

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

アーガス21

CONTENTS

| | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| ビジネスマッチングin東京 受注側企業募集……………1 | 事業可能性評価事業……………9 |
| シリーズ“キラリ企業”の現場から……………2 | 中小企業人材確保・育成総合支援事業……………10/11 |
| (第106回 株式会社上島製作所) | 公社一部部署移転のお知らせ……………12 |
| 転ばぬ先の法律相談……………4 | 登録企業情報コーナー……………13 |
| 学生デザイナーと中小企業の共同商品開発……………5 | 5区合同ビジネスネット開催のお知らせ……………13 |
| 海外展開のヒント……………6 | マイナンバー対策セミナーのご案内……………14 |
| タイ王国工業省と業務連携・協力に関する覚書を締結……………7 | セミナー・イベントのご案内……………15 |
| 東京都中小企業業種別経営動向調査の概要/卸売業……………8 | ここがポイント! BCP……………16 |

第2回「ビジネスマッチングin東京」

“受注側参加企業”を募集します!

発注企業様が求める「発注企業情報」が公社HPに掲載されています。該当する技術や製品をお持ちの企業様は、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、ぜひご活用ください。

【開催日時】 平成27年9月16日(水) 13:00~17:00

【会場】 (公財)東京都中小企業振興公社 1階
(千代田区神田佐久間町1-9)

【参加費】 無料

【募集対象】 東京都内に事業所がある企業様

【募集数】 受注企業45社程度

【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20分を予定)

※双方の商談希望を確認しマッチングを行う為、商談会に必ず参加できるとは限りません。

【申込期限】 平成27年7月31日(金) 17:00まで

※但し、募集数に達し次第締め切ります。

【申込方法】 公社HPより申込書をダウンロードしていただき、必要事項をご入力の上、
bm@tokyo-kosha.or.jp 宛に送信してください。



問い合わせ先

取引振興課

TEL:03-3251-7883 <http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第106回

当社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。

第106回は、物性試験を主力とした《各種材料試験機》、計測・分析測定および自動化・省力化関連の《クリーンFAシステム》、流体制御部品を中心にした《コンポーネント》。この3つの事業分野をコアに、プランニングから開発・設計、製作・施工、保守、コンサルティングまでを一貫して行う株式会社上島製作所(国立市)を紹介します。同社は、新製品・新技術開発助成事業(注1)、知財戦略導入支援事業(注2)等の支援事業を効果的に活用し、積極的な技術開発に取り組まれています。

「計測・分析装置のグローバルオンリーワン企業」

株式会社上島製作所

計測装置メーカーとして

昭和52年、株式会社日本アプライドテクノロジー(現「株式会社上島製作所」)。以下、同社は、理化学分析装置関連の技術者であった代表取締役の佐藤親弘社長が、大気汚染ガス測定装置、各種ガス制御処理装置の開発製造販売会社として設立した。以来、ユーザーニーズと独自の発想で、技術の融合を図り、オリジナルの計測装置、自動化装置を提供している。

苦難を乗り越えて 2度の挫折

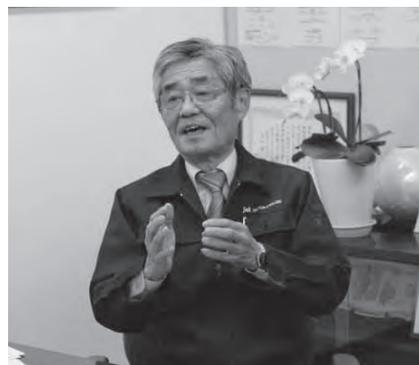
現在では、オリジナルのハイテクノロジー製品を数々と生み出している同社ではあるが、これまでに、大きな挫折を2度乗り越えている。

1度目の挫折は創業間もない時期に訪れる。当時、車の排気ガス(CO₂,CO,NO_x,HC)による大気汚染で問題になっていたハイドロカーボン(HC)の測定装置を業界に先駆けて開発し、市場を開拓する。本装置が自動車メーカーの研究機関に納入される等順調に思えた最中、大手企業の参入により、市場シェアを奪われてしまう。資本力の乏しい同社はこれに太刀打ちできず、撤退することとなる。ただし、この開発をきっかけに、業界内で高い評価を受け、ハイドロカーボン測定装置といえば、日本アプライドテクノロジーとまで言われるようになった。

その後、他分野の計測・分析装置を手掛けていく。同社の装置は、原子力プラントや石油化学プラント等にも導入され、顧客から高い評価を受けていく。1990年代に

は、「半導体、液晶基板前処理装置」の分野に参入する。半導体市場の拡大に伴い、同社の業績も順調に伸びていたことから、新たな投資として新工場建設に着手する。しかし、ここで2度目の挫折が訪れる。

工場稼働開始の時期から半導体関連事業が急降下する。日本の半導体産業が過渡期を迎え、市場規模が縮小したことが原因であった。工場建設は大きな投資であり、たいへんな痛手となった。



佐藤社長

物性試験機事業へ 上島製作所の買収

そんな中、転機が訪れる。

上島製作所(当時)の買収による、ゴム、プラスチック、塗料等の高分子材料の物性試験機事業への参入である。

上島製作所は、大正5年創業の老舗メーカーで、小規模企業でありながら、海外でも高い評価を受けるゴム材料試験機のニッチトップ企業である。しかし、後継者が不在となり、外資系企業の傘下に入っていた。この当時、アナログからデジタルへ、マニュアルからオートマチックへとモノづくりの変革期を迎えていた頃であったが、その当時の上島

製作所は、ゴム材料試験機のデジタル化や自動化が進んでいなかった。

このような状況にあった上島製作所と計測装置の関係で接点があった佐藤社長のもとに、M&Aの話が舞い込む。熟考する中で、世界的にも評価されている日本企業を失いたくないという思いから、平成3年に上島製作所を日本アプライドテクノロジの完全子会社とし、高分子材料の物性試験機事業に参入する。

参入後、上島製作所(当時)の組織改革を進めるとともに同社の技術力を結集し、約3年間の年月を経て、新しい試験機を完成させた。

これをきっかけに、タイヤ業界から注目を集め、タイヤメーカーから共同開発の提案が持ち込まれるようになる。この当時、タイヤの材料試験は静的特性が主であり、タイヤの安全性を高めるためには、実際の使用条件に合った動的特性を考慮した試験機が求められていた。このニーズに応えるべく、タイヤメーカーとの共同開発に取り組んだ。一時、プロジェクトが中断したこともあったが、地道な研究開発が実を結び、開発を成功させた。その後、この装置は、タイヤメーカーの協力もあり、日本初のゴム・タイヤ物理試験機としてISOの工業規格となった(現在、スリップ率や摩擦力を制御し、評価できる試験機であるFPS摩耗試験機へと進化)。つまり、同社の試験装置が基準となり、世界中の自動車等に使用されるタイヤ製品の安全、ひいては世界のドライバーの安全を支えている。



FPS摩耗試験機

たゆまない研究開発と公社支援制度の活用

同社は様々な産業分野に対応した豊富な経験、実績、高度な製造技術を背景に、たゆまない研究開発を続けている。

近年では、液体窒素を使わないドライ冷気発生装置「サーモジェッター」を開発し、企業や研究機関に多数導入されている。

その他にも、物質に熱を加えた際に自然発光する光を読み取り、ゴムや樹脂等の高分子物質の劣化を分析する「微弱発光分光分析装置(ケミルミネッセンス スペクトロメーター)」を開発している。なお、本装置に関し、公社の新製品・新技術開発助成事業(注1)を活用し、放射線照射食品検知用への応用開発にも取り組んでいる。



フーリエ変換型
ケミルミネッセンススペクトロメーター
(FT-CL)

また、研究開発の成果である知的財産を保護するべく、公社の知財戦略導入支援事業(注2)を活用し、特許とノウハウの使い分けや他社特許の侵害性チェック、知財契約のチェック、社内的なテーマに焦点を当てた知財セミナー等を通じて知財意識の向上を図る等、公社の支援制度を活用し、開発力、競争力を維持・向上させている。

次の100年へ

上島製作所は、平成28年に創業100年を迎える。この節目を機に、同27年から、完全子会社であった三立通商株式会社含めた3社を統合するとともに、統合後の社名を「株式会社上島製作所」とし、新たなスタートを切った。

これまで、様々な経営環境の変化に対し、確固たる自社技術で苦難を乗り越えてきた同社が、世界的な「ueshima」ブランドを前面に押し出し、次の100年に向けて動き出す。「ueshima」の計測・分析技術、自動化技術が、世界中のドライバーの安全への貢献を含めて多くの産業分野の品質を支えるグローバルオンリーワン企業として、ますますの活躍が期待される。

(知的財産総合センター 請川勝也)

(注1)新製品・新技術開発助成事業…

新製品や新技術開発又は研究開発に要する経費の一部を助成する制度。

(注2)知財戦略導入支援事業(ニッチトップ育成支援)…

知的財産総合センターのアドバイザーが最長3年間の継続的な相談・指導を行い、知財専門人材の育成や知財管理体制の整備など知財戦略の導入に向けた支援を行う。



企業名：株式会社上島製作所

代表者：代表取締役 佐藤 親弘

資本金：9,100万円 従業者数：55名

本社所在地：東京都国立市谷保六丁目5番地の22

TEL：042-572-1397 FAX：042-573-1520

URL：http://www.ueshima-seisakusho.com/



転ばぬ先の法律相談

吉岡・辻総合法律事務所 弁護士 吉岡桂輔

パワハラ申告への対処と予防策

質問

先日、新入社員から上司にパワハラを受けている旨の申告を受けました。当社は、この被害申告に対し、どのような対応をすべきでしょうか。また、今後、同じようなことが起きないようにどのような対処をすべきでしょうか。

回答

1 パワーハラスメントとは

「職場のパワーハラスメント」とは、同じ職場で働く者に対して、職務上の地位や人間関係などの職場内の優位性を背景に、業務の適正な範囲を超えて、精神的・身体的苦痛を与える又は職場環境を悪化させる行為をいいます(厚労省「職場のいじめ・嫌がらせ問題に関する円卓会議ワーキング・グループ」報告)。

職場のパワーハラスメント(「以下「パワハラ」といいます)は、近年増加の一途をたどっており、会社としても適切な対応が求められる問題です。

そして、パワハラは、上記の定義の通り、あくまで「業務の適正な範囲」を超えたものに限られ、業務上必要な指示や注意・指導を不満に感じたりする場合でも、それらが、業務上必要な場合には、パワハラに該当しません。

しかしながら、業務上に必要な指示や注意・指導の場合であっても、相当な方法でなされる必要があることは当然です。

2 会社の責任

会社が、パワハラが生じているにもかかわらず、必要な措置を講じなかった場合には、被害者から損害賠償責任を追究されることがあります。

具体的には、被害者は、会社に対し、使用者責任(民法715条1項)と雇用契約上の義務違反(民法415条)を根拠として損害賠償請求を追求していただくことが考えられます。

使用者責任の場合、会社がパワハラを知っていたかを問わずに、損害賠償請求を追究されることになるので注意が必要です。この場合、会社は、①従業員の選任と監督に過失がなかったこと、または②使用者が相当の注意をしても損害が生じたことを反論として提出できますが、この反論の立証は容易ではないでしょう。

そして、パワハラを受けた被害者は、①精神的苦痛を被ったとして慰謝料請求②治療費③逸失利益④弁護士費用な

どを損害として請求していただくことが考えられ、その額は、多額に及ぶことが予想されます。

3 社員への対応

まず、会社として、パワハラがあった旨の申告が合った場合には、パワハラが実際にあったのか明らかにするために当事者からのヒアリング等、必要な調査を行う必要があります。その上で、仮にパワハラが存在した場合には、就業規則に沿った注意処分や配置転換、程度によっては懲戒処分を検討する必要があります。

ただ、行うことの出来る懲戒処分は、パワハラの程度に応じたものになり、過度の懲戒処分を実行すると懲戒権を濫用的に行使したとして、処分が無効とされることがありますので、注意しましょう。

4 パワハラ防止策

上記2・3で述べた通り、社内でいったんパワハラが発生してしまうと、会社としては、法的責任の負担、注意処分、懲戒処分を行わなければならないなど、非常に難しい判断を迫られます。

ですから、会社としては、普段からパワハラに対する社員の意識向上に努め、パワハラを予防することが有効な手段といえるでしょう。

すなわち、社員にパワハラ予防に関する研修を受けさせるなどして、パワハラに対する正しい知識をつけさせることがパワハラ防止に有効でしょう。

なお、厚生労働省により、パワハラ予防に関する社内研修用資料が作成・公表されており、社内研修を行う際に、参考になります。

(参考)厚生労働省パワーハラスメントHP
<http://www.no-pawahara.mhlw.go.jp/>



学生デザイナーと中小企業の共同商品開発

平成26年度に取り組んだ産学連携デザインイノベーション事業の成果事例をご紹介します。自社商品を開発したい都内中小企業が、デザイン系学部を持つ大学と互いの技術や発想を活かし共同で新たな商品開発を行いました。中小企業と学生デザイナーの双方にとって、大きな力・貴重な体験となっています。(産学連携デザインイノベーション事業は、平成26年度をもって終了いたしました)

昭和女子大学 × ジャパン・プラス株式会社

Vカットと真空成型を用いたプロダクトデザイン開発



モノには、表と裏とがあります。

紙商品においては、「数ミリ」の厚さで仕上げや機能を使い分ける必要があります。

ジャパン・プラス株の卓越した技術は、それを可能にしてくれます。工場見学に始まり、社員の方々と接する都度にそんな本物の「モノ作り精神」に触れてまいりました。参加学生たちは、徐々に自分のことではなくまわりのコト、未来のコトを考え始めていました。デザインしたモノを使うことになる見ず知らずの人々、些細なコトであっても観察・分析して考える。そんなコトが自然に出来るようになり始めています。

現在プロジェクトは、実際の商品へ向けてのステージへと進みつつあります。見ず知らずの人々へ向けての一步です。私たちの未来は「ミリ」の積み重ねの先にあるのですから…

「未来を包む」「未来を使う」「未来を見せる」をキーワードに最小限のデザインで機能的で美しいプロダクトを目指した。

(昭和女子大学 特命准教授 ナカダ シロウ)

参加企業の声

大量にモノを生産・消費する時代は終焉を迎えている。かつての高度成長期のように、「作れば売れる時代」の影はもうない。辛辣な言葉ではあるが事実だと思う。ただそれを嘆いているだけでは、前に進めないことは誰もが分かってはいるが…。そんな暗闇で、微かな光を放つのが「技術」と「デザイン」であると信じたい。本当に必要なものはとてもシンプルで使い易い。年齢を重ねるとそんなことに気づかされる。成熟した社会におけるデザインの役割は計り知れない。その大事なツールを学ぶ学生達は、このプロジェクトでデザインの本質を目指した。「技術」と「デザイン」の共存へ、その「轍」が未来への光になることを期待したい。学んだことを素直に表現できる感性は無垢であり、美しい。ナカダ先生、参加学生の皆さんありがとう。



(ジャパン・プラス株式会社 専務取締役 笠倉 大二郎)

工場見学



マーケティング調査

試作品

公社では、この成果が同社の経営戦略に大きく貢献することを期待し、引き続きフォローしていきます。

問い合わせ先

事業戦略支援室 事業化支援係

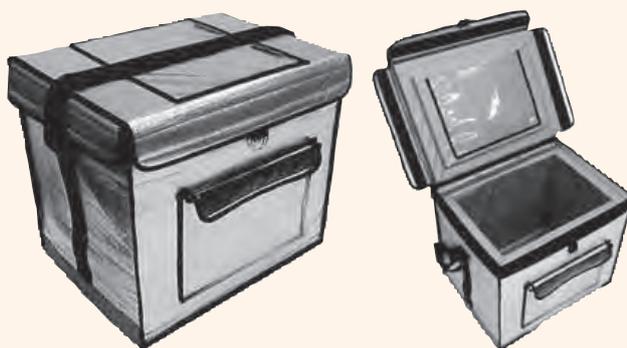
TEL:03-5822-7232 E-mail:senryaku@tokyo-kosha.or.jp

海外展開のヒント



国際化支援室で実施している「海外販路開拓支援事業」は、世界に通じる可能性を秘めた商品力を持ちながら、語学や貿易実務経験への不安から海外展開を躊躇している中小企業を対象に、輸出を支援する事業です。海外ビジネス経験が豊富な「海外販路ナビゲータ(以下ナビゲータ)」が支援企業一社一社の担当として支援を行っています。今回は、この「海外販路開拓支援事業」を利用し、成約まで至った株式会社スギヤマゲンの事例を紹介します。

企業名：株式会社スギヤマゲン
 代表取締役：杉山 大介
 資本金：3,000万円 従業員数：18名
 所在地：東京都文京区本郷2-34-9
 URL：<http://www.sugiyama-gen.co.jp/>



【支援商品概要】

「バイオボックス・プラス(BIOBOX PLUS)」

バイオボックス・プラス(BIOBOX PLUS)は、最上級スペックの高性能真空断熱材を搭載した、極めて保温性能の高い輸送ボックスである。治験薬／治験検体、臨床検体、培養組織／細胞の輸送等の医療分野での使用の他、高級ワイン、半導体、電子部品等の厳しい温度管理が要求される食品・飲料、工業製品の輸送にも適している。

当該製品のさらなる海外展開を志向し、公社への支援申込を行いナビゲータの支援を得て、海外展開へチャレンジした。

【支援内容】

株式会社スギヤマゲン(以下同社)は、公社海外販路開拓支援事業の一環として、平成26年6月にシンガポールで開催された医療展示会「Medical Fair Asia 2014」の公社ブースに出展。

展示会場で配布したカタログに興味を示したシンガポールの企業を協力商社に紹介したことがきっかけとなり、香港衛生局向けのバイオボックス付属品が初成約となった。

その後も協力商社と共に継続的な支援を行った結果、台湾にあるドイツ資本の企業への新規成約に結びついた。細胞を2-8℃で輸送する用途に使用され、今後もリピート成約が期待できる。

【担当ナビゲータから】

同社は海外販路開拓に積極的で海外展示会にも出展し、海外の競合メーカーの製品を調べ、常に自社製品の優位性確認と品質向上に目配りをしている。

当該製品の用途は広く、今後もさらなる展開が期待できる。同社の海外販路開拓支援を進めていきたい。

※多くの皆様からのご利用をお待ち申し上げます。

問
い
合
わ
せ
先

国際化支援室

TEL:03-5822-7241 E-mail:ttc@tokyo-kosha.or.jp

[公社トップページ](#) → [海外展開](#) → [国際化支援室](#)

東京都中小企業振興公社とタイ王国工業省が 業務連携・協力に関する覚書を締結

公益財団法人東京都中小企業振興公社(以下、公社)は、タイ王国工業省(以下、工業省)との間で業務連携・協力に関する覚書(以下、MOU)を締結しました。

公社は、工業省とのMOU締結により、公社バンコク拠点において実施予定の都内中小企業と現地企業等とのマッチングや、生産委託先選定等のサポート体制をさらに充実させるとともに、最新の産業政策などの情報を都内企業に提供し、両国のビジネスネットワーク拡大を促進していきます。

公社井澤理事長は、MOU締結により両国の連携・協力体制がより強固なものになり、また、設置準備を進めている公社のバンコク拠点が、東京の中小企業とタイ王国の企業の「架け橋」となって、両国の裾野産業の育成に大きく貢献できるよう、全力を傾けていきたいと述べました。また、工業省アーティット局長は、MOU締結を機に両国が緊密に協力することによって産業がさらに発展していくと述べ、将来はタイのみならず、アセアン周辺国すべてが発展していけるような協力体制の構築にも高い期待を寄せました。

締結式



右からアーティット局長、山本局長、井澤理事長

日時 平成27年5月22日(金) 10:00～
場所 東京都庁第一本庁舎7階 中会議室
調印者 タイ王国工業省 産業振興局長 アーティット ウティカロー
 (公財)東京都中小企業振興公社 理事長 井澤 勇治
立会人 東京都産業労働局長 山本 隆
連携の内容 両国の中小企業を連携して支援
 情報または意見を交換しつつ、ビジネス交流、セミナー、
 展示会等を実施

公社タイ海外拠点事務所の支援について

年内のバンコク拠点設置に向けて準備しています。

【組織形態】公社単独事務所の設置(タイ・バンコク)

公社職員3名程度の駐在員を配置し、事務所の人員は合計6名程度を予定しています。

●魅力発信

都内中小企業の優れた製品や技術を、タイ王国及び周辺国に向けて情報発信を行います。

都内中小企業の優れた技術や製品の魅力を広く世界に発信するため、ASEANの中心に位置し今後も経済発展が見込まれるタイ王国のバンコクに新たに現地拠点を整備し、現地での支援体制を強化します。

●ビジネスマッチング

都内中小企業の現地需要の取り込みを支援するため、現地企業等とのビジネスマッチングに取り組みます。

●経営相談・情報提供

都内中小企業の現地営業活動等を支援するため、現地ビジネスに係る全般的な経営相談を実施します。

●現地ネットワーク形成

タイ王国に進出している都内中小企業と定期的な情報交換等に取り組み、交流の促進を図ります。

●情報交換等のサポート

情報収集や商談のために訪タイし、現地拠点を訪れる都内中小企業と情報交換等ができる場を設置します。

●現地他機関との連携

タイ王国及び周辺国において、MOU 締結先であるタイ王国工業省及びタイ・カシコン銀行、また、都立産業技術研究センターバンコク支所、JETRO、JICA、日本大使館等と連携し、都内中小企業の魅力を積極的に発信するとともに、東京の産業のプレゼンス向上を図ります。

問い合わせ先

国際化支援室

TEL:03-5822-7241 E-mail:ttc@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページ → 海外展開 → 国際化支援室

「東京都中小企業業種別経営動向調査(平成26年度調査)」の概要 (第2回:卸売業)

本調査は都内中小企業の貸借対照表や損益計算書などの決算書から業種ごとの経営比率を作成し、都内中小企業の経営や政策立案などへ活用することを目的として昭和48年度に東京都で事業が開始されました。平成18年度以降は東京都から業務委託された当公社が調査を実施しています。

平成26年度は製造業、卸売業、小売業、生活支援サービス業、企業支援サービス業の96業種に対して平成26年7月から8月に調査を実施しました。平成25年4月から26年3月までに行なわれた決算を調査対象とし、3,672社に郵送、有効回答率は37.4%でした。この調査結果を5回にわたり紹介しています。

第2回目は、卸売業の各経営比率について解説します。集計企業数は290社、平均従業者数は38人、黒字企業が73.4%、赤字企業(経常損益が負)が25.5%でした(経常利益額不明は1.0%)。なお、卸売業の26年度調査対象業種は以下に示す18業種です。

平成26年度調査の特徴

売上高増加率はプラスに転じ、売上高総利益率は改善しましたが、売上高営業利益率や総資本経常利益率は悪化しました。黒字企業割合も25年度調査(76.4%)より3.0ポイント減少し73.4%となりました。生産性は悪化しましたが、安全性を示す比率は比較的高い水準を保っています。

1 収益性

平成25年度に比べて売上高増加率(0.4%)はわずかなプラスに転じ、売上高総利益率(24.6%)は0.6ポイント改善しました。一方、総資本経常利益率(1.7%)は0.2ポイント、総資本回転率(1.6回)は0.1回転、売上高営業利益率(0.7%)は0.4ポイントそれぞれ悪化しました。売上高経常利益率(1.0%)は横ばいでした。

2 生産性

生産性は悪化した比率が目立ちました。従業者1人当たり年間売上高(52,144千円)は1,974千円、従業者1人当たり年間売上総利益(9,982千円)は287千円、従業者1人当たり年間経常利益(617千円)は67千円それぞれ減少しました。また比率が低いほど良好としている売上総利益対人件費比率(56.2%)は1.3ポイント悪化しました。

3 安全性

流動比率(242.1%)は12.5ポイント、当座比率(166.3%)は9.5ポイント、固定資産回転率(12.8回)は0.2回転、自己資本比率(36.3%)は0.6ポイントそれぞれ増加し、借入金月商倍率(2.9倍)も0.2か月分改善しました。しかし、商品回転率(30.2回)は13.3回転減少し、比率が低いほど良好としている固定長期適合率(49.4%)は0.3ポイント悪化しました。

(新事業創出課 今井秀也)

【調査対象業種(18業種)】

織物、衣料品、くつ・履物、装身具・身の回り品、青果、食料・飲料、医薬品・化粧品、かん具・人形、セメント・建材、管工機材、家具・建具・じゅう器、塗料、鉄鋼、非鉄金属、ねじ、産業機械器具、電気機械器具、医療用機器

主要経営比率(卸売業)

| | 調査年度 | | | |
|-----------------|------|--------|--------|--------|
| | 24年度 | 25年度 | 26年度 | |
| (収益性) | | | | |
| 売上高増加率 | (%) | 0.7 | -0.6 | 0.4 |
| 総資本経常利益率 | (%) | 1.6 | 1.9 | 1.7 |
| 総資本回転率 | (回) | 1.8 | 1.7 | 1.6 |
| 売上高総利益率 | (%) | 22.9 | 24.0 | 24.6 |
| 売上高営業利益率 | (%) | 0.2 | 1.1 | 0.7 |
| 売上高経常利益率 | (%) | 0.4 | 1.0 | 1.0 |
| (生産性) | | | | |
| 従業者1人当たり年間売上高 | (千円) | 58,997 | 54,118 | 52,144 |
| 従業者1人当たり年間売上総利益 | (千円) | 9,790 | 10,269 | 9,982 |
| 従業者1人当たり年間経常利益 | (千円) | 631 | 684 | 617 |
| 売上総利益対人件費比率 | (%) | 54.1 | 54.9 | 56.2 |
| (安全性) | | | | |
| 流動比率 | (%) | 223.5 | 229.6 | 242.1 |
| 当座比率 | (%) | 155.5 | 156.8 | 166.3 |
| 商品回転率 | (回) | 55.3 | 43.5 | 30.2 |
| 固定資産回転率 | (回) | 15.0 | 12.6 | 12.8 |
| 自己資本比率 | (%) | 33.1 | 35.7 | 36.3 |
| 固定長期適合率 | (%) | 50.4 | 49.1 | 49.4 |
| 借入金月商倍率 | (倍) | 3.6 | 3.1 | 2.9 |
| 集計企業数 | (社) | 253 | 292 | 290 |
| 平均従業者数 | (人) | 40 | 41 | 38 |

事業可能性評価事業

貴社の新規事業プラン、しっかり軌道に乗せませんか？

都内の、新規事業を立ち上げる中小企業、創業を目指す個人の方の事業プランを評価しアドバイスします。成長性が高い事業の場合には、継続的に支援していきます。

ご利用者の声

株式会社 楽堂

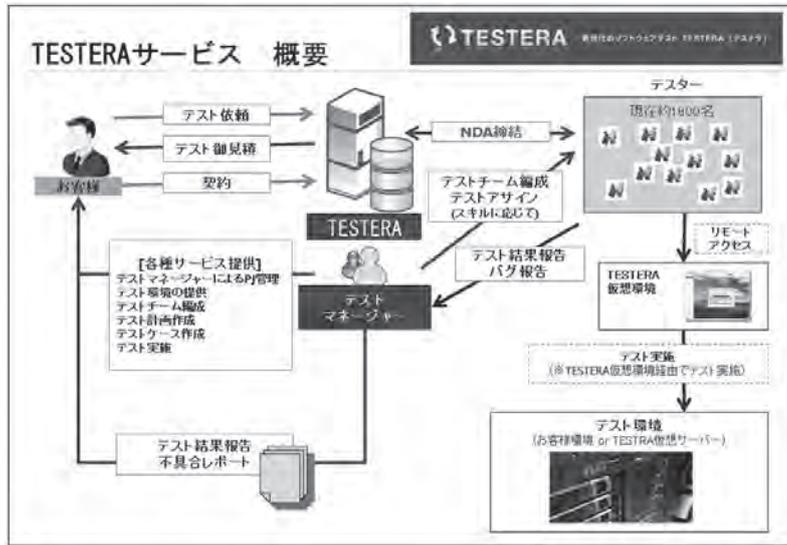
《評価対象事業》 TESTERA事業

煩雑なソフトウェアテストを安く確実に

「TESTERA」では、煩雑で手間のかかるソフトウェアテストを安く確実に実施することができます。

テスト依頼があったソフトウェアの規模や難易度に応じて、まず、当社のマネージャーがTESTERAに登録しているテスターでチームを編成します。マネージャーの管理の下、テストチームがソフトウェアのテストをし、その結果をお客様に報告します。また、ご依頼により、当社ノウハウに基づくテストケースの作成も行います。

テストを実施したいお客様は、常時要員を雇用する必要はなく、必要な時に必要なリソースをオプションと同じレベルの低コストでまかなうことができるのが特徴です。



《可能性評価事業を利用して》

事業可能性評価事業の評価申請にあたり、事業計画書の作成方法や計画そのものについて、客観的かつ具体的なアドバイスをたくさんいただきました。その結果、地に足のついた堅実な計画書を練り上げることができました。また、評価を受けた後も、定期訪問時の事業に関するアドバイスや、都や公社の支援事業を紹介していただくなど、熱心にフォローをしてくださり大変感謝しています。

ご利用の流れ



- ・ 評価対象事業のPR
- ・ 助成事業への助言・申込支援
- ・ 公社他事業との連携支援など、事業化へ向けてさまざまな支援をいたします。詳しくは公社ホームページで

問い合わせ先

事業戦略支援室 事業化支援係

TEL:03-5822-7232 FAX:03-5822-7233

公社トップページ → 創業 → 新しい事業プランの評価・事業化支援

中小企業人材確保・育成総合支援事業

若手リーダ者の戦力化による事業基盤づくり 「社内ミニ勉強会」の実践事例

株式会社ミュートクノは、「製造業はサービス業である」という理念のもと、試作板金サービス業として、精密板金、金型製作等の製造・販売を手掛けています。同社は、高水準の技術と最新鋭の設備による丁寧な仕上げ、企画提案・試作から量産までの幅広い対応力、短納期を強みとし、リピート率93%以上を堅持し、お客様から高い評価を得ています。

1. 人材育成に取り組んだ背景

生産年齢人口の減少、緩やかな世代交代、受注競争の激化等の取り巻く環境変化に加え、自社製品の更なる差別化を組織的に推進するため、同社では、次世代を担う若手人材の育成・戦力化が急務と考えました。一方、納期厳守の要請や生産体制の点から、通常業務の中で十分な時間を確保することは難しいとの認識がありました。

2. 「社内ミニ勉強会」の開催と実践

そこで、人材ナビゲータを活用し「OJT・会社目標推進」の前提となる情報共有の基盤づくりを目的とした「社内ミニ勉強会」を企画し、平成26年5月から月1回程度の頻度で実施することになりました。

運用において留意した点は、①ビジネス及び経営目的・目標・方針を確認しつつ、段階を経ながら繰り返し、継続することで仕事の質の向上をめざすこと、②日常の仕事の中で回せる仕組みであること、③主対象は若手人材中心とするが、組織に影響をもつアドバイザーとしてベテラン従業員・工場長・役員クラスにも参画を義務づけることとしました。

「社内ミニ勉強会」の構成は、ミニ講義(15分)、個人演習・グループディスカッション(35分)、グループ別発表・幹部コメント(10分)と制約はありますが、参画メンバーが自ら考え、意見を交わすスタイルを重視しました。

一回でできることには限度がありますが、テーマや内容を掘り下げて、繰り返すことで現実の仕事への結びつきを図ることとしました。テーマ概要は以下のとおりです。

- | | | |
|---------------------|------------------------|-------------------|
| ①会社とビジネスの基本 | ④マネジメントの基本(PDCAの意味と活用) | ⑦自社人材の強み・弱みの把握 |
| ②コミュニケーションの機能と基本スキル | ⑤チームビルディングの手順と方法 | ⑧協力を引き出すための調整・交渉力 |
| ③問題解決の基本手順と方法 | ⑥前回までの総括+個人目標の設定 | |

3. 効果と今後の課題

本格的に着手してから10ヵ月目の段階で、従業員間において、以下の改善・傾向が確認できました。

- | |
|------------------------------------|
| ① 相互確認の場づくり、会社方針・組織・個人目標の共有化 |
| ② 業務知識・スキルや仕事・顧客満足度の向上における発言・提案の向上 |
| ③ 作業時間の短縮、ミス防止等の改善意欲の向上 |

今後の課題としては、現業部門、事務部門におけるベテラン従業員のノウハウの共有・継承、多能化推進のためのOJT(現場教育)への展開方法の具現化と実践が必要と考えます。

※同社ホームページ(<http://www.mutechno.co.jp/>)をご参照ください。

(人材ナビゲータ 赤堀新一)

会社名:株式会社ミュートクノ 代表者:松下 憲明
 資本金:1,700万円 従業員数:30名
 本社所在地:〒191-0003 東京都日野市日野台1-18-6
 電話:042-586-0411 FAX:042-581-8505



取締役会長 松下誠孝氏(右)と
取締役専務 谷口栄美子氏

社内ミニ勉強会の風景

問い合わせ先

企業人材支援課 人材支援係

TEL:03-3832-3675 FAX:03-3832-3679 E-mail:sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページ

→ 研修・セミナー・人材育成・社員教育

→ 人材確保・育成総合支援

中小企業人材確保・育成総合支援事業

企業メリットの大きなワーク・ライフ・バランス

ワーク・ライフ・バランス(WLB)とは、社員が仕事上の責任を果たしながら、個々人が希望する多様なライフスタイルを実現可能にすることです。すでに多くの方が仕事と生活の両方を重視している現在、企業にとってWLBの導入は、人材の確保・定着に欠かせない戦略と位置付けられています。

企業のメリット

- 優秀な人材の確保・定着
- 社員の意欲向上
- 長時間労働の削減
- 業務の効率化
- 生産性の向上
- 女性の活躍推進

人材確保・定着に向けた「職場環境づくり」の取組み事例①

■ライフステージに合わせた多様な働き方が人材の定着につながる

<会社概要>

- ・A株式会社 ・代表者:40代(男性) ・従業員数:40名
- ・業務内容:グッズ・ぬいぐるみの企画・製造・販売

<WLB推進の背景>

同社は、比較的女性の多い職場で、出産を機に退職する人が出始め、企業にとって人材の流出は痛手でした。新たに技術を持った人を確保しようと国内外で採用活動を実施するも結果に結びつかず、事業活動にも大きな影響がでていました。この他、メンタル不調の社員が継続勤務していくための取組みが必要とされてきました。

<導入した制度とメリット>

短時間正社員制度

子育ての時間が必要な社員に、それまでの働き方より短い時間で働くことを可能にしました。処遇は正社員と同じ扱いで、時間比例した形に変えただけで、当事者のモチベーションが下がることなく維持できました。

在宅勤務制度

職種によっては在宅勤務を認め、育児期の不安が解消できました。

多様な雇用形態への転換制度

子育て中は責任の重い業務を望まない社員、メンタル不調の社員には一定期間、正社員から外れてパートタイマーに転換する制度を導入し、ライフスタイル、ライフステージに合わせた多様な働き方を自由に選択できるようにしました。

これら制度の導入により、社員が継続して働きやすい職場環境が形成されました。また、企業にとっては、優秀な人材の流出を防ぐことができたこと、新たな採用に係るコストが削減できたこと、事業損失を回避できたことが大きなメリットでした。

(人材ナビゲータ 吉岡早苗)

公社では、人材の確保・定着に向けた「働きやすい職場環境づくり」に取り組む企業の「仕事と家庭の両立(ワークライフバランス)」を、人材ナビゲータが集中的に支援します(費用:無料)。まずはお気軽にご相談ください。

問い合わせ先

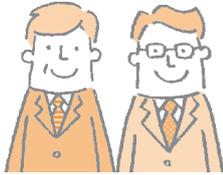
企業人材支援課 人材支援係

TEL:03-3832-3675 FAX:03-3832-3679 E-mail:sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページ → 研修・セミナー・人材育成・社員教育 → 人材確保・育成総合支援

公社一部部署 移転のお知らせ

事業拡大に伴い、設備リース課・企業人材支援課・新事業創出課・事業戦略支援室・国際化支援室が、移転いたしました。今後とも、より一層のお引き立てを賜りますようお願いいたします。

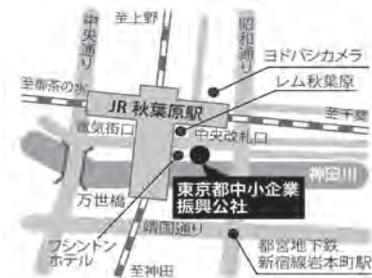


『あなたの街の安心、おまかせ、相談窓口』
東京都中小企業振興公社をご案内いたします!



★移転した部署です

東京都産業労働局秋葉原庁舎 (本社)



JR線・つくばエクスプレス
秋葉原駅 徒歩1分
東京メトロ日比谷線
秋葉原駅 徒歩3分
都営地下鉄新宿線
岩本町駅 徒歩5分

総合支援課 …… 03-3251-7881
助成課 …… 03-3251-7895
設備リース課★ …… 03-3251-7889
取引振興課 …… 03-3251-7883
下請センター東京… 03-3251-9390
総務課 …… 03-3251-7886
企画課 …… 03-3251-7897

〒101-0025
千代田区神田佐久間町1-9

反町商事ビル

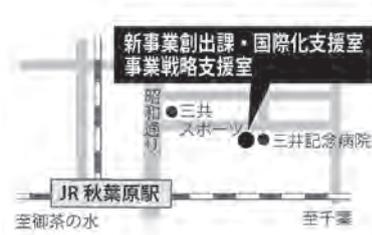


JR線・つくばエクスプレス・
東京メトロ日比谷線
秋葉原駅 徒歩10分

東京都知的財産総合センター (1階)
… 03-3832-3656
企業人材支援課★ … 03-3832-3675 (人材支援係)
(6階) … 03-3832-3678 (福利厚生係)

〒110-0016
台東区台東1-3-5

住友商事神田和泉町ビル 9階



JR線・つくばエクスプレス・
東京メトロ日比谷線
秋葉原駅 徒歩10分

新事業創出課★ … 03-5822-7237
事業戦略支援室★ … 03-5822-7232 (事業化支援係)
… 03-5822-7234 (販路開拓係)
国際化支援室★ … 03-5822-7241

〒101-0024
千代田区神田和泉町1-13

城東支社

葛飾区青戸7-2-5
城東地域中小企業振興センター
京成線青砥駅 徒歩13分
TEL 03-5680-4631

城南支社

大田区南蒲田1-20-20
城南地域中小企業振興センター
京浜急行線京急蒲田駅 徒歩5分
TEL 03-3733-6284

多摩支社

昭島市東町3-6-1
産業サポートスクエア・TAMA
JR青梅線西立川駅 徒歩7分
TEL 042-500-3901

問い合わせ先

公益財団法人東京都中小企業振興公社

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

登録企業情報コーナー

このコーナーでは仕事の受注・発注を希望されている企業の情報を掲載しています。お問合せは各問合せ窓口まで。

お問合せ開始日 **7月17日(金) AM9時30分** から

■受注情報

| 整理番号 | 受注案件 No. 所在地 | 資本金 従業員数 | 希望する仕事又は自社 PR | 主要設備または業務の詳細 | 経験年数 | 問合せ窓口 |
|------|--------------------|---------------|------------------------------------|---|------|---|
| 1 | No.00042742 中央区 | 1,000万円 7人 | 市場、顧客の調査分析～商品企画、デザイン開発を一貫してサポートします | 市場調査、地域活性、商品企画・デザイン開発等、幅広い知見・経験で企業の戦略立案や意思決定を支援いたします。 | 20年 | 取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888 |
| 2 | No.00042766 中央区 | 1,000万円 1人 | ロゴ、広告、ポスター、WEBサイト、映像、商品パッケージの企画制作 | 管理サイト、レスポンスデザイン、LP、各種デバイス対応のWEBサイトを提供できます。SEOアドバイザー | 28年 | 取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888 |

問い合わせ先

取引振興課

TEL:03-3251-7883 FAX:03-3251-7888 E-mail:torihiki@tokyo-kosha.or.jp

平成27年度 5区合同ビジネスネット ～食品・生活雑貨等の大商談会開催のお知らせ～

－ 豊島区・文京区・練馬区・板橋区・北区・(公財)東京都中小企業振興公社 共催 －

毎回ご好評をいただいております、5区合同による大商談会を今年は豊島区で開催いたします。今年度の対象業種は食品・生活雑貨等です。受発注取引の拡大や、新たなパートナー探し、企業交流・発展の場として、ぜひご活用ください。5区外の企業の皆様もご参加いただけますので多くのエントリーをお待ちしております。

日 時 平成27年11月27日(金)
13:00～17:00 (時間は予定)

内 容 事前マッチングによる個別商談会
会 場 巣鴨信用金庫本店3階ホール
(豊島区巣鴨2-10-2)

参加費 1社 2,000円 ※事前マッチング通過企業のみ

対 象 食品・生活雑貨等に関連した企業

申 込 平成27年8月28日(金)必着
郵送のみ受付(下記2通りのみ)

① 下記申込先に申込書(エントリーシート)を請求し、ご記入の上、ご郵送ください。

② としまビジネスサポートセンターHPより申請書(エントリーシート)をダウンロードし、入力の上、ご郵送ください。

バイヤー一覧

(株)大丸松坂屋百貨店、(株)東武百貨店、(株)東急ハンズ 池袋店、(株)ドン・キホーテ、(株)ビックカメラ、(株)丸井、(株)アデガワ、(株)大倉、(株)ショッピングセンター丸正総本店、日東燃料工業(株)ベニースーパー、伊藤忠食品(株)、(株)久世、(株)グッドリブ、(株)クリケット、(株)高山、東京豊島青果(株)、三井食品(株)、楽天(株)、ドイト(株)、(株)JR東日本リテールネット、(株)ジェイアール東日本都市開発

注意事項 エントリーシート記載内容を商談希望バイヤーへ提示し、事前マッチングを行います。そのため、申込みされても、商談会に必ず参加できるとは限りません。

申し込み
問合せ先

豊島区生活産業課商工係

〒171-8422 豊島区南池袋2-45-1 7F

TEL:03-4566-2742(直通) E-mail:A0029099@city.toshima.lg.jp
としまビジネスサポートセンターHP : <http://www.toshima-biz.com/>

マイナンバー(社会保障・税番号)制度が始まります

マイナンバー制度とは

マイナンバー制度とは、住民票を有する全ての方に12桁の個人番号(マイナンバー)を割り当て、社会保障、税、災害対策の分野で効率的に情報を管理し、複数の機関に存在する個人の情報が同一人の情報であることを確認するために活用されるしくみです。

今後のスケジュール等

今年10月以降、区市町村から住民票の住所あてにマイナンバーが記載された「通知カード」が送付されます。来年(平成28年)1月から始まる「個人番号カード」(顔写真付きのICカード)の交付には、この通知カードが必要となります。

マイナンバーは、来年1月以降、医療保険の手続き、福祉の給付、税の手続きなどの際に必要なになります。

民間事業者の皆様もマイナンバーを取り扱います

従業員の医療保険の手続きや給与の源泉徴収票の作成などでマイナンバーを取扱うこととなります。具体的には、

- ・健康保険や雇用保険の手続きや源泉徴収の手続き
- ・証券会社や保険会社が行う配当金や保険金等の法定調書の提出

などとなります。

これにあたって、マイナンバーに対応した人事・給与などのシステム開発や改修、マイナンバーを適切に扱うための従業員研修や社内規程づくり、マイナンバーを含む個人情報の安全管理措置の検討など民間事業者の皆様が最低限守るべきことや、より万全な対応が望ましいことを示したガイドライン(※)を特定個人情報保護委員会が作成していますので、参照してください。

また、平成27年10月から、法人には法人番号(13桁)が付与されます。マイナンバーとは異なり、法人番号はどなたでも自由に利用できます。

内閣官房ホームページ

<http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/bangoseido/>

マイナンバー制度コールセンター

0570-20-0178(全国共通ナビダイヤル)

※特定個人情報の適正な取扱いに関するガイドライン(事業者編)

<http://www.ppc.go.jp/legal/policy/>



公社では都内中小企業の皆様を対象に、**マイナンバー対策セミナーを開催**します。

| 日時 | 場所 | 定員 |
|------------------------------|-----------------------------|-----|
| 平成27年7月22日(水) 15:00~17:00 | 城東支社 2階中会議室 (葛飾区青戸7-2-5) | 50名 |

受講料は無料です。

セミナーの詳細・お申し込みは、公社ホームページからお願いします。

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1505/0019.html>

※ホームページからお申し込みができない場合は、お問い合わせください。

問い合わせ先

総合支援課

TEL:03-3251-7881

経営

第1回人材戦略セミナー

事業成長のための“意識変革”と“人材活用”

【第1部】生産性向上に向けて『意識変革』へ挑戦する武州工業(株)。『一個流し(セル生産方式)』で高品質・世界最安の生産コストを実現し、海外勢に負けない、日本国内でのモノづくり事例を紹介します。

【第2部】「ヒトの個性を発見し、組織の発展に活かす」と題し、適性配置により人材を有効活用する方法について、「適性検査」の活用事例などを交えお話しします。

日時: 平成27年8月5日(水)
13:30~17:00(受付13:00~)

受講料: 無料

会場: 秋葉原UDX4階Next-3
(千代田区外神田4-14-1)

講師: 【第1部】武州工業(株) 代表取締役 林 英夫氏
【第2部】(株)EHR 代表取締役社長 兼松 正氏

進行: (公財)東京都中小企業振興公社
人材ナビゲータ 竹中 秀夫

募集人数: 50名

問合せ先: 企業人材支援課 人材支援担当
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

東京都からのお知らせ

東京都中高年勤労者福祉推進員

(ライフプランアドバイザー)養成講座

中高年勤労者が豊かでゆとりのある第二の人生を送るためには、退職前から老後の生活や健康を考えることが重要です。東京都では企業において、中高年勤労者の生涯生活設計に的確な相談や指導ができる『アドバイザー』を養成するため、当講座を実施します。

(13科目中11科目以上を修了した方には都知事名の修了証書を授与します。*東京都中高年勤労者福祉推進員は資格ではありません。)

対象: 中高年勤労者を雇用する中小企業事業主・人事労務担当者・労働組合の担当者等

日時: 平成27年10月2日(金)・9日(金)・16日(金)・23日(金)・30日(金)・11月6日(金)・13日(金)の7日間
9:30~16:30(初日のみ13:30~16:30)

受講料: 2,600円

会場: 労働相談情報センター大崎事務所 南部労政会館

募集人数: 150名

問合せ先: 東京都労働相談情報センター 相談調査課運営係
TEL 03-5211-2345 FAX 03-5211-3270

海外ビジネス

貿易実務者養成講習会

貿易取引の基礎知識(初級)

貿易取引に必要な基礎知識である、取引形態・条件、申込と承諾、売買契約、成約後の義務、信用状、通関、決済、クレーム等を幅広く学びます。

日時: 平成27年9月7日(月)・8日(火)
10:00~16:00

受講料: 15,000円

会場: 東京都立産業貿易センター浜松町館
中3階会議室

講師: 明治大学商学部教授
篠原 敏彦氏

募集人数: 40名(先着順)

問合せ先: 国際化支援室
TEL 03-5822-7243 FAX 03-5822-7240

区からのお知らせ

第17回産業ときめきフェアin EDOGAWA

出展企業募集!

製造業を中心とした企業が一堂に会し、展示・実演等を通じて優れた製品・技術力を紹介する「産業ときめきフェア」を今年も開催します。新たな販路拡大や情報交換のチャンスですので、ぜひご参加ください。

日時: 平成27年11月20日(金)・21日(土)
10:00~17:00(最終日は16:00まで)

出展費: 1ブース(2m×2m) 15,000円~
※詳細は下記URLをご覧ください。

会場: タワーホール船堀
1階展示ホール・2階イベントホール他
(江戸川区船堀4-1-1 都営新宿線「船堀」駅前)

募集人数: 130社(先着順)

申込方法: 下記問い合わせ先へお電話でお申し込みください。

申込期限: 平成27年7月31日(金)

問合せ先: 産業ときめきフェア実行委員会事務局
(江戸川区産業振興課計画係内)
TEL 03-5662-0525 FAX 03-5662-0812
URL <http://www.city.edogawa.tokyo.jp/tokimeki>

ここがポイント！ BCP(事業継続計画)

連載第4回 「会社を救うBCP(事業継続計画)とは？」

BCPって何でしょうか？皆さんはご存知でしょうか？もちろん、買ってこれるものではありません。BCPとは、「Business Continuity Planning」の略で日本語に訳すと「事業継続計画」となります。

第1回～第3回まで地震や地盤災害、水害の恐ろしさについて述べてきました。これらの危険性について日頃から認識し、防災対策をとることは自らの命を守るためにも非常に重要です。しかし、経営者としてさらに考えておかなければならないのが、BCPです。

災害後も会社は事業を継続していかなければなりません。では事業を復旧するのにどのくらいの時間が必要でしょうか？どのような対応が必要でしょうか？復旧までに時間がかかり過ぎると大事な取引先やお客さまを他社に取られてしまうかもしれません。BCPとはこうした場合に備えてあらかじめ復旧のための体制や方法について取り決めておく計画なのです。

それでは、具体的に何をすればよいのでしょうか。一部、防災計画と重なりますが、まずは災害発生時の対応を決めておくことです。例えば、災害発生時に取るべき行動や、従業員の安否確認方法、避難場所や近隣の救急病院の場所なども把握しておく必要があります。

次に、事業の復旧計画を決めます。全ての事業を早期に復旧できれば良いのですが、多くの場合、それは難しいでしょう。そのため、自社の事業の優先順位を決めておく必要があります。そして、何日以内で復旧するのか目標時間を決め、そのための体制、対応も検討しておく必要があります。

こうした対応を事前に計画している企業は取引先からの信頼を高めることとなります。現に、公社のBCP策定講座に参加された企業からは取引先からの要望を受けてBCP策定に着手したという声も多く聞かれます。また、対内的なメリットとして、BCP策定を通じて自社の業務を洗い出し、社内の業務を再確認できたという声もお聞きします。

このように多くのメリットがあるBCPの策定について、皆様も真剣に検討してみたいかがでしょうか。

(BCP普及啓発プロジェクト 楠見真幸)



花くまゆうさく

問い合わせ先

総合支援課 TEL:03-3251-7881

公社トップページ

→ 事業の承継、経営の改善・継続

→ BCP策定支援事業

アスプラサ 支援します！ 公社は企業のパートナー



公益財団法人 東京都中小企業振興公社
Tokyo Metropolitan Small and Medium Enterprise Support Center

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町1-9 東京都産業労働局秋葉原庁舎
TEL 03-3251-7897 FAX 03-3251-7796 HP <http://www.tokyo-kosha.or.jp/>
「アーガス21」は毎月10日に発行し、公社会員企業様に無料でお届けしている情報誌です。