

《主な内容》

- ・第17回MACCプロジェクトフォーラム
「企業の新たな可能性を切り開く！中小企業×スタートアップ交流会」を開催しました。
- ・有限会社中央バフ製作所「2025年度日本品質奨励賞においてTQM実践賞を受賞」
- ・連載「サステナブル経営とSDGs Vol15」
- ・連載「牛山博文のモ〜ひと工夫！Vol157」
- ・連載「決算書からの経営健康診断 Vol7」
- ・連載「MACHICOCOの人が育つ現場のつくり方 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17回MACCプロジェクトフォーラム 「企業の新たな可能性を切り開く！中小企業×スタートアップ交流会」 を開催しました。

令和7年12月8日 ふらっとにつぼりに於いて第17回MACCプロジェクトフォーラムが開催されました。

第一部の基調講演では、エイチタス㈱ 代表取締役社長 原亮氏を講師に迎え、第二部のパネルディスカッションにおいては、ファシリテータの遠藤智久氏と区内スタートアップ企業の代表が共に様々な議論を繰り広げました。

冒頭、小林弘幸産業経済部長より「荒川区は10数年前から比較すると、製造業が約4割減少している。開業率にしても国や都と比べると低い。地域活性化のカギとなるのが、企業間ネットワークの構築と、スタートアップ企業との連携です。そのことを踏まえて今年度のテーマを決めました。非常にハードルの高いテーマではありますが、活発にご議論頂くことを期待します。」との挨拶から始まりました。

《第一部 基調講演》

「スタートアップ企業との協業・連携で広げる地域企業のエコシステム」

講演は4つのカテゴリに分けて進められました。

1:分類で知るスタートアップの全体像

原氏は「新しい技術やアイデアで、成長する事業を生み出し、社会の変化を志向するチャレンジを伴う起業」と定義し、スタートアップを（１）ソフトウェア系（２）ものづくり系（３）ディープテック系（４）ソーシャル系と4つの大きな領域に分けました。

そしてこのスタートアップの成長軌道による分類

を、Jカーブ（急成長型）と直線的成長（堅実型）に分けてそれぞれ5つの特徴を示しながら、「スタートアップが必ずしも「Jカーブ」を志向しているとは限らない、Jカーブ型の事業規模は、投資へのリターンを行う必要があるため急拡大が必須。直線成長型の事業規模は、会社によってまちまち（生存できればOKというケースも…）」と語りました。

2:どんなスタートアップと組んで何をしたいか

発注先としてのスタートアップの可能性、育成先としてのスタートアップの可能性、投資先としてのスタートアップの可能性の3つの可能性について述べ、地域でスタートアップを育てるとして、「ガレージすみだ：ものづくりスタートアップのインキュベーションエンジン」と「大田区「ユナイト助成」：ものづくりイノベーションの触媒」の事例を紹介しました。

3:スタートアップとのギャップを埋めるために

思考や行動のズレを把握しておく。スタートアップの顧客となることが、自社の変革のチャンスであると、原氏は捉えています。

4:自分たちはどうなりたいか

講演の最後に原氏は「スタートアップとの連携・協業で生まれるエコシステムとして、初期段階のス



エイチタス㈱
代表取締役社長 原亮氏

タートアップとの出会いは、発注者に留まらず新たなビジネスを生む育成先であり、投資先となり得る。そして地域の製造業は自社や地域に新しいお金を流し込むことができる。また、地域に呼び込むことで、優秀な人材を呼び込むことができる。さらに顧客となることで自社における変革のチャンスが生まれる。是非、起業家仲間を作っていただきたい」と締めくくりました。

《ファシリテータ》

(株)日興エボナイト製造所 代表取締役 遠藤智久氏

《パネリスト》

イントロン・スペース(株) 代表取締役 今井茂雄氏

(株)エスコ 代表取締役 石山大吾氏

(株)MizLinx 代表取締役 野城菜帆氏

(株)Voxel Works 代表取締役 冨塚貴史氏

《第二部 パネルディスカッション》

第二部のパネルディスカッションは、ファシリテータ及びパネリストの自己紹介から始まりました。

各社の特徴は、

(株)日興エボナイト製造所：ゴム製品製造業

主な製品：エボナイト素材、エボナイト切削加工品、成型品

イントロン・スペース(株)：超軟性・超高伸張性素材を用いたパーソナルケア/ヘルスケア製品の研究開発、企画・設計、販売、サービス提供

主な製品：男性用尿ケア製品「タイムシフト(TIMESHIFT)」

(株)エスコ：建築資材の製造・輸入・販売

主な製品：空調現場の救世主「フレキチャンバー」

(株)MizLinx：海洋観測システムの開発・販売、海洋データ分析支援、海洋コンサルティング、フィールドロボット開発

主な製品：水中IoT技術 海洋モニタリングシステム「MizLinx Monitor」

(株)Voxel Works：X線CT装置開発、製造、販売、メンテナンス、X線CT撮影サービス

主な製品：顧客の目的から逆算するカスタマイド「VOXIA™シリーズ」文化財の内部も丸ごと見える「VOXIA room」

となっており、各社とも「荒川区 新製品・新技術大賞」において受賞歴のある技術力に長けた荒川区内の企業です。

自己紹介に続き、各社抱えている課題や、他社との協業について、行政とのかかわり方等、様々な議論が交わされました。

パネルディスカッションに続き最後は、登壇者と参加者等様々な業種の方々との交流会を行いました。

参加者からは、「地域の企業目線でのスタートアップの連携ポイントを確認することができた」

「活躍されている企業といえども、様々な課題を抱えているのがわかった」との意見が聞かれ、好評の内にフォーラムを終了しました。



左から、遠藤氏、今井氏、石山氏、野城氏、冨塚氏

◎小規模事業者経営改善資金(マル経融資)への利子補助をおこないます。

今年度より、区内の小規模事業者の皆さんが、小規模事業経営改善資金(マル経融資)を利用した場合、支払利子の半額を荒川区が3年間補助しています。

＜マル経融資に対するお問合せ＞

東京商工会議所 荒川支部

(荒川区荒川2-1-5セントラル荒川ビル9階 電話3803-0538)



連載～その15～

サステナブル経営とSDGs

～生成AIは中小企業経営の追い風だ～



MACCコーディネータ
大宮政男

今回は、話題の生成AIについて、その活用は中小企業のサステナブル経営に向けて、大きな追い風になるという視点について述べさせていただきます。

新型コロナ禍が終焉し、人口減少・人手不足、働き方改革、顧客ニーズの多様化、DXの遅れなど、中小企業を取り巻く環境は急速に変化しています。大企業に比べて資金や人材に限られる一方で、意思決定のスピードが速く柔軟な組織構造を持つという強みがある中小企業は、生成AIの活用によりその強みを最大限に引き出し、上記の課題に対しての変革を実現するための「実践的ツール」として位置付けられるものと考えます。

第1に、生成AIは **事務作業の自動化と標準化に極めて有効**です。企画書、議事録、提案書、クレーム返信、採用広告などの文書生成は、従来担当者の属人的なスキルに依存していましたが、生成AIにより作成時間を大幅に短縮ができ、かつ処理品質が一定水準に均質化されるため、担当者の経験差によるアウトプットのばらつきが軽減されます。さらに、多言語展開、校正、要約、書き換えなど、社内で対応が難しい高度な作業も容易に実施でき、人手不測の中小企業には大きな武器となります。

第2に、熟練者が経験的に行ってきた作業手順やチェックポイント、異常時の対応ノウハウなど、これまで文書化が進まず**技能継承の大きな障壁となってきた現場の暗黙知を生成AIを活用して可視化**することも可能です。生成AIにより、動画・音声・文章を解析し、マニュアル化・FAQ化することで、「誰でも一定レベルでできる仕組み」が構築され、結果として、教育コストの削減や新人の早期戦力化が実現し、人手不足の緩和にも繋がります。

第3に、生成AIは**営業・マーケティングの高度化に貢献**することができます。顧客データや受注履歴を分析し、需要予測・顧客セグメント分析・提案内容の最適化を行うことで、従来経験と勘に頼っていた営業活動が、データに基づいた型へと進化します。さらに、生成AIによるサイト改善提案、SNS投稿生成、広告文案作成など、デジタルマーケティングの内製

化を進めることも可能です。中小企業が苦手とする「企画力」「情報発信力」「市場分析力」を補完し、差別化に繋げることができます。

加えて、生成AIは **経営判断の質を向上させる意思決定支援ツール**としても機能します。財務データ、在庫データ、案件情報を生成AIが解析し、課題の抽出や改善案の提案を行うことで、経営者の思考を補助する“第二の頭脳”として活用ができます。特に月次決算の早期化、資金繰り予測、原価シミュレーションなど、経営判断のスピードと精度が劇的に向上させることが可能となり、いわば経営者にとっては身近に存在する有能な経営企画社員に等しいものとなります。

一方で、生成AI導入は**単なるツール導入で終わってはならず、組織の意識改革とスキル育成**が不可欠でもあります。経営層は「生成AI前提の業務設計」を描き、業務フローを再設計する必要があります。また、管理職・一般社員には操作スキルだけでなく、AIを使って成果を出す“プロンプト※思考力”が求められます。生成AIはあくまで「共創パートナー」であり、人間の創造性や意思決定を拡張する存在だと捉えることが重要です。

※プロンプト：生成AIに対して入力する指示や質問

つまり、中小企業が生成AIを戦略的に活用することは単なる効率化ではなく、「人手不足の構造的課題解消」「付加価値向上」「新規事業創出」「学習する組織づくり」へと繋げることができ、**中小企業の経営革新における最も強力な現実的な手段であり、導入の成否は未来の競争力を左右する決定的要因**と言っても過言ではないと申し上げたいです。

◇荒川区役所では、令和8年1月21日(水)15時～17時で、本庁舎6F産業経済部会議室において、AIコンサルタントのビジネスファシリテーション・サービス代表の新岡優子様は、「生成AI時代の成長戦略」：中小企業経営者が今すぐ押さえるべき、AI活用のマインドセット、AIのできる経営の見える化、そして実践」というテーマでご講演をいただきます。ぜひご参加をご検討ください。

有限会社中央バフ製作所

2025年度日本品質奨励賞においてTQM実践賞を受賞

令和7年度「日本品質奨励賞(TQM奨励賞およびTQM実践賞)」に、MACC会員の有限会社中央バフ製作所(町屋1丁目代表取締役 倉澤諒氏)がTQM実践賞を受賞しました。

この「日本品質奨励賞」とは、一般財団法人 日本科学技術連盟(東京都新宿区)が、中小・中堅規模の組織を対象に、TQM活動要素を活用した効果や成果が出始めている状態を積極的に評価し奨励していくこと、且つ、その活動の更なる成長を促すことを目指して創設した賞です。

TQMとは、「Total Quality Management (総合的品質管理)」の略で、顧客満足の向上を目指し、組織全体で品質を継続的に改善していく経営手法のことです。

主催者によると、TQMを実践することにより①経営による重点課題の促進②日常管理の徹底③方針管理、継続的な改善活動の飛躍的な充実④新たな付加価値を生む新商品・サービスの創出⑤全員参加の自主的活動と職場の活性化促進、と多くのメリットが得られます。

授賞式は11月12日(水)東京・大手町の経団連会館において開催され、ライブ配信も行われました。この日「日本品質奨励賞」受賞者として7団体が晴れの舞台に臨みました。

有限会社中央バフ製作所の選考理由は、「「エッセンシャル9001」を活用して、“顧客価値経営”の導入と品質管理体制の基盤作りをおこなっている。サプライチェーン上のモノと価値の流

れを整理した「事業関係図」により、自社の位置を俯瞰し、更に顧客からの情報を基に、顧客に認識されている3つの“顧客価値”を明確にした上で、仕組みが整備・運用され、良好な業績に繋がっていた。バフ研磨業界も後継者不足が課題である。当社では①研磨用バフの開発・製造・販売 ②バフ研磨材関連の卸販売 ③研磨加工受託サービス ④バフ研磨の内製化支援 から構成される“バフコンシェルジュ事業”を確立し、自社のみならず業界全体の活性化にも大いに期待するものである。」です。

同社はTQM活動導入当初の2020年対比で2023年6割増、2024年度も5割増と2021年以降黒字を計上しています。

受賞に際し倉澤氏は「今回、“IS09001”の良いところを顧客価値に繋げた“エッセンシャル9001”に取り組ませていただきました。顧客価値の先にあるものは社員価値であるといったところに向きあえた良いきっかけになったと思います。」と喜びを語りました。

受賞組織の報告講演が2/26(木)、東京・日本科学技術連盟 東高円寺ビルにおいて開催される「クオリティフォーラム2025」の中でライブ配信される予定です。



後段左から2人目が倉澤氏

	受賞組織	所在地	代表者名
TQM奨励賞	松本工業株式会社	福岡県北九州市	舘下 繁仁
TQM実践賞	株式会社エス・ディ・ロジ 信頼性保証室	兵庫県神戸市	荻田 成
	グリコマニュファクチャリングジャパン株式会社	鳥取県西伯郡	高山 敏矢
	独立行政法人国立病院機構 埼玉病院	埼玉県和光市	細田 泰雄
	ジャパンフィルター株式会社	東京都足立区	木村 真有子
	有限会社中央バフ製作所	東京都荒川区	倉澤 諒
	株式会社TMJ 東日本事業本部東日本第3事業部第3セクター	東京都新宿区	澤田 由紀子

連載～その57～

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

革新的な新商品ビジネス開発は演繹的思考で・・・

皆さんは演繹的思考(えんえきてきしこう)という言葉はご存知でしょうか？

演繹的思考(演繹法)とは、一般的な法則や原理、またはすでに正しいとされている前提(大前提・小前提)から出発し、論理的な推論によって具体的な結論を導き出す思考方法です。

これは、全体から個、一般から特殊へと向かう推論の形式であり、前提が正しいければ結論も必ず正しいという必然性が特徴です。

演繹法の例

事例1:大前提(一般規則)：「当社の就業規則では、入社から3年未満の社員は管理職に昇進できない」すべての社員に適用される規則です。

事例2:小前提(特定事実)：「山田さんは現在、入社2年目である」昇進審査対象者の特定の事実です。
結論(判断)：「ゆえに、山田さんは今回、管理職に昇進できない」前提から必然的に導かれる結論です。

一方演繹法としばしば対比されるのは帰納法(きのうほう)です。

演繹法は「一般から特殊(前提から結論へ)」へ推論しますが、一方の帰納法は「特殊から一般(多くの事例から法則へ)」推論していきます。

結論の確実性は演繹法が「前提が正しいければ、結論は必ず正しい(必然性)」対して帰納法の結論は「蓋然性(たぶんそうだろう)」にとどまります。

帰納法の例

事例1：Aさんの犬は吠える。

事例2：Bさんの犬も吠える。

事例3：Cさんの犬も吠える。

結論(法則)：たぶん、すべての犬は吠えるだろう。

演繹と帰納を組み合わせて画期的なアイデアを生み出す

さて、今までにない新しいアイデアを生み出すにはどちらの思考法が優れているのでしょうか？昔の例ですがソニーの「ウォークマン(音楽を聞く機械)」を例に考えてみましょう。

ウォークマンが発売されるまでは外で音楽を聞く装置としてラジオとカセットテープレコーダーが一体になっている、いわゆる「ラジカセ」がありました。

では新しいラジカセを開発する目的で演繹法と帰

納法を比較してみましょう。

まずは帰納法で「ラジカセ」を考えます。まず個別具体的な事例を収集します。わかりやすい例が「アンケートやインタビュー」などから新たなニーズを発見しようとするものです。「もっといい音」「もっと小さく」「もっと軽く」などが開発目標になりそうです。

一方、演繹法では「大前提となるモノゴトを設定する事」が重要になります。そのために何度か紹介した目的を高次に展開する「目的展開」が利用できます。

ラジカセを使う→屋外で音楽を聞く→いつでもどこでも音楽を楽しむ

ラジカセの高次の目的、理想の姿は「いつでもどこでも音楽を楽しむ」(大前提)です。

発想としては「この理想の姿をどのように実現しようか」という思考に繋がっていきます。

その一つの解が「電車の中でも音楽を楽しむ」であったとすると、カセットテープで音楽を再生するだけの、ヘッドフォンで聞く「ウォークマン」の発想につながっていきます。

ウォークマンは新しい「ラジカセ」ではありませんが、現在につながるポータブルオーディオの隠れたニーズ(新市場)を発見・開拓した画期的な製品であると言えるでしょう。

このように、市場調査(帰納法)だけでなく、理想の姿(大前提)から逆算する演繹法こそが、真のイノベーションを生む鍵ではないでしょうか。

もちろん帰納的な方法は「改善改良のアイデア」が発見できますので、演繹と帰納を組みあわせて考えることが重要だと思います。

日本人は文化的な背景(共生・協調)や教育(学校・社会)などから帰納的な思考が得意である一方で、演繹的思考は苦手という話を聞いたことがあります。

ぜひ演繹的な思考をするための「理想の姿(あるべき姿)」を探索する「目的展開」を行ってみてください。今までに気が付かなかった視座・視点でモノゴトを考えることができるようになると思います。

MACCプロジェクトでは「目的展開」の個別セミナーと訓練を希望する企業に行っています。演繹的にモノゴトを考えることについてご興味があれば是非ご連絡下さい。

決算書からの経営健康診断 Vol7

◆中小企業診断士 山崎 文◆

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山崎先生に、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ます。

前回は設備投資と決算書との関連について説明しました。

今回は、年1回の決算に至るまでの途中の財務状況を示す「試算表」についてお話しします。

●「試算表」とは

改めて説明しなくても、多くの経営者の方は試算表を活用していることと思います。

決算書が年1回、必ず作成する書類なのに対し、試算表はその途中経過を示すもので、基本的に毎月作成することが望ましいです。毎月税理士さんから受け取って、売上高等の数字を確認している経営者さんも多いと思います。

また、金融機関に融資を申し込む際に、試算表の提出を求められた経験はありませんか？金融機関では事業者から融資の申し込みがあった場合、直近の決算から時間が経っている場合には、最新の試算表の提出をお願いしているはずです。審査にあたってはできるだけ最新の売上や利益の情報を得たいので、少なくとも決算から半年以上経っている場合には試算表も確認していると思います。

試算表の「合計残高試算表」には、決算書と同様に「貸借対照表」と「損益計算書」が記載されています。そのうち、どの項目をチェックしていますか？

経営者としてはまず売上高を確認していると思いますが、それだけではもったいないです。事業内容によって多少異なるとは思いますが、少なくとも下記項目は「定点観測」を行うと良いです。

- ①売上高
- ②売上総利益、営業利益、経常利益
- ③現預金
- ④借入金（短期・長期）

●「試算表」活用のすすめ

①売上高については説明するまでもありませんが、期初からの累計と、当月の売上高の双方を確認するとよいでしょう。試算表の損益計算書にある、「貸方」が当月の売上高、「残高」の数字が累計を指します。

できれば、見るだけではなくExcel等を利用して毎月の数字を入力していくとよいでしょう。前月と比

べたり、前年度と比べたり、あるいは目標値と比べるなどして増減の理由を探っていくことをお勧めします。

②の各利益も売上高と同様です。1年の途中で利益が十分確保できていない場合は、後半で挽回するために、どのような対策をすべきかを検討していくことができます。

③の現預金残高も定期的にチェックしていただきたい項目です。毎月の資金繰りは経営者にとって常に悩みの一つに挙げられると思います。自社の水準としていくら確保しておけばよいのか、目標水準を決め、それ以下であった場合に理由（大口取引先の入金遅れ、借入金の一部返済など）を確認することが大切です。

④借入金は、長期借入金と短期借入金がありますが、こちらも前年度と比べるなどして、必要以上に増えていないかチェックしてみてください。新規事業に伴う資金調達や設備投資が行われた場合には残高が増加しますが、借入過多とならないように確認をお願いします。

試算表は税理士にお願いするほか、会計ソフトで作成することもあります。

大切なのは、ただ見るだけではなくデータを定期的に記録に落として比較検討することです。すべてをチェックしなくてもよいので、自社にとって重要な項目を選んで定点観測を行い、数字の変化をつかんでください。



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。



中村裕美のちょっとお耳を拝借！

㈱堀澄は、南千住2丁目に本社を置く、昭和27年創業の企業です。創業時は家具の卸売業でしたが、平成25年に業態転換し、現在は装飾雑貨の製造・販売と宿泊業の2事業を営んでいます。

前社長(堀田澄子氏)の社長就任時から現在に至るまでの状況を、前社長と現在の2人の代表取締役(堀田真澄氏、堀田佳澄氏)にMACCコーディネータの中村裕美がお話を伺いました。今回は、前半部分の業態転換に至るお話を掲載します。

中村:本日はどうぞよろしくお願いいたします。まずは堀田前社長に伺います。MACC入会から数年で業態転換されましたが、その経緯をお聞かせいただくことは可能でしょうか。

澄子前社長:私が社長に就任したのは、ちょうど50歳の時でした。その頃、常務として実務はやっていましたが、生涯、社長はやらないものと思っていました。それが、50歳の時、80歳で社長だった父に、初めて社長をやれと言われ、自分には無理だと思いましたが、父が会長として支えてくれるという約束で引き受けました。

社長就任が決まった後、社長業をこなすためにはどうしたらよいのか懸命に考えました。MACCに入会したのはその頃で、家具問屋全般の売上げが落ち、生き残りが難しい時代でした。当時豊泉コーディネータから新製品を作ることの重要性を何度も聞くうちに「問屋ではだめだ、オリジナル商品を持つメーカーにならなければならない」と思いましたが、新製品を作るための設備もありません。その点で、他のMACC会員企業とは違いました。

53歳の時にドラマチックに会社を変えようと思いました。会社は創業55年だったので、第二創業にしようと思い“GoGoイベント”として倉庫の2階にショールームを作り、小売も始めました。長女の真澄も従業員として働き、社員もついてきてくれました。少し売上げが伸びたので、この調子でやれば回復できるかなと感じました。その頃中村さんにもいろいろ支援いただきましたね。

ところが、55歳の年の10月、突然会長から、もうやめようと言われました。売上げは少し伸びましたが、財務上の利益の数字が全くダメでした。それでも、顧問税理士に相談すれば少しは良い回答を得られるかと思いきや、彼の回答も会長と同じでした。当社は12月が決算ですが、来年の3月までに整理しろと言われました。

ここからいかに“倒産”ではなく“廃業”に持っていけるかが大変でした。このために私がすべきことは、大きく分けていかに商品売り切るかと社員の就職先を探すことでした。社員に廃業することを伝えることも大きな悩みでした。なぜなら、これまで私は社員に絶対リストラしないと言い続けてきたから。

どうすればよいか迷っているうちに、すぐに2か月が過ぎ、12月になりました。廃業することを社員にどうしても言わなければならない時期、社員は私の言動から気づいたのでしょう。社員の方から「社長、ちゃんと指示してください。指示通りに私たち

は動きます。」と言ってくれました。そこで、社員と一緒に商品販売に努め、社員の就職先を探す活動も同時に行いました。幸い、これまでの人脈を通じて全社員の次の就職先も決めることができました。



堀田佳澄氏 堀田澄子氏

廃業に際し、会長には一切手伝ってもらおうことなく、私が社長としてすべてやりきり、きれいに会社を閉められました。

中村:“倒産ではなく廃業”できた秘訣をお聞かせください。

澄子前社長:第一に、適切な時期の決断と日頃の従業員との信頼関係の構築だと思います。当時はまだやれると思いながらも、経営判断するための協力者の意見を聞き入れたことがまずよかったとも思います。また、社員のおかげで商品を全部売り切り、現金を残せました。倒産ではなく、現金を残せたので、従業員にも給与や退職金等をすべて支払っての廃業ができました。

第二は、時間を見つけては異業種交流会に参加したこともよかったと思います。まだ小売をやっていた頃、異業種交流会で出会った不動産業の社長に業績回復のことで相談した際に「私だったら倉庫を売ります」と助言してくれたことを思い出し、廃業を決めた後に連絡したら、高額で倉庫の土地を買ってもらうことができました。

一言付け加えるなら、私は前しか見ない性格です。人に愚痴ったことはありません。「なんで私だけ」と思ったことはありません。これは、この世を去る際に「幸せな人生だった」と言葉を残した母、「俺は運がいい」と言葉を残した父という両親の影響かもしれません。ご縁の繋がりで助けていただき今に至っているのだと、古希を迎えた今になってわかってきました。今は50歳から7年間社長をやらせてもらったことに感謝しています。

中村:澄子前社長、他では聞けない貴重なお話をご披露いただきありがとうございます。全従業員の次の就職先を社長自ら準備するという話はあまり聞いたことがありません。従業員を家族のように大切にされた堀田前社長だからできたことで、きっと読まれた方の心に響いたことでしょう。

お2人の代表取締役のお話は、次号で掲載します。楽しみにお待ちください。

MACHICOCOの人が育つ現場のつくり方 VOL.3

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◆

若手が「自分ごと」として動き出すために必要な
“やる気の構造” — 「やらされる」から「やりたい!」へ—

今回は、若手が「やる気がない」のではなく、やる気が湧き上がる“きっかけ”が少ないというお話をしました。

今回はその続きとして、若手が「やってみたい」と思ったときに実際に一歩踏み出せる、“挑戦できる空気”を現場でどう作るかをお伝えします。

■挑戦できない理由は、能力よりも“空気”にある

若手がチャレンジしないとき、本人の意欲や能力の問題に見えてしまうことがあります。

でも逆の立場になって考えると彼らはこう考えていることがあります。

- ・失敗したときに強く責められる（または責められそう）
- ・正解が分からないのに任される（相談しにくい）
- ・うまくいっても評価されない（意味が見えない）

この空気の中では、挑戦するほどリスクが増えます。そうすると若手は“守り”に入り、挑戦しなくなります。

挑戦できるかどうかは気合ではなく、現場の仕掛けで変える必要があると思います。

■挑戦できる空気をつくる仕掛け

失敗は失敗。でも「怒る」のではなく「振り返って考える」にあります。

まず前提として、失敗は失敗です。うまくいかなかった事実は消えませんし、現場として結果に責任があるのも当然です。

ただ、そこで感情的に怒って終わらせてしまうと、「次は動かない方が安全だ」という考えになってしまう。

そうすると挑戦は止まり、指示待ちが増え、現場の成長も止まってしまう。

本当に大切なのは、失敗した時に人を責めることではなく、そのプロセスを振り返り、どこで判断がズレたのか、何が足りなかったのかを一緒に考えることです。

たとえば声かけも、

✕「なんでそうしたん？」（責める）

○「どの時点で迷った？」「次やるなら何を変える？」（振り返る）

この空気があるだけで、失敗は終わりではなく、次に繋がる材料になります。

■ミニ四駆大会の現場で起きている「挑戦する空気」

製造業対抗ミニ四駆大会では、挑戦のサイクルが回っています。自社の技術の一つ以上入れるというルールの中、オリジナルのミニ四駆を作ることによってチャレンジができる機会が生まれています。

作ってみてうまくいかない。「失敗」は当たり前になります。そこで誰かを責めて終わらせるのではなく、起きた現象をみんなで見て、プロセスを振り返って次の一手を考える。この瞬間、若手も自然に会話に入ってきます。

失敗を怒られる出来事にせず、失敗を考える材料にする。この空気があるからこそ、挑戦が止まらず、学びが加速します。

また、いきなり大きく任せず「小さく試せるサイズ」に切る。

そして、「任せる＝放置」ではなく「任せる＝伴走」にする。任せること自体は大事です。任せるときは、セットで安心を渡す。これが挑戦の空気をつくれます。

こういう伴走の仕組みがあるだけで、若手にとって挑戦のハードルが一気に下がります。

挑戦できる人は、勇気がある人ではなく、安心がある環境で育った人です。

■挑戦が回り始めると、現場の景色が変わる

挑戦できる空気ができると、若手は変わります。でも実は、もっと変わるの現場です。

- ・若手が質問しやすくなる
- ・先輩が教えることを前向きに楽しみ出す
- ・改善が増えて、仕事が回りやすくなる

これで現場が明るくなります。育成は、教える量だけで決まるものではなく、挑戦が生まれる空気をつくれるかどうかで、現場の伸び方が大きく変わります。

今回は、挑戦の空気をさらに強くするための「若手が面白いを見つける仕事の渡し方」についてお話します。

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(07)0025号-03