

特定非営利活動法人 モノづくり応援隊in大田区

活動の記録 第5報
2009年1月～2010年3月

大田区で5年！ になりました

モノづくり企業経営者と悩みを共有し
一緒に、現場に即した課題の解決を
図ってきました

新たな活動をご一読ください！

事業(支援)内容

理 念

大田区モノづくり企業及び関係者との信頼に基づく連携により互いの発展に貢献する

＜支援メニュー＞ 公的機関からの無料支援サービスのご利用も可能です

経営課題の整理・対策の方向付け

企業内部の課題、外部環境の動向、強みや弱み、企業(経営者)の目的意識などを客観的に表現し課題を整理します。その上で、進むべき方向を見つけ出す支援を致します。新製品開発、新規事業開拓、組織改善などに着手する前に、方向を間違わないようにすることが非常に重要です。激変する経営環境、ピンチをチャンスにするために経営戦略が益々重要となっております。(無料診断サービスもございます)

事業計画(戦略)の策定

上記で明確な方向付けが出来たところで、目標を実現するための具体的な戦略、実行計画を策定します。この場合、出来るだけ多くの手段、最新の技術の活用、幅広い条件の検討が必要であり、多くの知恵を効果的に働かす必要があります。

個別テーマ

- ★ **社員教育(幹部社員、一般社員)へのスグに役立つ基礎教育**
組織人としての基本と、その企業の経営方針と改善への取り組み方法等について即戦力を意識した教育の支援を行います。
- ★ **販路拡大**
市場調査や、営業活動などが十分出来ない企業様にその方法の検討から実際の作業も支援いたします。
- ★ **事業開発**
技術・製品や知識を最大限に生かすように、事業計画立案の支援を行います。
- ★ **企業再生**
金融機関の貸し渋り等により、資金繰りが逼迫しているが、事業継続の意欲のある企業様に対して、緊急的財務体質改善や、中期的な経営強化への方向付けの支援を行います。

新事業開発・研究

- ★ **企業間連携による経営強化**
横受け等の製造連携、販路拡大のための企業間連携への支援を行います。
- ★ **海外ビジネス支援**
中国、東南アジアへの進出や取引、人的交流等のビジネス支援を行います。
- ★ **経営者研修**
ビジネスゲームを活用した経営者(幹部)への経営研修を行います。
- ★ **ビジネスパワーアップ・ヨーガ**
ヨーガによる経営者・従業員のマインドパワーアップ研修を行います。

モノづくり応援隊in大田区 成功事例紹介

有限会社 安久工機

ものづくりのコーディネータ

代表者：田中 隆
 所在地：東京都大田区下丸子2-25-4
 資本金：1,000万円
 社員数：6名
 創業：1969年
 URL：http://www.yasuhisa.co.jp/

事業内容：

- ・「試作開発」40年の実績とノウハウ、チャレンジ精神で世の中にないものを作る。
- ・「ものづくりのコンビニ」ポンチ絵から高精度の図面による加工まで対応してものを作る。

事業の特徴

- ・「協力企業とのネットワーク」大田区を中心に50社の横連携。
- ・経済産業省が選ぶ“世界トップレベルの中小企業7社”に選定。
- ・折りたたみ式カラーコーンの「パタコーンNN型」が警察資器材コンクールの長官官房長賞を受賞。



田中 隆 社長（右）



田中 務 取締役営業部長



パタコーンNN型

経営戦略の策定と実行

- ・TN経営戦略策定プロセスを使って経営戦略を策定して、戦略の目標をWebによる新規顧客の開拓：月1社以上、純売上高：月150万円以上とした。
- ・田中 務 取締役営業部長が自身で作成したHPを、エミダスホームページ大賞のHPを参考にして再作成を行い、独自にキーワードの選択等のSEO対策、グーグル・アドワーズとオーバーチュア・スポンサードサーチ(ヤフー)のスポンサー広告(検索連動型広告)を取り入れてWeb営業型HPを完成させた。

経営戦略実行の成果

- ・実行の1年目で、新規顧客の開拓数が47社で目標を達成、純売上高(広告費を差し引き)の目標を3年後に達成した。
- ・この成果を田中務取締役営業部長が講演会で発表を行った。
 2008年11月4日、島根県・しまね産業振興財団主催セミナー
 2009年3月18日、ITマネージメントサポート協会主催セミナー
 2009年8月22日、島根県中小企業団体中央会主催セミナー
- ・島根県でのセミナーをきっかけに、島根県の試作専門の中小企業との連携が始まり、現在も試作・製作をお願いしている。

田中 務 取締役営業部長のコメント

- ・自社を客観的に見直す事の重要性に気付かされ、それに基づいて経営戦略を策定できた事が大きな収穫でした。



人工心臓試験装置

モノづくり応援隊in大田区 成功事例紹介

株式会社 大森精工

夢・感動を伝えるモノづくり

代表者：池田 一秀

所在地：大田区大森東3-27-8

千葉工場：千葉県野田市

資本金：1,000万円

社員数：23名

創業：1968年

URL：<http://www.omori-seiko.co.jp/>

事業：金属プレス加工

特徴：深絞り、自社商品開発、
インテリア雑貨の企画製造販売

池田一秀社長



深絞り加工品



Metal pendant Light

Qut OMQ-301

自社商品

照明器

●得意技術を活かした新たな独自製品の開発

金属深絞り技術の新市場開拓を目指し、市場調査を開始、「病院給食」市場の真の顧客ニーズの把握・分析へ

- ・暖かく美味しい食事を患者に提供する
- ・ニュークックサーブ方式の普及拡大
- ・計画調理を実現し病院の人件費削減



配送カート

顧客ニーズ実現のため、従来の「調理後に保温し病室へ配送」に代え、新たに配送カート上で「食器自体で加熱しすぐベッドへ」を可能にする「誘導加熱（IH）食器」の開発を提案。食器メーカーやカート業者との連携を構築。

■病院給食の「食器」の条件（基本コンセプト）

- ・食事時間を楽しく演出すること
- ・食器らしいこと（効率を重視した特殊食器はダメ）
- ・日常的な食器を基本とした形状（バラエティ）
- ・汚れが付きにくい（Rを大きくする）
- ・保温、乾燥を防ぐ蓋があること（ふち形状や合せ）
- ・食器の重なりを良くすること（収納性）
- ・底面平坦度と側面歪みを極力少なくする（IH用）



精密深絞り加工 底面平坦度と側面歪みの極小化 誘導加熱(IH)食器



楕円皿 ステンレス部

角小鉢 ステンレス部

八角小鉢 ステンレス部



池田社長コメント：今回の「加熱食器の試作開発および販路開拓」の事業は、国の『平成21年度ものづくり中小企業製品開発等支援補助金（試作開発等支援事業）』の補助金を得て実施しました。申請や計画作りのNPO会員への支援を感謝します。

モノづくり応援隊in大田区 経営改革支援

モノづくり企業の経営者の皆様がお持ちの経営課題解決のための、経営改革支援を実施しています。

目的

経営課題を解決するために、経営戦略の重要性を理解して、経営戦略をどのような手順で策定していくかを理解していただき、自社の経営戦略を策定し、実行計画まで策定して改革の成果をあげる。IT経営戦略ツール(TNMS)を用いて効果的な支援を実施しております。

TN経営戦略の特徴

構成が簡明で習得し易く、短期間の研修で中小企業経営者が自ら自社への適用が可能です。どの様な業種、規模の企業へも適用できます。

TN経営戦略(TNMS: Total Network Management Strategy) V3 策定プロセス概要

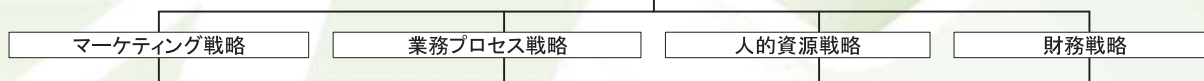
プロセス1:課題認識



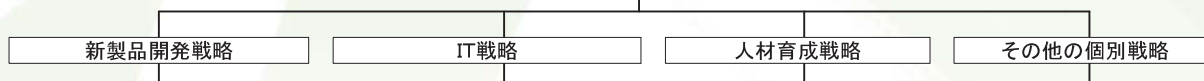
プロセス2:戦略



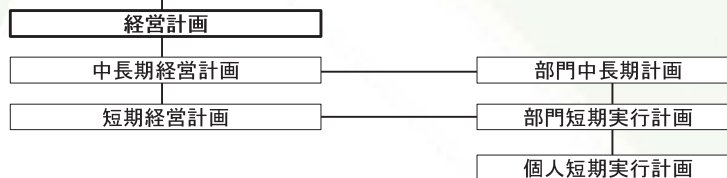
プロセス3:戦術



プロセス4:作戦



プロセス5:実行(BSC進捗管理)



経営支援の実績:70社

- ・2005年: 6社
- ・2006年: 6社
- ・2007年: 8社
- ・2008年: 30社(島根県3社)
- ・2009年: 20社

経営支援実施後のお客様の声

- ・自分の頭の中にあったことを体系的に整理できた。
- ・客観的な視野に立ち当社の現状、そして今後を分析することができた。
- ・新商品をつくるための、マーケティング戦略の考え方を勉強することができた。
- ・今まで年度計画(社長方針、年度目標)程度しかなかったが、当社80周年に向けより具体的な経営計画の基礎ができました。

<新製品開発戦略検討会>



モノづくり応援隊in大田区 経営者研修

2008年から全4回コースを開催した経営者向けセミナー(経営課題整理～経営戦略策定)に続き、新たに経営シミュレーション研修(ビジネスゲーム)を開発いたしました。

1. 製造業向けビジネスゲーム

インターネットを使って、いつでもどこからでも研修を受講できます。
初級コースと中級コースがあります。

2. 月面旅行会社の経営ビジネスゲーム

誰でもわかる夢のある会社経営を実感しながら財務の基本を理解。

経営シミュレーション研修『製造業向けビジネスゲーム』

金融機関が融資の審査を行うにあたって最も重視している財務諸表の内容を良くするためには、まず財務諸表の仕組みを理解することが必要です。

事業活動によるモノの流れがキャッシュフローを生み、それが財務諸表に反映される仕組みは簡単なようで、実際にはなかなか理解しがたいものです。

本研修は、中小企業の経営者、管理者を対象に、企業経営をビジネスゲームで体感し財務管理の重要性、数字の見方、作り方をわかりやすく修得できる内容となっています。

さらに、ゲーム終了後は、現実の財務諸表についてどこをどのように診たらよいのかその着眼点を実際のケースに基づいて学びます。

◆ 研修内容:2010年

1日目 講義「経営の仕組み～事業活動と財務」・ビジネスゲーム① (第1期～第2期)

2日目 ビジネスゲーム② (第3期～第10期)・講義「ゲームの振り返り」

3日目 経理の仕事ってどんなこと?・経営者に必要な経理感覚

◆ ビジネスゲーム(初級コース)の構造

会社の経営は、「基盤」と「戦略」から構成されていると考えることができます。

「基盤」とは日々の業務のオペレーションを指します。

効率的な経営を実現するには、材料・製品などのモノの流れと運転資金であるカネの流れを、どちらもスムーズな流れになるようにすることが必要です。

「戦略」とは、競争優位を構築するための投資を指します。

「基盤」が強固であっても戦略が適切でなければ、企業の発展は望めないばかりか、衰亡への道を歩むことになります。

競争優位を構築するためには、2つの側面からの検討が必要です。

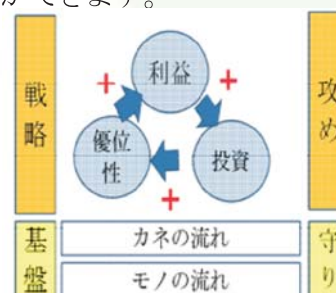
ひとつは、顧客が求めているニーズに的確に応えて顧客満足を勝ち取ることです。

もうひとつは、競争相手と差別化することです。

差別化には、市場の差別化、製品・サービスの差別化、価格の差別化があります。顧客満足と差別化を行うことができれば、利益を生みその利益を更なる差別化を行う投資に充当することができます。この好循環のサイクルを築くことが戦略には必要です。

このように、企業経営には、「守り」と「攻め」があります。磐石な守りは、有効な戦略を生み出す源泉となり、有効な戦略は、磐石な守りを生み出す源泉となります。

ビジネスゲーム(初級コース)では、仮想世界においてケーキ店の経営を体験していただき企業経営の構造とエッセンスを理解していただきます。



モノづくり応援隊in大田区 企業間連携の例

企業間連携支援の背景・目的

グローバル化による産業構造の激変、とりわけ昨今の世界的な金融危機の影響により大田区モノづくり中小企業は、受注の激減、経営環境の激変(ニーズ、地域企業数、高齢化)など、大変大きな影響を受けております。

このような状況への対応は、単独企業でより**企業間の連携**が望まれますが、世代交代や企業数の減少等により、それも困難となっております。

そこで、経験豊富な人材を有するコーディネータ集団の支援が必要とされました。

実施内容

- 平成21年8月から(有)東新製作所を中心に数社で企業間連携「おおたグループネットワーク」を結成し二代目後継者が「次世代のものづくり」の形成へ積極的な活動を始めた。
 - ・(有)東新製作所:精密板金、溶接
 - ・(有)丸鷹製作所:大型NC旋盤加工
 - ・(有)カシワミルボーラ:MC精密機械加工
 - ・(株)協福製作所:横中繰り盤で特殊材の加工
 - ・渡辺研磨工業:内外面のバフ研磨
 - ・(有)タプス:横浜市鶴見区の樹脂加工
- 「おおたネットワーク」グループの活動
 - ・2週に1度、定例会を持ち、今までの「待ちの姿勢」の受注形態から脱却し、「連携」によるマーケティング活動で、新市場の開拓、新顧客の獲得を図ることを最大のテーマとした。
 - ・平成21年11月から平成22年1月にかけて、「モノづくり応援隊in大田区」によるメンバー企業6社の企業訪問、経営診断を各社2回実施し、共通課題と各企業の個別課題を抽出し事業計画をまとめた。
 - ・平成22年2月、「おおた工業フェア」出展、「相談会」を実施した。
 - ・マーケティングツールとして、「おおたネットワーク」とメンバー企業のパンフレットの作成 企業紹介、ビデオの作成、ホームページの作成を行った。
 - ・元大手プラントメーカー社員による「原子力発電設備」業界への参入条件説明会の実施。
 - ・芝浦工大、研究開発ご担当教授による先端技術の産学連携の講話を実施。
 - ・一貫した検査体制を構築するため「検査技術講習会」を実施し「おおたネットワーク」検査員を認定。
 - ・平成22年3月「財務改善説明会」を実施。(有)東新製作所の財務改善を数回にわたり実施。
 - ・海外展開として、ベトナムとの交流を開始した。



現在までの活動の成果

- ・活動性かとして、数件の研究開発物件(装置が主)を受注し、設計・製作を取り組み中。

今後の課題

- ・高精度精密加工、複合加工、特殊溶接技術、検査技術などのスキルUP。
- ・3DCADを軸とした設計技術、開発技術の習得。
- ・機械要素技術展(6月)等への出展を中心としたマーケティング活動。
- ・他の「ネットワーク」との交流(大田区、世田谷のネットワークなど)
- ・共同事業による新製品の開発への取り組み。

モノづくり応援隊in大田区 経営者の声

有限会社 ヤマモト容器

代表者: 山本 雅章
 所在地: 東京都大田区下丸子4-20-18
 資本金: 1,300万円
 社員員: 8名
 創業: 1973年(設立 1979年12月)
 URL: <http://www.yamamotoyoki.info>



営業品目: ダンボール容器、紙器・化粧箱、
 塩ビ容器、発泡スチロール、
 ポリ袋・PP袋・紙袋、
 各種粘着テープ、パレット、
 各種緩衝材、各種梱包機械、
 作業服・安全靴・軍手、
 PPバンド、コンテナ、
 リサイクル段ボールケース



<デザイン賞受賞>

当初の経営課題のご認識



<パンの店「ルセット」>

- ・厳しい経済環境下、同業者の数が減る中で当社はここ数年売上が着実に伸びている。リサイクル品の扱い、HPの活用等が時流に合い、同業者からの受注もある。自社工場、地方の営業所を持たず、下請けを上手く活用している。
- ・今後は営業マンを中心に社員を倍増し規模を拡大していきたい。
- ・環境対応の認識はあるが、高齢社員が多く意識付けが難しい。

<各種ボトル容器>



7回の訪問での支援内容

- ・今後の営業展開は、規模の拡大よりも現在の顧客基盤を強化すると共にデザイン性を求める高付加価値商品も強化する。
- ・従業員の高齢化という課題を人員構成表により見える化した。
- ・営業展開についても顧客別・商品別分析の提案をおこなった。

その後の継続支援と今後の取り組み

<各種箱>

- ・人的資源については、長期的視野でマップを作成。
- ・マーケティング戦略を作成し、社員に徹底する。



長年社長の営業経験と勘で業績を上げてきました。今回初めて経営戦略の指導を受け、これからは戦略思考を入れて、更に効率的な経営を実施し大きな成果が期待されます。

モノづくり応援隊in大田区 経営者の声

株式会社 西尾硝子鏡工業所

代表者：西尾 智之
所在地：本社・工場 東京都大田区大森北5-9-12
資本金：1,000万円
社員数：28名
創業：1932年
URL：<http://www.nishio-m.co.jp/>

事業内容：

- ・一般ガラス、鏡の加工・卸、内装工事を主業務としています。
- ・内装業務は百貨店のテナント、ブランドショップ、ホテル、病院、レストランなどでの工事および加工ガラス製作。
- ・将来的には、鏡、ガラスを中心とした当社独自のブランドを築いていきたいと考えています。

「MADE in NISHIO」

- ・エコステージ1を取得(2009年10月)
- ・「セミDXミラー」が第20回大田区「新製品・技術コンクール」で奨励賞を受賞
- ・中東向け太陽光熱利用研究プラント向け鏡の試作供給



西尾 智之 社長



ガラス加工製品

経営支援への期待

- ・数年前から「事業発展計画書」を策定して、実行しているが進捗状況の把握が難しく「業務の見える化」の必要性を痛感していた。
- ・「事業発展計画書」の具体的な落とし込みに苦慮していた。
- ・(財)大田区産業振興協会のビジネスサポート支援制度を利用して、「事業発展計画書」の具体的な落とし込みを目的に経営戦略の策定支援をお願いした。

経営支援への評価

- ・会社の考え方を具体的に全社員・幹部が見えるようにして、日々の業務スピードをつけ、成長につなげていく具体的なプロセスが見えてきた。
- ・十分に満足した点は、自分の頭の中にあったものを体系的に整理できた。
- ・マーケティングに関して、当社の具体的な道筋が見えた点

「モノづくり応援隊in大田区」の活動についての要望

- ・「業務の見える化」について、継続して支援をお願いしたい。
- ・会社の見えなかった問題点を発見し、改善につながるようなご指導をお願いしたい。



モノづくり応援隊in大田区 経営者の声

トキワ精機 株式会社

代表者：木村 洋一
 所在地：本社・本社工場 大田区大森東2-14-12
 阿見工場 茨城県稲敷郡阿見町星の里2-1
 資本金：2,000万円
 社員数：70名
 創業：1932年9月
 URL：http://tokiwa-seiki.com/
 事業内容：

- ・各種油圧継手の製造、販売
- ・省資源・環境保護のエコ事業

経営理念：モノづくりでかけがいのない地球環境を守る

経営方針：資源を大切に作るモノづくり

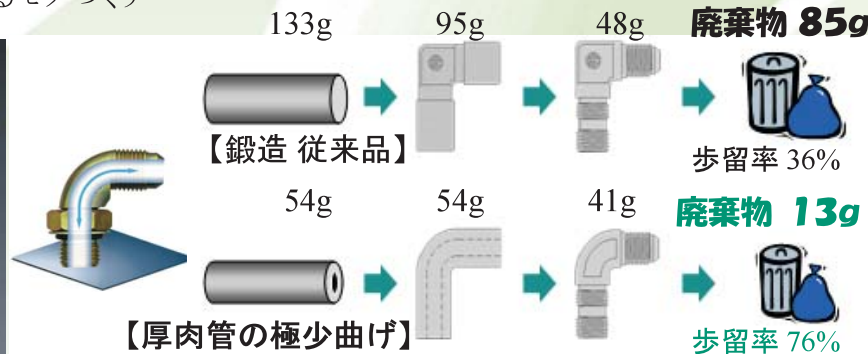


代表取締役社長 木村 洋一

「まるみ君」はここが違います！

“省資源・省エネルギー”

独自開発特許製品「まるみ君」
 廃棄物 85g



経営支援の内容

- ・(財)大田区産業振興協会ビジネスサポートサービス制度を利用して支援を実施
- ・経営戦略を策定し、中期経営計画に落とし込む計画の工程化
- ・売り上げが減少しても利益の出せる減量経営体制作り
- ・新製品開発、新規顧客開拓と既存顧客の深耕戦略



2010年度新入社員(社長の理念と実行力に惹かれて)

経営支援結果

- ・自社のポジショニング認識の客観化
- ・事業計画の単年度主義から中長期計画への連携化
- ・経営の原点は経営理念、経営方針であることの再確認と再定義

経営支援への期待

社内・業界内の固定観念に陥り易いので、外部の第三者視点の指摘は貴重な「気づき」を与えてくれます。

経営支援の評価

- ・自社を客観評価することにより、暗黙合意を「見える化」できました。
- ・中期経営計画を工程表付きで策定できました。

モノづくり応援隊in大田区の活動についての要望

新製品開発、マーケティング展開などの分野ではもっと長期間の、あるいは定期的な支援をお願いしたい。

モノづくり応援隊in大田区 経営者の声

駒沢工業 株式会社

社是

自然を利用した技術」
「地域環境にやさしい技術」
「人にやさしい技術」
「人にやさしい作業環境と設備」



梶川治彦 社長

代表者：梶川 治彦
所在地：東京都大田区本羽田2-12-1 テクノWING506
創業：1967年12月
URL：http://www.komazawa-kogyo.co.jp/
事業内容：各種表面処理用設備の設計・製作
各種公害防止装置の設計・製作

支援に期待したこと

継続企業としての方向性の明確化及び具現化

支援内容

- ✓ 経営戦略立案
企業経営改革支援シナリオに沿った当社の現状分析
及びそれにより浮かび上がった課題の明確化
- ✓ ホームページによる販売拡大
ホームページを新規作成するにあたり、業者選定から
内容に関するまでの総合的なアドバイス

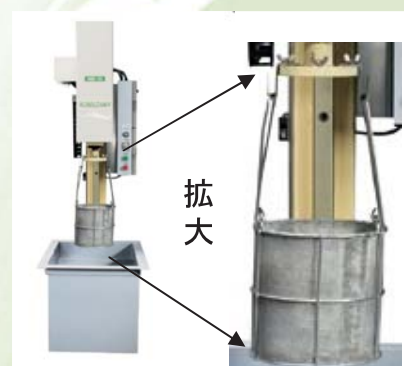
支援結果

- ✓ 経営戦略立案
経営理念の明文化及び経営課題を明確化することにより、
経営者及び従業員の意思統一を図ることができた
- ✓ ホームページ活用
 - ・新規顧客の増加
 - ・多分野からの引合いの増加
 - ・会社のイメージアップ



局所排気装置等定期検査の受託

局所排気装置等定期検査
当社所属の自主検査インストラクター
による測定



揺動回転マシン

環境改善から人から機械での洗浄
にしました。洗浄プログラムは変
更可能です



風力式低温水切り乾燥機
(ノズル部分の拡大)

ノズルから大量の風を吹
き付け、すばやく水切り
乾燥をおこないます。
特許権所有

梶川社長のご感想

会社経営の現状を第三者の方に見て頂くこ
とにより、自社の長所及び短所を明確に認
識することが出来ました。また、ホームペ
ージの更新につきましても細かくフォロー
して頂き、おかげさまで効果が上がって
おります。

モノづくり応援隊in大田区 会員連絡会／研究会

会員連絡会

会員連絡会は、当法人の全般に関する事項の報告・協議、当法人の運営改善事項の検討・取りまとめ、会員活動情報の共有化と活動参加促進、その他連絡・調整事項への対応を役割として、毎月1回全会員参加の定例会として発足しました。

会員の皆様をはじめ、企業の皆様のご参加を歓迎いたします。

※月例の会員連絡会は

原則毎月最終土曜日 15:00～17:00に開催します

研究会（支援サービスの開発）

支援サービスメニューの拡充を図るため
平成22年3月新規研究会のテーマを募集して
研究会活動を開始しました。

この研究会活動の結果として早期に有効な
支援サービスを開始することを目標としております。



会員連絡会事例講演

田中 務 理事

1) 経営者研修

- ・モノづくり中小企業の若手経営者向けに経営の基本を体感しながら体系的に習得するカリキュラムを作成し、研修教材の拡充をはかる。
- ・平成22年6月に経営シミュレーション研修「ビジネスゲーム」を実施。

2) 事業承継

- ・中小企業では事業承継が重要な経営課題になっている。単なる承継者をアサインするだけでなく、経営戦略策定・実施を伴う企業経営強化による事業承継支援をめざす。

3) 海外ビジネス

- ・国内需要が低迷する中で、堅調な海外市場、特にアジア各国との取引のニーズが中小企業にも広がりつつある。このような中小企業の海外取引の支援ニーズの把握と、有効な手段の研究により効果的支援を目指す。

4) 中国ビジネス

- ・中小企業においても中国との取引や、中国への進出を考えている企業が多い。中国企業のニーズの的確な把握と、上記企業への紹介、ビジネス成立までのコーディネートによる効果的支援を目指す。

5) ビジネスパワーアップ・ヨーガ

- ・近年、企業の経営者・従業員はストレスを強く感じている。ヨーガを活用したメンタルヘルス講座と更なる応用講座開催によるサービスを目指す。

6) 助成金

- ・公的な助成金や雇用調整事業について研究、中小企業にそれを紹介し、申請することを支援します。

特定非営利活動法人
モノづくり応援隊in大田区

<http://mono-ouentai.org>

事務局 info-oota@mono-ouentai.org

発行 2010年5月