

国立大学法人山形大学工学部と荒川区は、ともに産学連携に熱心に取り組んでいることを背景に、平成20年10月24日、連携協力に関する協定を結びました。同学部は荒川区内に活動拠点を開設する予定で、両者は産業振興や人材育成、学術の分野で連携協力し、地域社会の発展を図ります。

山形大学工学部と荒川区が連携協力

昨年10月に「協定」を締結

●共通点は「産学連携」●

この連携協定は、山形大学工学部が東京都内に「ものづくり技術経営学専攻（MOT）」教室を開校する準備を進める中で、その候補地としてモノづくり企業の多い荒川区に設置し、区内企業との産学交流の考えを示したことがきっかけで締結されました。

一方、荒川区では産業振興の目玉施策「MACC（荒川区モノづくりクラスター）プロジェクト」の重点事業として首都大学東京などとの産学連携を推進し、さらに充実する方針で新たな連携先を模索していました。

こうしたことから、両者の調整はスムーズに進み、MOT開校準備の責任者で、荒川区在住でもある同学部の志村教授が仲介役となって連携協力が実現しました。

●新たな地域・産業振興の支援事業を推進●

連携協力に関する協定の締結式は、昨年10月24日に荒川区役所で行われました。当日は、山形大学工学部から大場好弘学部長のほか、廣瀬文彦教授、松田修教授、小関俊宏事務ユニット長、矢作清企画部企画調整役（東京サテライトチーフマネージャー）が出席されました。

荒川区からは西川太一郎区長、高野政義産業経済部長、石原久産業経済部経営支援課長らが出席。また、立会人として増野鋼四郎荒川区工業団体連合会会長、鳥海隆荒川区商店街連合会会長、南雲芳夫東京商工会議所荒川支部副会長、田原正夫都立産業技術高等専門学校副校長の4人が参席し、大場学部長と西川区長が「連携協力協定書」に署名しました。

今後、両者は荒川区の産業を振興する研究支援事業の新設をはじめ、大学教員による技術・経営相談、経営支援講座・セミナーの開催、地域産業人の育成、都立産業技術高等専門学校との連携、米沢地域と荒川区企業の交流促進、MOTの開校、山形大学工学部リエゾンオフィスの開設など多角的な連携事業を実施する計画です。



昨年10月24日の締結式

●荒川区内に

「山形大学工学部リエゾンオフィス」も開設●

山形大学工学部は、多くの企業経営者が崇拝する名君『上杉鷹山』の藩政改革で有名な米沢市に立地しています。機能高分子工学、機械システム工学、情報科学、物質化学工学、電気電子工学、応用生命システム工学の6学科を持ち、平成20年5月末現在で、教員数は166人、学生数は3,247人を擁しています。

協定書を交換した後、大場学部長は「本学部の基本理念は、自ら新分野を開拓する能力を育てること。それは改革を進める荒川区の方向性と合致する。地域を担う人や改革に取り組む企業との関係を構築し、ともに発展する新たな事業を進めていきたい」と述べました。

また、西川区長は「全国に先駆けて産学連携に取り組む山形大学工学部との連携は、産業振興が急務な荒川区にとっては力強い味方。産業分野を中心にした連携協力を通して、地域社会の発展につなげたい」と話しました。



ガッチリと握手を交わす大場学部長と西川区長

明日の飯の種を生み出す会

若手による「あすめし会」の議論が本格化

～ ニュービジネスの創出を探る ～

MACC（荒川区モノづくりクラスター）プロジェクトの会員企業の若手経営者・後継者が結成した「あすめし会」は、新事業創出を目指して議論が佳境に入りました。毎月1回の定例会議を中心に、若い感性のアイデアや思いつきを結集して調査研究活動を深め、荒川区発のニュービジネス創出への具体的検討が進行中です。

到達目標は「明日の飯の種」づくり

「あすめし会」は、文字どおり、「明日の飯の種を生み出す」との気概をそのまま看板に掲げて、昨年8月に結成されました。スタート時はMACC会員企業8社の若手経営者・後継者8人がメンバーです。これにMACCプロジェクトの専属の若手コーディネータが調整・進行役として参画して、昨年9月から活動を開始しました。

同会は、次世代を担う若手の経営者・後継者が顔の見えるネットワークを構築して、肩書きや形式を超えた本音の議論を展開する場と位置づけられています。

このため、経営や技術に関するスキルアップは勿論、若手の創造力を活かした新事業の創出を到達目標に掲げ、メンバー間の異業種交流のメリットも追求していくことにしています。

そこで、期待が高まる「あすめし会」の活動に焦点を当て、会の運営をコーディネートする谷口浩二さんに取り組み現況と見通しなどをインタビューしました。

——会を結成してからの活動状況は。

谷口：昨年8月に「若手の会」初顔合わせがありました。当初8名でした。9月より毎月一回月中水曜日17時から実施しております。3回目が終わって、12月には若手の皆さんで忘年会も開かれたようです。今では会も10名になりました。

——目下の議論のテーマは。

谷口：当初2回は、恥ずかしながら私が講師を務めたのですが、3回目からは会の方自ら「ビジネスプラン」についてやりたいと手を挙げられ、自作力作の資料を用いて、会の方々の前で発表して頂きました。このように、自社の抱える課題、自分が現在経営に関し工夫していることなどが議論テーマとなっ

ております。

——これまでの運営面で特徴的なこと、

留意していることなどは。

谷口：会の方の「自主性」です。ただの親睦会ではなく、自社の抱える課題、自社の将来展望などを、同世代の若手経営者が本音で語り合えるところでしょうか。

——今後の議論のテーマは。

谷口：次回発表者もすでに決まっております。自社の特徴や苦労体験を発表してもらいます。加えて、新規に取り組もうと考えていることなども。この新事業に関する意見が活発に出るように、私も皆さんの一助となれればと考えております。

——当面の目標は。

谷口：横浜にて催された「クラスタージャパン」という展示会にて、他地域の若手の会の皆さんが一丸となって作った車が展示してありました。このようなものを将来「あすめし会」で作れたらいいですね。

——最後に一言。

谷口：私も会の一員として、同世代の若手経営者の方々と切磋琢磨していきたいです。



昨年の8月の結成会議



ゼミナール ~第5回~

新商品創出のステージ別管理 (V) 「事業化」
MACCシニアコーディネータ 豊泉光男

皆様、お元気でしょうか。アメリカに端を発した金融危機は、国際的な大不況を起し、我が国日本にも容赦なく押し寄せてきます。日本は、バブル崩壊後、失われた10年の不況を抜けつつある中での国際金融危機の痛手は深刻です。しかし、このような時こそ、企業経営の基本に立ち返れば、世の中（お客様）の求める商品・サービスをすることが企業の役割です。それによって、対価をいただくわけですから、世の中の求めるモノが変われば企業の提供するモノも変わらざるを得ません。モノは変わっても、人（お客様）がいる限り、変化したニーズは存在するわけです。今回は、ステージ管理の最後になりますが、企業の本業（めしの種）になる事業化について、少々述べさせていただきます。

①アイデアの創出、②アイデアの選択（市場性の検証）、③製品化（形にする）、④商品化（売れるモノにする）、⑤事業化（企業のおすめしの種になる）、とアイデアは製品化でき商品として、売れるようになりました。しかし、企業のおすめしの種になる年商1億への道は険しいのです。それは、せっかく開発した自社商品を購入していただいている市場には、必ずライバルが存在するということです。ライバルが存在するところでは競争が起こります。儲かる市場には必ずライバルが出現してきます。その競争で優位に立つことがこの段階で必要になってきます。この競争優位の戦略について少し考えてみましょう。まずは、①コストリーダーシップ戦略です。業界において他社よりも低コストを実現することで、たとえ強力なライバルが現れても高い収益を確保できます。ライバルが利益を捨てシェアを拡大するような戦略できても、自社に低コストで利益の出る体制があれば、長期戦では、ライバルは利益が出ず資金繰りに行き詰まり撤退することになります。低コストは、少品種大量生産・販売で実現することが多く、業界トップ企業に多くみられる戦略です。自動車業界では、「トヨタ生産方式」などのコスト削減は有名ですね。次に、②差別化戦略です。

コストリーダーシップ戦略が「より安く」製品やサービスを提供する戦略だとすると、差別化戦略は、「より良い」製品・サービスを提供する戦略です。顧客にとって重要な特性を少数に絞りこみ、かつ高度化して提供する。たとえば、車でいえば、ホンダのスポーティ・若者向け・環境対応等の個性的な差別化戦略、家電でいえばSONY、携帯電話でいえば、シニア向けシンプルらくらくホン、デザインに凝ったスタイリッシュ、ビジネス向けのモバイルホン等の差別化戦略に見ることができます。市場では、トップに続く二番手グループが多く使用する戦略です。続いて、③集中（ニッチ）戦略です。業界広く展開するのではなく狭く絞り込んだ市場に集中して限りある経営資源を投入する戦略です。自動車業界でいえば、スズキ自動車の軽自動車に特化、インド進出に特化と言ったことに見られます。大企業が参入しない隙間（ニッチ）を狙った中小企業が採用しやすい戦略といえます。なお集中戦略はさらにコスト優位戦略と差別化優位戦略に分かれます。最後に④技術戦略についてです。今までにない革新性のある製品そのものの開発：製品開発技術をいいます。例えば、TV、電話機などがそれにあたります。一方、その技術を応用しながら改善していく：プロセス改善技術、例えば、カラーテレビや自動車が米から日本メーカーにとって替わってしまったのは、まさに、改善・改良のプロセス技術の優位性に他なりません。中小企業では、新商品を開発するとそこで技術がストップしてしまう事が多く見受けられます。事業化の段階では、製品に対する、絶え間ない改善・改良のプロセス技術開発が特に重要です。

まとめのポイントですが、自社で生み出した製品は、売れるようになり儲かるようになったら、さらに、差別化戦略、ニッチ戦略を確立し、プロセス技術開発つまり商品の改良・改善を怠らなければ、自社の事業（おすめし・年商1億）として確立できることとなります。つまるところ、事業化には、戦略とプロセス技術をお忘れなく！

「新商品創出のステージ別管理」最後までお付き合いくださいまして誠にありがとうございました。

皆様のおすめしの成功を心よりお祈り申し上げます。

MACCコーディネーター TOMMYの部屋 VOL. 8

荒川メタボ物語

MACCシニアコーディネータ 豊泉 光男

明けましておめでとうございます。新年早々、今回は、耳の痛い健康のお話です。

ところで、元旦のNHKラジオ午後9時半～10時55分お聞きになりましたか？

「聞いてるわけないよ。おせち料理とお屠蘇気分、もう出来上がってしまっているよ。」ですよ。実は、そん

な元旦の番組、日本のカルテ第一夜「金融危機 地域はどう乗り越えるか」にですね、85分中に少々ですが、地域の事例として、荒川区MACCとして、首都大学東京・橋本先生、荒川区企業・板垣社長、MACCコーディネータ・豊泉が紹介されました。大不況の中、生き残り策さえ暗中模索、中小企業の今年の何かヒントになればとの番組でした。100年に一度の危機を生き抜くに



NHKのインタビューを受けるトミー

は、やはり社長さんが心身ともに健康でなければいけませんね。ここで生き残り社長の3条件をあげてみました。

1. 夜討ち朝駆け何でもこいの元気で長持ちの肉体の持ち主
2. 踏みつけられても成長する、打たれ強い丈夫な精神の持ち主、
そして
3. 何たって、不幸をモノともしないネアカの持ち主と結構強気な事いってしまいましたが、社長の身体でどこも悪いところのない人は皆無ではないでしょうか。まあ一病息災とも言いますしね。しかし、社長の健康状態は、企業の業績に大いに関係しますよね。

ここで、社長さんが奥様のつぎに怖がるメタボについて、考えてみましょう。

メタボ(=『メタボリックシンドローム』)とは、肥満一特に内臓に脂肪が蓄積した肥満(内臓脂肪型肥満)のことをいいます。その判定基準は、①内臓脂肪蓄積に関しては、ウエスト周囲径 男性 $\geq 85\text{cm}$ 、女性 $\geq 90\text{cm}$ (へその高さで計測)となっています。また、②以下項目が2つ以上重なることとなっています。

(1) 血中脂質 高トリグリセライド血症 $\geq 150\text{mg/dl}$ 、かつ/または低HDL コレステロール血症 $< 40\text{mg/dl}$

(2) 高血圧 収縮期血圧 $\geq 130\text{mmHg}$ 、かつ/または拡張期血圧 $\geq 85\text{mmHg}$

(3) 空腹時高血糖 $\geq 110\text{mg/dl}$ ということ、ここまで来ると立派なメタボ該当者ということで健康診断でお見事、認定されます。

もとを正せば、「メタボ認定」の目的は、動脈硬化による循環器病(心筋梗塞、狭心症、脳梗塞、閉塞性動脈硬化症など)をいかに予防するかということです。

生活習慣病とよばれている主な疾患に「肥満症」、「高血圧」、「糖尿病」、「高脂血症」がありますが、これを予防、治療すれば、元気で長生きの社長さんと企業ができちまうって寸法でさあね(神田の生まれじゃないのに江戸弁使いなさんな!ですね)。

「そりゃ、わかったけど、メタボ認定者は一体どうすりゃいいの?」

ひとつには、まずは食事の見直し。三度のバランスの良い食事ですね。でも、食べ過ぎ、飲みすぎ社長さんいませんか。ここで、一日の摂取カロリーの目安ですが、男性:身長170センチでデスクワーク 1,600~1,920 カロリー、外回りの仕事で 1,920~2,240、体を動かす仕事で、2,240~

2,560 ですし、女性:身長150センチで、デスクワーク 1,250~1,500 カロリー、外回り 1,500~1,750、体動かす 1,750~2,000 です。最近、カロリーメニューのついたレストランも多く見受けられますので、ちらっと食事カロリーもご覧になって見て下さい。それと、手軽なメタボ防止対策は、良く噛むことです。よく噛むと唾液が多く分泌され、消化も良くなり、満腹中枢も刺激され、食べ過ぎ防止になります。

次に運動です。一日30分くらいの有酸素運動ですが、最近盛んなウォーキングは、とくにおすすめ。荒川には、「ちー散歩」に適した場所が多く見受けられますね。そうそう、MACC会員も荒川の新しい観光名所のものづくり工場に参加しています。一番乗りは、マツダ自転車さん、また新規に日興エボナイトさんと板垣製作所さんが参加です。ウォーキングのついでに、ぜひMACC会員の身近な観光スポットぜひ訪問してみてください。



「ころぼん体操」、「せらぼん体操」、ですね。首都大学東京山田拓実先生いつもご支援ありがとうございます。これで、バッチリ社長さんも元気ですよ。

MACCで最初の新商品開発勉強会は、メタボ防止の運動対策でした。もう1年前のことでしたね。首都大学の5人の先生と荒川区企業7社の皆さんの勉強会。終わってみれば4製品ができあがりましたね。この製品は結局のところ、荒川の社長さんのメタボ防止策運動療法でしたね。

そして、最後に薬です。やはり重症の場合は、お医者さんに適正な医療行為として薬を処方していただきましょう。「~ダイエット」、「~やせる〇〇」とか、怪しい民間療法は避けましょう。健康を壊すだけでなく、重病になりかねません。やはり、専門医の適正な治療に従った方がよさそうですね。今回は、社長の健康にまつわる辛口のお話でした。

最後になりましたが、今年も荒川の社長さん、社員さんそして、ご家族の皆さんが健康で幸せな一年でありますように心よりご祈念申し上げます。

お問い合わせ先

荒川区産業経済部経営支援課

TEL : 03-3803-2311 FAX : 03-3803-2333

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

MACCホームページアドレス

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