

# ARGUS

9

2023  
No.537  
アーガス

「人柄の良い設計」で  
顧客の要望に応える



# 「人柄の良い設計」で顧客の要望に応える

## コーダ電子株式会社

事業内容：設計をメインとした産業用検査装置の受託開発  
資本金：1,000万円  
所在地：東京都西東京市田無町3-10-14

代表取締役：土屋さおり氏  
従業員：14名（2023年8月現在）

<http://www.coder.co.jp/>



代表取締役の土屋さおり氏(写真右)は、舞台女優や司会業、専業主婦などを経て社長に就いた。自らの知識が不十分であることを逆手に取り、「わからないことがたくさんあるので、ぜひ教えてください!」というスタンスで営業を行い、その結果、多くのお客さまをつかむことに成功した

### お客さまの立場になって装置を開発する

コーダ電子は、回路、基板、FPGA、ソフトウェア、筐体等、ものづくりに必要な設計を全て社内に対応している。顧客からの要望に応じ、産業用検査装置等の開発・設計から製造・組立までの受託開発をしている企業だ。

技術力と対応力を評価され、他社の自社製品や1点物の装置開発などを手掛ける。最大の強みは「人柄の良い設計」ができることだと代表取締役の土屋さおり氏は語る。

「例えば仕様書に不明な点や懸念点があった場合、製品の仕様から判断し、追加の仕様やケーブルが必要なのではないかとのご提案をさせていただきます。言われた通りにやるだけではなく、社員全員がお客さまの立場に立って開発を進める社風です」(土屋氏)

そうした社風を作るため、土屋氏は採用時に、応募者が気遣いできる人かどうかを必ず確認する。また、全社員に毎日声をかけるなど、日頃から社内の風通しを良くする取り組みも行っている。「品質の良い製品を開発できているのは、高い技術力を持ち、お客さまの立場に立って開発する、気遣いのできる社員がいてくれるから。彼らが働きやすい環境を整え、ものづくりに集中できるようにするのが私の一番の仕事です」(土屋氏)

### 知識不足を開き直りお客さまの懐に飛び込む

土屋氏が実父から経営を引き継いだ2013年、コーダ電子の業績は最悪だった。他業界でキャリアを積んでいたために技術的知識や営業経験が皆無だった土屋氏だが、新規顧客開拓を目指して営業活動に出た。

「会社の主力だった半導体関連の仕事が激減しており、就任当時、会社の経営は酷いものでした。とにかく仕事を取らなければと思いましたが、社長として営業に行くのは自信がなかったので「営業」と小さく書かれた名刺を持って外に出ました。ですが途中で、営業でも社長でもやることは何も変わらない!会社はこれ以上酷くはならない!と開き直り、『社長です。でも何もわかりません!是非お話を聞かせてください!』と既存・新規の会社さんにアポを取り年間100社以上ご訪問させていただきました。色々な方とお話をしていく中で、私自身も、自社の業務内容や強み、業界の動向を理解していきました。

その時に心掛けたことは、「仕事をください!」ではなく、まずは私自身がどんな人間で、どんな哲学で経営をしているかをわかっていただくということでした。良い関係を築く、遠回りに思えるかもしれませんがこれが一番の近道です」(土屋氏)



スタッフが半自動圧着機を使って加工している様子。高い技術を持つ技術者たちが、この会社にとって最大の財産だ



コーダ電子が展示会用に製作したカラフルで大きな基板。土屋氏はお客さまへのアピール方法を常に意識している

## 1回目の訪問時に「2回目の訪問」の理由をつくる

「初訪問のお客さまには、『当社についてお話しさせてください』とお伝えしてアポを取ることができます。関係性ができた後の訪問は簡単ですが、一番難しいのは2回目です。

私の場合は、1回目訪問時に『来月にケーブルの圧着機をまた改めてご説明させてください』とか、次にも訪問しますよとアピールをします(笑)。(土屋氏)

メディア出演や、年に1回つくっているTシャツ等のノベルティも訪問するためのツールだ。

9月には40周年を迎え、HPもリニューアルする。また、会社のゆるキャラ【コーダ君】を、色々なアーティストにつくってもらい、それらをお披露目するイベントの開催を予定している。

## 自社の売上だけでなく、業界全体を盛り上げる

どんな要望にも『できない』と言わないことがモットーのコーダ電子だが、案件の内容によってはつながりのある会社を紹介することもある。

「人柄の良い設計をしてくださる、私が信頼できると思った会社さんにお話をさせていただいています。その際は、紹介料はいただきません。予算がない中で、みんな必死に少しでも良いものをつくりたいと思っている。紹介料を開発費に回せれば、更に良いものができるでしょ。会社の売上を上げることも大事だけど、業界全体が盛り上がってくれることも大事なので」(土屋氏)

会社の売上だけでなく、業界全体のことを考え行動し、お客さまとの信頼関係を丁寧に重ねた結果、コーダ電子の売上は10年間で数十倍に増えるほどのV字回復を遂げた。

## 社長の一冊

### 『きのこいぬ』

蒼星きまま著

リュウコミックス 徳間書店刊

愛犬を亡くして悲しんでいた絵本作家の元に、庭先に生えていたきのこが犬に変わった「きのこいぬ」が訪れ、天涯孤独だった絵本作家の心が徐々に癒やされていく様を描いたマンガ。

「新型コロナウイルスの感染拡大が始まった頃、ツイッターでたまたま見かけて読み始めました。この作品、登場人物が全員、涙が出るほど優しいんですね。当社の社員も優しい人ばかり。このマンガを読んで、『社員たちが幸せになれるように頑張らなきゃ!』という経営者としての初心を、改めて思い出しました」(土屋氏)



## 新技術創出交流会で横のつながりを持つ

コーダ電子は、展示をしながら大企業と商談できる「新技術創出交流会」に参加。土屋氏は、ブースに立ち寄った方に手書きのお礼状を出してつながりを持ったという。

「大手企業さんだけでなく、交流会に出展している会社さんと横のつながりを持たせたことが一番の魅力です」(土屋氏)

会社はもっと積極的に「会社では何ができるか」を発信するべきだというのが土屋氏の意見だ。

「困った時にはそれを解決できる会社さんをご紹介いただきました。支社にある3Dプリンターを無料で使わせていただき、試作品開発の際はとても重宝しました。でも、そのようなことをやっていただけると知らない経営者さんがたくさんいらっしゃって、とてももったいないと感じます。困ったら公社に相談できる!という安心感で中小企業の経営者を支えていただきたいと思います」(土屋氏)

### 利用事業：多摩イノベーション総合支援事業

「新技術創出交流会」、「随時マッチング」、「個別面談会」の開催など、ユニークな技術を持つ都内中小企業とオープンイノベーション志向の大手企業等とのマッチング支援を行います。支援を通じて、都内中小企業による成長産業等への参入、新分野展開、新たな技術・製品開発等を促進し、東京発のイノベーション創出に取り組みます。

お問い合わせ 多摩支社  
TEL 042-500-3901

公社 新技術創出

検索

機械設備やソフトウェアを導入して**生産性向上**、**競争力を強化**しよう！

# 設備投資の助成金

～ 躍進的な事業推進のための設備投資支援事業 ～

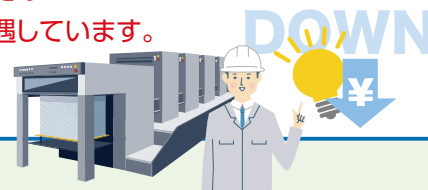
## 第6回募集が始まります！

本事業は、変化・変革に正面から向き合い、先端技術を活用して持続的発展を目指す中小企業者等が、更なる発展に向けた競争力の強化、DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進、イノベーションの創出、後継者による新たな取組に必要な機械設備を導入するための経費の一部を助成します。

これにより、東京の産業力強化を支援し、「稼ぐ東京」の実現を図ります。

本年度からは省エネにかかる取組および賃金引上げの取組を支援するため

「競争力・ゼロエミッション強化／賃上げ促進」区分を設けて助成率を優遇しています。



### 〈対象となる設備〉

「製品の製造」や「役務の提供のため」に直接必要な機械設備※

※機械設備とは税法上の固定資産のうち「機械装置」、「器具備品」、「ソフトウェア」に該当するもの

### 〈対象とならない例〉

- ① 固定資産のうち、建物、建物付属設備、構築物、工具、車輛運搬具等に分類されるもの
- ② リースやサブスクリプション等、固定資産とならないもの

### 〈機械設備の設置が可能な場所〉

東京都内及び首都圏(神奈川、埼玉、千葉、群馬、栃木、茨城、山梨)が対象です

※東京都以外に機械設備を設置する場合、東京都内に本店があることが条件となります。

## ■ 助成対象者

令和5年10月1日現在で東京都内に登記簿上の本店又は支店があり、都内で2年以上事業を継続している中小企業者等

## ■ 助成対象事業

以下のI～IVのいずれかに合致する事業であること。

### I 【競争力・ゼロエミッション強化／賃上げ促進】

更なる発展に向けて競争力強化を目指した事業展開に必要な機械設備を新たに導入する事業。

なお、競争力を強化しながら大きく事業の省エネを実現するために必要となる機械設備を新たに導入する場合や、競争力強化に併せて一定の賃上げを実施する場合は、助成率を引き上げる。

### II 【DX推進】

IoT、AI、ロボット及びデジタル技術の活用により、新しい製品・サービスの構築や既存ビジネスの変革を目指した事業展開に必要な機械設備を新たに導入する事業。

### III 【イノベーション】

都市課題の解決に貢献し、国内外において市場の拡大が期待される産業分野において、新事業活動に取り組むことで、イノベーション創出を図るために必要となる機械設備を新たに導入する事業。

### IV 【後継者チャレンジ】

事業承継を契機として後継者による事業多角化や新たな経営課題の取組に必要な機械設備を新たに導入する事業。

## 助成対象事業区分と助成概要

事業区分		要件		助成率	助成金の 限度額	助成金の 下限額
		①ゼロエミ 要件	②賃上げ 要件			
Ⅰ 競争力・ゼロエミ ミッション強化/ 賃上げ促進	中小 企業者	—	—	1/2以内	1億円	100万円
		○		2/3以内		
		◎ ※2		3/4以内		
	小規模 企業者 ※1		○	3/4以内	3千万円	
		—	—	2/3以内	1億円	
		○		2/3以内		
◎ ※2		3/4以内				
Ⅱ DX推進				2/3以内	1億円	
Ⅲ イノベーション				2/3以内		
Ⅳ 後継者チャレンジ				2/3以内		

※1：常用従業員数が「製造業・その他」の場合は20人以下、「商業・サービス業」の場合は5人以下。

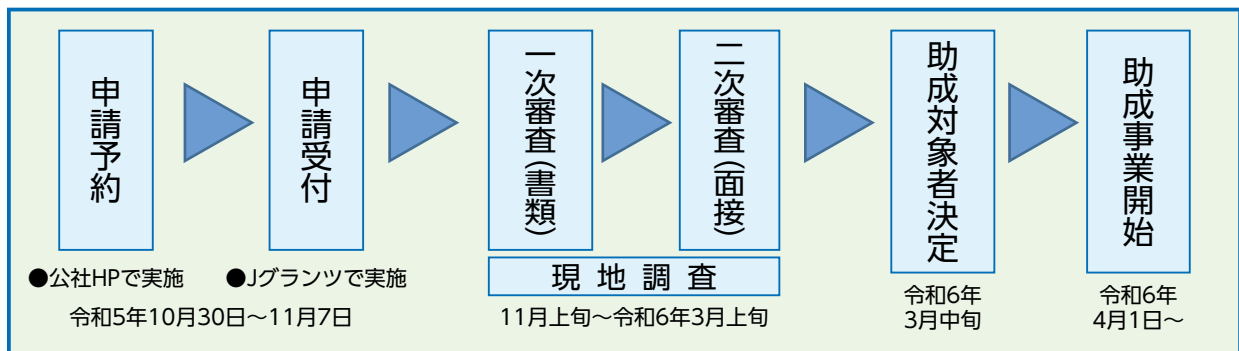
※2：特に省エネ効果の高い取組については助成率を拡充。

### 助成対象期間

交付決定日の翌月1日から1年6か月間(令和6年4月1日～最長令和7年9月30日)

### スケジュール

#### 申請予約・申請書類提出:令和5年11月7日まで



※助成金は助成対象期間(令和6年4月1日～最長令和7年9月30日)の間に契約・設置・支払いするものが対象になります。

※助成金は後払いです。

※Jグランツを利用するには事前に「GビズIDプライムアカウント」の発行が必要です。

GビズIDの発行には一定期間を要しますので、余裕を持って事前登録をお願いします。

### よくある質問

Q ゼロエミッション区分に申請する場合、助成率はどのように決定されますか？

A 「ゼロエミッション概要書」の記載内容により省エネ効果が高いと見込まれるかどうかを基準に審査します。

Q 賃上げ促進区分に申請する場合、助成率はどのように決定されますか？

A 申請時にご提出していただく「賃金引上げ計画書」や関係書類の記載内容を総合的に判断し、計画の実効性が高いと見込まれるかどうかを基準に審査します。

Q DX推進区分に申請するには、IoT機能が搭載されている機械設備を購入すれば対象になりますか？

A 単にIoT機能等が搭載されている機械設備を購入するだけでなく、デジタル化の推進に向けた経営戦略やビジョンを有し、生産性向上を図る事業計画が対象になります。

お問い合わせ 設備支援課

TEL : 03-3251-7884

Email : setsubi-toushi@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/yakushin.html>

躍進設備

検索



# 中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壘道 (ゆあさ 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22回

# 電気通信事業法の改正

# <前編>

令和5年6月30日、総務省は富士通株式会社に対して電気通信事業法に規定する通信の秘密の漏えいがあったものと認められることから行政指導を行ったと公表した<sup>1</sup>。これによって、あらためて電気通信事業法や通信の秘密に対する関心が高まっているが、多くの経営者は、電気通信事業法は、通信会社や携帯電話キャリアなど、もっぱら通信事業を提供している企業だけに適用されるものと理解しているのではないだろうか。

しかし、通信会社や携帯電話キャリアだけではなく一般の企業も電気通信事業者に該当することがあり、令和5年6月に施行された改正電気通信事業法では総務大臣への届け出の対象が拡大された。最近では中小企業でもECサイトを開設・運営する例が増えているが、自社のビジネス内容が電気通信事業法に規定する電気通信事業に該当していないか、あらためて見直す必要がある。

## 電気通信事業法とは

電気通信事業法とは、電気通信の健全な発達と国民の利便の確保を図るために制定された法律で、電気通信事業に関する詳細な規定が盛り込まれている。

もともと日本において、電気通信事業は民間の企業が自由に営むことはできず、国有の日本電信電話公社と国際電信電話株式会社によって独占的に運営されてきた。昭和60年に電気通信が自由化され、日本電信電話公社が民営化されたことに伴い、電気通信事業を規制する法律として新たに電気通信事業法が制定されたものである。

電気通信事業法では、電気通信役務を他人の需要に応じるために提供する事業を電気通信事業としており、ここでいう電気通信役務とは「電気通信設備を用いて、他人の通信を媒介すること」、「その他、電気通信設備を他人の通信のために提供すること」と規定されている(電気通信事業法2条)。実際には電気通信役務の中には、電話転送、決済代行、ポータルサイト運営、SNSなど多くのものが含まれる。また電気通信事業法では、電気通信事業を「営む」者だけを電気通信事業者として規制対象にしている。つまり利用者から料金を徴収している、または広告料収入を得ている場合だけが規制対象となり、設備を無償で設置・提供し、広告料収入も一切得ていないようなケースは、規制対象とはならない。

また電気通信事業者は、総務大臣の登録を受けること、または総務大臣へ届け出をすることが必要となる。ただし構内

だけでサービス提供をしている場合、自らは設備を設置せず他人の通信を媒介していない場合、1人または1社だけにサービスを提供している場合は、登録や届け出は不要である。

## 改正電気通信事業法と届け出の対象

令和5年6月、電気通信事業者の改正法が施行された。

改正法では、従来は総務省に届け出ることが不要とされていた電気通信事業者のうち、検索情報電気通信役務と媒介相当電気通信役務は、届け出の対象となった。検索情報電気通信役務はサーチエンジン類のことを指し、媒介相当電気通信役務は主としてSNS類のことを念頭に置いている。このうち、中小企業が行っているインターネット関連ビジネスでも届け出の対象となりうるのは媒介相当電気通信役務であり、発言や発信にアカウント登録が必要なSNSや掲示板サービスであって、前年度の月間アクティブ利用者数の平均が1,000万以上となる場合、届け出が必要とされている。

またECモール、フリマ等のサイトを運営している場合、インターネット経由で複数の店舗でのネットショッピングや、フリマ、オークションなどができる「場」を提供しているだけであれば、届け出の対象とならない。不特定多数が閲覧できるレビューや口コミの機能を提供する場合も同様である。しかし、出店者と顧客間など特定の利用者間でのダイレクトメッセージ機能を提供する場合(オークションサイトで、出品者と落札者がお互いに取引についての連絡事項を両者の間だけでメッセージとしてやりとりできる機能がある場合など)は、届け出の対象となる。

なお、自社で展開しているインターネット関連ビジネスが電気通信事業者としての規制を受けるかどうかについての詳細は、総務省が公開している「電気通信事業参入マニュアル [追補版]」、「電気通信事業参入マニュアル (追補版) ガイドブック」<sup>2</sup>を参照するとよいであろう。

※後編は12月号に掲載予定です

1 [https://www.soumu.go.jp/menu\\_news/s-news/01kiban18\\_01000199.html](https://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban18_01000199.html)

2 [https://www.soumu.go.jp/menu\\_kyotsuu/important/kinkyu02\\_000495.html](https://www.soumu.go.jp/menu_kyotsuu/important/kinkyu02_000495.html)

## 第2回

# 企業経営の方程式

経営の実践に役立つ方程式をご紹介します



芳賀 保則  
(はが やすのり)

税理士・中小企業診断士・ITコーディネーター  
代表を務める「税理士法人ハガックス」は  
東京に2拠点(渋谷・秋葉原)  
認定経営革新等支援機関

### 今日の方程式

## 現金を生み出す方程式 「現金＝利益＋減価償却費」

### 1. あるメーカー社長との会話

社長A:「先日、経営者同士の交流会で、資金繰りに関して話題になりました」

税理士H:「コロナウイルスの影響を受けた中小企業者を対象にした「ゼロゼロ融資」の返済開始が2023年7月から翌年4月に集中する見込みですし、資金繰りに敏感な企業は多いでしょう」

A:「無利子・無担保の融資を受けられるので、うちも借入を増やしました。少し前に設備投資をしたので、売上は伸びてきていますが、思ったより利益は出ていないんです」

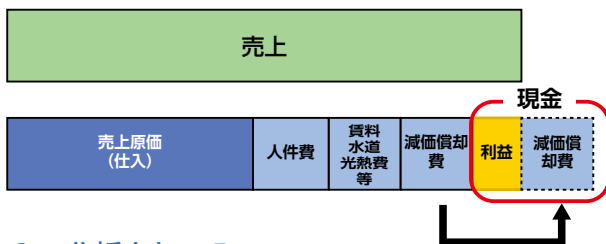
H:「それは少し心配ですが、実は利益と資金繰りの考え方は少し異なります。これから資金繰りに関わる重要な点をお伝えしますね」

### 2. 今日の方程式

1年間の営業活動によって会社に残る現金、これを最もシンプルに示す方程式は「現金＝利益＋減価償却費」となります。

まず減価償却費とは、機械などの固定資産の購入に関わる全額を1年間の費用にするのではなく、使用する年数に応じて配分していく会計の手法を言います。利益の計算上、費用として売上から差し引かれるものの、先行投資で現金の支出を最初に済ませているため、現金の計算においてプラスできます。

社長Aの会社が、前年に400万円の設備投資をして、今年度の減価償却費が80万円(5年定額)、利益が20万円だったとします。営業活動により現金がいくら増えたか、この方程式で算定すると、利益20万円＋減価償却費80万円＝100万円となります。



### 3. 分析をしてみよう

A:「なるほど。利益はあまり出ていないように見えたが、減価償却費が増えた分、思っていたより現金は残りそうです」

H:「はい。ただ、ここで気を抜かずに設備投資以外の面からも売上拡大の工夫を続けましょう。償却期間が終わるころに今と同じ売上水準ならば減価償却費が減るので営業利益は改善しますが、実際には利益に応じて税金がかかるので、会社に残る現金は少なくなってしまう。本質的に現金を増やしていくためには、やはり売上を伸ばしていくことが重要なんです」

### 4. 使い方

ゼロゼロ融資の返済がはじまることから、借り換え需要に伴う新しい借り換え保証制度(コロナ借換保証)が創設されています。

この制度では、経営行動計画書の提出が求められ、その中に「収支計画及び返済計画」の欄があります。

5. 収支計画及び返済計画

	計画1年目					計画2年目					計画3年目					計画4年目					計画5年目				
	(令和4年3月期)	(令和4年4月期)	(令和4年5月期)	(令和4年6月期)	(令和4年7月期)	(令和5年3月期)	(令和5年4月期)	(令和5年5月期)	(令和5年6月期)	(令和5年7月期)	(令和6年3月期)	(令和6年4月期)	(令和6年5月期)	(令和6年6月期)	(令和6年7月期)	(令和7年3月期)	(令和7年4月期)	(令和7年5月期)	(令和7年6月期)	(令和7年7月期)	(令和8年3月期)	(令和8年4月期)	(令和8年5月期)	(令和8年6月期)	(令和8年7月期)
売上高	170,000	175,000	180,000	185,000	190,000	180,000	185,000	190,000	195,000	200,000	190,000	195,000	200,000	205,000	210,000	200,000	205,000	210,000	215,000	220,000	210,000	215,000	220,000	225,000	230,000
営業利益	-3,000	-1,000	1,000	3,000	5,000	3,000	5,000	7,000	9,000	11,000	9,000	11,000	13,000	15,000	17,000	15,000	17,000	19,000	21,000	23,000	21,000	23,000	25,000	27,000	29,000
税引き後当座繰上り金	-2,000	-1,500	-1,000	-500	2,500	2,500	3,000	3,500	4,000	4,500	4,500	5,000	5,500	6,000	6,500	6,500	7,000	7,500	8,000	8,500	8,500	9,000	9,500	10,000	10,500
減価償却費	4,800	4,000	3,200	2,400	1,600	4,800	4,000	3,200	2,400	1,600	4,800	4,000	3,200	2,400	1,600	4,800	4,000	3,200	2,400	1,600	4,800	4,000	3,200	2,400	1,600
借入金返済額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

中小企業庁 経営行動計画書サンプル(抜粋) ※

借入金の返済は会社の費用にすることはできないので、先ほどの方程式を踏まえて、「利益＋減価償却費＞借入返済額」とすることが必要だとわかります。返済額以上の現金を生み出していくためには、どれだけの売上が必要か、ここで計画を立てていきます。

また同じく行動計画書の「アクションプラン」の項目では、具体的にその計画を実現し、継続するために何をやるのか明確化して、経営課題の改善を数値化していくことが求められます。

### 5. おわりに

普段目にするものの多い、貸借対照表や損益計算書ではどうしても資産の推移や利益にばかり目がいってしまいがちですが、現金(キャッシュフロー上の「キャッシュ」)の動きに着目することで、資金繰りや投資計画等、大局観を求められる経営者にとって必要な情報が見えてきます。

※中小企業庁WEBサイトより  
[https://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sinyouhosyou/dl/keikaku\\_sample.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sinyouhosyou/dl/keikaku_sample.pdf)

最大  
2,000万円  
助成

## ～女性活躍のためのフェムテック開発支援・普及促進事業～ 女性の健康課題解決の開発・改良・普及を支援します！

公社事業

以下の6つのテーマに沿った製品・サービスの開発・改良とその後の普及を支援します。

〈助成対象テーマ〉

月経

妊娠・不妊

産後ケア

更年期

婦人科系疾患等

ヘルスリテラシー



申請受付期間 9月25日(月)～10月16日(月) 17:00

助成限度額 2,000万円

助成率 2/3以内

申請方法 Jグランツによる電子申請(事前にGビズIDプライムの取得が必要です)

お問い合わせ 助成課 フェムテック事業担当

TEL : 03-3251-7895 Email : femtech@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/femtech/index.html>

公社 フェムテック

検索



## ～都内商店街での開業助成金～ 9月25日より募集開始！

公社事業

「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」

助成限度額730万円

「商店街起業・承継支援事業」※

助成限度額580万円 ※法人の申請も可能

都内商店街での開業等に必要となる、店舗の工事・設備導入等に要する経費や2年間の店舗賃借料の一部を助成することにより、都内商店街の活性化を図ります。

申請受付期間 9月25日(月)～10月13日(金) 17:00 ※必着

対象 交付決定日(令和6年2月1日)以降に都内商店街でお店をオープンする方

申請区分 開業・多角化・事業承継

助成対象経費 店舗新装・改装工事費／設備・備品購入費／宣伝・広告費／実務研修受講費／店舗賃借料

申請方法 郵送またはJグランツによる電子申請(事前にGビズIDプライムの取得が必要です)

お問い合わせ 助成課 商店街事業担当

TEL : 03-3251-7926 Email : josei@tokyo-kosha.or.jp

<https://wakajo-shotengai.com/>

商店街 開業助成金

検索



## 知的財産人材育成スクール(上級コース)受講企業募集

公社事業

講義、グループワーク、個別支援を通して、知的財産の各分野における応用的な知識と活用方法を体系的に学ぶことができるスクールを開講します。自社の知財担当者のステップアップを目指したい都内中小企業の方は、ぜひこの機会にご参加ください。

開講期間 令和5年11月9日(木)～令和6年3月21日(木) ※15回の講義、月1回程度の個別支援

開催方法 対面

受講料 50,000円(税込)／1社

受講対象 都内中小企業の方で、知財人材の育成が必要と考えている、もしくは知財経営に興味がある企業の役員や従業員の方

募集企業数 10社程度

申込締切 10月16日(月)

申込方法 公社WEBサイトからお申し込みください。

お問い合わせ 東京都知的財産総合センター

TEL : 03-3832-3656

Email : chizai-school@tokyo-kosha.or.jp

[https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/school/seminar\\_advanced.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/school/seminar_advanced.html)

知財スクール

検索



知財スクール  
Facebook





## 「第3回ビジネスマッチングin東京」 受注側企業 9月13日より募集開始!

外注先・協力企業をお探しの全国の発注側企業と、都内中小企業(受注側企業)の商談会を実施します。  
新規取引先開拓のきっかけづくりや、新たなパートナーづくりにぜひご参加ください。

公社事業

開催日時 12月5日(火) 12:50~17:00  
会場 東京都立産業貿易センター浜松町館 5階展示室(港区海岸1-7-1)  
参加料 無料  
商談方法 事前に設定した商談スケジュールに基づく個別面談形式(1商談25分を予定)  
募集対象 「発注案件」に該当する技術や製品をお持ちの都内中小企業様(受注側企業)  
募集数 300社程度  
申込締切日 10月13日(金) 17:00 ※募集数に達し次第、早めに締め切る場合があります。  
申込方法 下記の公社WEBサイトからお申し込みください。 ※9月13日(水)9:00公開予定

お問い合わせ 取引振興課  
TEL : 03-5822-7250 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2023/index6.html>



## 日本と欧州をつなぐ新たな産業イベントの出展者募集

令和6年3月、愛知県国際展示場「Aichi Sky Expo」(愛知県常滑市)にて、ヨーロッパ最大級の総合的な産業展示会「グローバル・インダストリー」の日本版である「SMART MANUFACTURING SUMMIT BY GLOBAL INDUSTRIE」が初開催されます。現在、出展企業を募集中です。9月まで早割も実施しております。ぜひお申し込みください。

開催日時 令和6年3月13日(水)~3月15日(金)  
10:00~18:00 ※最終日16:00終了  
会場 愛知県国際展示場(Aichi Sky Expo)  
主催 協 GL events 愛知県  
出展料 下記WEBサイトをご覧ください。  
募集数 250社(国内125社、海外125社想定)  
申込方法 下記WEBサイトからお申し込みください。  
申込締切 10月31日(火)

お問い合わせ SMART MANUFACTURING SUMMIT BY GLOBAL INDUSTRIE 主催事務局  
Email : info@sms-gi.com  
<https://sms-gi.com/>

SMS GI 検索



お知らせ

### オンライン開催

## 職場のポジティブメンタルヘルスシンポジウム&相談会のお知らせ

東京都は、働くすべての方に向けた積極的なメンタルヘルス対策への取組を促進するために、関係団体等と協力して「職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーン」を実施しています。その一環として以下のとおり、シンポジウム&相談会をオンライン開催します。ぜひご視聴・ご利用ください。詳細は下記WEBサイトをご覧ください。

開催日時 ①職場のポジティブメンタルヘルスシンポジウム  
ライブ配信: 10月19日(木) 14:00~16:30  
オンデマンド配信: 11月1日(水)~11月30日(木)  
②職場のメンタルヘルス対策相談会  
11月28日(火)・29日(水) 9:30~15:50  
開催方法 ①シンポジウム ライブ&オンデマンド  
②相談会 オンライン(Zoom)  
主催 東京都  
視聴・参加費用 ①②共に無料  
募集対象 企業経営者、管理監督者、人事労務担当者等  
募集数 ①シンポジウム なし(要事前申込)  
②相談会 18社(要予約)  
申込締切日 ①シンポジウム  
ライブ: 10月19日(木) 14:00  
オンデマンド: 10月31日(火)  
②相談会 定員になり次第締切  
申込方法 東京都のWEBサイト「職場のメンタルヘルス対策推進事業」ページからお申し込みください。

お問い合わせ 東京都産業労働局 雇用就業部 労働環境課  
TEL : 03-5320-4652  
<https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/kaizen/mental/suishin/r5/>

職場のメンタルヘルス対策推進事業 検索



# 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 (税込)	担当 部署
11 月	11月2日(木)	新規顧客開拓研修 ～明日から実践できる 新規顧客開拓の成功原則～	10:00～17:00	オンライン	8,000円	企業 人材
	11月7日(火) 11月8日(水)	現任課長級研修 ～結果を出す課長職のあり方・やり方～ (2日間コース)	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	20,000円	企業 人材
	11月21日(火)	世の中の動きを経営に生かすための 情報収集のポイント ～プロが実際に使っている 情報収集の手法を習得する～	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円	企業 人材
	11月28日(火)	生産管理研修	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (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

公社 イベントカレンダー 検索



企業  
人材 企業人材支援課

## 多摩支社令和5年度 第1回産業セミナー 商談から始まるものづくり企業の分野進出 ～商談の成功に必要な3ステップ～ 《受講無料》

公社事業

長年製造業の支援に携わっている講師を招聘し、初対面の大手企業等との商談を、成功へ導くために必要な準備と対応、及び現場で最善を尽くすためのステップや事例をご紹介します。

開催日時 9月27日(水) 14:00～15:00(13:30開場)  
開催方法 ハイブリッドセミナー 会場+オンライン(Zoomウェビナー)  
会場 東京たま未来メッセ(東京都立多摩産業交流センター) 最寄駅: JR八王子駅・京王八王子駅  
募集数 会場: 100名 オンライン: 100名 ※要事前申込、それぞれ募集数に達し次第締め切りとなります。  
申込方法 公社WEBサイトよりお申し込みください。  
申込締切 9月25日(月)

お問い合わせ 多摩支社  
TEL: 042-500-3901 Email: tama-event@tokyo-kosha.or.jp  
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/center/seminar/tama.html



## 働きながら学びたい方のための「キャリアアップ講習」(10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!

10月募集講習例 はじめての機械製図【初級】、CAD製図(機械)【上級】、NC旋盤(プログラミング)【初級】など28コース  
会場 各 東京都立職業能力開発センター・校  
受講料 1,600円～6,500円(税込)  
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 10月1日(日)～10月10日(火) ※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。)

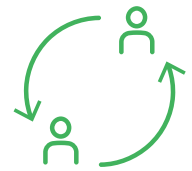
お問い合わせ 東京都産業労働局雇用就業部能力開発課  
TEL: 03-5320-4719  
https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr\_up/

東京都 キャリアアップ講習 検索



# 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。



## 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	受注内容	得意分野	自己PR
塗装業	板橋区 3,000千円 3名	金属部品や樹脂部品などの塗装  主な所有設備 ・電気炉 2台 ・コンプレッサー ・乾式ブース など	・自動車用部品 ・光学部品 ・医療用部品 ・計量器部品  特に計量器の金属指針や樹脂製の刺抜きなど小物の塗装が得意です。	永年培ってきた技術で、誠意をもって仕上げています。納期対応や検査もきちんと行っています。
日本企業の海外進出支援、マーケティング戦略、プロモーション活動を専門とするメディア制作会社	港区 非公開 非公開	<b>【映像制作・マーケティング・海外展開総合支援サービス】</b>  ・魅力的なVR映像制作で「企業価値向上」のご提案をワンストップでご提供 ・海外市場向けプロモーションをワンストップでご提供 ・VR360度の撮影・編集が可能	① 映像制作・動画制作サービス (VR360度映像を含む) ② マーケティング、広告・宣伝、ブランディング ③ 映像のインターネット配信・情報発信サービス ④ 海外進出総合支援サービス ⑤ Webシステムやデジタルプラットフォームの開発・構築・提供	当社は、国別に特化したプロモーションを提供できる国際的なチームを有しており、市場開拓先の国の文化やトレンドを理解した専任スタッフが現地目線のマーケティング戦略を策定します。また、ハリウッドで実績と経験を持つプロデューサー兼監督が映像の制作指揮を行い、世界で通用する普遍的なVR映像制作が可能です。

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

## 東京都中小企業の景況 ~東京都産業労働局 商工部 中小企業の景況調査~

### 令和5年7月調査 《6月の景況》

業況：小休止  
 見通し：慎重な見方、  
 わずかに強まる

6月の都内中小企業の業況DI（業況が「良い」とした企業割合-「悪い」とした企業割合）は、当月▲23（前月▲18）と小休止となった。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDI（当月（6月）に比べて「良い」とした企業割合-「悪い」とした企業割合）は、当月▲17（前月▲14）と慎重な見方がわずかに強まった。

※都内中小企業の景況指標ダッシュボード  
<https://www.keikyuu-dashboard.metro.tokyo.lg.jp/>



## 城東支社等仮移転のお知らせ

城東支社及び東京都知的財産総合センター城東支援室は、東京都城東地域中小企業振興センターの大規模改修工事のため、9月4日（月）より仮移転事務所において支援業務を行っています。

仮移転事務所から東京都城東地域中小企業振興センターへの復帰は、令和7（2025）年夏頃を予定しています。

詳細は、あらためてホームページ等でお知らせいたします。

### ■仮移転先

〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-23-2 澁澤金町ビル2階

### 城東支社

TEL.03 (5648) 6606



### 東京都知的財産総合センター城東支援室

TEL.03 (5648) 6609



●JR常磐線「金町」駅北口 徒歩1分

**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

## クラファンでの大反響は地道な作業から



ポーチにも、スマホホルダーにも、サコッシュにもなるアイテムです。キャリーバッグのハンドル部分に付属クリップで括り付けると、キャリーのハンドルを傾けても垂直を保ちます。だから中身がこぼれない。ドリンクを入れていても大丈夫です。

ありそうでなかった、そんな発想が受けたのでしょうか。2018年以來、モデルチェンジするごとにクラウドファンディングに挑み続け、3,600万円を優に超える支援を獲得しています。代表は「日本で一番、クラウドファンディングで応援を受けたポーチでしょうね」と胸を張ります。どうしてここまでの成果を？

まず、ポーチが垂直を保つ機構で実用新案登録できたこと。また、手持ちのリュックやカバンに小物を入れるより便利な仕様を完成させたこと(手が塞がりませんし、小物を取り出すのもラク)。そして最後、大事だったのは「SNSでつながっている1人1人へ、個別にメッセージを送信したこと」だといいます。

これ、見逃せない点だと私も思います。伝わっていないと一緒に。ならば伝える作業を愚直なまでに続けねば…。同社はもともとウェブIT事業が軸でした。2015年にものづくり事業部門を立ち上げ、伝える作業を怠らなかった。展示会にも代表が乗り込み、地道にプレゼンを重ねているそう。

結果、この商品は伝わり、累計出荷は4万個に迫っています。

**#2GO 4(トゥーゴー)**  
付属品付き  
販売価格 3,999円(税込)  
小物携行の便利アイテム  
ECBB株式会社  
(東京都渋谷区)  
<https://makers.ecbb.jp/>



植物油インキを使用しています。

