

MOVEは、行動する、感動させるといった意味を含みます。会員をはじめ、産業界、地域のために全力で行動します。

特集 新春座談会

勝てる企業の着眼点 〜挑戦し続ける中小企業からヒントを探る〜



川口の逸品シリーズ

銀八ッ房五葉松

植木の里・安行。四季という自然の息吹を、色彩豊かな植物が感じさせてくれる。この銀八ッ房五葉松は、この体を成すのに20年以上もの間、丹精こめ育てられた逸品。瑞祥として珍重されている。



特集 新春座談会

勝てる企業の着眼点

～挑戦し続ける中小企業からヒントを探る～

平成20年秋以降、世界を襲った経済危機は、
徐々に改善されつつも中小企業に大きなダメージを与えた。
景気回復に向け、さまざまな施策が講じられる一方で、
企業は、存続するために、あるいは別の視点で新たな一步を踏み出すために、
「新しい価値の創出」について、真剣に考えさせられたのではないか。
未だ閉塞感の漂う企業の経営環境。その活路を探るべく、
先見の明で経営のかじ取りを行っている川口の中小企業の皆さんをお招きし、
企業を元気にする経営革新の着眼点について語っていただいた。



コーディネーター
埼玉大学 副学長・理事
川橋 正昭 氏



㈱メトラン
代表取締役
トラン ゴック フック(新田 一福) 氏



増幸産業㈱
代表取締役社長
増田 幸也 氏



㈱ASJ
代表取締役会長兼社長
丸山 治昭 氏



川口商工会議所会頭
(児玉鋳物(株)代表取締役社長)
児玉 洋介

順不同

川橋 本日コーディネーターを務めさせていただきます。川橋です。

私は学生時代から、また埼玉大学に就任してからも、機械工学の流体力学分野の研究・実験に携わっており、その関係で、主にものづくり企業の現場の方々と交流をさせていただいてきました。ですので現在の中小企業の苦しさは、多少なりとも理解しているつもりです。

今回は、この不況下でも元気に活動しているという企業経営者の皆さんから、その元気の秘訣、発想、経営革新の着眼点などをお聞きし、「川口の企業が、また地域が、どうすれば、かつてのような「元気」を取り戻すことができるか」ということを考えてまいりたいと思います。

ではまず、皆さんがどのような事業展開をなさっているのか、ご紹介ください。

元気な企業には

自社ブランドを持つ

海外市場に目を向ける

時代の趨勢を見極めるなど

しっかりしたポリシーがある

フック 私どもは先進医療機器製造を行っている会社です。特に好評なのが、どの国の赤ちゃんでも同じように使える人工呼吸器ですね。実際に私はアメリカやシンガポール、もちろん韓国、中国、台湾といった国々を視察しています。つまり、私たちの市場は世界だ、人類だ、との発想で活動しています。それが当社の元気の源でしょうか。

川橋 メトランという企業は、国際企業であり、対象となる市場はすべての人類



国立大学法人 埼玉大学
副学長・理事 川橋 正昭氏

同大学教授、工学部長を経て平成20年4月より現職。

専攻は、流体力学。

現在、同大学における基礎研究、産学連携研究など研究全般の推進を担当するとともに、最高情報責任者(CIO)を兼務している。

である、という心構えですね。
ところで、フックさんはどちらの国のご出身ですか。

フック 私は1968年にベトナムから留学生として日本に来て、日本の高度な知識や技術などを身につけて、将来ベトナムの国づくりに生かしたいと考えていました。しかし、政変があり国に帰れなくなって、42年間ずっと日本に住んでいます。

私自身のこうした経緯を踏まえて、これからの日本の、川口の産業振興に対して、違う角度、いわゆる外国人目線で様々な情報を伝えていけたらと思っています。残りの人生、そのようなことに力を尽くしたいとも思っています。

増田 当社は、一言でいうと自社ブランドの超微粒粉碎機メーカーで、物を細かくするという機械をラインナップしています。食品、医薬品、化粧品、ケミカルなど、あらゆる業種で使用いただいています。最近では環境ビジネスやリサイクル産業でも取り扱われるようになりまし

た。

超微粒粉碎機というのは、今や1ミクロンよりも更に細かく、ナノテクノロジーと言われるように100万分の1ミリを指す、そういう領域です。開発もさることながら、販売するの

もなかなか難しい業界です。川口をベースに全国に、また海外にも展開してきました。東南アジア諸国とは30年近い付き合いがあり、欧州でも取引が増えています。先月スウェーデンで展示会を企画しましたが、10か国から引き合いがありました。

世界的に環境問題が認識されつつある時代の潮流を先取りしたことが、当社の強みかと思っています。

丸山 当社は、IT、つまりインフォメーション・テクノロジーの基盤を構築するサーバーというインフラの分野で進化してきた会社です。

インターネットは、情報を発信するものとコンピュータ（これをサーバーといいます）と、PC（パソコン）や携帯電話などの端末との間を、光ケーブルや電話回線、無線、電波などで繋ぎます。それにデータベースとアプリケーションを駆使することによって、様々なサービスをつくることで、ネットバンキングやネットショッピングなども可能になりました。これがインターネットの姿ですが、この一番根っこがサーバーの分野で

す。

つまりサーバーの進化があつてこそ、コンピュータ社会の進化があると言っても過言ではないと思っています。それを真面目にやり続けてきた成果が、2003年に埼玉県内で初のマザーズ上場企業という形になって現われたものと自負しています。

児玉 まずは皆さんと同じく、児玉鋳物(株)の社長としてお話をさせていただきました。

当社は、大正7年に創業し、私の祖父が始めた鋳物屋です。私が昭和42年に入社した時は、川口にはまだ480社程鋳物工場があり、みな元気に稼働していましたが、オイルショック以降、年間10社くらいずつ減っていき、現在は川口鋳物工業協に加盟しているところが約140社になりました。その中でも実際に稼働している事業所は、80社弱になってきているのではないのでしょうか。

たまたま当社は、建築基礎杭となるコンクリートパイルを遠く成形してつくる



地場産業である鋳物業

機械を製造販売しており、その遠心機が自社ブランドとなり、小さい鋳物屋ですが今日まで生き残れた要因の一つだとも思います。

これまで培った技術力を基に 新たな世界に進出する チャレンジ魂は、 いつの世でも大切なこと

川橋 やはり元気な企業には、自社ブランドを持つ、海外市場に目を向ける、時代の趨勢を見極めるなど、しっかりとしたポリシーがあることを実感しました。しかし、ここまで成長するためにはいろいろ紆余曲折もあり、経営上の難題をクリアしてきたターニングポイントがあったのではないのでしょうか。その観点を会社のプロフィールと併せてお話してください。

増田 私の家系の一番古くは、NHK大河ドラマ「龍馬伝」のあの時代に、大砲をつくっていたという歴史からスタート

しています。私はそれから数えますと9代目となりますが、今の増幸産業は1922年に創業して、今年で88年目になります。

当社は、はじめは下請けで鋳物屋でした。どうしても自分の商品をつくりたいとの思いから、父の時代に、豆腐の機械をつくり始めたんです。その業界の中では、結構先端的な開発などをやっていました。結局、見られてしまえばすぐ真似られるような、底の浅いノウハウが多かったんです。数年はよくてもすぐにまた熾烈な価格競争がある。このままだと企業がもたないと感じ、鋳物を完全にやめて豆腐の機械業界からも手を引きました。そのような試行錯誤の中で、偶然にもこれまでの技術力を生かした新しい機械・装置ができ、そちらにシフトをしてきました。

それがターニングポイントとなって、現在、超微粒粉碎機をつくるメーカーとして世界的に認知されつつあります。

今思えば、この経営転換は大きなリスクを伴うものでした。でも、過去を捨て、これまで培った技術力を基に新たな

世界に進出するというチャレンジ魂は、いつの世でも大切なことだと思ってい

ます。

フック 自

身のターニン

グポイントと

いえば、やは

り母国ベトナ

ムで政変があ

つて帰れな

増幸産業(株)

代表取締役社長 増田 幸也 氏

川口市本町1-12-24

摩砕(磨砕)・粉碎機器メーカー(海外代理店を5か所持つ)。食品、医療品、ケミカル、燃料、化粧品などあらゆる産業分野で使用される。

くなったことですね。帰れないとわかった時から、私は日本人になろうと覚悟を決めました。当時、ベトナムはやし油が多いということで、高級アルコール系の洗剤などを研究していたのですが、自然の恵みを人々に普及するという発想の延長で、先進医療機器製造の分野に携わるようになりました。

丸山 当社は、日本ではおそらく最初のホスティングサービスの専門会社として、アメリカで始めました。日本ではその頃はインフラが非常に高価で、経営が成り立たなかったんです。当社と伊藤忠テックが大体同時にアメリカで始めて、それが1996年の3月でした。

我々のモットーは、その当時から、「PCを使って、高級サーバーマシンを使わないで済むサーバーシステムを、すべて内製でつくりあげる」と。ソフトウェアもハードウェアもすべてです。最初のころは、あの会社は安かろう、悪かろうと言われましたが、今はほとんどの企業が当たり前のように当社のやり方を使っています。

私どもは、サーバーに様々なアプリケーションやデータベースなどを付加価値としてつけて、それを「サービス」という形で提供しています。自負するところは、「96年から始めて、大きなトラブルが1件もないこと。設立当時から10数年間、ずっとお客様でいてくださる方が多くいらっしゃる」とです。より確かなものを提供する、これが経営の基本ではないかと思っています。

児玉 当社の変革は、父が鋳物業と併せて児玉コンクリート工業を設立したことでしょうか。おかげで鋳物とコンクリートの複合の産物として、自社ブランドの

遠心機が誕生して、建築の基礎部位を製造して、施工までやらせてもらうまでに至っています。いずれにしても、鋳物とコンクリートですからローテクな分野の商売で、ともに経営環境は大変厳しいものがあります。需要は最盛期の半分以上ぐらいには落ちていますが、営業部門の人材が育ってきていることもあり、元気に頑張っているという状況です。

これからの 発展の方向性としては、 個々の強みを活かし、 地域の連携を 確保していくことが重要

川橋 皆さんから、いろいろ経営革新のヒントになるようなお話が出てきたように思います。

川口地域に限らず、中小企業は、全国の雇用の約70%を占めていると言われており、その基本的な状況は今も変わらなず、わが国にとって非常に重要な役割であることは間違いありません。2010年版中小企業白書では、リーマンショック以降の影響は改善されつつあるとしているものの、業種や規模によって違いがある格差があることが指摘されており、そのことは今のお話の中にも出ていると思います。

また、これからの発展の方向性としては、個々の強みを生かす、地域の連携を確保していくことが重要ではないかとも感じました。そのようなことを踏まえて、川口の中小企業の現状をどう感じられているかを、会頭からお話しいただきたいと思っています。

児玉 川口は、日本の産業界の縮図のように私は思っています。資源を持たない日本の製造業では、他国から資源を仕入れて、それを加工して、付加価値を上げて輸出する、それによって1億数千万人の国民が食べているということなんです。

川口もまさに製造業を中心に栄えたまちで、その製造業者数が年々減少する傾向にあるのは残念ですが、そのような中にあっても、加工業から仕上げ、組立、すべての産業がそろっているという川口の良さ、強みは依然として継承されていると感じています。

これからの川口商工会議所の役割としては、そういう川口の産業のネットワークづくりであり、そのコーディネートをしていく。また、国や県・市の補助制度などを企業にPRしてつないでいく。それから企業を川口に誘致する。川口に来れば、ほとんどのものづくりには不自由しないよ、ということをもPRしていきたいと思っています。

増田 確かにネットワークは大切ですね。我々もよく25人の会社で、開発、製造、メンテナンス、販売までできますね、と言われることが多いのですが、それもネットワーク、協力工場さんがあったらばこそなんです。

製造といっても我々は組み立て、アセンブリが中心で、部品のほとんどは協力工場さんをお願いして、心臓部のコアパーツだけは絶対外へ出さないように社内で作るやり方をしています。他の工場の得意なところを結合することで品質面も当然アップする。そういう意味でもうまくやっているね、と言われるます。

販売に関しては営業所を持たず、川口を拠点にして営業マンが担当地域を走り

回るという形です。国内のお客様の場合95%が直販で、商社販売はしない形態ですね。商社が入るとお客様の生の声が聞こえなくなるので。海外市場は現在5か国に代理店があります。代理店がない地域の場合は直販します。海外も基本的に商社販売はしない、商社に頼らず自らの足で販路を広げるというやり方です。30年くらい前から海外市場も意識して展示会に出展してきました。国内・海外を併せると、多い時は年間で10回以上も出展しています。良いものは必ず売れる。適正な価格がつけられて、しかも性能がどこにも負けないものであれば、必ずや売れるはずだ。そう信じて、毎回海外に出張しています。

丸山 海外市場に目を向けて活動するということとは、大変ですが、これからの企業には必要不可欠な要素の一つでしょうね。海外の展示会への出展も良いですが、インターネットを活用するという発想はないのですか。

増田 丸山さんのおっしゃるとおりで、最近目覚ましく進化しているインターネットは、もつともっと積極的に活用すべきだと考えています。当社のHPは、まだ英語版と日本語版しか用意していませんが、近々中国語版をつくらうと翻訳を始めています。インターネットを活用することで、お金をかけず川口から出なくても、海外に自社商品をアピールしていきますよ。実際に英語バージョンの



株メトラン
代表取締役 トラン・ゴック・フック(新田 一福)氏

川口市川口2-12-18
医療機器メーカー(神戸出張所他、ベトナム、アメリカにグループ企業を展開)。主に人工呼吸器・麻酔器・モニター関係の開発製造販売、動物医療関連機器の製造販売。

HPからたくさんさんの問い合わせが入ってきています。

**海外市場への展開は、慎重さも必要
失敗が起きないよう、
行政がサポートしてくれる
システムがあれば良い**

川橋 中小企業の、特に製造業の国際化と言いますが、現状では中堅・中小企業の輸出額は10%くらいで、大企業で30%くらいと言われています。国際展開を今後どうしていくかということも、経営革新の大きな着眼点となりそうですね。

フック 海外市場への展開はとても良いことだと思いますが、一方で慎重さも必要だと感じています。相手国の政治情勢や、文化・風習の違いを知っておくことも挙げられます。

例えば中国は、自身では法治国家と

言っていますが、法律は毎年のように変わります。昨年は良いと思ってやったら、今年になると、それは悪いとされたりします。中国との合併企業として進出した企業のケースでは、経営面で大変なダメージを受けて日本に戻ってきた話も聞きます。それらをマスコミはあまり取り上げておらず、成功事例だけを発信する。そうするとまた、みんな成功を求めて行きますね。悪循環になるわけです。

断っておきますが、私は何も消極的になれと言っているわけじゃないんです。こうした失敗が起きないよう行政がサポートしてくれるシステムがあればいいのに、ということをお願いしたいんです。そうすれば、今よりもっと意欲的に、積極的に、海外展開、海外進出を考える企業が増えてくるはずですよ。

増田 確かにそのとおりで、海外展示会の出展は、正直、お金がかかります。こういうところはどんどん補助金なりを出していただきたいと思っています。そうすれば海外展開をする企業ももっと増えてくるのではないのでしょうか。

丸山 今フックさんから、中国進出の失敗例が出ましたが、これからの市場規模で言うとうやうや中国が魅力的なんですよ。けれども、中国は共産党の1党支配の体制、それをやはり忘れてしまっている方がずいぶんいらっしゃると思います。当社は中国からもずいぶん声をかけていただきたし、提携の話もありました。私どもの業界でも中国に行った会社は、

全部失敗しています。一社も残らずにです。

中国では、大手から中小、零細まで、提携でもうまくいっている会社は少ないはず。ですから方策としては、あくまでも日本発信で海外に出ていく、日本発信で独自の製品の優位性を気付かせていくことですね。

増田 中国に関しては私も一言……。当社は量産の業種ではないものですから、海外に工場を持つていくという発想はありませんでした。しかし、最近の中国の動きを見ていると、中国からヨーロッパ、中近東へと高速鉄道をつくる計画が進められていることから、中国が世界の中心になっていくことが現実味を増している気がしてなりません。多分ここ4、5年でそうなるのではないのでしょうか。我々も真剣に中国に、中国の市場に、これから中国を経由して世界の市場に、ということをもう一度見直す時期かもしれないと思っています。

普通にやっていたんじや
商売にならない、
だから誰もやったことのない
ところにチャレンジする

川橋 外国がとっている自国企業の海外進出サポートについて、具体的な例をご存知の方はいらっしゃいますか。

丸山 実体験の話ですが、海外の企業が進出する時のやり方として、行政のサポートがしっかりしており、日本とはまるで違うと感じましたね。

というのは、我々のドメインを預か



株ASJ

代表取締役会長兼社長 丸山 治昭氏

川口市栄町3-2-16

インターネットサービス事業。ホスティングサービスやドメインサービス他各種サービスを提供(国内外にグループ会社を展開)。
2003年、埼玉県で初めて東証マザーズに上場。

る商売をさせてほしい」というオーストラリアの企業があり、そのアポイントをオーストラリア大使館の人がとってきて、来日する時には大使館員が自国の企業を連れてくるのです。これは、アメリカもそうです。うちと商売がしたいと。日本では、我々がやりたいと思つた時には、自分たちでやるしかない。アメリカに会社を出した時も、お役所は助けてくれなかったです。一生懸命助けてくれた銀行はありましたが、何も情報がない、誰からのサポートもない。これはもう、天と地ほどの差だと感じます。

韓国では、サムスンの税金を日本の半分にしています。事業税も法人税も含めて26%です。さらに彼らは、サムスンを経営的にもバックアップしています。その結果、獲得してくる外貨、税金、それも良いことですね。

ところが日本の場合には、何か「民と官」とが分かれていて、これは民だから官は出てはいけないとか、そういうお堅い体質です。結局、彼らはやり

たくないだけなのかなと感じてしまいました。オーストラリアやアメリカの大使館は、自国の企業のために一緒になって売り込む、通訳までする、そういうようなサポートは、日本でも国としてできるし、県としても、ある意味、市としてもできるのではないかと私は思いました。

川橋 確かに企業の海外展開には、助成金、補助金などの金銭面はもちろんですが、外交面での人的なサポートも必要ですね。そうすると、商工会議所の出番になるのでは……。会頭、いかがでしょう。

児玉 お話のとおりだと思います。私たち商工会議所は、行政と地域産業を結び付けるコーディネーター的な役割も担っているわけですから、これからもさらに積極的に行政のサポートが得られるよう、働きかけていく所存です。

川橋 これまで築いてきた日本製品に対する高い評価を、今後も維持していけるかについてはいかがでしょう。

増田 私は、仕事柄いろいろな国に行くのですが、その都度感じることは和食の繊細さ、特に会席料理の美しさ、緻密さです。あれが、日本人の勤勉さ、仕事へのこだわりを代表しているものだと思っています。

つい最近、東

(前年比、%) 2010年実質GDP成長率の見通し



出展: 中小企業白書(2010年版)

(注) 1. 図の横軸および0内は、2008年各国・地域の世界経済に占める各目GDPの割合を表している。

2. ASEAN5とは、インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナムの5か国。

3. 世界経済の見通しには、図中の国のほか、中東、アフリカ、南米、ロシアを除くCIS諸国等合計約140か国が含まれる。

4. 上記の数値は、市場レートベース。

南アジアのお客様が当社の商品を買おうと言っていたのですが、結局、ドイツ製の機械を買ってしまいました。その会社には、ドイツ製のまるで同じ機械が2台。一台は40年前のもの、もう一台は最近買ったもの。寸分たがわず同じ。要するに40年前から進化していないということなのです。そこへいくと、日本人は「もつと良くしよう」「もつと高めよう」と思ふのです。この徹底したこだわりが日本製品の良さにつながっているのではないのでしょうか。実際に触れて試してみれば

その違いは歴然です。日本人がこのこだわりを忘れないかぎり世界をリードすることはできるはずですが、さらにつきつめれば、他の国々にできないことがもつともつとあるのではないのでしょうか。

丸山 もう一つ、忘れてほしくないのはチャレンジ魂ですね。私も常に「世界ではじめて」をモットーにチャレンジし続けてきたのです。

26年前に、ファクトリー・オートメーションの大手メーカーが、開発してできなかったような試作をうちがやっていた。また世界で初めての3次元工作機械を開発したのもうちです。それから、日本語DOSの日本語環境の中で英語を表示すること、今ではあたり前のようですけれど、これを実現するのが非常に大変で、これも私どもが開発したものです。また今、皆さんが使っているDOS-V、これも私どもが考えた方式で、そのまま使われています。

話はちよつと逸れますが、その実績を認めたのでしよう、マイクロソフトがうちを買収しようとしたし、あのビル・ゲイツも当社に来ようとした。もちろん断りましたが、あなたが来たならみんな持つていかれるから嫌だ」と。

そういうように「世界で初めて」「日本で初めて」というところをずっとチャレンジし続けて、失敗もいっぱいしましたけれど、そうやって生き残った当社が当社です。

現在は上場企業といえども、無策のところは破綻しかねない経済環境です。「普通にやっていたんじや商売にならない、だから誰もやったことのないところをやる」、このチャレンジ魂は、これからのすべての企業に通じる基本的な心構えだと思います。

人材

・求めるのは、「正直さ」と「真面目さ」
・PDCAで、創造意欲が高まった

・外国人就労は、

・国籍よりも「人物」と「資質」

川橋 「企業は人なり」と言いますが、企業が経営革新を進める上で、それを実践できる人材が必要になります。その人材育成の面で皆さんのご意見をお聞かせください。

増田 当社では、16年前から5S活動を実施して社風を変えることに全力を投じてきました。最近では特にPDCAを廻すことに力を入れています。つまり、Plan（計画）、Do（実施・実行）、Check（点検・評価）、Act（処置・改善）の徹底ですね。それにより、期限内に目標を達成することができるようになってきました。新製品の開発もこの手法を以って行っていますが、最近強く感じるのは「Plan」をしっかり立てることの重要性です。PDCAが中途半端では良い結果が出るはずありませんから。

また、社員のみんなが頑張つてつくり上げた新製品も、初めから100点のものなどできるはずはありません。まずは60点で合格とし市場に投入。あとは、市場で勉強させていただきながら100点を目指していく、そんなやり方で進めています。それで重荷が取れたというか、PDCAに馴染んだというか、社員一人ひとりが目標達成意識を持つようになり、創造意欲はとても高まったように感じています。



工業高校実践型人材育成プロジェクト
地元の企業、高校、関係機関が連携し、人材育成を行っている。

丸山 正直な話、人を集める時、川口では学業優秀な人材は集められません。やはり、みんな東京に行つてしまっています。東京の大手などを落ちた人たちにしか当社は受験してもらえません。その中で我々は、何を基準に選ぶかというと、「正直さと真面目さ」です。たとえ学業は優秀でない子たちでも、正直で真面目であれば、大企業に負けない有能な人材に育てられるという自信と実績が、当社にはあるからです。

それともう一つ、うちに入社する条件があつて、それは「サーバー運用部門は会社から10分以内の所に住むこと」です。これは、私どもの商売は24時間、動かし

1件もない」という当社のウリも、こうした体制から生まれたものです。六本木ヒルズあたりに出ては（本社を置いては）どうかとの声もありますが、この体制は川口だからできるのであつて、六本木ではできません。これが私が川口にこだわ

る大きな要因の一つです。
それに、川口は非常に良い場所で住みやすいらしく、10分以内に住む必要のないメンバーまでもが、次々と川口に引越してくるのです。もつとも川口は自分が生まれ育つたまちですから、良い場所

に違いないのですが、そういった意味で、川口という土地柄が有能な人材を呼び寄せているのかな、なんて考えることもありますね。

フック 私はちよつと違った視点から人材について話してみたいと思います。外国人の就労者のことです。就労は国籍よりも「人物」、「資質」です。その人がどのような能力を持っているのかを把握し、それを企業等で生かせるよう、広く紹介する公的機関があれば、有能な外国人就労者、人材を企業も確保することが

できるはずです。
これも行政へのお願いになるのですが、国際的な相談を受けるコミュニケーションセンターのようなものをつくってほしいですね。

新産業文化都市へ

川口は、日本の産業の縮図
様々な産業が共存する強みを
生かした、ネットワークづく
りをしていきたい

川橋 いろいろな経営革新のヒントをい

ただきました、今度は川口地域の産業振興に関して、良いアイデアをお聞きしていきたいと思います。

児玉 私は鋳物屋で、鋳物に対する思い入れは強くあります。まちづくりのシンボジウムなどでは、学識経験者の方から「川口には鋳物というブランドがある」というお話がよくあります。でも私は、自分の思い入れとは逆に、鋳物だけではこれからの川口は成り立たない、鋳物のまちというイメージを払拭していかなくてはならない現実を痛感しています。

今、岡村川口市長が「新産業文化都市」というような表現をしているように、産業構造が複雑化する中で、川口という都市は新たな局面に立っていると思います。皆さんの忌憚のないご意見を伺い、

これからの商工会議所の活動の参考にさせていただければ、嬉しいですね。

丸山 会頭のおっしゃるとおり、川口の鋳物は厳しい状況です。すね、正直な話。実は私の兄が川口で鋳物の溶接をやっています。兄は、「人間の中で、あれほど仕事に真面目で勤勉な人はいない」と思うほどの人ですが、

それでも経営は厳しい状況です。彼は10年以上前から、工場を岩手県の大手自動車メーカーの近くにつくり、単身赴任でがんばって働いています。「溶接技術なら日本一」と言っても、その付加価値がお金にならないのでは日本のためにももったいない。新産業を誘致することによって、地域の産業が元気になるようにすることも一つの方法でしょうね。



川口商工会議所

会頭 児玉 洋介

川口鋳物工業(協)理事長、(社)日本鋳物工業会会長、NPO法人さいたま映像ボランティアの会理事長(現職)などを歴任。昨年11月、川口商工会議所第10代会頭に就任。児玉鋳物(株)代表取締役社長。

それと、川口駅前の活気ある風景を見て感じたことは、「今、川口に居る人たちのニーズにどう応えるか、ニーズをどうつくり上げていくか、それを川口の外のの人に頼らないで川口の中でどうクロージングしていくか」というところに注目すれば、もっと何かできるのではないかなと思います。市外のチェーン店ばかりが入ってきてしまっている川口の中のものが生かされていない。あれだけの賑わいがあるのだから、川口の中のもので、うまくビジネスに繋げていかなければならないのでは、と思います。



「まだまだ川口はできる、底力を秘めている」と思います。

増田 新産業の誘致では、川口に行けば、ものづくりに関しては何でもあるぞ、という意味、「企業揃え」と言いますか、そういうまちは実は少ないのではないかと気がします。そこをもっと広くPRしていきたいですね。

また行政も、例えば、誘致企業を税制的に優遇するなどバックアップして、「川口に行けば、質の高いものづくりができる」、そんなイメージをつくりたい、ものづくり企業も新産業も集まってくるのではないのでしょうか。



児玉 ものづくりが元気になってくれば、おのずと商業もよくなってくるから、活気が出ますね。

それから川口の産業資源としては、川口の外郭の地区には、緑化産業があります。この緑化産業をベースにして、観光事業についても力を入れていきたいと思っています。川口以外の人たち、特に東京の人たちをターゲットにして、川口に呼び込むことができれば良いと思っています。

川橋 これからは、国の施策でもある「グリーンイノベーション(環境関連技術による産業展開)」や、「ライフイノベーション(医療・介護分野革新)」に基づく新たな産業展開の可能性もあると思います。

これらは、中小企業が単体で取り組むには厳しい問題もあると思いますが、行政や商工会議所が先頭に立って支援していくことにより、実現できるのではないのでしょうか。

フック 先ほど、冒頭で鋳物産業はとてめ厳しい状況だと。そうなるのであれば、丸山さんがおっしゃった「商」のことをもっと考えても良いのではないのでしょうか。

川口には川があります。東京の隣ですよ。ゴルフ場も良いですが、ヨットやジェットスキーができ、そこに質の高いレストランなどがあつたらもっと有効的に活用できますよね。

増田 私は韓国にもよく行きますが、韓国は川をとて上手に利用しています。歩道と自転車道をきちんと分け、公園やスポーツ施設を整備し、おまけに水上レストランも用意されています。せっか

く間近にある川なのですから、うまく活用したいですね。川口に住み続けたい。と思わせるような、東京からも遊びに行きたい。と思われるような、アミューズメント・エリアをつくるというのはどうでしょう。

児玉 前会頭は、「市民商工会議所」をめざそう。という表現をしていました。これまで商工会議所は、事業者と行政とのパイプ役として事業を推し進めてきましたが、これに併せて一般市民のためにも、もっと役立たなければならぬと考えています。

先日西川口活性化のために川口グ

ルメ大会がありました。様々な形で、事業者のためにも市民のためにもなることを模索しています。例えば、川口には美味しいお店がたくさんありますが、そのような魅力あるお店を一堂に集め、その場を売り出す、このような仕掛けもやって行きたいですね。



川橋 それでは、最後に商工会議所への要望などをお聞きましょう。

フック 特にはありませんが、強いてい



現在の川口駅東口周辺

また次代を担う若い人たちが活躍できるような支援もお願いします。

増田 川口は、歩行禁煙を守られていない方が多いように思います。注意する人もいない。千代田区は罰金制にして効果を上げています。なぜ川口はやらないのでしょうか。なかなか大変なことだとは思いますが、だからこそやる意味もあるわけで、「川口はいつもしきれい」ということも、川口に住みたい。という原動力になるような気がします。

安行 そこで私が商工会議所をお願いしたいことは、行政との連携です。地域の清掃等も企業に呼びかける、そこで企業同士の情報交換、交流もできます。企業には流れにくい地域の情報をつないでいた

きたいです。

私は、子どもの学校のPTA会長をやりましたが、校長先生によつて学校もガラリと変わります。取り組みことへの情熱ですね。〇〇をやるうよ。ということと同時に、何のためにやるのか、それをやったかどうかという効果があるのか。という説明や問いかけが大切なのだと思います。これが、よく言われるコーピングとティーチングの違いなのでしょう。私自身も最近、これまでの自分の言動を大いに反省したのですが...

行政と商工会議所、また、他の団体がお互いに連携し、情熱を持ってリーダーシップを発揮していただきたいです。

丸山 商工会議所を深く存じ上げず申し訳ありませんが、情報がありそうで、なさそうな、本当に事業者が必要とする情報を提供しているのかな、というイメージがあります。

また、川口はベッドタウンです。そこに住む人たちのニーズに応じていくのも大切だと思います。子どもが大きくなつてマンションから戸建などに移る。その時に、川口がいいな、離れたくないな。と思えるようなまちづくりを尽力してほしいです。

川橋 貴重なお話をいただき、ありがとうございます。これまでのお話の中で、新たな成長分野への進出や創出、または連携、例えばネットワークづくり、さらに、ものづくりへのこだわり、チャレンジ精神など、そのような切り口から、今後どのような道筋にいくべきか、新しい川口の可能性が見えてきたのではないかと感じています。

世界的な不況の中、活性化に向けて、それを具現化し、実践していかなければ

ならない商工会議所の責務は大変なものであろうことも推測されます。最後に会頭からこれからの意気込みをお話したいと思いますが。

児玉 貴重なご意見をいただき、ありがとうございます。皆さんのお話を真摯に受けとめて、地域産業の元氣を取り戻す、活性化を図れるようにこれからの運営にあたつてまいりたいと思います。

これからも私も商工会議所は、行政を含む関係団体と綿密な連携を図りながら、地域産業、そして川口市民の皆さんに、川口に住んで良かった。と思ってもらえるような事業展開をしてまいります。どうぞご期待ください。

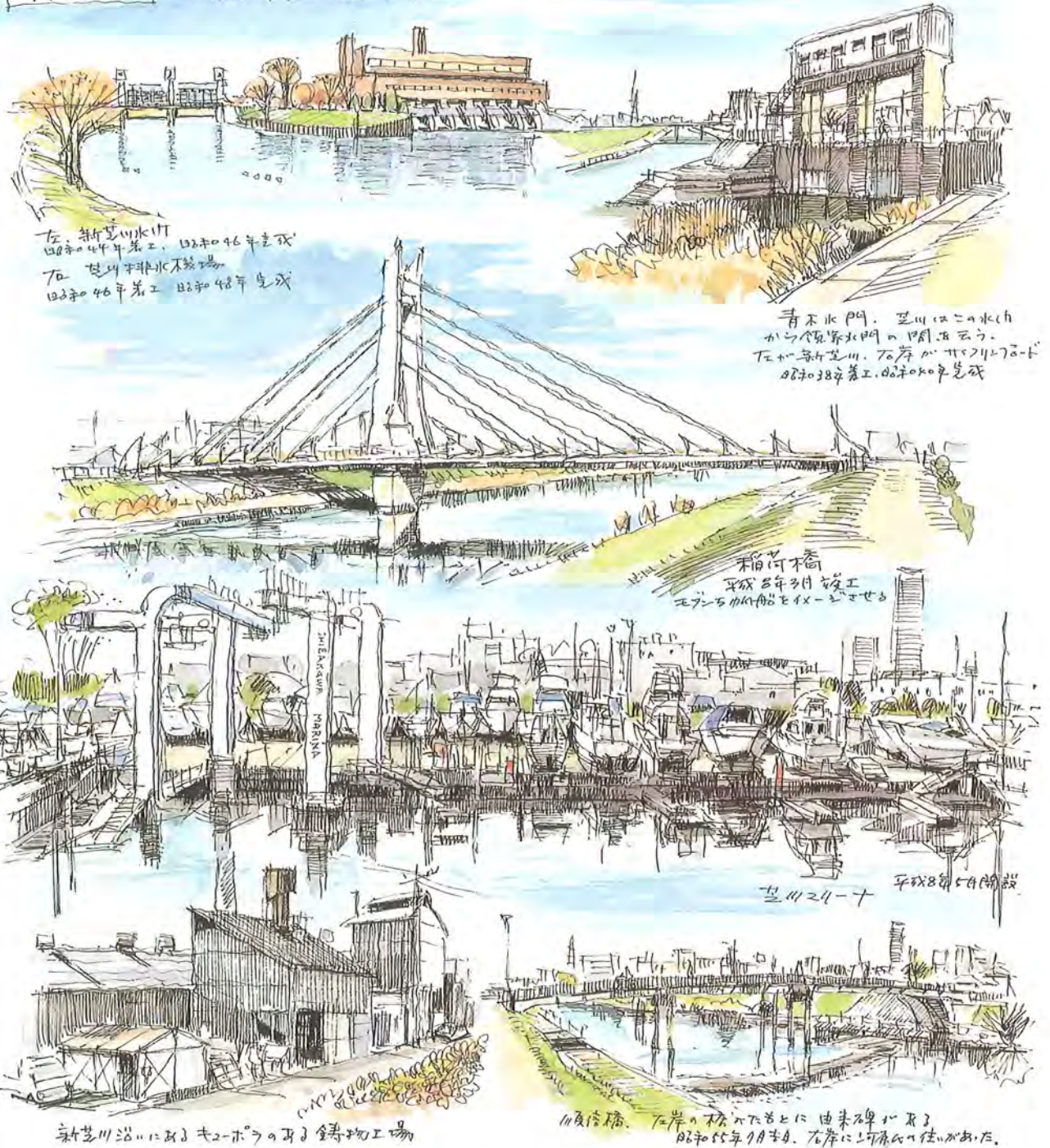


荒川から川口を望む

わがまち川口 スケッチ探訪 第22回

新芝川

昭和30年着工・昭和40年完成



新芝川 サイクリングロードの川筋はお面白い ー水門・橋・マリナー・水鳥・工場ー

探訪の起点は荒川水門。白い富士がくっきりと見える。山王橋からはじまるロード標識は、「〇橋まで〇メートル」という橋ポイントスタイルだ。道端にはピラカンサスの生垣が続き、赤い実がまぶしい。水辺には、パン、カモ、ユリカモメが泳ぎ、飛び、岸边には釣り糸を垂れる人がある。なんとも心やすらぐのどかな風景である。人と自転車専用の控えめな橋があった。この地で児童教育に心血を注いだ河原順信の遺徳を伝える為に名付けられた順信橋を渡ってみる。その北方に帆船のフォルムをデザインしたようなモダンな吊り橋が見えた。橋の名はなんと船荷橋という。このミスマッチに思はず苦笑い。竣工が芝川マリナーと同年というから、きっとマリン風なデザインになったのだらうと思った。その足で私は芝川マリナーを訪ねてみた。かつて不法係留のボートと板橋があった新芝川を一新させたのは、このマリナーのおかげだといわれている。収容隻数95隻、面積12,300㎡(3700坪)の埼玉

県を代表する河川マリナーである。船台に乗った白銀色のボート達は、静かな冬の日差しに輝いていた。さらに北上、川筋にキューボラのある工場を発見した。吹き前とあって大忙しの鋳物工場だ。そしてゴールの青木水門の前に立つ。新芝川は昭和30年着工・昭和40年完成の掘削工事できあがった人工河川である。最後の一枚は、往時の工事の姿を思い浮かべ、水門のある風景を描いてみた。

作画・文/大淵澄夫
アトリエO代表・建築画家・デザイナー
HP: <http://www2.tbb.t.com.ne.jp/atelier-o/>
TEL: 03-3879-0183

Present

ポストカードプレゼント 応募方法は21頁をご覧ください。