

# マック MACC通信

Monozukuri Arakawa City Cluster

## 第69号

2024年6月28日発行

### 《主な内容》

- ・「第29回機械要素技術展」に区内企業7社(共同5社・単独2社)が出展
- ・新連載「決算書からの経営健康診断 Vol1」
- ・連載「サステナブル経営とSDGs Vol19」
- ・連載「牛山博文のモ〜ひと工夫! Vol151」
- ・連載「MACHICOCOのできないを「できる」にする方法VOL.1」

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29回機械要素技術展」に区内企業7社(共同5社・単独2社)が出展

6月19日(水)～21日(金)に東京ビッグサイトで開催された、国内最大級のモノづくり関連展示会「第29回機械要素技術展」にて区内企業5社が「荒川区ブース」に共同出展・2社が単独出展しました(うちMACC会員企業5社(共同・単独併せて))。今回も「ARAKAWA Innovation」をテーマに、荒川区内企業の優れた技術とその製品、そして「モノづくりの街あらかわ」の魅力を余すことなくアピールしました。

### 今年で7回目となる共同出展

今回で29回を数える機械要素技術展(M-Tech)は、軸受ベアリング、ねじ、ばねなどの機械要素や、金属、樹脂に関する加工技術を一堂に集めた専門技術展で、毎回、多数の来場者を集め、出展企業と商談を行っています。

区が、この「機械要素技術展」にブースを設け、区内企業と共同出展するのは、平成28年度から数えて7回目となります。

緑と白を基調とした鮮やかなブースは、「ARAKAWA Innovation」をテーマに、区内産業と企業の技術革新を強調。

例年同様、出展各社それぞれの個別コーナーを配置し、共同の「商談スペース」を活用しての商談も活発に行われていました。

さらに、区のPRカウンターでは、区の職員を配置して、「モノづくりの街あらかわ」を紹介するパンフレットを配布。また、例年好評の、オリジナルバッグは、黒地に緑の文字のシンプルなデザインに来場者からは、好評価を得ていました。

更に、このバッグを下げて会場内を回る事によって「モノづくりの街あらかわ」のPRに



一役買う場面も見受けられました。

「出展毎に新たな出会い・可能性」を実感!

会期中、「荒川区ブース」には多くの来場者が訪れ、活況を呈しました。参加企業からは「共同出展をすることによって単独では敷居の高い「機械要素技術展」への出展ができ、顧客開拓への可能性が広がった」「様々な分野・業種の人に関心を示して足を止めてくれた」「展示した製品にも良い反応があった」「来場者と会話をかわし、名刺を交換したり後日連絡し合う等、未来に向けてのビジネスチャンスへ繋がりが持てた」など、「出展を重ねるごとに、効果の手ごたえを実感した」などの声がありました。

また今回の展示会では、表1の共同出展5社の他に、西山鋼業(株)(荒川5)・日建塗装工業(株)(荒川7・MACC会員企業)の2社が単独で出展、共に区内企業の技術の高さをアピールしていました。

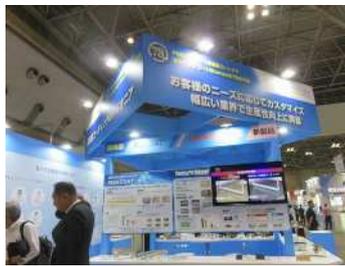


表1 機械要素技術展に共同出展した企業(五十音順)( MACC会員)

企業名	所在地	出展時のキャッチフレーズ
(株)東製作所( )	西尾久2	鋼板(鉄、ステンレス、アルミ、銅等)なら何でも曲げます。 精密板金加工でしたら弊社にお任せ下さい。
志幸技研工業(株)( )	西尾久5	スマホにより電話回線も Wi-Fiも不要な通報会話システム
(株)トネ製作所( )	町屋8	最新設備+提案力=トネ製作所 お客様の課題解決が私達の喜びです
(株)長谷川ジャバラ( )	東日暮里1	顧客の声に応えるカスタマイズ製品の最前線へ! ジャバラの質感、手に触れて体験
(株)ヨダ	町屋7	スパコン「富岳」に板金提供 提案からのモノづくり!

## 新ニアス会 活動報告

2024年4月例会(4/19開催)は、「経営革新計画と助成金の活用」をテーマに、MACCコーディネータの中村裕美による講話でした。中小企業庁によると、経営計画は、現状から将来のあるべき姿に到達するための「道しるべ」となるもので、新事業活動(新商品の開発又は生産 新役務の開発又は提供 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 役務の新たな提供の方式の導入 技術に関する研究開発及びその成果の利用その他の新たな事業活動の5類型)に取り組み、経営の相当程度の向上に取り組み事業計画であることが要件で、東京都の承認を受けることが必要です。荒川区には「経営革新等支援事業」の補助金が7種類用意されています。講話では、経営革新計画書の作成ポイントの説明やパンフレットを用いた荒川区の中小企業支援メニューの紹介がありました。

また、IT導入や設備投資の際に活用できる、4月の例会開催時に公募されていた東京都や国の助成金の紹介と作成ポイントについても触れられました。

新ニアス会の会員であるナノダックス(株)(佐藤勲昌社長)が「顧客に合わせたカスタムメイドのグラスウール含有樹脂材料の開発と販売」をテーマに4月に申請した経営革新計画が5月末に東京都より承認されました。

5月度例会(5/17開催)と6月度例会(6/7開催)は、「新製品を作ろう!」をテーマの勉強会でした。

5月度例会では、秋元ステンレス工業(株)を訪問し、秋元晶晴社長から同社についての様々な角度からの説明を受け、その後工場見学を行いました。作業中の従業員から同社の持つ技術の説明を受けたり、参加者が個別に従業員に質問をするなどを行いながら、秋元ステンレス工業社の持つ技術や取扱う材料等を把握し、どういうものだったら作れるかを発想する学びの場となりました。その後、参加者にそこで見聞きしたことから浮かんだ新製品のアイデアを文字や絵などにまとめる宿題が出されました。

6月度例会では、参加者が各自の発想をまとめたアイデアの発表会を行いました。各自が考えた

製品のコンセプト、どういう顧客ニーズがあり、どのようなものを作れば市場に受け入れられるのではないか等を発表し、参加者との質疑応答、意見交換を行いました。全員がこの会で出たアイデアが製品化されることを期待し、製品化に協力したいと申し出るなど、大盛況な会となりました。



## あらかわマネジメントスクール「オープニングセミナー」のご案内

- 【日時】令和6年7月24日(水) 14:15~17:15
- 【費用】無料
- 【場所】サンパール荒川 5階集会室
- 【対象】経営者、経営に携わる方(区内外問わず)
- 【内容】部 金融が実践する 企業組織を活性化させる対話  
部 「勝つ」組織はここが違う! WBC栗山監督に学ぶ戦略的思考とマネジメント
- 【申込み・問合せ】経営支援課産業活性化係 TEL: 03-3802-4807  
<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/jigyousha/jigyouunei/manezimennntoseminar.html>





# 決算書からの経営健康診断 Vol1

中小企業診断士 山崎 文

今年度より新連載が始まります。著者の山崎氏は、銀行勤務を経て中小企業診断士となり、創業支援・事業計画作成支援・補助金支援を得意とし、製造業・サービス業に明るい先生です。

これからの2年間で、中小企業にとって役に立つ情報・目からウロコの様々な提案等を語っていただきたいと思います。

経営者の皆さんは自社の決算書が出来上がったとき、何からご覧になりますか？

私は仕事柄、決算書を見せていただく機会が多い方だと思いますが、初めての企業であればまず貸借対照表（バランスシート、以下B/Sと言う。）を見るようにしています。B/Sを見ると、その企業の全体像が見えてくるからです。特に電卓を持ってきているような指標を計算しなくても、「この会社は健康そうだな」とか「ちょっと苦しそう」「資金繰りが大変そう」というのが読み取れるのです。

ひと通りB/Sを見た後に損益計算書

（プロフィット アンド ロス ステートメント、以下P/Lと言う。）を見ると、直近の経営成績がわかるという仕組みになっています。

## 決算書からの経営健康診断

B/Sは主要区分（流動資産、固定資産、流動負債、固定負債、純資産）の残高から、形を見ていきま

色の良さそうなB/S

流動資産	流動負債
	固定負債
固定資産	純資産

す。また、設備投資が大きいのか固定資産の割合が大きく、固定負債と純資産という長期の資金での調達では不十分に、流動負債という短期的な資金でも賄っているのが心配なところです。また、純資産がとマイナスになっているのは、所謂「債務超過」

しょう。

左のB/Sは、流動資産 > 流動負債、固定資産 < 固定負債 + 純資産、であることから、資金調達の観点からバランスが取れていて色が良いと思います。

もう一方のB/Sは、流動資産が少なく、流動負債が大きいので、短期的な支払いが気になります。

色が悪そうなB/S

流動資産	流動負債
固定資産	固定負債
	▲純資産

状態にあって、あまり健康的とは言えません。おそらく赤字決算が続いているのではないかと思います。

診断のポイント

流動資産、流動負債と言われても、どんな科目が含まれているかすぐには思い出せないかもしれま

せん。流動資産は現預金に加えて主に1年以内に現金化できる売掛金や商品など、流動負債は1年以内に支払う予定の買掛金や短期借入金などです。とすると流動資産 > 流動負債が望ましいですね。

実際の決算書では他にもいくつかのパターンがあるため、慣れるまでは健康状態の把握には時間がかかるかもしれません。とは言え、難しい指標データを見なくても自社の財務状況を把握することはできますので、ぜひ試してみてください。

決算書は、その企業のビジネスモデルが浮き出てくる書類でもあります。次回以降は改善するためのポイントを中心に解説していきます。



著者略歴 山崎 文（やまざき あや）

地方銀行での融資業務や中小企業支援機関での経営支援において、多数の決算書診断を経験。現在は中小企業や創業希望者への経営サポートに邁進中。令和6年度より「荒川区 創業支援相談員」を務める。



## 中小企業デジタル化支援 簡易診断・伴走支援のご案内

荒川区企業を対象に、デジタル化の専門家が無料で各企業の状況に応じた、業務課題の整理・デジタルツール・ソフト導入への地ならしを行います。

【簡易診断 + 伴走支援】を1つのパッケージとして、デジタル化に向けて一貫した流れでご支援いたしますので、現状のレベル感に応じて無理なく進められます。区内企業の皆さん！是非、デジタル化への一歩を踏み出してみてください。

【申込み・問合せ】経営支援課産業活性化係 TEL：03-3802-4683



# サステナブル経営とSDGs



MACCコーディネータ  
大宮政男

## トレードオンとトレードオフ

「トレードオン(Trade-On)」と「トレードオフ(Trade-off)」いう、サステナブル経営において、重要な用語があります。

かつての日本では何かをするときに、どちらか1つを取る、あるいは何かを達成するためには何かを犠牲にしなければならないという考え方、例えば会社の利益と社員の健康だったら会社の利益を取るといような、社会の価値と企業の価値は二律背反であって両立しないという考え方、すなわち「トレードオフ」が許容されていました。

ところが今では、企業と社会はもちろん、企業と個人もお互いの価値を最大化することが大きな発展につながると考える「トレードオン」、つまり経済、環境、社会の価値を同時に高めるビジネス戦略が重要視されています。

企業が取り組む「トレードオン」の事例として、

- ・環境への影響を最小限に抑える製品を設計し、同時に顧客のニーズを満たすことを目指して、再生可能エネルギーを活用した製品やリサイクル可能な素材を使用した循環型の商品を製造する。
- ・利益だけでなく、社会的な課題に対する解決策を提供するために、食品廃棄物を削減するプログラムや地域社会への支援活動をする。
- ・サプライチェーン(製品の原材料・製品の調達から販売に至るまでの一連の流れ)全体で人権、労働条件、環境への影響を考慮し、持続可能な取引を行う。つまり、フェアトレード認証( )を受けた商品の売買やサプライヤーとの長期的なパートナーシップなど。

これらは、持続可能性とビジネスの成功を両立させる方法を示していて、まさにこの通信のテーマである「サステナブル経営」の事例にもなっています。

表1：トレードオフになりやすい関係

品質の向上		コストアップ
安全性の向上		コストアップ
環境負荷低減		コストアップ
デザイン性の向上		使い勝手の悪化
軽量化		強度の低下
多様なニーズへの対応		製品/品番数の増加によるコストアップ
設計の完成度向上		設計のリードタイムの増大

とはいえ、いざ実際に取り組もうとすると「コストがかかる」「短期的に儲からない」「十分には儲からない」などといった壁すなわちトレードオフに直面するケースがあります。トレードオフになりやすい関係を上げてみますと、表1があります。

このトレードオフへの対応には、

- ・優先順位をつける：最も重要な目標を優先し、どちらが優先されるべきかを考えて、選択肢を絞り込む。
- ・双方のバランスを保つ：一方の選択肢を完全に犠牲にすることは避け、バランスを取りうる方法を考える。
- ・ゼロベース思考：トレードオフの要因を見える化と分析をして、選択肢AとBがある場合に両方を実現する方法はないかと考える。

があります。

以上のように、トレードオフの関係に見えても、技術開発や工夫によってトレードオフ問題を解消できる場合があり、トレードオンの発想に転換してビジネスモデルを変革し、他社に先駆けてトレードオンを実現すれば、競合に対して強力な差別化に繋がるものと考えます。

いずれにしても、サステナブル経営を推進するためには、トレードオフ思考に捉われていると前進できないので、Aを実現するためにBを犠牲にせず、AもBも実現させる、すなわちトレードオンを目指すことが重要です。このことは、なかなか簡単なことではありませんが、トレードオンを目指すことで、これまでになかった柔軟かつ斬新な発想や、何らかのイノベーションが生まれ、自社に大きな利益をもたらす可能性があります。

フェアトレード認証：国際フェアトレード機構が定める基準を守り、フェアな貿易・取引をしていることを証明するラベル

# 牛山博文の 毛～ひと工夫！



MACCシニアコーディネータ牛山博文

## ○ システムの改善と改革

今回は、昔から何年も何の疑問もなく“あたりまえ”に行われている業務（なりゆきシステム）を見直す手法としてDX推進を紹介しました。DX推進は「経営全体を見直す」という視点で行うものですが、今回は小さな業務に目を向けて「システム」の観点から「問題解決」することについて考えてみましょう。

皆さんは「システム」という言葉を聞いて何を思い浮かべるでしょうか？おそらくコンピュータや電子機器を使ったモノを想像されるのではないかと思います。しかしコンピュータシステムはシステムの一部に過ぎません。「システム」の範囲はもっと広い意味を持っています。

ここでは「システム」を簡単に次のように定義します。「システムとは人間が作った（役割を持った）モノやコト（工業製品・サービスプロセス・制度・手順・ルール・法律・組織・・・）」これならわかりやすいですね。

さて、会社経営もシステムと考えることが出来ます。保有する資源を使って継続的に利益を確保し会社を運営するためには、生産性の向上やコストを適正に管理することが必要ですね。そのために業務内容を見直し、問題があれば課題を設定し解決策を作成して実行するという行動を取ります。

とても小さな問題と思われるかもしれませんが、ある日会議室の椅子の1つが壊れてしまって“座れない”問題が発生したとしましょう。皆さんはこの問題をどのように解決しますか？普通は“問題”「すわれない」「課題」「座れるようにする」「解決」「椅子を新しくする」「行動」「椅子を買い替える」のような問題解決が一般的でしょう。これは“原状復帰”つまり改善志向（思考）の考え方はです。

では「システム」の観点での問題解決を説明します。システムには包含（入れ子）関係があります（図1）。

包含関係とは、椅子は会議室というシステムの要素（サブシステム）であり、会議室は会社というシステム要素である・・・という関係ですね。さて、椅子に問題がある場合はまず椅子の役割を考えて

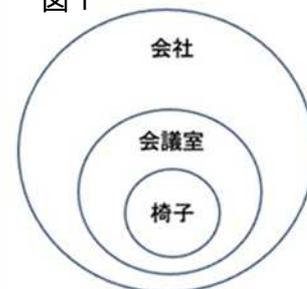
みます。当たり前ですが「人を座らせる」目的を持っています。改善志向の場合は「人を座らせる」課題を解決すれば良いのですが、目的を考えていく「目的思考」では、さらに「人を座らせる」目的を考えていきます。「人を座らせる」その目的は「体に負担をかけずに会議に参加する」という一つのシステム（目的・役割）に気づきます。さらにその目的は「会議の議題に集中する」さらにその目的は「効率的に業務について打ち合わせを行う」・・・というように“目的”を追求していくと“椅子”の上位目的（会社としての本来の目的）は「効率的な打ち合わせ」である事がわかります。

目的思考では“椅子”の原状復帰（改善）ではなく、上位の会議室や会社の視座で目的を達成する課題を設定することが出来ます。社内で「いつでもどこでも効率的な打ち合わせを行う」ことが出来れば、椅子も会議室も不要になるという“発見”があるわけです。これが改善思考と目的思考で大きく異なる部分です。

さて、いかがだったでしょうか？業務改善は経営にとって重要なことですが、「目的」を追求して考える（目的思考をする）ことは、改善にとどまらない“改革（イノベーション）”つまり“あたらしいシステムを作る”ことにつながる考え方であると思います。

MACCプロジェクトでは目的思考による支援も行っていますので、会社の現状を改善・改革したいと思われる経営者の方は是非お気軽にご相談ください。

図1



# MACHICOCOのできないを「できる」にする方法VOL.1

IT業界から、家業であるプレス金型工場で17年『現場から経営まで』を学んだ、戸屋氏の“株式会社MACHICOCO”（東大阪市）を通した「モノづくり業界」への熱い思いを語っていただきます。

株式会社MACHICOCO 代表取締役 戸屋加代

できないをできる！にする会社、MACHICOCO。町工場は「製造する」技術をサービスとして提供しているのに対し、MACHICOCOは「必ず形にする、実現する」技術をサービスとして提供しています。できないをできる！にするにはどうしたら良いのか？私たちが取り組んでいる事業や取り組み方についてお伝えしていきます。

## プロジェクトマネジメントとはどんな仕事か。

私たちの主業はプロジェクトマネジメント。お客様のアイデアを企画からマーケティング設計、試作、量産までまるっとお受けする仕事です。

お客様の目指すゴールに向けて計画を立て、実行し、検証し、形にする。このような仕事は聞きなれないため商社？と聞かれることがあります。商社ではありません。図面を預かり、製造先を探して依頼するというのではなく、お客様のプロジェクトに0から入らせていただき、計画を立て、検証し、形にするまでをマネジメントする仕事です。

## 依頼者の9割が口にする「断られた」

MACHICOCOにお越しいただくお客様は、開発系のお客様がほとんどです。その9割が口にするのは「町工場を探して問い合わせるものの、できないと言われる…」、「技術がある町工場に依頼するのになぜできないと言われるのか？」皆さんが疑問に思われています。

お断りされる理由は様々ですがその理由の多くは図面の有無です。まだ世にないものを作りたいお客様はアイデアベースでご相談に来られます。そこに図面がないために断られているケースが多いです。

## MACHICOCOは工場ではないのになぜ作れるのか？

できないをできる！にする事ができる理由の一つには技能者との連携があります。自社の技術を活かしてモノづくりをする、そのように考えておられる挑戦し続ける企業と一緒にあってモノづくりに取り組んでくださいます。皆さんからよく言われるのが「面白い仕事持ってきてや」

「面白い仕事とは？」

私たちが考える面白い仕事とは

「・実現する ・感動する ・皆で喜ぶ ・価値が上がる」

そう定義しています。そしてその先に各社が「儲かる」という未来がある事だと考えています。

技能者の皆さんはこの「面白い仕事」をしたいと考えているのですがその反面、新しい発想で作りたいと思っている人と繋がりが無い。というのがギャップになっています。そのギャップを埋める役割が私たちの仕事。その繋がりが「また何の仕事持ってきたんや」と言いながらニコッとする技能者の笑顔に繋がっていきます。面白い仕事だからこそ難しくても納期がなくても挑戦してくれる。そう考えています。

## 無理！という言葉はないのか？

自慢ではないですがこれまで形にできなかった事例はありません。「必ずやり切る」というのがポリシーなので全力で形にしていきます。

「失敗したことはないのか？」と聞かれると「失敗したこともあります」というのが答えです。

ただし、それは予想通りに進まずうまくいかなかったのだからそこを軌道修正して実現させていくので「失敗」ではなく形にするまでの過程としての結果が残っています。

技術のある企業は全国にたくさんあります。私たちの連携先にはない技術があったとしても、見つけて依頼する「行動力」と固定概念ゼロで動く「突撃力」、そして何より「熱意」を持って動いていることで人が動いてくださり、形にできる理由だと思います。

## 人を動かすのは「熱意」

私が創業した理由は「製造業を活性したい」という想いからです。その想いを持って仕事のことや未来のことをお話ししていると皆さん真剣に聞いてくださいます。そしてその後には「何かできることを考えてきます」「一緒にお仕事しましょう」と言ってくれます。ビジネスとして仕事に取り組むことは経営者として当たり前ですがそこに仕事に対する熱意や想いがなければ企業として成長することはないのではないか。創業7年目を迎える今になってとても感じています。

著者略歴 戸屋加代（とやかよ）

株式会社MACHICOCO 代表取締役

IT業界での仕事を経て、家業であるプレス金型

工場で17年勤め、現場から経営までを学ぶ。

「面白いモノづくりを増やす」を理念に日々

仕事を楽しんでいます。

座右の銘は「一期一会」「人は実体験から成長する」



<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.lg.jp

登録番号(06)0015