

目 次

荒川区・中小機構連携 10 周年特別対談 「業務連携 10 周年とこれからの中小企業支援」	2
1 荒川区の中小企業の現状	6
2 荒川区・中小機構連携事業	7
あらかわ経営塾	7
日暮里経営セミナー	9
中小企業のための工場見学会	10
日暮里繊維街活性化ファッションショー(日暮里コレクション)	11
荒川区新製品・新技術大賞	12
荒川区ビジネスプランコンテスト	13
荒川区中小企業倒産防止共済加入助成事業補助金	14
荒川区小規模企業共済加入助成事業補助金	14
荒川区セミナー・研修受講支援事業補助金	15
3 あらかわ経営塾事例集	16
株式会社日興エボナイト製造所	16
電光工業株式会社	17
大東工業株式会社	18
有限会社中村鋳工所	19
株式会社永井精密螺子製作所	20
株式会社長谷川ジャバラ	21
日新石油株式会社	22
4 中小機構の支援メニュー	24
5 中小機構の支援施策を活用した企業	26
志幸技研工業株式会社	26
谷口インキ製造株式会社	27
6 中小機構への荒川区職員派遣	28
荒川区と中小機構の連携のあゆみ	29

業務連携 10周年 これか

中小機構のノウハウと
人的資源によりさまざまな
地域の活性化に貢献したい

独立行政法人中小企業基盤整備機構理事

渡部 寿彦

プロフィール

平成24年7月から平成27年6月まで中小機構関東本部長を務め、全国の中小企業の約4割を占める1都10県を担当する関東本部の舵取り役を担った。

関東本部長在任中の平成26年7月に理事に就任。平成27年7月からは、高度化事業部及び販路支援部の担当。

当時、関東本部（当時は「関東支部」）の経営支援部門の課長として、本連携の実現に尽力した。



業務連携の契機

●司会

業務連携の契機について教えてください。

○渡部理事

中小機構（※1）は、荒川区と業務提携を結ぶ約1年前の平成16年7月に3つの特殊法人（中小企業総合事業団、地域振興整備公団、産業基盤整備基金）が統合して、日本の中小企業政策の総合的な実施機関として発足しました。

当時の理事長である鈴木孝男（現・三菱ふそうトラック・バス（株）取締役相談役）は、中小機構の知名度向上や、我々の政策を地域の中小企業にわかりやすく周知することが重要と考えていました。

そこで、地域の中小企業に一番近い場所で中小企業政策を実施している基礎自治体や支援機関と連携し、地域の中小企業に我々を存分に活用していただくことで、地域の活性化に貢献できると考えていました。

そのような折、幸いにも西川区長と鈴木理事長とのご縁から、基礎自治体とは初となる荒川区との業務提携をすることができました。

●司会

西川区長が中小機構に寄せた期待についてお聞かせください。

○西川区長

国や地域の活力・豊かさの基盤となるものは、経済で

荒川区と中小機構は、平成17年6月に業務連携のたび、業務連携10周年を記念して、業務について、西川太一郎荒川区長と渡部寿彦中小機

あり、その経済を支えるのは産業であります。

私は、平成16年の荒川区長就任時に、産業振興を区政の重要課題の一つに位置づけ、経済活性化により区民生活を豊かにすることを掲げました。

特に、荒川区は小規模事業者の街であり、従来の下請け型伝統的小規模事業者から脱却し、それぞれの企業が持つ潜在能力をどう表に出すかが重要であると考えました。

そのためには、中小企業支援のナショナルセンターであり、クイックレスポンスして下さる中小機構と連携することが一番であると考えました。

○渡部理事

我々の一番の強みは、中小企業の方々に直接支援できるノウハウと、専門家をはじめいろいろな人材を保有していることだと思っています。

企業の方々に直接役に立つ経営アドバイスや、具体的な販路開拓等でお手伝いさせていただき、企業の持つポテンシャルを発揮していただけるように心掛けています。

○西川区長

中小機構が持つ強みを活用することで、区内企業に「発明」、「発見」、「イノベーション」が起こり、更なる成長

※1 中小機構とは

中小企業基盤整備機構（中小機構）は、経済産業省所管の独立行政法人であり、全国に9つの地域本部を設置しており、中小企業のライフステージに合わせた総合的な支援を展開している。

携 10 周年特別対談

と らの中小企業支援



さまざまな支援機関や自治体
と連携し、人々の交流の促進、
地域の活性化につなげたい

荒川区長・特別区長会会長

西川 太一郎

プロフィール

東京都議会議員、衆議院議員の後、平成 16 年 11 月に荒川区長に就任し、現在 3 期目。就任当時に「区政は区民を幸せにするシステムである」というドメインを掲げ、現在まで 1000 を超える新規事業を立ち上げ、区民の幸せのための区政運営を展開している。

平成 23 年、特別区長会会長に就任し、現在 3 期目。全国各地域の活性化を図る「全国連携プロジェクト」を展開。

中小機構の初代理事長 鈴木孝男氏とは旧知の仲。

携を結び、10 周年を迎えました。
連携してからの 10 年間と今後の中小企業支援に
構理事との対談を実施いたしました。

を遂げています。

中小機構は、荒川区にとって、区内産業を右肩上がりにしていく面舵のようなもので、セミナーやあらかわ経営塾のような各企業へのハンズオン支援をはじめ 10 年間取り組んできた様々な連携事業により、各企業が経営革新や新事業展開などの成果につなげており、大変良い方向に進んでいると、感謝をしています

業務連携の効果・特色

●司会

事業面だけではなく、荒川区職員を中小機構に派遣して人事交流も行い、連携を強化しています。

中小機構ではこうしたかたちでの連携を他の自治体とも行われていますか。

○渡部理事

大変めずらしいことで、現在、基礎自治体との人事交流は、関東本部では唯一となっています。

また、10 年間の様々な事業での連携の積み重ねや連携当初から継続して荒川区の職員の方を派遣していただくことで築かれた太いパイプ、ネットワークの効果が発揮されています。

中小機構と組織文化の違う荒川区の職員がともに働く

ことによって、私たちの組織にとって良い刺激になっています。

荒川区と中小機構の連携事業をきっかけに、我々は荒川区内に本社を置く中小企業に対して、この 10 年間で専門家派遣事業では延べ約 20 件、窓口における経営相談事業では延べ約 400 件の支援を行いました。

そのため、他の地域に比べて、荒川区内の中小企業の皆様には、中小機構を身近に感じてもらえており、企業支援を行いやすい環境にあると感じています。

●司会

人的な交流により、連携がより有効に機能するとともに、職員の人材育成にもつながっていると感じられますが、西川区長の考えを聞かしてください。

○西川区長

「区政は区民を幸せにするシステムである」と荒川区のドメインを掲げ、区長就任以来、様々なメッセージを職員に発信してまいりました。

派遣された職員がシステムの担い手としての自覚を持ち、荒川区と中小機構の架け橋となり関係を深め、中小機構が有するノウハウを習得し、区内産業の活性化につなげていくことは、大変意義深いことです。

また、荒川区内の中小企業のニーズを敏感に察知し、連携事業への確に反映させることで、区内事業者から高い評価をいただいていると考えております。

地域で頑張る小規模事業者への支援

●司会

「小規模企業振興基本法」が制定され、国の中小企業支援は、地域で頑張る小規模事業者を正面から支援する方向に大きく変わってきました。

荒川区では小規模事業者が大部分を占める地域の実情を踏まえた取組を進めていますが、小規模事業者に対する支援につきまして、西川区長の考えを聞かせてください。

○西川区長

私は、中小企業政策審議会の委員を11年にわたって担っておりますが、小規模事業者の活性化に向けた法整備の必要性や、小規模事業者や個人事業主が多くを占めるサービス産業の生産性向上等、様々な提言を行ってまいりました。

国が小規模事業者に着眼し、力を入れていくことには大変歓迎しています。

荒川区においては、多彩な産業集積を活かして、MACCプロジェクト(※2)を推進しており、モノづくりに関わる小規模事業者も多く参加し、産学官連携による新事業展開、新製品開発や「あすめし会」など若手経営者・後継者のグループによる後継者育成にも取り組み、成果をあげております。

また、国の動きに先駆けて、サービス業も含め幅広い業種の小規模事業者を対象とした設備投資補助を行い、生産性の向上や付加価値を高める企業の取組を力強く後押しする等、企業が荒川区で活躍し続けられる環境を整備しています。

○渡部理事

中小機構は、全ての中小企業の皆様に中小企業施策を提供する使命を課されていますが、小規模事業者の方々への十分な施策情報の提供を行っていくことが課題であると考えています。

「小規模企業振興基本法」は、小規模事業者に光を当てるものですが、法律の趣旨を踏まえ、全ての中小企業・小規模事業者の方々に施策を利用していただけるよう、



企業の身近にいる自治体や地域の支援機関とこれまで以上に緊密な関係を築き、きめ細かな支援に取り組んでいきたいと考えております。

地域経済の活性化に向けて

●司会

成長戦略により景気が回復し、また外国人旅行者も平成26年度は1300万人を超え、消費も拡大しています。

一方で、全国津々浦々の中小企業・小規模事業者まで、効果は及んでいないといわれています。

東京を含め全国の各地域の経済の活性化に向けた考えについて聞かせてください。

○西川区長

人口減少社会を迎え、経済の衰退などが懸念されており、地域の活性化が求められています。

一方で、東京は、全国各地の産物やサービスなどのエンドユーザーであると考えています。東京からモノを供給するというのももちろんありますが、地域を活性化していくには、その地域のものを買ったり、そこで考えられたものを利用させていただきながら、人的な交流も上手に行い、東京の一極集中を緩めながらWIN-WINになっていくことが重要です。

私は、特別区長会会長を担っておりますが、特別区長会では「特別区全国連携プロジェクト」を展開しております。

東京を含む全国各地域が強い信頼関係のもと、新たな連携を模索し、生き活きとしたまちづくりを進め、ともに発展・成長しながら共存共栄を図っていく取組を進めています。

東北六魂祭への支援・協力をはじめ、全国各地域の様々な取組への協力を行うとともに、プロジェクトのホームページを立ち上げ、東京と全国各地域が相互に交流する事業やイベント等の情報を受発信し、マッチングを行うことができるようにいたしました。

また、東京オリンピック・パラリンピックによるインバウンドをとらえ、日本全国への観光旅行につなげられるよう取り組んでいるところです。

※2 MACCプロジェクトとは

Monozukuri Arakawa City Clusterの略で、荒川区内のモノづくりに関わる新事業展開を支援していくためのプロジェクト。

さまざまな支援機関と連携を図りながら、産学官のあらゆる資源を横断的、領域的にカバーし、経営・技術両面からのサポート体制を構築している。

今後、取組を強化しながら、人々の交流の促進、地域経済の活性化につなげていきたいと考えています。

地域経済の活性化に向けて、区役所の中の産業政策部門だけで考えるのではなく、「世界がどう動いているのか」、「アジアがどうなっているか」、それを鳥瞰できるアドバイスを受けて取り組んでいく必要があります。全体へのリンケージ(連鎖)を考えながら、しっかりとしたビジネスモデルを構築するためには、中小機構のような機関との連携が不可欠であると考えています。

○渡部理事

西川区長がおっしゃったように、我々も東京、大阪、名古屋という大都市マーケットに、地域の資源で作られたものをいかに売るか、また地域資源を活用した創業を活発にして、各地域の工場を基盤にした新たな商品、新たなサービスの創出に向けて、中小機構としても一生懸命取り組んでいるところです。

MACCプロジェクトや、全国各地域との連携など、荒川区発の取組が、東京および全国各地域に波及することで地域経済の活性化につながっていくものと思います。

中小機構でも、東京オリンピック・パラリンピックの開催、外国人旅行者の増加、成長戦略などを受けて、外国人旅行者向け観光業の支援強化を考えています。

荒川区は、京成電鉄株式会社が成田スカイアクセス線を2010年に開業し、成田国際空港からのアクセスがますます良くなり、今後インバウンドビジネスが大いに発展する可能性があります。

こうした様々な取組で得られた荒川区内の企業と中小機構の関わり方、支援体制をモデルケースとして全国各地域に展開できればと考えています。

荒川区とは末永く連携を深めながら共存共栄を図っていききたいと思います。

さらなる連携の発展に向けて

●司会

最後に荒川区と中小機構のさらなる連携の発展に向けてメッセージをお願いいたします。

○西川区長

中小企業や小規模事業者は依然として厳しい環境に置かれています。

基礎自治体として、中小企業・小規模事業者の声に耳を傾け、的確にニーズを把握し、国や東京都に政策の提言等を行いながら、引き続き、よりきめ細やかな質の高い行政サービスを提供してまいりたいと考えています。

そのためには、中小機構との連携を更に密なものとし、連携事業を一層推進していきたいと思っています。

また、国は関東経済産業局に3人の23区担当を配置し、23区との連携を深めています。特別区長会会長としてお願いしたいことは、いろいろな制約があるかもしれませんが、中小機構と23区も荒川区とのお付き合いをしていただき、連携を図っていければと思っています。

今後ともよろしくお願いいたします。

○渡部理事

荒川区との関係を成功例として活かすべく、様々な地域の中小企業・小規模事業者の方々に中小機構の活用を促していきたいと考えています。また、地域の活性化にさらなる貢献ができるよう、荒川区とこれまで以上に緊密な関係を築き、連携を深めてまいります。



1 荒川区の中小企業の現状

荒川区は、都心近接という地理的条件、区の北部から東部に沿って流れている隅田川の水運や、明治通り・日光街道等の幹線道路による物流の良さ、JR・東京メトロ・京成線・つくばエクスプレス・都電荒川線等の様々な路線による交通利便性等を活かし、生活関連産業を中心に、多様な産業が集積する「モノづくりの街」として発展してきました。

産業構造の特徴は、製造業が多いということです。

全事業所のうち、約20%の事業所が製造業であり、全国平均や都平均を大きく上回っており、製造業事業者の高度な技術力が蓄積されています。

また、小規模事業者が多く、都平均を上回っていることも特徴です。

区内企業の事業の現状については、平成25年度「荒川区製造業実態調査」によると、「問題あり」・「問題が多い」という回答が全体の60%以上を占めていました。現状の課題としては、「売上数量減少」・「顧客減少」が上位となっており、「設備老朽化」・「設備資金不足」、「人材不足」、「事業承継」が多い結果となりました。

これらの重要な経営課題を解決し、区内産業を活性化し、街の活力とにぎわいに繋げるために、荒川区では様々な中小企業支援施策を展開しています。

特に、中小機構が有するノウハウや豊富な人的資源を活用した実践的なセミナー・イベント等により、区内企業の経営基盤のさらなる強化、新産業・新技術の創出等を促進し、産業革新都市の実現を目指しています。

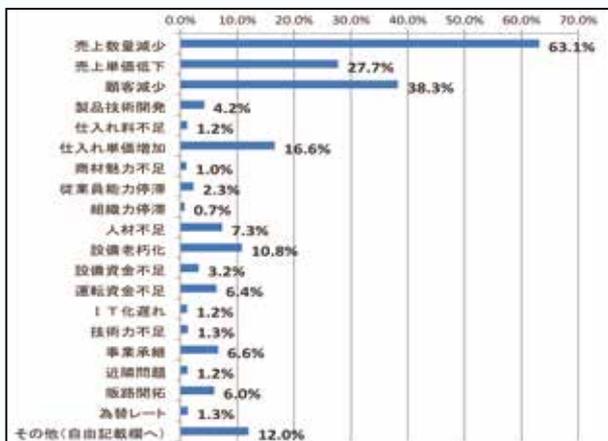


RANK		製造業 事業所数 (A)	全産業 事業所数 (B)	A/B(%)
1	墨田区	3,645	16,181	22.53%
2	荒川区	2,077	9,695	21.42%
3	葛飾区	3,172	17,779	17.84%
4	大田区	4,933	30,463	16.19%
5	足立区	3,674	25,751	14.27%
	全国	493,380	5,453,635	9.05%
	東京都	50,051	627,357	7.98%

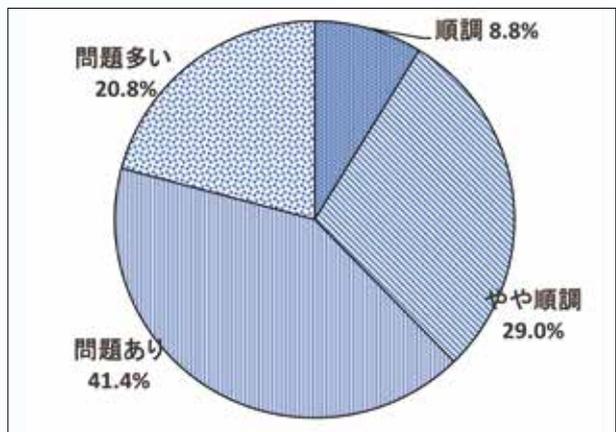
製造業者の割合 (参考データ)平成24年 経済センサス-活動調査

	業 種	製造業の中の割合
1	印刷・同関連業	18.5%
2	金属製品製造業	15.8%
3	なめし革・同製品・毛皮製造業	7.2%
4	パルプ・紙・紙加工品製造業	6.3%
5	繊維工業	6.3%
6	家具・装備品製造業	4.4%

荒川区の主な製造業の業種
(参考データ)平成24年 経済センサス-活動調査



区内企業の現状課題 (参考データ)平成25年度「荒川区製造業実態調査」



区内企業の事業の現状 (参考データ)平成25年度「荒川区製造業実態調査」

2 荒川区・中小機構連携事業

荒川区と中小機構は、平成17年6月に業務連携を締結し、セミナーや研修、イベント等、様々な連携事業を展開しています。ここでは、主な連携事業をご紹介します。

セミナー等

■あらかわ経営塾

荒川区内の中小企業の経営者、経営幹部、後継予定者等が、自社の経営課題の把握・戦略的経営計画の策定及び実践に必要な専門知識の習得、マネジメント能力の向上を図るとともに、将来の荒川区の産業界を担う人材の育成及び人脈の形成を目的として、平成17年度から実施している研修です。

講師は、中小機構や中小企業大学校で活躍している経験豊富な専門家が務めています。



稲田 裕司氏



伊藤 弘一氏



溝口 暁美氏



藪田 安之氏

本塾は、①座学、②グループ演習、③講師とのマンツーマンでの個別指導を1年間を通じて行います。「中小企業新事業活動促進法」に基づく経営革新計画の承認を視野に入れ、経営課題の解決や新たな事業活動に向けた事業計画書の策定を目指します。

また、年度内に経営革新計画の承認を取得できなかった修了生には、フォローアップ(個別指導)を行っています。

さらに、受講当時は経営革新計画の承認を取得できなかったものの、取得する意思のある過去の修了者には、短期集中個別指導も実施しており、区内中小企業の経営革新等を積極的に推進しています。

3月には修了式・交流会を実施し、過去の修了者も多数参加する中、区内企業間のネットワーク構築も促進しています。

なお16ページから、あらかわ経営塾の修了者の中で、講師が特に印象深かった企業を紹介しています。

◆カリキュラム (平成27年度)

◆主催	荒川区
◆協力	中小機構関東本部
◆参加対象者	経営課題の克服や新製品・新サービスへの取組みを目指す区内企業(個人事業主含む)の経営者、経営幹部、後継者、後継予定者等
◆定員	12名(先着順)
◆参加費	無料



講義の様子

	日時	内容
第1回	6月下旬	【開塾式・座学】 ・経営を改革するために今かんがえるべきこと ・中小企業の生き残り戦略
第2回	7月上旬	【座学】 ・あらかわ経営塾修了生の講演 ・経営革新計画とは ・経営革新の事例紹介とビジネスモデルの検討
第3回	8月上旬	【座学】 ・新規事業開拓に向けたビジネスモデルの変更 ・あらかわ経営塾修了生の講演 【グループ演習】
第4回	9月上旬	【グループ演習】
第5回	9月下旬	【グループ演習】
	10月~3月	【個別指導】 毎月1回程度
	3月	【成果発表・修了式・交流会】



あらかわ経営塾塾長 二神 恭一

(荒川区自治総合研究所理事・所長、早稲田大学名誉教授)

あらかわ経営塾は、中小機構関東本部から企業支援の第一線で活躍する経験豊富な専門家4名を講師として派遣していただき、平成17年度からスタートいたしました。

これまで約100名の受講生が修了しており、20名を超える受講生が経営革新計画の承認を取得しています。あらかわ経営塾で学んだ知識やノウハウを経営の現場で発揮し、自社の更なる発展の礎としています。

今後も、より多くの区内企業の経営の向上、新たな事業活動の実現に向けて、講師の方々と一丸となって取り組んでまいりたいと存じます。



3月の交流会にお集まりいただいた修了生等

【問合せ先】 荒川区産業経済部経営支援課経営支援係 TEL：03-3802-3111(内線459)



■日暮里経営セミナー

荒川区と中小機構との共催により、区内企業等の経営基盤の強化を図ることを目的として、年に4回、中小企業経営に関する様々なテーマのセミナーを実施しています。

講師は、テーマに関する分野の第一線で活躍している中小機構の専門家が務め、中小企業支援の豊富な経験をもとに講演します。

中小機構との共催セミナーであることから、荒川区内外を問わず、幅広く参加者を受け入れています。区外からのリピーターも多くおり、高い評価を得ています。

- ◆主 催 荒川区、中小機構関東本部
- ◆協 力 7月、9月、11月、1月
- ◆実施時間 18時30分から20時30分
- ◆実施場所 ホテルラングウッド
(荒川区東日暮里5-50-5)
- ◆参加対象者 経営者等(荒川区以外の企業も参加可能)
70名程度 先着順
- ◆参加費 無料



セミナーの様子

◆過去3年のテーマ及び講師

平成25年度

講演テーマ	講師
中小企業のための生産革新(5S)	猪野 保夫
中小企業のための営業力強化	北村 定俊
中小企業のための人材育成	小島 慎一
中小企業のための成長戦略	左田野 康

平成26年度

講演テーマ	講師
中小企業のための営業力強化	長谷川 猛
中小企業のための生産革新(5S)	太田 克明
中小企業のための資金調達	左田野 康
中小企業のための事業承継	松林 伯尚

平成27年度



荒川区振興シンボルキャラクター
「わざ丸」

講演テーマ	講師
中小企業のための人材育成	小島 慎一
中小企業のための生産革新(5S)	高波 信行
荒川区・中小機構業務連携10周年記念講演 後継者の軍師が語る 失敗実体験から導き出した事業承継成功の鉄則 ～普通に頑張っても事業承継は成功しない～	大島 康義
中小企業のための資金調達	左田野 康

【問合せ先】荒川区産業経済部経営支援課経営支援係 TEL: 03-3802-3111(内線459)

■中小企業のための工場見学会

優れた経営を行う企業の製造現場を直接体感することで、通常の座学では得ることができない“気づき”を提供することにより、新たなフロンティアを切り開く製造業者等の創出に寄与することを目的に、日暮里経営セミナー創設5周年を記念し、平成23年度から日暮里経営セミナーの特別プログラムとして実施しています。

中小機構が支援し、他社の模範となる取組を行っている企業を見学し、見学先企業の経営者等による講演、工場見学、意見交換を行っています。

- ◆主催 荒川区、中小機構関東本部、城北信用金庫
- ◆実施時期 毎年10月頃
- ◆募集時期 9月頃から募集開始
- ◆参加対象者 経営者等15名程度
(荒川区以外の企業も参加可能。)
※経営コンサルタント、主催以外の金融機関、見学先企業と同業者及び同業者と取引のある者は参加対象外。
- ◆参加費 無料

◆見学先企業

年度	見学企業名	住所	事業内容
平成23年度	株式会社フジキン	八潮市	輸送用機械器具等の製造
平成24年度	株式会社日新化成	さいたま市	熱硬化性樹脂及び熱可塑性樹脂の成形加工
平成25年度	株式会社メトラン	川口市	小児用人工呼吸器等の開発・製造
平成26年度	株式会社前川試験機製作所	大田区	材料試験機等の開発製造
平成27年度	株式会社山小電機製作所	大田区	通信施設設備機器等の設計・製作



平成26年度の工場見学会の様子

【問合せ先】荒川区産業経済部経営支援課経営支援係 TEL：03-3802-3111(内線459)

コンテスト等

■日暮里繊維街活性化ファッションショー(日暮里コレクション)

全国有数の繊維関連品の集積地である日暮里を「繊維の街・ファッションの街」として全国にPRし、にぎわいの創出を図るとともに、繊維・ファッション業界を担う人材育成に寄与するため、ファッションショー形式のコンテストを平成18年度から実施しており、平成27年度で10回目を迎えます。

全国の服飾専門学校や学生等からデザイン画を公募し、デザイン画による一次審査を行い、入選作品40点を選定します。入選者は実物を指定サイズで制作し、11月中旬に開催される公開ファッションショー形式による最終審査会にて、入賞作品の選出、表彰を行います。

また、「中国のファッション基地」である中国大連市とのいっそうの交流を深めるため、大連市からモデルを招聘し、中国の作品を披露する「大連コレクション in 日暮里」も同時に開催します。

デザインコンテストの応募件数は、約2000件に上り、事業の浸透とともに増加傾向にあります。当日は、日暮里繊維街でもセールやイベントを開催しており、区内外から多くの人々が訪れ、日暮里繊維街の一大イベントとなっています。

中小機構には、本コンテストの創設当初から、独立行政法人中小企業基盤整備機構理事長賞の授与を行っていただくとともに、幅広いネットワークによる情報発信や広報活動で後援をいただいています。

◆開催時期・場所

11月中旬 日暮里サニーホール(荒川区東日暮里5-50-5 ホテルラングウッド4階)

◆実施体制(平成27年度)

- ・主催 日暮里繊維街活性化ファッションショー実行委員会、荒川区
- ・後援 中小機構関東本部、経済産業省、東京都、東京商工会議所荒川支部、(公財)荒川区芸術文化振興財団、中国国境観光局駐日本代表処
- ・特別協力 中国大連市外事弁公室
- ・協力 東京日暮里繊維卸協同組合、(一社)東京都服飾学校協会、国際理容美容専門学校、中国大連市中山区
- ・協賛 ブラザー販売(株)、蛇の目ミシン工業(株)

◆賞金(平成27年度)

- ・グランプリ(経済産業大臣賞) 30万円
- ・荒川区長賞 20万円
- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構理事長賞 20万円
- ・東京都産業労働局長賞 10万円
- ・東京商工会議所荒川支部会長賞 10万円
- ・公益財団法人荒川区芸術文化振興財団理事長賞 10万円
- ・東京日暮里繊維卸協同組合理事長賞 10万円
- ・佳作(3件) 5万円
- ・協賛企業賞(2件)

◆審査員

ファッションやデザイン等に関する有識者

◆スケジュール

時 期	内 容
5月中旬～7月中旬	応募受付
7月下旬	デザイン画による一次審査
10月上旬	制作した入選作品の提出
11月中旬	最終審査会 (ファッションショー)



ファッションショーの様子



表彰式

【問合せ先】日暮里繊維街活性化ファッションショー実行委員会
事務局：荒川区産業経済部産業振興課商業振興係 TEL：03-3802-3111(内線468)

■荒川区新製品・新技術大賞

荒川区内の中小企業が開発した新製品・新技術のうち、優秀と認めるものを表彰し、開発気運の醸成を図り、「モノづくりの街あらかわ」の振興へつなげることを目的とし、平成24年度から隔年度実施しています。

書類審査、プレゼンテーション審査を通じ、荒川区長賞(最優秀賞)1件、優秀賞3件、入賞3件を選定します。

中小機構はその豊富な支援実績を活かし、審査員として厳正な審査の一翼を担い、また、情報発信や広報活動において、幅広いネットワークにより、当事業を支援しています。

受賞企業については、中小機構が持つ支援ツールを活用したフォローを行うなど、連携を図りながら積極的にサポートしています。

◆応募資格

以下の2つの要件を満たすもの

- 1 区内に本社を有する中小企業又は中小企業が過半数を占める中小企業グループ
(ただし、大企業からの出資が過半数を占める企業等を除く。)
- 2 申告の完了した直近の事業年度分法人住民税又は前年度分個人住民税を滞納していない者

◆「新製品・新技術」の定義

企業が自ら開発・実用化し、市場発表又は販売後3年以内のもの(新たな技術を伴わない食品・サービスなどは対象外。)

◆賞 金

- ・荒川区長賞(最優秀賞) 100万円(1件)
- ・優秀賞 30万円(3件)
- ・入賞 5万円(3件)

◆審査員

中小機構ほか、中小企業の支援に関する知見を有する行政機関、公的支援機関、有識者等

◆審査基準

- ①新規性・独創性
- ②市場、経済性・成長性
- ③完成度
- ④その他特記事項

◆主 催 荒川区

◆後 援 (順不同)

中小機構関東本部、経済産業省関東経済産業局、産業技術大学院大学、公立大学法人首都大学東京、(地独) 東京都立産業技術研究センター、日刊工業新聞社、城北信用金庫、朝日信用金庫、巣鴨信用金庫、滝野川信用金庫、東京東信用金庫、東京商工会議所荒川支部、荒川区工業団体連合会、荒川区中小企業経営協会



第1回荒川区新製品・新技術大賞 荒川区長賞(最優秀賞)
耐熱シールレスギアポンプ・大東工業株式会社



第2回荒川区新製品・新技術大賞 荒川区長賞(最優秀賞)
折って曲げて文字を書かなくても思いが伝わる付箋
「MENMO」・株式会社バックストリートファクトリー

【問合せ先】荒川区産業経済部経営支援課経営支援係 TEL:03-3802-3111(内線459)

■荒川区ビジネスプランコンテスト

創業支援事業のひとつとして、近年、ビジネスプランコンテストが話題に上がっています。中小機構が主催する「Japan Venture Awards(JVA)(※)」をはじめ、今や各地方公共団体や支援機関等により、毎年数多く開催され、多くの起業家が、ビジネスプランコンテストをきっかけに活躍の場を広げています。

荒川区でも、地域経済の好循環の実現を目的として、平成25年度より「荒川区ビジネスプランコンテスト」を隔年度実施しています。

荒川区新製品・新技術大賞と同様に、中小機構はその豊富な支援実績を活かし、審査員として厳正な審査の一翼を担い、また、情報発信や広報活動において、幅広いネットワークにより、当事業を支援しています。

その他、受賞者については、中小機構が持つ支援ツールを活用したフォローを行うなど、連携を図りながら積極的にサポートしています。

ARA - CON2016(荒川区ビジネスプランコンテスト 2016)

◆応募資格

以下のいずれかに該当する個人・法人・団体(荒川区内に本社等があり、以下のいずれかに該当する中小企業者を含むグループ)。

- 1 創業予定者又は創業後概ね5年以内の中小企業者
- 2 新事業展開(新分野進出)を予定している中小企業者又は新事業展開(新分野進出)後概ね5年以内の中小企業者

◆対象事業

以下のいずれかの要件を満たすもの。※業種や事業分野は問わない

- 1 荒川区の地域資源(モノづくり産業、伝統工芸等)の活用や地域課題の解決が期待でき、広く波及効果の見込めるもの
- 2 新規性・独創性、市場性、成長性等があり、事業性が見込めるもの又は事業化が期待できるもの
- 3 公序良俗に反せず、社会通念上、適切と認められるもの
- 4 他のビジネスプランコンテスト等において未受賞(最優秀賞)のビジネスプラン
- 5 過去の本コンテストで受賞している場合は、受賞時と異なるビジネスプラン
※4、5については、著しい改良・改善等が図られていると認めることができる場合のみ、応募可能とする。

◆賞の種類

- ・荒川アントレプレナー大賞 賞金30万円(1件)
最も優れたビジネスプランに贈られる賞
- ・荒川ウーマンアントレプレナー大賞 賞金30万円(1件)
女性起業家による優秀なビジネスプランに贈られる賞
- ・オーディエンス賞 賞金10万円(2件)
ファイナルイベントの観客から多くの投票数を獲得したプランに贈られる賞

◆後援(順不同)

中小機構関東本部、経済産業省関東経済産業局、(公財)東京都中小企業振興公社、(地独)東京都立産業技術研究センター、(株)日本政策金融公庫上野支店・千住支店、東京商工会議所荒川支部、山形大学工学部、公立大学法人首都大学東京、東京電機大学産官学交流センター、東洋大学、みずほ銀行、三井住友銀行、城北信用金庫、巣鴨信用金庫、朝日信用金庫、瀧野川信用金庫、東京東信用金庫、日刊工業新聞社、荒川区工業団体連合会、荒川区中小企業経営協会、エヌピーオービジネスサポート、(一社)東京ニュービジネス協議会、Coccoto Group、(株)OMOYA、(一社)日本女性起業家支援協会、女性社長.net((株)コラボラボ企画運営)



【問合せ先】荒川区産業経済部経営支援課産業活性化係 TEL:03-3802-3111(内線458)

※「Japan Venture Awards(略称:JVA)」:革新的・潜在成長力の高い事業や地域活性化に役立つ事業を行うベンチャー企業の経営者を称える表彰制度。

補助金

■荒川区中小企業倒産防止共済加入助成事業補助金

荒川区では、取引先企業の倒産による連鎖倒産や経営難に陥ることを未然に防止するため、中小機構が運営する「経営セーフティ共済(中小企業倒産防止共済制度)」(25 ページ参照)に新たに加入した区内中小企業者に対して、掛金の一部を助成します。

◆対象者

以下の全ての条件を満たす方が対象となります。

- 1 「中小企業基本法」第2条第1項に該当する中小企業者で、荒川区内に本社を有すること。
- 2 申告の完了した直近の事業年度分法人都民税又は前年度分個人住民税を滞納していないこと。
- 3 中小機構と中小企業倒産防止共済契約を締結し、6か月以上掛金(前納掛金を含む。)を納付していること。
- 4 過去にこの補助金を受けていないこと。

◆助成金額

加入月から6か月の掛金相当額の2分の1の額(上限 月額 20,000円)

◆助成対象期間

加入月から6か月間

◆申請期間

共済契約後6か月以内

【問合せ先】荒川区産業経済部経営支援課経営支援係 TEL:03-3802-3111(内線 459)

■荒川区小規模企業共済加入助成事業補助金

荒川区では、小規模企業者の事業終了後の生活安定等を支援するため、中小機構が運営する「小規模企業共済制度」(25 ページ参照)に新たに加入した区内の小規模企業者に対して、掛金の一部を助成します。

◆対象者

以下の全ての条件を満たす方が対象となります。

- 1 区内に主たる事業所を有する「小規模企業共済法」第2条に該当する小規模企業者であること。
- 2 平成27年10月1日以降に中小機構と小規模企業共済契約を締結し、6か月以上掛金(前納掛金を含む。)を納付していること。
- 3 申告の完了した前年度分個人住民税を滞納していないこと。
- 4 過去にこの補助金を受けていないこと。

◆助成金額

加入月から6か月の掛金相当額の2分の1の額(上限 月額 10,000円)

◆助成対象期間

加入月から6か月間

◆申請期間

共済契約後6か月以内

【問合せ先】荒川区産業経済部経営支援課経営支援係 TEL:03-3802-3111(内線 459)

■荒川区セミナー・研修受講支援事業補助金

荒川区では、区内中小企業が、より高度で専門的な知識・技術の習得やアップデートな市場動向の把握などのために、公的支援機関等主催の有料セミナー等に参加する場合の受講料の一部を補助します。

中小機構が運営する中小企業大学校（25 ページ参照）の講座等も本補助金の対象となります。

◆補助対象者

次の全ての条件を満たす方

- 1 「中小企業基本法」第2条第1項に該当する中小企業者で荒川区内に本社を有する方又は複数の事業者によって構成され会則等を備えて自主的な団体活動を行い、かつ荒川区内に本社を有する方が構成員の3分の2以上を占める団体
- 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方

◆補助対象経費

経営基盤や競争力の強化等を目的に、公的支援機関等が主催する有料のセミナーや研修の受講に要する経費（申請年度内の受講及び受講料の支払完了が必要です。）

◇セミナー等のテーマ例：経営管理、営業力強化、生産・技術力強化、人材育成等

◇公的支援機関等：中小機構、（独）産業技術総合研究所、（地独）東京都立産業技術研究センター、（公財）東京都中小企業振興公社、国立大学法人山形大学工学部、公立大学法人首都大学東京、東京都立産業技術高等専門学校、東京電機大学、東洋大学、東京都立職業能力開発センター、東京商工会議所、その他区長が認める機関

※対象外のテーマ：事業活動上、必要な免許等取得・更新や創業（第二創業は除く。）等

※対象外の経費：講師の著書等購入費、懇親会等の参加費、交通費、消費税・振込手数料等間接経費等

◆補助額

補助対象経費の2分の1

◇会場やインターネット等で受講の場合 上限額 3万円

◇自社内等研修会開催の場合 上限額 10万円

※申請は事業者単位で受け付け、上限額に達するまで複数回の申請を行うことができます。

【問合せ先】 荒川区産業経済部経営支援課経営支援係 TEL:03-3802-3111（内線 459）

次ページから、あらかわ経営塾（7 ページ参照）の修了者の中で、講師が特に印象深かった企業を紹介いたします。

修了後、中小機構の支援メニューを活用し、経営革新等に取り組んだ事例もあります。

あらかわ経営塾講師や中小機構の専門家の熱き思いを感じ取っていただければ幸いです。



荒川区シンボルキャラクター
「あらかわ・あらかみい」

3 あらかわ経営塾事例集

株式会社日興エポナイト製造所

脱『素材屋』 BtoB から BtoC へ新分野進出！

業種：エポナイト製造・加工、
ゴム製造・加工、エポナ
イト製品販売

所在地：荒川区荒川 1-38-6

資本金：1000 万円

創業：昭和 27 年 8 月

従業員：10 名

経営塾受講年度：平成 19 年度

経営革新計画：平成 20 年 3 月取得
平成 25 年 3 月取得



万年筆等の販売店「エポ屋」



カラーマーブルエポナイト万年筆

企業概要

エポナイト（※）素材の唯一の国内メーカーであり、顧客の要望に沿った最高品質のエポナイト素材を世に送り出している。

当社は、BtoB 製品としては、素材の他に、自動車燃料計用や液面センサー用の「NBR フロート」（硬質発泡耐油性エポナイト）や「重量用キャスターゴム車輪」の製造、徒手の理学療法専用医療補助具「2WAY セラウェッジ」の製造・販売等を行っている。BtoC 製品にも注力している（後述参照）。

あらかわ経営塾を受講する前

量産性の高い石油系プラスチックの台頭により、エポナイトの需要が低下し、平成 7 年頃から 10 年間で売上が 50% 減少するという危機的状況であった。競合他社も相次いで撤退しており、現状への不満、将来の不安を漠然と感じていた。

支援内容

エポナイト素材の需要を増やすためには、まずエポナイト素材の魅力をより広く知ってもらう必要があると考え、BtoB から BtoC への変革を図り、経営革新計画へ着手した。

エポナイトの持つ美しい艶と他の樹脂や木材、金属のどれとも違う質感に着目し、従来「黒」色であるエポナイトのカラーマーブル化により、デザイン性の高い素材として、万年筆や楽器等のさまざまな新製品を開発し、新市場を創出するビジネスモデルの構築を支援した。

受講後の変化

あらかわ経営塾受講中の平成 20 年 3 月に東京都から経営革新計画の承認を受け、平成 21 年、カラーマーブルエポナイト素材を活用した万年筆を販売開始し、6 年間で約 800 本売れるヒット商品になり、各種メディアに取り上げられるとともに、百貨店の販売イベントにも多く出店するようになった。さらに、当社の販売店「下町のエポ屋さん = エポ屋 =」（<http://eboya.net/>）には、海外からの注文も入るようになった。

その後、エポナイト製のハーモニカやギターピックの開発にも着手し、BtoC 製品の更なる研究開発に注力している。

平成 24 年度には「カラーマーブルエポナイト素材の開発」が「第 1 回荒川区新製品・新技術大賞」（12 ページ参照）において優秀賞を受賞した。

当社のねらいは、エポナイトの特性を活用した BtoC 製品を広告塔として、文具や楽器、日用雑貨、音響機器等の分野の市場を開拓し、エポナイトが高級、高機能であり、高いデ

ザイン性を持つ素材として認知度を高めることにある。エポナイトの認知度が高まれば、素材としての需要創出、さらには、色や模様など、顧客のニーズに応じた提案型の素材生産による BtoB 市場の拡大が見込まれる。

エポナイトの仕立て屋として、高品質の素材を供給する事業戦略へと発展させ、平成 25 年 3 月に東京都から経営革新計画の承認を再度受けた。

少数精鋭で事業を展開しているため、苦労は絶えないが、あらかわ経営塾で学んだ計画策定のノウハウを活かし、ものづくり補助金等にも果敢にチャレンジし、設備投資にも積極的に取り組みながら、エポナイトの更なる可能性を追求している。

今後の展望

国内唯一のエポナイトメーカーとして、人々の生活の一部にエポナイトがあるような世界「エポナイトのビッグバン」を目指し、多彩な活動を続けたい。多くの人、書物から様々な知識や考え方を吸収し、自社の経営に還元していく。

受講生のコメント

代表取締役 遠藤 智久氏

計画の着想の仕方や表現方法は、担当講師の藪田先生の考え方から学び、今でも活用しています。



担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師
中小機構経営支援アドバイザー
藪田 安之氏

エポナイトが提供する価値を客観視し、革新内容を具体化していった。計画力とともに、実現する優れた実行力を高く評価したい。

※エポナイトとは

天然ゴムと硫黄の硬質ゴムで、世界最古の人工樹脂といわれている。電気絶縁性、耐水性、耐薬品性、低熱伝導性、低吸水性、音響特性、機械加工性に優れているため、石油系プラスチックの台頭以前は、ボウリングの球や電話機など、生活のあらゆる場面に利用され、今日でも高級万年筆や木管楽器のマウスピース、喫煙具、ナイフの柄、水道メーターの部品、原子力発電などの水配管部品などに利用されている。

経営者の思いを成文化し、社員一丸となって危機を乗り越える！

業種：モーター始動器製造販売

所在地：荒川区東尾久 2-41-5

資本金：3000 万円

設立：昭和 21 年 11 月

従業員：24 名

経営塾受講年度：平成 20 年度



川口工場



当社の始動器

企業概要

70 年近くモーター始動器（※ 1）を追究する専門メーカー。

当社の主力製品は、小さなパワーでスムーズな加速トルクを実現する可変電圧始動器「V スター」である。国際特許を取得し、「内閣総理大臣賞」や「黄綬褒章」など数々受賞している。

当社の始動器は、社会のあらゆる施設・設備に取り入れられており、新幹線・鉄道施設、空港設備や上下水道設備などの社会インフラを支え、ドーム球場や超高層ビルなどのビックプロジェクトにも採用されている。

さらに、平成 27 年に荒川区の「環境区民大賞」を受賞するなど、経済性・省スペース・省エネに貢献する機器として国内外から高い評価を受けている。

あらかわ経営塾を受講する前

リーマンショックによる国内設備投資等の需要の減退により、平成 19 年度の当社の売上は前年度比で半減し、死活問題に関わる大きな打撃を受けた。この窮地を脱するためには、

どうするべきかを模索していた。

支援内容

あらかわ経営塾では、当社の置かれている外部環境や内部環境等を分析した上で、今後の事業の方向性の検討、計画書の作成等について支援した。

あらかわ経営塾修了後、中小機構の窓口相談（24 ページ参照）を活用し、あらかわ経営塾から継続して、事業の方向性の検討等を行うとともに、人員計画や人材育成の計画の構築方法等、当社が継続的に発展するためのアドバイスをを行った。

受講後の変化

事業計画書作成のノウハウを学び、経営者の思い等を成文化できたことが、企業の危機的状況を乗り越えるきっかけの一つとなった。

70 年間積み重ねたノウハウ、当社の製品を本当に必要としている業界等を分析し、戦略的に営業を行う事業計画を作成した。それを通じて、社員一人一人に経営者の思いや企業理念の浸透が図られ、当社の危機的状況を乗り越え、目標を達成するために積極的な提案を社員一丸となって行う組織風土に変わってきた。

平成 23 年 3 月に河辺幸孝氏が社長に就任し、その直後に東日本大震災が発生した。組織力が強化された企業体制と、今まで培った顧客との信頼関係のもと、震災による需要の冷え込みや資材の高騰など、事業承継直後の大きなハードルに対しても、社員と一丸となって、乗り越えることができた。

現在、河辺幸孝氏は、社員、顧客双方との信頼関係の強化を重要視し、当社の更なる発展を目指している。

中小機構での窓口相談で得たノウハウを活かし、現場環境の改善と企業

受講生のコメント

会長 河辺 嘉行氏
代表取締役社長 河辺 幸孝氏

あらかわ経営塾で学んだノウハウ、中小機構の窓口相談でいただいたアドバイスが、企業としての結束を強め、弊社の危機を乗り越えるきっかけとなりました。

方針のさらなる浸透のため、コミュニケーションを活発にするよう努め、ボトムアップ型への転換を図り、部門の壁などを取り払い、より風通しの良い組織づくりに取り組んでいる。

また、震災により、顧客との信頼関係の重要性を再認識した幸孝氏は、顧客が必要なものを一番に届けようという思いを経営理念（※ 2）として掲げた。

そして、始動器そのものを販売するのではなく、顧客が始動器やその周辺で抱えている潜在的な問題に対して、当社のエンジニアリングによるトータルなソリューションを提案していくビジネスモデルを掲げ、顧客との確固たるパートナーシップを構築している。

さらに、ISO9001 の取得、ものづくり補助金の採択、国土交通省「新技術情報提供システム」への登録等、事業計画を策定、具体化していくノウハウを最大限に活用し、現在はリーマンショック前のレベルまで売上を回復させ、当社の始動器の活躍の場を更に広げている。

今後の展望

どんな始動器でも対応できるオールラウンドな開発・生産体制を構築するとともに、海外展開等も視野に入れ、当社の製品の社会的地位を高め、国内で唯一無二の始動器専門メーカーとしての絶対的ポジションを名実ともに確立していく。

担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師
中小機構経営支援アドバイザー
溝口 暁美氏

「自社商品と技術力に対するゆるぎない自信と誇り」、そして、「客観的な意見を吸収し、活かす広い視野」がこれまでの事業を支えて来られたように、今後の発展を大変期待しております。



河辺嘉行氏、溝口講師、河辺幸孝氏

※ 1 始動器とは 機械やモーターが衝撃なく始動できるよう始動電流を抑え、また有限な電源容量を抑えるための装置

※ 2 当社の経営理念とは

始動器とその周辺技術によって社会の幸福を願い、感謝の和を届け誇りある企業を目指す！私達は、お客様に喜んでいただけることを常に考え、直ぐに行動します。地域・社会から愛される企業創りを目指します。

プラント機器を環境保護機器に革新し業績回復

業種：各種ギアポンプ、各種給油装置等製造、販売

所在地：荒川区西尾久 7-52-1

資本金：6000万円

設立：昭和10年2月

従業員：85名

経営塾受講年度：平成22年度

経営革新計画：平成23年4月取得



第一工場



耐熱シールレスギアポンプ

企業概要

オンリーワンの技術を持つギアポンプ（※）のトップメーカー。

当社製品は、最高水準の技術により、あらゆる液体の移送が可能であり、1台で200mの高層階へ燃料を移送することが可能であるため、高層ビルの非常用電源装置に燃料を供給するギアポンプ、発電所のタービン用潤滑油を送るギアポンプは当社が独占している。

東京スカイツリー、丸の内KITTE、コレド日本橋、東京ミッドタウン、あべのハルカス等に当社の製品が使われているなど、国内外で高い評価を受けており、顧客数は1000社を超える。

あらかわ経営塾を受講する前

当時、新たな顧客ニーズを調査したところ、大手企業では、生産性向上のための設備投資とは別に、環境保全のための投資が増加傾向にある

ことがわかった。環境保全に役立つ製品として、送液が外部に漏れることのない完全密閉型式の「シールレスギアポンプ」の開発を新事業として目指した。

新製品の開発が進む中、リーマンショックがおき、当時の主要顧客先である石油化学業界の設備投資が大きく落ち込み、当社の売上も20%減となった。

また、内部の課題として、「主要部品の内製化」があったが、シールレスギアポンプを開発し、新たな市場を開拓することこそ、企業存続に必須と判断し、開発のスピードを緩めず、継続して推進した。

支援内容

あらかわ経営塾参加の際に、新製品開発という課題が明確になっていたと同時に、業界における画期的な技術であり、まさに「経営革新」にふさわしい取組であったため、経営革新計画の承認取得を目指した。新製品の設計図を、計画書として文章化し、技術者以外にも、わかりやすい言葉や表現となるようにアドバイスした。

受講後の変化

リーマンショックの影響で当社としても苦しい状況の中で、新製品開発のスピードを加速する決断を下し、あらかわ経営塾修了後の平成23年4月に経営革新計画の承認を受け、「シールレスギアポンプ」が完成した。

シールレスギアポンプは、環境保全、安全性の観点から発売と同時に大ヒットした。

その結果、平成23年には売上がV字回復、平成24年度には耐熱性を向上し、350℃の高温液も移送可能とした「耐熱性シールレスギアポンプ」が「第1回荒川区新製品・新技術大賞」（12ページ参照）荒川区長賞（最優秀賞）を受賞した。さらに、平成25年度には、経営革新計画に基づき、新事業に積極・果敢に取り組み、経営の顕著な向上を果たしたことが認められ、「東京都経営革新最優秀賞」を受賞し、マスコミに広く取り上げられ、当社の製品の知名度は更に広がった。

さらに、主要部品の内製化、量産化が軌道に乗り、コストダウンに成功するとともに、品質の更なる向上を目指し、各種補助金等を活用し、最新の三次元測定器等を導入する等、設備投資にも積極的に取り組んでいる。

現在は、情報セキュリティーの強化の影響で、データセンターの非常用電源装置用のギアポンプや、エコカー用エンジンの給油用ポンプへの実績が伸びており、今後も多方面で当社の製品の活躍が更に見込まれる。

今後の展望

今後は、シールレスギアポンプの更なる品質向上を図るとともに、東京オリンピック後に予想される国内需要の落ち込みに対応するため、実質上、新たな世界規格になるといわれているアメリカ石油協会の規格（API規格）に適合するポンプを開発し、海外比重を増やし、競争力を強化していく。

受講生のコメント

代表取締役 井上 浩氏

経営革新計画の承認取得は大変であったが、計画を作成し、実行することによって、V字回復のよいきっかけとなった。



担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師
中小機構経営支援アドバイザー
溝口 暁美氏

あらかわ経営塾が新製品開発の成功と見事にシンクロし、その後の発展のきっかけになったことをとてもうれしく思っております。

※ギアポンプとは

歯車の噛み合わせを利用し液体の移送に使用するポンプで、食品メーカーや大規模な化学プラント、非常用電源など幅広く使用されている。

「厨房機器・燃焼器具の駆け込み寺」としての地位を確立

業種：業務用厨房機器等各種金属加工、鋳造加工

所在地：荒川区西尾久 5-20-19

設立：昭和 36 年 5 月

従業員数：9 名

経営塾受講年度：平成 22 年度

平成 26 年度

経営革新計画：平成 27 年 1 月取得



金属加工の様子



ボス高タコバーナー

企業概要

50 年以上にわたり、バーナー、ガスコック、中華五徳などの厨房部品や、製造機械、計測機器等の工業部品の製造で培われた高い鋳物の精密加工技術を活かし、高精度の金属加工製品を供給している。プラスチックからチタンまで、様々な素材の加工ができ、顧客に合わせた修理や改造も可能。特注の中華バーナーや、オンリーワンの燃焼器具部品を製造することができる。

厨房部品販売業者が減少する中、製品の安定供給、安心できる修理が可能な企業として成長を遂げ、顧客のニーズに応じた様々な厨房部品のメンテナンスを一挙に引き受ける「厨房機器・燃焼器具の駆け込み寺」としての確かな存在感を示している。

あらかわ経営塾を受講する前

社長の長男である中村光昭氏は、今後の経営方針を模索しており、平

成 22 年度に受講した。

社長の中村禎夫氏は、修理や改造、メンテナンスを個別案件毎に対処するサービスを拡大したいという思いを実現するため、平成 26 年度に受講した。

支援内容

(1) 平成 22 年度

会社を取り巻く状況を分析しながら、経営方針や事業内容、対象とする新市場について、多角的な視点から検討を重ね、明確化した。ブレインストーミング形式で粘り強く議論し、経営革新の内容を具体化していった。

(2) 平成 26 年度

曖昧な修理部門の価格体系について、売上実績を、自社作業、卸、委託等に分類し、作業単価、部品単価の洗い出し、見直しを図りながら、それに対する適正な利益を加味し、サービスに応じた明確な価格体系を作成した。

受講後の変化

(1) 経営革新計画

中村光昭氏は、あらかわ経営塾修了後、平成 25 年度に「あらかわ経営塾短期集中個別指導」を活用し、当社に合った計画を検証し、平成 27 年 1 月、当社の持つ切削加工技術の精度のさらなる向上を目指す「切削加工事業の本格展開と厨房部品事業の強化による経営革新」をテーマとした経営革新計画を策定し、承認を取得した。

(2) 修理部門のビジネスモデルの構築

通常、エンドユーザーである飲食業者等は、厨房機器周辺の故障があった場合、厨房機器の販売店やガス会社等に修理を依頼する。しかし、販売店やガス会社では、修理のノウハウを持っていなかったり、必要な部品が販売中

止になっていたりする場合、故障箇所だけでなく、機器周辺すべてを交換しなければならない。

そこで、当社の高度な金属加工技術によって、故障箇所の部品を製造し、修理を行うことで、エンドユーザー側で生じた故障を最小限の費用で解決することができるというビジネスモデルを確立した。

曖昧な修理部門の価格体系を明確にすることで、適正な利益を得られるようになった。

今まで活用されていなかった顧客リストや販売履歴を、利益率の算定や今後の PR 戦略の考察に活用する等、経営に対する意識が抜本的に変化した。

今後の展望

親子で協力して作成した部品・製品のカatalogを活用し、部品部門も修理部門も積極的に PR していく。また、設備投資にも力を入れ、今後も高品質な部品や製品を製造し、販売していく。

担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師 (平成 22 年度担当)
中小機構経営支援アドバイザー
藪田 安之氏

創出した経営革新アイデアの実行可能性等を検証し、経営革新計画の承認を取得することができた。

あらかわ経営塾講師 (平成 26 年度担当)
中小機構経営支援チーフアドバイザー
稲田 裕司氏

新事業の成功に向け粘り強く取り組み、新たな気付きに、成功の手応えを感じていた。今後のさらなる発展を大変期待しております。

受講生のコメント

総務 中村 光昭氏 (平成 22 年度受講)
代表取締役

中村 禎夫氏 (平成 26 年度受講)

個別指導は、講師からの宿題の意図をきちんと理解した上で、取り組むことで深い話ができて、今後の方針が明確になりました。経営革新計画だけがゴールではありませんが、しつこく活用すれば必ず結果が出るということがわかりました。



中村光昭氏、藪田講師、中村禎夫氏

オンリーワンの高い生産技術・品質管理技術を積極的にPR!

業種：ねじ及び圧造部品製造

所在地：荒川区東尾久 4-9-13

資本金：1000万円

創業：明治34年3月

従業員：15名

経営塾受講年度：平成22年度



本社



マイクロサイズネジ

企業概要

創業から115年以上ネジの研究開発を続ける中で得た技術と創造力を活かし、「より良い製品」、「より省力化」、「より環境にやさしい」という3つのキーワードを掲げ、高品質の製品を供給している。

様々な電子機器が小型軽量化する中、高精度・高硬度のマイクロサイズの六角穴付き止めネジを供給している。

特に、当社の技術を活かして、錆防止のため、メッキを施した製品(メッキ品)は、その品質の高さから顧客の支持を集めている。

また、エレクトロニクスを利用して視覚的に連続して選別する検査選別システム等により全数検査を行うことで、不良率0%達成に努め、高品質のメッキ品の供給を可能としている。

ISO取得認証登録工場であり、ISO9001:2008及びISO14001:2004を取得している。

あらかわ経営塾を受講する前

大口顧客に依存し、積極的な営業は行わず、受身の営業体制であったため、当社の高い技術をPRするノウハウを持っていなかった。

支援内容

当社の内部環境を分析したところ、日本屈指の技術を有しているにも関わらず、営業体制の整備、顧客ニーズの把握等が出来ていなかった。

そこで、新製品開発や新市場に進出するのではなく、現在の製品を現在の市場に、より広くPRしていく方向で支援した。

まず、ネジでよく発生するトラブルと、当社での解決方法をまとめた「提案書」の作成と、顧客からのニーズ把握をアドバイスした。

また、過去の販売実績から「製品×顧客マトリクス」を作成し、顧客別ニーズを的確に把握するとともに適正な単価を検討した。

さらに「見込顧客一覧」を作成することで、ターゲットを明確化して、戦略的な営業体制の構築を図った。

受講後の変化

営業先への訪問時に「提案書」を示すことで、他社製品でのトラブル等の情報を引き出すことができるとともに、当社の技術・製品による解決策を提案することで、当社の技術をPRする機会と、多くの信頼を得ることができた。

また、「製品×顧客マトリクス」、「見込顧客一覧」により現状を分析しターゲットを明確にした積極的・効果的な営業によって、新規顧客の開拓につながっている。

このような営業活動を展開してい

く中で、売上の5%程度であったメッキ品のニーズが予想以上に高いことが判明した。そこで、ニーズに対応する生産体制を構築し、メッキ品の生産を増強したところ、全体の売上を底上げし、現在、売上の30%以上を占め、当社の主力製品となりつつある。

また、生産部門に生産体制の見直し等を提案する際、「製品×顧客マトリクス」等をもとに、現状だけではなく、過去の実績や今後予想されるであろう傾向を説明することで、生産部門の理解が得やすくなり、より効率的な生産が可能となった。

受身型営業から、積極的な提案型の営業への転換を実現し、当社の高い技術に対する認知の高まりとともに、売上と利益は急激に上昇した。

今後の展望

顧客のトラブルを解決することこそ、メーカーとしての役割であるとの気付きを活かし、未知のニーズやトラブルのさらなる把握と解決に向けた技術・製品の研究開発を進め、顧客の様々なニーズに対応できるネジメーカーとしての地位を確立していく。

担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師

中小機構経営支援アドバイザー

伊藤 弘一氏

製品が小型軽量化する中で、精密ネジは極めて重要な部品です。2mmの長さのネジを、品質クレームゼロで供給できる技術は、間違いなく世界一であり、まさに日本の宝です。

受講生のコメント

営業部長 永井 大輔氏

過去の実績を見える化することは非常に大変な作業でしたが、貴重な経験をさせていただきました。売上が上昇したのも、あらかわ経営塾でのご指導があったからこそです。



必要なものは、営業力だった！

業種：ジャバラ、ゴムパッキングの設計・製造・修理・販売

所在地：荒川区東日暮里 1-24-4

資本金：1000 万円

創業：昭和 29 年 4 月

従業員：29 名

経営塾受講年度：平成 25 年度



本社



当社製ジャバラ

企業概要

創業から 65 年以上、ジャバラ（※）を研究・開発し、顧客のニーズに応じた優れた製品を世に送り出している。

当社は、先代から「顧客、仕入先、当社が WIN-WIN になること」を心掛けており、顧客や仕入先とは、Face to Face によるニーズの積極的な把握に努めている。品質管理の向上にも、積極的に取り組んでおり、形状・構造・材質等、あらゆる面において品質管理マネジメントシステムを定期的に見直し、不具合ゼロ実現を追究し続け、顧客との強い信頼関係を築いている。

また、新製品の研究開発や製品の規格化にも積極的に取り組んでおり、特殊な使用条件・目的に応じたジャバラを開発し、顧客の様々なニーズへのきめ細やかな対応により、様々な施設の設備・機械等に当社製のジャバラが活用されている。

あらかわ経営塾を受講する前

リーマンショックや東日本大震災等の影響で、設備投資への需要が下がり、売上や利益が徐々に低減していた。そのような状況を打破するために、当社としての今後に向けたビジョンの明確化を模索していた。

支援内容

当社の現状を分析していく中で、引合い件数が多いに関わらず、受注率が低いことが明確になった。その理由は、引合い後の対応が受身的・総花的であり、重点を絞った主体的・戦略的な営業ができていないことであった。

また、製品の種別でチームを分けていたが、チームごとに引合い件数や受注率のバラつきがあった。

そこで、過去の実績から、どのような顧客からの、どのような引合いが受注に至ったのか経緯を分析し、チーム別の引合い件数／受注率の比較を行った。

現状を見える化することで、今後、どのような引合いに対して重点的に営業を行うかを明確にするとともに、チーム別の特性に応じた具体的な改善の方向性を示した。

受講後の変化

あらかわ経営塾受講前までは、受身の営業であったが、売上や利益を上げるためには、過去の実績等を見える化し、的確な現状分析のもと、戦略的な営業を展開していくことが重要であるという抜本的な意識変革がなされた。

そこで、戦略的な営業を企業方針とし、社員へ浸透させることに努めた。

カタログや図面集等の営業ツールを強化するとともに、製品を紹介するだけでなく、顧客が抱える問題の解決案を提案できる営業人材の育成に力を入れている。

ジャバラの営業は、製作工程やジャバラが用いられる設備・機械の環境等、トータルな知識を理解しないと、顧客のニーズに対する的確な提案が困難である。ジャバラのスペシャリストとしての営業人材の育成には時間がかかるものの、製作部門の経験を積みながら育成し、

営業力の強化を積極的・継続的にを行い、受注率の更なる向上を目指している。

また、各チームの売上の目標値と実績をグラフ等にして、毎週社内に掲示し、見える化することにより、社員のモチベーションが向上し、目標達成に向けてチーム一丸となって取り組んでいくという社員の意識変革が図られている。

社内全体の意識変革により、売上と利益は徐々に回復し、当社のジャバラがさらに幅広い設備・機械の活躍を支えていくことが見込まれる。

今後の展望

労働安全衛生マネジメント、品質管理マネジメント、環境マネジメント等を更に強化することで、組織力の強化を図り、企業としての社会的信頼をより強固なものとするとともに、顧客の様々なニーズに対応できるジャバラメーカーとしての地位を確立していく。

受講生のコメント

代表取締役 長谷川 正範氏

マンツーマンによる指導により、講師と具体的な改善ツールに取り組み、非常に役に立ちました。



担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師

中小機構経営支援アドバイザー

伊藤 弘一氏

日本一の「ジャバラ先生」として、お客様の新製品開発や、工場の現場改善に関する相談に応じています。ジャバラを「販売」するのではなく、ジャバラによってお客様が抱える問題を「解決」するという姿勢は、まさに、これからの企業の生きる道です。

※ジャバラとは

紙・布・プラスチック・金属などの膜ないしは板状の部材で作られる、山折りと谷折りの繰り返し構造。作業者をミストからまもることや、機械の高精度を要求される摺動面をカバーし、機械が本来持っている精度を管理することが目的。

あらかわ経営塾と中小機構の支援策を活用し 全社をあげて第二創業

業種：ガソリンスタンド経営
所在地：荒川区東日暮里 6-21-8
資本金：4770 万円
設立：昭和 25 年 7 月
従業員：94 名
経営塾受講年度：平成 25 年度



本社



中古車販売スペースの様子

企業概要

東京都、埼玉県、千葉県に 11 店舗のサービスステーション (SS) を持ち、地域に密着した積極的経営を展開している。

ガソリンの給油だけではなく、メンテナンス等のカーケアサービスも充実しており、顧客が自動車を購入してから廃車するまでの「自動車の一生」をサポートしている。

右写真を経営理念に掲げ、顧客の一生のカーライフを支えている。

あらかわ経営塾を受講する前

ガソリンスタンド業界全体として、原油価格や為替レートに左右されやすく、またハイブリッド車、水素自動車等の登場、若者の車離れ等から、ガソリンの需要減少により、多くのガソリンスタンドが廃業に追い込まれつつあり、生き残りをかけた競争は激化の一途を辿っている。

また、経営計画と実績との間に差

があったこともあり、社員のモチベーション低下につながっていた。

このような状況の中、新事業を立ち上げ、コア事業に育てていくことを検討していた。

支援内容

あらかわ経営塾をきっかけとして、中小企業大学校、中小機構の支援を効果的に活用したケースである。

まず、あらかわ経営塾では、当社の強み等の現状を把握し、モラルサーベイ (従業員意識調査) の実施を検討し、社員のモチベーション向上に努めた。

あらかわ経営塾修了後、担当講師であり、中小機構の経営支援チーフアドバイザーである稲田氏の勧めで、平成 26 年度に中小企業大学校 (25 ページ参照) の中小企業診断士養成課程、ソリューション実習を受け入れて、現場で抱えている課題を深く掘り下げる調査・分析を行った。

それらを通じて、当社の課題を明確化し、平成 27 年 1 月から 9 月にかけて「中古車販売事業の実施条件絞り込み並びに事業計画策定、具体的な実行支援」をテーマとして、中小機構の専門家継続派遣事業 (24 ページ参照) を活用しながら事業計画の策定に取り組んだ。

中小機構の経営支援アドバイザーで、輸送機器関係の経営を専門分野としている三輪氏が担当になり、中古車販売事業の可能性評価から事業

計画の策定、テストマーケティングの支援を実施し、中古車販売事業者としては後発となる当社がどのようにすれば生き残れるかを検討した。

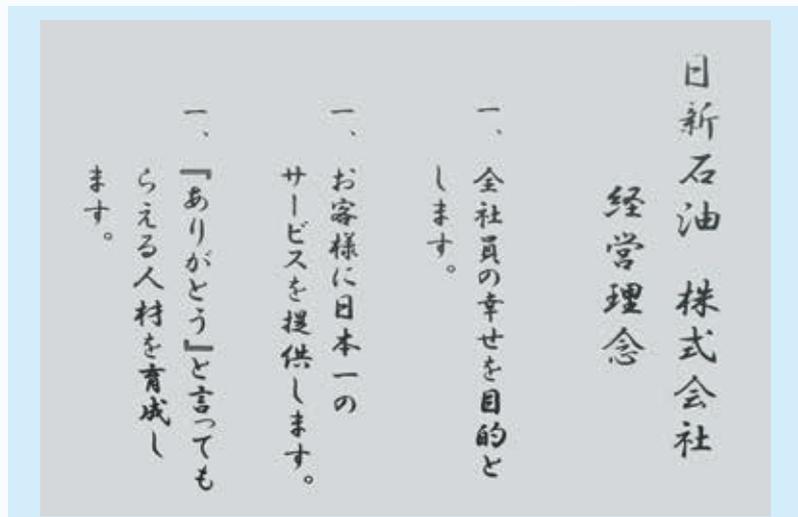
受講後の変化

あらかわ経営塾修了後、会社全体を見直し、中長期経営計画を新たに策定するため、「経営戦略室」を創設した。

平成 26 年の事業年度キックオフミーティングにて、第二創業を全社的に会社の存続を賭けて行うことを全社員に宣言。稲田氏を講師に迎え、「変革の時代を生き抜く現場力」をテーマとした講演会を皮切りに意識変革に向けた取組を開始。全社をあげて第二創業に取り組む姿勢の礎となった。

経営方針や経営者の思いを浸透させるため、事業年度の基本方針の全社員への配布、経営理念の社内随所への掲示等、会社としての目標を明確にした。あわせて社長が全社員と面談し、現場の声に耳を傾けながら、社員のモチベーション向上に努めている。

また、専務、経営戦略室長、マイカーサポート事業部によるプロジェクトチームを結成し、第二創業に向けた企業体制を整備。中小機構の専門家継続派遣事業の期間中は、月に 2 度、三輪氏が当社に訪問し、新事業の展開等について、プロジェクトチームメンバーと検討を重ねた。



社内に掲示している経営理念

日新石油 株式会社
経営理念

一、全社員の幸せを目的とします。

一、お客様に日本一のサービスを提供します。

一、「ありがとう」と言ってもらえる人材を育成します。

中古車販売における当社の最大の強みは、来客数にある。SSには1店舗あたり月に約1~2万台が来客するため、スペースに余裕のあるSSに中古車展示スペースを併設することで、多くの来客者に中古車販売事業をPRできる。展示スペースの確保が難しいSSにおいては、来客者に中古車販売のPRをタブレット端末やチラシ等を活用して行い、実車を展示しているSSに顧客の要望する車を照会できる体制を整えている。中古車販売のライバル社の来客者数は、おおむね月300人程度と言われ

る中、SSの来客者への営業を行うことで効果的に売上を伸ばしている。

さらに、中古車販売においては、車両の効率的・継続的な仕入が最大のポイントであり、仕入業者との交渉等のスキルを学び、ブラッシュアップしながら、仕入の安定化を図り、事業の基盤を強化した。

P D C Aサイクルを回し、最善な事業計画を検討しながら展開することで、中古車販売事業が当社の売上回復に貢献している。

今後の展望

顧客の要望に耳を傾けながら、中古車販売事業をさらに強化し、計画に沿って実行し、利益を出せる経営体質・体制の構築に努めたい。

中古車販売だけでなく、全社的に現場力を重視した社員教育を行うことで、顧客に「ありがとう」と言われる社員の育成にさらに力を入れていく。

受講生のコメント

専務取締役 小林 政廣氏

荒川区と中小機構の多様な専門家の方々が持つ的確な着眼点により、なりたい姿が明確になりました。

「中古車販売といえば、日新石油」と言われるよう、今後も社員一丸となって取組んでまいります。

担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師
中小機構経営支援チーフアドバイザー
稲田 裕司氏

当社では中古自動車販売事業を次世代の柱とするため、社長以下全社的にこれに取り組み、徐々にではあるが、順調に売上を伸ばし始めている。

担当専門家のコメント

中小機構経営支援アドバイザー
三輪 昭彦氏

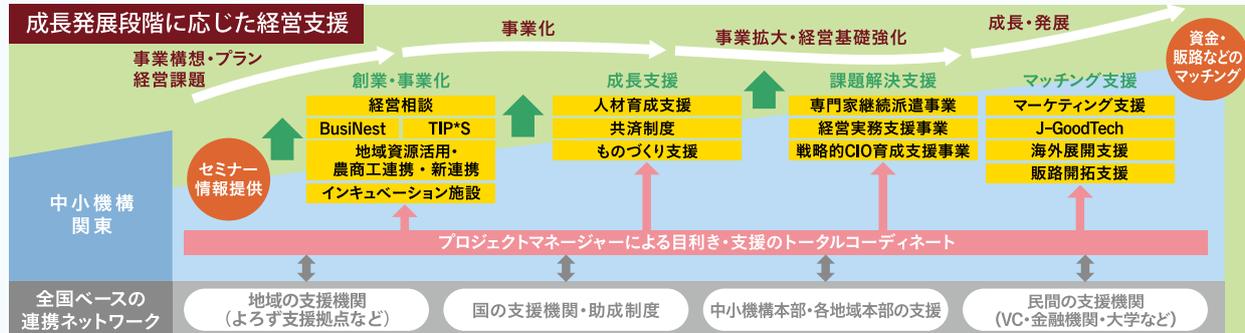
中古車販売事業を当社の経営の2番目の柱にするべく社員の皆さんと一緒に活動してきましたが、順調に進んでおり、大いに手応えを感じています。



杉本経営戦略室長、関口社長、小林専務

4 中小機構の支援メニュー

中小機構では、創業・新事業展開・経営革新・株式公開・販路開拓など、中小企業や小規模事業者が抱える幅広い経営課題解決のために、各種支援メニューをご提供しております。その中から主なものを以下にご紹介いたします。



※成長発展段階に応じた上記の支援については、別途各々の制度による審査があります

1. 経営相談事業

(1) 窓口相談

中小機構内のコーナーにて、企業支援の経験豊富な専門家が対面で相談に応じています。中小企業診断士、弁護士、公認会計士などが日替わりで常駐しており、御相談の内容により御対応いたします。事前予約制で、月曜から金曜日の9時～17時の間、相談時間は1回1時間程度で、何度でも無料で御利用いただけます。

問合せ先 関東本部 経営支援部 経営支援課
TEL : 03-5470-1620

(2) 経営相談ホットライン

気軽に経営相談等を受けることができる電話相談窓口(ホットライン)を開設しています。経営や技術の相談、施策や制度活用の御相談、中小企業経営や中小企業支援に関する情報提供などをお答えしております。さらに掘り下げた御相談が必要な場合は、中小機構の窓口相談を御利用いただければより効果的です。

問合せ先 TEL : 0570-009111

(ナビダイヤル、通話料有料、携帯電話・PHS・IP電話等からはご利用になれません)

(3) メール経営相談

中小機構のホームページにあるメール経営相談に

アクセスし、経営に関する相談内容や必要な情報をフォームに書き込むと、原則として受付の翌日から3営業日以内に、専門家による回答が得られます。さらに掘り下げた御相談が必要な場合は、中小機構の窓口相談を御利用いただければより効果的です。

申込フォーム

<http://www.smrj.go.jp/venture/consult/038348.html>

2. 専門家派遣事業

(1) 専門家継続派遣事業

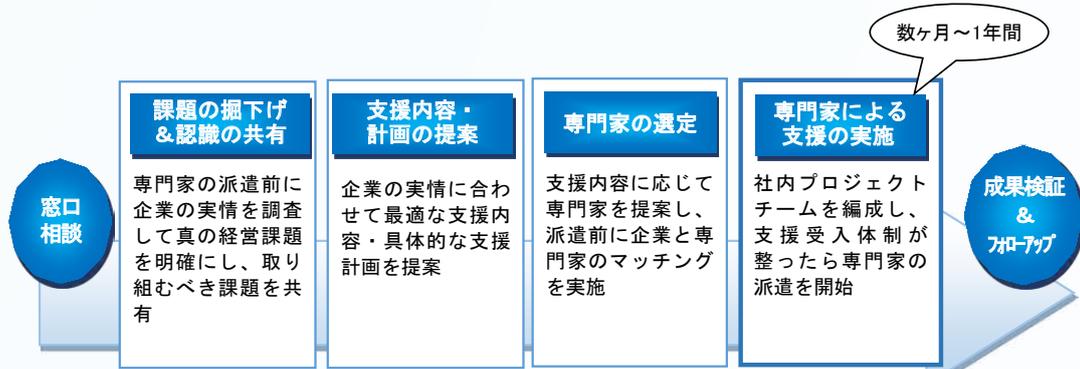
中小企業の様々な経営課題の解決・新事業開拓等の企業目標の実現に向けて、専門家を長期(6ヶ月～1年程度)継続して派遣し、経営ノウハウ等のソフト面を中心に総合的なハンズオン支援を行います。

問合せ先 関東本部 経営支援部 経営支援課
TEL : 03-5470-1637

(2) 経営実務支援事業

実務経験豊富な専門家を、短期集中的(5ヶ月以内)に派遣し、特定の経営課題・テーマの解決に必要な実務知識・ノウハウ面からのアドバイスを行います。

問合せ先 関東本部 経営支援部 経営支援課
TEL : 03-5470-1637



専門家派遣事業の基本的な流れ

(3) 戦略的 CIO 育成支援事業

CIO とは Chief Information Officer の略で、情報化戦略を策定・実行する責任者を意味します。IT 経営に関して十分な知見と実績がある専門家を派遣し、経営戦略にもとづく IT 化計画の策定及びその実務等のアドバイス、そして CIO 人材の育成支援を行います。

問合せ先 関東本部 経営支援部 経営支援課

TEL : 03-5470-1637

(4) 販路開拓コーディネート事業

優れた新商品をもつ中小企業に対し、首都圏又は近畿圏の市場におけるテストマーケティングを支援します。本事業は、マーケティング企画のブラッシュアップを実施したうえで、想定市場の企業への訪問、市場評価の把握、市場投入までの筋道を立てる等の支援を行います。

問合せ先 関東本部 販路開拓部 マーケティング支援課

TEL : 03-5470-1638

3. 共済事業

(1) 小規模企業共済制度

小規模企業の個人事業主（共同経営者を含む）又は会社等の役員の方などが事業をやめられたり、退職されたりした場合に、生活の安定や事業の再建を図るための資金を事前に準備しておく制度です。いわば「経営者の退職金制度」といえます。「常時使用する従業員が 20 人以下（宿泊業・娯楽業を除くサービス業、商業では 5 人以下）の個人事業主および会社等の役員」など、加入には条件があります。

問合せ先 共済相談室

TEL : 050-5541-7171

(2) 経営セーフティ共済制度（中小企業倒産防止共済制度）

取引先事業者が倒産し、売掛金債権等が回収困難になった場合に、貸付けが受けられる共済制度です。「もしも」の時の資金調達手段として当面の資金繰りをバックアップします。加入できる方は、引き続き 1 年以上事業を行っている中小企業者の方です。

問合せ先 共済相談室

TEL : 050-5541-7171

4. 国際化支援アドバイス事業

海外ビジネスの専門家による個別アドバイス

海外投資、輸出入や海外企業への委託生産など海外展開について課題を持つ中小企業の皆様からの相談に対して、国（地域）別、分野別の専門家が個別にアドバイスをを行います。相談者の経営状況等をふまえ、海外展開の初期段階から実現段階、さらに現地進出後の課題についても幅広く対応いたします。当サービスは何度でも無料で御利用いただくことができます。

問合せ先 本部 販路支援課（海外展開支援担当）

TEL : 03-5470-1522

5. 人材育成事業

(1) 中小企業大学校 東京校

中小企業の“人づくり”のために研修等を行う施設です。座学の講義だけでなく、グループディスカッションや演習などを多く取り入れております。「経営後継者研修」「経営管理者研修」「工場管理者養成コース」など年間で約 40 コースの研修を実施し、日本国内の中小企業者の方であれば、どなたでも受講できます。

アクセス 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

（西武拝島線「東大和市駅」徒歩 10 分）

問合せ先 中小企業大学校 東京校 企業研修課

TEL : 042-565-1207

(2) BusiNest(ビジネスト)

BusiNest とは、中小企業大学校東京校内に設けた創業支援、新規事業支援を行う施設です。新しいことにチャレンジする方、したい方の創業準備活動へ専門家による実践的なアドバイスをを行います。また、安価な活動スペースを利用することもできます。

目的に応じて支援コース（有料・無料）からお選びいただけます。

問合せ先 中小企業大学校 BusiNest

TEL : 042-565-1195



研修の様子

5 中小機構の支援施策を活用した企業

志幸技研工業株式会社

独居高齢者見守りシステム「ネットミル」販路開拓支援

業種 地中送電設備工事、
官公庁の電気工事等
所在地 荒川区西尾久 5-7-12
資本金 2000 万円
創業 平成4年3月
従業員 22 名



本社



製品写真

企業概要

(株)関電工の地中送電設備の保守工事を請け負う協力会社として設立。現在は高圧受電設備からビル空調まで多岐にわたる総合設備会社になっている。当社が開発した独居高齢者見守りサービス「ネットミル」は、家庭での電力使用状況を測定し、高度なアルゴリズムによって居住者の生活リズムを学習することで、異常発生時に家族に通知できるサービスである。(財)電力中央研究所の特許を実用化している。技術もさることながら、家族がインターネットなどで電力使用状況を確認できるなど、他にない特徴を持つ。平成18年度よりMACCプロジェクト(4ページ注釈参照)参加。「第2回荒川区新製品・新技術大賞」(12ページ参照)優秀賞受賞。「ミラサポ第2回ものづくり技術・動画コンテスト」優秀賞受賞。

中小機構との出会い

当社の吉川裕 代表取締役は平成17年度の第1期あらかわ経営塾(7ページ参照)の卒業生でもある。当時は独居高齢者の孤独死が社会問題として取り沙汰されており、地域貢献のために考案したのがこの「ネットミル」であった。開発途中の平成23年に東日本大震災が発生し、家族のつながりや社会貢献に対する価値観が見直されたのも、開発に対する大きな推進力となった。そして平成24年、「ネットミル」のマーケティング戦略立案のため、中小機構の販路開拓コーディネート事業(25ページ参照)にエントリーした。

経営課題

高度なアルゴリズムを用いるという特徴について、他サービスに対する優位性などは検証されておらず、また、ビジネスモデルも仮説の域だった。そこで当支援事業では、第1段階で、まず他社の見守りサービスとの比較検証を行い、ビジネスモデルの仮説を立てた。次に第2段階で、テストマーケティングを実施する想定分野を選定し、ニーズの有無や改良の意見等を聞き仮説を検証することとした。

支援内容

(1) 仮説確立と比較検証

専門家と議論し、ビジネスモデルの仮説を立てた。誰をターゲットにするのか、そのターゲットにどのようなサービスを提供するのか、他社との違いは何かを明確化した。

(2) テストマーケティング

ビジネスモデルに応じて大手企業ユーザー数社を訪問した。高齢者向けサービスや施設の他にも、不動産管理会社などもターゲットに挙げた。不動産物件の空室やリゾート地の別荘の防犯対策などにも使用できると見込んだ。製品の評価や購買見込、期待や改善ポイントを探り仮説を検証し、今後のマーケティング戦略が明確になった。

(3) 総合評価

訪問先企業の声は、他の見守りサービスに比べて優位性は認められるものの、監視されているというストレスが極端に少ないという特徴が、却って隠密性を高くし、製品のアピールを難しくしているというものだった。今後は

こうした市場の声を踏まえた製品提案を行っていく必要があることがわかった。

一方で、社長のプレゼンは機会を重ねる毎に明確になったと好評であり、それが訪問先企業との信頼構築、市場の声の入手につながった。常に工夫を続けた努力が成果を導いた。

支援後の変化

年々実績は上がり続け、テレビや雑誌の取材、表彰状の受賞も増えている。荒川区でも平成26年8月から正式採用された。他区でも平成28年度から住民に斡旋するほか、北海道や秋田県、宮城県内の介護事業者、自治体などでも導入検討中である。大手百貨店なども販売契約を交わしている。

今後の展望

「ネットミル」全国販売を目指す。また、新製品として、地震動を感知して通電火災を防止する「ネットミル・ビー」や、各種業者を連携することで住宅設備のトラブルを解決する「ネットミル・プラス」を展開している。

経営者のコメント

代表取締役 吉川 裕氏

中小機構の支援は非常に大きな後押しだった。荒川区と中小機構の連携関係の中で当社が成功事例の1つになれたのなら光栄。今後も協力をお願いしたい。



専門家のコメント

販路開拓チーフアドバイザー
長谷川 猛氏

社会貢献への志の高さが、市場の声を謙虚に受け止めてブラッシュアップを続ける姿勢となり、継続の力となっている。社長の信念と行動力が素晴らしい。



グローバルな事業展開を見据えた経営基盤強化

業種 オフセット印刷用インキ製造
 所在地 荒川区西尾久 7-60-3
 資本金 1億円
 創業 大正3年4月
 従業員 60名



本社



製品写真

企業概要

創業100年を超えるオフセット印刷用インキ専用メーカー。製品は速乾性が高く、印刷業界内では高評価を受けている。当社製インキ調合システム「調色名人」は、全自動の調色システム。インキ計量には独自技術が使われ、精度の高い計量を可能としている。

しかし、印刷業界は社会のIT化の波に押され非常に厳しく、当社も例外ではない。このため、①独自性のある高付加価値製品の提供、②インキ配合技術を活用した異分野参入、③海外への進出等の戦略をとり、成長を図っている。

中小機構との出会い

海外進出するに当たって、最初に中小機構の国際化支援アドバイス事業(25ページ参照)を利用していた。しかし、海外展開とは別に解決すべき経営課題があり国内事業の経営基盤強化の支援を実施した。

経営課題と支援内容

(1)速乾性インキの開発支援

インキ材料の速乾性向上を目指し、新たな材料の開発を検討していたため、平成22年度に経営実務支援事業(24ページ参照)を実施した。実験と理論の両面から検討する必要があったが、科学的検討が不足しており理論的解析を中心に支援した。材料組成の理論的仮説を確立し、実際に実験を行って検討するという両面からのアプローチにより商品開発の課題解決の道筋がつき、新製品開発の方向性を明確にできた。

その後、山形大学工学部荒川サテライトと共同で製品開発を続け、印刷後の乾燥促進のための新技術を導入した速乾性インキの開発中である。

(2)中長期戦略、事業計画の策定

新製品開発の方向性は明確にできたものの、インキ需要減による売上高減少が続いていた。持続的成長を図り収益基盤を強化するには、中長期戦略、事業計画の構築と計画的な事業展開が不可欠であった。

そこで、平成24年度には、専門家継続派遣事業(24ページ参照)を実施した。既存の国内事業、海外事業の総点検を行い、経営基盤を強化するための課題を明確にして、経営改革に取り組むこととした。まず、海外事業の管理に問題があり、本社財務が圧迫されていることが判明した。また、新規事業を積極的に展開していたものの、既存事業の改革が不十分だったため、経営資源が分散し、成果に結び付いていないことも判明した。そこで、海外事業を含めた既存事業の管理体制を改善することで経営基盤全体を強化させた。

支援をきっかけに、経常利益は黒字を確保し強固な収益基盤が構築できた。国内で生き残るための中長期戦略として、小ロットに特化した受注、生産を主体に事業展開を図ることを決めた。また、大ロット生産は、中国工場に移行し生産コストを削減することとした。

(3)小ロット生産体制の構築

平成24年度の支援で策定した事業戦略の一環として小ロットの受注拡大を進める中で、品質、生産性の悪化が顕在化したため、平成25年度に再び経営実務支援事業を実施した。小ロット生産体制の構築を支援し、品質確保、生産性向上を図った。

これらの支援の結果、PDCAサイクルの仕組みづくりに成功し、多品種小ロットの生産体制を確立できた。

支援後の変化

経営基盤を強化でき、現在、新製品「導電性インキ」の販路を拡大している。このインキは基盤の配線に代替可能であり、模型・ホビー分野に参入を進めている。

中小機構に加え、荒川区の中小企業支援事業も積極的な活用を始めた。平成25年度には「中小企業のための工場見学会」(10ページ参照)に、平成27年度には「日暮里経営セミナー」(9ページ参照)に参加し、経営力の強化に取り組み続けている。

今後の展望

グローバル企業として持続的成長を図るため、海外・国内事業の経営基盤の更なる確立を図る。一方、独自性を追求し、差別化された高付加価値製品を提供し続ける開発提案型企業を目指す。海外への販路拡大は、今後の発展には不可欠であり積極的に販路を増やし、名実共にグローバル企業として成長を目指す。

経営者のコメント

代表取締役社長 谷口 宗宏氏

昨今の社会変化は従来にない大きな波だが、様々な支援を活用することで乗り越えられている。中小機構や荒川区の支援には感謝している。



専門家のコメント

経営支援チーフアドバイザー

高波 信行氏

厳しいオフセットインキ業界の中で谷口社長を中心に「夢」と「危機感」を共有して積極的にグローバル企業として経営革新を推進してきた。新たな事業の芽も出始めており、更なる成長を期待する。



6 中小機構への荒川区職員派遣

荒川区は、平成18年度から荒川区の職員を中小機構関東本部へ長期派遣しており、平成27年度までで5名の職員を派遣しています。ここでは、中小機構に長期派遣した職員をご紹介します。

宮原 雄輝 (平成18年度・19年度)

私が中小機構に出向になったのは、今からもう10年近く前になります。知り合いもいない環境の中で、最初は不安ばかりでしたが、良き上司、同僚に恵まれ、2年経つ頃には荒川区に戻りたくないほどでした。

中小企業支援に燃える素晴らしい人材と全国規模の展示会や海外展開支援など豊富な支援メニューを揃える中小機構は頑張る中小企業の皆様の味方です。ぜひ今後とも、中小機構と荒川区を貴社の発展のためにご活用ください！



尾澤 雄一 (平成20年度・21年度)

在籍時には、大規模展示会の開催やセミナーの企画・運営を担当していました。区へ戻ってからも同様の仕事を担当する機会もあり、経験が糧になったと感じています。中小機構では、企業を盛り上げるには、経営面・資金面・人材育成など多面的な支援が必要で多くの支援機関との連携が大事だと学びました。

区の仕事ではなかなか行く機会の少ない証券取引所の施設を視察できたことは今でも良い思い出です。



荒川 輝雅 (平成22年度・23年度)

出向中は専門家継続派遣事業担当として、2年間で70社以上の中小企業へ訪問させていただきました。経営者や幹部の方々から経営のビジョンや悩みなどを伺い、圧倒されるほどの熱き思いや経営についての考え方は今の自分自身の糧にもなっています。

荒川区内の中小企業も、“きらり”と光る特徴と、強い思いを持った企業ばかりですので、中小機構での経験を活かして全力で応援していきたいです！



櫻井 敦史 (平成24年度・25年度)

中小機構では、2年間、主にセミナーの企画・運営をさせていただきました。多くの中小企業の代表者や後継者、企業支援の専門家にお会いし、中小機構の職員や専門家の方々に叱咤激励いただきながら、中小企業支援の意義や信念を学びました。

中小機構で一緒に働いた職員の方々とは、今でも公私ともにお世話になっています。今後も、中小機構の仲間と切磋琢磨しながら、荒川区の中小企業を盛り上げていきます！



高安 謙宏 (平成26年度・27年度)

窓口等による経営相談事業を主に担当し、支援機関との連携や専門家派遣事業にも携わらせていただいています。このような数多くの業務を経験でき、また、連携10周年という節目に現役出向者という立場で関わることができ、光栄に思います。学びと鍛錬の機会を大いに活用し、出向2年間で培った経験やノウハウを荒川区に持ち帰り、区の中小企業支援に還元します。



