MACC通信（マック）

Monozukuri Arakawa City Cluster

第14号

２０１０年８月31日発行

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活かした、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で、荒川区の産業振興（商品開発や販路拡大など）を図ろうとするものです。「ＭＡＣＣ通信」は、「ＭＡＣＣプロジェクト」に関わるホットな情報をお届けしていきます。

今回は「海外展開セミナー」（７月６日開催）、「あすめし会・浜野製作所訪問」（７月２２日実施）、「第３回健康福祉ビジネス研究会」（７月２８日開催）等についてのトピックスです。

アジア市場への「海外展開セミナー」を開催

～日本の商品はアジアでヒットする！～

区が推進するＭＡＣＣプロジェクトでは、急成長するアジア市場を対象にした海外展開セミナー「日本の商品はアジアでヒットする！」を７月６日に産業経済部研修室で開催しました。セミナーでは中小企業がアジア市場に販路を拓く方策を探り、商機を捉えるグローバルな事業展開への関心を深めました。

荒川の強みを、もっと「活かし」、海外へ「つなぐ」ことを考えよう！

最初に、石原久・荒川区産業活性化担当部長（産業経済部経営支援課長）が挨拶し、「アジア市場の成長は目を見張るものがある。新興国を中心に“ボリュームゾーン”といわれる中間所得層が急拡大し、巨大な市場が形成されているという実態もある。購買力を増すアジア市場に進出、開拓するビジネスチャンスは広がっており、販路開拓など区内企業の海外展開に向けて、国や都などと連携して支援していきたい」などと述べました。

石原久・産業活性化担当部長

【講演】

テーマ：日本の商品はアジアでヒットする！

講師：田中豊氏＝アジアネット代表・中小企業基盤整備機構国際化アドバイザー

アジア市場で最も成長している中国。携帯電話の普及は５億６０００万台で、日本の１０倍近い。コンテナ取扱量やビールの消費量は今や世界一。石油・電力の消費や自動車販売も日本を抜き、国内総生産（ＧＤＰ）は世界第３位へと躍進し、近々日本を抜いて第２位の経済大国になるという状況にあります。

成長しているのは中国だけではありません。韓国、タイ、シンガポール、ベトナム、インドの主要都市も、それぞれが一昔前に比べ、様変わりの発展をみせています。アジアの国々が活気を帯び、それらの都市を訪れるたびに、共通して目に付くことがあります。

目立つ！非製造業の多様なアジア進出

その一つは、若者のファッションです。日本の若者もアジアの都市の若者も類似しています。携帯電話を持ち歩き、思い思いのかばんを下げ、個性的なアクセサリーを身に付けて、ミネラルウオーターを好んで口にするといった光景が日常的です。それぞれの地域性を背景にしつつも、マーケットの平準化が進んでいるといえます。

二つ目は、街中に日本企業や日本の商品の看板があふれている点です。ユニクロに象徴される衣料店舗が随分増えました。日本のコンビニ店も街角に増え、多くの人でにぎわっています。日本食の有名店、寿司屋は勿論ですが、以前はなかった弁当屋や麺類、居酒屋などの外食・中食店、あるいは宅急便の取扱店も出てきました。

かつては、海外に進出している日本の商品といえば、自動車や家電、カメラなどの製造業の製品が主流でしたが、最近は非製造業の海外進出が目立っています。それも中堅・中小企業の様々なサービスが海外の主要都市に展開されています。

アジア開拓に乗り出す新たな動きも

これらの日本の商品・サービスが海外に進出し、認識されていくことは、日本のフォーマット(形式)が世界に広がり、定着していくことにもなるので、大いに歓迎すべきことです。

また、リーマン・ショック以降の世界同時不況により国内市場が一段と冷え込むとともに、中国やインドを中心としたアジア市場が急成長していることで、アジア市場向けの輸出に力を入れる地場産業や中小企業の新たな動きも起きています。これまでの商品輸出を見直して、急成長するアジア市場にビジネスネットワークを構築しようとの取り組みが始まっているわけです。

その背景にあるのは、社会・経済状況の変化です。日本国内では人口の減少が続き、少子高齢化が進行して、市場が縮小する傾向にあります。国内の需要構造が変化する中で、日本経済の成長を維持するには、さらなるグローバル化は避けられません。さらに、全産業が一律に浮揚するといった状況は期待できないし、景気が良くなるのを待っていても仕方ない。自らが新たなチャレンジをして、展望を開くべきだと考えます。

田中 豊 氏

なぜ日本産の高級品が売れるのか？

日本の商品・サービスは、総体的に高級イメージが強く、独創性に特徴がありますが、「日本産の高級品がアジアで売れる」理由には次の点が考えられます。

①富裕層の急増
②中間層の出現とプチ贅沢
③少子高齢化
④日本食の流行と定着
⑤高級志向と贈答文化
⑥物価の平準化
⑦文化・流行の共通化
⑧衛生・清潔観念の向上と健康志向
⑨今後の為替動向（人民元高の可能性）
⑩サービス業・小売業のグローバル化
⑪ＷＴＯ加盟・ＦＴＡなど貿易自由化の風潮
⑫ＩＴ・インターネットの普及

この中で、近年特に注目されるのは“ボリュームゾーン”と呼ばれる中間所得層が急拡大している点です。通商白書によると、アジアの中間所得層は８億８０００万人といわれます。今後も中国、インド、東南アジアで爆発的に増える見込みで、それだけみてもアジアには巨大な市場が形成されることになります。

日本国内市場が縮小傾向にある反面、アジア全体は人口増が続き、経済成長率も高いという状況にあるわけです。こうした状況をチャンスとみるか、ピンチとみるか、今は海外戦略を展開するうえで、将来に影響する重要な判断時期にあるといえます。それだけに机に座って考えるのではなく、実際に海外へ行って実情を肌で感じたうえで見極めてほしいと思います。

「守りから攻め」に転じるチャンス！

今日の激変するビジネス環境をどう捉えるかですが、そのキーワードは「守りから攻めへ」です。「攻める」ということは、慣れたフィールドから外に飛び出すことであり、「良いものは売れる」から「売れるものをつくる」へ転じることです。その考え方は国内も海外も同じことです。

海外展開の成功事例からみると、販路開拓のポイントは、まずは「商品力と販売力プラス本気度」というのが王道です。それから、「物流と決済」が海外でのビジネス展開のカギを握ります。商品を海外の顧客に届ける物流と、販売代金を回収する決済システムの構築は商取引の基本でもあります。併せて、安全基準・国際認証・検疫など困難なハードルをクリアすることが自社の海外ビジネスを確立することになります。

さらに、強調したいことは、「もっと地域の資源を活かせ！つなげ！」ということです。既存の用途にとどまることなく、新たな用途を開発する。食品関係であれば、食文化を発信し、メニュー・レシピ開発にも視野を広げるのも一策。その他の商品についても、医食同源、素材活用、現地化、観光開発といった観点を加えて、多様な戦略を展開してほしい。

荒川から世界に向けて新時代を！

今、東京の産業界、東京の皆さんは元気がありません。しかし、もっと積極的に動いて潜在能力を引き出す余地は、未だ十分すぎるほど残っています。

まずは自分で考えて行動することです。身近な支援機関や異業種の専門家を活用し、商談会やマッチングなどの機会を戦略的に使いこなすことが近道です。この際、荒川区が推進しているＭＡＣＣプロジェクトをはじめ、東京都、国、ジェトロ、商社、物流会社などいろいろなサポーターの活用を提案します。また、海外の状況が激変している中で、海外を回って現地の実情を知り、海外から荒川を見直してみることをお勧めしたい。東京に位置すること自体が、物流や商流の面で大きな強みです。

荒川にとって当たり前のことが“資源”であり、“強み”です。改めて「良さを知る、自信を持つ、誇りに思う」ことが必要です。そこから文化・情報を発信し、共感、共生のきっかけをつかむと、ビジネスの真髄が見えてきます。中小企業の事業展開にとって、海外に販路を拓くことは、１枚のカードを持つようなもの。事業の幅を広げ、経営を強化することにつながります。海外に挑戦して力をつけ、その力を活かして国内でさらに成長することを期待しています。

【パネルディスカッション】
テーマ：アジアチャンスを企業にどう取り込むか
パネリスト：田中豊氏＝アジアネット代表
平岩隆宏氏＝㈱ストロング主任
吉村功氏＝吉村繊維㈱代表取締役
コーディネータ：豊泉光男氏＝MACCシニアコーディネータ

吉村繊維㈱（荒川２－１－９）の概要
繊維製品や化成品のほか、食品関連も手掛ける。繊維製品では寝装品・インテリア品・服装品の縫製、化成品ではポリウレタン・ポリエチレンの加工が主力。食品部門として野菜などの栽培を行っている。工場を埼玉、茨城と中国・青島市に持ち、少量多品種の事業展開を特徴としている。

㈱ストロング（荒川４－１－４）の概要
簡便な履物「スリッパ」の老舗企業。家庭や職場で広く使用される一般用から病院や学校用など特定用途のスリッパまで、あらゆるジャンルのスリッパを取り揃えて、年間約１２００万足を販売している。国内に１００社余のライバルがしのぎを削る中で、シェアは約１０％。業界のリーディング企業としてトップ集団を走っている。

海外展開の先進事例

豊泉　テーマに沿った事例紹介として、地元企業の吉村繊維㈱と㈱ストロングの事業展開をお聞きしたい。

吉村　当社は１９９４年に中国の青島（チンタオ）市へ進出して現地法人を設立し、その経営が有効に機能して、当社の多角的な事業展開の原動力になっているという状況にあります。中国の現地法人は、「青島吉村工芸品有限公司」。資本金は２０万元。従業員は約５０人。設立当初は、婦人用下着のワコールの製品を扱っていましたが、現在は自動車用のカーテンや衣料ハンガーのカバーを縫製加工しています。中国で製作して、日本のユーザーに供給するという形で、自動車用カーテンの日本でのシェアは５０％、ハンガーカバーも同様に５０％程度のシェアを獲得し、経営の安定化に寄与しています。この青島吉村工芸品有限公司は、１万坪くらいの土地をもっているので、今年からは米の生産を開始することにしています。事業の多角化にも役立っているといえます。

吉村 功 社長

平岩　当社もかつては荒川区内でスリッパを製造していたが、高度経済成長で人件費高騰が続いたため、生産拠点を人件費の安いアジア地域に移すようになりました。一時は韓国、フィリピンに工場を持っていましたが、中国に生産を集約し、現在は提携している上海近郊の現地企業に生産を委託し、そこで生産した製品を日本に輸入する体制をとっています。

スリッパは、機能、デザイン、素材の組み合わせがあって、極めて多品種です。当社では一般品から特注品まで、１０００種類以上の製品群を抱えています。需要が定着しているものも多いが、ユーザーの趣向は年々変化しているので、多品種少量生産も避けられません。そこで、商品企画は日本の本社で行い、生産拠点は中国に集中して低コスト、かつ効率的な生産に徹しているわけです。中国でつくった商品を当社が輸入し、茨城県にある物流倉庫に集め、注文に応じて、大手スーパーなど小売店に迅速に配送するという体制をとっています。

平岩 隆宏 主任

豊泉　そもそも中国に生産拠点を設けたきっかけは？

吉村　当時は急激な円高の状況にありました。それをチャンスに海外進出に踏み切りました。その当時、中国に生姜を輸出していて、中国の検疫や税関がフリーパスだったこともあって、拠点設置を決めました。現地法人の設立に向けては、中小企業事業団（現・独立行政法人中小企業基盤整備機構）に相談して準備を進め、実務を進めたことを思い出します。

平岩　スリッパは売値が安い商品なので、いかに低コストでつくるかが重要な問題。品種も多い。勿論、品質が良くなければ、信頼性をなくし、ビジネスとして長続きしません。大手スーパーをはじめ、小売店ルートで販売するので、納期も重要です。それらの要件を満たす生産拠点として中国を選定しました。目に見えない部分もありましたが、事前調査を重ねた結果、生産委託という体制をとることにしました。

優先的課題は人材

豊泉　海外で事業展開する中小企業にとっては、ヒト・モノ・カネが共通課題。なかでも、優先すべきは人材の問題です。本社サイドの“国際人”育成と同時に、現地での人材の確保・育成もクリアしなければなりませんね。

吉村　中小企業の場合は、余裕をもって人材を育てることはできないので、実務を踏んで対応していくことになります。少なくとも、言葉の問題をクリアしなければならない。意思を伝える語学力を持った社員が必要です。実際の仕事では日本人の通訳は欠かせません。中国は契約社会なので、後日、問題が生じないように契約を交わしておくことが大切だと思います。

当社の中国法人は、１００％出資の“独資”なので、当社独自の方針で経営できるのが特徴です。複数の企業が共同出資で運営する“合弁会社”と違って、やりやすいという実感があります。中国法人は、臨機応変に事業を展開するようにしていますが、優秀な中国人も育ってきているので、現地法人の次のトップは中国人を登用したいと考えています。

平岩　今後もグローバル経営を進めることになりますが、社内での人材育成は試行錯誤の感があります。製品の生産を委託している中国企業に対しては、当社から人の派遣はしていません。中国企業とは日常的なやり取りを通じて連携を強化し、信頼関係を深めることに努めています。

豊泉　事業を海外展開するメリットは？

平岩　製品づくりを中国で行う最大のメリットは、安い労働賃金を活用して、製品のコストを安くすること。これまではそのメリットを享受できたわけですが、最近は事情が変わってきました。若者を集めることが厳しくなってきたし、労賃の上昇が急激に進行しているという状況にあります。インターネットで世界中の情報が入手できるようになって、新興国のグローバル化もめざましく進展しており、中国との取引で簡単に儲けられるという時代ではなくなった、という印象を強くしています。

吉村　十数年前、中国では１カ月の給料が２０００円程度だったが、最近はどんどん上昇して、生産工場のコストアップが目立ってきました。当社の現地法人の場合は、繊維品の縫製設備と、プラスチック製品の加工設備を持っているので、その設備を有効利用して、ものづくりに取り組みたいと思っています。例えば、日本で生産を中止したもので、根強い需要があるものとか、少量生産だが、個性的なものなどが考えられます。中国で作って日本に輸出する場合は、日本で売れることが前提ですが、中国で作ったものを現地で売ることも検討していきたいと思っています。

カルチャーギャップを克服するポイント

豊泉　ビジネスを進めていく中では、お国柄があって様々な違いがあります。そうしたカルチャーギャップをどう克服するか、ポイントをお聞かせ下さい。

平岩　商習慣や事務的なやり取りにイライラすることが少なくない。しかし、我慢が大事と思うようになり、喧嘩はしない。譲れない部分については、何度も何度も説明し、確認するようにしています。外国の相手に対しては、フェース・ツー・フェースで話し合うことがコツです。本社の社員に対しては、日々の会議でギャップを埋めるようにしています。

吉村　カルチャーギャップを克服するための答えはひとつ。「こころ」です。心が通じれば、問題は解決します。中国法人の社員とは食堂で一緒に食事をしたり、日本に呼び寄せて交流したり、日本の社員を中国に派遣して交流を深めています。

「攻め」に転じてチャンスをつかめ！

豊泉　異文化を知るには、共に働き、交流することが大事です。海外事業を進めるために、経営幹部であれば、教育システムに繰り入れる等の海外経験を積んでいく方法がありますが、一般的には公式・非公式の研修会やパーティー、食事会といった色々な機会を使って、学習していくのが良いと思います。国際化は内側からアレルギーをなくすことで、ビジネスがやりやすくなります。

(左)豊泉コーディネータ　(右)田中氏

田中　海外事業は「こころ」というのは的を得ています。志が国境を乗り越えると確信します。結論として、申し上げたいことは、まず、いかにして「チャンスを掴むか」が大切です。５～１０年先を見て、事業展開のきっかけを掴むことが第１のアクションです。次に、チャンスを掴んだら、直ちに具体的な取り組みを開始する。いわゆる「チャレンジ」が第２のアクションです。そして、動き出したら本格的な事業展開に向けて「チェンジ」していく。これが事業を軌道に乗せるポイントです。今まさに、時機到来です。アジア市場開拓の「攻め」に転じて、海外事業を発展させるチャンスを掴みましょう。

第3回健康福祉ビジネス研究会を開催!!
～売れる健康福祉関連商品の開発に向けて～

健康福祉ビジネス研究会（略称：健ビ研）では、意欲ある区内モノづくり企業、研究支援機関、市場ニーズに精通した販路企業を中心に短期的かつ集中的に『売れる健康福祉関連商品の開発』に取り組んでいます。

７月２８日（水）に産業経済部研修室で「第３回健康福祉ビジネス研究会」を開催しました。第一部では、首都大学東京健康福祉学部作業療法学科の井上薫准教授をお招きし、『産学連携による温水洗浄便座のリモコンスイッチ開発の経験から』というテーマで講演が行われました。次いで荒川区が平成２１年度に全国各地に向けて実施した「健康福祉関連製品の企画･開発等に関する意向調査」にご協力をいただいた代表企業２名の方から健康福祉関連商品の成功事例が紹介されました。第二部の交流会では、講師と区内企業等による意見交換が行われ、『売れる健康福祉関連商品の開発』に向けて親睦を深めました。

講演の様子

【講演１】
「老人・障害者の排泄問題研究会」プロジェクト
ー株式会社ＩＮＡＸ製温水洗浄便座の
リモコンスイッチ開発の経験からー
講師：首都大学東京　健康福祉学部　作業療法学科
准教授　井上 薫 氏

井上 薫准教授のプロフィール

井上准教授は、これまでに福祉用具、評価・訓練用具、ユニバーサルデザインの家電製品の開発、福祉車両の評価などに取り組んでこられました。「作業療法」は、身体又は精神に障害のある者に対し医師の指示の下、主としてその応用的動作能力又は社会的適応能力の回復を図るため、手芸、工作、その他の作業を行うことにより回復を促すものです。人間の作業活動に焦点をあてたリハビリテーションを展開する非常に守備範囲の広い学際的分野で、その中でも生体力学、人間工学、医療福祉工学と接する領域を専門としており、現在は作業療法教育に関する研究に力点を置いています。研究の多くは企業・ユーザーとの協業による製品開発であり、障害者・高齢者の特性を研究する立場から参画しておられます。

産学連携による商品開発から学んだこと

２０年以上前から問題提起されていた高齢者及び障害者における温水洗浄便座の問題解決を図るために「老人・障害者の排泄問題研究会」プロジェクトで、民間企業と連携して『温水洗浄便座のリモコンスイッチ開発』を行いました。

そもそも温水洗浄便座は一般向け家電製品として開発されましたが、一部高齢者やハンディを有する使用者の支持を得て拡大しました。しかし、高齢者の場合、誤作動・誤操作による失敗やリモコンスイッチが面倒で文字が読みにくいという理由から使用しなくなり、有用なものであるのに宝の持ち腐れ状態が続いていました。

この問題を解決するために、トイレ空間におけるスイッチ操作状況の実験的調査、旧機種・試作機種の比較による動作パターンから見た操作性の検討を行いながら製品開発に努めた結果、使用者によって求める需要は千差万別であることがわかってきました。

井上 薫 准教授

具体的には、①関節リウマチの方には軽量ハンディタイプが使いやすい、②脳性麻痺の方には足踏みタイプが使いやすい、③パーキンソン病の方には壁設置の簡単なタイプが使いやすい、④両前腕切断・能動義手の方には本体部分のスイッチが使いやすい、といったように障害によって使いやすいリモコンのタイプが異なります。また、高齢者には文字が大きく操作が簡単なスイッチが喜ばれます。

さらに、①高齢者に配慮した機種は若者も使える、②個性や障害による特長が反映する、③多くの対象者に対して使用しやすいリモコンのタイプを調査し集約していく作業が必要である、④使用用途（家庭用なのか公共施設用なのか）をはっきりすることが必要であるということが明らかになりました。一方、家電製品という観点からは、①直感的な操作が可能で取扱説明書が不要、②必要最低限のスイッチ数、③慣れ親しんだ用語、④クリック感、⑤光・音声によるフィードバックといった要素を取り入れたスイッチが求められていることが明らかになりました。

福祉用具の進むべき今後の方向性

バリアフリーには限界があり、各領域においてユニバーサルデザイン化が進むと考えられる一方で、本当の意味のユニバーサルデザインの整備は難しいと考えられます。また、共用品(一般的なもの)と福祉用具（専門的なもの）という概念がより進み、共用品利用と専門設計（福祉設計）利用のどちらが望ましいかという住み分けが進むと考えられ、使用者と支援担当者が連携して見つけていく必要があります。そして、今後の商品開発には、生活必需品＋癒し・余暇・レジャー・心への働きかけが必要不可欠です。

ＭＡＣＣ会員企業の皆さん、是非私たちと一緒に現場の声を聞きながら喜ばれる福祉用具の開発を目指しましょう。

【講演２】
『ブリーズエアー、ブリーズブロンズの開発物語』
講師：株式会社ライフリング 代表取締役 梶谷二朗 氏

『ブリーズブロンズ』は、見た目には何の変哲もない１枚のタオルですが、イオン化結合（中和反応）による分解消臭に着目し、繊維自体に消臭機能を埋め込んだ分解消臭タオルです。

開発のきっかけは、付きっきりで在宅介護を行った際、ニオイが非常に気になったことです。毎日お風呂に入れてあげられないことによる本人の体から出るニオイ、自力で排出できない汚物のニオイ、敷いたままの布団のニオイ…。寝たきりの家族がいる家庭にとって、ニオイは大きなストレスになります。

梶谷 二朗 社長

『ブリーズブロンズ』は「介護する人も介護される人もお互いに快適な商品を世の中に普及したい」という理念のもとに誕生しました。愛媛県今治市にある高度な技術を持つ工場との二人三脚で、トライアンドエラーを繰り返しながら、編み方の特許を得た後に繊維メーカーと契約を結び、商品化までに６年の年月を要しました。

イオン化結合（中和反応）による分解消臭に着目し、繊維自体に消臭機能を埋め込んだため、ニオイのモト（成分）が繊維に付着した途端に中和反応がおこり、その成分を臭わないものへと変えてしまいます。臭わなくなった成分は洗濯によって洗い流され、繊維に埋め込まれている消臭機能だけが残ります。繊維そのものに消臭機能を埋め込むため、家庭での毎日の洗濯による機能の劣化がほとんどありません。また、ブリーズブロンズ繊維は弱酸性ですので、赤ちゃんや女性などお肌の弱い方も安心して使えます。

現在『ブリーズブロンズ』は、タオル類、Ｔシャツ、ランドリーバック、枕カバー、靴下、インソール等の商品に活用されています。エコマークの一つである「オゾン漂白製品」の認証を取得し、また、世界に誇るタオルブランド「今治タオル」としての認定も受けて信頼性と品質価値を高めています。また、通気性、抗菌性、弾発性に大変優れたクッション材『ブリーズエアー』も開発し、クッション、インソール等の商品を展開しています。

ＭＡＣＣでも『現場の声』からの商品開発を推奨しているとのことですので、ぜひＭＡＣＣ会員企業さんと連携し、新商品の開発ができればと思います。

【講演３】
『ウールの特長を生かした商品開発』
講師：大東紡寝装株式会社　商品開発部　沖田美明 氏

『ＥＷＯＯＬ』は、ウール本来の機能を保持したまま、改質加工工程で塩素を一切使わないウール素材として開発された新素材です。

開発のきっかけは、ウールは水洗いするとフエルト化収縮するため、①ドライクリーニングが必要となり、有機溶剤の使用による大気汚染の問題、②塩素使用防縮加工や樹脂加工の際に使用する塩素系酸化剤による水質汚濁の問題等、環境汚染の原因となります。これらの発生を抑制するために、塩素や樹脂を使用しない環境にやさしい防縮加工商品が求められています。環境にやさしい薬剤を選定し、水と酸素に分解する過酸化水素水の利用により『ＥＷＯＯＬ』が商品化されました。

『ＥＷＯＯＬ』は、①水洗いが可能、②毛玉が出来にくい、③ホルマリンを使用していない、④チクチク感を和らげ滑らかな肌触り、⑤肌の弱い人でも安心して着用可能、⑥温度・湿度を快適に保ち心地良い使用感、⑦抗菌・防臭効果があり清潔で安心、⑧白度が高いので鮮明色が可能、といった特長があり、新陳代謝の激しい新生児から、肌トラブルに困った人まで使用できます。また、家庭で洗濯できる敷パッドやメリノ毛布、おやすみ手袋、おやすみ５本指靴下、災害備蓄用マット等の素材に使用されています。

沖田 美明 氏

さらに、夏向けに天然素材の麻にバイオ加工を施し、吸水性・発散性を向上させることによって、汗をかいても湿気や熱がこもらずサラッとした涼感の洗濯機で丸洗いできる高機能寝具『麻寝坊』という商品も開発しました。

ＭＡＣＣ会員企業さんが新商品開発する際に、ぜひご協力できればと思います。

「あすめし会」が㈱浜野製作所を訪問!!

７月２２日（木）中小企業モノづくりのリーディングカンパニーで知られ、数々の受賞歴を持つ㈱浜野製作所を「あすめし会」が訪問しました。浜野慶一代表取締役から事業内容についての説明を受けた後、工場見学及び意見交換を行いました。㈱浜野製作所はＭＡＣＣシニアコーディネータである豊泉コーディネータが過去に支援を行った企業であり、今回その縁で特別に工場見学を含めた視察を受け入れていただきました。また、当日はこちらも中小企業のリーディングカンパニーで有名な東成エレクトロビーム㈱の上野邦香代表取締役専務にも特別にご参加いただきました。

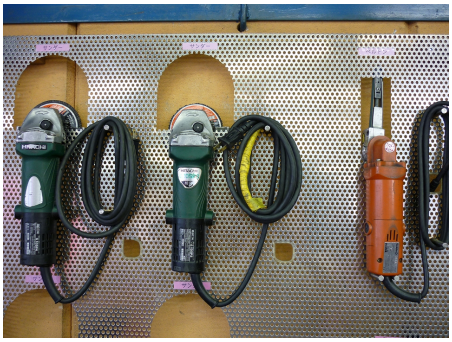
㈱浜野製作所工場

㈱浜野製作所について

昭和４２年に先代の浜野嘉彦氏が墨田区八広にて浜野製作所（金属金型工場）を立ち上げたのが始まり。昭和５３年に資本金５００万円で㈱浜野製作所を設立。平成５年には現社長である浜野慶一氏が社長に就任し、レーザー加工・金型プレス加工・精密板金加工等を主な業務として、少ロットや短納期などの注文も断らずに引き受けるという姿勢で取り組んでいます。途中、工場が火災に遭い全焼するなどの困難を経験しましたが、その仕事ぶりが評価され大きく成長を続けています。現在は本社工場のほかに新設のプレス・金型工場を構え、約３０名の従業員を抱えています。その他にも革新的な経営と積極的な産学官連携により、取引先以外にもその成果が認められ、数多くの視察を受け入れるとともに各種メディアにも取り上げられています。経営革新や産学連携のモデル企業として、東京を代表する中小企業であると言えます。

６Ｓ実践工場の見学

工場は薄暗い町工場のイメージを払拭したいという社長の想いにより、外観・内装共にカラフルに彩られており、「色と言うものは想像以上に大切で、明るい色は自然と元気な気分にさせてくれる」として、赤と白を基調とした作業着姿で工場案内をしていただきました。工場内は６Ｓ（整理・整頓・清掃・清潔・躾・スピード）が徹底され、現場改善が行き届いている様子を見学することができました。工場では①作業終了後、②毎朝、③毎週の頻度で機器及び工場内の清掃をすることとしており、端材や金属屑が生じる工程であっても非常にきれいな状態が保たれていました。



随所に整理整頓が行き届いています

参加企業にとって、生産技術の具体的な実践現場を見ることで参考になったと同時に、自社の改善への大きなヒントになったと思われます。

また「従業員にとって満足度の高い会社には、自然と仕事がやってくる」として、中小企業ならではの規模を活かした「blogによる社内情報の共有」や自社のことを知り責任感を持ってもらうための「経営情報の社内公開」などの斬新な手法で、従業員にとっても風通しの良い職場創りへの取り組みを随所で見て取ることができました。特に後者の「経営情報の社内公開」では、売上高等に留まらず通常の中小企業では経営陣のみの情報として管理しがちな利益率や人件費を手を加えない状態で社内に公開し、一定の利益が生じたら特別賞与として従業員に還元するという仕組みも作られていました。

工場見学の様子

途中、浜野社長と一から会社を再建した金岡裕之常務を交えて、浜野製作所製の電気自動車「ＨＯＫＵＳＡＩ－Ⅱ」の紹介もしていただきました。

浜野製作所製電気自動車「ＨＯＫＵＳＡＩ－Ⅱ」

「あすめし会」企業の感想

㈱浜野製作所を訪問した「あすめし会」の会員企業からは、次のような感想が聞かれました。

◎困難に出会ったときにどういう心構えが必要か、それを乗り切るためにはなにが必要かを学びました。

◎将来の夢を語り、また将来性を感じさせる企業にしていくという、社長の社員に対する強い想いの重要性を学びました。

◎チャレンジが目に見える形で実現されており（電気自動車など）、それが 社内の雰囲気、向上心を高めている点が参考になりました。また、経営者の個性を会社に生かす方法（ブランド化など）について自社でも検討したいと思います。

浜野社長(ＨＯＫＵＳＡＩ－Ⅱの右手前)とあすめし会一同

「福祉・医療ものづくりフォーラム」にMACCが出展

～産技研と日本福祉工学会が共催～

６月２５日（金）、東京都立産業技術研究センター（略称：産技研）で、産技研と日本福祉工学会が「健康と長寿を求めて～福祉・医療ものづくりフォーラム」と題して、初の連携事業を開催しました。冒頭、日本福祉工学会会長の水口義久氏は「本フォーラムにおいて、多くの異分野の意見交換の場とし、超高齢化社会という将来を見据えた福祉・医療関連のものづくり産業の活性化に結びつけたい」と挨拶しました。

日本福祉工学会会長　水口氏

＜基調講演＞

(1) 踵骨音速による簡易的骨粗鬆症診断装置の開発
　山梨大学大学院 医学工学総合研究部　水口 義久氏

(2) 囲碁ロボットプロジェクト
　～囲碁による脳の活性化、実りある人生を目指して～
　東京都立産業技術高等専門学校　田宮 高信氏

(3) 知的援助機器による障害者自立支援
　～認識する考えることを援助する機器とは～
　明星大学 人文学部福祉実践学科　吉川 かおり氏

(4) 健康福祉関連商品開発と大学の役割
　首都大学東京大学院 人間健康科学研究科　新田 収氏

(5) 都市部高齢者の健康と生活ニーズ実態調査と結果の活用
　首都大学東京 健康福祉学部 作業療法学科　橋本 美芽氏

(6) 高齢者自立と歩行『自立する ＦＥＲＲＥＴ』
　㈲板垣製作所　板垣 隆氏

本フォーラムは二部構成で開催され、第一部では超高齢化社会の到来という時代背景から、中小企業のものづくり支援を見据えて日本福祉工学会に所属する教授３名及び首都大学東京健康福祉学部の教授２名による福祉・医療機器や補助用具などの製品開発に係る研究シーズの基調講演（左表）が行われました。また、健康福祉関連機器開発企業を代表して、㈲板垣製作所の板垣社長がフェレット杖の開発経緯や改良動向等について発表しました。

第二部の懇親会では、今後の福祉・医療機器や補助用具の開発に向けた議論が活発に行われ、教授陣と参加企業とが親交を深めました。

講演する板垣社長

～強い関心が寄せられるMACC商品～

展示コーナーの様子

健康福祉関連製品の展示コーナーでは、これまでにＭＡＣＣプロジェクト内で産学連携により開発された製品の展示紹介が行われました。講演をされた㈲板垣製作所の板垣社長が新フェレット杖を積極的にＰＲしたほか、松田金型工業㈱が首都大学東京健康福祉学部の伊藤祐子准教授との産学連携により開発した新商品「トゥインクリンク」を中心に、これまでにＭＡＣＣプロジェクトから誕生した健康福祉関連商品のＰＲを行い、本フォーラム参加者から大きな注目を集めていました。

産学連携研究開発支援事業補助金（平成22年度版）のご案内

荒川区では区内中小企業を対象に大学等の教育機関や公的研究機関との共同研究、研究委託をする際の費用を一部補助する補助金制度を用意しています。産学連携により新製品･新商品の開発等をする際には、本制度の利用をご検討下さい。概要は以下の通りです。MACCプロジェクト会員の皆様の積極的なご活用をお待ちしております。

■補助の対象者

次の両方を満たす者が対象となります。

①区内に本社のある中小企業基本法（昭和38年法律第154号）第2条に規定する中小企業者等

②申告の完了した直近の事業年度分法人都民税または前年度分個人住民税を滞納していない事業者であること

■補助対象経費

補助対象者が大学等に支出した研究経費及び委託費が補助対象となります。補助対象となる共同研究及び委託研究は次のとおりです。

①新製品の開発、②機械または器具等の省力化、高性能化若しくは自動化のための技術開発、③新物質、新材料の開発または利用技術の開発、④生産、加工または処理に関する新技術の開発、⑤新システムまたは新工法の開発、⑥福祉事業、環境対策、省エネルギー対策またはリサイクル対策等に関連する技術の開発、⑦その他、区長が特に必要と認めたもの

■補助期間

2年以内（申請を行った年度を含めて2会計年度以内）

■補助額

対象経費に要した金額の3分2(1案件につき300万円を限度額とします)

詳しくは、下記担当までお問い合わせください。

〇問い合わせ先：荒川区産業経済部経営支援課

ＴＥＬ：03-3803-2311　担当：小貫

MACCコーディネーター TOMMYの部屋 VOL.13

✂トミーが語る病気の話（2）✂

MACCシニアコーディネータ 豊泉 光男

残暑お見舞い申し上げます。前回はトミーの病気の誘因と海外ビジネスについて、少しお話させていただきました。２回目の今回は、前回の続きとともに経営者としての心構えについて考えてみたいと思います。

１９９５年（平成７年）６月５日、マレーシアから帰国しましたが、１週間前の成田出発時よりの風邪の症状（喉の痛み、咳、たん）が改善されません。その後も３８度以上の熱が続き、たんに血液が混じるようになりました。市内の医院や総合病院で検査、投薬と転々としましたが、原因が解らないまま１ヶ月以上が経ってしまいました。勿論その間、注射、投薬を受けながら社長業は続けますが、遂に７月１９日未明、自宅のベッドで強い息苦しさに襲われ、急遽市内の医院に駆け込みました。「豊泉さん、今回の風邪は長いですね。血液、肺、その他を検査しても悪くないしねえ。でも、まだ熱もあるし、息苦しいですか？大きく深呼吸して下さい。おや！心雑音が聞こえますね。重症の疑いがありますよ。すぐ紹介状を書きますので、小平市の公立病院で受診して下さい。」翌朝、息苦しさを抱えたまま、いつもの時間に起きて、朝食をとり、新聞に目を通して、１人小平市の公立病院へと車のハンドルを握りました。病院の駐車場から徒歩で受付までは息苦しく、やけに遠く感じました。病院の医師は、紹介状を読み終え、素早く聴診器をトミーの胸に押し当てました。そして、すぐに指示が出ました。「豊泉さん、今から絶対安静です。すぐに、車椅子と

それから酸素吸入の手当てをします。次に、今から入院手続きをとります。家族の方はどちらですか。」ただただ驚くばかりでした。

「解りました。これからすぐ家族に連絡を取ります。車は駐車場にそのままでよろしいでしょうか。」それを聞いた医師から鋭い言葉が飛びました。「貴方はこんな時に１人で車を運転して来たのですか。もう少し自分の命を大切にしてください！余りにも無謀ですよ！」

こうして、その日のうちに公立病院の循環器科への入院となり、僧帽弁閉鎖不全症による心不全の治療が始まりました。治療は、各種薬物により心臓の負担を軽減し、血圧を低くする降圧剤投与、さらに水分の制限、利尿剤投与、また塩分摂取を控えるためそれまでの食習慣は全て否定され、新しい食習慣に急いで転換が図られました。その結果、症状は徐々に改善され、息苦しさは緩和されました。即手術までは必要はないとのことで、２週間後には退院する事となり、その翌日から社長業に舞戻りました。社長の後継者は１０年以上前から若手人材の育成に力を入れていたお陰で、既に明日の社長候補は数人育ってきていましたが、まだようやく２名が取締役に抜擢されたばかりでした。結局、その後しばらくの間は社長を続けることとなりました。人間である限りはどんなに身体に自信があっても、いつ病気や事故で倒れるかも知れません。その危機対策として、必ず後継者体制を作っておかなければならないでしょう。このことは、私が社長に就任する前から、経営理念の中でも、そして経営計画の中でも、強く心掛けていました。８月の暑い盛りを乗り越え、時は９月を迎えようしていました。この頃には、ようやく心臓症との付き合い方も解ってきました。この時点で、仕事は全て制限付きの執務に切り替えました。以来、夜打ち朝駆けの仕事や接待業務もすっぱりとやめることにしました。それから約半年後、医師の叔父から強く勧められて転院をしていた新宿・榊原記念病院にて手術を受けることになります。

１９９６年（平成８年）２月２５日、トミー（当時４６歳）は静寂の中で明日の手術を前にして、１人ベッドに横たわっていました。翌日の手術は６時間を超える大手術です。名医の呼び声高い医師の執刀ではありますが、初めての心臓の切開手術はとても不安です。果たして手術終了後、６時間も経って心臓が再度うまく動いてくれるものか、血栓が頭に飛んで脳梗塞になる可能性はないか、など不安は尽きません。開胸手術の傷口は大きいと聞かされ、無傷の自分の身体を写真に収めたものでした。弁膜の手術は形成術法で行われました。退院後数カ月のリハビリを終えて１年後には、ほぼ元通りの健康を取り戻すことができました。

無事手術成功！父と

この病気で学んだ事はとても多かったです。企業のトップとして万が一の時、後継体制をどうするのかなど、切実な危機管理を迫られ、多くの対策の必要性を学びました。また、嬉しいことには、部下の想いに気付かされたことがあります。会社に復帰した時、後継者候補の１人の様子が少し違います。「Ｔ君、何か変わった気がするね。タバコを吸っていないけど、ヘビースモーカーの君がどうしたの？」といつもタバコを辞めない理由をとうとうと捲くし立てるＴ君に尋ねます。すると、意外な答えが返ってきました。「私、煙草やめました。信じられないかもしれませんが、社長の手術が成功し、無事会社に戻ってくるように、願をかけたんです。それと引き換えに一番好きな煙草をやめました。社長、おかえりなさい。神様に願いが通じて本当に良かったです。」その言葉を聞いた瞬間、トミーの胸は熱く、頬には一筋の喜びの涙が伝っていくのが、はっきりと解りました。人は、困難な時ほど本心が出るものです。また、困難を乗り越えたときに実力が倍増するものです。Ｔ君はその後、社長の道を歩むことになりました。私も無常の喜びを味わう瞬間でした。経営者として、困難な病気から得るものは、きっと沢山あると思います。また、普段気づかない宝物の発見にも役立っていますね。

Ｔ君とトミー

そんなこんなで今日を迎えています。今後も健康には留意しながらですが、精一杯みなさんの支援が出来ればと思います。みなさんもどうぞ健康にはお気をつけて。最後まで、お読みいただき誠にありがとうございました。感謝！

＜発行＞

荒川区産業経済部経営支援課

MACCプロジェクト事務局

〒116-0002

東京都荒川区荒川2-1-5　セントラル荒川ビル3階

TEL:03-3803-2311　FAX:03-3803-2333

E-mail:macc@city.arakawa.tokyo.jp

URL:http//sangyo.city.arakawa.tokyo.jp/macc/