

《主な内容》

- ・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！」
- ・連載：「知財経営のすすめ Vol.3-顧客の立場から自分の強みを考える-」
- ・区と山形県米沢市の中小企業が初交流
- ・産学連携！「企業経営」
- ・東京都立産業技術高等専門学校夏季講座紹介

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!

中小企業の重要な経営課題である人材活用策に焦点を当てた、第13回MACCプロジェクトフォーラムが12月5日にホテルラングウッドで開催されました。今回は、「シニア世代の活躍で売上UP!と生き甲斐を！」をテーマに、22歳～90歳の幅広い人材活用で話題を呼んでいる(株)横引シャッターの代表取締役・市川慎次郎氏の講演と、区内企業3社を交えたパネルディスカッションを行いました。

第1部 講演：「シニア世代の活躍で売上アップ！」

講師：(株)横引シャッター代表取締役・市川慎次郎氏

本社	足立区綾瀬6-31-5
創業	昭和45年 (株)横引シャッターの設立は昭和61年
主事業	「横に引くシャッター」の製造販売
従業員	33人(11月1日現在)

当社は、JR駅の売店『KIOSK(キ スク)』でお馴染みの「横に引くシャッター」の専門メーカーです。昭和61年に親会社の(株)中央シャッターから分離し、横引シャッターの製造販売に特化。この分野ではトップシェアを獲得し、ユーザー仕様のオーダーメイドの製品づくりを強みに、成長を続けている企業です。

従業員は33人。20～30歳代が10人、40～50歳代が13人、60歳以上のシニアが10人という年代構成で、最年少は22歳、最年長は90歳です。

後輩の見本・手本になる!

シニア世代は、それぞれが熟練した技術を持ち、後輩の手本になる仕事をしています。このうち、資材発注管理を任せている68歳の購買部次長は、前職は舞台大道具などの絵を描いたり、セット製作を担当していた方です。シャッター製作のプロの70歳の方は、体調や通院に合わせて勤務形態・業務内容を調整して、製品づくりの技能を発揮しています。ま

た、シャッター部品製作を担当する75歳の方は、一度退職したものの、社長自ら再スカウトして月7日勤務で仕事を継続しています。

意欲的で、「楽しく働いている」

さらに、最年長90歳の平久守氏は、シャッターの主要部品である滑車の組立・製作を担当している現役の正社員です。勤務時間は午前10時～午後5時(冬季は午後4時)。健康のためと、自転車通勤し、雨の日はお休み。「仕事することが楽しい」が持論で、精密な仕事を確実にこなしています。

特に、今年は、元気な高齢職人としてテレビなどメディアに取り上げられて話題を呼び、企業のイメージアップにも大きく貢献しました。

高齢者雇用にデメリットはない!

高齢者が現役を続行し、同じ職場で老若の社員が働く状態に対し、当社では「デメリットは特に感じない」と断言できます。社内の共通認識は……、

若い時に比べ、力仕事ができなくなった

力は若者に、技術は高齢者に!

高血圧などで通院が必要

昼休憩の時や半休で!

ジェネレーションギャップが生まれる

親子や孫の関係のように仲がよい!

お互いに刺激し合い、向上につながる

いつ辞めるか予測不能 若者も同じ！
耳が遠くなる これはもう、しょうがない



講演する市川氏

雇用の条件は「技術・知識の伝承」

当社は、定年を60歳に設定していますが、既存社員の高齢化を勘案して、事実上、定年制を運用せず、本人の意思確認のみを行っています。その際は、給与、待遇、出勤時間・回数などの雇用形態はいっさい変更せず、ただ一つの条件「若い者たちに技術・知識を伝えること」を追加しています。

この条件は、自分の居場所がなくなることを恐れ、仕事を教えない、技術が伝わらないという負の連鎖を起こさないため、その条件で働いてもらう以上、結果により昇給もする仕組みにしています。

高齢者の新規採用のポイント

高齢者を新規に採用する場合は、どのくらい働きたいのか、実際に働けるのか、技術や能力よりも、既存社員との相性、そのうえで、他に負けない一芸があるか、の尺度で人選しています。

ただし、営業職に限っては、プライドが高い人が多いので、既存社員と深く混じらない単独の仕事・役職を与え、経営者が振り回されない人材を採用するようにしています。それでも、高齢者を採用するメリットは、自分たちの専門外の知識・能力を入れる手段の一つであることだと思います。

第2部 パネルディスカッション



左から豊泉、倉澤、利根、井上の各氏

パネラー

(株)横引シャッター 代表取締役・市川慎次郎氏
正社員・平久守氏
(有)中央パフ製作所 代表取締役・倉澤諒氏
(株)トネ製作所 営業技術部・利根祐樹氏
能田電気工業(株) 代表取締役・井上有子氏
ファシリテーター
豊泉光男・荒川区シニアコーディネータ

【企業紹介と働くシニア世代の現状について】

倉澤 当社は、パフ(研磨布)の専門メーカーです。メガネや貴金属を鏡のように磨き、産業部品や機械部品を磨いて機能を高めるパフを製造・開発し、研磨に関するコンシェルジュ(問題解決支援)が経営方針です。

従業員は10人。多くは熟練技術を持った女性です。永年勤務のミドル・シニア世代が軸で、製品づくりには欠かせない方々です。主力製品は綿布や羊毛フェルトを素材とする製品なので、特殊なミシン加工や裁断作業などが重要な工程となり、女性ならではの技能が発揮できる職場だと考えています。

利根 当社は、精密板金加工の専門業者です。最新の設備と技術を導入して“IT経営の町工場”を推進しています。従来の経験と勘が頼りだった職人仕事から脱却し、パソコンを通したネットワークを使って最新設備を使いこなすことで、お客様の多様なニーズに応える製品づくりを行っています。

従業員は25人。最年長者は75歳ですが、若い社員も多いです。研磨機があり、IT化に取り組んでいます。顧客との取引に直結する受注管理や在庫管理を“見える化”して情報を共有化し、生産ラインの中心となる加工工程には高性能レーザー加工機や各種NC機、仕上げ工程には溶接機や研磨機があり、現場では個人の操作技術を高めつつ、多能工化を推進しているのが特徴です。

井上 当社は屋内外の配線工事、受変電設備工事、消防施設などの改修工事を主業務としています。

昨今では災害時のための自家発電機の設置、受変電設備の見直しなどにも注力しています。

従業員は17人。若い技術者の育成に取り組んでいる最中で、各々のスキルや作業現場に応じて若手とベテラン社員のチーム編成をし、助け合いながら業務をこなしています。

そして、社員が長く生きがいとやりがいをもって仕事に取り組めるよう留意しています。

【シニア世代の活躍で留意している点は】

市川 “元気に、楽しく働ける” 仕組みを整えることに尽きますね。経験豊かな技術や知識を次の世代に伝えていただくために、健康管理や勤務体制、報酬面を含めてご本人の事情を汲み取ることが大事だと思います。

倉澤 社内では33歳の私が最年少ですが、社員それぞれが作業に精通しているので、日頃は仕事を通じて意見交換し、手違いが起こらないよう心掛けています。さらに、年に3~4回は個人面談を実施し、会社が個人に対してできることを考える機会にしています。お客様だけでなく、社員の人生も光り輝かせたいと思っています。

利根 職場では5S(清掃、整理、整頓、清潔、しつけ)活動を推し進めて、チームで動くことを習慣づけていますが、ヨコの連携を強める工夫も必要だと考えています。

今後に向けて、若手もシニアも技術革新に対応した働き方や職場体制を構築していく考えです。

井上 今後さらに、ベテランと若手がフォローし合い、なるべくベテランの身体に負担の掛からないように配慮しつつ、若手はベテラン指導のもとで技術力を高め、お客様のご要望に応えていきます。

【90歳現役社員のひとこと】



平久守氏(左)

平久 仕事が好きです。会社の全部が好き。社長も好き。だから、死ぬまでがんばります。

「事業承継を予定している2社が所信表明をしました」(あすめし会)

平成24年から自主運営となって早6年。着実に実績を積み重ねてきた「あすめし会」が、去る11月14日に近々事業承継を予定している会員2社の「所信表明」を行いました。

MACCプロジェクト分科会として誕生した「あすめし会」(若手後継者育成の会)は、毎月1回定例会を開催しています。去る11月14日には、近々事業承継を予定している2社の「所信表明」をテーマに、会員のみならず、山形大学の小野教授を含め多くのギャラリーを迎えて行われました。

昨年は、(有)中央バフ製作所の倉澤諒氏が「所信表明」を行い、会員からの厳しい意見やアドバイスを糧に事業承継を果たしています。

今回「所信表明」を行ったのは、(株)マツダ自転車工場(荒川区東尾久1)・専務取締役 松田裕道氏、(有)広沢プラスチック工業(荒川区荒川4)・専務取締役 広沢嘉彦氏の2人です。



プレゼンを行う松田氏

2人ともパワーポイントの資料を基に、事業内容や現状の経営状態、SWOT分析、将来の展望を語り、参加者からは、多くの質問や厳しい意見も出て、今後の二人の承継の後押しをしました。

参加者の一人は「社長業は孤独な仕事。厳しい意見や助言を言ってくれる人は少ない。その点“あすめし会”のメンバーは、歯に衣着せぬ言葉で、問題点の指摘をしてくれる貴重な仲間。この繋がりを大切にしていって欲しい。」と語りました。



プレゼンを行う広沢氏

最後に経営支援を行っている荒川区の牛山コーディネータは、プレゼンの時間配分や内容・校正、プレゼンをするターゲットへ何を伝えたいのかと言った目的の明確化等、厳しくも貴重なアドバイスで、2人にエールを送りました。

最後に経営支援を行っている荒川区の牛山コーディネータは、プレゼンの時間配分や内容・校正、プレゼンをするターゲットへ何を伝えたいのかと言った目的の明確化等、厳しくも貴重なアドバイスで、2人にエールを送りました。

平成24年(自主運営)以降に事業承継をした
「あすめし会」会員企業

平成25年	平和商事(株) 3代目 竹前友勝氏
平成29年	(有)中央バフ製作所 3代目 倉澤諒氏

経営支援課 お役立ちセミナー ラインナップ

平成31年 1月23日(水) 18:30～ 20:30	日暮里経営セミナー(第4回) 「人財不足に悩まない企業を目指して！」 ～社員の幸せを想う社員教育の取組み～ 場所：ホテルラングウッド 5階 光の間 費用：無料 講師：紺野 道昭氏 / 株式会社このの 代表取締役社長	
平成31年 2月5日(火) 18:30～ 20:30	荒川区販路開拓セミナー(第2回) 「今さら聞けない効果的な発信方法」 場所：ホテルラングウッド 3階 末広の間 費用：無料 講師：渡部 和義氏 / わたべ経営支援事務所 代表	
平成31年 2月21日(木) 13:30～ 16:00	平成30年度MACCセミナー 「中小・小規模事業者のための『背伸びをしないIoT活用術』」 場所：産業経済部研修室A(荒川消防署隣セントラル荒川ビル4階) 費用：無料 講師：新木 啓弘氏(株)インフォクリエマネジメント 代表取締役	
平成31年 2月26日(火) 13:30～ 16:00	平成30年度ITセミナー 「Webで集客・注文をとるためのプロモーション動画制作セミナー」 場所：産業経済部研修室A(荒川消防署隣セントラル荒川ビル4階) 費用：無料 講師：小野 正博氏 株式会社マインズ ICTコンサルタント	

くわしくは荒川区公式HPをご覧ください。 <https://www.city.arakawa.tokyo.jp/sangyo/index.html>

平成30年度MACCセミナー 中小・小規模事業者のための『背伸びをしないIoT活用術』

近年「IoT」と言った技術分野が社会一般に浸透していますが、中小・小規模事業者においては、経費の問題、技術の難解さ等から取組が進んでいない状況があります。

そこで、今回の「MACCセミナー」では、情報セキュリティアドバイザー/中小企業診断士の“新木啓弘氏”を講師に迎え、中小・小規模事業者にとって『背伸びをしないIoT導入』の道案内をします。

是非、IoT導入による「生産性向上の第一歩」を踏み出すきっかけづくりに、このセミナーをご活用下さい。

- 【開催日時】 平成31年2月21日(木) 13:30～16:00
- 【会場】 産業経済部研修室A(荒川消防署隣セントラル荒川ビル4階)
- 【講師】 新木 啓弘氏(株)インフォクリエマネジメント 代表取締役
- 【対象】 区内外・経営者等を問いません
- 【定員】 20人(申込み順)
- 【締切】 平成31年2月20日(水)
- 【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



新木 啓弘氏

- TEL:03-3802-4683 FAX:03-3803-2333 電子メールアドレス macc@city.arakawa.tokyo.jp
- 【内容】 IoTとは何か? /生活はどう変わる? /ものづくり現場での事例
IoT導入のステップ /IoTのセキュリティ /IoTに関する補助金施策 等

「サンアス会活動報告」

11月16日(金)株堀澄を訪問し、堀田澄子社長に経営の苦労話を伺いました。南千住2丁目に位置する株堀澄は、1952年から60年間家具卸売業を営んできましたが、家具業界の経営難という時代の流れに逆らえず、2013年に業態変換しました。在庫処分や得意先仕入先への極秘連絡、そして何より社員の再就職先のことなど、廃業という最後の社長としての仕事が現実になった時の堀田社長のお話は示唆に富んでいました。

現在は、2人の娘さんと分担し、

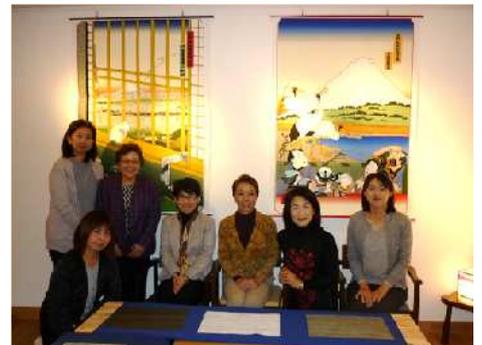
- ・クリスタルアート：オリジナルデザインによるアクセサリ、スカーフやバッグなどのおしゃれ雑貨の小売販売と卸売
- ・ぎやらりーアニモ：厨房設備も利用可能な貸しスペース、企画イベントの開催
- ・すはだ美さろんsumi：予約制フェイシャルエステ、ジェルネイル、ヘアアレンジ
- ・家具・インテリア販売：カリモクや特注家具の販売、指物注文、家具修理、カーテン受注販売

の事業を行っており、堀田社長は、この中で「ぎやらりーアニモ」と「家具・インテリア販売」を担当されています。

ぎやらりーアニモは、2時間3,000円～という料金で借りることができ、伝統工芸品やクリエイターの個展・作品展などの展示・販売、荒川区の子どもの居場所や陶芸教室などに利用されています。

この日は、堀田社長のお話、全事業の見学後、ランチタイムに懇親会を行い、イラストレーター瀬谷昌男氏が描いた「江戸百景遊び図」のタペストリーが飾られたお部屋で、土鍋料理を試食しました。土鍋教室は、季節を問わず好評だそうです。

サンアス会のメンバーからは、「時代に沿った経営を考えることの大切さを学ばせていただいた」とか「採算の取れない事業をやめる決断のタイミングの重要性、社員を守ることの大切さを学べた」、土鍋の試食会については、「ほっとするひと時を過ごせてよかった」とか「身体に良いメニューばかりでぜひ家族につくってあげたい」などの声をいただきました。



- 4つのタイプの違う土鍋を使った
- ・4種類の野菜の土鍋蒸し
 - ・豚肉とジャガイモの煮込み
 - ・栗ごはん
 - ・きのこのお味噌汁



クリスタルアート事業



知財経営のすすめ Vol.3 ー顧客の立場から自分の強みを考えるー

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「自分の強みを活かす」に引き続き今回は「顧客の立場から自分の強みを考える」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！

前回は、自社の“強み”（得意技）を把握して、その“強み”を顧客等の自社を取り巻く関係者へ適切に伝えることにより、“顔の見える会社”になれること、“顔の見える会社”と“顔の见えない会社”を比較しながら、両者のメリットやデメリットについて学び、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欲しいという話をしました。

今回は、自社の“強み”についてもう少し深掘りして考えていきたいと思ひます。

製造業や製造サービス業といった業種を例に挙げると、自社が保有する技術やその技術を活用した商品が“強み”であると把握する人が多いと思ひます。しかし、いくら自社技術や自社商品が“強み”であったとしても、顧客に受け入れられなくては取引は成立しないものです。顧客は、市場に存在する多くの会社を比較して、自分たちに合致する最適な技術や商品を導入するため、自社の“強み”をPRする場合は、顧客の立場に立って本当にその技術や製品が“強み”かどうか考えることが重要です。

では、顧客の立場で考えるとどのようにすればよいのでしょうか。それには、顧客が求める価値を知ることが重要です。

顧客が求める価値には、一般に“機能的価値”と“心理的価値”があるとされています。“機能的価値”とは、主に技術や製品のスペックのことで、数字で客観的に評価できる価値を指します。一方、“心理的価値”とは、その技術や製品を使用した場合のメリット等、数字等では評価できない主観的な価値を指します。例えば『自動車や家電製品を使って生活を豊かにできる』というものです。

このように大きく二つの価値に大別されますが、自社の業態により、顧客に求められる価値の方向性は異なります。素材や部品等を供給する企業や加工を主なサービスとする企業に対しては、その技術や

製品のスペックが重要になるため、主に“機能的価値”が優先されます。これに対して、完成品を提供する企業では、市場には他社からも同じような機能を備えた製品が多く販売されているケースがあるため、“機能的価値”では差を付けることができず、主に“心理的価値”が優先されます。

皆さんは自社が提供する技術、商品、サービスについて、顧客がどのような価値を求めているか、お分かりいただけただけでしょうか？

自社技術や自社製品が本当に“強み”となるのかについては、他社との関係で評価されますので、知財情報を検索することで他社が同じような商品を提供しているかが分かります。特許情報プラットフォーム (<https://www.j-platpat.inpit.go.jp/web/all/top/BtmTopPage>) という無料データベースが特許庁の関連団体である独立行政法人工業所有権情報館・研修館(INPIT)から提供されていますので、自社技術や自社製品の特徴をキーワードとして検索することにより、他社の特許情報等を調べることができます。またこのデータベースは、デザインやネーミングといった意匠や商標も簡単に検索可能です。

自社の“強み”を知るために、まず知財情報の検索をしてはいかがでしょうか。案外同じような技術、デザイン、ネーミングが見つかるかもしれません。

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



区と山形県米沢市の中小企業が初交流

荒川区のMACC会員企業と山形県米沢市の中小企業が今秋、「産学官金連携」を活用した初の企業交流を実施しました。米沢市に本部・キャンパスを持つ山形大学工学部の産学連携拠点「荒川サテライト」が仲介役となり、米沢信用金庫が運営する若手経営者の会「米沢信金マネジメントクラブ(YMC)」の有志が荒川区の若手経営者で構成する「あすめし会」の会員企業を訪問し、工場見学や事業承継の体験紹介を通じ、連携・交流の第一歩を踏み出しました。

～あすめし会の若手経営者らが地域間交流に第一歩～ “産学官金連携”のネットワークを活用

今回の企業交流は、区と山形大学工学部が締結している産学連携協力協定を背景に、地域金融機関である信用金庫のネットワークを活用して地域間の中小企業をつなぐ試みです。

米沢市は、名君・上杉鷹山が奨励した織物を基幹産業に、いまでは有機ELをはじめハイテク産業が栄え、多様な中小企業が集積する東北有数の“ものづくりのまち”といわれています。

交流に参加した米沢市内企業
米沢信用金庫「若手経営者の会」(YMC)
(株)第一ほうせい(縫製業) (株)フォルテシモ(保険販売代理業) ぷらいべーとるーむ美庵華(エステサロン) (株)丹工社塗装所(塗装業) 渡部紙工(株)(紙容器・段ボール製造業) (株)丸定(包装容器製造業) (株)システムクリエイイト(システム開発業)

区は“モノづくりの街あらかわ”として多様な産業を振興するMACC(荒川区モノづくりクラスター)プロジェクトを推進しており、地域間の産業・企業交流を活発にする産学官金連携への期待も高まっているところです。

「ファブレス化に協力」の提案も！

企業交流に参加した、(株)第一ほうせいの鈴木ゆかり会長は「私自身が家業を引き継いだ6代目。都心のモノづくり企業が事業を承継してどんな成長路線を描いているか参考にしたい」と、訪問企業の会社説明に聞き入っていました。

渡部紙工(株)の渡部哲也顧問は「地方と都心部では企業の立地環境が違う。そこに連携・協力の可能性があると連携拡大に期待を寄せていました。また、米沢信用金庫を含む参加者からは「荒川区内企業のファブレス化(生産部門の分散)や製造・物流拠点づくりへの協力、災害時の連携などの可能性も探りたい」との声も聞かれました。

交流に参加した荒川区内企業
MACC会員・「あすめし会」会員
(株)タカハシ(打抜きプレス加工業、東日暮里6丁目) 代表取締役：高橋弘明氏(3代目・平18年事業承継) 花嫁わた(株)(布団リフォーム業、東日暮里6丁目) 代表取締役：吉村祐介氏(6代目・平成21年事業承継) (有)中央バフ製作所(研磨布製販業、町屋1丁目) 代表取締役：倉澤諒氏(3代目・平成29年事業承継)

新世代の“モノづくり”戦略を学び合う

一方、(株)タカハシでは、自動車などに使われるゴム製緩衝材を大量生産できる本社工場を案内した後、3代目の高橋氏は「区内の若手経営者が研さんし合う<あすめし会>の活動を通じて、下町の中小企業同士の交流・連携を広め、自社の経営革新を図っている」と体験談を話しました。



花嫁わた(株)では、6代目の吉村氏が「創業137年目の布団の老舗だが、布団打ち直し(リフォーム)業に特化した路線を継承し、存在感を強めている。工場は周辺都市に分散し、物流を整備して、全国のお客に対応できる体制を整え、布団リフォーム170万枚の実績をさらに更新中」との事業展開を説明しました。



(有)中央バフ製作所では、貴金属や時計を磨き上げるバフ(研磨布)の製造工程を紹介しつつ、3代目の倉澤氏は「都市型工場として限られたスペースを有効活用して効率化し、多様な顧客ニーズに応える“バフコンシェルジュ”戦略を基本に据えている」とアピールしていました。



産学連携！「企業経営」：東京都立産業技術高等専門学校夏季講座紹介

荒川区MACCシニアコーディネータ豊泉光男氏が東京都立産業技術高等専門学校で実施した課題解決型講義7日間（2018.9.5～12）についてご紹介いたします。

一日目：講師紹介：受講学生には講師自らの人生を語るように心がけた。授業内容の説明：区内企業の課題解決への貢献、グループワークの説明：グループ内での役割決定。

二日目：モノづくり企業の外部環境について学ぶ：中小企業白書から「脅威」「機会」の抽出を行う。

三日目：市場ニーズから新商品開発を学ぶ：事例及びワークショップ。

四日目：SWOT分析、クロスSWOT分析を学ぶ：それらの新商品開発への応用。

五日目：荒川区モデル企業N社訪問：課題探索のための視察、幹部へのインタビュー。

六日目：資料の整理、課題解決のグループ提案書作成：SWOT分析、クロスSWOT分析表作成、グループワークによる提案書の作成。

七日目：提案書作成プレゼン予行と発表プレゼンテーション実施。モデル企業との質疑応答。

考察：産技高専荒川キャンパスでは「企業経営」は初めての講座であった。

品川キャンパスでは既に実施されている。科目のテーマは広範囲になっているが産技高専は従来から技術関連の履修科目が多く、経営関連の科目は少ない。技術者でも経営者志向は重要であるので出来るだけ生きた技術経営を学ぶ機会を作りたいという意向を踏まえた。

今回は企業の課題を学生と一緒に考える課題解決型授業を試みた。

受講生は4年生、5年生と高学年の学生が多かった。

SWOT分析、クロスSWOT分析、ニーズからの新商品開発、中小企業白書解読、企業調査等多くの学生が初体験であった。

最初は不慣れで苦労していたが徐々に理解のレベルが上がって、3グループとも提案書を完成できた。発表のプレゼンテーションは企業に引けを取らない出来であった。一方、モデル企業では提案書のいくつかを採用し、新商品開発プロジェクトが動き始めている。

受講の学生は、生きた企業経営を学び、荒川区の地域企業の課題解決に貢献する。地域企業も授業のモデル企業として、多忙な時間を提供し、その一方で、若い学生の柔軟なアイデアを自社の課題解決に活用する。

今回は学生も企業も伴にWIN WIN関係を構築できたことは今後の大きな実績となった。

また、始まったばかりの講座ですが、問題点についても考察してみた。

今後の課題：

今後は地域のモデル企業希望会社を多く輩出していく必要がある。

今後のMACC講師の後継者育成を図っていく。

最後に産技高専の「企業経営」が来年も再来年も続く事を願って筆を置きます。



授業風景：校内での講義



授業風景：プレゼンテーション質疑応答

連載～その29～

牛山博文の！ モノづくりと工夫！



MACCミドルコーディネータ
牛山博文

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。

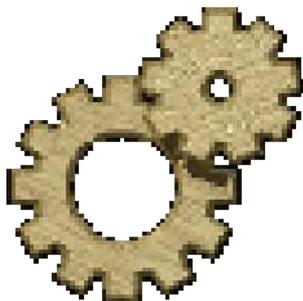
「生産活動と生産管理」

今回から初心？にもどって「モノづくり」の基本を学んでみたいと思います。今回は生産活動と生産管理についてです。

“生産活動”つまり「モノづくり」は人間が生きていくうえで不可欠な活動です。衣食住に関わる全てに“モノの生産”は関わっています。人間の歴史の中で衣食住の内でもっとも重要だったのは“食”に関する生産でした。人間以外の生き物は、自然にできているものを食べればいいので、生産活動は必要ありません。しかし人間は“食”の多くは“モノ”として生産しなければなりませんし、“衣”と“住”は自分たちで作らなければなりません。生産活動は永久に私たちが行っていかなければならない活動と言うこととなります。

さて、「モノづくり」は工場で何人かの人たちと共同して作る様子をイメージします。しかし一人で生産活動をする場合があります。例えば職人さんや家庭の主婦(食事)・日曜大工などです。

一人のモノづくりでは自分の作業場所で、自分の作業ペースで作ればいいので、作るスピードが遅くても早くても他人に迷惑をかけることはありません。たとえ失敗しても自分の責任において作り直せばいいの



です。

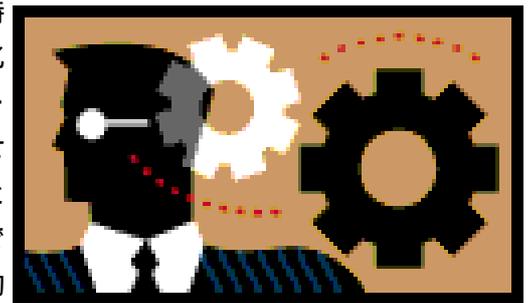
ところが、何人かの人と共同で作業する場合はそうはいきません。作業を分担している場合が多いので、作業のスピードは決められたとおりに行うことが求められます。そうしないと自分の次の工程の担当者に迷惑がかかってしまいます。もし失敗してしまえば多くの不良品を作ってしまうことになりかねません。

このように一人のモノづくりと、何人かで行う組織的なモノづくりでは同じモノを作る場合でも、状況がかなり違うことがお分かり頂けると思います。

多くの会社でのモノづくりは後者の“組織的なモノづくり”であると思います。組織で行うモノづくりには誰もが理解できる方法で、モノづくりを“管理”することが必要になってきます。管理とは何を管理することでしょうか？組織で行うモノづくりでは主として時間の管理が重要です。

つまり時間の同期化（作業ペースを合わせること）と短縮化（できるだけ効率の良い作業）を行っていくこと、これがいわゆる生産管理の原則といえるのではないのでしょうか？

今回は組織の効率的な運営について述べたいと思います。



MACCコーディネータ TOMMYの部屋 VOL.46



『荒川海外物語』



MACCシニアコーディネータ 豊泉光男

今回は海外人材について、お話ししてみたいと思います。少子高齢化の日本にとって外国人材の受け入れは必要なのか。この問題については国会の審議の行方も気になります。

一方で、論点が日本の事情中心であることに一抹の不安を感じます。1970年トミーは「アジア青年の船」で多くの日本人の若者と多くのアジア人の若者と香港、台湾、タイ、フィリピン、アジアを巡っていました。この時バンコクではトヨタのショールームが暴徒によって焼かれてしまう事件に遭遇しました。日本国内は田中内閣の高度成長の真ただ中、好景気に沸いていました。長い船中、全国から集まった日本人500人の若者、そして、シンガポール、タイ、インドネシア、フィリピン等のアジア諸国から集まった500人の若者は寝食をともにし、学び、語り合いました。フィリピンのピースサインの意味、ごみの山がスモークマウンテンの意味、そこでボランティア活動をしている日本人医師、タイでは子供の頭を撫でない。台湾で日本語を懐かしむ人々、茶道でない茶芸がある。シンガポールの人は朝ごはんを外で食べる方が多い。インドネシアの歌はなぜ懐かしいのか。その中で互いに知らない事が沢山あることに気づきました。そして、トミーは日本人であるとともにアジア人であると強く気づかされました。自分はアジアの人々に役に立つ何ができるのだろうか？20歳の学生の想いは何をなすべきかを気づかされました。その後、ビジネスマンとして、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン、台湾、韓国等で海外事業を展開できたのは、この気づきが礎になっているのではと思います。アジアの人々の為に何ができるか。日本とアジアの懸け橋に

なりたい。そのような思いが1996年インドネシアでの法人設立（PT. IZUMI EPS INDONESIA）にもありました。

その時の工場長はインドネシア人20代のArumalaさんです。立派に工場管理役を果たしてくれました。私がここの経営を離れると前後して、Arumalaさんも新しい道を歩みはじめました。米国留学で人材育成のコンサルティングを習得し、インドネシアで人材育成の企業を運営しています。二人が分かれて15年後、トミーはジャカルタで2018年11月7日、8日に開催される国際ビジネスセミナーの講師を依頼されました。その依頼者はこのセミナーの主催者であるArumalaさんでした。講師は米国人、インドネシア人、日本人です。2日に渡るセミナーは人材育成、リーダーシップ、新商品開発、ベンチャー企業論、地域企業の活性化、販売促進のマーケティング、経営よろず相談等盛り沢山でした。流石に久しぶりの二回6時間の英語の講義には体力を消耗しました。でもそれより、嬉しかったのは15年前にもかかわらず、私から学んだ「企業経営」がその後の自分の成長の基礎となったというArumalaさんの一言でした。

この出会いの機会を今後は日本とインドネシアをつなぐ役割それが荒川区にもつなげていければ願っています。

最後に三方良しの理念のように自分

（日本企業）良しと相手（アジア）良し、そして社員良しのトライアングルの幸せを目指して海外人材活用を進めていければ無常の喜びです。

海外事業のご相談は豊泉までお気軽にどうぞ。



<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)0002-03号