

# ARGUS

12  
2023  
No.540  
アーガス

お客さまと、仲間と共に  
未来への種まきを行う



# お客さまと、仲間と共に未来への種まきを行う

## 日通テクノ工業株式会社

事業内容：医療機器や一般機器の開発、機械加工や組立など  
資本金：1,000万円  
所在地：東京都中央区新川1-22-12

代表取締役：山村 哲氏  
従業員：19名（2023年10月現在）  
<https://www.nitteiti.co.jp/>



日通テクノ工業代表取締役の山村哲氏（写真左）は、普段から言葉の始めに「良かった良かった」と付け加えるよう心がけている。「経営者は時に、厳しい状況に追い込まれます。そんなとき、発想をポジティブに変えようと自分に言い聞かせるスイッチが、この言葉なのです」（山村氏）

### 難削材の加工に強みを持つ部品製造会社

1930年の創業当時から自動車整備業を手掛けていた日通テクノ工業は、1950年代に入ると部品製造業にも進出。自動車整備部門を2003年に閉鎖した後は、医療機器関連部品の製造に注力している。現在の主力製品は、手術室などで使われる医療照明用のアーム。他にも、各企業からの依頼を受けてさまざまな特注器具・装置の設計や開発、製造を手掛けている。

同社の強みの1つは難削材加工技術の高さだと、代表取締役の山村哲氏は胸を張る。

「タンタルやジルコニウムなどは削りにくい上に高価で、一般的な工場では対応が難しいものです。その点、当社にはこうした金属の加工ノウハウが豊富にありますから、お客さまのご要望に応じて対応が可能です。また、製造はもちろん、設計や溶接、組立といった工程まで一貫して手掛けられる点も、当社の特長の1つかもしれません」（山村氏）

### 本業が順調な時期に未来への種まきを

現在、医療機器関連部品の需要は堅調だ。ところが日通テクノ工業は数年前から、新製品の開発を加速している。背景にあるのは、将来への危機感だ。

「医療技術が進化して手術が減れば、手術用ライト関連製品の需要が落ちる危険性もあります。また、他の製品もいつまでも安泰とは限りませんから」（山村氏）

本業が順調な時期に、あえて未来への種まきを目指す山村氏の姿勢は、他業界でも参考になるはずだ。

そうした新製品の1つが、コロナ禍の最中に生み出された「感染防護カプセル」だ。開発のきっかけは、知人の医療従事者から受けた要望だったという。

「ウイルス感染者のCT検査時には、感染者を他の患者や医療スタッフから隔離したり、検査後のCT機器をその都度消毒するなどの手間がかかります。『患者を隔離したままCT検査ができれば』とのアイデアを具現化しました。

私は普段から、社外のさまざまな人・企業とのつながりを求



現在は、腹腔鏡用部品の開発も進めているところ。医療従事者からのニーズを上手に吸い上げ、製品化に活かしている



感染防護カプセルを医療機関で使ってもらい、現場の意見に基づく機能改善を施すことで、さらなる需要アップを目指す

めています。例えば医療関係者と企業との交流機会を提供する『東京都医工連携HUB機構』は、そうした場の1つです。ここで医療機関や他企業とのネットワークを広げたことが、新製品開発に一役買ったのは間違いありません。ただし、単に名刺を配るだけでは人脈は広がらないでしょう。例えば医師の方に対しては、各先生の専門分野について猛勉強してから質問するなどの努力が大切。そういう『熱量』が相手を動かすのだと、私は考えています」(山村氏)

### 三方よし精神で他社とのコラボを実現

感染防護カプセルはCT検査を可能にするため、木とプラスチックで作られている。日通テクノ工業は金属加工が専門なので、製造時には他社に協力を仰ぐ必要があった。このときに山村氏が心がけたのが、共に知恵を出し汗をかく姿勢と、「三方よし」の精神だ。

「新製品づくりに協力いただくのは、他社にとってリスクがあること。ですから、決して人まかせにはせず私たちもアイデアを出します。また、協力相手にも利益がもたらされるよう工夫もしています。

現代は、自らの都合ばかりを優先する企業が多すぎると感じます。でも、自社の利益を最大化しようとして外注先を買いたたくようなことをすると、いずれは業界全体が疲弊してしまうでしょう。それより、利益を全体で分け合い、皆が持続的に成長できる仕組みをつくる方が、結局は自社の成長にもつながるので

#### 社長の一冊

### 『ビジョナリー・カンパニー — 時代を超える生存の原則』

ジム・コリンズ、ジェリー・ポラス著  
山岡洋一訳  
日経BP刊

ジョンソン・エンド・ジョンソンやウォルト・ディズニーなど、卓越した存在となった企業を分析した本。彼らが生き残り成長できたのは、先見性(=ビジョナリー)のある企業理念のおかげだとしている。

「もうすぐ創業100周年を迎える当社を今後も継続させるには、経営理念を決めるだけでは不十分。次世代を担う社員に理念をわかりやすく伝え、納得してもらうことが大切なのだ」とこの本から学びました。普段からのコミュニケーションを通じ、会社の方向性や経営層の考え方を若手に浸透させたいですね」(山村氏)



はないかと私は信じているのです」(山村氏)

### 困ったときは会社サイトで支援策を探す

日通テクノ工業は10年以上前から、会社の各種サービスを利用している。感染防護カプセルも、会社の「医療機器産業参入促進助成事業助成金」に採択されて助成金を得ただけでなく、プロジェクトマネージャーからのサポートも受けることができた。

「会社は、中小企業を支える仕組みを数多く提供しています。ですから、何か困りごとができれば会社のWEBサイトを見て、自社で使えるサービスや助成金がないか探すようにしています。現在は新製品を海外で売り出せないかと模索している最中なので、海外販路の開拓や海外展示会などに関する支援が受けられないかと期待しているところです」(山村氏)

#### 利用事業：医療機器産業参入支援事業

都内の“ものづくり中小企業”が医療機器産業へ参入することを支援します。専任の医工連携コーディネータが伴走しながら、医療機器メーカーや臨床機関とのマッチング等を実施することで、新たな医療機器を開発・事業化することを支援します。

お問い合わせ 取引振興課 医工連携担当  
TEL 03-5201-7323

会社 医工連携

検索



# 「人」に投資して、会社を伸ばす はじめよう！ 人的資本経営

〈中小企業人的資本経営支援事業〉

中小企業を取り巻く現状は、少子高齢化による人手不足、急速なデジタル化に伴うDX人材の不足など、人に関わる問題が経営の重要課題として認識されるようになりました。

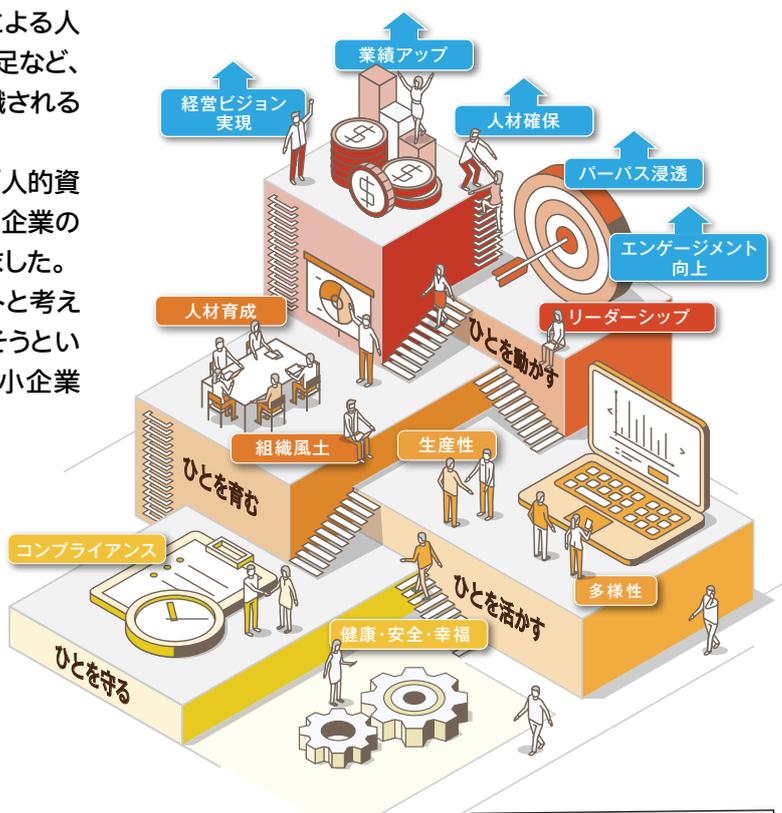
2023年3月期決算以降、大手4,000社に「人的資本の開示」が義務化され、投資家のみならず、企業の人材確保にも大きな影響を及ぼすものとなりました。

従来「人件費」のように企業にとってコストと考えられていた人材を投資の対象として捉え直そうという「人への投資」が注目され、その対応が中小企業にも求められています。

公社では令和5年度から、中小企業の持続的成長と企業価値向上を図るため「人的資本経営」が重要であると考え、中小企業人的資本経営支援事業をスタートしました。

本事業では中小企業における人的資本経営のポイント「4つの視点」にフォーカスし、人的資本経営をどのように取り入れていけばよいのか、中小企業の皆さまと共に考え、様々なアプローチで支援していきます。

※「人的資本経営」とは、人材を「資本」として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的企業価値向上へとつなげる経営のあり方です。(経済産業省提唱)



中小企業を支える  
土台をつくる4つの視点

## 「ひとに投資をする」4つのアクション ～公社支援メニューのご紹介

### ひとを動かす 経営人財育成スクールNEXT

組織課題解決に役立つマネジメントスキルとイノベーションを起こす事業開発スキルを両軸に次世代リーダーを育成し、人的資本経営の継承と浸透を図ります。

### ひとを育む ワークショップ

人的資本研究会をはじめ大学連携やHRテック\*など、テーマごとに様々なワークショップを実施し、越境で刺激を受け合いながら人的資本経営が実践できる組織を育成します。

### ひとを活かす 普及啓発セミナー

経営と人材をいかに結合させていくか、どうやって人材を可視化して「人財」をつくるか、組織における次世代リーダーの重要性など、人的資本経営を切り口にセミナーを開催します。

### ひとを守る 情報発信&交流

人的資本経営関連の基礎知識や研究会の取組事例等を発信するとともに、スクールOB会での交流などネットワークを広げていきます。

※HRテック：人事・人材 (Human Resources) とテクノロジー (Technology) を組み合わせた造語で、デジタル技術を用いて人事が抱える課題を解決に導くサービスや技術のこと

## こんな取り組みがスタート



### 第1回人的資本経営普及啓発セミナー（8月4日実施）

講演：事業活動はファンづくり 「社員も顧客も丸ごと“ファン”にする」  
講師：島田 正孝 氏（株式会社 島田電機製作所 代表取締役社長）

株式会社島田電機製作所は、創業90年のエレベーターのボタン等を一筋に作り続けてきたオーダーメイドのものづくり企業。日本中の高層ビルで島田電機製作所製品が使われており、国内シェア6割以上を誇ります。島田社長は事業承継後、工場改革や海外進出など様々な改革に着手。その中で、「人」の重要性を再認識し、現在エンゲージメント経営に情熱を傾けています。

理念ブックの作成、カンパニーソングの作成、職場内無料カフェ&バーの開設、オープンでフラットな職場環境、自らキャリアを選べるユニークな人事制度、MVP社員表彰等々、社長も社員も一緒に様々なアイデアで人財づくりに取り組み、企業経営に活かしています。人と人との共感を生む仕組みづくりをはじめ、社内のファンづくりが企業成長に繋がることはオンライン共演いただいた島田電機製作所社員の小倉氏のコメントからも実証されて、参加企業の皆さまにヒント満載の講演を頂けました。



賞金をサイコロで決めるMVP社員表彰

### 対話を通じて学び合う「少人数制のワークショップ」

人的資本経営を実現できる組織をつくるため、アットホームなグループディスカッションを通じて学び合う、ワークショップを開催。

第1回「エンゲージメントを高めよう！HRテックの活かし方」(8月25日実施)では、組織活性化はどうあるべきか、HRテックの導入により、組織課題をいかに解決できるかについて話し合いました。

第2回「なぜこの時代に新卒採用ができるのか ～雇用主ブランディング～」(9月4日実施)では、健康経営等の認定やエンゲージメント大賞などの受賞が人材確保に寄与するのか、情報発信の意義や人に投資し、人を大切にす経営のあり方についてディスカッションしました。



ワークショップでは活発な議論が展開

### ここがポイント！「人的資本経営に取り組むメリット」～人的資本経営支援コーディネータ 清水秀城氏

中小企業が人的資本経営に取り組むことにより、以下のような効果が期待できます。

#### ①中長期的な企業の成長

現状と企業のあるべき姿を描き、KPI（重要業績評価指標）を設定し、オープン化することにより、人の成長と会社の成長の好循環が生まれ、外部環境の変化にも対応できる組織となります。

#### ②従業員の定着

従業員エンゲージメントが高い企業は、企業と従業員の結びつきが強く、離職率も低い傾向があります。さらに、企業への貢献意欲が高いことから、イノベーションが生まれやすくなります。

#### ③若手の採用

今後、社会や経済の中心がZ世代やアルファ世代へと移り変わっていく中、自社の社会的価値をオープン化（情報開示）することにより、より自社にあった「人財」に出会い、採用することができます。

#### ④信頼・評価が高まる

企業独自の取り組みの開示は、企業のアイデンティティが伝わりブランディングなど社内外で企業の信頼・評価の視点で認知・理解度が高まります。

### 今後も注目。WEBサイトをお見逃しなく！

- 第2回普及啓発セミナー 令和6年2月上旬
- ワークショップ（合同研修） 令和6年2月下旬



詳細はWEBでご紹介しています

公社 人的資本経営

検索

[https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinteki\\_shihon/index.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinteki_shihon/index.html)

〈お問い合わせ〉



企業人材支援課 人的資本経営支援事業担当

TEL：03-3251-7904

E-mail：sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

# 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23回

# 電気通信事業法の改正

# 〈後編〉

前編では、令和5年6月に施行された改正電気通信事業法によって電気通信事業者の総務大臣への届け出の対象が拡大され、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可能性があることを解説した(2023年9月号参照)。電気通信事業者に該当する場合は、さまざまな義務が課せられることになるので、注意が必要である。

## 電気通信事業者の義務

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、電気通信役務(「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」)を提供する事業者を、電気通信事業者という。

電気通信事業者に課せられている最大の義務は、検閲の禁止と、通信の秘密の保護である。検閲の禁止と通信の秘密は、日本では憲法第21条に定められているため、他国と比較しても非常に厳格な規制となっている。

検閲とは、通信の内容を調べてそれを差し止めたり削除したりすることをいう。諸外国では、SNSの投稿などを政府が検閲している例は少なくない。

通信の秘密について、電気通信事業法では、「電気通信事業者の取扱中に係る通信の秘密は、侵してはならない。」「電気通信事業に従事する者は、在職中電気通信事業者の取扱中に係る通信に関して知り得た他人の秘密を守らなければならない。その職を退いた後においても、同様とする。」と規定している(第4条)。ここでいう通信の秘密を「侵す」とは、通信当事者以外の者が積極的意思をもって知得しようとすることや、それを漏洩・窃用することをいう。つまり、盗み聞きすることや、盗み聞きした内容を外に漏らすことは通信の秘密の侵害にあたるので、禁じられているのである。

また電気通信事業者には個人情報保護法によって利用者の個人情報を適切に取り扱う義務があるが、総務省の「電気通信事業における個人情報保護に関するガイドライン」にも従わなければならない。つまり電気通信事業者は、利用者の個人情報の保護に関して、個人情報保護法と電気通信事業法に基づくガイドラインの両方に従う義務があるということであり、この点で一般の事業者とは異なっている。

## 「情報送信指令通信」規制

今回の改正によって電気通信事業者に新たに課せられることになったのは、「情報送信指令通信」規制である。

この規制は、電気通信事業を営む者に対し、Cookie(WEBサイトを閲覧したとき、訪問者が訪れたサイトや入力したデータ、利用環境などを記録するファイルや仕組みのこと)及びCookieと同様のテクノロジーの利用に関して規制するものである。電気通信事業者は、利用者のCookie等を収集することができるが、それを外部に送信する場合には、次のいずれかを行わなければならない。この規制は、利用者がサイトを閲覧した際のCookieが、電気通信事業者を経由して他のサーバーや事業者に送信され、利用者を特定して個別の利用者にカスタマイズした広告を閲覧したサイトに表示することが広く行われており、プライバシーの侵害につながる恐れがあることから導入されたものである。

- 関連情報の事前公表  
送信されることとなる利用者に関する情報の内容などをあらかじめ公表する
- 事前の利用者の同意  
その情報が送信先の電気通信設備に送信されることについて利用者の同意を得る
- 送信方法の事前公表、オプトアウトの受け付け  
送信方法を公表し、利用者が送信の停止を求めることを受け付ける

このように、電気通信事業者に該当する場合は多くの規制が課せられることになるので、前編でも紹介した総務省「電気通信事業参入マニュアル [追補版]」や「電気通信事業参入マニュアル(追補版)ガイドブック」<sup>1</sup>を参照し、自社のビジネスが電気通信事業に該当していないかどうか再チェックすることが必要である。

※前編は2023年9月号に掲載しています

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

## 第3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・DX認定事業者

## 今日の方程式

# DXの方程式 「設定したゴール」=「既存事業」×「ツール」×「人材」

### 1. あるメーカー社長との会話

社長A:「最近、販売管理システムを導入しました。紙とエクセルでの管理が限界を迎えているので、業務効率の改善に期待しています。これが今流行の「DX」なのでしょうか?」

税理士H:「部分的な業務効率の改善だけでと「IT化」に近い表現かと思います。目的を設定して、既存事業に新しいデジタル技術を組み合わせることで、他社よりも価値の高いサービスを提供する仕組みづくりがDXと言えます」

A:「なるほど・・・」

H:「御社ですと、業務効率の改善を目的として販売管理システムを使って、リアルタイムな経営判断や、営業との連携、作業担当者の負担軽減等、最大限の効率化を図ることが、DXと言えるでしょう」

A:「システムを導入して満足するのではダメということですね・・・」

### 2. 今日の方程式

「DXの方程式」の答えは、各事業者が自ら「設定したゴール」。例えば、「業務の効率化」「お客さんを増やす」という部分的なものから、「10年後の経営ビジョンの達成」という全体的なものまで、まずは各々の答えを明確にしていきます。その上で逆算して、自社に必要な「既存事業」の棚卸を行い、スキルを持った「人材」により、必要な「ツール」の選定・運用を行うことで進めていきます。

### 3. 「人材育成」と「ツールのマッチング」について

DXを成功に導くための「人材」の確保は企業戦略の核心とも言える一方で、IT技術に精通した人材をすぐに採用することは非常に難しく、既存人材の育成が現実的な手段となる場合が多いです。そのため、経済産業省ではDXを学ぶ講座を紹介するポータルサイトを、東京しごと財団で人材育成のための助成金を設けています。

■「マナビDX」「DXリススキリング助成金」

また、クラウド化やAI化、生成AI(例:ChatGPT)等の最新テクノロジーは、どれも事業の生産性や競争力を向上させるための要素ですが、やみくもに取り入れては宝の持ち腐れとなりかねず、「既存事業」と「人材」をもとに戦略的な視点から選択していくことが求められます。そのために中小企業基盤整備機構が、細分化したツールの中で自社にあったものとマッチングするプラットフォームを設けています。

■ここからアプリ(<https://ittools.smrj.go.jp/>)

### 4. DX化を目指してみても

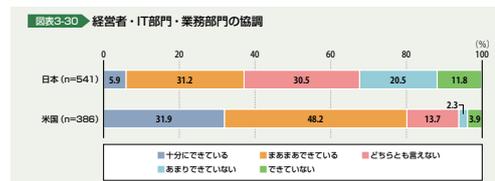
A:「DXの取り組みに現場社員が思った以上に抵抗して、なかなか進みません」

H:「それは既存事業を『より質の高いものにするため』だと理解してもらう必要がありますね。単純な『省人化』と理解されてしまえば、反対は避けられないでしょう」

A:「そうですね。私から直接会社の方針を説明する機会をもっと作ることにします」

### 5. DX導入の障壁

人材開発やシステム導入コスト以外にも、現場の抵抗等のスイッチングコストがかかることが想定されます。また、ある調査では、そもそも経営者自身でさえ4割弱しか、IT部門と話し合いの場を持っていない現状が報告されています。



(DX白書2023より)

ITスキルを持った人材の不足からベンダー側にDXを一任する企業も見られますが、既存事業とのかみ合いが悪く、最大限の効率化が出来ていないケースも少なくありません。

DXの達成には、社員一人ひとりが必要性を認識することが不可欠であることがここから分かってきます。

### 6. 終わりに

DXへのハードルは決して低くはありませんが、取り組まない事には、既存システムの維持コスト増加、取組企業との業務効率差により、競争力の低下を招く結果となります。

システム導入には、補助金を利用することも可能です。ぜひ一度自社のDXという観点で、社内を見直してみたいかがでしょうか。

## デジタル化 推進ポータル

<https://iot-robot.jp/>

デジタル化・DX関連の支援メニューや助成金などの各種事業をご紹介します

## 令和5年度 第2回SDGs経営ワークショップ カードゲームで体感する！中小企業のためのSDGs勉強会

公社事業

カードゲーム、専門家によるポイント解説などを通じて、中小企業の皆さまがSDGs経営を自社に取り入れる方法を学べます。ワークショップ終了後に、希望制でSDGs経営の個別相談会も行います。

開催日時 令和6年1月17日(水)13:30～16:30  
会場 東京都産業労働局秋葉原庁舎3F 第1会議室  
(千代田区神田佐久間町1-9)  
参加料 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 30名程度 ※1社につき複数名のご参加も可能です。  
申込方法 下記の公社WEBサイトからお申し込みください。  
申込締切 令和6年1月12日(金)



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#workshop>



## 令和5年度「第4回ビジネスマッチングin東京」受注側企業募集開始！

公社事業

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。

開催日時 令和6年3月7日(木)12:50～17:00  
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)  
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 90社程度  
申込方法 下記の公社WEBサイトからお申し込みください。  
申込締切 令和6年1月12日(金)17:00 ※募集数に達し次第、募集を締め切る場合があります。

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/index8.html>



## SNS活用で売り上げアップを目指したい方へ！ 攻略ポイントまでわかりやすく解説。ショート動画を配信中！

公社事業

SNSについて詳しい人がいなくて始められない、InstagramやFacebookのフォロワー数が増えない、投稿するネタがない、とお悩みの企業必見！各SNSの特徴から攻略のコツ等、運用する時に知っておきたいポイントを30秒の動画でサクッと学ぶことができます。ポータルサイト「DIGIPOINT」では、動画に加えて、用語集やお悩みを解決するお役立ち情報を日々更新中です。ぜひご確認ください。

中小企業のデジタル変革をサポート  
DIGIPOINT  
<https://digiport.tokyo/tags/videos/>

他にもこんなことをご紹介します！  
◆ SNSの特徴  
Facebook、X(旧Twitter)  
◆ SNSで気を付けたい  
ポイント



お問い合わせ 販路・海外展開支援課 販路開拓支援担当  
Email : online@tokyo-kosha.or.jp

公社 デジポート 検索



## TOKYOスポーツ施設コンシェルジュ 都立スポーツ施設を会議室・研修会場等でご活用ください!!

ご相談・  
ご紹介  
無料

TOKYOスポーツ施設コンシェルジュでは、会議室、面接、研修等、様々な用途での利用が可能な都立スポーツ施設を紹介しています。都立スポーツ施設には、スポーツ施設のみならず、会議室や多目的スペースなど、企業においても活用ができる施設が複数ございます。

展示会や採用面接、社内研修、社内運動会などの会場をお探しの方、ぜひTOKYOスポーツ施設コンシェルジュにご相談ください!

### 対象施設

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 東京体育館(渋谷区)</li> <li>■ 駒沢オリンピック公園総合運動場(世田谷区)</li> <li>■ 東京武道館(足立区)</li> <li>■ 有明テニスの森公園テニス施設(江東区)</li> <li>■ 若洲海浜公園ヨット訓練所(江東区)</li> <li>■ 武蔵野の森総合スポーツプラザ(調布市)</li> <li>■ 海の森水上競技場(江東区)</li> <li>■ 夢の島公園アーチェリー場(江東区)</li> <li>■ カヌー・スラロームセンター(江戸川区)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大井ふ頭中央海浜公園ホッケー競技場(品川区・大田区)</li> <li>■ 東京アクアティクスセンター(江東区)</li> <li>■ 東京都パラスポーツトレーニングセンター(調布市)</li> <li>■ 東京都障害者総合スポーツセンター(北区)</li> <li>■ 東京都多摩障害者スポーツセンター(国立市)</li> <li>■ 味の素スタジアム(調布市)</li> <li>■ 有明アリーナ(江東区)</li> <li>■ 有明アーバンスポーツパーク ※未開業</li> <li>■ 東京辰巳アイスアリーナ(仮称) ※未開業</li> </ul> |
|---|---|

運営 公益財団法人東京都スポーツ文化事業団

利用料金 ご相談・ご紹介にかかる費用は無料です! ※施設利用料金は各施設により異なります。

ご利用対象 どなたでもご相談いただけます!

問合せ方法 ご相談内容を記載の上、下記「お問い合わせ」先にメールをお送りください。お電話でも対応可能です。

お問い合わせ 公益財団法人東京都スポーツ文化事業団 <TOKYOスポーツ施設コンシェルジュ>

TEL : 03-6380-4224 Email : 18network@tef.or.jp

<https://www.tef.or.jp/business/sports-facilities/index.html>

TOKYOスポーツ施設コンシェルジュ

検索



お知らせ

### 東京都立産業貿易センター

交通至便な  
販路拡大  
拠点

約700m<sup>2</sup>から  
1,500m<sup>2</sup>の  
多目的  
スペース

頑張る  
中小企業に  
安心料金



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  
東京都立産業貿易センター **台東館**  
TEL.03-3844-6190



ここから。

ビジネスチャンスは、



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 **浜松町館**  
TEL.03-3434-4242



指定管理者



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

# 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
2 月	2月6日(火)	クレーム・トラブルを未然に 防ぐための設計・開発デザイン レビュー研修	10:00~17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業 人材
	2月14日(水)	OJTリーダー育成研修 ~VUCA時代における 部下育成のポイント~	10:00~17:00	オンライン	8,000円/人	企業 人材
	2月20日(火)	中小企業のWEB活用2024完全マスター ~進化するSEO、SNS、AI、 メタバースで高収益経営へ~	10:00~17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業 人材
	2月27日(火)	チームや組織の 業務効率向上研修	10:00~17:00	オンライン	8,000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

公社 イベントカレンダー

検索



企業人材支援課

## 中小企業人材確保・育成総合支援事業 令和5年度 第4回人材戦略セミナー 事例から学ぶ、リーダー人材育成のための組織作りのポイント

公社事業

本セミナーは人材課題の本質を見極め、活き活きと主体的に働く社員を育成・定着させることで、組織活性化に繋げるポイントを事例とともにご紹介します。

また、人財マネジメントハンドブックの活用セミナーも同時開催いたします。

開催日時	令和6年1月16日(火) 13:30~16:30
開催方法	オンライン(Zoomウェビナー)
参加費	無料
募集対象	都内中小企業の経営者、管理職者、人事・総務実務担当者
募集数	定員40名
申込方法	公社WEBサイトからお申し込みください。
申込締切	定員に達し次第締め切り

お問い合わせ 企業人材支援課 人材確保・育成担当  
TEL : 03-3251-7904 Email : kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2401/0001.html>



## 働きながら学びたい方のための「キャリアアップ講習」(1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!

1月募集講習例	2級管工事施工管理技士(一次)受験対策、第二種電気工事士(実技)【初級】、第三種電気主任技術者科目合格対策(法規)、リレーシーケンス制御【初級】など6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	令和6年1月1日(月)~1月10日(水) ※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/](https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/)

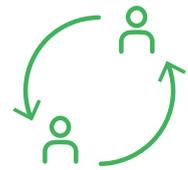
東京都 キャリアアップ講習

検索



# 登録企業情報コーナー

会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
建材メーカー	中央区 78,000千円 209名	主体業務：アルミ建材用製品加工開発、製造、販売、施工をワンストップで実施。新事業として他に、新素材を利用した環境に即した製品の開発、販売。外断熱事業の促進。	これまで取り組んでいなかった製品の開発。特に珪藻土を主体原料とした「烧かない多機能型内装壁材」に力を入れている。烧かない事でのリサイクル、2次利用などでのゴミゼロを実現。また、乾式簡単な外壁用タイル施工、同技術を集約したフェンスの開発も行っている。	少ない人数ですが、新規事業として3年目に突入して製品の企画～開発までを取り組み、製品化に目途が立っております。オンリーワンの製品であると自負しておりますので是非ご紹介したいと思っております。
下着類製造販売業	板橋区 100千円 1名	介護予防下着の製作、販売。 介護予防製品のスペシャリストとしてセミナー、運動指導などの活動も行っていき中、昨年予防スタジオを作りました。	特に高齢者向けの転倒骨折軽減用として、ピーチパンツやピーチスカートなど機能だけでなく見た目の美しさも併せ持った製品を得意としています。また、お腹を締め付けない素材など着心地の良さにも拘っており、「機能×感性×簡単」と製品を進化させています。	ホームヘルパー 2級：高齢者との接点を常に持って、商品開発に反映 2017年：板橋区製品大賞（審査委員賞）受賞 2020年：転倒予防指導士取得

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10月調査 《9月の景況》

業況：横ばいで推移  
見通し：やや悪化

9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▲27）と横ばいで推移した。今後3か月間（10～12月）の業況見通しDI（当月（9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▲25（前月▲20）とやや悪化した。

※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/>



## 都内各地域の景況情報（令和5年10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）

IT関連、インフラ関連は好調。しかし、好調な企業も原材料費高騰に係る価格転嫁には対応できているが、エネルギー価格高騰に係る価格転嫁にまでは対応しきれていない。

### 城東地域（城東支社より）

鉄道等のインフラ関係の部品製造業で景気が上向きと答えた企業がいる一方、引き続き物価高の影響により苦戦する企業が多く見受けられ、今後も注視していく必要がある。

### 城南地域（城南支社より）

複合機や自動車部品等、様々な業界で試作レスが進んでいる。また値上交渉月間の効果もあり、原材料のみならず加工費についても価格交渉が進んでいるという声が聞かれた。

### 多摩地域（多摩支社より）

半導体関連産業の動向に左右されるところが大きく現在は漸減傾向。しかし、シリコンサイクル上、来春以降、動き始めることが見込まれ、多くの企業が期待している。

### 城東支社 TEL.03 (5648) 6606

〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-23-2  
澁澤金町ビル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。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

## 7つの事業者の力が、その発想を形にした



創業半世紀を超えるものづくり企業ですが、みずからのブランドを立ち上げるのは初のことだったといいます。

今から3年ほど前でした。大手ベッドメーカーに部品を供給しているさなかに、社長はふと思いつきました。「これからは『立って寝る』スタイルもありなのでは…。要するに、身体を横にせず何かに寄りかかる状態で休息をとるという発想です。

最初は大きな本体が必須と考えていましたが、デザイナーと一緒に検討を重ねるなかで方向は固まりました。スタイリッシュな形状ならばオフィスや飲食店の空間に映えるものにできると…。でも、実際に作り上げるのは難儀だったのでは？ 「いえ、私たちには30年以上の付き合いがある協力会社があります。板金や木工加工などに秀でた各社が力を貸してくれました」。

昇栄産業が核となり、そこに5つの企業が参画。そしてデザイナーもいますから、計7つの事業者の力による完成です。本体は

天然木とスチールを組み合わせ、環境負荷の少ない粉体塗装を採用しています。製造はすべて国内だとも聞きました。

実際に立ったまま背中をあずけてみると、思いのほかくつろげますし、安定感もある。「本体の傾きは5度としました。この角度がひとつのポイントでした」。2022年末の発売から展示会などへ意欲的に出展を続け、手応えを感じつつあるそうです。

**寄りかかり休憩スタンド**  
 販売価格 18万1,500円～(税込)  
 オフィス空間に映えるツール  
 株式会社昇栄産業  
 (東京都八王子市)  
<https://yorikakari-shouei.com/>



植物油インキを使用しています。

