

ARGUS

7

2023
No.535
アーガス

「三方よし」の考え方を元に
循環型社会の実現を目指す

「三方よし」の考え方を元に循環型社会の実現を目指す

株式会社CBA

事業内容：資源循環推進プラットフォームの構築・提供など
資本金：3億4,595万60円（資本準備金を含む）
所在地：東京都目黒区下目黒1-1-14 コノトラビル6階

代表取締役：宇佐見良人氏
従業員：10名（2023年5月現在）

<https://www.cba-japan.co.jp/>



CBA代表取締役の宇佐見良人氏(写真左)は、以前の総合商社時代から廃棄物業界の可視化(システム化)を手掛けてきた。「廃棄物の管理システムを提供する企業は他にもあります。ただ、当社のように資源循環を目的に、処理業者と利害関係無く公平な立場で、排出企業にサービスを提供する企業はないだろうと自負しています」

「サーキュラーエコノミー」の実現を支援

資源の枯渇や地球環境の悪化を防ぐため、廃棄物を資源として循環させる「サーキュラーエコノミー」が世界中で注目されている。日本でもここ数年、官民が連携してさまざまな取り組みを進めているところだ。こうした中、今後は中小企業にも対応が求められると、CBA代表取締役の宇佐見良人氏は指摘する。「大手メーカーはリサイクル率や二酸化炭素排出量の公表が当たり前となってきています。そのため大手に部品を納入する中小メーカーなどにも、自社がどのような廃棄物を出し、どう処理しているか把握する必要が生じているのです」(宇佐見氏)

だが予算や人材に限りのある中小企業にとって、廃棄物を適切に処理し、廃棄物の排出量を的確に把握するのは容易ではない。そこで注目されているのが、CBAが開発した「CBA wellfest(ウェルフェスト)」だ。これは、廃棄物データの集計や各種書類の管理、行政への報告業務といった廃棄物処理に関する一連の業務を支援するクラウドサービス。利用企業は法律を守りながら、廃棄物処理の大幅な工数減が期待できる。

廃棄物処理の最適化により循環型社会を目指す

同社は2020年創業のスタートアップ。現在はCBA wellfestの普及を優先的に進めているが、近い将来に第2、第3のサービス提供を考えているようだ。

「次に考えているのが、企業の環境貢献度を分析するサービスです。実現すれば、環境関連の信頼度を『環境与信』として指標化し、企業のアピール材料に使えるでしょう。さらにその先には、CBA wellfest上に蓄積した情報を使って廃棄物のさらなる資源化を目指すサービスを生み出すつもりです」(宇佐見氏)

CBA wellfestの利用企業が増えれば、地域の廃棄物発生情報が分かる。それに対し、適切な回収手段・ルートを提案して回収コストを下げるのが狙いだ。

「廃棄物を出す企業からデータを集めて分析し、そこから処理や回収を最適化することによって循環型社会を実現するのが、当社の目標なのです」(宇佐見氏)



CBA wellfestは安価なクラウドサービスで、使いやすさにも工夫が施されている。導入へのハードルはかなり低い



廃棄物業界の最新情報や解決すべき課題を伝えるため、CBAは自社サイトでさまざまな情報発信を行っている

「人材輩出企業」となって今後拡大する業界を支える

資源循環の重要性はさらに高まり、業界も拡大していくはずだ。しかし、業界全体を支える人材はまだ足りていない。そこでCBAは、「人材輩出企業」となることで資源循環業界を支えるつもりようだ。

「私たちは現在、業界の可視化(システム化)を実現する事業を展開しています。しかし、廃棄物の資源化に関連する業務は多岐に広がっています。当社で経験を積んだ人が関連業務で独立したり、転職したりしてこの業界を支えるようになれば、私たちも嬉しいですね」(宇佐見氏)

宇佐見氏が普段から心がけているのは、自社だけでなく、顧客や社会の利益をも追求する「三方よし」の考え方でビジネスに取り組むことだという。

「自社の利益ばかりを考える企業には、協力いただける事も少なくなると思います。大きな転換期を迎えている当業界では、仲間や応援者のことを考え、できるだけ多くの人と協働する必要があると思うのです」(宇佐見氏)

社長の一冊

『小倉昌男 経営学』

小倉昌男著
日経BP刊

ヤマト運輸の経営者で「クロネコヤマトの宅急便」の生みの親である著者が、経営についてつづった本。「この本では、ヤマト運輸がデパートなどから大口の注文を受ける貨物輸送から、小口の宅配便サービスにシフトする過程が描かれています。廃棄物業界も『捨てる』から『循環させる』へと大きく変わっていますので、小倉さんの考え方は示唆に富んでいると感じます。また、当社のような少人数のスタートアップにとって、全社員が同じ経営目的に向かって自律的に行動する『全員経営』も参考になります」(宇佐見氏)



事業計画の改良が営業・資金調達につながる

CBAは創業直後の2021年、公社の「事業可能性評価事業」を利用した。

「当社の事業は新しく、説明してもなかなかわかっていただけないことがあります。そこで公社の専門家に助言をいただき、わかりやすく洗練されたビジネスプランにしようと考えました。おかげで、新たな顧客に営業したり金融機関に融資を頼んだりしたときに、説明しやすくなったと感じます。また、これらの事業を使えば助成金が得やすくなる点も魅力でした。

今後の公社には、販路開拓での支援を期待しています。知名度や信用度が低いスタートアップにとって『この会社はしっかりしているよ』と、公社からの後押しをいただくのは本当に助かるのです」(宇佐見氏)

利用事業：事業可能性評価事業

各分野の専門家が個人・企業の新規事業計画を総合的に評価し、事業化に向けて支援する事業です。新たな事業計画について面談等に客観的なアドバイス・評価を行い、さらに評価委員会で成長性が高いと認められた事業計画に対しては、公社の各種メニューを活用して継続的な支援を行います。

お問い合わせ 経営戦略課 TEL 03-5822-7232

公社 事業可能性

検索



新製品開発でお悩みの都内中小企業のみなさまへ “他社の技術”を活用できます。 知的財産活用製品化支援事業

新製品開発に立ちふさがる技術的な課題を、
大手企業・大学・試験研究機関が所有する
優れた技術シーズとマッチングして解決します。



自社の技術だけで製品開発できれば…でも、なかなかクリアできない…。
そんな時は、他社の開放特許等の知的財産を有効に活用することで
不足する技術を補い、スピーディに自社製品開発を進めることができます。
また、製品開発後の事業展開で試験研究機関等のブランドを活用できるのもポイントです。

おまかせください ～すべて無料でサポート。そして助成も。



知財についてわからなくても大丈夫 【事業化まで秘密厳守でサポート】

東京都知的財産総合センターの製品化コーディネーターが、新製品開発に立ちふさがる技術的な課題を伺い、解決のための最適な技術シーズを紹介します。
NDA(秘密保持契約)やライセンス契約などへの対応を含め、製品化・事業化までご要望に沿ってサポートします。

支援はすべて無料

マッチングをはじめ、コーディネーターによる支援はすべて無料です。

最大500万円 助成率1/2 【試作開発経費の一部を助成】

本事業の支援企業を対象に、マッチング後の開発段階における経費の一部を助成します。
※ご利用には別途申請が必要で、審査があります。

まずは無料相談してみませんか？

お問い合わせ 東京都知的財産総合センター
知的財産活用製品化支援事業
TEL : 03-5823-8801 Email : chizai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/website/>

公社 知財活用

検索



人と組織の成長が、企業成長の原動力

～人材ナビゲータ派遣事業のご案内～

「ひと」「もの」「カネ」「情報」の中で、最も重要な経営資源をひとつ選ぶとしたら、やはり「ひと」ではないでしょうか。蓄積されてきた企業の技術や商品、サービスを含めたさまざまな歴史は、企業にとって重要な財産であり、それを培ってきたのは紛れもなく「ひと」だからです。

人材ナビゲータ派遣事業は、都内中小企業のみなさまが抱えるさまざまな「ひと」の課題(人材課題)に対し、人材ナビゲータが企業を訪問。課題解決に向けて伴走支援を行います。



ご利用の流れ

お問い合わせ
お申し込み

ヒアリング
課題整理

支援計画の
策定

ゴールの
設定

継続的な
取り組みの実施

<人材ナビゲータ派遣事業の3つの特長>

①継続型支援

人材ナビゲータが月1回程度訪問。最長2年間継続的に支援します。

②伴走型による自立支援

企業が主体的に課題に取り組み、課題解決力を身につけ、支援終了後は自走できることを目指します。

③組織力向上支援

人や組織を活かす取り組みを提案し、本質的な人材・組織力の強化を企業と一緒に考えます。

人材課題あるある支援事例 ～ こんなお悩みにお応えしました

《相談企業の悩み》

- ・最近離職が相次いだ…賃金制度を見直して若手社員の定着を促したい。
- ・社員の能力を引き出しながら成長を支援できる仕組みをつくりたい。

《人材ナビゲータ支援の取り組み》

シンプルで納得性のある賃金制度を策定。更に、社員の能力向上や成長に向け、メンバー間の関係性向上が先決と判断し、全社員参加のワークショップを実施することで情報の共有化を図った。

《取組後の効果》

キャリアアップの指標が明確になり、社内のコミュニケーションが活発化。相互に学び合い、切磋琢磨できる職場風土が醸成されてきた。

ここがポイント

- *他人事(ヒトゴト)ではなく、自分事(ジブンゴト)として取り組むことが重要!
- *まるごと外部委託とは違うからこそ、やり方がわかり、自社にノウハウが残る!
- *人材ナビゲータの実践的なアドバイスで、制度策定後も自社で自走できる力を身につけよう!

中小企業人材確保・育成総合支援事業の詳細はこちらへ

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/support/shien/jinzai/index.html>

公社 人材ナビゲータ

検索



中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

利益を生み 成長を促すための 大掃除

今まで10人でやっていた仕事が6人で可能になった。エネルギー価格高騰の中、工場の電気代が月200万円から100万円まで落ちた。

受注高や生産高が落ちずにこれらが実現できたら、一気に利益は拡大し、新たな設備や情報化投資など、成長のためのコストにもお金を回せます。

・・・これらのことは、夢物語ではなく、多くの中小企業で実現されています。

利益を出すためのギアチェンジ

利益を増やすためには、売上を増やさねばと考える経営者もいるでしょう。しかし、よく考えてみると、売上を増やすほど大変な事はありません。

増収を実現するには、数多くの人と会い、情報を集め、売れる商品を作り出し、顧客に提案し続けなければなりません。それでも、その内のほんの数件が興味を示してくれるだけです。売上増で利益を出すには、多くのエネルギーが必要なのです。

もちろん、創業期の場合はそもそも売上高がないため、ひたすら商品開発と営業に取り組むしかありません。

しかし、実績のある会社には、もっと効率的な方法で利益を稼ぐ道があります。

結論から言うと、まずやるべきは損失を垂れ流している部分を排除することです。

ただし、それにはいくつか課題があります。例えば、今までの仕事のやり方に固執し、生産性を上げるための工夫に抵抗する人やコストがかかり過ぎている要因が把握できず、見ようもしない人たちの存在です。このような人たちからは増員要請が多発し、さらなるコストアップという笑えない結果に、ともなりかねません。

教育を通じ、生産性やコスト低減を実現できる人材を育てることは可能でしょう。多くの企業で、それを成功させているのも事実です。

しかしながら、この変化の激しい時代に悠長なことは言っていられません。一気にギアチェンジするべきなのです。

何をどう変える？

受注から出荷までの工程を書き出してみると、何のために存在するのか分からない工程やスタッフが見つかる

ることがあります。また、決められた作業においても同じデータの複数回の記入・入力、行方不明の部品や工具の紛失、稼働していない機械の存在、無駄な部品や備品の大量発注など、言い出したらきりがありません。

これらは、お金をかけて不必要な時間とゴミを生み出しているとも言えます。

まずは経営者のリーダーシップで、これらの発生要因を見つけ出す必要があります。現場で働いている人達は、無駄な作業であるとか、無駄な時間や機械になかなか気がつきませんから経営者が客観的な視点で徹底的に調べ上げなければなりません。

そのうえで、精神論ではなく、まず物理的に手順や空間配置を変え、手作業でもいいので、生産情報をリアルタイムで把握できるシステムを導入することが重要です。

もちろんやり慣れた方法や場所の存在を脅かされることで、抵抗は目に見えています。しかし、無駄な作業や属人的な仕事を、どう効率よく、かつ標準化していくかという視点で、モノづくりやサービス提供の方法を変化させるということが必要なのです。

冒頭の例は、売上を増やすことなく、利益の漏れていたバケツの穴をふさぎ、その運び方や置き場所を変えることで、増益を実現した実際の例です。

次は増収に向かう

大掃除が済み、利益が漏れない体制になれば、あとは自信をもって営業に向かえ、より採算のいい仕事を選択することもできるようになります。

その時に大事なことは、受注する段階で受注案件の製造段取りなどを製造と営業など各部署と担当者だけが決めるのではなく、情報を共有し、全社で仕事をすることです。

そうすることで、社員全員が仕事、そして顧客と向かい合う意識が生まれ、全社的に増収に向かう体制をつくることのできるのです。

労務管理の エトセトラ

パート従業員の 契約更新について

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

契約期間を1年としているパート従業員の更新の時期となりました。当社は小売業ですが、そのパート従業員の勤務する店舗を1年後には閉めることを予定しており、他の店舗は勤務地が遠くなるため今回で雇止めすることを検討しています。これまで契約は1回更新し今回の更新で2回目となります。更新については「更新する場合があります」としていましたが、雇止めする場合の留意点を教えてください。

A

有期雇用における雇止めは、雇用期間の満了日をもって労働契約を終了することを意味するものなので、契約期間満了日の間際になって雇止めすることは、従業員に大きな影響を与えることになります。また、更新を繰り返し長期間雇用している場合には、定めのない正社員と同等と判断される場合もあり雇止めが認められないケースもあります。雇止めについては法律でもルール化されているので順を追って確認していきましょう。

1. 有期雇用の労働条件の明示について

期間の定めのある労働契約の場合には、契約締結時及び更新時に「契約更新の有無」や「契約更新の基準」を示すことになっています。

1) 契約更新の有無

厚生労働省のモデル労働条件通知書では、自動的に更新する、更新する場合があります、契約の更新はしない、その他の項目から選ぶことになっています。自動更新としている場合に契約期間ごとの再契約が必要かというご質問を受けることがありますが、処遇が同じであっても契約期間が異なることになるので書面を作成し手続きを行うことが必要となります。

2) 契約更新の基準

契約期間満了後に契約更新する場合があるときは、どのようなときに更新をするのかという判断基準を示します。例示としては、契約期間満了時の業務量、勤務成績・態度、能力、会社の経営状況、従事している業務の進捗状況などです。

今回の契約更新では、更新の有無を「契約の更新をしない」とするのか、まだ店舗の閉店が未確定なので「更新する場合があります」とするのかなど検討することとなります。

2. 雇止め予告について

契約締結時及び更新時に「契約の更新はしない」としているのであれば、更新への期待は初めからありませんが、「更新する場合があります」としている場合には、ご本人が働きやすい環境だと思っていれば更新後も働き続けたいという期待を抱くこ

とは自然なことです。雇止めは解雇に近いものなので、退職後トラブルとにならないよう誠実に対応することをお勧めします。法律では、雇用期間が1年を超える場合や契約期間が1年未満でも更新を3回以上繰り返している場合には、今回の期間満了日をもって退職してもらいますという雇止め予告を行う必要があります。ご質問の対象となるパート従業員は、1年契約で1回契約更新しており、既に雇用している期間は1年を超過しているため雇止め予告が必要となります。

雇止めを行う場合には、契約期間満了日の少なくとも30日前に雇止め予告をする必要があります。

また、雇止めを受けた従業員は、雇止めについての理由を会社に請求することができます。この請求は会社を辞めた後においても請求できることになっています。その際の理由の内容は「期間満了による」という理由以外のものを示す必要があります。ですので、契約時の「契約更新の基準」は実際の雇止めも想定した上でしっかりと検討しておく必要があります。

3. 来年(令和6年)4月1日の改正について

有期雇用の労働条件の明示については、来年4月1日施行で改正が予定されています。今回の雇止めに関する内容も改正点として含まれており、改正後の有期雇用の契約についてはより詳細な内容を明示することとなります。

1) 更新上限の有無の明示

労働条件の明示事項として、通算契約期間又は更新回数に上限がある場合には明示することとなります。

2) 更新時の理由の説明

更新上限の新設や更新上限の引下げを行う場合にはあらかじめ、その理由を説明することが必要となります。

参考

●「有期労働契約の締結、更新及び雇止めに関する基準について」(厚生労働省) ※令和5年6月時点

<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/000848426.pdf>

●「労働条件明示改正リーフレット」(厚生労働省) ※令和6年4月1日施行予定

<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/001080267.pdf>



中小企業とデザイナーが共に新たな事業づくりに挑戦する 「デザイン経営スクール」第4期受講生募集中！

公社事業

「デザイン経営」を体験できる本スクールでは、中小企業とデザイナーと一緒に受講し、「ブランディング」「ビジネスデザイン」「マーケティング」の各課題に取り組みます。スクールの最終ゴールは、企業の特徴を活かし、デザイナーのアイデアを盛り込んだ「新しい事業プラン」の考案です。デザインの力を未来の経営に活かしたい中小企業およびデザイナーのみなさまのご参加をお待ちしています。

| | | | |
|---------|---------------------------------------|-----------|--|
| 開 講 期 間 | 9月7日(木)～12月15日(金) 13:00～17:00 全10回 | 募 集 対 象・数 | 中小企業者 10社／デザイナー 10社 |
| 会 場 | 秋葉原周辺の貸会議室 他 | 申 込 方 法 | 公社ウェブサイトより必要書類をダウンロードいただき、ご記入の上、事務局までメールで送付してください。 |
| 受 講 料 | 50,000円(税込)1社につき 2名まで受講可 | 申 込 締 切 | 8月10日(木) |

プレセミナー “デザイナー 3.0”こそ目指すべき姿?! 経営に関わるためのデザイナーのあり方とは

「デザイン経営スクール」第4期受講生の募集にあたり、本スクールを体験できるプレセミナーを実施いたします。

| | |
|-----------|---|
| 開 講 日 時 | 7月31日(月) 13:30～15:50(予定) |
| 申 込 締 切 | 7月28日(金) 13:00 |
| 開 催 形 式 | リアルとオンライン(zoom)を併用したハイブリッド方式 |
| リ アル 会 場 | 東京都中小企業振興公社 1階大会議室 (千代田区神田佐久間町1-9) |
| 受 講 料 | 無料 |
| 募 集 人 数 | 会場での聴講20名(先着順・要事前申込) オンラインによるライブ配信あり(要事前申込) |
| 申 込 ・ 詳 細 | https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2307/0002.html |



青木 亮作 氏(TENT共同代表)
1979年、名古屋生まれ。メーカーにてプロダクトデザインや商品戦略、企画を行う。2011年にTENTを設立。グッドデザイン賞をはじめ国内外のデザイン賞を数多く受賞している。



今井 裕平 氏(kenma代表)
デザイン経営スクール総合監修。会社の看板商品を創り出す「フラッグシップデザイン」を提唱。手がけたメモがわりに使えるリストバンド「wemo」は90万本を超える大ヒットを記録。



お問い合わせ 総合支援課 デザイン経営スクール事務局
TEL : 03-3251-7917 Email : design@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2306/0006.html>

公社 デザイン経営スクール

検索



第26回 産業交流展2023 出展者募集中！

今回で26回目を迎える産業交流展は、首都圏の個性あふれる中小企業の優れた製品や技術を一堂に展示する、国内最大級の見本市です。昨年に引き続きリアル展とオンライン展を併催し、新たなビジネスマッチングの機会を創出します。

展示会出展を成果につなげるためのスキルアップセミナーやワークショップの実施、購買意欲の高いバイヤーを誘致し展示会会期中に商談を設定する特別商談会等、各種充実した出展者サポートをご用意しております。

中小企業のみなさまの応募を心よりお待ちしております。

募 集 期 間 6月30日(金)～8月10日(木) (予定) ※リアル展の出展受付は予定小間数に達し次第、終了します。

対 象 以下の条件を満たす中小企業・団体など
①首都圏(東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県)に事業所を有すること
②次の出展分野に該当すること 常設4分野(情報・環境・医療・福祉・機械・金属)
特別テーマ(DX・GX・危機管理、スタートアップ)

出 展 料 中小企業・団体：77,000円(税込) 小規模企業・団体：55,000円(税込)
上記出展料に含まれるもの ①リアル展示会の出展に必要な基礎装飾 ②オンライン展示会への出展料
③出展者サポート(スキルアップセミナー等) ※詳細はWEBサイトをご覧ください。

開 催 日 時 リアル展 11月20日(月)～11月22日(水)
オンライン展 11月6日(月)～11月29日(水)

会 場 東京ビッグサイト 西展示棟2・3・4ホール(江東区有明3-11-1)
主 催 産業交流展2023実行委員会 他

お問い合わせ 産業交流展2023実行委員会事務局
TEL : 03-6811-6218 Email : sangyo-koryuten@nex.nikkei.co.jp
<https://www.sangyo-koryuten.tokyo/>

産業交流展2023

検索



最適なデザイナーとの出会いをサポートします！ デザインコラボマッチングのご案内

随時実施

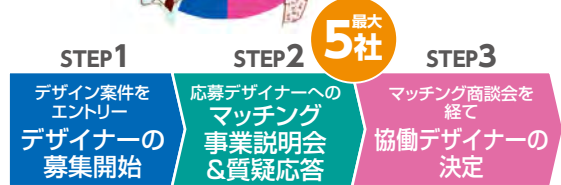
公社事業

デザイナーに依頼したい以下のような案件をお持ちの皆さま、
デザインコラボマッチングをご利用してみませんか？

- 「今あるパンフレットやカタログ、ホームページを刷新したい」
- 「自社のロゴマークを見直したい」
- 「新商品やサービスの企画を一緒に考えてもらえるデザイナーを探したい」

【デザインコラボマッチングのポイント】

- デザイン案件発生のタイミングに合わせていつでも利用可能
- 安心して依頼できるプロセス
 - ・約900名のデザイナー、クリエイターが登録されているデータベース上で公募情報を開示
 - ・応募してきたデザイナー、クリエイターに対しコーディネータ立会いのもと事業説明会を実施、商談により1社を選定
- 経験豊富なコーディネータが契約締結までハンズオン支援



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/matching_web.html

公社 デザインコラボ

検索



第25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や技術力を紹介する「産業ときめきフェア」を開催します。新たな販路拡大や情報交換の場としてご活用ください。

| | | | |
|------|---|------|-----------------------|
| 開催日時 | 11月17日(金)・18日(土) 10:00~17:00 (18日は16:00まで) | 出展料 | 1ブース(2m×2m) 20,000円~ |
| 会場 | タワーホール船堀 1階展示ホール・2階イベントホールほか(江戸川区船堀4-1-1) | 募集対象 | 製造業を中心とした中小企業 |
| 主催 | 産業ときめきフェア実行委員会事務局(江戸川区産業経済課ものづくり産業係内) | 募集数 | 100社(先着順) |
| | | 申込方法 | 以下のWEBサイトからお申し込みください。 |
| | | 申込締切 | 7月31日(月) |

お問い合わせ 産業ときめきフェア実行委員会事務局(江戸川区産業経済課ものづくり産業係内)

TEL : 03-5662-0525 FAX : 03-5662-0812

<https://sangyoutokimeki.jp/>

産業ときめきフェア

検索



第10回 町工場見本市2024 中小にしかできない「技術」がある — モノづくりの見本市 — 出展者募集中！

葛飾区をはじめ、東京都東エリアおよび近隣地域の中小製造業のための展示会です！ 新規受注先の開拓、協業先の開拓、技術開発のヒントが得られる絶好の機会をご提供します。ぜひご出展ください！

| | |
|------|--|
| 開催日時 | 2024年2月15日(木)~16日(金) 10:00~17:00 |
| 会場 | 東京国際フォーラム ホールE1(千代田区丸の内3-5-1) |
| 主催 | 葛飾区・東京商工会議所葛飾支部 |
| 出展料 | 葛飾区内企業：6万円 区外企業：13万円(1小間=間口3m×奥行2m) |
| 募集対象 | 葛飾区および近隣地域(台東区・墨田区・江東区・北区・荒川区・足立区・江戸川区・八潮市・三郷市・市川市・松戸市)の製造業かつ中小企業(食品を除く) |
| 申込方法 | 下記のWEBサイトからお申し込みいただくか、出展申込書をメールまたはFAX送信してお申し込みください。 |
| 申込締切 | 9月7日(木) |



お問い合わせ 町工場見本市運営事務局 〒100-8079 東京都千代田区大手町1-7-2 産経新聞社 事業本部内

TEL : 03-3273-6041 FAX : 03-3241-4999 Email : machikouba@sankei.co.jp

<https://machikouba.jp/>

町工場 2024

検索



お知らせ

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 | 担当部署 |
|----|-----------------------|---------------------------------------|-------------|--------------------|---------|------|
| 9月 | 9月5日(火) | 法務研修 | 10:00～17:00 | オンライン | 8,000円 | 企業人材 |
| | 9月14日(木) 9月15日(金) | ISO9001:2015 内部監査員養成講座 <2日間コース> | 10:00～17:00 | オンライン | 15,000円 | 企業人材 |
| | 9月20日(水) | 営業力強化研修 ～契約を勝ち取るプレゼン・ ノウハウ習得講座～ | 10:00～17:00 | 秋葉原庁舎会議室 (千代田区) | 8,000円 | 企業人材 |
| | 9月26日(火) 10月11日(水) | 品質管理研修<2日コース> | 10:00～17:00 | 秋葉原庁舎会議室 (千代田区) | 16,000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



企業人材

企業人材支援課

公社 イベントカレンダー 検索

中小企業人的資本経営支援事業 令和5年度 第1回普及啓発セミナー 「人」に投資して、会社を伸ばす ～はじめよう!人的資本経営～

公社事業

「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って、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。

事業活動はファンづくりとして、企業の宝である「人」に力点を置き、活力ある企業づくりや社員のエンゲージメント向上につなげている株式会社島田電機製作所(八王子市)の取り組み事例をご紹介します。

| | | | |
|------|--------------------------------|------|----------------------|
| 開催日時 | 8月4日(金) 14:00～16:30 | 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 | 公社WEBサイトからお申し込みください。 |
| 参加費 | 無料 | 申込締切 | 8月3日(木) ※定員に達し次第締め切り |
| 募集対象 | 都内中小企業の経営者、管理職者、 総務・人事実務担当者 | | |



お問い合わせ 企業人材支援課
TEL : 03-3251-7904 Email : sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

働きながら学びたい方のための 「キャリアアップ講習」(8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!

| | |
|---------|---|
| 8月募集講習例 | 技能検定工場板金(曲げ板金・展開方法)受験対策、2級管工事施工管理技士(二次)受験対策、 樹木の支柱と植付け など40コース |
| 会場 | 各 東京都立職業能力開発センター・校 |
| 受講料 | 1,100円～6,500円 |
| 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 | 8月1日(火)～8月10日(木) ※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/

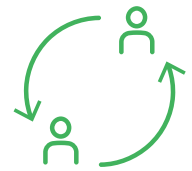
東京都 キャリアアップ講習

検索



登録企業情報コーナー

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 |
|-------------------------|--------------------------|---|--|---|
| 機器開発、樹脂成型品の設計およびコンサルタント | 大田区 8,880千円 2名 | ①理化学機器や分析機器などの特注製作…構想立案から仕様設計、試作、製作までを一貫して請け負います。 ②樹脂成型品の設計製作…金型設計から成形品の設計製作および技術コンサルタントが可能です。 | 長年の機器開発の経験と知識を生かし、お客様の目的や用途に合わせて、ゼロから構想を立案し、仕様設計から試作、製品の製作までを行っております。設計資料などが無い状態からでも、お客様へのヒアリングにより、技術的な調査なども行い、どのように製作するかを丁寧にご提案いたします。 | 機器開発には、機械加工技術や電子回路、ソフトウェア、金型成型などの幅広い技術や、関係する複数の協力企業が必要となりますが、それらを統合的にマネジメントして機器の完成を実現します。我々は「夢を形にする仕事」を目指しています。 |
| ボイラーメーカー | 千代田区 85,000千円 200名 | 下記を燃料としたバイオマスボイラ（温水・蒸気）を販売しております。 【固形】 廃プラ、RPF、動植物性残渣、もみ殻、バイオコークス、コーヒー滓、木質チップ等 【液体】 バイオディーゼル燃料（BDF） 【気体】 パイオガス | 一般産業用として、蒸気量約1t/hクラスのボイラーで廃プラ・動植残など工場より排出されるゴミを燃料としたサーマルリサイクルの提案が可能です。 導入後は自社対応によるメンテナンスを実施しておりますので、全国どこでも安心してお使いいただけます。 | 創業113年の老舗ボイラーメーカーです。 一般ボイラや木質バイオマスボイラでの豊富な実績をもとに、廃棄物削減・CO ₂ 削減・燃料費削減など、お客様のニーズに合わせて機器の選定から設置、導入後のメンテナンス含めてご提案いたします。 |

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5月調査 《4月の景況》

業況：回復基調の中で横ばい
見通し：ほぼ横ばいで推移

4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▲20（前月▲20）と回復基調の中で横ばいとなった。今後3か月間（5～7月）の業況見通しDI（当月（4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▲11（前月▲10）とほぼ横ばいで推移した。

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



都内各地域の景況情報（令和5年5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）

景況は上向き傾向。コロナの影響は薄れてきているが、業種により未だ残る。一部に材料費、電気代の高騰を価格転嫁できている企業も見られる。課題として人材確保を挙げる企業が目立っている。

城東地域（城東支社より）

繊維卸売や電気めっき加工等で仕事に戻ってきているという声。コロナ禍前の水準まで回復し「忙しい」という一方、代表者が高齢で業績停滞している製造業では廃業を模索する企業が絶えない。

城南地域（城南支社より）

前回調査から比較して明らかに改善傾向が見られる。インボイス対応のためのカスタマイズが相当数の受注があり、ソフトウェア関連業界は活況の様子。これから更に本格化すると予想されている。

多摩地域（多摩支社より）

やや上向き基調となりつつある中、予測される上昇気流に向け人員体制の再点検に取り組む企業がある。メーカー等の第一線で活躍した人材を技術顧問に迎え、技術の高度化を図る事例も見受けられる。

城東支社 TEL.03(5680)4631

〒125-0062 東京都葛飾区青戸7-2-5
城東地域中小企業振興センター



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

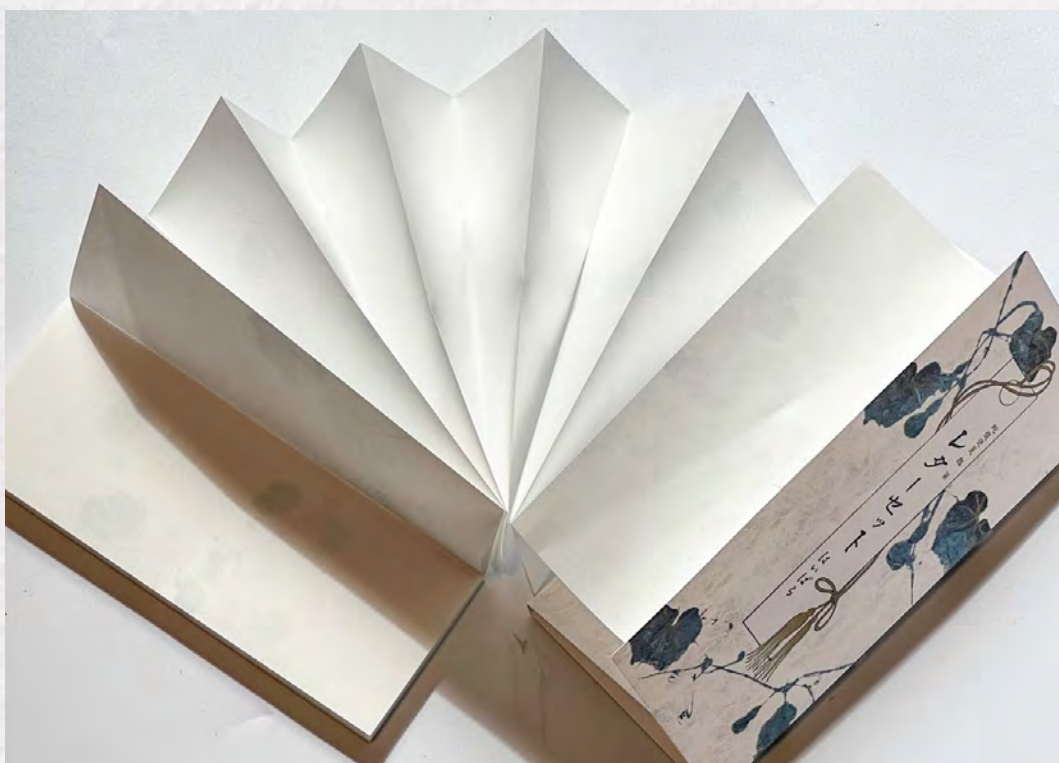


ARGUSとは…ギリシャ神話に登場する百の目を持つ巨人の名前で、死角の無い彼は怪物退治などで多くの手柄を上げたといわれています。また、その様から鋭い目で見張る人という意味もあります。公社はこのARGUS（アーガス）のように、変動激しい経済環境を注視し、将来を見通す目を持って都内中小企業に経営支援を提供していく決意から、広報情報誌「アーガス」としています。



商品ジャーナリスト・北村 森

歴史を刻む原画が、21世紀に光を放った



榛原は、1806年から一貫して和紙を取り扱ってきた日本橋の老舗です。そんな同社が創業2世紀を過ぎた2009年に発売したのが、この「蛇腹便箋(じゃばらびんせん)」でした。

和柄をあしらった便箋には等間隔にミシン目が入っていて、望む位置で切って使えます。一筆箋のようにして短いお礼をしたためるのにもいいし、長い手紙を綴ってもいい。ありそうでなかった形の商品と表現できます。思いのほか便利です、手書きだからこそ気持ちをそこに込められると再認識もしました。

なぜこの商品を？ 同社の財産は長年扱ってきた紙であると同時に、さまざまな柄の原画にあるのです。「昔ながらの原画はデータ化して、新たな商品づくりに生かしています」。その一環として登場させたのが、この便箋だったという話。さらには巻き紙や計測記録用紙の開発で培った技も、この蛇腹便箋に取り込んだそう。ああ確かにそれらを彷彿とさせるつくりです。

面白いと感じたのは2つ。まず、いにしへの原画が新鮮に映ること。便箋へのレイアウトの妙によるものでしょう。そしてもう1つは、同社オリジナル以外にもOEMによって古参ホテルや大学などの蛇腹便箋が多数登場しているところ(下写真)。その数は100を超えるといいます。「OEMの仕事には、私たちが持っている図柄以外を使えるという楽しさもあるんですよ」。

蛇腹便箋レターセット
販売価格 550円～(税込)
好きな位置で切り離せる便箋
株式会社榛原
(東京都中央区)
<https://www.haibara.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

