

# マック MACC通信

Monozukuri Arakawa City Cluster

## 第52号

2020年3月31日発行

### 《主な内容》

- ・区と山形大学、産学公金の連携体制を強化  
～信用金庫の“目利き人材”を「荒川区地域産業活性化パートナー」に認定～
- ・第24回機械要素技術展に区内企業5社が出展
- ・連載：「知財経営のすすめVol.8」(最終回)

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。

## 区と山形大学、産学公金の連携体制を強化 信用金庫の“目利き人材”を「荒川区地域産業活性化パートナー」に認定

区と山形大学は、令和元年度に実施した「地域金融機関連携型課題解決支援事業」の「目利き(事業性評価)力向上講習会」を修了した荒川区しんきん協議会加盟の信用金庫の職員24名を「荒川区地域産業活性化パートナー」として認定しました。認定を受けたパートナーは、区が推進している産学公金連携ネットワークに連帯し、目利き力を活かした企業支援など地域産業の活性化に向け、ご支援をいただきます。

荒川区しんきん協議会加盟の5信用金庫の職員

この事業は、区と連携協力協定を結んでいる山形大学のノウハウを活用して、地域課題の解決に向けた産学公金ネットワークを構築し、区内産業・企業の活性化を促進し、区内産業・企業と幅広い接点を持つ地域金融機関の目利き人材の育成を後押しすることが目的です。

事業の柱となる「目利き力向上講習会」は、平成28年度から4年連続で実施し、スタート当初から、区の中小企業融資を取り扱っている荒川区しんきん協議会加盟の5つの信用金庫の職員が参加し、実践的な講習を行いました。

参加した地域金融機関 (荒川区しんきん協議会加盟)
朝日信用金庫
東京東信用金庫
城北信用金庫
瀧野川信用金庫
巢鴨信用金庫

企業の成長・改善プランを提案する力を習得

この講習会は、講義やグループワークを通じて、目利き力を養う要点を学びながら、実際に区内の協力企業を対象に、経営課題や将来性を分析し、その企業と共に成長・改善プランを創り出すという“共創”を実践するカリキュラムが特徴です。

昨年度同様、小野浩幸山形大学教授が進行役となって講座全体の運営・指導に当たりました。

4年間の講習会で合計96人の“パートナー”誕生

令和元年度は、5信用金庫の24人名が参加し、昨年6～7月の4日間、目利き力を高める講義とグループワークを行いました。

また、MACC  
会員企業の、  
日建塗装(株)  
(荒川7丁目)  
のご協力のも  
と、春日部工  
場(埼玉県春

目利き力向上講習会の 協力企業(MACC会員)	
平成28年度	平和商事(株)(東尾久4)
平成29年度	(有)中央パフ製作所(町屋1)
平成30年度	(株)タカハシ(東日暮里6)
令和元年度	日建塗装工業(株)(荒川7)

日部市)において、SWOT分析(強み・弱み・機会・脅威の要因分析)などに取り組み、製造現場の調査を通じ、創造的な企業成長プランを提案するプレゼンテーション等を行いました。

これにより、参加者全員が目利き金融マンとして区内産業の活性化を促進する新たなパートナーに認定されました。

パートナー認定を受けた方々からは、「実践型の講習内容で、学ぶことが多かった」「地域金融機関のあるべき姿を探る機会となった」

区が認定した 「荒川区地域産業活性化パートナー」	
平成28年度	24人
平成29年度	23人
平成30年度	25人
令和元年度	24人
計	96人

「金融マンとして営業活動の財産を得た」などの感想があり、その多くの方が「目利き力や提案力を高め、区内産業・企業の発展に役立ちたい」と強調していました。



区内産業・企業の活性化支援を期待

この4年間で、96名の「荒川区地域産業活性化パートナー」が誕生し、より一層、産学公金の連携体制が構築・強化されました。

認定式で、西川太郎荒川区長は、「“確かな目利きができるコーディネーター”として区内産業・企業への支援・協力を強めていただきたい。また来年度から始まるクラウドファンディングの手数料補助事業を開始するに当たり、パートナーの皆さんの支援を受けた場合に補助率や限度額において特例を設けます。この講習で得られた知見を存分に発揮し、区内事業者に大いに役立ててもらえるよう、お力添えをいただきたい」と述べました。

## 「第24回機械要素技術展」に区内企業5社が共同出展

2月26日(水)～28日(金)に幕張メッセで開催された、国内最大級のモノづくり関連展示会「第24回機械要素技術展」に区内企業5社(うちMACC会員企業4社)が「荒川区ブース」に共同出展しました。訪れた来場者へ「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」の魅力を存分にアピールしました。

今回で24回を数える機械要素技術展は、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4回目となります。

今回、新型コロナウイルスの影響で、例年に比べ入場者数は少なく、入場時にサーモ



グラフィ検査やマスクを必ず使用する等の対策が取られていたのが、特徴的でした。

3日間合計の入場者数は例年と比べ減少しましたが、反面、時間的余裕が生まれ、商談目的で来場したお客様からは、「ゆっくりと時間をかけて商談ができた。」「新規分野開拓のため出展しており、取引に繋がりそうな商談をすることができた。」との声を聞くことができました。



荒川区ブースに共同出展した企業(五十音順)( )はMACC会員)

企業名	所在地	出展時キャッチフレーズ
( ) 旭モールディング(株)	東尾久4	プラスチック切削材料の入手難を解消いたします
( ) 志幸技研工業(株)	西尾久5	ライフラインの安全・安心を創造する企業
(株)日東	西日暮里1	自転車ハンドルで培ったアール曲げの技術
( ) (株)長谷川ジャバラ	東日暮里1	環境に適したジャバラやカバーを1個から試作・製作致します!
( ) 松田金型工業(株)	西尾久5	プラスチック金型の専門メーカー 飛躍する企業はアイデアの金型

# 新二アス会報告

新二アス会は「日本のあすを生き抜く経営者の会」です。毎月第一金曜日の16時～から、自主勉強会を開催しています。会員企業は現在15社、経営者の年齢幅も広く、業種も多岐に渡ります。現在の会長は太陽興業(株)社長・赤塚宏美氏、塾長・豊光光男がサポートしています。令和元年度のテーマは各社の経営課題「売上アップ」を取り上げた例会としました。基本方針は即効性の戦術(How to)より仕組み作りの戦略(システム化)に重点を置く、急がば回れ作戦です。以下、勉強会の題目を表記致します。セリングとマーケティング 戦術と戦略(孫子) 経営者の3つの目 顧客ニーズを知る 経営と顧客(ドラッカー) ロイヤルカスタマー戦略 SWOT分析 クロスSWOT分析 3C分析 PEST分析 顧客分析 顧客カード作成 パレート分析 ABC分析 2・8の法則 経営の重点主義 競合分析 市場分析、アンゾフの成長ベクトル 市場浸透戦略(新規とシェ

ア) 新商品開発戦略(BtoB・BtoC) 新市場戦略(ニッチとドメイン) 多角化戦略(BtoC・BtoB) オープンファクトリー戦略 パブリシティ活用 ブランド戦略 知財戦略 人材育成戦略 3S(整理・整顿・清掃)活動によるカイゼン 知識定着の5段階 新商品開発(ニーズ・シーズ、4P、知財、ブランディング、仮説思考等) 会員経営革新モデル企業(金森製袋紙工(株))訪問 区外事業承継・経営革新モデル企業(電鍍工業)訪問 産学連携の活用です。

令和2年度は新たなテーマで一年間開催していきます。宜しくお願い申し上げます。



# サンアス会報告

会社の経営と子育てに日々奮闘される中、女性経営者の会「サンアス会」は、1月は「組織と人について」をテーマに、そして2月は「営業秘密の保護について」をテーマに、セントラル荒川ビル4階の産業経済部研修室で開催しました。

さて、サンアス会発足後、メンバーとして初めて、佐藤油脂工業(株)の高橋美代子さんが、昨年事業承継されました。社長就任後、約半年がたったところで、承継するにあたって感じたことや今後の抱負などを語っていただきました。

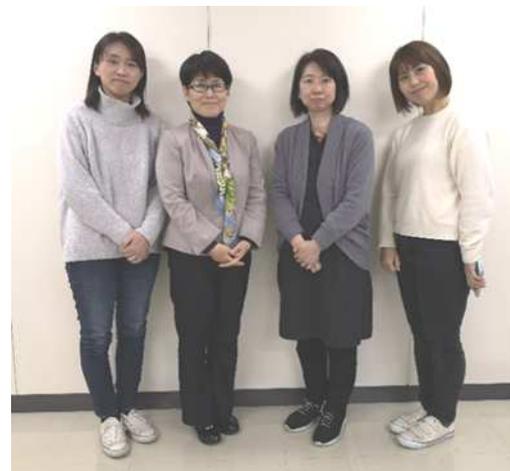
高橋：佐藤油脂工業は、令和2年で創業71年を迎えます。祖父、父、そして私が三代目として令和元年6月に事業承継しました。数年前からサンアス会等で、社長になる心得の勉強会や会社の困りごと、子育てとの両立はどうしたらいいのかなど、色々な方に相談する機会もありました。そ



佐藤油脂工業(株)  
代表取締役 高橋美代子氏

のおかげで心構えはある程度できていたので、自分の中ではそれほど混乱することなく事業承継することができたと思います。その中で「社長がやるべきこと」ではなく「社長だからできること」に関し

て、先輩方から色々助言を頂いて最近やっと具体的な改革案や挑戦すべき事柄のピックアップができたところです。昨年から今年にかけては、会社としても大きなチャレンジの年になっていますので、今後は新しい事への挑戦を社内外を問わずどんどん踏み出していく計画です。そして、今後も力強く生き抜いていける企業を目指してより一層頑張っていこうと思っています。



## 知財経営のすすめ Vol.8(最終回) - 商標を活用してブランドをつくる -

今回は、知財経営におけるデザインと意匠の取扱いを考えました。一つの商品コンセプトから複数のデザインが創り出され他社による模倣が容易という特徴があるため、様々な意匠制度を活用することが重要、特許も万能ではないことからデザインにも目を向ける必要性を学びました。

今回は知財経営のすすめの総まとめとして“商標”を活用して“ブランド”をつくる観点から知財経営を考えてみましょう。

“商標”とは、自社の商品やサービスと他社の商品やサービスを区別するために付ける目印となるものを指します。目印となるものであれば、文字や図形も商標として機能します。言い換えれば、自社と他社を区別する目印とならないものは商標として機能する余地はありません。例えば、製品の型番や品番等は欧文字と数字の組み合わせであることが多く、型番や品番だけではどこの企業の商品か分からないため、製品の型番や品番は一般的に商標とならないのです。但し、製品の品番や型番であったとしても長年の使用により、その品番を見るとどこの会社のものか分かるぐらいに市場で認知されている場合は、自社と他社を区別する目印となりますので商標となることもあります。

近年は、従来の文字や図形等の商標に加えて、色や音、商品の特定位置等も区別できる目印となることに伴って、新しいタイプの商標も出てきています。

“ブランド”は消費者の心の中にたくイメージのことを指します。ある会社の商品を購入した消費者がその商品から良いイメージを受けた場合はそのイメージで“ブランド”を評価するのはも勿論のこと、悪いイメージも“ブランド”となることに留意する必要があります。“商標”と“ブランド”は異なるものなのですが、その“ブランド”イメージを伝える手段として“商標”を使います。

よく下請けからの脱却を目指して自社商品を持つという取り組みがありますが、単に商品の奇抜なネー

ミングをつければ良いということではありません。まず、自社の商品を購入する顧客へどのようなイメージを持たせるのか、その商品コンセプトをしっかりと検討し、その商品コンセプトを顧客へ適切に伝える“商標”を考えることが、“ブランド”づくりには必要となります。そして、顧客へ“ブランド”を認知してもらうために、“商標”を統一的に使用していきます。商品が売れないのは単に商品のネーミングが悪いからという理由で商品名をこころろ変えていると、商品コンセプトの一貫性がない会社や商品だという“ブランド”ができてしまいます。“ブランド”は“ネーミング”とも違うものなのです。

全8回に亘り知財経営のすすめを執筆して参りました。第1回の「自社の強みを把握する」というテーマを皮切りに、知財経営の導入ポイントを説明してきました。中小企業の皆様が今後取り組むべきことは“ブランド”づくりです。そのためには、自社の強みを顧客へ適切に伝えることがその第一歩となります。

是非、知財経営を始めてみて、他社との違い、自社が目指すべき方向性を再度見直してみたいかかがでしょうか。きっと現在とは違う世界が見えてくるでしょう。皆様の今後のご活躍を祈念しております。

長きに亘りお付き合い賜りまして感謝申し上げます。ありがとうございました。



著者略歴 押久保政彦(おしくぼまさひこ)

弁理士 / 知財経営コンサルタント / 1級知財管理技能士 (特許、コンテンツ、ブランド)。

2005年 弁理士登録

2015年 博士(技術経営)学位取得  
押久保政彦国際商標特許事務所 所長  
関東経済産業局、特許庁事業 知財専門家



連載～その34～

# 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。

## 「経営管理と生産管理」

### 経営管理と生産管理

経営学の父といわれるテイラー（フレデリック・テイラー）は、レンガを積む作業について研究しました。つまりレンガはどうすれば早く、確実に、楽に積んでいけるのかということを色々実験したのです。これは現在の生産管理の研究の動機とあまり変わりません。テイラーの研究をはじめとして、経営管理の方法や経営学が発展してきました。このようなことから、経営管理の原点は生産管理にあると、いいと思います。

テイラーはレンガ積み作業を客観的かつ科学的に研究しました。これが彼が行った管理法が科学的管理法と呼ばれる根拠です。生産管理はもともと科学的な方法で研究されたのです。

以上のことから、経営管理あるいは経営学は本来、生産管理が基礎であり、本流であるということです。生産管理の考え方を十分知らないで経営を語ると、どこかで論理矛盾を起こします。生産管理をしっかり学ぶことは、経営の基礎を築くことでもあ

ります。

ものづくり以外の産業でも、その経営には生産管理の考え方が基本にあります。たとえば、情報産業でもサービス業でも、スケジュール管理などの生産管理技術は必要です。

### 生産管理は具体的に何をするのか？

生産管理とは文字どおり、生産を管理することです。では、生産を管理するとは具体的にどうすることなのでしょうか？

最も基本的な生産管理とは、お客が必要とするものを、必要な時期または日時に、必要とする量を納品できるように生産の進行をコントロールすることです。これを短くいうと、「需要に見合った量をタイミングよく製造すること」になります。

では、お客の必要とする量を必要な時期に、確実に納品するためには、どのような管理をしていかなければならないのでしょうか。

それにはまず、以前にも触れましたが計画をしっかり立てなければなりません。計画を立てたら、その通りに実行することです。しかし災害や事故などで計画どおり実行できないこともあります。そのような場合を速やかに発見して計画を修正する必要があります。以上のように生産の計画実行統制の3つを回していくのが生産管理です。



『MACプロジェクトパンフレット』と『MACCプロジェクト企業紹介パンフレット』が一つになり、新しく生まれ変わりました。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コーディネータ TOMMYの部屋 VOL.51



『荒川産学連携2物語』



MACCシニアコーディネータ 豊泉光男

今回は産学連携で、都立産技高専と荒川区内ものづくり企業・太陽興業(株)との「課題解決講義」についてお話させていただきます。この講義は令和元年9月に夏期集中講座「企業経営」として行われました。

この講座の狙いは

- 1) 学生の皆さんにおいては、企業の経営課題を共に学び、調査し、参画し、対策を真剣に考え提案する事で生きた学びと企業課題解決に貢献します。
- 2) ものづくり企業においては今まで交流のなかった学生さん達とオープンイノベーションを通じて交流し、今までにない多面的な提案を享受します。
- 3) 3つ目の狙いは今回の講義の形はグループワークです。ここで生きたリーダーシップ：【リーダーシップとは人と共に目標を達成する事】【リーダーシップはリーダーだけでなく全員にある事。】を体験し、他者(メンバー)から学びを深める事に重点を置いています。

講義の進行は、

- 1) オリエンテーションとして、講師・MACCプロジェクト紹介、グループ編成
- 2) 資料を詳細に読み込んで、中小製造業の課題を抽出
- 3) モデル企業太陽興業社長より教室にて企業説明
- 4) SWOT分析とクロスSWOT分析についての学び
- 5) 市場シーズから新商品開発のケーススタディと重点ポイントの学ぶ
- 6) 市場ニーズから新商品開発と4Pのグループワークシヨップ
- 7) モデル企業・太陽興業(本社工場)を訪問して、工場見学、社長・幹部インタビューを実施し、視察調査を行い課題を抽出

- 8) グループワーク、モデル企業のSWOT分析、クロスSWOTを完成させ、課題の深掘り
- 9) 太陽興業社長最終インタビュー(高専)及び提案書作成。課題の再確認と企業ニーズからの提案の仮説思考
- 10) グループワーク(新商品開発提案書作成、仮説の検証、改善)
- 11) グループ提案書作成と見直し、提案書の予行演習。
- 12) グループ提案書最終発表。企業や来賓に提案の講評、質疑応答。

今回の振り返り：交通機関の事故で休講になるアクシデントがあり、補講に苦労しました。

モデル企業・太陽興業様は、産学連携は初体験でしたが快く対応していただきました。

学生の企業訪問は、太陽興業にとっても良い刺激と高評価で、学生3グループからの提案はどれも実現性が高いと評価されました。本年導入したリーダーシップの学びについては概ね好評でした。これからも荒川区企業と東京都立産業技術高等専門学校との「課題解決型講座」が続くことを祈って筆を置きます。



企業訪問



学生からの提案プレゼン

**<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(31)0001-4号