

ARGUS

11

2023
No.539
アーガス

競争ではなく
「共創」で
新市場を拓く



競争ではなく「共創」で新市場を拓く

株式会社エアロネクスト

事業内容：産業用ドローンの機体構造設計技術の研究開発など
資本金：11億5,502万4,735円（資本準備金を含む）
所在地：東京都渋谷区恵比寿西2-3-5 石井ビル6F

代表取締役CEO：田路圭輔氏
従業員：33名（グループ 2023年9月現在）
<https://aeronext.co.jp/>



エアロネクストの代表取締役CEOを務める田路圭輔氏（写真一番右）は電通在職時、日本初の電子番組表「Gガイド」のサービス立ち上げに携わった。このとき、知的財産をビジネスに活かす面白さを知ったのが、ドローンビジネス立ち上げのきっかけの1つになったそうだ

荷物を安定して運べるドローンの技術を開発

宅配便などのニーズが増える一方、トラック運転手の不足が深刻化している物流業界では、配送にドローンを活用する取り組みに注目が集まっている。こうした中、物流向けドローンの研究開発を手掛けるスタートアップとして2017年に創業されたのが、田路圭輔氏が率いるエアロネクストだ。

「一般的なドローンは、プロペラやモーターといった『飛行部』と、荷物を載せる『搭載部』が一体化されています。そのため、ドローンが方向を変えたり風を受けたりすると、荷物も大きく傾いてしまうのです。一方、当社が特許を取得している技術『4D GRAVITY®』は、飛行部と搭載部を分離して『ジンバル』と呼ばれる機構でつなぐ仕組みです。これならドローンが傾いても荷物は傾きませんから、ラーメンなどもこぼさずに運べます。さらに、ドローンの重心が安定するため、燃費や飛行速度も高まるのです」（田路氏）

量産や販売は他社に任せてリスクを最小化

エアロネクストが行うのは、ドローンの技術開発から試作まで。量産や販売は外部の企業に任せている。

「理由は2つあります。1つ目は、複数のメーカーに技術を提供し量産化してもらうことで、市場を急拡大したいから。2つ目の理由は合理性です。正解がわからない市場で自社製品にこだわって失敗を重ねるより、いろいろな企業が競い合う中で『強い製品』が生まれるのを期待する方が理にかなっているのです」（田路氏）

自社工場などの資産を持たず、リスクを最小限に抑えるのが田路氏の経営方針だ。ただし、1つだけ例外を設けた。それが、2021年に設立した100%子会社のドローン配送サービス会社「ネクストデリバリー」だ。

「技術を確立して特許を取っても、それだけで市場が成長するわけではありません。特に、ドローンのような新市場では、多くの企業が参入して事業化するまで長い時間が必要なのです。そこで、私たちが自ら見本を示すため、事業会社を立ち上げま



独自の機体構造設計技術『4D GRAVITY®』により、機体が傾いても荷物は水平を保つ、安定性とエネルギー効率を両立した飛行を実現



山梨県小菅村など過疎化や高齢化に悩む地域でドローンによる定期配送が始まっている

した。既にいくつかの企業や地方自治体などと協力し、ドローン物流の成功事例を生み出しています」(田路氏)

興味を持たれない市場にこそ可能性がある

田路氏のポリシーは、他社と争わないこと。互いに潰し合うより、多くの企業に技術供与して市場拡大を早める方が、自社の利益につながると考えている。

「私たちの役割は磁石のようなものです。圧倒的に優位な技術力で大企業を含めたパートナーを引きつけ、短期間でドローン物流を普及させたいですね」(田路氏)

競争のない環境で新事業を始めるには、「興味を持たれていない市場」に注目することが必要だと田路氏。

「多くの企業が有望視している市場では、激しい競争が起こります。一方、誰もが『とても儲かりそうにないな』『手間ばかりかかって大変そうだな』と敬遠する市場にこそ、大きなポテンシャルがあるのではないのでしょうか。私は昔から他人と違うことを考える習慣が身につけていたのですが、それが新市場を見極めるために役立っているのかも知れません」(田路氏)

特許を外国出願する際、公社は強い味方

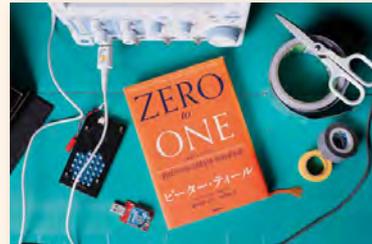
エアロネクストは知的財産に関わる業務を社外弁理士などに外注せず、すべて内製化している。

「エアロネクスト単体で17人いる社員のうち、知財部所属者が

社長の一冊

『ゼロ・トゥ・ワン ～君はゼロから何を生み出せるか』

ピーター・ティール、ブレイク・マスターズ著
瀧本哲史序文 関美和訳
NHK出版刊



決済サービス会社「PayPal」の共同創業者で、投資家としても知られるピーター・ティールが、画期的な企業を立ち上げるための手法を解説した書籍。

「私は昔から、人と違うことを考えるのが好きでした。そして今も、人と違う視点から未来を予測し、新たなサービスを生み出そうとしています。そこから得られた利益を使って社会に役立てたいという考え方も含め、まさにピーター・ティールが書いていたことと同じ。私が考えていたことを一足先に言語化されたような感覚で、この本を読みました」(田路氏)

5人。そのうち2人は弁理士の資格を持っています。私たちは技術とその特許で成り立つ会社なので、社内に専門家を置き、常に特許を磨き続ける必要があるのです」(田路氏)

同社は公社の事業可能性評価事業、外国特許出願費用助成事業などを利用した。

「当社の特許は、欧米、中国でもビジネスを展開するため外国出願を行っています。各地で手続きをする際の手間や出願書類の翻訳コストといった負担はかなり重いのですが、これらを公社に支援していただいているのが本当に有り難いです。グローバル市場で知財を武器に事業展開したい企業なら、ぜひ公社を利用すべきだと思います」(田路氏)

利用事業：外国特許出願費用助成事業

優れた技術等を有し、かつ、それらを海外において広く活用しようとする中小企業の方に対し、外国特許出願から中間手続に要する費用の一部を助成します。

お問い合わせ 東京都知的財産総合センター

TEL 03-3832-3656

公社 外国特許

検索



来たる！脱炭素社会

すべての支援が
無料！

省エネ・脱炭素の取り組みをサポート

〈ゼロエミッション実現に向けた経営推進支援事業〉

こんな企業にオススメ！

脱炭素について知りたい
何をしたらよいか相談したい

省エネや再生エネ導入に
取り組みたい

脱炭素に寄与する製品・技術を
開発・販売したい

1つでも当てはまる方

本事業を活用し、一緒に脱炭素化に取り組みませんか？

今後はサプライチェーン(供給網)全体での脱炭素化に向け、
中小企業においても本格的に対応を求められることが想定されます。

公社は中小企業の企業価値や競争力の向上を目的として、
脱炭素経営の基本から実践までを一貫してご支援するメニューを提供しています。

※本事業におけるゼロエミッション実現とは、中小企業者等が省エネルギー等によるコスト削減や環境に
配慮した製品・サービスの開発等を行い、2050年の温室効果ガス排出ゼロを目指すことをいいます。

中小企業がゼロエミッション経営に取り組むメリット



コスト削減

上昇傾向にある電気代の抑制に有効
総合的な省エネ対策がコスト削減につながります



助成金の活用

ゼロエミッションに係る助成金は増加中
様々なシーンで申請を検討できます



ブランド力向上

環境配慮企業としてブランド力が高まり、
自社の取り組みをPRできます



組織活性化

サステナブルな企業で働きたい従業員は年々増加
自社の社会貢献は従業員のモチベーションにもつながります



ステークホルダーとの 関係構築

サプライチェーン内で脱炭素化の取り組みを必要とする
企業が増加する中、対策を検討できます



地球環境への貢献

環境問題等の社会課題に自社のゼロエミッションの
取り組みを通じて貢献できます

「ゼロエミッションの取り組み」支援内容

「理解したい！」はじめの一步

相談窓口 (月・木・金)

省エネルギーや成長分野への参入等、ゼロエミッションに関する相談にお答えします

■相談内容 (例)

- ・ 自社で行える省エネ対策を洗い出したい
- ・ 脱炭素へ向けた取引先の動きを受け、自社としての取り組みを考えたい
- ・ CO₂の排出量の算出や適切な削減目標の設定を行いたい
- ・ 脱炭素の課題解決につながるような製品・サービスを開発したい

セミナー (年2回)

ゼロエミッションの考え方から、取組メリット、事例等の情報提供を行います

「検討したい！」現状や課題の把握

準備支援

ゼロエミッション経営推進マネージャーと専門家が企業にお伺いして現状と課題把握を行います

「計画・実施したい！」目標設定と脱炭素経営計画

ハンズオン支援 (伴走型サポート)

ゼロエミッションの考えを取り入れた戦略・ロードマップ策定と取組実施について、継続的に支援します
(助成金検討・活用)

本支援を活用した取組事例

A社：大田区 従業員約20名

Q 支援を活用してどんなことに取り組んでいますか？

A 「工場の省エネと生産性向上の取り組み」です。
専門家派遣を利用して、工場の省エネや太陽光発電導入を検討中です。公社助成金に採択され、生産性や省エネ性能の向上のための新たな機械設備を導入予定です。事業計画を策定する中で、生産管理システムを活用したDXも新たに対応中です。

Q 本支援の他に利用している公社事業は？

A ①中小企業の経営安定化に向けたエネルギー自給促進事業(助成金) ②躍進的な事業推進のための設備投資支援事業(助成金) ③生産性向上のためのデジタル技術活用推進事業です。

B社：千代田区 従業員1名

Q 支援を活用してどんなことに取り組んでいますか？

A 「環境配慮型製品の販路拡大の取り組み」です。
製品の脱炭素効果を明確化するため、リサイクル効果の算定や、製品使用によるCO₂排出量削減効果を算定。明確化した脱炭素効果を拡販につなげるための販路拡大計画も策定中です。

Q 環境配慮型製品を開発したきっかけは？

A 1997年の京都議定書(温室効果ガス削減目標)です。業界内でたくさんの木材が廃棄されていたので、再生プラスチックで代替できる製品を開発しました。

<お問い合わせ>

事業戦略部 経営戦略課 ゼロエミッション経営推進担当

TEL: 03-5822-7232

E-mail: senryaku-reserve@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/zero-emissions/index.html>

ゼロエミッション実現に向けた
経営推進支援事業の
詳細をご紹介します

公社 ゼロエミ

検索



転ばぬ先の 法律相談



吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 吉岡 真帆

下請法の概要と中小企業の保護

Case

中小企業は下請法で保護されていると聞きます。企業の法令遵守が求められるなか、下請法の内容について教えてください。

Answer

1 下請法とは

下請法(下請代金支払遅延等防止法)は、親事業者による下請事業者に対する優越的地位の濫用行為を取り締まるために制定された法律で、優越的地位の濫用を規制している独占禁止法を補完する法律です。

2 下請法の対象

下請法の適用があるか否かは、(A)取引の内容と(B)事業者の資本金規模により決まります。

(1) 取引の内容が、①物品の製造・加工委託、②物品の修理委託、③プログラムの作成に係る情報成果物の作成委託、④運送、物品の倉庫における保管及び情報処理に係る役務の提供委託、のいずれかの場合、(ア)資本金3億円超の法人事業者(親事業者)が資本金3億円以下の法人事業者や個人事業者(下請事業者)と取引する場合と(イ)資本金1千万円超3億円以下の法人事業者(親事業者)が資本金1千万円以下の法人事業者や個人事業者(下請事業者)と取引する場合に、下請法が適用されます。

(2) 取引内容が、①情報成果物(プログラムを除く。)の作成委託、②役務(運送、物品の倉庫における保管及び情報処理を除く。)の提供委託の場合、(ア)資本金5千万円超の法人事業者(親事業者)が資本金5千万円以下の法人事業者や個人事業者(下請事業者)と取引する場合、(イ)資本金1千万円超5千万円以下の法人事業者(親事業者)が資本金1千万円以下の法人事業者や個人事業者(下請事業者)と取引する場合に、下請法が適用されます。

3 下請法の規制

下請法では、例えば次のような行為を規制しています。これらの禁止行為を行った場合は、たとえ下請業者の了解を得ていたとしても下請法違反になります。

(1) 下請代金の支払日(下請法2条の2)

下請代金は、親事業者が給付(下請業者からの納品物等)の内容について検査するかどうかを問わず、給付を受領した日か

ら起算して60日以内のできる限り短い期間内に支払わなくてはなりません。下請代金の支払日がこの期間を経過すると下請法違反となります。

(2) 書面の交付(下請法3条)

言った言わないのトラブルを防ぐため、親事業者は発注の都度、給付内容・下請代金額・支払期日・支払方法等の取引内容を記載した書面を下請事業者に交付する必要があります。

(3) 受領拒否の禁止(下請法4条1項1号、3号、4号)

親事業者は下請事業者の責めに帰すべき理由がない以上、給付の受領拒否や代金減額、返品をすることはできません。よって、たとえ親事業者が客先から注文をキャンセルされた場合でも、下請事業者からの給付を拒否することや返品、代金を支払わないことなどはできません。

(4) 買ったたきの禁止(下請法4条1項5号)

下請事業者の給付の内容と同種又は類似の内容の給付に対し通常支払われる対価に比べ、著しく低い下請代金の額を不当に定めることは禁止されています。つまり、親事業者は下請事業者と十分に協議することなく一方的に市場価格と比べて著しく低い下請代金を決めることはできません。

4 違反した場合

下請法に違反した場合、公正取引委員会から親事業者に対し勧告や警告が行われ、違反の中には罰金が科されるものもあります。

また、下請事業者も公正取委員会から取引に関する報告等を求められることがあります(下請法9条)、それに対し虚偽の報告等を行うと罰金が科されることもあります(下請法11条)、注意が必要です。取引が下請法に違反していないか、疑問を感じた場合は、弁護士や公正取引委員会等に問い合わせるなど、適切に対応し、うっかり法令違反とならないように注意しましょう。

下請取引の困りごとをお手伝いします

下請センター東京®

(下請取引紛争解決センター)



秋葉原本社

TEL: 03-3251-9390

多摩支援室

TEL: 042-500-3909



研究紹介 03 アンテナとしても機能する電波吸収体の提案

都産技研では、東京の将来の活力を支える成長産業分野の研究開発事業体制を強化し、中小企業の皆さまにご活用いただける技術シーズの創出に努めています。気になる技術がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

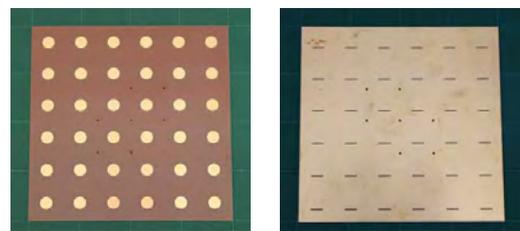


TV放送やWi-Fi、5Gなど、空間中に電波を照射する無線通信は今や生活に不可欠なものとなっています。電波は同じ周波数帯の通信同士や反射波により時に干渉し、通信品質に影響を与えます。この干渉を抑制するため電波吸収体が活用できますが、電波吸収体でありながら、さらに受けた電波を回収し電気として取り出せる構造を開発しました。IoTセンサなど低消費電力機器の電力源にもなりえるため、一石二鳥の役割が期待できます。

研究の課題と成果

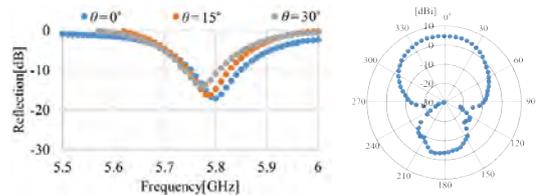
農場や工場などでは、温湿度といった環境を制御するためにセンサが用いられます。無線で測定値を集約できますが、電池駆動のものでは定期的なメンテナンスが必要でありコストが発生します。このような電池交換の問題に対し無線で給電を行う技術が求められており、2022年に国内で数メートル距離の給電を想定したワイヤレス電力伝送が制度化されました。しかし、扱う電波の強さによっては無人環境でのみ許可されるなどの制約があり、技術的な課題が残ります。数メートル距離の給電を想定した場合、小型機器の周囲で発生する反射波は無視できず想定以上の電波を人が暴露してしまうことなどが考えられます。この課題を解決するため、受け側からほとんど電波が反射しないことが必要であり、電波吸収体のような特性でありながらアンテナとして機能するものが必要となります。

そこで、FSS (Frequency Selective Surface) 型電波吸収体という薄型に作成できる電波吸収体に着目しました。狭帯域特性になるデメリットがあるものの、無線電力伝送のように無変調信号であれば問題とならず扱いやすいためです。また、誘電体上に金属パターンを周期配列した構造であり、一般的な電子回路基板で作成できてしまうほど製作が容易です。本来の電波吸収体は裏面を一面の銅箔としますが、ここにすき間(スロット)を追加することで(図1)電波吸収体でありながらアンテナ同様の特性(図2)を持つことがわかりました。



表面 (パターン層) 裏面 (スロット層)

図1 試作品



電波の反射特性 アンテナ指向性

図2 開発品の特性

技術の効果

- ①電波吸収性能
5.8GHzの電波の97%を減衰
(従来のFSS型電波吸収体と同等)
- ②アンテナ性能
アンテナ性能が 利得5dBi
いずれも金属部の形状を調整することで任意の周波数特性に設計することが可能です。

研究員からの一言

FSS型電波吸収体は狭帯域特性ですが薄型平板状に作成することができます。電波環境でお困りの際や、本技術に興味のある方は下記問い合わせ先までご連絡ください。

本研究はJSPS科研費 JP20K14746の助成を受けたものです。

【お知らせ】

//TIRI クロスミーティング 2023//

都産技研の技術シーズを「知り」、都産技研の技術と「つながる」ためのマッチングイベントに是非ご来場ください!

日程: 11月20日(月) ~ 22日(水)

会場: 東京ビッグサイト西展示棟(産業交流展2023内)

▼詳細はイベント特設サイトにて

<https://cm2023.iri-tokyo.jp/>

お問い合わせ

地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター (都産技研)

〒135-0064 東京都江東区青海2-4-10 電話: 03-5530-2521(経営企画室広報係) <https://www.iri-tokyo.jp/>



Open InnoVation Field TAM△

多摩地域に2つのイノベーション支援施設がオープン！ **公社事業** “オープンイノベーションフィールド多摩” 国分寺館・八王子館



オープンイノベーションの普及を図るため、中小企業や大学、研究機関、スタートアップ等の皆さまが交流し連携を図るための拠点として、“オープンイノベーションフィールド多摩(OiF)”国分寺館・八王子館が10月6日にオープンしました。

幅広い分野の新事業創出、オープンイノベーションに役立つセミナー等のイベントも開催し、中小企業の皆さまの新事業創出・新製品開発を支援します。

皆さまのご利用をお待ちしています。



コワーキングスペース〈国分寺館・八王子館〉



サテライト勤務及び企画をまとめた時などにご利用いただけます。様々なビジネス文献を取り揃え、無料Wi-Fiも整備しています。

カンファレンスルーム セミナールーム〈国分寺館・八王子館〉



幹部での会合等の少人数での利用から会社説明会、入社式など大人数での利用まで、様々な用途に合わせてご利用いただける大、中、小のカンファレンスルーム、セミナールームをご用意しています。

プロトタイプラボ〈国分寺館〉



最新の金属・樹脂の3Dプリンター等を活用し、試作品の開発プロセスを専門家が支援いたします。

ものづくり相談室〈国分寺館〉



先端のものづくりに精通した専門家がものづくりビジネスに関するご相談に対応いたします。
※八王子館はオンラインにて対応

“オープンイノベーションフィールド多摩”ご利用案内

■ご利用について

コワーキングスペース・会議室・ホール等のご利用には専用WEBページからの会員登録(無料)・予約が必要となります。

■ご利用時間

コワーキングスペース／平日9:00～19:00

プロトタイプラボ等の施設／平日9:00～17:00

※サービスにより異なります。詳しくはWEBサイトでご確認ください。

■休館日

国分寺館 日曜日、祝日、年末年始及び特定日

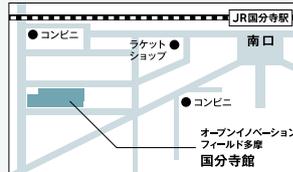
八王子館 年末年始及び特定日

<https://oif-tama.jp/>



国分寺館

TEL : 042-329-5270



国分寺市南町3-22-10

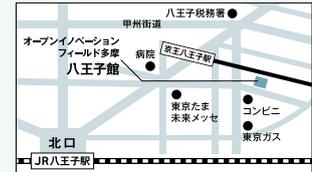
JR中央線「国分寺」駅徒歩5分

西武線「国分寺」駅徒歩5分

※公共交通機関をご利用ください

八王子館

TEL : 042-656-8280



八王子市明神町3-5-1

JR中央線「八王子」駅徒歩10分

京王線「京王八王子」駅徒歩5分

※駐車場22台

経営にもっと“デザインのカ”を活用しませんか？ 公社ではデザイン活用の段階に応じたメニューをご用意しています

毎週火・木・金曜午後は

デザイン相談



〈相談無料〉

幅広いデザイン分野の第一線で活躍する13名のプロフェッショナルが、ビジネスに沿った実践的なアドバイスを行います。新事業の企画やブランディング、製品デザイン、販促ツールの制作など、ビジネスの様々な段階におけるお悩みをご相談いただけます。デザイン活用のファーストステップとして、ぜひご利用ください。

商品開発やブランディングの
パートナーとなるデザイナーと出会う！

デザイン コラボマッチング

〈参加無料〉



会社案内やHPの刷新、製品リニューアル、パッケージ制作等、デザイナーに依頼したい具体的な案件をお持ちの皆さま、ぜひデザインコラボマッチングを利用してみませんか？

「東京デザイナーデータベース」に登録されているおよそ900名のデザイナーの中から、案件に合ったデザイナーを見つけるためのマッチングをコーディネートします。

お問い合わせ 総合支援課

TEL : 03-3251-7917 Email : design@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/index.html>

公社 デザイン

検索



TOKYO XR・メタバース&コンテンツ ビジネスワールド 出展者募集中！

XR・メタバース関連やコンテンツ等の多様な事業者が一同に会し、業務提携等によるビジネスの拡大や販路開拓等の商談等の機会を創出します。他にも出展者がエントリーできるピッチイベントや、XR・メタバース等の普及・啓発を目的としたセミナー等も実施しております。ぜひ、ご出展ください。



開催日	【リアル展】令和6年1月26日(金)～28日(日) 【オンライン】令和6年1月19日(金)～31日(水) ※予定
会場	東京ビッグサイト 南展示棟3・4ホール(東京都江東区有明3-11-1)
主催	XR・メタバース等産業展2024実行委員会 【構成】東京都／(一社)XRコンソーシアム／(一社)Metaverse Japan／東京商工会議所
出展料	中小企業・団体等：77,000円(税込)、個人事業主：16,500円(税込)等
対象	XR・メタバース・コンテンツ等に関連する事業を展開する中小企業や個人事業主(クリエイター等)、団体等
募集期間	令和5年10月19日(木)～12月8日(金) ※予定

お問い合わせ XR・メタバース等産業展2024実行委員会事務局

TEL : 050-8892-0260 Email : info@xr-meta-biz.tokyo

<https://xr-meta-biz.tokyo>



産業交流展2023を開催します！

産業交流展は優れた技術や製品を持つ個性豊かな中小企業・スタートアップ約600社が出展し、幅広い業種との出会い・ビジネスチャンスをご提供いたします。また、各界の著名人によるセミナーや体験型の特別企画を実施いたします。来場登録、出展者・企画の最新情報は公式WEBサイトをご覧ください。皆さまのご来場を心よりお待ちしております。



開催日	リアル展：11月20日(月)～22日(水) オンライン展：11月6日(月)～29日(水)	入場料	無料 ※要登録
会場	東京ビッグサイト 西展示棟2・3・4ホール (東京都江東区有明3-11-1)	特別企画	●ステージ企画(講演・ピッチイベント) ●体験型特別企画 など
主催	産業交流展2023実行委員会(東京都ほか)	同時開催	●東京都ベンチャー技術大賞表彰式 ●東京都経営革新優秀賞表彰式 など

お問い合わせ 産業交流展2023運営事務局((株)日経イベント・プロ内)

TEL : 03-6811-6218 Email : sangyo-koryuten@nex.nikkei.co.jp

<https://www.sangyo-koryuten.tokyo/>

産交展2023

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
1月	1月16日(火)	経営に役立つ財務・会計知識の重要ポイント解説	10:00~17:00	オンライン	8,000円/人	企業人材
	1月23日(火) 1月24日(水)	ISO9001:2015 内部監査員養成講座 (2日間コース)	各日10:00~17:00	オンライン	15,000円/人	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

令和5年度 第2回SDGs経営セミナー

公社事業

SDGsで強くなる!ビジネスを通じて社会課題と向き合う中小企業

コーヒーに情熱を捧げる“コーヒーハンター”こと(株)ミカフェート代表取締役社長のJosé.川島良彰氏をゲストに迎え、コーヒーを通じた社会課題への貢献や、SDGsでひろがるビジネスやパートナーシップについてお話しいたします。

開催日時	12月12日(火) 13:30~15:30	申込方法	以下のサイトから申込
開催方法	オンライン(Zoomウェビナー)	申込締切	12月8日(金)
入場料	無料		
募集対象	SDGs経営に関心を持つ都内中小企業者		
募集数	300名		



(株)ミカフェート
代表取締役社長
José.川島良彰氏



お問い合わせ 経営戦略課 中小企業SDGs経営推進担当
TEL : 03-5822-7232 Email : senryaku@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2312/0003.html>

令和5年度「第4回ビジネスマッチングin東京」“発注側参加企業”募集!

公社事業

より高い技術力を持った協力企業を探したい、新製品の試作を依頼したい、研究開発パートナーを見つけたい等のニーズをお持ちの企業様は、是非この機会に発注企業としてご参加ください。初めての企業様も大歓迎です、お気軽にご応募ください。

開催日時	令和6年3月7日(木) 12:50~17:00	商談方法	事前に商談スケジュールを組み合わせ た発注企業と受注企業による個別面談形 式(1商談25分を予定)
会場	東京都立産業貿易センター台東館 5階展示室(台東区花川戸2-6-5)	申込方法	公社WEBサイトからお申し込みください。
参加料	無料	申込締切	12月1日(金) 17:00 ※募集数に達し次 第、募集を締め切る場合がございます。
募集数	30社程度 ※ご参加は「公社会員登録(無料) と受発注情報の登録(無料)」が必須です。		

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/index7.html>



働きながら学びたい方のための「キャリアアップ講習」(12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!

12月募集講習例	消防設備士(甲種第4類)受験対策、危険物取扱者(乙種第4類)受験対策、高齢者のためのビル管理技術者受験対策、二級建築士(学科・計画)受験対策など33コース	受講料	1,100円~6,500円(税込)
会場	各 東京都立職業能力開発センター・校		
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。)		
申込期間	12月1日(金)~12月10日(日) ※必着		

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/

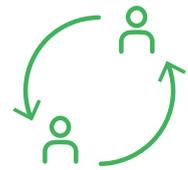
東京都 キャリアアップ講習

検索



登録企業情報コーナー

公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
防災用品・アウトドア用品の会社	千代田区 10,000千円 10名	防災用品の中でも、アレルギー対応の保存食を積極的に扱っております。またそのような防災セットもセミオーダーでお作りして販売しております。	子供やお年寄りなど、災害弱者と言われる方々が集まる施設に特に喜ばれる保存食を販売しております。(幼稚園・保育園・学校・老人施設・養護施設・その他不特定多数の人が集まる遊園地・ホテルなど)	保存食以外でも、防災頭巾やヘルメット、ライト、トイレなどの備品も、使用者様に喜んでもらえる実用的な商品を数多く取り揃えて販売しております。
空気工具の組立梱包	板橋区 5,000千円 13名	空気工具の組立から梱包、関連製品の試作等	空気工具(エアツール)の組立から梱包まで、顧客満足を第一とした品質の高い製品を作るよう心がけております。細かいパーツや重量のあるものまで幅広い対応しております。	弊社は創業から45年以上に亘り、空気工具の組立梱包を一筋にユーザーが満足するモノづくりを目指して取り組んでおります。また、関連製品の試作等にも力を入れております。内職作業や梱包作業も得意です。何かありましたらご連絡ください。

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9月調査 《8月の景況》

業況: わずかに下向き
見通し: 弱含みで推移

8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▲27(前月▲24)とわずかに下向いた。今後3か月間(9~11月)の業況見通しDI(当月(8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▲20(前月▲17)と弱含みで推移した。

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



都内各地域の景況情報(令和5年9月)

都内各地域の景況情報をお伝えします。この情報は、取引振興課と城東支社・城南支社・多摩支社の三支社の企業巡回員が企業を訪問し、お話を伺った内容をまとめたものです。

都心・城北・城西地域(取引振興課より)

回復している企業と停滞が続く企業の二極化が続いていたが、9月は景況が上向き企業が大きく減少し、横ばいの企業が多く見られた。このことから、コロナ後の景況回復も一段落したとみている。

城東地域(城東支社より)

コロナの影響は一段落したという声が聞かれるなか、引き続き、物価高や人手不足等により業績が低迷しているという企業が多く、今後の見通しを悲観する企業も多い。

城南地域(城南支社より)

中国経済の影響を受け、半導体製造装置等のニーズは激減、部品メーカー業績も悪化傾向。当面、現況は続く見通し。また原材料価格の上昇について、ある程度価格転嫁はできているが全てを転嫁するのは困難。

多摩地域(多摩支社より)

セミナーでのアンケートによると、協力企業との間でサプライチェーン上での関係に加え、機微情報管理や環境・DX対応等の分野での協関係構築も考慮している企業が多いことがわかった。

城東支社 TEL.03(5648)6606

〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-23-2
滋澤金町ビル2階



城南支社 TEL.03(3733)6284

〒144-0035 東京都大田区南蒲田1-20-20
城南地域中小企業振興センター [2階・3階]



多摩支社 TEL.042(500)3901

〒196-0033 東京都昭島市東町3-6-1
産業サポートスクエア・TAMA



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。公社はこの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。

TOKYO逸品

企業が歩んだ物語

商品ジャーナリスト・北村 森

【特別編】答えは自らの中にある

この1年間、このコラムで紹介してきた商品を振り返って、ひとつの確信を抱きました。強い商品を生み出すには、何がその源となるのか。

「答えはあくまで、開発するご自身の中にある」。マーケティング調査などに頼ってもヒントを得られるとは限らない。正解を外にばかり求めては、独自性ある商品は創出できないのではないかと…。

ストレス解放をカギに

5つの事例をここで再度みていきましょう。まず、「MediRack-iot」です。この薬ラックを完成させたのは、計測器や制御機器の製造を手掛ける企業で、同社にとって消費者向け商品の第一号でした。自分たちが培ってきた技術を用いて何をつくりあげるか、担当者は必死に考えた。その結論は「家族の間でお互いに感じるストレスを減らす」でした。高齢者のいる家庭では、薬の飲み忘れが心配につながるに違いないと仮説を立て、高精度で使いやすい薬ラックを開発したんです。

高齢者のいる家庭で皆が嬉しくなる、という点では、折りたたんで運べるシニアカー「JOYcart MOBILE-Xplus」も同様です。重くて大きな既存のシニアカーは、旅に使うことは厳しいですね。だから家族が一緒に遠出できない。だったら自分の手で、この問題を解消する一台をつくってしまおう、と開発者は決断しました。さらに、高齢者が進んで使いたくなるような洒落なデザインにすることも決して忘れなかったのです。

いずれの商品も、消費者がほとんど諦めていた部分に斬り込んだから、存在感を放つものとなっています。「地球履優」もそうかもしれません。浅草の和装履物店がオリ



①MediRack-iot



②JOYcart MOBILE-Xplus



③地球履優



④蛇腹便箋レターセット



⑤POSTCARD TOY series

ジナルのサンダルづくりに挑み、見事成功した事例です。「下駄の鼻緒が痛く感じる」「靴を履くのがつらい」というお客の声を耳にした二代目主人は、だったら鼻緒が指に当たっても痛くなく、しかも履き脱ぎしやすいサンダルをものにしようと、悪戦苦闘の末に完成させたら、今ではインバウンドにも大人気です。

こう考えると、需要というのは「追うもの」ではなくて「生み出すもの」と表現できそうです。デジタル全盛の時代に、紙の良さを活かして人を振り向かせた商品もあります。便箋のようにも一筆箋のようにも使える「蛇腹便箋レターセット」は、和紙を扱う老舗が、長年のものづくりから得た技術、そして蓄積してきた昔ながらの原画を用いて登場させた商品です。若い世代をも惹きつけるような魅力がそこにあります。

疑問こそが出発点

「POSTCARD TOY series」もまた、紙をベースにした人気作です。異業種で仕事をしてきたひとりの男性が、子ども向けのデジタルコンテンツを制作し続ける中で、ふと考えたそうです。「そもそも、おもちゃって何だ?」と…。その疑問を放っておかず、仕事のかたわらで学びを重ね、ついにはおもちゃ製作のために独立を果たし、親子で楽しめる紙の工作キットをシリーズ化しました。疑問はヒットの種なんです。

①MediRack-iot/16万2,800円/日本電波株式会社/大田区 ②JOYcart MOBILE-Xplus/34万8,000円/株式会社NOAA/中野区 ③地球履優/19,800円~/有限会社丸越商事/台東区 ④蛇腹便箋レターセット/660円/株式会社榛原/中央区 ⑤POSTCARD TOY series/220円~/toy-spice!/町田市 ※価格は税込(②は非課税)

