

TOKYO
商工連

とうきょう商工連プラザ

Plaza

2023

7

vol.372

商工会は 行きます 聞きます 提案します

CONTENTS

②～③ 中小・小規模事業者の現状と今後の発展方向

～多摩島しょ小規模事業者経営動向調査報告より～

多摩・島しょ経営支援拠点

④ 令和5年度「第62回通常総会」開く

・女性部総会/青年部総会

⑤ ・8～9月のイベント情報

・多摩観光推進協議会を開く 今年度は「観光日帰りモニターツアー」展開
・東京都商工会連合会と西武信用金庫「東京発 物産・逸品見本市」を開催

⑥ <連載>多摩起こし・島おこし/和風肉ビストロ空楽(羽村市)

⑦ <連載>わが社の経営革新計画/宇治山製作所(瑞穂町)

⑧ <連載>商店街の繁盛店/昭島パスタ工房(昭島市)

羽村市独自の商品や料理、
お酒を作っていきたい

和風肉ビストロ 空楽

オーナーシェフ 伊藤 巧氏

P6に関連記事「多摩おこし・島おこし」を掲載

(3)生産性向上への意識高まる

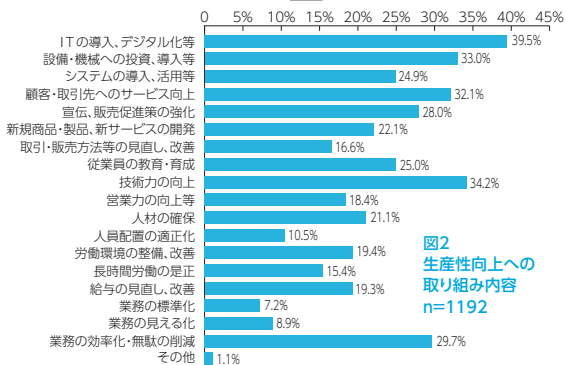
中小・小規模事業者の大きな課題である「生産性向上への取り組み」は、3年前に比べ「積極的に取り組んでいる」が18.0%と4.1ポイント、「少しずつ取り組んでいる」が43.2%と7.8ポイントそれぞれ増えており、生産性向上への意識の高まりがみとれる。

「積極的に」あるいは「少しずつ」取り組んでいる事業者の具体的な取り組み内容は図2の通りである。

表7 生産性向上への取り組み状況

年	n	積極的に取り組んでいる	少しずつ取り組んでいる	思うように取り組めていない	取り組みが必要がない
令和4年	1967	18.0%	43.2%	24.7%	14.1%
令和3年	2087	13.9%	35.4%	39.1%	11.5%
増減		4.1	7.8	-14.4	2.6

※「積極的に」+「少しずつ」取り組んでいる=11.9ポイント増加



3.コロナウイルス感染症の影響に加えて新たな経営課題も

(1)コロナウイルス感染症の影響は大きい

「マイナスの影響がある」が83.3%と8割を超え、経営への影響が大きいことが分かる。加えて「コロナ前の売上に戻る見込みがない」とする回答が半数近くの48.0%を占めている。業種では「飲食業」、「小売業」、「個人向けサービス業」、「運輸業」で「現状ではコロナ前の売上に戻る見込みがない」が多い。

表8 コロナウイルス感染症の影響 n=1992

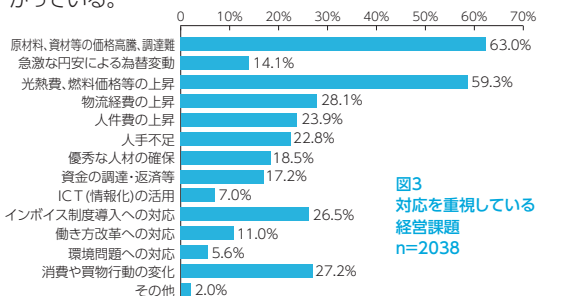
年	マイナスの影響がとてもある	マイナスの影響がややある	プラスの影響がとてもある	プラスの影響がややある	影響はない	
令和4年	1992	43.0%	40.3%	1.4%	3.4%	12.0%
令和3年	2090	43.9%	40.6%	1.4%	3.1%	11.0%

表9 業種別コロナ前の売上に「現状では戻る見込みない」の割合 n=1964

業種	割合
全体	48.0%
建設業	28.3%
製造業	37.7%
卸売業	45.1%
小売業	59.7%
飲食業	66.8%
宿泊業	47.8%
不動産業	25.9%
運輸業	57.1%
情報通信業	30.3%
個人向けサービス業	58.0%
事業所向けサービス業	40.0%
その他	38.2%

(2)コロナ禍以外に経営にダメージを与える課題

コロナ禍以外にも経営にダメージを与える課題について聞いたところ、ウクライナ情勢などによる「原材料、資材等の価格高騰、調達難」と「光熱費、燃料価格等の上昇」の影響が特に重視されている。以下、「物流経費の上昇」や、「人件費の上昇」などが指摘されている。それ以外にも、「消費や買物行動の変化」、「インボイス制度導入への対応」などが経営課題として挙がっている。



4.事業承継、事業展開、インボイスへの対応について

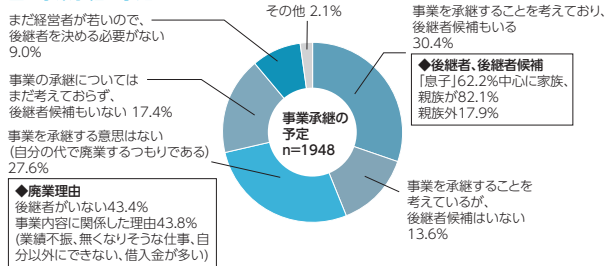
(1)事業承継について

事業承継の予定については「事業承継することを考えており、後継者候補もいる」が30.4%と最も多く、以下「事業を承継する意思はない(自分の代で廃業するつもり)」27.6%、「事業の承継についてはまだ考えておらず、後継者候補もいない」17.4%、「事業を承継することを考えているが、後継者候補はいない」13.6%、「まだ経営者が若いので後継者を決める必要がない」9.0%の順である。

後継者・後継者候補については、「息子」62.2%を中心に家族、親族が82.1%で、親族外が17.9%である。

一方、廃業する理由は、「後継者がいない」が43.4%と多いが、業績不振、無くなる可能性がある仕事、借入金が多いなど事業内容に関係した理由も多い。

図4 事業承継の予定



(2)今後のビジネスについて「変えていく」が前年度比10ポイントも増加

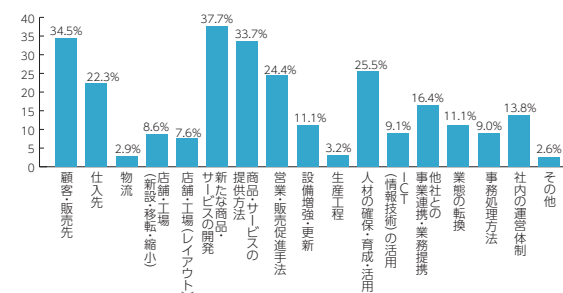
今後のビジネスの考え方では、「変えていく」が47.0%あり、「従来と変わらない(変えない)」の44.6%と二分されているが「変えていく」は前年度調査の36.4%を10ポイント上回っている。

具体的な“変更”の内容として「新たな商品・サービスの開発」、「顧客・販売先」、「商品・サービスの提供方法」が挙がり、開発・開拓・導入が変革のポイントになりそうだ。

表10 今後の事業(ビジネス)の考え方

n	従来と変わらない(変えない)	一部変えていく	大幅に変えていく	廃業を考えている	その他
2063	44.6%	41.9%	5.1%	6.7%	1.7%

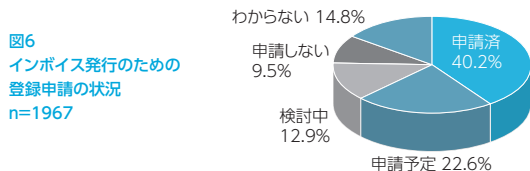
図5 変更する(している)内容 n=963



(3)インボイス制度については「申請済」と「申請予定」の合計で6割に

インボイス発行のための登録申請では「申請済」が40.2%となり、「申請予定」の22.6%と合わせると6割以上。一方で、小規模事業者を中心に「申請しない」9.5%や「わからない」14.8%という声もあり、よりきめ細かな支援が必要といえる。

図6 インボイス発行のための登録申請の状況 n=1967



中小・小規模事業者の現状と今後の発展方向

～多摩島しょ小規模事業者経営動向調査報告より～

多摩・島しょ経営支援拠点

多摩・島しょ経営支援拠点は、多摩島しょ地域の中小・小規模事業者の経営実態と課題を把握し、今後の支援の充実につなげていく目的で毎年度アンケート調査を実施している。今回は、コロナウイルス感染症の影響に加え、ウクライナ情勢、物価高騰や資材等の調達難など多摩島しょ地域の中小・小規模事業者が直面する経営環境、コロナ後を見据えた経営上の課題や今後の事業の方向性、事業承継の取り組み状況、10月に導入される消費税のインボイス制度への準備などについて調査した。

※調査は令和4年11月から12月に実施。
有効配布数は9,909票、有効回収数は2,104票、有効回収率は21.2%

1. 経営状況はコロナ前の令和元年の水準に戻るも収益状況は厳しい

(1) 年間売上高はほぼコロナ前の水準

直近期の年間売上高は、「5,000万円～1億円未満」が14.7%と最も多く、「500～1,000万円未満」が13.7%、以下「1,000～2,000万円未満」12.9%、「1億円～2億円未満」11.8%、「2億円以上」11.7%、「3,000～5,000万円未満」11.3%で続いている。売上高1,000万円未満が3割、3,000万円未満で全体の5割を占めている。

小規模事業者について年間の売上高の平均値を調査結果から類推すると、令和2年、令和3年と減少が続いたが、令和4年はコロナ前の令和元年の水準にほぼ戻っている。

図1 直近期の年間売上高 n=1971

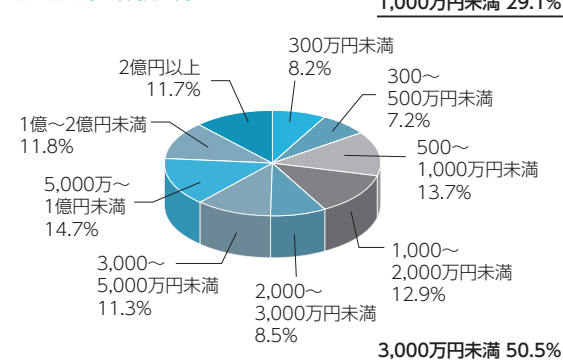


表1 年間売上高の平均値(推計)の推移

年	平均値	増減
令和元年 n=1062	6,099万円	100.0%
令和2年 n=2200	4,950万円	▲18.8%
令和3年 n=1961	5,153万円	▲15.5%
令和4年 n=1838	5,983万円	▲1.9%

(2) 直近期の収益状況は「赤字」と「黒字」が拮抗

直近期の収益状況は、「赤字」が36.5%、「黒字」35.3%、「収支均衡」28.3%となり、赤字と黒字がほぼ拮抗している。

業種別にみると黒字の事業者が多いのは「不動産業」、「卸売業」、「建設業」などであり、反対に赤字の事業者が多いのは「運輸業」、「飲食業」、「小売業」など。業種により収益状況に大きな差が出ている。

なお、令和4年1月から10月までの収益状況は「黒字」が26.7%と直近期に比較して8.6ポイントも減少している。売上高はコロナ前に戻っているが、収益面ではウクライナ情勢、原材料の高騰、物流費等によるコストアップの影響がみとれる。

表2 直近期の収益状況

	n	黒字	収支均衡	赤字(マイナス)
全体	1988	35.3%	28.3%	36.5%
建設業	330	44.8%	29.1%	26.1%
製造業	254	41.7%	24.0%	34.3%
卸売業	91	50.5%	14.3%	35.2%
小売業	362	25.1%	29.6%	45.3%
飲食業	249	23.7%	29.7%	46.6%
宿泊業	23	34.8%	30.4%	34.8%
不動産業	83	56.6%	24.1%	19.3%
運輸業	21	33.3%	9.5%	57.1%
情報通信業	34	35.3%	20.6%	44.1%
個人向けサービス業	381	29.4%	32.5%	38.1%
事業所向けサービス業	118	42.4%	29.7%	28.0%

表3 令和4年1月～10月の収益状況

	n	黒字	収支均衡	赤字(マイナス)
全体	2010	26.7%	34.0%	39.3%

2. 資金繰り、人手不足、生産性向上など課題も多い

(1) 3分の1の事業者は資金繰りに問題

「資金繰りの心配は全くない」とする事業者が49.8%を占めているが、「ひっ迫して全く余裕がない」事業者が29.9%、「あと〇〇日程度でひっ迫する」という事業者が5.7%と、資金繰りの問題を抱える事業者が3分の1を占めている。特に「黒字」事業者に比較して「赤字」事業者の資金繰りが厳しい。

表4 資金繰りの状況

	n	ひっ迫してまったく余裕がない	あと〇日程度でひっ迫する	資金繰りの心配はまったくない	その他
全体	1936	29.9%	5.7%	49.8%	14.7%
収益状況					
黒字	689	8.4%	3.5%	76.6%	11.5%
収支均衡	538	25.5%	5.8%	49.8%	19.0%
赤字(マイナス)	699	54.2%	7.9%	23.5%	14.4%

※資金繰りに問題あり=「ひっ迫して余裕がない」+「あと〇日程度でひっ迫する」

(2) 求人するも6割近くが必要数を確保できず

人手が「適正」であるとしている事業者が67.2%、「不足」が35.3%で、「過剰」とする事業者が2.0%の状況である。人手不足の業種は「運輸業」、「建設業」、「その他」、「事業者向けサービス業」、「宿泊業」、「製造業」など。また、求人しても6割近くが必要な人数を確保できなかった。

表5 業種別の人手不足の事業者の割合

全体	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食業	宿泊業
35.3%	55.8%	38.0%	30.8%	24.3%	32.0%	43.5%
	不動産業	運輸業	情報通信業	個人向けサービス業	事業所向けサービス業	その他
	16.9%	63.6%	29.4%	27.7%	43.6%	50.0%

表6 最近1年間の雇用状況(求人している事業者)

	n	必要な人数を雇用できた	必要な人数を雇用できなかった	まったく雇用できなかった
求人実施事業者	721	43.8%	41.2%	15.0%

第62回 通常総会開く

東京都商工会連合会

令和4年度の事業・決算など6議案を承認

東京都商工会連合会は5月30日、昭島市のホテルで「第62回通常総会」を開きました。山下真一会長の挨拶の後、議長に島田哲一郎理事（羽村市商工会会長）を選び、議事を進めました。令和4年度（2022年度）の決算関係の5議案と役員補欠選任の1議案の計6議案を審議し、満場一致で承認しました。

冒頭の挨拶で山下会長は、厳しい経済環境下で事業運営に取り組んでいる各商工会長に敬意を表するとともに「2023年はコロナ禍で停滞した3年間を取り戻す年にしたい」と意欲を示しました。一方で、原油・原材料価格の高騰や人材確保、



▲第62回 通常総会の様子

総会後の表彰式では、工藤浩一関東経済産業局産業部長、山崎太郎東京都産業労働局商工部長が挨拶。引き続き行われた懇親会には関連支援機関、金融機関から多数の来賓が出席しました。

表彰された皆様

【関東経済産業局長表彰】

■女性部功労者

▽東大和市商工会 女性部長 大羽敬子
▽八丈町商工会 女性部長 峯元たけ子

【東京都産業労働局長感謝状】

■役員功労者

▽福生市商工会 副会長 瀬古毅▽羽村市商工会 副会長 永井英義▽大島町商工会 理事 山田忠司▽大島町商工会 理事 西川竜也
▽八丈町商工会 理事 佐々木剛▽昭島市商工会 理事 岡部恒男▽新島村商工会 幹事 瀧口聖

【東京都商工会連合会会長表彰】

■役員功労者

▽清瀬商工会 副会長 松村重樹▽清瀬商工会 理事 田中繁夫▽小金井市商工会 理事 保谷匠▽西東京商工会 理事 後藤登▽あきる野商工会 理事 中村恵司▽あきる野商工

創立40周年の記念事業に全力で

「第41回 通常総会」を開催

都女連

東京都商工会女性部連合会（都女連）は4月27日、昭島市のホテルで「第41回 通常総会」を開催しました。本年度は都女連創立40年にあたることから、佐藤和美会長は「記念事業に積極的に取り組みます」と宣言。管内研修事業では八丈町商工会女性部との交流・島内視察、管外研修事業では水戸市で開かれる「関東ブロック商工会女性部交流研修会」、静岡市で開催される「商工会女性部全国大会」への参加を予定しています。

また、今年度からは、講習会や交流会の共同開催によるスケールメリットを活かしたブロック事業の推進にも取り組んでいきます。



▲「40周年、がんばりましょう」と佐藤会長

新会長に木下智之氏を選任

（羽村市商工会）

第56回 通常総会を開く

都青連

東京都商工会青年部連合会（都青連）は5月10日、調布市のホテルで「第56回通常総会」を開き、任期満了に伴う役員改選を行い、新会長に木下智之氏（羽村市商工会青年部）を選任しました。任期は2年間です。なお木下新会長は、同30日の東京都商工会連合会の通常総会で理事に就任しました。

総会には、役員改選案のほか、令和4年度事業報告・収支決算、令和5年度事業計画案・収支予算案など5議案が提出され、承認されました。

新会長に選ばれた木下氏は、スローガンに「同心勳力（どうしんりくりよく）～その先にあるもの～」を掲げました。「同じ志を持ち、心をつにして力を合わせ、その先にあるものを創造し、挑戦していく」という思いを込めたそうです。



▶和やかにパトタッチ。河合敬則前会長（右）と木下智之新会長（左）

会 理事 山田明男▽東大和市商工会 理事 鈴木清一▽稲城市商工会 理事 加藤光幸▽瑞穂町商工会 理事 西村和宏▽小笠原村商工会 理事 登地雅美

【商工貯蓄共済新規加入成績優良商工会表彰】

▽武蔵村山市商工会▽新島村商工会

【全国商工会会議員福祉共済新規加入成績優良商工会表彰】

▽大島町商工会

【新規加入目標及び純増目標部門】

▽大島町商工会

【新規加入人口数部門】

▽大島町商工会▽福生市商工会▽調布市商工会

【全国商工会会議員福祉共済生命保障新規加入成績優良商工会表彰】

商工会

人事交流

（4月1日）【採用】▽八丈町 業務 菊池芳江
（5月1日）【採用】▽三鷹 記帳 佐々木悠
（6月1日）【異動】都連 主事 福生市 主事 柴田総司

※地域名は商工会名。業務は業務支援員、記帳は記帳相談員の略です。

▽福生市商工会▽調布市商工会
【商工会等職員永年勤続感謝状】
▽東村山市商工会 石坂徳康▽日野市商工会 遠藤幹夫▽福生市商工会 山崎秀樹▽東大和市商工会 遠藤俊昭▽武蔵村山市商工会 米光彰浩▽瑞穂町商工会 比留間武▽武蔵村山商工会 中山五月
（敬称略、役職は令和5年度）

8月9月 多摩・島しょ地域のイベント

中止あるいは延期されることもあります。念のため、主催者に日にち・会場などを確認の上、お出かけください。

日程	イベント名	会場	主催者・問い合わせ先
7月 29(土)	日の出町 第19回 ひので夏まつり 郷土芸能、花火大会	平井中学校	日の出町役場企画財政課 042-588-4117
8月 2(水)	神津島村 神事かつお釣り行事 物忌奈命神社例大祭行事 島の若い漁師が境内を漁場に見たてて獲の一本釣りの所作を演じ、その年の豊漁を祈願	物忌奈命神社 16:00~	神津島役場:04992-8-0011
5(土)	あきる野市 第18回 あきる野夏まつり 模擬店、流し踊り、神輿・囃子パレード、各種ステージショー	秋川駅北口駅前大通り 周辺	あきる野夏まつり運営委員会(あきる野市 商工振興課内:042-558-1867)
5(土)~ 6(日)	小金井市 下町夕涼み 開園時間を延長して、夏の夕べの過ごし方を体感する催し。伝統的な日本の民家では宵の涼やかな風を感じていただく	江戸東京たてもの園	江戸東京たてもの園:042-388-3300
7(月)	神津島村 神津島マリンフェスティバル「渚の花火大会」 花火大会	前浜海水浴場 19:30~	神津島観光協会:04992-8-0321
10(木)	新島村 観音様夜店 夏の風物詩。夜店が並び、ふるさと祭り	新島本村観音様境内下	新島村商工会:04992-5-1167
11(金)	八丈町 八丈島納涼花火大会 八丈島の夜空を彩る、納涼花火大会	底土海岸	八丈島納涼花火大会実行委員会事務局 04996-2-1125
12(土)	大島町 第43回 伊豆大島夏まつり ステージ、屋台、ゲーム、花火大会	元町港ロータリー周辺	伊豆大島夏まつり実行委員会 (大島町商工会内:04992-2-3791)
19(土)~ 20(日)	三鷹市 三鷹阿波おどり 市内・市外の各連による阿波踊り。今年は4年前の通常開催と同規模で行う予定	三鷹駅南口中央通り	三鷹阿波踊り振興会:0422-49-3111
19(土)~ 20(日)	檜原村 第35回 弘沢の滝ふるさと夏まつり 日本の滝百選「弘沢の滝」のライトアップ、郷土芸能、物産品販売、花火(予定)	檜原小学校校庭 弘沢の滝周辺	檜原村観光協会:042-598-0069
26(土)	あきる野市 第19回 ヨルイチ 歴史と伝統が息づく五日市の昔懐かしい「市」 人力車の運行や和のイベントも開催	武蔵五日市駅前から小中野 地区までの檜原街道沿い	ヨルイチ実行委員会
26(土)~ 27(日)	昭島市 50周年記念 昭島市民くじら祭 メインステージイベント、模擬店、花火打上(26日)、大くじらパレード(27日)	昭和公園陸上競技場他	昭島市商工会・昭島市民くじら祭実行委員会 :042-543-8186
9月 2(土)	稲城市 第22回 稲城阿波おどり大会 招待連および地元連による阿波おどり大会	京王よみうりランド駅 周辺	稲城市商店会連合会:042-377-1696
17(日)~ 18(月)	東村山市 どんこい祭り23 露店、イベント、ステージ	天王森公園	どんこい祭り実行委員会:042-394-0511
29(金)~ 10月1日(日)	八丈町 島婚 in 八丈島 2023 青い海と豊かな自然が広がる「楽園」八丈島で、運命の出会いをサポートする	八丈島内	八丈町商工会 八丈島婚活運営委員会 04996-2-2121
30(土)	日野市 第20回 ひのよさこい祭り よさこい踊りを披露する参加連の皆様と触れ合いの場を設け、日野地域の活性化とPRに繋げる	豊田駅周辺	ひのよさこい祭り実行委員会 042-581-3666

今年度、SDGsを活用した「観光日帰りモニターツアー」などを展開

第7回 多摩観光推進協議会を開く

多摩観光推進協議会(会長:山下真一東京都商工会連合会会長)は4月18日、立川市内のホテルで第7回協議会(総会)を開き、「2022年度事業報告」と「2023年度事業計画」の2つの議案を原案通り承認しました。冒頭、挨拶に立った山下会長は「本事業は2021年度までの5カ年事業だったが、コロナウイルスの影響により2年間延長となり、2023年度末まで実施することになった。現段階では今年度が最終年度。これまでの事業を精査し、多摩の魅力を発信し、観光振興や観光ビジネスの創出による産業振興を図りながら、多摩地域全体の発展に寄与していきたい」と述べました。

2023年度の事業計画として「多摩をめぐる観光ルート開発モデルプロジェクト」、「情報通信発信プロジェクト」、「普及事業計画」で新事業案が示されました。



▲協議会の様子

観光ルート開発事業では、新規事業として、世界的に取り組まれているSDGsを活用した「観光日帰りモニターツアー」を実施し、持続可能な観光ツアーの定期観光化を目指します。



▲挨拶する山下都連会長

見本市は2部制で、第1部を5月15日~17日、第2部を5月18日~19日に、それぞれ出展事業者を入れ替えて開きました。

西武信用金庫と東京都商工会連合会は、5月15日から19日までの5日間、「第17回東京発!物産・逸品見本市」を新宿駅西口広場のイベントコーナーで開きました。

第17回

東京発!物産・逸品見本市

Webモールドは4月18日から2カ月間運用

また、リアル見本市に先立ち、80社以上が参加した「Webモールド」を4月18日に立ち上げ、2カ月間運用しました。5月16日に行われた開会式では、高橋一朗西武信金理事長の挨拶に続き山下真一都連会長が「東京都商工会連合会は、地域の隠れた逸品や特産品のPRを積極的に進め、西武信用金庫様とともに、中小・小規模事業者の販路拡大を支援していきます」と挨拶しました。



「羽村市独自の商品、料理、お酒」を
作っていききたい。

和風肉ビストロ 空楽
オーナーシェフ 伊藤 巧 氏

この人に聞く

多摩おこし

島おこし 羽村市

No.35

一店名の「和風肉ビストロ 空楽」に込めた想いを…。

伊藤:和風というのは、まだ、コロナ前だったけれど、この店を始める前に「旬菜彩房 空楽」という和風の居酒屋をやっていたときの名残があったのかも。でも、韓国風の焼き肉や洋風のステーキ屋をやるともりは毛頭なかった。決定的だったのは私のほかに従業員で魚を捌(さば)ける人がいなかったこと。仕入れ、目利き、捌きまで全部自分一人にかかっていた。和風料理は魚抜きではできない。現場から離れられなかった。もっとやりたいことがあっても時間がないというジレンマに陥っていた。また新しいスタイルの店で新しい料理を提供することができれば、とも考えていた。

ビストロはフランス語で「小さな料理店」。レストランよりカジュアルで、ワインを楽しめるというイメージ。日常的に通える気楽な雰囲気のお店づくりを目指した。

一その矢先のコロナ禍でした。

伊藤:そう。一番ひどかった時期には1日数千円の売り上げ。それでも私は雇用だけは守らなければと必死だった。人件費と家賃の圧力は日を追って厳しくなり、店を開ければ赤字が増えるという負のスパイラル。助成金や給付金ではとても足りなかった。コロナ禍は、まだまだ、本格的な回復基調に入ったとはとても言い難いけれど、どん底期は脱したようだ。無理をせず、計画的に体力を回復して、次のステップに備えたい。

苦しんだとは言え、収穫もあった。私はトコトン商工会が好きになった。青年部の仲間はコロナ禍の中で、様々な具体的な取り組みを打ち出し、実行に移した。まずは「食事のテイクアウト」。思い切って半額にした。あとの半額は市に負担してもらった。半額というのはインパクト十分で、2週間です予算を使い切ってしまったが、この取り組みはテレビでも紹介され、SNS上でも「#羽村エール飯」が飛び交い、アツという間に羽村市商工会青年部は全国区になった。

この時の青年部の面々は、それぞれの事業が飲食店であるに関わらず、一心不乱で取り組んだ。青年部だけでなく羽村市商工会をも巻き込んだイベントになり、市民からの反響も大きかった。こうした仲間意識や一体感は、なかなか味わえない。私自身で言えば「コロナ禍で、とにかく雇用を守った」という自信を持たし、そのうえ一生付き合える友人ができたと感じている。

一羽村市商工会青年部の部長になりました。部長としての抱負と、今後、地域活性化のために何をやっていくかを教えてください。

伊藤:コロナ禍で何が変わったかということ、飲食店で言えば事業がストップするか、あるいは縮小せざるを得なかった

ということ。もう一度初心に戻って「青年部とは何か」を問わなくてはならない。

そのために「新人研修」を復活させようと思う。青年部に入部した人に青年部の良さを伝えたい。それは先輩が嘗々と作り上げてきたものだけれど、コロナで一旦停止してしまった。事業への向き合い方を教えようにも事業そのものが無くなっているケースさえある。うまく伝えるのは難しいが、これは、私をはじめとする幹部に課せられた使命であり、逃げるわけにいかない。仲間づくり、ビジネスチャンスを見つけ方など、これまで体験してきたことを伝えていきたい。新たに入ったメンバーは、その中から、自分の「今」の位置を見つけ出し、先輩の経験をうまく活用し、果敢に新事業に挑戦してもらいたい。

羽村の青年部には「困った時に手を取り合ってがんばる」という代々受け継いできた伝統がある。困ったら相談して欲しいし「無償で頼ってもいい場所なんだ」ということを、是非とも知ってもらいたい。

町の活性化について私には「飲食が活性化のキーになる」という持論がある。「店」と、「料理」と、「飲み物」で注目を集めることができれば、復活は早い。これは非常に分かりやすいロジックだけど、賭けてみる価値はある。「この町の、この料理、この酒」をぜひ作っていききたい。そのためのツールをたくさん創り込むことにしっかりと取り組む。

青年部員のたった一言が町(市)を動かしてしまうことが過去にあった。それを今度は多摩全体に広げたい。他と違うものをやっていく。羽村独自のものを…。

和のテイスト
いっぱい個室



◀お寿司もこんな感じに

〒205-0001 東京都羽村市小作台1-15-2ベルベデールシモダ 2F
TEL:042-578-3295



新製品・新事業への挑戦で、さらなる飛躍を!

わが社の

経営革新計画 PART2 No.31

「品質」を守る! 「作る」を守る!
「納期」を守る! が社は



有限会社
宇治山製作所

代表取締役
宇治山 義章 氏
(瑞穂町商工会会員)

▲「小さくても信頼される会社」を目標してきた」と宇治山社長

宇治山製作所は、義章社長の父の信廣氏（現会長）が1978年に西多摩郡瑞穂町に設立した板金加工会社。以降、発注企業の製品戦略に合わせて半導体製造装置用などの筐体をはじめとする精密板金加工へと事業の幅を広げてきた。受注量に合わせて生産設備を導入し、生産合理化を図ることで、5、6人という少ない社員数ながら、高品質で短納期という難しい課題の両立を実現してきた。背伸びをせず、小回りの利く小規模企業の特性を生かした経営が特徴だ。

強みは急対応が得意なこと。当日朝の受注でも当日発送を可能にしている。また、CADによる設計力に加え、製造のほうでもステンレス溶接により、板金と機械加工を組み合わせ平面精度の高い筐体フレームを製作可能とするな

ど、技術力が高いのも特徴といえる。「顧客の発注担当者の細かなニーズに対応してきた。営業担当がいなくても関わらず、取引企業からは継続的な発注がくる」（宇治山社長）という。

ちなみに2020年、コロナウイルス感染拡大で飲食店の経営が一気に悪化、その余波を受けて食品非破壊検査機の需要が低下し筐体需要が減少した。また、外出自粛の動きで高速道路の利用率が下がり、トンネル内放送受信機用筐体の発注もほぼ無くなるなど、同社も大きな影響を受け、赤字に転落した。ただ、同社の経営状況を危惧した顧客が優先的に同社に発注したため、翌2021年は売上高が前年比52%増、2022年には同29%増とV字回復。それどころか過去最高を記録している。同社への顧客の信頼感是非常に強い。

突然飛び込んだ量産の注文

同社は1996年、手狭になった瑞穂工場から狭山台工業団地に移転した。精密板金と筐体加工を主事業とし、現在は、通信機器筐体・部品が32%、検査機筐体・部品が17%、キュービクル（高圧受変電設備の筐体）15%、半導体製造装置・部品12%といったところが売上構成の上位を占める。

そんな状況の中、5年ほど前、同社に突然飛び込んだのが高齢者向けの介護設備「収納型折りたたみ椅子」と、もう一つは「自動車部品製造ライン装置向け部品」を作ってくれないか? という注文だった。

宇治山社長は「最初は戸惑った。無理だと思った」と振り返る。収納型折りたたみ椅子は、従来の生産委託先が

経営者の高齢化もあって廃業することになったため、宇治山製作所に一括発注を打診してきたもの。1回の受注数が50〜100脚になる。自動車部品製造ライン装置向け部品も、どちらかというと一品料理でやってきた同社にとっては、間違いなく「量産品」。現状の体制ではどう考えても受けられる製品ではない。

そこで「他にやれる会社を探した」（宇治山社長）。しかし、いずれも色よい返事をもらえなかった。やむなく、自社の設備でやれるところまでやろうとしたが、ネックになったのが顧客から指定されている「製品端面のバリ取り」。宇治山製作所では、バリ取りは手作業で行っているが「量産」になると、とても追いつかない。宇治山社長は腹をくくった。「これは新規事業だ!」と。

方針を決めるとゴールが見える

銀行などに相談すると、東京都の「経営革新計画」への申請を勧められた。大型の筐体などが主体の少量多品種生産から、収納型折りたたみ椅子や自動車部品製造ライン装置の筐体および部品の量産へと変わっていくために、何をしなければならぬか? その効果はどうか?などをシミュレートする。

「製品の2次加工作業の自動化による新分野市場の開拓」という経営革新計画のテーマを決め、いつまでに何をするかも決めた。宇治山社長は「方針を決めると、やるのが見え、ゴールも見える」とスッキリとした様子だ。

経営革新計画で具体的に実行するのは単純に言えば「顧客（納品先）からのバリ取り要求に応じて生産体制を整

備する」ことだ。介護用品の収納型折りたたみ椅子は、小サイズの構成部品が多く利用者がバリに触れる可能性がある。また、自動車部品製造ライン装置は厚板を部材とした大型製品で、バリが固く大きい。溶接で組み立てる際に部品に固く大きなバリが残っていると、製品に歪みや溶接不良による強度不足が発生してしまう。

このため、新規事業で生産する製品は手作業の工数が多くなる。さらに単純作業でありながら手触りの評価ともなる。バリが発生する角穴のコーナー部などをバリ取りするのは熟練工でないと一定の品質を確保できない。時間とコストがかかることは避けられない。これらの問題を解決するにはバリ取り作業を自動化するほかにない。9月には最新のバリ取り機を導入する計画でいる。シミュレーションの結果は期待以上。試算では、バリ取り機への投資は2年で回収できるという結果だった。



大型工作機械が並ぶ工場。右がファイバーレーザーマシン、左がタレットパンチプレス

住所：〒190-1201
東京都西多摩郡瑞穂町二本木661-4
TEL：042-2934-5786



東京で唯一の深層地下水“昭島の水”を使った生パスタ

昭島市
昭島パスタ工房

工房長 中出 悠太郎 氏



■あまりさわらずに、懐かしい感じに

昭島市内なのだが、昭島駅、拜島駅ともやや離れている。比較的近い拜島駅からは徒歩14分程度。イトーヨーカドー拜島店を目標に、その先を右折し緩い坂を400mほど下ったあたりの住宅街に、木造平屋の「昭島パスタ工房」がある。築60年は経っているとのこと。

交通至便、繁華街、新しい…などが飲食店を決める時の選択肢となる中、ほぼ逆のアプローチだ。「あまり、さわらずに、懐かしい感じのまま。まるで、おばあちゃんの家に来たようで、それでいて中に入ったらモダン!」を目指したと中出さん。それでも改装費に300万円かかったというので、理由を聞いたら「厨房改装費が高かった」らしい。でも「そこは譲れなかった」とか。

中出さんは、大阪・羽曳野市の出身で今年38歳。これまでに30回ほど転職した。飲食系が多く都合12年間は飲食店で働いていた。役者を目指したこともあるらしい。仕事がひと段落したら再挑戦したいと語る。

■昭島の深層水はまるやかで甘い

中出さんが、昭島を自らの事業の場にしたのはズバリ「水」だ。昭島市内には、普通の井戸より20倍ほど深い井戸が20カ所ほどあり、ここから汲み上げた“深層水”を、市民は普段から家庭用の水として飲んでいる。「まるやかで、甘い」というのが中出さんの感想。まずは、この深層水を使ったパスタを知ってもらって、さらに「水の街」昭島をアピールしていきたいという。

昭島パスタ工房で使う生パスタは、イタリア産の3種類の小麦粉と北海道でとれる「はるゆたか」という小麦粉をブレンドしたものを使う。それを「昭島の水」と混ぜて作る。パスタソースは20種類ほどあり、その中から、旬の食材を使ったものや、仕入れの状況により、お薦めとして選んだランチタイム3~4種、ディナータイム6~8種からお客様に選んでもらう。

本日のパスタを選ぶのに「どれがおいしいですか?」と野暮を承知で聞くと「どれも、おいしいですよ」といいながら、「ぜひ、自分の舌で試してください」と言われた。

■8つの業態で展開。それぞれの領域の拡大にチャレンジ

さて、肝心の商売の仕方だが、これがなかなかユニーク。8つの業態を展開しようと目論む。実現しているものもあるが、まだ構想段階のものもある。

- ①優しい自然の光を取り込むパスタ・カフェ<日向=ひなた>
- ②低温調理とstaub料理のパスタ・ビストロ<灯=あかり>

- ③静かな大人のためのランタン・バー<凧=なぎ>
- ④さりと気軽に通える工房長の料理教室<伝=つたえ>
- ⑤店内の食器が買えるカタログ食器販売<彩=いろどり>
- ⑥様々な珈琲体験ができるコーヒー・ラボ<薫=かおる>
- ⑦「昭島の水」をテーマにしたキッチンカー・宅配サービス<弾=だん>
- ⑧企業・団体様専用御膳ケータリング<臈=おぼろ>

パスタ・カフェ、パスタ・ビストロ、ランタン・バー、コーヒー・ラボ、料理教室、食器販売のほかは、外へ出る仕掛けになる。キッチンカーによる宅配や、企業・団体向けの御膳ケータリングは本格始動に向けトライアル中だ。

現在の従業員は6人。いくらおいしいパスタであろうとも食べてもらわなければダメ。目下、最大の悩みは店の客席が11席しかないこと。ランチやディナーの予約を受け付けるとすぐに埋まってしまうようで、せいぜい2回転くらいしか期待できない。

そこで、今、考えているのが、食堂が無い企業向けにランチを提供すること。インスタグラムなどSNSを使って注文を取る仕組みだ。

また、数年以内に昭島市内に客席数30~40席をもつ新店舗をオープンする計画で、すでに動き出している。また、2025年中の法人化も視野に入れている。



◀カウンターバーは、ホッと一息つける雰囲気。白い壁が新鮮!

明るい感じの
パスタ・カフェ



〒196-0004 東京都昭島市緑町2-22-3
TEL:042-502-8307