

# マック MACC通信

Monozukuri Arakawa City Cluster

## 第53号

2020年6月30日発行

### 《主な内容》

- ・能田電気工業がテレワーク制度導入  
区の補助事業でネット環境整え、在宅業務を効率化
- ・各種新規補助金のご案内(クラウドファンディング・雇用調整助成金申請支援・新型コロナ感染拡大防止対策)
- ・新連載：『「売上をアップさせる！」写真撮影講座 Vol1』

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。

## 能田電気工業がテレワーク制度導入 区の補助事業でネット環境整え、在宅業務を効率化

能田電気工業(株)(南千住5)は新型コロナウイルス感染症対策の一環として、今年4月にテレワーク制度を導入しました。その背景とメリット・デメリットを井上代表取締役にお伺いしました。

テレワーク制度を導入した経緯について、井上有子代表取締役は、「新型コロナウイルスの感染拡大から、何人かの社員が、満員電車で通勤するのは怖い、テレワークを進めてほしいとの要望が強く、早急に対応しなければと動いていたところ、荒川区の補助事業(ICT導入補助)を知り、補助金や専門家派遣の支援の下にテレワーク機器を設置、在宅勤務をスタートさせました」と語りました。

右図は同社のテレワーク構成図です。南千住の本社及び池袋サンシャインシティ営業所にVPN(仮想私設網)ルーターを、在宅社員の家にはポケットWi-Fiをそれぞれ用意し、安全で信頼性の高いネットワーク環境の下、見積・図面・資料の作成や会計処理、労務管理など多岐にわたる業務をリモートで遂行しています。

VPNルーター等の導入は、荒川区製造業等経営力向上支援事業の補助金や専門家派遣の支援を受け、低コストで、素早く立ち上げました。

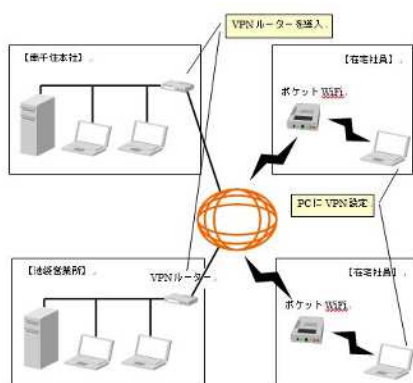
同社は配線工事、受変電設備工事、消防施設などの改修工事を得意とし、池袋サンシャインシティや

官公庁を主な得意先として業績を伸ばしてきています。社員数は17人。そのうち、工事作業者をはじめ、現場での仕事が不可欠な人を除いた数人が在宅勤務対象者となり、それぞれ週1回～3回程度、自宅で仕事に励んでいます。

同社では、テレワーク導入と併せて、インターネット電話サービス「スカイプ」の活用も始めました。活用法の一つに、朝礼の際、本社と池袋営業所をスカイプでつなぎ、本社での社長の話を、池袋でも動画と音声で見聞きできるようにしました。井上社長は「南千住と池袋の近距離間でも、意外に行き来は少なく、スカイプの朝礼は新鮮で、情報共有に役立ちます」と“スカイプ効果”の一端を語っていました。



井上有子代表取締役



スカイプを使った朝礼風景

### 在宅勤務者の感想

- 良い点
- ・通勤が不要で時間に余裕ができる

- ・通勤上のトラブル(混雑、遅延、悪天候)がなく、身体的・精神的に楽
- ・雑事に時間を割かないで済み、作業に集中できる
- ・VPNで会社サーバとつながっているため、会社でできることはほぼできる
- ・家族の介護の対応や、割く時間の幅が広がった不便な点・改善点
- ・ノートパソコンの持ち運びが重くて大変
- ・書類(主に社会保険関係)に押印が必要なのが作業

- 効率を下げる
  - ・必要な書類をすぐには見られない
  - ・家では印刷できないため、資料を印刷して持って帰らねばならない
  - ・コミュニケーション不足で、社内外の状況が分かりづらい
- 等の意見が聞かれました。

連載～その35～

## 牛山博文の毛～ひと工夫！



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。

### 生産管理の守備範囲

生産計画・実行生産統制をしっかり行っても「顧客の要求とは異なる製品を作ってしまった」ということや、「突然不良品が発生してしまった」ということが起こりえます。そうすると顧客に納期通りに製品を納めることが難しくなります。このようなことをできるだけ避けるために品質の管理を行う必要があります。また不良品を出さないために、機械や設備の管理や作業者の技能の管理も必要になってきます。さらに、お客と約束した販売価格を実現するためにコストを管理することも必要になってきます。「需要に合った量をタイミングよく製造するために必要なあらゆる管理を生産管理に含める考え方を広義の生産管理と呼びます。

広義の生産管理とは・・・

品質管理・原価管理・進捗管理・機械管理・外注購買管理・人事管理・財務資金管理を含むコスト管理である。

### 生産管理の仕事は損失を抑えること

営業部門は製品を販売すれば販売量に応じて利益を会社にもたらします。しかし生産部門は生産した分だけ利益は稼げないと認識したほうがいいでしょう。むしろ生産管理をうまく行わないと損失が発生します。損失とは、生産が間に合わず、販売の機会を失う。生産し過ぎによる在庫の作りすぎで、管理コストの増加や製品が陳腐化する。納期を守ることができず、キャンセルや信用の低下を招く。

部品原材料をタイミングよく調達できずに機械や

作業員を遊ばせてしまう。外注や購買でいいものを安く調達できずに製品の品質が低下したり、コストが増加してしまう。

要するに生産管理はいかに損失を少なくするかという仕事になります。その意味では生産管理は地味な仕事ですが、しかし重要な仕事であるといえます。

### 生産管理技術の応用

在庫管理技術は製品や部品の在庫をどの程度持つていけばいいか、その最適量を決める技術です。この技術はそのままコンビニエンスストアなどの流通業にも応用できます。

コンビニでは商品を店頭においておかなければお客さんは来てくれません。商品を店頭に置くということは在庫を持つということです。

しかし在庫を多く持ちすぎると、売れ残りが発生します。売れ残りは新鮮さを落とし、さらに売れ残ることになります。このようなことを防ぐには過不足のない適正な在庫をもつようにすることです。そのためには適切な量を仕入れることです。

適切な仕入れ量はどのように設定すればいいのでしょうか？ここで仕入れを在庫と置き換えると生産管理という在庫管理技術と全く同じになります。

適正な仕入れ量を知るためには需要予測が重要になります。ここで需要予測技術がコンビニ業界などにも生かされます。このように生産管理技術の多くは流通業やサービス業でも生かすことができる技術と言えるでしょう。

## クラウドファンディング運営事業者に支払った資金調達成立時手数料の一部補助を開始

荒川区では、区内中小企業者に、クラウドファンディング運営事業者に支払う手数料の一部を補助する事業を開始しました。

クラウドファンディングとは、群衆(crowd)と資金調達(funding)を組み合わせた造語で、インターネットを通して自分の活動や夢を発信することで、想いに共感した人や活動を応援したいと思ってくれる人から資金を募るしくみのことです。

最近新型コロナウイルスの経済活動自粛の影響で経営が苦しい飲食店での資金調達や、マーケティング等、様々な利用方法が注目されています。

クラウドファンディングを活用する際は、種類と実施方法を選び活動していきます。

### 種類

購入型：モノやサービスを対価とし、支援者から資金を得るもの。

寄附型：対価なしに支援者から資金を得るもの。

### 実施方法

成功報酬型：目標金額に達した場合にその活動を行うもの。

実施確約報酬型：目標金額に到達しなくとも活動を行うもの。

本補助金では、上記の種類と実施方法を対象とし、クラウドファンディング運営事業者に支払った手数料の2分の1(上限20万円)を補助します。

【特例】地域金融機関に在籍する地域産業活性化パートナーの支援を受けた場合は、3分の2(上限30万円)を補助。

クラウドファンディング運営事業者から、補助対象者に調達資金が送金された日から起算して3月以内に申請をしてください。

なお、対象となる運営事業者は、東京都が実施する、クラウドファンディングを活用した資金調達支

GREEN FUNDING (株式会社ワンモア)

GoodMorning (株式会社GoodMorning)

JAPANKURU FUNDING (株式会社グロバルデイ)

A-port (株式会社朝日新聞社)

CAMPFIRE(株式会社CAMPFIRE)

MOTION GALLERY (株式会社MotionGallery)

READYFOY (READYFOY株式会社)

Makuake (株式会社マクアケ)

BOOSTER (株式会社CAMPFIRE)

Kibidango(きびだんご株式会社)

対象経費となるクラウドファンディング事業者

援事業において、取扱事業者として選定されている左表の10社となります。

問合せ先  
経営支援課  
産業活性化係  
(内線458)

## 雇用調整助成金の申請を支援します

新型コロナウイルス感染症の拡大で、労働者に一時的な休業を行った場合、「雇用調整助成金」が受給できる場合があります。この助成金を利用する区内企業に、社会保険労務士(以下、社労士という)による相談や申請代行費用の一部を補助します。

### 「雇用調整助成金」について、くわしく知りたい

顧問の社労士がいる場合...顧問の社労士にご相談ください。

顧問の社労士がない場合...

○荒川区中小企業等相談窓口に来所またはお電話ください。

【所在地】区役所本庁舎6階 03(3802)3640

・火曜、水曜、金曜日は社労士が常駐し、相談に応じます。【無料】

○産業経済部就労支援課にお電話ください。 03(3800)8710

・事業所支援の専門員が簡単な概要説明、企業の状況をお伺いします。

・制度概要の説明の後、さらに具体的な相談や助言を希望する場合は、荒川区登録の専門家(社労士)を派遣します。【無料】(申請代行は行いません)

### 申請代行(社労士への委託)費用の一部補助

社労士に雇用調整助成金の申請を委託していることが条件です。

【対象】雇用保険適用事業の区内事業者 大企業を除く(直近の法人住民税(個人事業主の場合は、前年度の個人住民税)に滞納が無いこと)

【補助対象経費】・雇用調整金書類作成及び申請代行に要した費用

・代行者が顧問社労士の場合、雇用調整助成金書類作成・申請代行・その他付随する業務に要した費用

【補助率】1/2(千円未満切り捨て)、上限15万円

【補助対象期間】令和2年4月の申請～令和3年3月までに決定した雇用調整助成金申請

詳しくは、就労支援課(03-3800-8710)まで、お問い合わせください。

荒川区雇用調整金

検索

# 新二アス会報告

新二アス会は21世紀を生き抜く社長・後継者の勉強会です。現在、会員企業は15社。会長は太陽興業(株)代表取締役 赤塚弘美氏、塾長は豊泉光男MACCシニアコーディネータです。

令和2年の授業内容は「社長と後継者が押さえておきたい企業経営の勘所」基本編を月1回全12回に渡って、会員塾形式で行います。リアル例会が開催できない場合はメール・チャット・ZOOM等の活用を試行していきます。

さて、2020年度の講義内容は以下をご参照下さい。本年度は基本編、次年度は実践編を行っていきます。形式は講義・グループワーク・事例研究・視察を行っていきます。

## 講義内容

### 1. 人と組織の視点

1) 社長と後継者の違い、2) 社長が最もすべき事、3) 社長及び後継者のリーダーシップ

### 2. 財務の視点

1) 安全性: 潰れない会社づくり、2) 収益性: 儲かる会社づくり、3) キャッシュフロー経営: 「現金製造機」会社づくり、4) 中小企業BANTO認定試験受験

### 3. 統治基盤の視点

1) 経営者の統治基盤、2) オーナーの統治基盤、3) 名義株、4) コンプライアンス

### 4. ビジネスモデルの視点

1) 事業戦略の本質、2) 事業ドメインの構築、3) PEST分析・3C分析・SWOT分析・バリューチェーン分析、4) ゼロベース思考

例会日時: 第一金曜16時~セントラル荒川4F  
交流会18時~19時30分 サイゼリア同ビル1F  
会員の皆様のご参加、心よりお待ちしております。一緒に成長していきましょう。



## 新型コロナウイルス感染拡大防止等対策経費の一部補助を開始

荒川区では区内中小企業者が新型コロナウイルス感染拡大防止等の対策として テレワーク等の設備設置、飲食店等がテイクアウトを含むサービスの開始・拡大のためのホームページやちらしの作成等の取組をした際の経費の一部を補助する事業を開始しました。

対象者は、区内に本店登記(個人事業主においては主たる事業所)があり、1年以上区内で事業継続、引き続き区内において事業を継続する予定の方。

補助率は2分の1、上限100万円。 の合計補助額が100万円になるまで各1回ずつの利用が可能です。

この補助金の特徴として、パソコン等のハードウェアや、ECサイト導入時の月額利用料等、幅広い項目が対象となり、他の荒川区補助金より使い勝手が良くなっています。



また、設備導入前に専門家のアドバイスを受けることが条件となっていますので、導入に関する問題点等を相談することも可能です。

新型コロナウイルスで、事業自粛を余儀なくされている事業者にとって、この自粛期間を好機と捉え、普段忙しくて着手できなかった計画や新たな事業展開に是非この補助金をお役立てください。

また、「テレワークを導入したいが、何から手をつけて良いかわからない?」という方も、専門家のアドバイスからワンストップの対応が可能です。

まずは、下記までご相談ください。

### お問い合わせ先

- ・製造業、建設業、運輸業その他の業種の方  
経営支援課経営支援係(内線459)
- ・商業・サービス業の方  
産業振興課商業振興係(内線468)



☆この度、下記MACC会員様より、新型コロナウイルス感染拡大防止対策に際し、荒川区にマスクのご寄付をいただきました。ここに感謝の意を表させていただきます。 五十音順

§ 旭工業株式会社様【あすめし会】(西尾久7-58-5)

§ 石川金網株式会社様(荒川5-2-6)



# 「売上をアップさせる！」写真撮影講座 Vol1



フォト・パートナーズ株式会社 代表取締役 石田 紀彦

## 「写真」に関する連載です！

今号から『「売上をアップさせる！」写真撮影講座』と題しまして、全8回にわたり、写真の撮り方や見せ方に関する情報を発信していきたいと思えます。

「写真」に関する連載なのに、なぜ文頭に「猫」の画像があるのか...？その理由は後述します。

## 世界で一番尊い経営理念

私は岩手県出身ですが、仮に、岩手県のとある村に、とある企業があったとします。

この会社の経営理念は、読んだ人が必ず涙するほど素晴らしい経営理念です。しかし、その会社があることをその村の住民しか知らなかったため、過疎の波に負けて、廃業を余儀なくされてしまいました。

さて、この会社は本当に素晴らしい会社だったのでしょうか...？

## 猫の写真を載せた理由

ここで、文頭に猫の写真をもってきた理由を話します。それは、「皆さんにこの記事を読んでもらうため」です。最初に「ん？MACC通信になぜ猫が？」と注意を引き付けなければ、この記事を読む方は少なかったはずで。

たとえ、この記事を読んだ人が必ず涙するほど素晴らしい記事であったとしてもです。

## 消費者購買プロセス

AIDMA(アイドマ)という言葉聞いたことがあるでしょうか？

これは、1920年代にアメリカのサミュエルさんが提唱した消費者の心理プロセスを示した略語です。

つまり、消費者は【Attention(注意) Interest

(関心) Desire(欲求) Memory(記憶) Action(行動)】というプロセスを経て購買に至る、ということです。

しかし、今どき「記憶」する人は少ないですよ。興味が沸いたらすぐに「検索」するはず。そこで電通さんが、現代は【Attention(注意) Interest(関心) Search(検索) Action(行動) Share(共有)】の順に意思決定が行われている、つまりAISAS(アイサス)である、と提唱しています。

ここで、サミュエルさんと電通さんのどちらが正しいかを論じるつもりはありません。気付いてほしいのは、100年間【Attention(注意) Interest(関心)】のプロセスだけは変わっていない、という点です。

つまり、会社であろうと、記事であろうと、まずはその存在に気付いてもらわなければ、Action(行動)には決して結びつかない、ということです。

そして、この真理はきっと今後100年間も変わらないでしょう。

## 消費者購買プロセスにおける写真の役割

写真にはいくつかの役割がありますが、「注意を引きつけること」は一つの重要な役割でしょう。

もちろん、注意を引きつけるだけで終わってしまっただけの意味がありません。中小企業がプロモーションを行う真の目的は売上(Action)なのです。注意を引きつけた後に、関心をもたせ、購買に誘導しなければなりません。つまり、プロモーションを行うのであれば、消費者購買プロセスの中の「どの部分に対して」「どのような影響を与えたいのか？」をはじめに考えなければ、その目的を果たすことはできません。その各プロセスにおける効果的な写真の活用方法を、全8回の連載を通じて順を追って解説していきたいと思えます。

著者略歴 石田紀彦(いしだのりひこ)

フォト・パートナーズ株式会社 代表取締役  
プロカメラマン/中小企業診断士/  
カラーコーディネーター1級(商品色彩)  
MBA(経営学修士)カメラマンとして、  
「写真の力で中小企業の売上・利益を上げる」を経営使命に掲げ、写真に関するセミナーの講師を数多く務める。



# MACCコーディネータ TOMMYの部屋 VOL.52



『荒川チャンス物語』



MACCシニアコーディネータ 豊泉光男

今回は「ピンチはチャンス」についてお話させて頂きます。

誰でも降りかかる火の粉を喜ぶ人はいません。しかし、経営を長く続けて行く限りはクレームや事故や災害は絶え間なく降ってきます。いくら「苦労は買ってでもする」と言われても、いざ、大きな問題に遭遇すると逃げだしたくもなることもあります。

平成19年5月1日、トミーは荒川区MACCプロジェクトのコーディネータとして就任させて頂きました。当時、トミーは数年前に会社経営を退き、大学院MOTを修了し、博士課程に行くか、インキュベーションマネージャーかの道を模索していました。

そんな中、紹介で荒川区MACCコーディネータ面接試験を受ける事になりました。面接時に印象的だった事はプロジェクトの詳細はまだ決まっていなかったことでした。

荒川区のMACCプロジェクト「荒川区ものづくり活性化プロジェクト」は23区では初めての試みでした。それは解らない事だらけの不安いっぱい、トミーにとって大ピンチでした。知人から「そのプロジェクトは成果がなければ終了する」とか「プロジェクトの方法論、メソッドはプロの自分が考える」など、プレッシャーがありました。そんな時ある考えが浮かびました。そうかこのピンチは前人未踏なら失敗しても成功のための実験といえないか、まだ何も決まっていらないと言うことは自らで切り開いていける大きな可能性チャンスではないか。そして、何より荒川区ものづくり企業の皆さんの大きな可能性にチャレンジする大きなチャンスではないか、と考えました。

赴任してまず実行したのは、60社の会員企業さんの生の声をお聞きすることから始めました。

企業の社長にお話をお聞きし、会社見学をさせて

頂きました。様々なご意見もお伺いしました。中でも印象に残ったのはI製作所のI社長でした。

パイプの曲げ加工専門メーカーで、従業員は3名でした。以前は自動車部品の加工で多忙だったそうですが、海外移転で仕事は激減し規模縮小で新規事業を模索していました。I社長は仕事を求めて多くの異業種交流会に参加し、チャンスを探していました。

しかし、この時点ではもう異業種交流会参加は諦める決心をしていたそうです。そんな時I社長とトミーとの出会いがありました。いつも話し合いは数時間にも及びました。I社長は新商品開発に熱心でもっと仕事(売上)が欲しいと思っていました。I社長は異分野の勉強や試作品も即座に作れると言う大きな強みがありました。そこで、大学の健康福祉分野の研究試作品作成に参加していただきました。I社長の器用な試作品は多くの大学研究者から喜ばれました。

その後、I社長の希望で産学連携の勉強会「メタボリックシンドローム勉強会」「高齢者ニーズから新商品開発勉強会」を首都大学東京(現：東京都立大学)・荒川MACC会員企業・MACCコーディネータで数回にわたって開催致しました。そこで生まれたのが「立っている杖・フレット」でした。



立っている杖・フレット

この新商品でI社は売上大幅UP、念願の自社商品の開発達成、MACCプロジェクト最初のMACC新商品となりました。これで、I社長とトミーはピンチをチャンスに変える事ができました。会員の皆様の「ピンチをチャンス」にエールを送ります。

コロナ禍を乗り越えていきましょう。

<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(02)0005号