

Topics

「錦糸町 PARCO」がグランドオープン！

平成 31 年 3 月 16 日(土)に「錦糸町 PARCO」が、楽天地ビルに新たにオープン！

フロアごとにコンセプトが分かれており、マークスアンドウェブなど、区内企業の商品を多数取り扱っています！

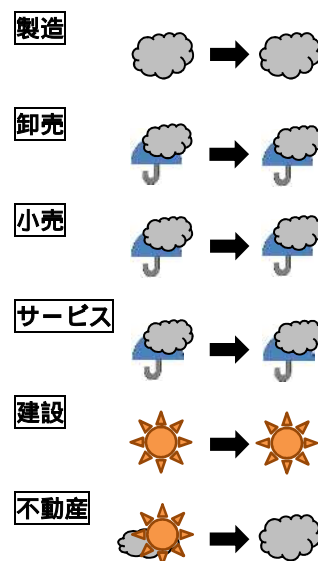
1 階すみだフードホールでは、区のブランド認証制度「すみだモダン」に認定された「SUMIDA COFFEE」や、海鮮丼の人気店「二代目 野口鮮魚店」など、墨田区を代表する有名店でも食事をとることができます！

錦糸町にお越しの際は、ぜひ立ち寄ってみてはいかがでしょうか！？



墨田区の業況

< 今期 来期予想 >



詳細は 10 ページへ

「すみサポフォーラム 2019」を開催しました！



平成 31 年 3 月 4 日(月)に「すみサポフォーラム 2019 **経営の革新**がすみだの未来を創る！」を開催しました！

当日は雨の中、多くの方にご来場いただき、大盛況となりました。

今年度の「すみサポフォーラム」は、「経営の革新がすみだの未来を創る！」をテーマに、基調講演とパネルディスカッションの2部構成により、経営の革新と自社ブランドの確立に継続的に取り組む企業からお話しいただきました。

第1部では、松山剛己氏(松山油脂株式会社・代表取締役社長)から自社ブランディングや経営革新の取組について、語っていただきました。第2部では、ファシリテーターに、斉藤靖之氏(株式会社マルサ斉藤ゴム・代表取締役)を迎え、「地域に根差したブランドの育て方」をテーマに、松山氏含め、4人のパネリストから様々なお話を伺うことができました。

7ページでは「経営の革新」について、コラムを掲載しています！どうぞご覧ください！

✓ PICK UP 企業 (平成 30 年 10 月~12 月)

Vol.59 2018-10

株式会社谷口化学工業所 (靴クリーム製造)

Vol.60 2018-11

昌栄工業株式会社 (ホーロー製品製造)

注目の区内企業に取材し、毎月 1、2 社ホームページ上で紹介しています。

今、注目の企業・
特色ある企業に密
着取材！！



職員取材日記 ダイジェスト

- 飯塚製作所 ～地域の頼れるベテラン技術者～ （2019年3月1日掲載）
- フロンティアすみだ塾閉講式 ～すみだの未来を切り拓く次世代経営者たち～
（2019年3月18日掲載）

実際に掲載された記事を一部編集して掲載しています。

飯塚製作所 ～地域の頼れるベテラン技術者～ （担当者：産業振興課 多記）

住所：墨田区本所 2-14-8

2019年2月2日に曳舟文化センターで産業功労表彰式が行われました。

その中で、この度「墨田区優秀技能者表彰」を受賞され、金属製品の製造・加工の技術者として活躍されている、飯塚製作所の飯塚 勝美さんからお話を伺いました。

「元々は、メリヤス関連の機械の部品や、ミシンの製造を主に行っていました」と語る飯塚さんは、高校生の頃から親類が経営していた工場に出入りし、その後、後を継ぐことに。機械の部品やミシンは、製造から組立までをすべて内製で行っていたことから、高品質で評判がよく、同社でしか製造できない部品もあるなど、当時から高い技術を持つ事業所として活躍されていました。



（右写真：工場内にはフライス盤や旋盤、プレス機などの様々な工作機械が所狭しと並ぶ）

（左写真：50年以上にわたり、地域のものづくりを支えている飯塚さん）

高い技術を活かした部品の追加工

メリヤス関連の工場の減少とともに、現在は、ボルトやパイプ製品などの金属製品への追加工をメインに手掛けているそうです。加工を施す製品は、建築関連から、船舶、食品加工、下水関連など実に多岐にわたるとのこと。加工の内容も様々なため、それぞれに応じた加工技術が必要となり、他社で断られた仕事の相談も少なくないそうですが、「ミシンの製造から組立までを全て行うことに比べれば、それほど難しくはない」と語る飯塚さん。これまで培った技術と経験があるからこそ、幅広い受注につながっていることが伺えました。



(右写真：作業時に左手を置く場所は、磨かれてピカピカに)

(左写真：工場の中で最も古い工作機。現在も飯塚さんの大切な“相棒”として活躍している。)

「治具」の製作も自ら行う

工作物を固定し、工作機械などの制御、案内をする器具を「治具(じぐ)」と言い、製品の精度や生産効率、作業の安定性を左右する、まさに加工の“カギ”となる部分です。

加工業者の多くは、加工で使用する治具を専門の業者に作ってもらうことが多いそうですが、飯塚製作所で使用する治具は、ほとんどが飯塚さんの手によるもの。工作物の形状や加工内容に合わせ、期待される精度とコスト、手間等を考慮し最適な治具を考え、自ら作成しているそうです。このことにより、様々な注文にも低コスト・スピーディ、柔軟に対応することができるとのこと。

いくつかの治具について、仕組みを説明していただきましたが、安全かつシンプルに、精度の高い加工を行うための工夫が随所に施され、「なるほど!」と思うことばかり。飯塚さんの経験と技術の高さを改めて実感しました。



(右写真：飯塚さん自作の治具。シンプルな構造の中に、長年のノウハウや工夫が随所に詰め込まれている)

(左写真：様々な形・大きさの治具。過去に製作した治具もいつでも対応できるように保管しているとのこと)

他社では断られてしまうような難しい注文も引受け、時には、他の事業者へ加工のノウハウを教えることもあるなど、地域の技術者や事業者からの信頼が厚い飯塚さん。近年は、工場の建物も古くなり、ご自身の年齢のことを考えることもあるそうですが、「今ある仕事は、できるだけ長くやりたい」とお話しされていました。

これからも地域を支える技術者として、頑張っていたきたいと思います。

飯塚さん、お忙しいところ貴重なお話をお聞かせいただき、ありがとうございました。

NEXT フロンティアすみだ塾閉講式

フロンティアすみだ塾閉講式 ～すみだの未来を切り拓く次世代経営者たち～

(担当者：経営支援課 稲葉)

2019年3月9日(土曜日)に、後継者・若手経営者育成ビジネススクールである「フロンティアすみだ塾」の閉講式が行われ、15期生14名が1年間にわたる講義の集大成として「自社の今後の経営戦略」というテーマでプレゼンテーションを実施しました。

フロンティアすみだ塾は15年間も続く後継者・若手経営者育成ビジネススクールで、これまでに163名の卒業生を輩出してきました。同期同士が切磋琢磨しながら、経営者として直面するさまざまな課題を自ら考え、克服する力を鍛錬・養成することを目的としています。15期生の皆さんも講義・討論に加え、企業視察や合宿を行うなど、1年間をかけて実戦的な「経営者学」を学ぶことができました。



(右写真：一橋大学名誉教授 関 満博塾頭による最終講義)

今回はその15期生の1人、化粧品の充填・包装を主に扱い、自社商品の開発にも注力している有限会社メイユウ商会の後継者である吉田大祐さんに1年間の振り返りの率直なお気持ちを伺いました。



「フロンティアすみだ塾を通して経営者としての人間魅力(にんげんみ) すなわち人格形成や心構えなど、今まで深く考えることのなかったいろいろな感覚が身につきました。培ったことを自分なりに、自社の経営戦略として形にできてほっとしています。」

「プレゼンテーションのタイトルは「輪」としました。これは自社製品の名称とも意味を兼ねています。

(左写真：プレゼンテーション中の様子。)

今回の入塾で私が得られた最大の財産は"人と人とのつながり"だと実感しています。同業種・異業種の同期と切磋琢磨していく中で刺激を受け、取引先以外とあまり係わることのできなかつた自分を変えることができました。また、自社の技術力向上に向けた意識も高まったので、今後の経営の展開を大きく変えていくことができると思います。このように自身が変革できたのは、同期やOB・OGの皆さん、そして他都市の経営者との出会いがあったからです。だから「輪」。この言葉にこれからの自社の将来への想いを込めたんです。」

プレゼンテーション発表後、父であり会社代表の守孝氏が感想を求められた際、「本来ならお聞きいただいた皆様に始めにお礼を申し上げるべきところですが、まずは息子に一言、ありがとう。」と仰られていたのがとても印象的でした。「代表からあの一言がもらえたので、1年間駆け抜けてきて

良かったと思いました。」

開講式での塾生の皆さんは、緊張が全面に出ていたり、言葉がうまくまとまらなかったりもしていましたが、閉講式ではまっすぐに自社の未来を見据え、目を輝かせながら堂々と夢を語っており、その姿は凛としていて、筆舌に尽くしがたいほど感銘を受けました。

発表者が途中で感極まることも多々あり、ここだけの話、聴講していた筆者も思わずもらい泣きしてしまった場面も…。

晴れて当塾を卒塾し羽ばたいていく 15 期生の皆さんは、きっとすみだの産業の未来をリードしてくれることでしょう。



(右写真：15 期生の集合写真。皆さん晴れやかな表情です。1 年間本当にお疲れさまでした！)

(左写真：修了証書を手に塾頭と。良い笑顔です！)

- 補足：関満博塾頭による最終講義 -

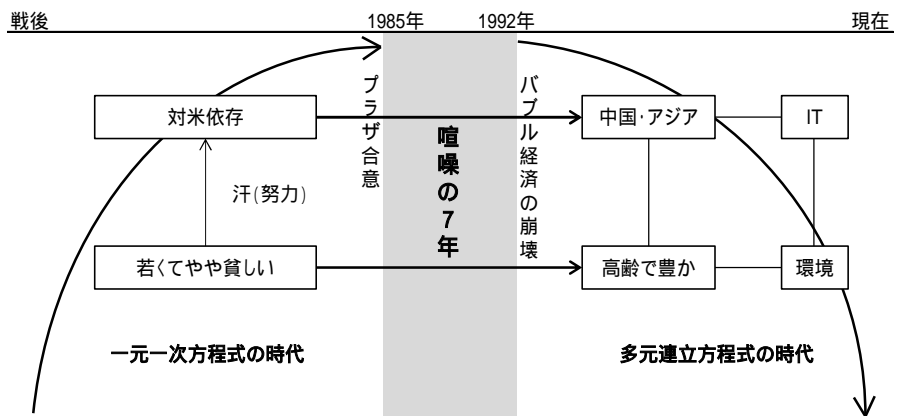
1985～92 年の 7 年間に境に、それ以前と以後で、日本の中小企業の現場は大きく変化しました。

1985 年以前の中小企業経営者は若くやや貧しいものの、対米輸出を目的に、身体に「汗」を流せば成果が出る、いわば「一元一次方程式の時代」でした。

しかし、生産拠点が海外に移転し、

「中国・アジア」というグローバルな視点が不可欠になり、加えて、「高齢で豊か」、「IT」、「環境」の要素も重要性が高まってきました。この先、日本の中小企業はこれら 4 つの要素からなる「多元連立方程式の時代」への対応が求められます。

さらに、一元一次方程式の時代にはその方程式は所与でしたが、これからは、方程式自体も各社で作り上げていかなければなりません。前例のない新たな時代においては、正しい時代認識と現場認識を持ち、「問題発見能力」を培っていくことが非常に重要になっていきます。

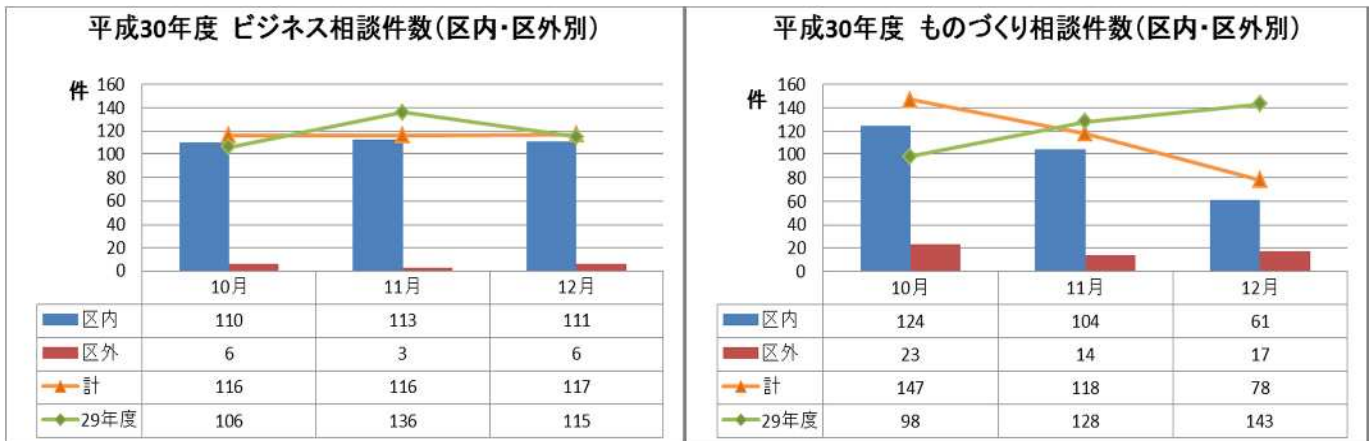


すみだビジネスサポートセンター実績(10月～12月)

1) 相談件数

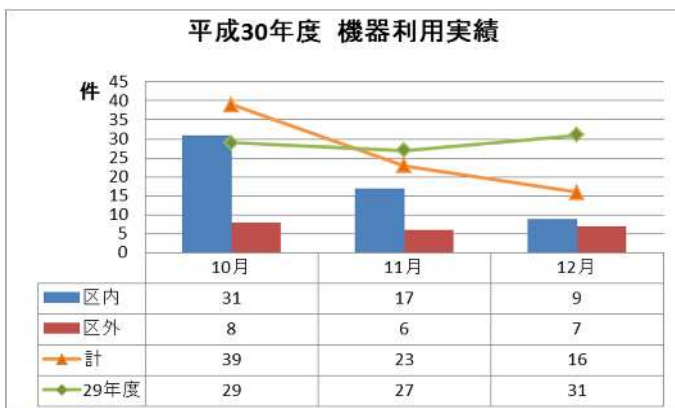
すみだサポートセンターの10～12月の相談実績について、ビジネス相談件数は、横ばいで推移し、区内からは毎月110件程度の相談があることがうかがえます。

一方、ものづくり相談件数は、10月は前年よりも相談件数が多かったものの、年末にかけて減少し、11・12月は前年よりも件数が少なかったことがわかります。



2) 機器利用件数

機器利用については、ものづくり相談と同様に、10月は前年よりも利用件数が多く、年末にかけて、利用件数は減少し、12月は10月の半数以下の利用件数まで落ち込んでいることがわかります。



3) セミナー実施状況

平成30年10～12月は、電機の基礎講座、試験機と測定顕微鏡の実習講座のほか、海外輸出セミナーと販路開拓の進め方相談会をそれぞれ2回に分け、開催しました。

いずれのセミナーについても3～8名程度の少人数で開催し、参加者の約9割が区内からの参加でした。

開催件数：計6回 参加者数：延べ16名

すみサポ コラム

今回のコラムでは、わたしたちすみサポが今年取り組んだテーマの一つである「経営の革新」についてお話しさせていただきます。

去る3月4日に墨田区の主催で「すみサポフォーラム2019～経営の革新がすみだの未来を創る！」と題してイベントを開催いたしました。当日は、雨天であったにもかかわらず、区内の松山油脂株式会社松山剛己社長による基調講演とパネルディスカッションに、200名を超えるお客様にご参加いただきました。松山社長からは、家業を承継されてからこれまでの歩みを具体的なデータとともにご講義いただきまさに、経営は革新の連続であるという想いを強くしました。

また、引き続き行われたパネルディスカッションでは、区内事業者様にご登壇いただき、「地域に根差したブランドの作り方」というテーマで自社商品やブランド作りについて熱い討論が交わされました。

なお、パネリストの一人であるショコラティエ川路さんは、昨年すみサポの支援で、東京都の経営革新計画の承認を受けられており、約2年前に店舗開店して以降の自社ブランドに関する独自の取り組みについて紹介されていました。

経営革新計画は、中小企業が『新事業活動』に取り組み、『経営の相当程度の向上』を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書です。計画策定を通して現状の課題や目標が明確になるなどの効果が期待できるほか、国や都道府県に計画が承認されると様々な支援策の対象となります。(東京都HPより)✪

■ 経営革新計画とは

中小企業が「**新事業活動**」に取り組み、「**経営の相当程度の向上**」を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書です。経営革新計画は、「新事業」の実施を通じて、経営の向上に努力する中小企業を応援する施策です。



すみサポでは、事業者様に寄り添いお話をしっかりと伺い、これまでの沿革や事業の特徴から「自社の強み」を見つけ出し、その強みを生かした新たな取り組みを一緒に考えて、計画作成のアドバイスをしていきます。単なる将来の予定を作るのではなく、現在行っている事業を今後どのように変えていけばいいのかということと共に考えることで、自社の強みや経営に関する新たな気づきを得ることにつながっていきます。

このレポートをお読みいただいている事業者の皆さんも、一度「経営革新」についてご相談にいらっしやいませんか? 「自社の強み」一緒に探しましょう!

7月～12月の制度融資の期間比較でみた区の景況感

総評【景況としては改善傾向の継続基調が見て取れる】

29年度7月～12月同期と比較し、融資全体の申込件数が増えているため、全体の実行率は6%下がっているが、融資全体の実行件数は30年度で6%伸びており、実行金額でも11%の伸びを示しています。これは国内全体でも10～12月期の実質GDPの成長率が0.3%となっており（内閣府調べ）需要面の下支えがあったと思われます。また、財務省関東財務局 東京財務事務所が昨年10月と今年1月に報告している調査結果でも、都内の経済情勢は回復傾向にあるとされ、企業収益・設備投資・個人消費の3点共に増加回復傾向にあります。そこで、区内の融資状況を資金別と業種別で見ると、以下の傾向が示されています。

1) 融資資金名からみた景況 図表1

運転資金の実行件数が30%以上伸長している反面、経営安定資金の実行件数は、逆に30%弱減少しています。仕入れ資金や人件費等の用途に当たる運転資金の伸長は「景気が良い」状況を表しているとも言えます。

図表1

[商工業融資7～12月分データ]

資金名	29年度		30年度	
	申込件数	実行件数	申込件数	実行件数
運転資金	124	115	162	152
経営安定資金	40	38	28	27
設備資金	32	34	43	36
産業支援資金(設備近代化)	16	16	28	28
産業支援資金(店舗改善)	2	2	1	1
チャレンジ支援資金	123	106	111	78
小規模企業資金	210	191	298	248
年末短期運転資金	207	189	191	164
合計	754	691	862	734
融資全体の実行率	91%		85%	
	6ポイント下降			

今回のデータについては、中小企業者等の年末の資金需要に対応するための年末短期運転資金（受付期間10月～11月末）が含まれている。

2) 業種別からみた景況 図表 2, 3, 4

運転資金を切り口に分析すると、工事業、製造業、卸売業の伸びが顕著です。3業種合計の実行件数は60%近く伸び、景気が上向きであると言えます。しかし、サービス・小売・飲食業の合計実行件数は20%近く減少しており、区内の消費が落ち込み気味だと思われます。図表2

これは、財務省関東財務局 東京財務事務所による今年1月の調査において、都内の家計消費支出 図表3 や消費者物価指数 図表4 は足踏み状態である、との分析と同じ傾向であるため、区内におけるこの3業種(サービス・小売・飲食)は、全体的な好景感とは一線を画している感があります。

図表 2

[商工業融資7月～12月分データ(運転資金)]

業種	実行件数	
	29年度	30年度
工事業	13	28
製造業	34	49
運輸業	3	4
卸売業	21	30
小売業	12	9
飲食業	8	6
不動産業	0	3
情報通信業	3	5
サービス業	21	18
合計	115	152

図表 3



図表 4



今後の課題として








区の融資の利用状況からは、区内サービス・小売・飲食業の資金需要が伸びていないことが分かります。よって、区内サービス・小売・飲食業の景況は横ばいで、売上げや利益が思うように上がっていないことが推測されます。このことは、国の調査でも同様の傾向が出ています。

また、経営相談をお受けする「すみだビジネスサポートセンター」においても、上記業種の区内事業者から「運送費が高騰しているの、仕入れを増やすのは難しい。」との声が寄せられていました。

区民の生活インフラであるサービス・小売・飲食業が、このままの経営状況が続くと街の活力すら低下する懸念も出てきます。区としては、新サービスの開発やインバウンド需要の取り込みを図る個店への支援を行っていきます。

墨田区の業況

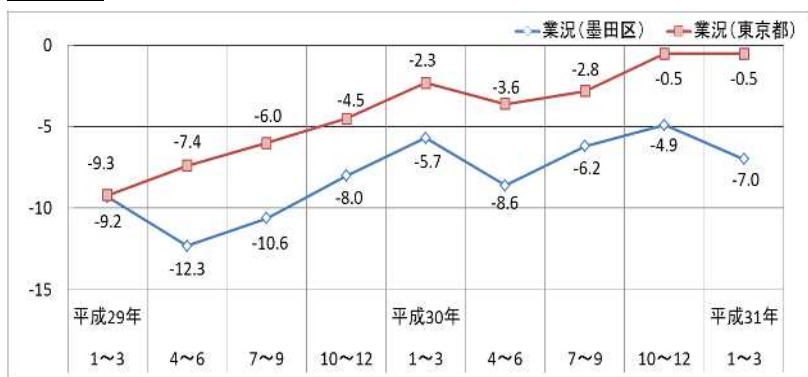
一般社団法人東京都信用金庫協会が区内企業を対象に行った調査資料をもとに、墨田区が編集しました。平成30年10月～12月期の景気動向と平成31年1月～3月期の予想をまとめています。

景気予報							
	好調 ←						
製造業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
卸売業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
小売業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下
サービス業	15以上	14～5	4～-5	-6～-15	-16～-25	-26～-35	-36以下
建設業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
不動産業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下

調査対象事業所数（うち有効回答数） 合計 396社（393社）

【内訳】 製造業：209社（208社） 卸売業：63社（62社）
 小売業：64社（63社） サービス業：27社（27社）
 建設業：15社（15社） 不動産業：18社（18社）

製造業

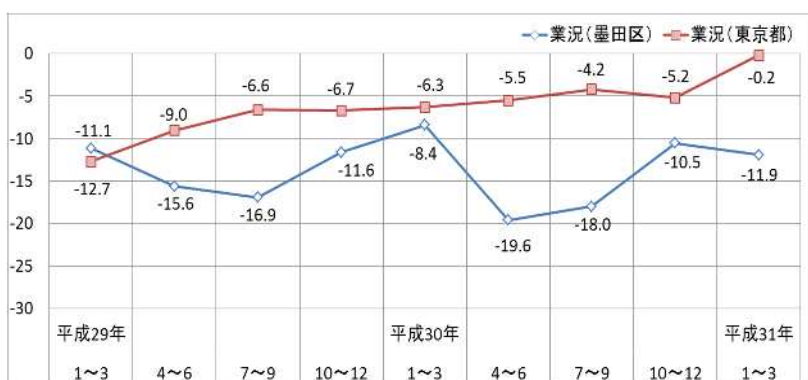


前期		今期		来期	
----	---	----	---	----	---

業況は1.3ポイント増の-4.9とわずかに厳しさが和らいだ。
 売上額は1.3ポイント増の-4.4と減少幅がわずかに縮小し、収益は3.9ポイント増の-3.0若干持ち直した。

販売価格は2.0ポイント増の-0.9と多少厳しさが和らぎ、原材料価格は2.7ポイント増の17.1とやや好感にかげりが見えた。

卸売業



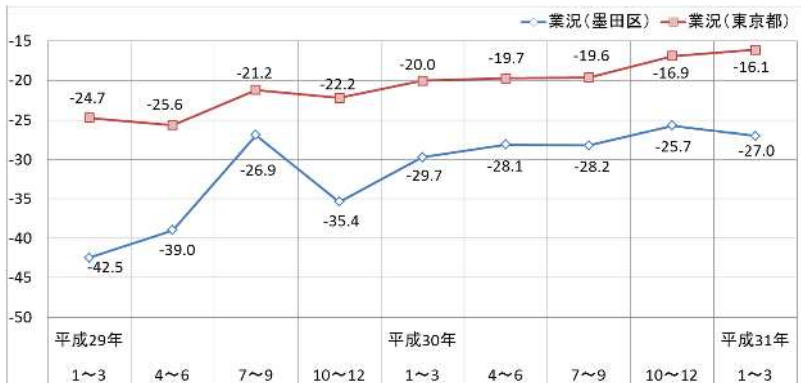
前期		今期		来期	
----	---	----	---	----	---

業況は7.5ポイント増の-10.5と大幅に悪化幅が縮小した。

売上額は17.4ポイント増の-9.4、収益は17.7ポイント増の-1.9とともに大きく、減少・減少幅が縮小した。

販売価格は3.1ポイント減の0.9とわずかに上昇幅が縮小し、仕入価格は4.6ポイント減の11.7と上昇が弱まった。

小売業

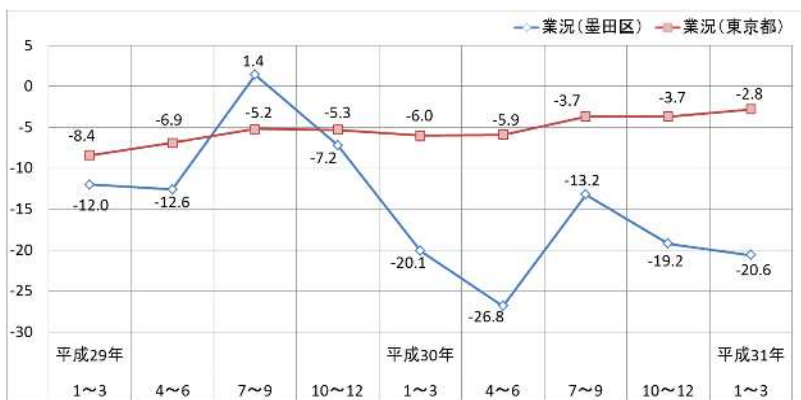


業況は 2.5 ポイント増の -25.7 とやや明るさが見えた。

売上額は 2.0 ポイント増の -15.7 と多少減少が縮小した。収益は 2.5 ポイント減の -20.6 とわずかに減少幅が拡大した。

販売価格は 8.8 ポイント減の -1.7 と下降へ転じ、仕入価格は 9.9 ポイント減の 13.9 と大幅に上昇が弱まった。

サービス業

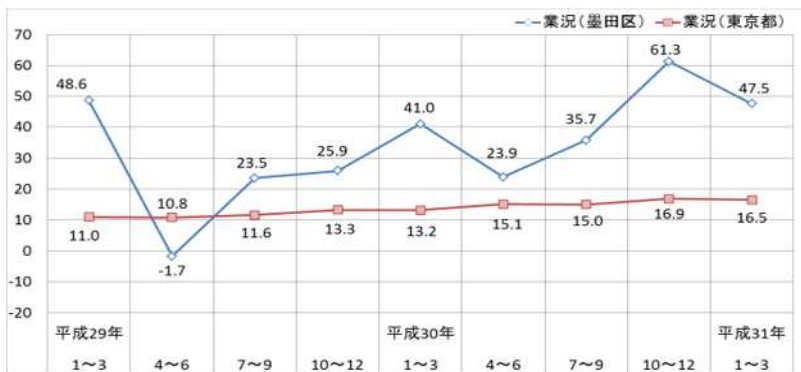


業況は 6.0 ポイント減の -19.2 と大きく低調感を強めた。

売上額は 0.3 ポイント減の -10.3、収益は 0.1 ポイント減の -17.4 と前期並の減少が続いた。

料金価格は 1.5 ポイント増の 0.2 と好転し、材料価格は 18.0 ポイント増の 28.2 と大きく上昇が強まった。

建設業

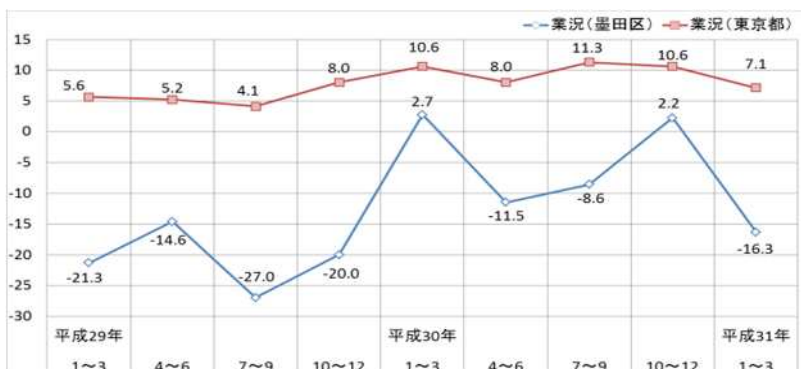


業況は 25.6 ポイント増の 61.3 と非常に大きく好感が強まった。

売上額は 22.1 ポイント減の 26.4 と非常に弱含み、収益は 13.3 ポイント増の 30.3 と大幅に好調さを強めた。

請負価格は 6.4 ポイント減の 21.0 と落ち着きを見せ、材料価格は 18.8 ポイント増の 80.4 と大きく上昇が強まった。

不動産業



業況は 10.8 ポイント増の 2.2 とプラスに転じた。また、売上額は 8.5 ポイント増の 7.0、収益は 9.6 ポイント増の 5.8 とともに良化した。

販売価格は 3.7 ポイント減の 4.0 と上昇が幾分か弱まり、仕入価格は 11.7 ポイント減の 6.0 と大幅に上昇が弱まり、落ち着きを見せた。

新ものづくり創出拠点 PR チラシ



新ものづくり創出拠点を紹介する「新ものづくり創出拠点 PR チラシ」を配布中！

「新ものづくり創出拠点」は、クリエイターやベンチャー企業などが持つアイデアや発想と区内企業の技術や経験を組み合わせ、新しいものづくりイノベーションを起こす場。区は、平成 25 年度から整備事業（補助率 10 / 10、上限 2,000 万円）を開始し、平成 31 年 3 月には、10 拠点目となる「coto mono michi at TOKYO」（運営事業者：有限会社セメントプロデュースデザイン）が墨田区業平に開設しました！

チラシでは、各拠点のコンセプトや取組内容を紹介。印刷・金属・繊維・革など、様々な業種をピクトグラムにより表現し、視覚にも訴えかける内容です。

ものづくりの未来をつくる場所・「新ものづくり創出拠点」が一目で分かる PR チラシ、ぜひご覧ください！

発行：産業振興課 ☎5608 - 1437（直通）

配布場所：区産業振興課（区役所 14 階）新ものづくり創出拠点（区内 10 拠点）など

発行：平成 31 年 3 月 墨田区産業観光部産業振興課 ☎5608 - 6186（直通）