性のモデル企業の発掘、育成の手助けをさせていただければ幸いです。どうぞ2018年もよろしくお願ひ申し上げます。

<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

〒116-8501 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(29)0008-03号