

MACC^{マック}通信

Monozukuri Arakawa City Cluster

第46号

2018年10月2日発行

《主な内容》

- ・最新設備導入で話題の㈱トネ製作所
- ・サンアス会活動報告
- ・NEW!連載:「知財経営のすすめ Vol.2 - 自分の強みを活かす -」
- ・あすめし会会員向けセミナー『目的展開法』
- ・MACCプロジェクト新会員紹介!!
- ・先端設備等導入計画の認定申請受付が始まりました

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。

最新設備導入で話題の㈱トネ製作所 “IT経営の町工場”を構築し、“レーザー板金時代”に挑む！

MACC会員企業で、精密板金加工の㈱トネ製作所(町屋8丁目)は、最新の設備と技術を積極導入して“IT経営の町工場”を軌道に乗せ、経営革新に弾みをつけています。いまでは、高性能レーザー加工機などを駆使して生産性向上の効果をあげ、顧客ニーズに応える多様な製品づくりを実現する“レーザー板金時代”の先駆けとして脚光を浴びています。そこで、同社のIT戦略に焦点を当て、ご紹介します。

「量産から多種少量生産」へ転換

㈱トネ製作所が事業展開の転換点となる最新設備の導入に踏み切ったのは、昭和59年(1984年)。

当時、創業者の利根郁三社長(現会長)は、「大量生産時代が終わり、モノづくりは新たな時代に入る」と予測し、大きな投資を決断して、多様な板金加工ができる新鋭機「NC(数値制御)タレットパンチプレス」を導入しました。

作れば売れる時代の板金加工は、1つの金型を装着した手動式プレス機で製品を大量に製造していましたが、最新の“タレパン”はたくさんの金型を組み合わせるプログラム通りの形状に加工できるという万能機。この新鋭機を都内の中小企業でいち早く導入したことで、話題を呼びました。

2代目の利根通社長

この時を境に、同社は「量産から多品種少量生産へ」と大きく舵を切り、新鋭機を活用した経営革新の取り組みが始まりました。

本格的なIT経営を推進

導入した新鋭機を操作する技術を習得し、加工プログラムのノウハウを積むキーマンとなったのが、若き日の利根通氏(現社長)です。その修練期を経て、平成14年に2代目社長として事業を承継した通氏

は、先代の路線を受け継いで、最新設備を着々と拡充し、本格的にIT経営を推進しました。

従来の経験と勘が頼りだった職人仕事から脱却し、パソコンを駆使して最新設備を効率よく稼働するプログラムを整え、業務の流れを管理するシステムを構築しながら、“IT経営の町工場”体制を日々進化させています。

“日々革新”の現場

そのIT経営の現場では、顧客から受注した製品をCAD/CAMで設計・展開し、NC機をコントロールするデータのプログラミングを作成したあと、加工(穴あけ・打ち抜き、曲げ、プレス、皿もみ・タップ加工)組立・塗装 仕上げ 検査・納品の工程を経て、顧客に製品を提供する流れが定着しています。

このうち、生産ラインの中心となる加工工程では、ファイバーレーザー複合加工機、NCタレットパンチプレス、CO2レーザー加工機、NCベンダー、NC・多軸タッピングなどの最新設備を加工目的に応じて使い分け、仕上げ工程にも最新の溶接機や研磨機などが稼働しています。

これら最新設備の活用に合わせて、全社ぐるみのIT化の取り組みも年々進化させています。例えば、顧客との取引に直結する受注管理・在庫管理を“見える化”し、パソコン画面で一覧できるようにしてミス・ムダを削減し、作業工程の進捗状況などの情

報も共有化するなど、全社員(20人余)が顧客のメリットにつなげる視点で業務改善に努めているところと見えます。

今日では、新鋭機を扱う技術者の熟練度も年々高まり、顧客の依頼に対して、「確実なデータの一貫管理のもと、試作から量産までを一貫生産を行うことで、スピードアップとコスト削減が図れるようになった」と総括しています。

見学者も「先進的工場」と評価

同社の工場は、新鋭機が居並ぶ生産ラインを構築し、都内外からの工場見学も相次いでいます。

今年5月の「工場見学会」には、大阪や名古屋、横浜などの中小製造業の経営者や中小企業支援機関の専門家らで構成



工場見学会で説明する利根社長(右端)

する経営戦略研究グループが来訪しました。

一行は、実働する新鋭機を見学したあと、利根通社長や若手技術者と懇談し、経営革新の状況や品質管理法、技術者育成の取り組みなどについて、意見交流を行いました。参加者の鍋山徹氏(一般財団法人日本経済研究所専務理事)は「板金專業の伝統と新たなテクノロジーが融合した中小製造業のモデルケース」、小林拓雄氏(経営戦略研究会代表幹事)は「群

雄割拠の板金加工業界を生き抜く先進的体制だと感じた」との感想を述べていました。

次代に向け提案型営業で成長を期す

最新設備の導入によって、製品づくりの面でも新たな展開が始まっています。新鋭機を駆使して、従来、精密加工が難しかった金属の扱いを容易にし、得意のレーザー加工では鉄板で19^{ミリ}、ステンレスで12^{ミリ}、アルミで8^{ミリ}、真ちゅうでは3^{ミリ}という高い加工能力を有して、製品づくりの領域を広げ、新分野の顧客獲得につなげています。

その一例が、銀行ATMや紙幣・貨幣計算機に組み込まれる超精密な金属部品であり、駅のホーム柵やビルの出入口、新幹線車両に設置される自動ドアに組み込まれる機能性の高い精密金属部品です。表立って目に見えませんが、生活の身近なところで、「トネ」ブランド製品は活躍しています。

いま、最も力を入れている戦略は、「提案型営業」です。経営刷新を進め、生産性と技術開発力を高めたことを背景に、顧客のニーズに対応した製品供給に注力し、「レーザー板金の時代に向けて、さらなる革新に挑戦する」(利根通社長)構えです。

第13回MACCプロジェクトフォーラム

シニア世代の活躍で売上UP!と生き甲斐を!

人手不足による売上低迷・事業の閉鎖が問題視されている昨今、シニアからミドル世代の人材の活用が、注目を集めています。そこで、今回のフォーラムでは、シニア世代の活躍にスポットを当て、メディアにも多数取り上げられている、(株)横引シャッターの市川社長による講演と、御年90歳の現役正社員 平久守氏(同社社員)、シニア・ミドル世代が活躍している区内企業を交えたパネルディスカッションを行います。

これからの「働き方改革」を担う、雇用する側の皆さん、生涯現役を自負するシニアやミドル世代の働く側の皆さんが元気になるこのイベントに、ぜひご参加ください。

- 【開催日時】 平成30年12月5日(水) 14:00~17:00
- 【会場】 ホテルラングウッド 5階 光の間 (荒川区東日暮里5-50-5)
- 【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30年12月4日(火)
- 【費用】 無料
- 【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

- 【内容】
- 第一部【講演】「シニア世代の活躍で売上アップ!」(株)横引シャッター代表取締役 市川 慎次郎氏
- 第二部【パネルディスカッション】
- [パネリスト]
- 株式会社横引シャッター 代表取締役 市川慎次郎氏 / 株式会社横引シャッター 平久守氏
- 《荒川区企業》(50音順)
- 有限会社中央パフ製作所 代表取締役 倉澤諒氏 / 株式会社トネ製作所 営業技術部 利根祐樹氏
- 能田電気工業株式会社 代表取締役 井上有子氏



市川 慎次郎氏

「サンアス会活動報告」

サンアス会は、女性経営者・後継者候補等を対象に、経営に関する勉強や会員企業のネットワークの構築を目的に結成された会で、中村CDが担当し、隔月に活動しています。

メンバーは、佐藤油脂工業(株)の佐藤専務、電光工業(株)の河邊専務、能田電気工業(株)の井上社長、トーコーアドサービス(株)の河内取締役、(有)野村工業の長森総務部長の5人です。

昨年度から実質活動を開始し、昨年は各企業を訪問して、会社概要・業務内容(商品・サービス)の紹介、SWOT分析、メンバーに提供できるもの・メンバーから提供して欲しいもの等について意見交換しました。

今年度の活動報告

5月 東京都立城東職業能力開発センターの見学と意見交換

〒120-0005 東京都足立区綾瀬5丁目6-1 電話：03-3605-6146

求職中の方を対象に様々な訓練を通じた就職支援、在職者向け講習(主に中小企業で働く方を対象に、スキルアップや資格試験受験対策のための短期講習(能力向上訓練))などを行なっています。以下、見学した各社の感想です。



- ・専門知識が必要な社員が欲しい企業にとってはとてもいい場所でした。また、客観的にみても、資格を手厚く良心的にサポートしてくれるのはとてもいいと思いました。
- ・弊社の作業内容にマッチングすれば、おおいに活用できるセンターだと思いました。見学した限りではすぐに活用とはならないカナと思いました。時間をかけ弊社が望むカリキュラムを探せばつながるかとは思いますが、なかなかそこまで時間を費やせないのが現状です。ただセンターを知っていれば何かの時にアンテナが働くかと思うので、とても勉強になりました。
- ・こちらとは4年くらい前からお付き合いさせて頂いており、3年前には生徒が1名当社に入社しています。その彼も今では成長有望株で、期待の新人です。今後も人材を探したり、講習会を受講したりと、活用していきます。
- ・非常に勉強になりました。得意先にも案内出来たりするので、良かったです。
- ・よく出来ている施設に驚きました。とにかく費用などの安さにビックリ。利用できる機会があれば何よりですね。

7月 東京都立産業技術研究センターの見学と意見交換

〒135-0064 東京都江東区青海2丁目4-10 電話：03-5530-2111

幅広い分野の技術相談(無料)、製品・材料の依頼試験・機器利用(有料)、製品化に向けた共同研究や技術開発のための基盤研究などの技術支援、企業間交流を支援する異業種交流会、技術に関するセミナーや講習会などを開催しています。



- ・産技研があれば幅広く色々に対応してくれるとは知りませんでした。相談も無料なので何かあればしたいと思いました。利用してみたいのは、3Dプリンターによるサンプル成型、成分分析依頼、イベント参加用のポスター印刷など。
- ・ここのセンターは既に弊社でも利用していて、製品の耐久性を試験するのに活用しています。それ以外の設備は知らなかったなので、今後活用できれば利用したいと考えています。訪問した2か所のセンターを知っているのと知らないのとでは全然違うので、自分の目でみてこられたことは、とても参考になりました。ありがとうございました。
- ・初めて見学いたしましたが、いろいろな可能性が詰まった施設に驚きでした。何か活用したいと思いながら、アイデアが浮かばないので、若手の従業員を巻き込もうと考えました。若手社員を連れて見学に行こうかと思えます。
- ・非常に勉強になりました。得意先にも案内出来たりするので、良かったです。撮影室などは、今後利用出来たら良いなと思います。
- ・大変有意義なサンアス会ありがとうございました。我が社でも活用する日が来ることに期待したいと思います。



知財経営のすすめ Vol.2 -自分の強みを活かす-

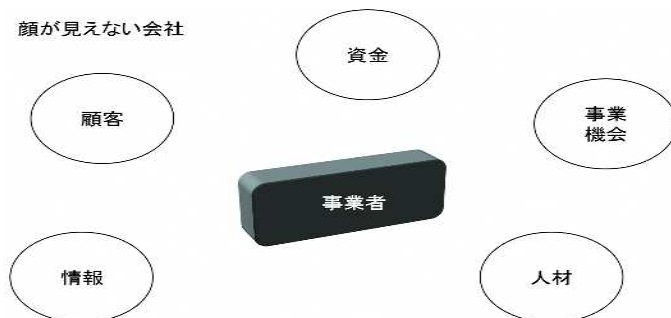
今年度より新たに始まった新連載「知財経営のすすめ」。前回の「自分は何者か」に引続き今回は「自分の強みを活かす」をテーマに“知財を活用した競争力強化の経営スタイル”を知財経営コンサルタントの押久保先生と共に考えてみましょう！

前回では、知財経営（知財を活用した競争力強化の経営スタイル）を始める前に、四つの質問を通じて、自分達はそもそも何者なのか、何ができるのかについてまず客観的に考え、自社の進むべき方向を再認識するところから始める、という話をしました。

これらの一連の自問自答の作業は、自社の強みを知ることに繋がります。そして、自社の強みを事業に活かしていくことが、競合他社と比較して優位に事業を進める“コツ”ともいえます。自社の強みを活かすことができなければ、取引先や顧客にとって魅力的に見えないからです。“強み”というとは何か難しく聞こえますが、簡単に言うと、取引先や顧客等に対して自分の会社の得意技を分かってもらうようにすることです。ここでは、外からその得意技が分かる会社を“顔が見える会社”、外から得意技が見えない会社を“顔の見えない会社”と呼ぶことにします。

企業が事業を進めていくためには、“取引先”や“顧客”の他に“事業機会”“情報”“資金”“人材”といったいろいろな経営資源が必要となります。“顔が見えない会社”は、会社の周りに存在するこれらの資源を時間とお金をかけて必死に取りに行きます。

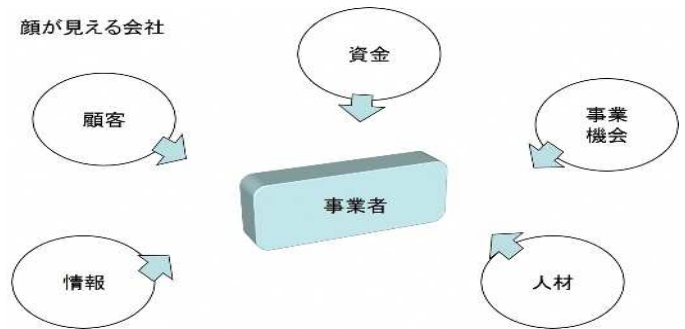
顔が見えない会社



ところが、“顔が見える会社”というのは、自社の強み(得意技)が企業を取り巻く関係者に分かるので、このような外部からの経営資源が自然に集まっ

てくるようになるのです。競合他社と比較して相対的に自社の強みを把握して、適切に伝えることができる会社、それが“顔が見える会社”なのです。

顔が見える会社



とは言っても、「自分達に強みなんて無いよ！」という声も聞こえてきそうです。大丈夫です。

自社の“強み”は、その会社の“知的財産”です。知的財産というのは、どのような業種どんな会社にも必ずありますが、目に見えないのです。目に見えないということは、自分はもとより他人にも見えないのです。自社では当たり前のようなことでも、他人にとっては当たり前ではないこともあります。自社に埋もれている知的財産を掘り起こし、それを関係者に適切に伝えることによって、自社の顔が見えてくるようになります。すなわち、“顔が見えない会社”から“顔が見える会社”へ変わるので

いかがでしょうか。自社の“強み”を経営に活かすために、自分の会社を見つめ直してみれば、知的財産を意識して自社を見ることできっと違う世界が見えてくるはずです。それが“知財経営”です。

著者略歴 押久保政彦（おしくぼまさひこ）

弁理士 / 知財経営コンサルタント / 1級知財管理技能士（特許、コンテンツ、ブランド）。

2005年 弁理士登録

2015年 博士（技術経営）学位取得

押久保政彦国際商標特許事務所 所長

関東経済産業局、特許庁事業 知財専門家



あすめし会会員向けセミナー 目的展開法(ニーズ発掘コース)

平成30年5月から9月にかけて全4回にわたり“思考展開法”をテーマに、「あすめし会会員向けセミナー」が行われました。受講生自身で新たなイノベーションの種を発想し、企画案を考える力を身に付けるため、皆、真剣に課題に取り組みました。

「あすめし会」とは？

MACCプロジェクト分科会から平成24年度に自主運営となった“若手経営者の会”で、自主的かつ積極的に新事業展開に取り組む意志のある若手経営者・後継者により構成されています。オープンセミナーを含めた各種セミナーや勉強会、下町サミットへの参画、展示会への出展等、積極的に活動を続けています。



今回取り上げるセミナーは、この「あすめし会」で定期的に行われているセミナーの一つです。

5/9(オリエンテーション)を皮切りに、

6/11 目的展開入門(1)：展開の基本

7/11 目的展開入門(2)：展開のコツ

9/12 目的展開入門(3)：修飾表現の追加、発表

と計4回行われました。

荒川区の牛山コーディネータが講師となり、「目的展開法(ニーズ発掘コース)」をテーマに新しいニーズとなるアイデアを閃かせる思考手順体系を学びました。

目的展開法(ニーズ発掘コース)

牛山氏は、このコースで

1 自問自答を繰り返し、脳を活性化させる

2 自分が作った表現からアイデアを創出する

この2点を学んで欲しい。

また、「イノベーションの種を発想・想像し、それを企画化することが、イノベーションを創出する第一歩であり、発想力・想像力の強化・向上に繋がる」と語りました。

最終日の9/12には、参加メンバーがそれぞれ、自分の身近な課題から手がかりを見つけ、各々の目的の表現とその展開を発表しました。

参加者はそれぞれ、新たな気づきを見つけ、皆それぞれの目的展開に大きな意義を感じていました。

さらに牛山氏は「目的展開は、固定観念や既成概

念にとらわれぬで行う事が大事。「目的」の「目的」、更にその「目的」を繰り返し問う思考は、普段の私達の生活にはない習慣です。最初はとまどいます。しかし、この思考を身につければ今まで見ていた物を、違った視点から見る事ができ、新たなアイデアの創出に繋がり、複雑な問題も案外、効率的な解決が見いだせるかもしれません。」と、講義を締めくくりました。

目的展開の例 「洗濯機のモーター」からの発想

T：洗濯機のモーター

その目的は？

F1：洗濯機のモーターを回転させる

その目的は？

F2：洗濯機内の洗剤を含んだ水をかき回す

その目的は？

F3：洗濯物のすみずみまで、洗剤を含んだ水を行き渡らせる

その目的は？

F4：洗濯物のすみずみまで、洗剤を行き渡らせる

その目的は？

F5：洗濯物の繊維に付着した汚れに洗剤を接触させる

その目的は？

F6：繊維に付着した汚れのみを洗剤に付着させる

その目的は？

F7：繊維から汚れを分離させる

その目的は？

F8：繊維から汚れを離脱させる

その目的は？

F9：繊維から汚れを取り除く

その目的は？

F10：繊維を元の通りの清潔さに戻す

その目的は？

：

上記展開から

F2：洗濯機内の洗剤を含んだ水をかき回す

から、必ずしもモーターを使う必要はない

F9：繊維から汚れを取り除く

から、繊維から汚れのみを取り除くシステムを創れば良い

ということに気づく

そして・・・

繊維から汚れのみを取り除く企画案は、

汚れを何らかの液体で洗い流す

汚れの部分のみほじくって落とす

汚れを微生物に食べさせる

などが考えられる。

今回のセミナーのテーマを含めた「ものづくり思考法」について、MACC通信29号～34号に牛山氏の連載コラムが掲載されています。ご興味のある方は是非バックナンバーをご覧ください。(荒川区公式ホームページからもご覧いただけます。)



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。

✦ 株式会社長谷川ジャバラ ✦ (荒川区東日暮里1-24-4 <http://www.hasegawa-jyabara.com/>)
・平成30年4月入会・創業 昭和29年・資本金 1000万円



代表取締役社長
長谷川 正範氏

株式会社長谷川ジャバラは、従業員数38名、昭和29年開業の高周波加工・縫い加工・ゴム成型加工・折加工などによってジャバラ製作を手掛ける会社です。製品は、高い精度を必要とする関節部分に主に使われています。

今後の展望として「高品質の製品をお届けするサービスの提供を目指し、社内外のコミュニケーションの充実化をしていくことで、新商品開発や販路拡大をしていきたい。」と意欲を示しています。

また、MACCプロジェクトには「様々な業種の方々とのコミュニケーションの機会を増やし、クリエイティブで自由な発想を会員の皆さんと一緒に磨いていけたら。」と期待を寄せています。

先端設備等導入計画の認定申請受付が始まりました。

平成30年6月に施行された「生産性向上特別措置法」に基づいて、2020年度までの「生産性革命・集中投資期間」において、中小企業の生産性革命実現のため、区市町村の認定を受けた中小企業の設備投資を支援する「先端設備等導入計画認定申請」の受け付けが、荒川区でも始まりました。

生産性向上特別措置法に基づく 先端設備等導入計画とは？

生産性向上特別措置法とは、IoTやビッグデータ、AI等、ICT分野において技術革新の急速な進展による産業構造及び国際的な競争条件の変化等に対応し、生産性の向上を短期間に実現するための施策です。

この法律では、

1. プロジェクト型「規制のサンドボックス」制度の創設
2. データの共有・連携のためのIoT投資の減税等
3. 中小企業の生産性向上のための設備投資の促進について規定しています。

その中で国は、「平成30年度から3年間を集中投資期間(生産性革命・集中投資期間)とし、中小企業の生産性革命の実現のため、区市町村の認定を受けた中小企業者等の設備投資を支援すること」としています。今回、荒川区が国から「導入促進基本計画」の同意を得ました。そして区内の事業所に先端設備を導入する中小企業・小規模事業者が「先端設備等導入計画」の認定を荒川区より受けることで、税制面・金融面などの支援措置を活用できるようになり

ました。

主な支援措置

生産性を高めるための設備を取得した場合の、固定資産税軽減措置による税制支援措置(地方税法に基づき課税標準を3年間0~1/2で市町村の定める割合に軽減)

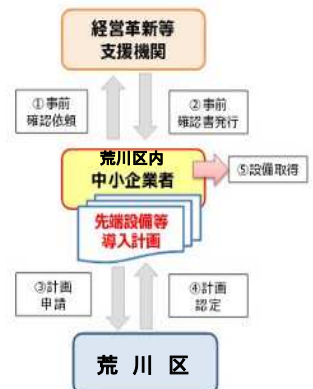
計画に基づく事業に必要な資金繰支援(信用保証)

認定事業者に対する補助金における優先採択(審査時の加点)

支援を受けるためには
事前に認定経営革新等支援機関(商工会議所・商工会・中央会・地域金融機関・土業等の専門家等)の確認を行った

計画を策定し、荒川区に提出します。認定までの流れは、図1を参照してください。

導入計画の主な要件として、計画期間内(計画認



(図1)先端設備等導入計画の認定フロー

定から3～5年間に、労働生産性を一定程度(年平均3%以上)向上させるために必要な先端設備等の導入計画を立て その導入計画が、導入促進基本計画等に適合し、円滑かつ確実に実施されると見込まれるもの等を満たす必要があります。

くわしくは、荒川区のホームページをご覧ください
くか、提出窓口となる「経営支援課経営支援係」(03

連載～その28～

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。

-3802-3111 内線459)まで、お問合せください。

また、申請書類一式はホームページよりダウンロード可能となっています。

https://www.city.arakawa.tokyo.jp/sangyo/jigyosha_oshirase/donyusokushin.html



MACCミドルコーディネータ
牛山博文

「生産計画変更と現場」

皆様こんにちは。先日、生産計画変更について、ある企業様から相談がありました。お客様の都合や社内の問題で、計画通りの生産が出来ないということでした。そこで今回は受注生産の工場を想定して生産計画変更についてのお話をしたいと思います。

生産管理の事務所と現場では、計画変更にまつわる確執が少なからず発生します。現場は事務所が月次や週次に発行する「生産計画表」をもとに資源計画を立案・実行します。計画通りに進めばいいのですが、実際には様々な理由・原因で生産計画を変更しなければならず、実際その調整に苦労することが多いようです。特に受注生産型の場合は仕様変更が頻繁に発生する可能性があります。

必要に応じて生産管理の担当者は即座に計画変更を現場に伝えます。しかし現場としては事前に指示された「生産計画表」で生産準備をすでに整えています。さらに計画変更に伴う納期の変更は、よほど大きな変更で無い限り認められないのが実情ではないでしょうか。こうしたことから現場としては計画変更には少なからず抵抗を感じるものだと思います。

ここで計画変更の理由を次にあげてみます。

顧客都合の仕様変更、営業担当の勘違い仕様の取り違い、仕様書に盛込むべき仕様が元々漏れて、設計部に伝えられた。設計不良、部品不良、作業ミス、運搬ミス、失注、などが考えられます。

このうちからは情報伝達、からは業務品質問題の二つに分けられます。特にお客様が絡むからの情報管理が重要になりますし、社内工場管理としてのからも作業の標準化を進めて計画に影響を与えないようにする、そして計画変更に対応できる体制づくりをする必要があります。

ものづくりの基本は次にあげる情報や管理を確実に行うことが重要です。

正しいことを 受注・設計情報管理(客先設計仕様書・図面・部品表)

正しい方法で 手順書・製造仕様書・部品図・組立図

正しく行う 生産計画・生産統制管理(発注・購買・工程・外注)

の「失注」については、受注生産では基本的にあり得ないと思われるかも知れませんが、生産に長い期間が必要な製品では、納期に合わせるため、部品や素材の先行手配・先行組立は避けられませんから、注意する必要があります。

MACCコーディネータ TOMMYの部屋 VOL.45



『荒川サービス物語2』



MACCシニアコーディネータ 豊泉光男

酷暑の夏も少し過ぎ易くなって一安心です。しかし、残暑こそご自愛ください。

さて今回は儲かるモノづくり企業のサービスの2回目です。まずはアフタービジネスの事例を中心に見ていきたいと思います。

事例2「沖電気工業」はプリンターや銀行ATM（現金自動預け払い機）、テレフォニーシステムなどを提供しています。その為、アフターサービスなどの顧客サポートは不可欠です。従来のアフターサービスはこうしたハードウェア製品の保守業務が中心だったのですが、今ではソフトウェア製品のサポートのほか、事前の予防保守にも力を入れています。

これは蓄積された稼働データの分析などによって故障などを予測するもので、これによって未然に製品トラブルを防げるようになりました。これらは儲かるサービスとして企業に競争力と利益向上をもたらしました。

事例3「A工業」は始動機製造販売を行っている従業員25人の企業です。受注の減少の中で、納入後の訪問調査、メンテナンスサービスで新規受注の指名獲得に成果をあげています。

事例4「I社」プラスチックの製造販売を行っている従業員150人の企業です。顧客からの大型の金型の長期保管が負担になっていました。

そこで、それをアフタービジネスとして、金型安心保管システムを大手電機メーカーに提案しました。それによって、金型カルテの作成、廃棄、メンテナンス、保証期間、が確定し、有料保管料、有料メンテでアフタービジネスが実現して競争力強化、新規顧客獲得に成果をあげました。

では、次にアフタービジネスの他にこれからのモノ

づくり企業の儲かるサービス「価値共創」について考えてみます。「価値共創」のステージでは、企業側の開発や製造活動を社内マネジメントするだけでなく、顧客との共創場面のマネジメントを考えていきます。

「体験価値」を重視するには「顧客体験」そのもののマネジメントを目指す必要があります。

企業は「モノ」を提供する時点でだけでなく、ユーザーが消費する際の「経験」によって価値の最大化を実現します。

「価値共創」の具体化は共創の源泉となる消費者との共感を醸成し、共創から生まれる豊かな顧客体験を継続的に提供することが出来るソーシャルメディア（SNS）を、重要な「経験環境」として整備し、いかに活用出来るかが、企業にとって「価値共創」を成功する大きなポイントとなります。

ここで、実際の事例について以下ご紹介いたします。

事例5「ネスカフェ」はコーヒーマシンを職場に無料提供し、「ネスカフェ」の社内普及を生活者（ネスカフェアンバサダー）になってもらう。試みを実施しています。

事例6「H製作所」は従業員40名の板金加工を中心の企業です。

この企業では「製造業版のディズニールランド」を目標に経営しています。

商品開発は顧客と伴に作り上げていきます。今までの実績は、電気自動車「HOKUSAI」や深海探査艇「江戸っ子1号」、工場廃材を再利用し新しい価値を創出する「配財プロジェクト」、下町文化と伝統の技を体感する職人体験プログラム「アウトオブキッザニア in すみだ」等顧客との価値共創を大切に企業の成長に結びつけている事例です。

最後に貴社の「価値共創」を願って止みません。

<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(30)0002-02号