

令和 8 年度第 3 回 荒川区地域経済活性化及び観光プロモーション推進協議会
地域経済活性化に関する分科会
議事要旨

(1) 概要

開催日時	令和 8 年 8 月 19 日(水) 午前 10 時 00 分から正午まで
開催場所	荒川区役所 大会議室
出席者 (敬称略)	(分科会委員) 分科会長 遠藤 智久 委 員 鈴木 あづさ 委 員 竹前 友勝 委 員 野城 菜帆 (有識者ゲスト) 株式会社極東精機製作所 代表取締役社長 鈴木 亮介氏 (区側出席者) 産業経済部長 三枝 直樹 産業振興課長 山下 英男 経営支援課長 中野 大志 観光振興課長 渡部 雅人
配付資料	・ 資料 1 「(仮称)あらかわモノづくり企業エコシステムについて」

(2) 議事

議題	○ 「(株)極東精機製作所における共創の取組について」 ・ 町工場における事業改革、インターンの活用とメディア展開、ODM メーカーへのビジネスモデル転換、ベンチャーとの共創事例等について ○ 「(仮称)あらかわモノづくり企業エコシステムについて」 ・ 来年度 12 月から本格稼働を目指す共創エコシステムの目的、目標とする姿、具体的事業展開および運営体制について。
----	--

議事内容

1. 株式会社極東精機製作所 代表取締役社長 鈴木 亮介氏からの講話

【(株)極東精機製作所における共創の取組について】

自社の債務超過からの経営再建、ルールづくり(優良工場認定の活用)、インターン採用とメディア出演による引き合い増加、受託設計開発(ODM)による美容器具のヒット、3DプリンターやIT分野のスタートアップとの共創、投資支援を通じた「ベンチャー型工場」への転換実績について説明がなされた。

2. 事務局からの資料説明

【(仮称)あらかわモノづくり企業エコシステムについて】

区内企業、大学、金融機関、スタートアップ等を繋ぐ「共創エコシステム」の目的・目標、会員間のオンラインコミュニティ常設や勉強会等のイベント開催、コーディネーター・専門家配置による伴走支援、「ふらっとにつぼり」への相談窓口(3F ツムギバ)・イベント拠点の整備、プロポーザルによる民間委託等の運営体制案について説明がなされた。

3. 意見交換(各委員の主な発言)

【エコシステムの魅力向上と会員呼び込みに関して】

- ・エコシステムへの参加意義を高め、意欲ある企業を惹きつけるには、わかりやすいインセンティブが必要である。例えば、区のエコシステム参加を条件に、制度融資における利子補填の優遇や補助金の補助率・補助上限額アップなど、資金面での実利的なメリットとパッケージ化することが効果的である。
- ・一定の集客など活動の質を担保するため、航空会社のマイレージ制度のようなポイント制の導入が考えられる。イベントやコミュニティでの活動実績(出席回数など)に応じてポイントを付与し、インセンティブに差をつける仕組みにすることで、参加者の主体性を引き出すことができる。
- ・インセンティブを活用する一方で、活動実績のないばかり下がり企業に対しては、1年経過時に見直しを行うなどの「ふるい(退出基準)」を設けておくことも、仲良しクラブ化を防ぐために不可欠である。
- ・ベンチャー企業にとって最優先課題は「売上を立てること」である。エコシステムへの参加が、大手企業とのマッチングや販路開拓に直結する場であることが担保されれば、企業の参加優先度は格段に上がる。

【スター企業の創出と競わせる仕組みづくりに関して】

- ・区を代表する「スター企業」を輩出し、行政が戦略的に集中支援することが重要である。憧れとなるスター企業が存在することで、周囲の企業のやる気を促し、我もと追随することで、地域全体の製造業が活性化する。
- ・インセンティブをはじめとした区の予算を広く薄く分散させるよりも、ポイント制などを通じて上位数社に支援やPRを集中させることが望ましい。

- ・伝統的な老舗企業と革新的なベンチャー企業では、強みや評価の基準が異なる。老舗企業の「歴史・信用・規模」と、ベンチャーの「革新性・やる気」をそれぞれ別枠の基準で適切に評価し、お互いの弱点を補完し合える仕組みを設計すべきである。
- ・単なる座学の勉強会にとどまらず、プロダクトや事業計画を持ち寄り、「ベンチャーコロシウム」のような、審査員の前で闘わせる・競わせる仕掛けを導入することで、経営者同士が本気で刺激し合い、求心力のあるコミュニティが形成される。

【販路開拓（売上立案）およびパートナー選定に関して】

- ・エコシステムは共創して終わりではなく、販路開拓（売上立案）や事業化に関わる一連のプロセスを補完する多様なネットワークが重要である。そのため、ものづくり企業だけでなく、商社機能を持った事業者のほか、デザイナー、知財の専門家、大企業のCVCなど、多様な主体の参画が必要である。
- ・特に、ベンチャー企業が必要な事業資金を円滑に調達（融資・出資）できるよう、地域金融機関や投資家等と早い段階から「顔の見える信頼関係」を構築できる場としてエコシステムが機能することは極めて有益である。
- ・共創においては、2者のみで成立するものではなく、要素ごとに様々な外注先との連携も必須となる。最適な外注先の開拓には、展示会への出展・参加が極めて有効である。展示会に出ている時点で意欲が非常に高く、対面で担当者の顔や技術力を直接見てコミュニケーションをとることが、共創マッチングの成功にも直結する。
- ・共創においては、できるだけ区内事業者のみでやり遂げたい衝動に駆られるが、“区内のみ”に焦点を当てることは避けた方が良い。あくまでも同じ想いのベクトルに沿った相手かを優先事項にして共創相手を見つける必要がある。

（以上）