

# ARGUS

1

2024  
No.541  
アーガス

お客さまから  
「選ばれる理由」をつくる



# お客さまから「選ばれる理由」をつくろう

## 東商ゴム工業株式会社

事業内容：ゴムローラーなど各種ゴム製品の開発・製造  
資本金：4,800万円  
所在地：東京都墨田区両国2-9-12

代表取締役社長：末永大介氏  
従業員：37名（2023年11月現在）  
<https://toshorubber.jp/>



東商ゴム工業代表取締役社長の末永大介氏(写真一番右)は、トライアンドエラーから得られたノウハウこそが会社の財産だと語る。「何度も挑戦して貴重な技術を確認してくれる社員は、会社にとって本当に貴重な存在。彼らを支えるのが、経営者の役割だと思っています」(末永氏)

### 一貫生産でゴムローラーを手掛ける

東商ゴム工業は、OA機器などさまざまな機械で使われる「ゴムローラー」の製造を得意とする企業だ。自社工場での一貫生産体制により、試作品から大量生産品まで柔軟に対応可能。また、医療・介護・航空など幅広い業界の企業と共同開発し、豊富なノウハウを蓄積している点も強みだ。だが代表取締役社長の末永大介氏は、以前から強い危機感を覚えていた。

「一貫生産体制や技術力だけでは、競合との差別化が難しくなる一方でした。そこで生き残りを図るため、お客さまから『選ばれる理由』をつくろうと試行錯誤を始めたのが、約10年前のことです」(末永氏)

末永氏がまず心がけたのは、自社を売り込み商談の機会を増やすため、とにかく多くの人と出会うこと。

「ネット全盛の現代でも、直接顔を合わせて信頼を得るのが商売の基本。私は種まきのつもりで、展示会や商談会などであいさつを続けました」(末永氏)

### 試行錯誤を重ねレコード用カートリッジ用部品を開発

人との縁を広げる中で末永氏はあるカートリッジメーカーから声をかけられ、カートリッジの内蔵部品である「ダンパーゴム」を開発することとなった。

「レコードは表面に掘られている溝を針がなぞり、その振動を音に変換する仕組みになっています。このとき、ダンパーゴムの材質や形によって音の良し悪しが大きく変わるので。私たちはゴムの配合や加熱のやり方などを何度も試行錯誤した結果、ついにお客さまにご満足いただける製品を生み出せました」(末永氏)

東商ゴム工業製のダンパーゴムが採用されたカートリッジは、1個数十万～百数十万円もする超高級品。高額なだけに、要求されるレベルも高い。

「ある製品は、完成まで4年以上もかかりました。開発の苦労は並大抵ではありませんでしたが、その分だけ競合他社とのリードを広げ、『選ばれる会社』に近づけたのではないのでしょうか」(末永氏)



東商ゴム工業は、1966年の創業から積み重ねた技術とノウハウで顧客の課題を解決する「ゴムのコンサルタント」だ



「フリーゴム」は特殊な成形機などを使うことなく、気軽に楽しくクラフトできる新素材として注目されている

### 価格改定と新素材「フリーゴム」に挑戦中

東商ゴム工業は近年、新たな取り組みを2つ始めたという。1つ目は、不採算品の価格改定である。

「コロナ禍直前の当社では、約800種類ある製品のうち180種類くらいは採算割れを起こしていました。商売上仕方ない側面もあったのですが、これではいけないと値上げ交渉に踏み切ったのです。その際、お客さまにお伝えしたのが『社員を大事にしたい』という信念でした。当社は営業利益の3分の1を社員に還元していて、彼らの頑張りには報いるため正当な金額をいただきたいと主張したのです。値上げにより取引額が下がった取引先もありましたが、全社的な利益は増え、従業員の給料アップを実現できました」(末永氏)

もう1つの挑戦は、同社オリジナルのシリコン製ゴム材料を使った「フリーゴム」だ。これは、ゴムを粘土のような感覚で形作り、オーブントースターなどで加熱して好きな形に仕上げられるもの。

「現在はジュエリーメーカーと一緒に宝飾品を作るなど、他社とのコラボによって製品化を模索している段階です。また、子どもやクラフト好きな大人などを対象にしたワークショップを開催するなどして、製品の認知度アップを目指しています」(末永氏)

### 社長の一冊

#### 『デフレの正体 経済は「人口の波」で動く』

藻谷浩介著

KADOKAWA/角川新書刊

地方振興や人口問題などの専門家である著者が、具体的な数字を挙げながら「景気さえ良くなれば大丈夫」「生産性が上がれば成長を維持できる」などの思い込みが日本をダメにしていると説く本。「これは、墨田区の若手経営者育成スクールで課題図書として読んだ本です。それまでの私は、単に『良いものを安く作ればいい』と思っていたのですが、人口減少時代に企業を存続させるには戦略的な思考が大切だと気付かされました。それが、『選ばれる企業になろう』という発想につながったのです」(末永氏)



### 会社の専門家から得られる助言には重みがある

同社はこれまで、事業継続の支援が得られる「事業承継・再生支援事業」や、技術アドバイザーの派遣などが受けられる「生産性向上のためのデジタル技術活用推進事業」といった公社サービスを利用してきた。

「事業承継・再生支援事業では、公社から派遣された専門家の方から経営の管理手法に関する助言を数多くいただけたのが本当に役立ちました。『不良率が〇%上がると原価が×円も余計にかかる』などわかりやすく教わったことで、社員の数字に対する感覚は、以前よりずっと鋭くなったと感じます。また、社外のプロからいただく言葉にはやはり重みがあり、現場スタッフの意識改革につながりました」(末永氏)

#### 利用事業：事業承継・再生支援事業

将来への事業継続に向けた承継計画づくりや実行上のアドバイスなど継続的に支援します。また、売上の維持・向上や資金繰りの改善などを通じた事業の磨き上げについても、公正中立な立場から、経営者の方が具体的に取り組みやすい支援を行います。

お問い合わせ 総合支援課

TEL:03-3251-7885

公社 事業承継・再生

検索



# 事業承継と経営改善を支援します！

## ～事業承継・再生支援事業～

中小企業経営者の高齢化が急速に進んでいる昨今、  
これまで経営者が築いてきた企業価値を  
次の世代へ円滑に引き継ぐことが極めて重要な課題となっています。  
公社では、将来への事業継続に向けた承継計画づくりや  
実行上のアドバイスを継続的に行う支援をしています。  
また、売上の維持・向上や資金繰りの改善などを通じた事業の磨き上げについても、  
公正中立な立場から、経営者の方が具体的に取り組みやすい支援を心がけています。  
まずは一度ご相談ください。

### 事業承継・事業再生に関する相談・支援

#### 事業承継・再生に関する個別相談

専任の支援スタッフが最適な事業承継・再生プランの策定、提示、実行を強力にサポート。  
法的、税務的な問題については弁護士、会計士、税理士等の専門家と連携し解決します。

無料



#### 【相談例】



#### 事業承継に関する各種ご相談

- 後継者選定を含めた検討方法・課題の整理
- 承継計画の作成
- 後継者育成
- 事業承継税制の活用
- M&Aの留意点など客観的なセカンドオピニオン など

#### 経営改善・事業継続に関する各種ご相談

- 売上不振や利益向上に向けた打開策
- 将来を見据えた事業計画の策定
- 厳しい資金繰りへの対策
- 経営状態の見える化
- 事業の磨き上げ
- 将来を見据えた人材の確保 など

#### 事業再生特別相談窓口

業績や資金繰りの悪化に悩みを抱える都内中小企業を対象として、専任の事業再生アドバイザーが相談を承ります。ご相談内容に応じて支援方針を策定の上、中小企業診断士等の専門家を派遣し、事業計画の策定を軸とした支援を実施します。

無料



#### 【支援内容】

- 経験豊富なアドバイザーによる相談対応
- 経営改善支援に長けた専門家による計画策定支援
- 専門家派遣回数最大16回／無料

#### 【支援例】

- ▶ サービス業 顧客別・製品別の利益率を分析した上で黒字化に向けた計画を策定
- ▶ 製造業 専門家の目から見たコスト削減策の検討  
経営改善計画策定及びアクションプランの決定

#### 【相談例】

- 黒字化に向けた経営改善計画を作りたい
- 以前策定した事業計画の見直し・再策定をしたい
- 金融機関に提出する事業計画の作成を支援してほしい



ご相談および専門家派遣無料

ご相談の秘密は厳守します

## M&Aに関する支援

### 企業再編促進支援（M&Aマッチング）

事業譲渡等を検討している都内中小企業者（売り手）を対象に買い手事業者とのM&Aマッチング支援を行います。

**着手にかかる費用は無料**

※アドバイザー契約に基づき発生する経費は自己負担となります。



#### 【支援内容】

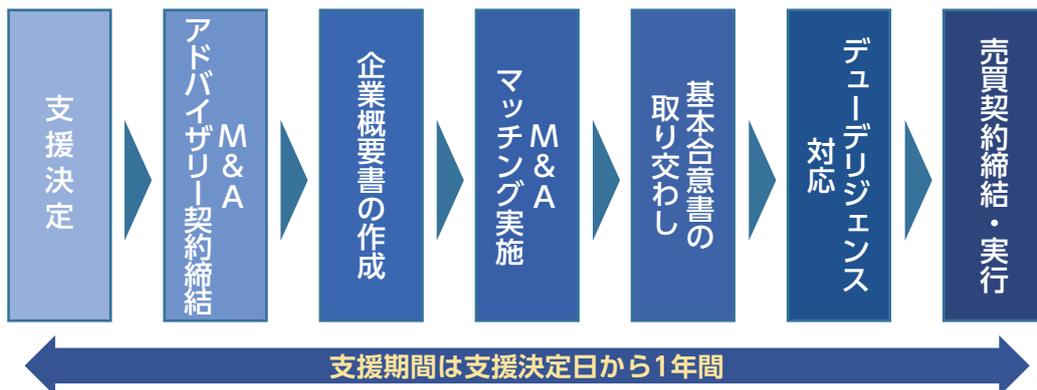
後継者の不在や事業継続にお悩みを抱えている事業者様の第三者承継（M&A）にかかる実務を支援します。

#### 【支援の特徴】

- M&Aマッチングサイトと有人サポート（専任アドバイザー）による支援
- 着手金や中間金にあたる費用が無料
- 国内最大級のM&Aネットワークを活用可能



#### 【支援の流れ】



### 経営統合支援

M&Aの成否を左右する「PMI（経営統合）」の実行に向け、専任のスタッフが譲受（買い手）の相談を承ります。

相談対応に加え、内容に応じて経営統合計画の策定から実行までを支援します。（相談のみの利用も可）

**無料**

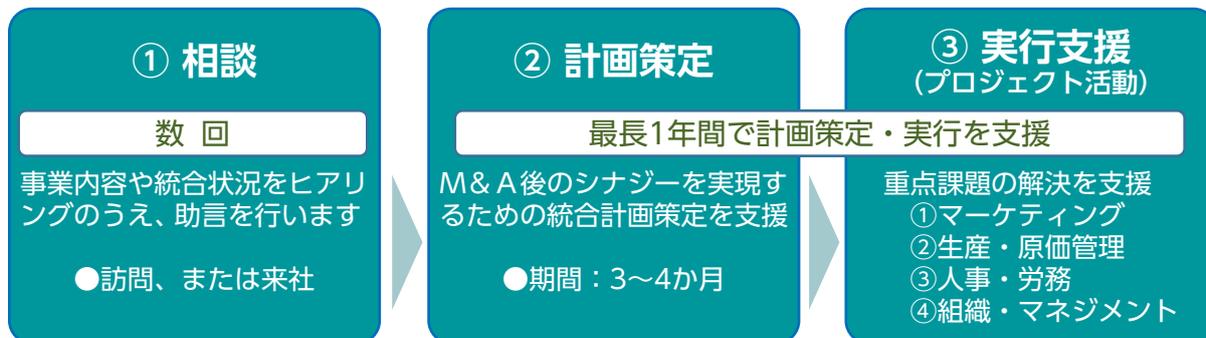


#### 【支援内容】

譲受（買収）を予定している、または実施した都内中小企業に対し、PMIに関する助言に加え、計画策定・実行を支援します。

#### 【相談例】

- PMIをどう進めればいいのかわからない
- 譲受（買収）後の事業計画がないため、作成したい
- 企業文化や管理ルールの違いが大きく、経営管理がうまくいっていない
- 譲受（買収）先の従業員から信頼が得られるか不安 など



<事業承継・再生支援事業 お問い合わせ>

総合支援課 TEL：03-3251-7885 E-mail：shoukei@tokyo-kosha.or.jp

# 中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所  
代表 三尾 隆志

## 最終回 AIは問題解決のツール

経営者は、日々課題に直面し、その解決のために判断と行動を求められます。そこには正解は無く、また全く未知の課題もあり、容易に判断することが難しい、そんな悩みを多くの会社経営者は持っているのではないのでしょうか。

次の例は実際に経営者や幹部の方から出された質問です。

- ①新規の顧客が増えないが、どうすればいいのか。
  - ②社員が利益のことを考えた行動をしてくれないが、どう教育すればいいのか。
  - ③特注品の受注が多く、採算が悪い。安定した受注が可能になるためにどう行動すればいいのか。
- これらは、ほんの一例にすぎませんが、仕事をより良くしようとするために、どうすればいいのか、その答えを求めています。

コンサルタントや、書籍、セミナーなどでその答えを得られることもあります。多くの時間やコストをかける必要があります。

しかし、昨今では迅速に結果を出さなければならないことが増え、のんびり対応している暇はないケースが多くなってきました。

### AIを使い倒す

経営者や幹部社員がどう行動するかを、自分や他人の経験値や書籍に見出すことができない時に、現在劇的に進歩した対話型AIを使わない手はありません。

どんなジャンルにおいても、人間の情報収集力、時間には限界があるからです。ちなみに、先ほどの①の質問に、対話型AIは次のような回答を返してきます。「新規顧客の獲得が難しい場合、いくつかのアプローチを試してみることが重要です。以下はいくつかの提案です：

- 1. 目標市場を再評価する
  - 2. マーケティング戦略を見直す
  - 3. 顧客のフィードバックを活用する
  - 4. プロモーションや特典を提供する
  - 5. オンラインプレゼンスの向上をはかる
- これらのアプローチは相互に補完し合うことがあります」

そしてAIは、各項目ごとに、より具体的な行動指針を出してきます。セミナーなどでコンサルタントから話

を聞くのと同じく、体系だった提案をしてきます。

例えばAIに先の回答の中にある「3.顧客のフィードバックを活用する」についての質問をすると、「顧客のフィードバックを効果的に活用するためには、以下のステップやアプローチを考慮することが重要です。

- ①積極的にフィードバックを収集⇒顧客の声を得るために、アンケート、レビューサイト、ソーシャルメディア、直接の対話など、複数の手段を用いて積極的にフィードバックを収集します。
- さらに、②データを集約し分析③感謝の表明と対話④優先順位付け……」

というように、参考となる提案をしてくれます。まるで社内に、優秀な秘書やコンサルタントを抱えている感じすらします。そして重要なのは、その回答が一人の秘書やコンサルタントの限られた提案ではないということです。

### 経営はまず人まねから

別に、何処かで発表する訳でも有料で第三者に提供する訳でもないのであれば、AIが出す行動指針をそのまま真似をし、会社経営に生かせばいいでしょう。

書籍やセミナーで知り得たことを実践することと大きな変わりはないでしょう。しかし、その物まねを重ね、自身の経験値を上げることでAIにすら提案できない、とんがった行動ができるようになるのではないのでしょうか。

もちろん、AIを使いこなす前提として、経営者や幹部が課題や問題点を具体的な言葉で表現できなければなりません。さすがにAIでも、「わが社は何をすればいいのでしょうか？」なんてことに具体的な回答は出せません。そのためには、常に目標を持ち、今起こっていることに対する問題意識を持ち続けることが重要です。

もちろん、必ずしもすべて正確な回答が出てくるわけではないこと、入出力する情報について著作権やプライバシー、情報漏洩などの配慮が必要になることなどの注意が必要ですが、とにかく、コンサルタントに質問するつもりでAIと対話してみてください。対話型AIを自分たちの問題解決のツールとして活用することで、劇的な経営改善が可能になる、そんな時代の到来が見えてきました。

三尾隆志先生の連載は今回が最終回となります。  
長きにわたって「ARGUS」にご寄稿いただき、誠にありがとうございました。

# 労務管理の エトセトラ

## 「年収の壁・支援強化 パッケージ」 への対応について

大塚経営労務管理事務所  
大塚 昌子



Q

昨年10月に「年収の壁・支援強化パッケージ」が発表されましたが、当社で働くパート従業員から「何か必要な手続きがありますか」と質問されています。当社は製造業で従業員は5名ですが、そのうち事務のパート従業員が1名働いています。彼女は、年収130万円未満で夫の扶養となっており、夫の会社の加入している健康保険の扶養になっています。勤務は週3日、1日6時間で、週の所定労働時間18時間のため、当社では雇用保険、健康保険、厚生年金保険は加入していません。

A

「年収の壁・支援強化パッケージ」は、一定の年収を超える  
と扶養からはずれ、自らが社会保険料を負担することとなること  
から、就業を制限してしまうといった「年収の壁」への対応策と  
なっています。背景としては、深刻な人材不足があげられます。  
人材不足に拍車をかける要因としては、ここ数年の最低賃金の  
大幅な引き上げもあげられます。毎年の最低賃金の大幅な引  
き上げにより、時給は上昇していますが年収の壁（106万円、  
130万円）は変わらないままなので、扶養のままでいたい従業  
員は、時給上昇分を調整するために、勤務時間を毎年少しずつ  
減らして働くといった現象もみられます。

### 1. 2つの年収の壁について

社会保険における「年収の壁」には、106万円、130万円の  
2つの壁があります。

#### 1) 106万円の壁について

健康保険、厚生年金保険では、現在短時間労働者に対する  
適用拡大を進めており、事業所の被保険者数が原則101人以上  
の会社では、年収が106万円以上等の下記の要件を満たすと、  
自らがその会社の被保険者として健康保険、厚生年金保険  
の加入者となり、扶養であった従業員は扶養からはずれず

【要件】 ※事業所の被保険者数が原則101人以上の場合

①賃金が月額8万8,000円以上（年収106万円以上）

②週の所定労働時間が20時間以上

③雇用期間が継続して2か月超見込まれる

④学生ではない

#### 2) 130万円の壁について

例えば、ご質問のパート従業員が現在の就業実態で、時給  
だけ上げたことにより年収が130万円以上になった場合、健康  
保険の扶養ははずれることになり、自ら国民健康保険に加入す  
ることになります。

なお、年収が130万円以上になった原因が、当社での週の

所定労働時間および月の所定労働日数が増え、正社員の4分  
の3以上となったことによる場合には当社の被保険者として健  
康保険、厚生年金保険に加入することになります。これは、会  
社の規模にかかわらず全ての会社でのルールとなっています。

### 2. 年収の壁への対応について

#### 1) 106万円の壁への対応について

主には、従業員規模101人以上の会社で月の報酬額が10  
万7,000円未満の方が新たに社会保険の適用となった場合  
に、従業員の負担する社会保険料相当額を会社が「社会保険  
適用促進手当」として支給した場合、保険料の基礎となる標準  
報酬月額、標準賞与額の算定では考慮しないという制度が導  
入されています。なお、国の助成金も用意されていますので、  
詳細は下記の厚生労働省のWEBサイトをご参照ください。

#### 2) 130万円の壁への対応について

たまたま繁忙期に残業したために年収が一時的に130万円  
以上となってしまった場合でも、扶養されている方を雇用して  
いる事業主が一時的な収入変動である旨の証明をすることに  
より、引き続き扶養として認定されるという制度が導入されて  
います。事業主証明の提出先は、扶養している被保険者の保  
険者です。

ご質問のケースでは、現在は106万円、130万円の壁い  
ずれも対応の可能性は低いと思われますが、今後昇給したり、  
勤務時間が増加するなどした場合には対応が必要になること  
も想定されます。具体的な内容は各保険者の判断となってお  
りますので、日本年金機構または各健康保険組合にお問い合わせ  
ください。

(参照)厚生労働省 「年収の壁・支援強化パッケージ」  
[https://www.mhlw.go.jp/stf/taidou\\_001\\_00002.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/taidou_001_00002.html)

## 令和5年度 東京都中小企業振興公社 中小企業表彰 表彰式にて2名2社を表彰！

11月9日(木)、「東京都中小企業振興公社 中小企業表彰」表彰式を開催いたしました。  
今年度で8回目の表彰となり、「功労賞」2名と「奨励賞」2社を表彰いたしました。



右から  
 公社専務理事 矢田部 裕文  
 株式会社 タヤ  
 代表取締役会長 杉田 發雄氏  
 株式会社 チバダイス  
 代表取締役社長 千葉 英樹氏  
 Morus 株式会社  
 代表取締役CEO 佐藤 亮氏  
 株式会社 ラヤマパック  
 代表取締役 羅山 能弘氏  
 公社理事長 中西 充  
 公社常務理事 荒井 英樹

### 功労賞

公社の事業を長年にわたって活用され、先駆的な活動や公益性の高い活動等を行い、東京都の産業振興及び地域経済の活性化に貢献した方を表彰する賞です。

#### 株式会社 タヤ 代表取締役会長 杉田 發雄氏

業務用の金属製ハンガーの老舗メーカーとして、顧客満足を第一に考え、デザインや素材、製法をトータルで企画し、愛着と誇りをもって取り組んでこられました。また、同業他社が困難な状況に陥った時には迷わず力を貸すなど、社内、業界すべてに目配り、気配りをし、そして実行する企業人としての姿勢は、都内中小企業の範となっております。



#### 株式会社 チバダイス 代表取締役社長 千葉 英樹氏

「歯車を育む 人を育む」の理念のもと、技術開発と人材育成に取り組まれてきました。近年では、公社の事業を活用され、強みである高い技術力を可能にする最新設備の導入と熟練技術者育成に注力されております。その結果、高い利益率を実現するソリューション型経営を確立され、不況にも屈しない強い企業に成長させました。



### 奨励賞

優れた製品・技術・サービスや事業プランを持っており、今後更に成長が見込まれ、都民生活の向上に大きく寄与することが期待できる企業を表彰する賞です。

#### Morus 株式会社

2021年に創立、世界的課題である「タンパク質危機」や「食糧課題」などを解決するため、日本由来の昆虫で環境負荷の低いカイコを食用機能性タンパク原料として大量生産・供給し、日本発の世界的バイオ原料企業を目指しておられます。昆虫食に対する需要がより高まってきている海外からスタートする営業展開など、新規性や実現性の高いビジネスプランであることが評価されています。



#### 株式会社 ラヤマパック

真空成形、ブロー成形、射出成形などのプラスチック成形技術を軸に、お客様の様々なご要望にお応えし続ける、老舗のものづくり企業様です。公社の事業化チャレンジ道場において卓上型真空成形機V.formerを開発。試作・開発支援を行う「具現化工場」を立ち上げるなど、新たな成長のステージに果敢にチャレンジされています。

#### 具現化工場



お問い合わせ 企画課 TEL : 03-3251-7897

## 第2回ファーストステップセミナー

公社事業

# GA4が教えてくれるデジタルマーケティング活動の方向性と優先順位

経営者こそ知っておきたいGoogleアナリティクス4(GA4)を活用したアクセス解析について、デジタル施策のPDCAサイクルを回すことの重要性をわかりやすく解説します。GA4の基本的な機能をはじめ、事業の目標設定の在り方や、デジタルマーケティング活動の現状把握と課題発見、課題の検証・改善の方向性の考え方などをお伝えします。

開催日時 2月9日(金) 14:00~16:00 申込方法 下記の公社WEBサイトからお申し込みください。  
開催方法 オンライン(Zoomウェビナー)  
参加費/募集対象 無料/都内中小企業者等 申込締切 1月31日(水)  
募集数 100社(1社につき最大3名様まで)



■講師  
吉野 太佳子 氏  
株式会社  
アイコンテンツ代表



お問い合わせ 販路・海外展開支援課 Email : [online@tokyo-kosha.or.jp](mailto:online@tokyo-kosha.or.jp)  
<https://digiport.tokyo/projects/project001/>

公社 デジポート

検索

## 第2回デザイン導入支援セミナー

公社事業

# 聞いておくべきブランディングの基礎と実践! 中小企業の売り上げと採用につながるブランド戦略

カンヌライオンズにて金獅子賞受賞実績のあるデザイナーが、中小企業の力を引き出し、売り上げと採用につながるブランディングの基礎と実践について解説します。あわせて、「健康経営」を掲げたブランディングに取り組む経営者とのトークセッションを通じて、成功の秘訣を探ります。

開催日時 2月2日(金) 13:30~15:50  
開催方法 オンライン(Zoomウェビナー)  
参加費/募集数 無料/100名(先着順・要事前申し込み)  
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 2月1日(木) 13:00

■講師  
石坂 昌也 氏  
合同会社 Design  
and Management  
CEO/  
ブランドデザイナー



倉橋 司 氏  
伊藤超短波株式会社  
CHO  
(最高健康責任者)/  
代表取締役社長



お問い合わせ 総合支援課  
TEL : 03-3251-7917 FAX : 03-3251-7888  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2401/0004.html>

公社 デザインセミナー

検索

## 人的資本経営支援事業 令和5年度 第2回普及啓発セミナー

公社事業

# はじめよう! 人的資本経営 ~「人」に投資して、会社を伸ばす~

「人への投資」の重要性がこれまでも増して高まるなか、中小企業における「人的資本経営」が注目されています。人的資本経営に取り組むことにより、どのような効果やメリットがあるのか、その必要性や意義についてお伝えします。社員の夢と幸福を実現・増幅することで経営の好循環を生み出し、企業価値の向上に日々取り組んでいる株式会社ワイズ・インフィニティ(港区)の考え方と具体的な手法についてご紹介します。

開催日時 2月9日(金) 14:00~16:30 参加費 無料  
開催方法 オンライン(Zoomウェビナー) 募集数 定員40名  
募集対象 都内中小企業の経営者、管理職者、 申込方法 下記の公社WEBサイトからお申し込みください。  
総務・人事実務担当者 申込締切 2月8日(木) ※定員に達し次第締め切り

お問い合わせ 企業人材支援課 中小企業人的資本経営支援事業担当  
TEL : 03-3251-7904 Email : [sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp](mailto:sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp)  
[https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinteki\\_shihon/fukyu/seminar\\_02.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinteki_shihon/fukyu/seminar_02.html)



## 第4回人材定着セミナーのご案内

公社事業

【中小企業の人事リテンションマネジメント】 講師:インサイトアップ株式会社 代表取締役 藤田 雅三 氏  
優秀な人材ほど辞めていく!そんな会社にならないための人事評価制度の活用について、企業が抱えている課題と導入事例もご紹介しながら解説します。第4回「人財マネジメントハンドブック」活用セミナーも同時開催。

開催日時 2月2日(金) 13:30~16:30 参加費 無料 募集数 定員40名  
開催方法 オンライン(Zoomウェビナー) 申込方法 下記の公社WEBサイトからお申し込みください。  
募集対象 都内中小企業の経営者、管理職者、 申込締切 定員に達し次第締め切り  
総務・人事実務担当者

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](mailto:kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp) <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2402/0001.html>



中小にしかできない  
「技術」がある  
モノづくりの見本市

第10回  
2024年  
町工場見本市



入場無料

2月15日(木)-16日(金)  
会場:東京国際フォーラム ホールE1  
主催:葛飾区・東京商工会議所葛飾支部

お知らせ

## 新年のご挨拶

明けましておめでとうございます。  
令和6年の年頭にあたり、謹んでお慶びを申し上げます。  
平素より当社の事業運営にご理解、ご協力を賜り厚く御礼を申し上げます。

我が国の景気をみますと、緩やかな回復が続くことが期待される一方、物価上昇、ウクライナや中東地域をめぐる情勢、金融資本市場の変動等の影響が引き続き懸念されています。特に原材料の仕入価格やエネルギー価格の高騰は依然として中小企業の経営を圧迫しております。

こうした状況の中、当社では都内中小企業等に対しあらゆる領域で多角的に支援を行い、経営基盤の強化や収益基盤の確保等を促すべく、

- ・ 下請・取引適正化対策や事業承継・再生等の支援
- ・ 中小企業のデジタル・トランスフォーメーション(DX)の推進支援
- ・ スタートアップの育成支援

などの施策を軸に、支援事業の強化を図ってまいります。

■ 当社職員一同、引き続き都内中小企業に寄り添った支援を行ってまいりますので、ぜひご利用いただけますようお願い申し上げます。

結びにあたり、皆さまの益々のご発展を心より祈念いたしまして、新年の挨拶とさせていただきます。



理事長

中西 亮

## 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



企業  
人材 企業人材支援課

公社 イベントカレンダー 検索

## 第2回セルフケア講座・第4回ラインケア講座 受講者募集

公社事業

働き方が多様化する中で、ラインケア(上司が部下のマネジメント、メンタルケアを行う)、セルフケア(自分自身でメンタルケアする)は人材の育成に欠かせないテーマです。本セミナーでは社員のモチベーションを高め、生産的に働ける環境づくりのポイントをご紹介します。

開催日時	セルフケア講座：2月5日(月) 13:00～17:00 ラインケア講座：2月6日(火) 13:00～17:00	参加費	無料
開催方法	オンライン(Zoomウェビナー)	募集数	各回定員35名
募集対象	セルフケア講座：都内中小企業で働く方(特に若手社員向け) ラインケア講座：都内中小企業の経営・管理監督者	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	募集数に達し次第締め切り

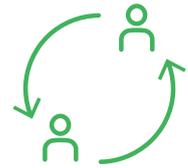
お問い合わせ 企業人材支援課 メンタルヘルスセミナー担当  
TEL：03-3251-7905 Email：fukuri@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2402/0002.html>

公社 働く人の心 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。



## 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
理美容機器・健康機器・雑貨品等の卸小売り	中央区 3,000千円 1名	理美容院への卸、及びテレビ通信販売番組への商品提案を行っております。日の目を見ない特別なストーリーを持った商品で、市場で活躍したいという商材を募集しております。テレビショッピングで販売してもらうことで宣伝効果がつきまします。弊社ではその後、理美容ルートへの販売に繋げて参ります。	ショッピング番組の製作において、ネット販売の販売価格をチェックしております。二重価格の場合、ある程度販売価格が守られている商材が希望です。オープン価格の場合はセット組販売を行っていくケースがあります。ご協議させていただきます。	商品サンプルのご提供(考査用)、カタログ・取扱説明書の提出などがあります。
非鉄金属材料の卸売り及びその加工品の販売 アルミセンターレス材の在庫販売	目黒区 10,000千円 10名	・NC旋盤加工、センターレス研削加工(通し、停止)、円筒研削加工 ・材質:銅合金系、アルミ合金系、ステンレス、その他 ・寸法:外径φ2~φ50、全長5~2300 手のひらサイズ、もしくは小径シャフト・芯金等長尺品	・見積り回答が早いこと。(内製で完結できるものは即日回答希望) ・期日厳守、品質管理が徹底されていること。 ・問い合わせに対するレスポンスが早いこと。	・検査設備が整っており出荷検査が確実にできることが望ましい。 ・他社より優位性のある技術や特徴があれば積極的にアピールしてほしい。

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11月調査 《10月の景況》

業況: ほぼ横ばいで推移  
見通し: わずかに上向く

10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▲26(前月▲27)とほぼ横ばいで推移した。今後3か月間(11~1月)の業況見通しDI(当月(10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▲23(前月▲25)とわずかに上向いた。

※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11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)

独自の技術を持っている、新分野への挑戦を図っている企業は持ち直している印象。原材料費高騰に対しては価格転嫁が進んでいるが、エネルギー価格高騰にはまだ対応しきれていない企業が多い。

### 城南地域(城南支社より)

前月に比べ改善傾向が見られる。また、加工費の価格交渉が進んでいるという声が増えている。景況が悪い中でも、最新設備の導入により生産性向上を図る積極的な企業もある。

### 城東地域(城東支社より)

建設、繊維関係では国内回帰により景況が上向きの傾向。一方、脱炭素や脱プラ等の影響から、ガソリン車やプラ業界では生産量が激減との声あり。またこのような環境変化の中、積極的な設備投資により経営基盤の強化に努める企業も見受けられた。

### 多摩地域(多摩支社より)

昨年と比較し、良好とは言えない企業が多いが、早ければ来春とされるシリコンサイクルの再上昇を見通し、製造現場の改善やマニュアルの再整備、必要な合理化等に取り組む企業が見受けられる。

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。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。



商品ジャーナリスト・北村 森

## “日本最古のメーカー”が挑んだ商品変革



日本最古の靴クリームメーカーが、東京・墨田区にあります。創業は1910(明治43)年、「ライオン靴クリーム本舗」のブランドで知られる、谷口化学工業所です。そんな同社が2020年、新しい商品を世に出しました。駆除されたのち行き場のないエゾシカの脂を使った、自然由来の革ケア商品です。靴や革製品を手入れするためのクリームやジェルにエゾシカの脂を活用するというのは、業界に前例はまずなかった話とも聞きます。

開発を手掛けた同社の5代目はいいます。「エゾシカの脂はさりとしていて、原材料に実は好適なんです」。流通量が少なく調達価格も高いのですが、覚悟を決めて採用した。するとサステナブルな商品を志向した点が注目され、出荷数は当初想定していた10倍と大反響を呼びました。たとえ値段の張る商品でも、その性格が明確なものはちゃんと評価されるのですね。

それにしてもです。成熟領域の商品であっても、こうしたイノ

ベーション(新たな価値の創造)が起こせるというのが、とても興味深い。5代目にいわせると「革製品のケアのあり方自体が変わった」そうです。かつては革を柔らかくするのが目的。それが現在では、買った時より美しく、そして革製品を長く大事に愛用できるように、と…。こうした思いに応える商品に自然由来という要素がさらに加わり、共感を広く得たのでしょう。

**自然から作ったケアセット**  
販売価格 3,300円(税込)  
エゾシカ脂を商品化に活用  
株式会社谷口化学工業所  
(東京都墨田区)  
<https://www.taniguchi-kagaku.com/>



植物油インキを使用しています。

