

# MACC<sup>マツク</sup>通信

Monozukuri Arakawa City Cluster

第21号

2012年7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、この『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、「MACCプロジェクトより介護福祉用品認定第一号が誕生」、「各種分科会の活動報告」、「MACCプロジェクト新会員紹介(2社)」、「販路開拓セミナー」(6月20日)等についてのご報告をお届けします。

## MACCプロジェクトより介護福祉用品認定第一号が誕生

MACCプロジェクトの分科会「健康福祉ビジネス研究会」(略称：健ビ研)から生まれた商品、有限会社武井工業所(荒川3-31-3、代表取締役 武井 秀夫氏)の「立つ之助(たつのすけ)」シリーズが平成24年6月に公益財団法人テクノエイド協会※(http://www.techno-aids.or.jp/)にて介護福祉用品に認定され、介護保険「貸与」対象商品となりました。

(「立つ之助(連)」以外はすべて介護保険(レンタル)対象商品です。) これまでもMACCプロジェクトからは様々な商品が生まれていますが、介護福祉用品に認定されたのは今回が初めてです。

この商品は、同社の長年の医療機器の製造経験に加え、MACCコーディネーターの支援により、福祉用具の専門家のアドバイスや首都大学東京(健康福祉学部理学療法学科)新田収教授のご協力を得て誕生しました。

床・椅子・ベッド・トイレなど、様々な生活シーンでの体位変換・起き上がり・立ち上がりの際の補助具として、また、リハビリ用の歩行補助具としてご利用いただけます。さらに安全性に配慮し、鉄素材でしっかり身体を支えるような構造になっており、取付け工事が不要の使いやすい商品です。

既に荒川区ではこの商品を介護保険対象商品として認定しており、今後は順次全国の各市区町村での認定を進めてく予定です。

### ※テクノエイド協会

「福祉用具に関する調査研究及び開発の推進、福祉用具情報の収集及び提供、福祉用具の臨床的評価、福祉用具関係技能者の養成、義肢装具士に係る試験事務等を行うことにより、福祉用具の安全かつ効果的な利用を促進し、高齢者及び障害者の福祉の増進に寄与すること」を目的に活動しています。

### <「立つ之助(たつのすけ)」シリーズ開発の歩み>

平成22年	9月	「健康福祉ビジネス研究会」にて国際福祉機器展を見学	平成23年	10月	23年度荒川区新製品・新技術開発助成金認定
	12月	「健康福祉ビジネス研究会」にてアイデアと商品化のための企画を検討		12月	「立つ之助®」商標登録出願 首都大学東京にて新田教授のセミナー会場に展示、意見聴取
平成23年	1月	本格的に製作を開始			
	3月	「愛」の第一次試作完成	平成24年	1~2月	「立つ之助®」試作品全7製品の改良・最終調整
	4月	「愛」の第二次試作の企画検討			
	5月	「愛」の第二次試作製作		2月	東京都産業技術研究センターにて商品アピールのための写真撮影、パンフレットの作成
	6月	「愛」の第二次試作改良		3月	販売開始、公益財団法人テクノエイド協会のTAIS登録
	7月	「愛」の第二次試作改良版完成		4月	PL保険加入
	8~12月	バリエーション化		6月	公益財団法人テクノエイド協会にて介護福祉用品に認定
	9月	23年度荒川区新製品・新技術開発助成金申請			

## <立つ之助®>

(有)武井工業所  
製造



商品名	立つ之助 (愛)	立つ之助 (幸)	立つ之助 (実)
製品型番	TT-AI1	TT-SA1	TT-MI1
TAISコード	01313 - 000001	01313 - 000002	01313 - 000003



立つ之助 (連)	立つ之助 (和)	立つ之助 (感)	立つ之助 (調)
TT-RE1	TT-WA1	TT-KA1	TT-CH1
01313 - 000004	01313 - 000005	01313 - 000006	01313 - 000007

MACCプロジェクトでは、この様にアイデア検討から製品化に至るまで一貫したサポートをしています。この様な新製品開発にご興味のある企業の方は、経営支援課 産業活性化係までお問い合わせください。  
TEL:03-3802-4683 FAX:03-3803-2333 E-mail:macc@city.arakawa.tokyo.jp

# 健康福祉ビジネス研究会の活動報告

平成24年5月24日(木) 産業経済部4階研修室において「健康福祉ビジネス研究会」(略称:健ビ研)の定例会を開催し、首都大学東京 健康福祉学部の橋本美芽准教授から「荒川区高齢者の外出行動調査結果と福祉用具」についてご講演いただきました。



首都大学東京  
健康福祉学部  
橋本 美芽准教授

荒川区が平成18年～19年に実施した「住まいと生活習慣の実態調査」から、高齢者の生活特性について見てみると、昼・夜共に和室で過ごす方が非常に多く、床に座る方は約半数程いらっしゃいます。

関節の痛み、特に腰やひざの痛みを抱えた方も多く、自立高齢者(要支援・要介護以外の高齢者で、もの忘れが始まった方も含まれます)でも4割の方が、痛みを感じています。

また、「生活用品への要望とニーズ調査」から要望が高いものとして、

- ・裏に滑り止めが付いたスリッパ
- ・トイレットペーパーをちぎりやすくしたカッター付きのホルダー
- ・筆圧の低下に配慮した文具類
- ・分別がしやすいゴミ箱
- ・むれない素材の寝具

また、開発の余地が高いものとして、

- ・ボタンのかわりのファスナー(つまみやすいように大きなもの)

- ・マジックテープが付いた衣類
- ・両手を空けておけるように背中に背負えるもの  
やたすき掛けのかばん類
- ・食器類 ・杖 ・自転車

等の外出時の荷物運びの道具等があります。

次に、荒川区が平成23年に行った「高齢者の外出行動の習慣および特徴」について、荒川区重点整備地区を調査別に分けて実施しました。（A地区：区役所および町屋駅周辺、B地区：日暮里駅・西日暮里駅・三河島駅周辺、C地区：南千住駅周辺、D地区：熊野前駅周辺）。

この調査から、膝の痛みを感じる方や一人暮らしの方は外出頻度が低いという結果が得られましたが、外部の調査では、閉じこもりがちであった高齢者が1年後に死亡・寝たきりとなった割合は17.3%、また、2年間の縦断調査で同じく閉じこもりがちであった高齢者が死亡した比率は3.29倍になるという報告があります。外出しなくなると運動能力が低下し、寝たきり・死亡に至るという図式が成り立ちます。それを防ぐために、高齢者の外出意欲を高め、かつ外出しやすくすることが重要であり、高齢者の外出行動を活性化又は支援する必要があります。社会との接触が少ない人ほど、外出しない傾向があり、特に定年退職後の男性にこの傾向が見られます。若いうちから趣味や地元の方々との交流を深めることにより、定年退職後にも外出の機会が保たれるように心がけることも必要です。ちょっとした身のまわりの買い物は奥さん任せではなく、ご自身でなさると良いでしょう。

高齢者の外出への心配と不安の理由の第一位は「転びやすい」で、全体の4分の1の方がそのように感じています。外出に不安を感じる理由の1つとして、横断歩道の青信号の時間が短いことが挙げられます。特に広い道路での横断に不安を感じる事が多く、このことが生活圏を狭めています。その他の理由として多いものには、トイレの利用やベンチ等

の休憩場所への不安と荷物の持ち運びが難しいことが挙げられます。また、住環境面では、集合住宅におけるエレベーター設置の有無が外出頻度に影響を与え、これらに配慮した街づくりが望まれます。

高齢者における外出目的の上位3つは「買い物」「通院」「散歩」で、「買い物」に関して言えば、商店街とスーパーマーケットへの外出の頻度を比べてみると、商店街がスーパーマーケットのほぼ半程度にとどまります。この理由としては、スーパーにはトイレや休憩場所（ベンチ、コーヒESHOP等を含め）があることと、一か所で商品



を袋や鞆にまとめられることが大きな要因と考えられます。また、商店街では、歩行を妨げる商品陳列は、人を敬遠させてしまうという声が多く聞かれました。さらに、外出頻度の少ない人にとって、飲食店や友人宅への外出が億劫と感じられることもわかりました。

これらの調査結果から、「街づくりでは、外出時の休憩場所への要望が示され、ベンチの増設、トイレの必要性が高い。外出頻度の少ない方は、荷物の持ち運びに関する要望が高い。外出頻度が高い高齢者の要望としては、歩道を走る自転車とのすれ違いへの不安が大きく、自転車のマナーの改善が求められる。」ということが結論づけられました。

以上の結果を、今後の荒川区の街づくりに役立てていただき、また、高齢者の生活用品への要望とニーズを参考にすることにより、皆さんの技術力で高齢者が求める商品開発をしていただきたいと思います。

講演後には、出席者の半数以上から質問がなされ、活発な意見交換が行われました。



平成24年度版「企業支援事業紹介」のご案内  
経営支援課で行っている、各種支援・補助金が一覧で、わかりやすくまとめられています。是非ご活用ください。  
ご希望の方は、産業経済部 経営支援課 産業活性化係まで!!!

# MACCグローバルビジネス研究会 第1回定例会

## 「海外ビジネスにジェット口を活用しよう」を開催



三枝経営支援課長

6月7日(木)産業経済部研修室で「MACCグローバルビジネス研究会 第1回定例会」が開催されました。

始めに三枝経営支援課長から、「現在の厳しい状況の中、なんとかそれを打開する意味でも海外に目を向けて事業展開をする。それが決して空洞化を招くようなものではなく海外の事業をうまく取り込んで自分のビジネスを拡大していくという方法で、勉強会をさせていただければと思っております。今後この研究会が、皆様にとって有意義なものになるような企画をしていきますので、是非ここをバネにして皆様の事業が発展していく事を願います。」と挨拶がありました。

「グローバルビジネス研究会」は「国内市場の縮小など経営環境の変化に対応するため、区内中小企業等がアジアを中心として成長する国際市場を取り込み、グローバル企業を目指す」ことを目的として平成24年度から新たに発足したMACCプロジェクト分科会の一つです。2月にキックオフセミナーを開催し、今回初めての定例会を開催する運びとなりました。

第1回目は、(独)日本貿易振興機構(JETRO)の機械・環境産業部 輸出有望班 主幹の中村芳生氏に、JETROを活用しての成功事例と、海外ビジネス展開を有利に進めるための「JETRO活用術」として、い



(独)日本貿易振興機構(JETRO)の機械・環境産業部 輸出有望班 主幹 中村 芳生氏

### 【JETROサービスの一例】

#### 「豊富なデータベース(ホームページ)」

「海外輸出は、どこの国をターゲットにするのか？」等のマーケティングをしっかりとしていないと、うまくいきません。大切なのは、海外の情報収集です。いろいろな媒体を通して今どうなっているのかという情報は入手可能ですが、傾向はどうなのかという情報は、各種媒体からは入手することができません。そこでJETROのホームページ(<http://www.jetro.go.jp/>)が活用できます。ここには世界約

60ヶ国の最近の動向や過去何年間かの詳細なデータ、産業別・テーマ別の豊富なデータが蓄積されています。

#### 「貿易・投資相談」

「情報収集の後、実際に輸出入の手続きはどのようにしたら良いのか?」「海外に会社を設立する時の手続きは?」等の具体的イメージを持っている方の相談を行います。国・地域別、分野別の専門アドバイザーが貿易・投資に関する実務情報の相談を受け付けています。

#### 「海外コーディネーターによる輸出支援相談サービス」

「今、何が売れ筋か?」「競合商品の有無は?」「現地の商習慣は?」「どの展示会が有効か?」等のご質問・ご相談に、現地在住の海外コーディネーターが、現地感覚・目線で簡易レポート形式にて回答してくれます。

#### 「輸出有望案件発掘支援事業」

中小企業の輸出の取組をJETROと専門家が2年間、新規2か国の輸出成約まで支援してくれます。相談者の製品や会社の状況に合わせて、マーケット・バイヤー情報の収集や海外見本市の随行、商談の立会、契約の締結まで手助けをしてくれます。

JETROの各種サービス紹介の後、中村氏は

1. 製品そのものに優位性がある。
2. 経営者が海外販路開拓に積極的。

3. 各種JETRO事業をフルに活用する。

4. 市場のニーズにマッチしている。

と成功事例から見た4つの成功ポイントを示され、講義を終えられました。

講義終了の後は、初顔合わせの会員同士の自己紹介及び交流会での盛んな意見交換を経て第1回グローバルビジネス研究会の幕を下ろしました。

(独)日本貿易振興機構

東京都港区赤坂1-12-32

アーク森ビル6階

03-3582-5511

(JETRO総合案内)



## MACCプロジェクト分科会に「第2あすめし会」が加わりました

平成24年度より新たに「第2あすめし会」が発足し、MACCプロジェクト分科会が、前記の「グローバルビジネス研究会」・従来の「第1あすめし会」・「健康福祉ビジネス研究会」を含め4つになりました。

現時点で区内企業が抱える問題点や要望をまとめてみると、

- 1 自社の仕事の受注増加を希望している企業が多い。
- 2 従来品以外の分野を模索している企業が多い。
- 3 異業種企業の連携を希望している企業が多い。
- 4 共同作業（タスクワーク）を行うことにより、
  - ①他社を知る事ができる。
  - ②企業間ネットワーク構築が促進される。
  - ③同じ目標を共有することで、共感性、企業間の信頼感の構築が可能になる。
  - ④従来より広い範囲の技術情報・スキルを獲得することができる。
- 5 試作品作成依頼先が不足している。(MACCの新商品開発活動の中で)

等が挙げられます。このことから「第2あすめし会」としては、

- 1 自社の“明日の飯の種”（新商品・新事業）を作り出そう！
- 2 立派な社長になろう！
- 3 荒川区の“モノづくり試作グループ”を目指そう！

と、この3つを目標に決めました。

募集対象者は、

- 1 50歳以下の後継者または、社長。
- 2 自社の新商品・新事業開発に意欲のある方、さらにメンバーのネットワークを活用して、他社依頼の試作も受注できる方。
- 3 人や企業から多くを学び、人や企業へ多くを伝

えるコミュニケーション能力を有する方。

- 4 会合に80%出席できる方。(1~2ヶ月に1回の定例会(第3木曜日を予定))

で、区内企業を中心に、今後は“志を同じくする若手後継者”を募っていきます。

4年前にスタートを切った「第1あすめし会」は、荒川区モノづくり企業を中心に平成20年に10社より発足しました。その後、会員も13社に増え、新社長も8人以上輩出し、新商品開発も活発になってきました。平成24年4月より、「第1あすめし会」は3年目を迎え自主運営に移行しました。「第2あすめし会」も今後は、「第1あすめし会」同様3年目から、自主運営に移行する予定です。まずは、区内企業5社に加え、オブザーバーとしてエネルギー管理士・税理士の2名を迎えてのスタートとなりました。

第1回定例会(5月10日(木))は、会員全員の出席を得て、オリエンテーション及び自己紹介・活動計画・企業訪問シート説明が行われました。

第2回定例会(6月21日(木))は、まず会員企業を知ろうということで、株式会社 トネ製作所(荒川区町屋8-13-6 <http://www.tone-ss.co.jp>)



(株)トネ製作所 代表取締役社長 利根通氏(右) 営業技術部 利根祐樹氏(左) への工場訪問を実施しました。

株式会社 トネ製作所代表取締役社長 利根通氏の挨拶に続いて、荒川区産業経済部経営支援課三枝課長の挨拶・趣旨説明が行われ、営業技術部 利根祐樹氏によるパワーポイントを使った自社紹介が行なわれました。その後の工場見学では、全員熱いまなざしで予定時間を大幅に超えた視察となり、辛口

の質疑応答もなされ、大いに盛り上がりました。

視察終了後、近くのファミリーレストランに席を移して交流会が開催され、こちらもまた予定の時間をオーバーしての熱心な会話に、時間の経つのも忘れ有意義な時を過ごし、最後には、笑顔で次回の再会を約束・散会となりました。



今後は、マーケティング戦略、ネゴシエーション、ビジネスプラン、ブランディング、デザイン戦略、パブリシティ活用、知的財産権戦略、5S、SWOT分析、新商品開発コンセプト、事業承継、4P、経営革新計画、経営計画書作成、財務分析、金融機関の

連載～その4～

## 牛山博文の 毛～ひと工夫！

MACCプロジェクトでは4名のコーディネーターによる、きめ細かい企業支援を目指しています。このコーナーでは、牛山氏による生産管理の事例やMACCコーディネーターとしての活動報告等を、わかりやすく連載で皆さんにお伝えしていきます。



MACCコーディネーター 牛山博文

「もういちどPDCAをじっくり考えてみよう！」

(計画と実行)

私が“PDCA”という言葉を知ったのは就職した会社で行なわれていた“QCサークル活動”の中でした。“PDCA”とは仕事に必要な生産の管理や品質の管理という業務をなめらかに進める手法の一つで、「Plan (計画) → Do (実行) → Check (評価) → Action (改善)」の4段階を繰り返すことによって、仕事を継続的に改善していくものです。

企業経営視点、グループワーク、各社課題発表等テーマに沿った話し合いや工場見学を交えて活動を進めていきます。

「第2あすめし会」では、随時会員を募集しています。自社の新商品・新事業開発に意欲のある若手後継者の方をお待ちしております。ご質問・入会のご希望は、

MACCプロジェクト事務局  
シニアコーディネーター 豊泉まで  
まずはお電話をお願い致します。  
(03-3802-4683)

私も実際に現場改善活動や業務管理上の問題解決の時によく使ったものです。今では製造業はもとより、さまざまな業界で使われている手法ですね。今回はこの“PDCA”のP「計画」とD「実行」について考えてみましょう。

### 1. P:プラン(計画)

計画なんて言うとは何か大げさに聞こえますが、実は我々は日常生活の中で誰もが計画を立て行動しています。例えば旅行です。旅行に行くときには目的地がはっきりしていますが、そこまで行くのにどの交通機関を使うとか、どこに宿泊するとか、頭の



中で“イメージ”したあとに実際に行動計画を立てますよね？だから計画は日常茶飯事、いつも我々が

やっていることなのです。ここで言う計画も変わらないのです。ただ、仕事の計画は旅行と違って、“相手”があります。競合先、取引先や従業員などですね。これを考えに入れておかなければいけません。これを頭の中だけでイメージするのは荷が重いと思いませんか？頭の中のイメージをぜひ紙に書いてみてください。きっとスッキリすると思います。

また紙に書き残すことはPDCAサイクル全体の中で、「道しるべとなる計画」と実際に「通った道」あるいは「通れなかった道」というような状態を把握し、また比較するためにも必要な事なのです。

さて、実際に計画を立てるのには何が必要でしょうか？当然ゴールが明確にならなければなりません。ゴールとは未来の「あるべき姿（理想像）」や「ありたい姿（願望）」、つまり「目標」のことで、「目標」を決めるためにはまず「現状」がわからなければ「目標」を決めることはできません。重要なのはまず「今の自分たちが置かれた状況をしっかり確認すること（現状分析）」ということになります。続いて「自分たちが目指すゴール」を決める（目標設定）、最後に「ゴールに行き着くための道筋（行動指針）」を決めると言うことです。

つまり「計画」とは①現状分析→②目標設定→③行動指針設定の一連の手順を明確にすることであると言えますね。

『計画とは未来に関する現在の決定である』

ピーター・F・ドラッカー

## 2. D:ドウ(実行)

さて、計画が無事作成できたとしましょう。次のステップはD：実行ですね。

実行とは「計画通りに行動すること」ですから、計画が立てられれば実行することはたやすいことだと思いがちです。ところが、計画は立てただけ

ど、一向に行動しない（できない）ことや、計画通りにうまく実行できないことが間々あります。

せっかく計画を立てたのになぜうまく実行できないのでしょうか？あたりまえのことですが、人が行動を起こすためには動機が必要になります。動機は“行動の意味づけ”と解釈できるのですが、“意味づけ”があいまいだと計画が行動にうまくつながらず、事になってしまいます。

ひとつの事例です。ある町の駅前では煙草の吸殻が問題になっています。対策として町会では「駅を利用する人は通勤通

学途上で毎朝一日一本以上の吸殻を拾う」ことを申し合わせたとしましょう。さてこの計画はうまく実行されるでしょうか？たぶん結果は環境問題に関心のあ

る人は実行するし、そうでもない人は行わないということになりそうです。つまり人それぞれ行動に対する“意味づけ”が異なったということですね。駅利用者全員に行動してもらうのには例えば少し極端ですが「吸殻1本100円で引き取る」とすれば、多くの人に行動の金銭的報酬という“意味づけ”を施すことになるのです。

会社組織のように計画実行の際に参加人数が多い場合や複数の部門に渡る場合は、参加する人たちや部門それぞれに対する的確な“意味づけ”が重要になります。たとえば特定の人や部門に負荷がかかるような計画では“絵に描いた餅”になってしまいます。そうならないように実行に移る前に、実行可能な計画なのか再確認することが必要ということでしょう。



『どれだけ良いアイデアがあっても  
実行しなければ成功もしないし失敗もしない。』

それは時間のムダでしかないでしょう』

柳井正(ユニクロ)

# 販路開拓セミナー「強みを生かして挑め！」を開催

## カベを破って売り上げを伸ばす手法を学ぶ

区は、中小企業の経営課題の解決に向けて、販路開拓セミナー「強みを生かして挑め！“小出流”ビジネスチャンスをつくりかた」を6月20日(水)にサンパール荒川で開催しました。カリスマ起業支援家で名高い小出宗昭氏(富士市産業支援センター・センター長)を講師に、経営者ら約80人が参加し、厳しい状況のカベを打ち破って売り上げを伸ばす手法を学びました。

### “結果”を出す支援

中小企業支援のプロとして、経済産業大臣表彰を受賞している小出氏は、「産業支援のあるべき姿は、ビジネスコンサルティング業に徹し、具体的でわかりやすい“結果”を出すこと」が持論。「相談者と同じ目線に立ち、成功への戦略と戦術を共に練り、一緒になって挑戦する」を基本に、これまでの支援活動で850件以上の新規ビジネスを立ち上げ、公的な産業支援機関を核にした地域活性化にも取り組んでいます。



富士市  
産業支援センター長  
小出 宗昭 氏

と。商品にも増して、商品の製作技術に特徴があるなど、真の強みに気付いていない企業も少なくない。

2つ目は、市場ターゲットを絞ること。激しい競争時代は対象顧客を絞り込みが重要。

3つ目は、他社との協業も視野に入れ、win&winの連携を築くこと」をアドバイスしながら、それらの具体的な成功事例を紹介しました。



会場の様子(サンパール荒川 5階集会室)

### 売り上げを伸ばす方法は3つ

厳しい経済環境を反映して、「中小企業からの相談件数は増加一途にあるが、その9割は“売り上げを伸ばしたい”という内容。増収策を徹底追及することが支援の柱」としたうえ、「売り上げを伸ばす方法は3つ。シンプルに言えば、①販路の開拓②新商品・新サービスの開発③新分野への進出につきる。そのうちの最適な方法は何か、それを具体的にどう実現するか戦略と実行力が目標達成につながる」との手順を示しました。

### 明確なセールスポイントが一番大切

実際に売り上げ拡大や新たな事業展開に取り組む際は、「3つの切り口で、強みを生かす戦略を立て、ビジネスチャンスをつかむ」のが“小出流”の特徴。

「その1つ目は、真のセールスポイントを見極めるこ

### 欠かせない情熱と行動力

小出氏は、「どんな企業にも強みはある。真のセールスポイントを形にし、マスコミやインターネットなどのツールをうまく活用して、お金をかけずに顧客をつかむことも可能」と補足し、「流れを変えて、良い結果を出す秘訣は、オンリーワンの差別化と経営者自身の情熱、行動力にある」と強調。最後に、「中小企業の小さなイノベーションを巻き起こし、地域活性化を盛り上げよう」と呼び掛けました。

## MACCプロジェクト新会員紹介！！

このコーナーでは、今年度新たにMACC会員となられた企業を紹介していきます。今後の展望やMACCプロジェクトに期待することなどをそれぞれ伺ってみました。

さらに元気な企業となって共に、魅力ある新商品・新技術開発を目指して頑張ってください。

### 株式会社 キャメル鉛筆製作所

(荒川区町屋3丁目19番20号 <http://www.camel-pencil.co.jp/>)

- ・平成24年5月入会
- ・創業 昭和14年
- ・資本金 1700万円

(株)キャメル鉛筆製作所は従業員数11名、社名のとおり「鉛筆・色鉛筆・ボールペン等の筆記具製造販売の会社です。昭和60年に代表取締役社長 加藤 栄一氏はグッドデザイン賞(教育用品部門)に選定され、また代表取締役会長の寺本昭午氏は平成元年 東京都知事功労賞、平成5年には黄授褒賞を受賞されています。

今後の展望は「鉛筆に加え、色鉛筆、シャープペンシル・ボールペンなどの時代の流れに合った新商品を開発していきたい。そして筆記具に新しい機能を加えた魅力ある商品開発をしていきたい」

また、MACCプロジェクトには「筆記具製造を軸に、今後も新商品開発に積極的に取り組んでいきます。当方に無いノウハウについてMACCプロジェクトのネットワークを活用して行きたいと考えています。」と期待を寄せています。



代表取締役社長  
加藤 栄一氏

### 株式会社 トミナガファクトリー

(荒川区東日暮里3-38-3 <http://www.tomi.co.jp/>)

- ・平成24年5月入会
- ・創業 昭和59年
- ・資本金 1000万円

(株)トミナガファクトリーは、従業員数2名の商品企画・製作、デザイン、印刷全般を手掛ける会社で、レーザー加工機を活用し、印刷物と融合させた「オリジナル製」に富んだ製品を提供しています。

今後の展望は「これからは中小企業の製造業と云えども、企画や商品開発ができる独自性を持った『モノづくり企業』へと進化しなければ生き残ることはできません。これまでの技術やノウハウを活かしつつ、製造業からメーカーへの転身を図りたい」

またMACCプロジェクトには「モノづくりセミナーの案内や、企画立案指導をしていただける講師の先生の紹介、同じ志を持つ企業経営者とコラボレーションができる企業の紹介、荒川区の中小企業を支援する制度の情報提供などをお願いします。」と期待を寄せています。



代表取締役社長  
富永 護氏

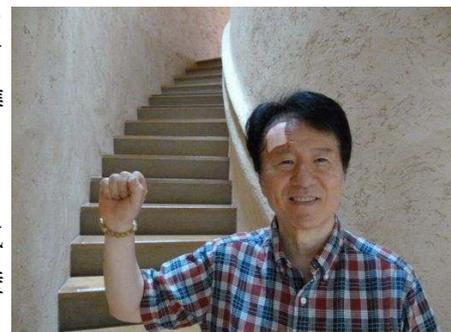
## MACCコーディネーター TOMMYの部屋 VOL.19

### 😊 「すべったスリッパ荒川物語」 😊

#### MACCシニアコーディネーター 豊泉光男

平成24年6月25日月曜日、早朝5時、外は梅雨空、しとしと曇り空から霧雨が滴り落ちる。カーテンを開けた。「うーん、今日も鉛のような梅雨空。月曜から憂鬱だなー。」とトミーの独り言。寝ぼけ眼で2階の階段を下って、1階のダイニングで、いつもの野菜ジュースとバナナと乳脂肪ゼロのヨーグルトを流し込む。10年間飽きずに続く朝食の風景である。昨日の郵便に眼を通して、TVのニュースに耳を

澄ませた。政治も経済も混沌としている。着替えの準備で2階に戻る。我が家の階段は、スペイン風でお気に入りである。壁面と手すりは、鉄筋コンクリートの珪藻土仕上げになってい



左足のスリッパが逃避行に出てしまった階段(トミーの後ろ、4・5段目に差し掛かった部分)

る。珪藻土は呼吸しているので、部屋の空気がひんやりと和らぐのが好きだ。表面はざらついているので、激しく接触すると人の肌が傷つくのが欠点かもしれない。2階への階段は、何千回いや何万回昇り下りを繰り返した歴史がある。その間、危険を感じたことは無かったかと言えば嘘になる。確かに、階段を踏み外したり、すべった事は、残像として、記憶の底に残っている。しかし、そんなまさかが、只今起ころうとしているとは、「あー神様！」人生の出来事は偶然と偶然の接点で、決まるとされる。それが、また必然に連なっているとも言えよう。階段を昇り始め、4・5段目に差し掛かった。左足のスリッパが私の素足から逃避行に出てしまう。「待ってくださいーい！トミーを見捨てないでください。左のスリッパ様ー！逃げないでー！」哀願むなしく、左スリッパは、素足を離れ無常にも落下していく。「さようなら〜」左足は宙に浮いた状態で、思わず右手で手すりを掴む。ナノにナノに何故か掴めないスベっている。スベっている。右手には郵便物がしつかりと握られている。自ずとスベる訳である。トミーの標準よりでかい頭は、珪藻土仕上げのコンクリート階段の手すりに嫌と言うほど激突、顔面衝突である。「ギャー！痛い！HELP ME！」あえなく妻の助けを呼ぶ。「どうしたの？血だらけじゃない。頭大丈夫？」と心配げに駆け寄った妻。

「大丈夫だけど、止血と処置のため、病院にすぐ行こう。」とトミーは隣の市の救急指定病院に担ぎこまれた。念のためにMRIも撮影したが、異常は見られなかった。「血液はすぐ止まらないので、包帯でぐるぐる巻いて止血しています。頭の打撲は気をつけて下さい。1ヶ月後に、急に記憶が悪くなったりしたら、急いで再来院してください。あとは、かかりつけ医で処置できます。お大事に」と頭だけミイラ状態で、帰宅した。

その日は、ひたすら眠り続けた。翌日は、少し首に痛みを覚え、35年前の鞭打ちが再発したかと心配したが、それ以上は悪くなる気配はなかった。滑り止めのない階段、その日に限って右手にいっぱい郵便物、偶然と偶然がスベリの必然を引き起こしたと言えよう。出血の割には軽症で済んだ。あとは、1ヶ月先に記憶喪失が起きなければ心配はない。

傷の手当てを受けながら、MACCでのスリッパの新商品開発の場が急に頭に浮かんだ。

思い起こせば、平成19年2月に実施した「高齢者ニーズの新製品発表会」の時、ストロングの平岩さ

んは、頑張っていたなあと思懐かしく思った。

この時、首都大学東京の橋本准教授から「高齢者は、スリッパに①はきにくい②脱げ易い③すべり易い④つまづきやすいと言った不満を持っている。」との話があった。



株式会社 ストロング  
代表取締役 平岩 隆宏氏

これを解決するスリッパが「高齢者に優しいスリッパ」ストロングの開発商品であった。その後、



改良を重ね「つまづきやすい」「すぐ脱げる」という課題を解決する高齢者用のスリッパが完成した。「つまづき」を防ぐために、つま先部分を約30度上方に反らせた。「すぐ脱げる」をなくすために、インソールに独自の凸凹を施した。そのうえで、インソール中心部分の突起が足裏を刺激して“心地よい”感触を出している。着脱の簡便性も維持して、立つ→スリッパを履く→歩くことを促進するようにした。転倒への恐怖心を和らげて座りっぱなしを予防し、外出頻度向上に寄与することを狙っている。しかし特許申請中というところまで漕ぎつけたが、今度は、生産面で大きな問題が出て、中断せざるえなくなった。このスリッパが完成していれば、怪我もしなかったと悔やむトミーであった。

「つまづき」を防ぐために、つま先部分を約30度上方に反らせた。「すぐ脱げる」をなくすために、インソールに独自の凸凹を施した。そのうえで、インソール中心部分の突起が足裏を刺激して“心地よい”感触を出している。着脱の簡便性も維持して、立つ→スリッパを履く→歩くことを促進するようにした。転倒への恐怖心を和らげて座りっぱなしを予防し、外出頻度向上に寄与することを狙っている。しかし特許申請中というところまで漕ぎつけたが、今度は、生産面で大きな問題が出て、中断せざるえなくなった。このスリッパが完成していれば、怪我もしなかったと悔やむトミーであった。

#### <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

〒116-0002

東京都荒川区荒川2-1-5

セントラル荒川ビル3階

TEL:03-3802-4683 FAX:03-3803-2333

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

URL:

<http://sangyo.city.arakawa.tokyo.jp/macc/>