

# ARGUS 3

2023  
No.531  
アーガス

自慢の設計力で  
海外に飛び出す



# 自慢の設計力で海外に飛び出す

## 河政工業株式会社

業種：金属のプレス加工およびFAシステムの設計・製造・販売  
資本金：1,500万円  
所在地：東京都葛飾区東四つ木1-22-19

代表取締役社長：中瀬 勲氏  
従業員：14名（2023年1月現在）  
<http://www.kawamasa-industry.co.jp/>



代表取締役社長 中瀬 勲氏が操作しているのは、生産ラインから出てくるすべての製品の検査を行う機械。傷や打痕、異物混入、リークテストなど、一連の確認作業をすべて自動的に行える。こうした自動化システムを幅広い業界に提案することで、河政工業は売り上げを大きく伸ばしてきた

### 工場の自動化システムを開発する企業

河政工業は1930年の創業当初から、金属板に圧力を加えて凹状にする「深絞り加工」で日用品や文具、機械部品などを作ってきた企業だ。しかし、1990年代に入って多くの日本メーカーが工場の海外移転を進める中で、同社の業績も厳しくなっていた。

潮目が変わったのは、現社長の中瀬 勲氏が入社した2001年以降。同社は、工場に自動化システムを提案する「エンジニアリング事業」に取り組み始めた。

「中学時代に父が経営する河政工業でアルバイトをし、『職人さんの仕事を自動化すれば、作業効率ももっと高まるのになあ』と感じたのが、私の原点です。それで専門学校で機械設計を学びエンジニアリング会社に就職。知識と経験を身につけてから河政工業に入社しました。深絞りの仕事が激減する中、私は前職でお付き合いのあった方々に機械設計の案件をいただき、徐々に自動化システムの仕事を増やしていったのです」（中瀬氏）

同社の自動化システムは自動車業界や航空宇宙業界、医薬

品業界などで採用され、幅広い顧客と共働する中でさまざまなノウハウと柔軟な対応力を身につけることに成功した。現在のエンジニアリング事業は売上額の95%を占める、同社の大黒柱となっている。

### いち早く経験を積むため海外進出を加速

河政工業は2013年から、海外進出を本格化させた。きっかけは、国内展示会への出展だったという。

「トルコのコンサルティング会社から『我が国ではいまだに手作業のものづくりが主流だから、一緒に自動化システムを売れば絶対にウケる』と声をかけられました。さまざまな事情があってトルコでのビジネスは実現しませんでした。海外でも自動化のニーズは大いにありと手応えを感じたのです」（中瀬氏）

2017年、河政工業はタイの展示会に相次いで出展。現地企業とのつながりを得られたことで、海外から部品を輸入して組み立てた製品を、また海外に輸出するという流れができあがった。また、2024年3月にはベトナム・ハノイで初の海外生産を開始する予定。生産拠点の開設準備を進めている。



従業員の平均年齢は30代半ば。特にエンジニアリング事業では、若手の設計担当者が活躍している



METALEX展(2018年 タイ・バンコク)で現会長の中瀬鐘太郎氏と。河政工業では3~5年以内に海外売上比率を3割程度に高める方針だ

「海外で生産する方がコスト的に有利ですし、現地の日本企業に対してもサポートがしやすい。そして何より、少しでも早く進出して経験を積んでおこうと考えたのが、海外に出た最大の理由でした」(中瀬氏)

### 製造業でも顧客に感動を与えるべし

海外の顧客とやり取りする時、価格と性能の折り合いをつけるのはかなり難しい作業だ。

「こちらは性能が良く信頼性の高いモノを提供したいのに対し、海外企業からは値段の安さを求められます。向こうの事情をくみ取り、性能と価格のバランスを取ることを、いつも大切にしています」(中瀬氏)

ビジネスでは、相手に驚きや感動を与えることも大切だと中瀬氏は考えている。きっかけは、学生時代にしたフレンチレストランでのアルバイト経験だった。

「お客さまの中にある言語化されていない要望をかなえ、心を動かす。それはサービス業だけでなく、製造業にも求められることだと思います。そのためには、とにかく提案を繰り返すこと。相手に関心を示したらそこからさらに深掘りし、相手のモヤモヤした課題感を解決することで次の受注につなげます」(中瀬氏)

### 海外進出時に手厚いサポートを受けた

河政工業はこれまで、多くの公社事業を利用してきた。中でも

## 現状維持は後退のはじまり

社長の「座右の銘」

高名な経営者である松下幸之助氏が語った言葉。ウォルト・ディズニー氏も、同じ意味の言葉を述べているとされる。

「この言葉は私が河政工業に入社して1~2年経った頃、ある勉強会でベテラン講師の方から教わりました。当時の我が社は、30年前と同じやり方でものづくりを行っていた状況。このままではいつか会社がなくなってしまうと、危機感を覚えたものです。何とか現状を変えようという強い思いは、今でも私にとって、前に進むパワーになっていますね。また、部下たちにも常にチャレンジする気持ちを忘れないようにしようと、日頃から強調しています」(中瀬氏)

有意義だったのが、「海外拠点設置等戦略サポート事業」や「海外企業連携プロジェクト事業」といった、海外進出を支援するサービスだったと中瀬氏は振り返る。

「公社の支援を受けて海外展示会に何度も出たおかげで、現地での販路が開けました。また、商談会への参加や、現地企業とのマッチングなどをサポートしていただいたのもありがたかったです。さらに海外での商標登録や、『革新的事業展開設備投資支援助成金』による最新機械導入の助成まで、公社には幅広く手助けしてもらっています。海外進出を考えている企業であれば、ぜひ公社の支援を仰ぐべきです」(中瀬氏)

### 利用事業：海外企業連携プロジェクト

海外企業との生産委託や業務提携を通じた事業拡大を希望する都内中小企業の方へ、ビジネスパートナーとなる海外企業の発掘や連携に向けた支援を行う事業です。海外ビジネス経験豊富な海外企業連携ナビゲータが貴社の海外企業発掘・連携をサポートします。

お問い合わせ 販路・海外展開支援課

TEL 03-5822-7241

公社 海外連携

検索





商標登録出願中

# 新製品の開発と新規事業の立ち上げを支援します

## 事業化チャレンジ道場

(ものづくりイノベーション企業創出道場)

### 令和5年度 参加企業募集中 !!

事業化チャレンジ道場は新製品の企画から販路開拓までのプロセスを習得し、新たな成長・発展に向けた新規事業の創出にチャレンジする事業です。

ゴールは自ら成長・挑戦・自走できる企業になることです。

令和5年度からは城南支社のみでの開催となります。

なお、募集に関しては、これまでどおり都内全域の企業様を対象としております。

※詳細は公社WEBサイトをご参照ください。



#### こんな企業様におすすめします

参加企業様は各々、自社の目指すビジョンやステップアップを目的に道場に参加いただいています。

下請体質から  
脱却したい

自社で価格を  
コントロール  
したい

独自の強みを  
生かしたい

製品開発の  
進め方が  
わからない

新規顧客を  
得たい

#### 参加企業様からの声

参加企業様からいただいた声「道場の体験で得られたこと」をご紹介します。

- ・ 開発プロセスが身についた。
- ・ 「下請会社」という思考から脱却できた。
- ・ 社内に一体感が生まれ、チャレンジ精神が醸成された。
- ・ 新たな柱事業ができ、対外的な認知度が上がった。
- ・ 座学だけでなく、自ら考え、手を動かすことで実践的に学ぶことができた。
- ・ 道場参加を通して、社員の成長が目に見えて分かって嬉しかった。

#### 参加企業様事例紹介

製品開発を通じた新規事業立ち上げに成功した企業様の事例をご紹介します。

##### 株式会社東京商工社

東京都大田区南蒲田2丁目27-1  
TEL : 03-3739-8080  
<https://www.to-sho.co.jp/>



ポータブルお茶ミル「Sururu」

卸売業からメーカー機能をもつ卸売業へ挑戦。初の自社製品は国内有名雑貨専門店の店頭へ。展示会では海外バイヤーに好評で、海外での販売もスタート。サービス事業や次世代ブランドを次々に展開し、



ついに、第2の自社製品を自力で開発！



##### 日本電波株式会社

東京都大田区多摩川2丁目15-12  
TEL : 03-3750-2221  
<https://www.nippa.co.jp/>



服薬支援装置「MediRack-iot」

OEM主体であったが、いずれ行き詰るという危機感から、自社製品開発に挑戦。道場の経験を生かして参加メンバーが大きく成長!!会社全体の雰囲気が変わり、蓄積されたノウハウを活用してアイデアが積極的



に出るように。手応えを感じ、第2の開発チームが本格始動中。



## 事業化チャレンジ道場の概要・流れ

事業化チャレンジ道場では、1年目の「売れる製品開発道場」と2年目の「事業化実践道場」を通して、新製品の開発や新規事業立ち上げのためのスキルを習得していただきます。  
また、各フェーズの中で、企業様の開発状況や組織体制に応じたサポートも実施いたします。

1年目

徹底したユーザー目線で開発スキルを身につける!

### 売れる製品開発道場 (連続講座+個別訪問)



- 講義⇒演習⇒宿題⇒発表を繰り返すことで開発スキルを体得
  - 師範(講師)による適宜アドバイス
  - 現地訪問・個別支援を実施 ※4回程度
  - デザイン・インストラクターによる試作のサポート
- ※参加費用は1社7万円(税込)です。 ※申込時に審査、選考を行います。

<ポイント>

- ◆プロダクトデザインの開発手法で、ユーザー目線の製品開発スキルが体系的に習得できる
- ◆インプットとアウトプットの繰り返し、試行錯誤の経験で、自力で課題解決できるようになる
- ◆参加企業との交流で切磋琢磨しあえる

目標 製品コンセプトを確立する



2年目

新製品をビジネスとして成立させる力を身につける!

### 事業化実践道場 (個別ハンズオン支援)



- 売れる製品開発道場の修了者が対象
  - プロジェクトマネージャー、公社職員および外部専門家によるプロジェクトチームで個別ハンズオン支援を実施
  - 事業化チャレンジ道場のブースで展示会に共同出展
- ※参加費用は無料です。ただし、製品の開発に係る費用は企業負担となります。  
※申込時に審査、選考を行います。

<ポイント>

- ◆製品目線から事業目線へ。新規事業を立ち上げるための連続講座を開催
- ◆試作品づくりから製品化、商品化、販路開拓までをトータルで支援
- ◆事業化への出口戦略として展示会出展を支援

目標 新規事業を立ち上げる



GOAL

自ら成長・挑戦・自走できる企業になる

お問い合わせ 城南支社 事業化チャレンジ道場担当  
TEL : 03-3733-6284 Email : dojoyo@tokyo-kosha.or.jp  
事業化チャレンジ道場の詳細は公社WEBサイトをチェック  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo.html>



公社 チャレンジ道場

検索

# 歴史を学んで 温故知新の 経営



李 東潤(り とんゆん)

1983年(昭和58年)日本生まれ。青山学院中部部・高等部卒、慶應義塾大学総合政策学部では学部優秀論文賞を受賞して卒業。  
2006年、住友商事に入社後は、決算業務や会計システム構築などを中心としてグローバル経営業務に従事し、海外駐在を含めた実務経験を得て2017年に独立。歴史を軸にしたコンテンツを主にWEB媒体を通じて提供し、さまざまな「わかりにくい」を解消中。  
中小IT企業のバックオフィス業務や経営者・経営層へのコーチングにも従事している。

## 最終回 戦国の世を「リスクリング」で渡り切った藤堂高虎

朝廷や室町幕府の威光は衰え、血で血を争う戦乱が続いた日本の戦国時代。各地の領主たちは自分の権益を守るために軍事力の増強に動んでいました。そのような領主たちに様々なスキルを持って仕え、戦国時代の後半から江戸時代初期にかけて活躍、最終的に幕末まで続く大大名の系譜を保つことのできた藤堂高虎という人物を今回は紹介します。

### ■出世のきっかけは戦場での武功

藤堂高虎は1556年に現在の滋賀県で生まれました。桶狭間の戦いが1560年ですので、干支で言えば信長・秀吉よりも二回り下、家康よりは一回り下の世代に当たります。初めは信長の妹であるお市の方を娶った浅井長政に仕えました。長政が信長を裏切った後に起きた姉川の戦い(1570年)では、信長の同盟軍だった家康の軍勢に対して果敢に戦い、家康軍幹部の首級を獲るという武功を上げました。その活躍は、主君である長政から感状と脇差を与えられるほどでした。1573年に浅井長政が信長によって攻め滅ぼされたのち、高虎は秀吉の弟である羽柴秀長に仕えました。ここでも各地の戦場で武功を上げ、300石という俸禄から、1万石を超える大名並の俸禄を与えられるようになったのです。現代にたとえれば、優秀な営業パーソンとして、どんどん業績を上げた結果、支店長を任せられるようになった、とイメージしてもらえれば良いと思います。

### ■海外出兵時には水軍運用スキル、 平和な時には築城スキル

1591年に秀長が死去すると、その息子に引き続き高虎は仕えますが、秀長の息子は早世します。高虎は出家して高野山に引退します。もしかしたら高虎自身も歳を重ねてアラフォーとなり、戦場の最前線で槍を振るって活躍するには衰えが出てきたことや、1590年には秀吉によって全国統一がなされており、時代が大きく変わっていたことなどが原因かもしれません。しかし、高虎の才能を弟からも聞いていた秀吉が放置するわけもなく、高野山から高虎は召喚されました。大名に復帰した高虎は、朝鮮出兵に関わることになり、水軍の編成・運用を任せられます。それまで陸上の戦いで活躍していた高虎は、同じ戦争とはいえ、全く別のスキルが必要な海での戦いに臨んだわけですが、秀吉の期待に見事に応え、高虎は朝鮮水軍に度々勝利を得、秀吉から加増を受けて8万石の大名となりました。

1598年に秀吉が死去すると、再び日本国内に騒乱の気配が立ちます。高虎はいち早く徳川家康に接近してその信頼を得る

と1600年の関ヶ原の戦いでも活躍し、20万石の大名へと更なる出世に成功しました。この後、江戸幕府が開府され平和な世の中となりましたが、この平和な時代、高虎は築城に力を注ぎ、自分の領地の城だけでなく、江戸城の改築にも中心となって活躍しました。戦争がないときにはそれ以外の領域で功績を上げていったわけです。しかし1614年、1615年に大坂の陣が勃発するとここで功績を上げ、最終的には32万石を超える領地を得ることができました。最初は300石程度からスタートしたわけですから1000倍以上となったわけです。なお、藤堂家32万石はどれくらいの規模かというと、有力大名の改易が落ち着いた江戸時代初期以降でみると、徳川家を除いて全国10位以内に入る規模です。

### ■我々が教訓にすべきこと

現代は戦国時代から江戸時代にかけてよりも変化が激しい時代と言われています。VUCA (Volatility・Uncertainty・Complexity・Ambiguity) と呼ばれる、社会やビジネスにとって、未来予測が困難な時代である現代を生き抜いていくためには、状況に応じて必要となるスキルを読み取り、そして身に着けることが肝要です。藤堂高虎のように、必要に応じて多彩なスキルを得る「リスクリング」が現代においてもますます重要になってくると思います。

参考文献：藤田達生著『江戸時代の設計者 異能の武将・藤堂高虎』講談社現代新書

## ワンストップ総合相談窓口

専門家に経営の相談を

ご相談は無料

してみませんか？

24時間WEB予約

- 東京都内の中小企業、個人事業主、フリーランス、創業予定者のための相談窓口です。
- 中小企業診断士、ITコーディネータ、社会保険労務士、税理士、司法書士、弁護士等の専門家が親身に対応いたします。
- 電話、オンライン、対面での相談が可能です。まずはお気軽にお問い合わせください。



お問い合わせ 総合支援課

TEL : 03-3251-7881 Email : sien@tokyo-kosha.or.jp

# 中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道  
はるみち

明治大学公共政策大学院  
ガバナンス研究科教授

## 第20回

# 2023年度のセキュリティ事情

ウクライナ紛争の長期化によるエネルギー高騰などの影響、円安による物価高と金利政策の変化の兆候、防衛費の増額による増税の可能性など、2023年は中小企業にとっては大きな波風にさらされながらの船出になったと思われる。セキュリティについても、従来にもまして大きな変化の1年になりそうである。2023年度のセキュリティ事情について概観してみることしたい。

## ウクライナ紛争の影響

ウクライナ紛争の長期化は、エネルギー価格の高騰、安全保障の重要性が認識されたことによる安全保障予算増額とその財源問題など、多くの影響を与えている。中小企業のセキュリティに影響を与えるものとして、紛争の「ハイブリッド戦争」化が挙げられる。戦車やミサイル等による現実の武力攻撃だけではなく、国内外の世論を味方につけるための謀報・情報戦略活動、通信ネットワークに対する攻撃など、あらゆる手段が動員されている。

日本は、ロシアに対するさまざまな経済制裁を行っているが、2022年末、ロシアを支持する民間ハッカー集団やロシア政府が支援していると思われる集団が日本の政府機関のウェブサイトに対するサイバー攻撃を行ったとみられる事件が起きた。防衛大臣のような日本政府の要人の名をかたった虚偽のツイートなど、フェイクニュースの発信も行われた。

このような状況の下では、日本の企業であるというだけで、ロシア政府を支持するハッカー集団によるサイバー攻撃を受ける恐れがあり、中小企業にとっても対岸の火事ではないといえる。

## クラウドのセキュリティ

中小企業でも、クラウドの利用が本格化しているが、同時にクラウドのセキュリティの問題も顕在化している。2022年は、Twitter、Uberなど大量のデータを有するサービスに対してサイバー攻撃が行われ、ユーザーの情報が流出するという事例が相次いだ。

しかしクラウドの場合、ユーザー側ではほとんど独自のセキュリティ対策は立てようがなく、クラウドサービスを提供する事業者のセキュリティ対策に依存するところが多い。「クラウドだから安全のはず」という思い込みは危険であり、バックアップなどはクラウドサービスを利用する場合であっても独自に行う必要がある。

## サプライチェーンと経済安全保障

原材料や部品類の調達にとどまらず、企業活動においては、製品の原材料・部品の調達から販売に至るまでの一連の流れにおける他社への依存度が高まっている。このようなサプライチェーンの重要性は以前から指摘されてきたが、サイバーセキュリティ対策に多額の費用をかけている大企業へのサイバー攻撃は難しいため、大企業を標的としつつも、その企業のサプライチェーンに連なっている中の一組織を標的としてサイバー攻撃を行うという事例が増加している。

日本でも、2022年10月に大阪急性期・総合医療センターがサイバー攻撃を受けて情報システムがマルウェアに感染し、カルテ等の閲覧ができなくなったため全科で診療を停止するという事件が発生した。その原因はセンターへの直接的なサイバー攻撃ではなく、センターに患者用の食事を搬入する業者のシステムにまずサイバー攻撃が行われ、そこを經由してマルウェアに感染したものとみられており、典型的なサプライチェーンのセキュリティの間隙を突いたサイバー攻撃の事例であった。

またサプライチェーンのレジリエンス(強靱性)は国家レベルでも問題となっており、アメリカをはじめとして日本政府も半導体などの重要な部品類の国産化に乗り出すようになっている。さらに、2022年には経済安全保障に関する法律が整備された。安全保障に関する体制や施策と経済政策を緊密に連携させ、経済活動全般に安全保障の考え方を組み込む経済安全保障も、2023年度には本格化することになる。

## 東京中小企業サイバーセキュリティ支援ネットワーク(Tcyss) 相談窓口

東京都産業労働局内に、都内中小企業者等を対象としたサイバーセキュリティに関する相談窓口を設置。情報セキュリティ対策の強化や情報流出事案等に関するご相談をお受けしています。

<https://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.lg.jp/chushou/shoko/cyber/>

東京都産業労働局商工部内 Tcyss事務局  
(東京都新宿区西新宿2丁目8番1号  
都庁第一本庁舎20階北側)  
TEL: 03-5320-4773



## 「中小小売商業活性化フォーラム」を配信しています！

商店主の皆様の経営意欲の増進を図るため、「逆風を追い風に 予測不能な時代を乗り切るための経営戦略」をテーマに、基調講演を株式会社虎屋の黒川会長とジャーナリスト福島敦子氏による対談形式で行うほか、実践セミナーでは、SNSを活用した商店の魅力発信、商店の省エネ対策、インボイス制度の概要と商店が準備すべきポイントの3コースを用意しております。全てのプログラムをオンライン（録画配信）で実施中です。皆様のお申し込みを心よりお待ちしております。

開催日 3月24日（金）まで開催中  
開催方法 オンライン（YouTube録画配信）  
主催 東京都 産業労働局 公益財団法人 東京都中小企業振興公社  
参加費 無料  
募集対象 商店経営に携わる事業者等  
募集数 500名  
申込方法 以下のURL、またはQRコードよりお申し込みください。  
申込締切日 3月20日（月）



株式会社虎屋 代表取締役会長  
黒川 光博 氏



ジャーナリスト  
福島 敦子 氏

お問い合わせ・お申し込み 経営戦略課 地域産業振興担当  
TEL：03-5822-7237 FAX：03-5822-7235 Email：shonin@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/forum.html>



## デザインコラボ「Webマッチング」エントリー企業募集中！

当社が運営する「東京デザインデータベース」の約800名のデザイナーの中から、自社のニーズ・案件に合ったデザイナーとオンラインで出会えるサービスです。ご依頼内容を元に当社がデザイナーを募集。オンラインでのマッチング会の開催からデザイナーとの契約に至るまで、弊社コーディネーターがサポートします。



開催日時 随時  
開催方法 オンライン  
募集対象 デザイナーに依頼したい案件を持つ都内中小企業  
申込方法 以下の弊社WEBサイトよりお申し込みください。



お問い合わせ・お申し込み 総合支援課  
TEL：03-3251-7917 Email：design@tokyo-kosha.or.jp  
[https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/matching\\_web.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/matching_web.html)

公社 webマッチング

検索



## 生産性向上にお困りの皆さま改善の取り組みに、アドバイザーを派遣します！

「現場改善推進事業」では、自社の生産性向上への取り組みに対し、経験豊富なアドバイザーが現場まで伺い、実効性のある助言・指導を受けることができます。

随時募集中

こんなことにお困りの場合、ご相談ください。

- 短納期の注文が多い
- 不良品が多い
- 在庫を置く場所がない
- 誰が今何をやっているかわからない
- 業務を行う人によってバラつきがある

派遣費用の1/2を  
公社が負担

改善の取り組みを続ける  
人材を育成

業種に限らず  
ご利用可能！

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 生産性向上担当  
TEL：03-3251-7917 Email：seisansei@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/seisansei/instructor.html>

公社 現場改善

検索



## ～実用化の見込みのある、新製品・新技術の自社開発を行う研究開発を支援～ 令和5年度新製品・新技術開発助成事業募集開始

令和5年度募集より直接人件費助成限度額を1,000万円に引き上げ(令和4年度までは500万円)

申請受付期間 3月13日(月)～4月5日(水) 17:00

対象となる研究開発  
1. 新製品・新技術の開発  
2. 新たなソフトウェアの開発  
3. 新たなサービス創出のための開発

対象経費 ①原材料・副資材費 ②機械装置・工具器具費 ③委託・外注費  
④産業財産権出願・導入費 ⑤専門家指導費 ⑥直接人件費(※)  
※ソフトウェアの開発に係る工程、ソフトウェア以外の開発における設計工程に直接従事する時間のみ対象

助成限度額 1,500万円

助成率 助成対象と認められる経費の1/2以内

備考 詳細は以下の公社WEBサイトをご覧ください。

お問い合わせ・お申し込み 助成課 新製品助成事務局  
TEL : 03-3251-7895 Email : shinseihin-josei@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigy/shinseihin.html>

公社 新製品

検索



## 令和5年度事業化チャレンジ道場「売れる製品開発道場」参加企業募集中!!

本事業は、新たな自社製品開発および新規事業立ち上げを通じて、新たな自社ビジョンの実現に挑戦する企業をサポートする事業です。企画から販路開拓までの一連のプロセスを実践的に習得していただき、修了後も参加企業が自力で開発に取り組めることを目指しています。詳細は以下の公社WEBサイトをご覧ください。なお、3月23日(木)開催の「城南支社第4回産業セミナー」でも本事業の説明を行いますので、ご興味のある方はぜひご参加ください。

開催期間 5月17日(水)～12月20日(水) 全14回の講座・講習、全4回の個別支援

開催方法 講座：オンライン 演習：対面 個別支援：対面

参加費用 70,000円(税込) / 1社 ※申込時に審査・選考を行います。

支援対象 都内に事務所がある中小企業(新製品を開発したい、下請体質から脱却したい など)

申込期限 4月10日(月) 17:00

申込方法 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 城南支社 事業化チャレンジ道場担当  
TEL : 03-3733-6284 Email : dojo@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo.html>

公社 チャレンジ道場

検索



「城南支社第4回産業セミナー」の詳細はこちら  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2203/0001.html>



## 働きながら学びたい方のための「キャリアアップ講習」(4月募集)のご案内

東京都では、主に中小企業で働いている方(都内在住又は在勤)を対象に、スキルアップや資格試験受験対策等のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください!

4月募集講習例 高速加工ツールパス(Mastercam)、技能検定機械加工(旋盤)(2級)受験対策、介護従事者のための介護記録作成【初級】など49コース

会場 東京都立職業能力開発センター・校

受講料 1,000円～6,500円

主催 東京都立職業能力開発センター

募集対象 主に中小企業で働いている方(都内在住又は在勤)

申込期間 4月1日(土)～4月10日(月) ※必着

申込方法 以下のWEBサイトなどで内容をご確認の上、往復はがき・インターネット(電子申請)のいずれかの方法で、各講習を実施する東京都立職業能力開発センター・校へお申し込みください。  
(企業単位でもお申し込み可能です。)

お問い合わせ・お申し込み 東京都 産業労働局 雇用就業部 能力開発課  
TEL : 03-5320-4719 [https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr\\_up/](https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/)

東京都 キャリアアップ講習

検索



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等でご確認ください。

# ピックアップセミナー

公社主催のセミナーをお届けします！  
詳細・最新情報はWEBサイトをご覧ください。

月	日にち	セミナータイトル	時間	会場	費用	担当部署
5月	5月9日(火)	製造業の情報(IT)担当者育成研修 ～業務別に活用可能なITと情報担当者のかかわりについて習得する～	10:00～17:00	オンライン	8,000円	企業人材
	5月16日(火)	人事・労務入門研修 ～人事労務担当スタッフの仕事とその役割～	10:00～17:00	秋葉原庁舎会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材

\*公社の研修は中小企業向けのため、講師と同業・コンサルタントの方はご遠慮ください

企業人材 企業人材支援課

公社 イベントカレンダー 検索



## 展示会出展セミナー「出展効果を最大化する! 本当のウリの見つけ方」

来場者に選ばれるブースづくりのキモは、魅力的なウリの訴求です。  
展示会ノウハウの第一人者が、成功に導く考え方・ウリの見つけ方を伝授します。  
▶関連する助成事業の説明も行います。 ※都合により内容が変更になることがあります。

**開催日時** 3月29日(水) 14:00～16:00(開場: 13:30)  
**対象** B to Bの展示会への出展を検討している都内中小事業者  
展示会に初めて出展予定の方や、出展で今まで以上の成果をあげたい方  
**会場** 富士ソフトアキバプラザ6階(東京都千代田区神田練堀町3)  
JR「秋葉原駅」中央改札口徒歩2分  
**定員/参加費** 50人/無料  
**申込方法** 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください

**講師**  
株式会社エスト・コミュニケーションズ  
代表取締役 **弓削 徹 氏**  
マーケティングコンサルタント  
主な著書  
「キャッチコピーの極意」  
(明日香出版社)  
「顧客は展示会で見つけなさい」  
(日刊工業新聞社) など



お問い合わせ・お申し込み 助成課 展示会出展助成事業 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2303/0003.html>

**公社トップページ「バナー広告」募集中!** 掲載料: 1か月契約 22,000円(税込)～  
企業様の広告画像を掲載し、企業様のWEBサイトへリンクします。詳しくは公社WEBサイトをご確認ください。

お問い合わせ 企画課 TEL: 03-3251-7897 Email: kikaku@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページの  
こちらをクリック!



## ビジネスチャンスは、ここから。

### 東京都立産業貿易センター

**都心!** 交通至便な  
販路拡大拠点

**広さ!** 約700㎡から1,500㎡の  
多目的スペース

**料金!** 頑張る中小企業に  
安心料金

令和6年度分/2024年度分

## 浜松町館・台東館 展示室等利用申込定期順位別受付

令和6年度/2024年度利用分の申込受付は、4月以降受付順位ごとに行います。  
詳細は公式WEBサイトの「順位別受付について」のページをご確認ください。

■順位別受付について  
<https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/rank/>



※令和6年度/2024年度利用分:  
令和6年/2024年4月1日～  
令和7年/2025年3月31日 ご利用分

東京都立産業貿易センター

### 浜松町館

TEL.03-3434-4242

浜松町駅から徒歩5分!  
竹芝エリアの  
新国際ビジネス拠点



東京都立産業貿易センター

### 台東館

TEL.03-3844-6190

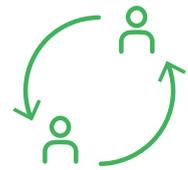
浅草駅から徒歩5分!  
ひとが集う  
東京名所でビジネス発信



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等でご確認ください。

# 登録企業情報コーナー

当社では登録制による受発注紹介を行っています。  
 本コーナーでは受注・発注など登録企業からの情報を発信しています。  
 このコーナーへの掲載や掲載企業へのお問い合わせは事前登録が必要です。



## 発注情報

以下のような加工や開発の対応ができる企業を探している公社会員企業様がいらっしゃいます。  
 ご興味がある場合にはぜひお問い合わせください。

業種・事業内容 など	所在地 資本金 従業員数	依頼内容	発注先に求めるもの	その他・要望
精密金型部品(プレス・モールド)、自動機、設備系、装置系部品などを海外で製造しています。	立川市 10,000千円 58名	大型の金型部品など精密金型部品、コネクタ部品(プレス・モールド)	品質保証、短納期	見積スピード
情報通信業	千代田区 495,000千円 194名	ネットワークサービス(VPN、光コラボ回線)の販売代理店を募集しています。販売先としては中堅・中小企業様を対象としています。本社、支店等複数拠点を有する企業様向けに、柔軟かつ高品質なVPNサービスを業界最安値級の価格で提供しています。本サービスを中堅・中小企業様に提案・販売していただける代理店様を募集いたします。	中堅・中小企業のお客様との対話を通して、お客様が抱えている問題やニーズをつかみ取り、その問題の解決策(solution)を提供する能力を有し、その解決策の中で、弊社独自ネットワークサービス(FRESPEEQ VPN、FRESPEEQ光等)を提案・販売していただけるパートナー企業様。	法人格を有していること。 貴社のサービスに弊社のネットワークサービスを組み合わせることで販売拡大を希望される企業様大募集。

## 受注情報

以下のような加工や開発の対応ができる公社会員企業様がいらっしゃいますので、  
 委託先等にお困りの際にはぜひお問い合わせください。

業種・事業内容 など	所在地 資本金 従業員数	加工内容	得意分野	自己PR
鉄鋼業	江戸川区 10,000千円 11名	1.厚板鋼板のガス溶断/卸売 2.アウトドア製品の製作/販売	厚み6-150mmを常時在庫し、即納対応しております。 様々な鋼材手配/加工が可能です。 アウトドア製品のOEM実績もございます。	2022年度江戸川区産業賞「優良企業」受賞
中国の複数の生産工場と提携、機械部品他幅広く製品を生産し輸入販売している	練馬区 10,000千円 日本4名 大連事務所6名 青島事務所5名	弊社は中国・大連・青島地区に約50数か所の生産工場と提携し、厳重な品質管理体制の基に製品を検査し、日本のお客様に製品、部品を納品しています。アフターコロナの時代に備え、お客様の要望に沿い、契約条件の厳守を弊社の使命と心得、安定した海外の資材調達をご案内申し上げます。	得意とする製品分野(日本への納入実績30年) ロストワックス casting/鋳造品、鍛造品/機械加工製品/ステンレス、プレス加工(大型機械加工が得意です)/溶接/アルミ鋳造納入製品の事例 ロストワックス・・・油圧機械部品、機械小部品、建築用金物 鋳鍛品・・・シーブ、車輪、軸受、建設機械部品、大型リング、ドラム 機械加工・・・ギヤー、シャフト、建設機械部品、自動車部品 溶接・・・ドラム、圧力容器	<ul style="list-style-type: none"> <li>弊社は中国大連青島に出先機関を有し中国の技術者と一体化し、総合技術体制の確立</li> <li>製品は性能面、製造面、コスト面から最適工場、最適設計の協力推薦</li> <li>材料、担当工場、製品検査、納品までの各事業者を一貫した責任体制で管理</li> <li>他に類を見ない中国とのファミリー的信頼関係の構築 海外との取引はL/C開設や代金前払いが通例ですが当社はすべて製品受け取り後の後払いです。万が一製品の代金支払い後に、不合格品が発覚した場合には中国工場が責任を持って補償します。</li> </ul>

お問い合わせ 取引振興課 TEL : 03-5822-7250 Email : torihiki@tokyo-kosha.or.jp

**ARGUS**とは…ギリシャ神話に登場する百の目を持つ巨人の名前で、死角の無い彼は怪物退治などで多くの手柄を上げたといわれています。また、その様から鋭い目で見張る人という意味もあります。会社はこのARGUS(アーガス)のように、変動激しい経済環境を注視し、将来を見通す目を持って都内中小企業に経営支援を提供していく決意から、広報情報誌「アーガス」としています。



商品ジャーナリスト・北村 森

## DX導入の意義とは、つまりこういう話



最も安いものは110円の木工小物。かと思うと、1万円台の時計や4万円を超える灯具もあります。独自開発商品のネット通販を展開するほか、名の通った神社から注文を受けての木札や高級車ブランドのコレクションアイテムをも手がけています。

代表はかつて3Dプリンタの製作に携わっていました。それがきっかけで商品の素材そのものに関心を抱き始めた。樹脂でいいのか。プラスチック廃棄問題がある。ならばどうする？

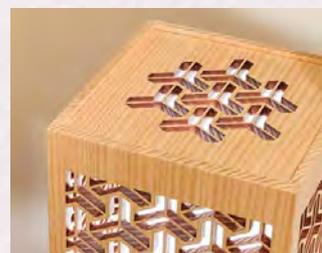
木があるじゃないか。そう思い立ったのは2018年のころ。SDGsという言葉が浸透する前でした。代表は調べて気づきます。東京には世界有数の森がある。檜原村です。そして「東京のものを東京の素材で」と決意します。村の製材所が協力してくれました。建材ばかりに頼らず、新たな分野に挑みたい、と。

これで材料は揃いました。さあ、どうやって木工商品をつくり上げるか。「3Dプリンタやレーザーカッターを活用しよう」と考

えます。それは大正解でした。例えば企業から注文が届いてすぐさまCGでデザインを起こせば、翌日には商品がもう完成します。しかも少量からでも引き受けることができる。よそではまずない対応だけに相手先はすごく驚くそう。これこそがDX(デジタルトランスフォーメーション)の強みですね。

ちいさいけれど実力派の企業だということがわかりました。

**こだま堂**  
販売価格  
時計 12,100円(税込)  
ライト 40,700円(税込)  
東京産のヒノキが原材料  
ミライス株式会社  
(東京都府中市)  
<https://mirice.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

