

# ARGUS

3

2024  
No.543  
アーガス

伝統と大胆な発想が出合い  
新しい価値が生まれた

# 伝統と大胆な発想が出合い 新しい価値が生まれた

## 檜垣彫金工芸

事業内容：「手編みジュエリー」など各種装飾品の製造  
所在地：東京都葛飾区金町4-17-2

代表：檜垣隆博氏  
<https://www.teami-higaki.com>



檜垣彫金工芸の檜垣隆博氏が得意としているのは、金やプラチナなどの貴金属を糸状に加工し、それを編み上げて作る「手編みジュエリー」だ。複数の素材を組み合わせた指輪やペンダントには、機械には絶対に出せない立体感や華やかさ、繊細な美しさが宿っている

### 手仕事ならではの魅力ある装飾品を製作

檜垣彫金工芸は、初代の檜垣銀蔵氏が大正時代に創業した工房だ。息子で二代目の宣夫氏は、貴金属に細かな絵柄を彫る「和彫」の技法を進化させた名人。そして宣夫氏の息子で、葛飾区の伝統工芸士でもある隆博氏は、「手編みジュエリー」という新ジャンルの装飾品を生み出して人気を博している。

「前職の会社員時代、新潟出張の帰りに訪れた土産店で、植物のすげを編み上げた『すげ細工』の置物を見ました。その時、細い貴金属を編んで装飾品を作れないかというアイデアがひらめいたのです。そして私は職人に転じ、糸のように細い貴金属を編んでジュエリーを作り出す技法を追求するようになりました」(隆博氏)

現在は精密なデザインができる3D-CADソフトを使ってジュエリーを作るケースが多いが、このやり方では単一の材料しか扱えないとのこと。一方、手作業なら複数の材料を使えるのが大きな利点だ。隆博氏は多彩な18金ゴールドやプラチナなどを組み合わせ、機械には生み出せない独自のデザインを生み出している。

### 「東京手仕事」で会社とのつながりが生じた

2019年に手編みジュエリーの商品は、東京都と東京都中小企業振興公社による伝統工芸品の普及促進を支援する「東京手仕事」プロジェクトに認定された。

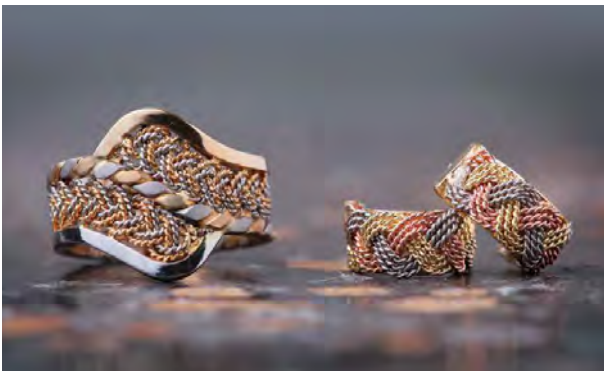
「私たちが葛飾区の産業フェアに出展していた際、公社の担当者から声をかけられ東京手仕事への応募を勧められました。認定されたことでいろいろな媒体に取り上げられ、手編みジュエリーをより幅広いお客さまに知ってもらえましたね。また、これを機に会社とのつながりができたことも大きかったです」(隆博氏)

檜垣彫金工芸はそれまで、百貨店の催事場で販売会を開いて売上を得てきた。さらに公社の「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」などを利用することで、新たな販売先を獲得したのだ。

「2023年からは、大手貴金属会社に自社製品を卸すようにもなりました。こうして新たな販売チャネルを得たことで経営は安定しましたし、従来とは異なる客層にアピールできるようにもなったのです」(隆博氏)



同じ18金でも、素材によって硬さなどはバラバラ。それらを均一に編んでいくには、高度な技術が不可欠だ



彫りやカットとは異なる独特の魅力がある手編みジュエリーには、外国人からの引き合いも増えている

### オリジナリティのあるものづくりに腐心

檜垣彫金工芸ではオンラインショップを展開中。運営を担当しているのは、隆博氏の妻である恭子氏だ。

「専門業者にオンラインショップ作りを頼むと費用がかかりますし、細かな改修をする際に小回りが利きません。ですから、オンラインショップやWEBサイトは、できるだけ自分たちで作る時代だと思うのです。その点でも、会社の『職人ステップアップ事業』で専門家にサポートしていただいたことは、不慣れな私たちにとって非常に心強いものでした」(恭子氏)

隆博氏がものづくりで心がけているのは、質が高くオリジナリティのあるものづくりを追求することだ。

「一口に『18金』と言っても、イエローゴールドやホワイトゴールド、ピンクゴールドなどがあります。また、貴金属線の本数や種類も多彩で、組み合わせれば無数のバリエーションを生み出せます」(隆博氏)

「中でも得意としているのは、色づかいの部分です。さまざまな素材を組み合わせると美しいジュエリーを生み出す色彩感覚には自信があります」(恭子氏)

座右の銘

自分の目と手が  
届く範囲内で仕事をせよ

「これは、職人になる前に勤めていた会社の社長が話されていた言葉です。当時はいわゆるバブル景気で、多くの企業が事業を拡大していた時期。しかしその社長は、『実力以上に手を広げると必ず痛い目を見る。自分の目と手が届く範囲の中で仕事をすべきだ』と、部下たちを戒めていたものです。やがてバブルは崩壊して社長の予言は的中。それ以来、私も同じ考えを抱くようになりました。職人を複数雇って数多くの商品を製造するより、自分ができる範囲の仕事に向き合って誠実にものづくりを進める。それが、その社長から受け継いだ私の基本方針です」(隆博氏)



### 海外進出へのサポートにも期待

手編みジュエリーは日本人だけでなく、インバウンド客からの人気も高い。そこでこれからは、海外顧客向けのビジネスも模索していきたいそうだ。

「会社の支援を受け、中国の展示会に出展したこともありました。今後も海外販路の開拓や知的財産の保護などについて、多くのサポートを期待しています。

「会社とのお付き合いが日頃からあると、担当者の方からいろいろな助言や提案をしていただけです。自分たちに足りない部分や、そこを補う方法を教えていただくことで、ものづくりという本業に集中できる点がとてもありがたいですね」(隆博氏)

利用事業：「東京手仕事」プロジェクト  
(伝統工芸品の商品開発・普及促進支援事業)

東京の伝統工芸品産業が、時代の変化に対応し、次世代へ技術・技能を伝承していくために「商品開発プロジェクト」及び「普及促進プロジェクト」を展開し、総合的に支援しています。

お問い合わせ 城東支社  
TEL:03-5648-6606

公社 手仕事

検索



# 経営にもっと“デザインの力”を活用しませんか？

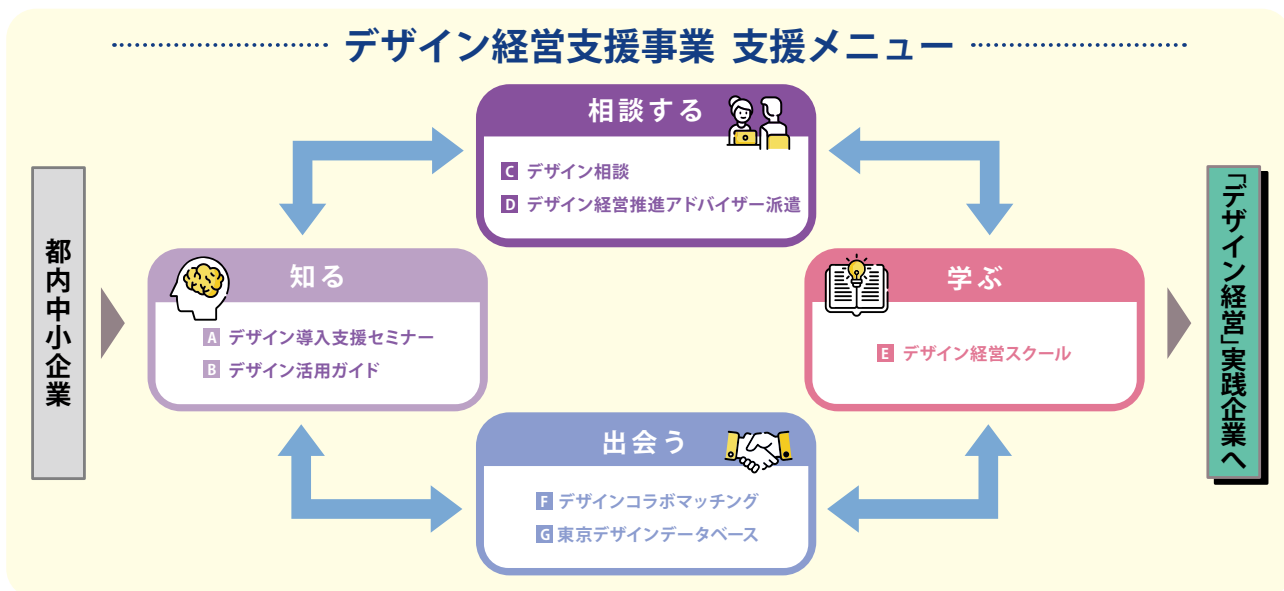
## ～デザイン経営支援事業～

「デザイン経営」とは、“デザインの力”をブランドの構築やイノベーションの創出に活用する経営手法です。公社では、「デザイン経営」が中小企業にとって重要な経営施策であると位置づけ、さまざまな支援メニューを用意し、提供しています。

本事業はこのような事業者の方にオススメです

- ・自社に合ったデザイナーをみつきたい(製品デザイン、WEBサイト刷新、ロゴの作成)
- ・自社をブランディングし直して、社内外にアピールしたい
- ・デザインへの投資結果として、確実な売上げアップや人材確保につなげたい

### デザイン経営支援事業 支援メニュー



#### 知る

##### A デザイン導入支援セミナー 無料

デザインを取り入れるための基礎的なノウハウを学ぶことができます。(年2回実施)



##### B 「デザイン活用ガイド」(冊子) 無料

デザインを依頼する際の参考情報を一冊に集約しています。(年1回発行)  
※PDFデータをWEBサイトからダウンロードできます



#### 相談する

##### C デザイン相談 無料

毎週火・木・金の午後(13:00～16:00)、対面、オンライン、電話による相談が可能。  
第一線で活躍するデザイナー・クリエイター13人が日替わりで常駐。新規事業の企画や製品デザインなど、さまざまな実践的アドバイスを得ることができます。



##### D デザイン経営推進アドバイザー派遣 無料

随時受付。1社あたり最大6回アドバイザーがお伺いし、取り組みをサポートします。

アドバイザー派遣の様子





## 学 ぶ

### E デザイン経営スクール ※2024年秋(第5期)開講予定

経営者が、デザイナーをパートナーとしてデザインに投資し、リターンを追求する「デザイン経営手法」を学び、実践しながら習得していきます。

- 全10回講義(リアル)
- 定員:中小企業10社  
デザイナー10社
- 受講費:1社5万円(1社2名まで受講可)



スクールの様子



総合監修 今井裕平氏

#### 協働実績例



「Kids lighting」  
(オリンピア照明株式会社×DESIGN Iris)



「Fellne」  
(株式会社オカモトヤ×kenma)



## 出 会 っ

### F デザインコラボマッチング 無料

都内中小企業が、自社のニーズに合ったデザイナーと出会えるマッチングサービス。企業とデザイナー双方に精通したコーディネーターが契約締結までハンズオンで支援します。



- 製品デザインを依頼したい
- WEBサイトを刷新したい
- ロゴを新しく作成したい
- ブランディングを見直したい



コーディネーターがニーズに合った最適なデザイナーとの出会いを支援します

#### 協働実績例



山中漆器「YUIYU」(株式会社アプラス×asianvoice)

### G 東京デザインデータベース 無料



TOKYO DESIGN DATABASE

中小企業との協働に意欲的なデザイン事務所やデザイナーが登録されているデータベースです。デザイン案件発注をはじめ、デザイントレンドの情報収集源としてもご活用ください。  
※デザイナーの新規登録は随時受け付けています



## TOKYO DESIGN GALLERY

公社本社(秋葉原庁舎)1階の常設展示スペースでは、デザイン経営支援事業を活用した中小企業とデザイナーとの協働事例を展示しています。ぜひ、お立ち寄りください。



展示対象製品	協働企業×デザイナー
1 ワーク用新複合素材「NECELA」	大日化成工業(株)×男鹿健(STUDIO OT)
2 腸もみガジェット「chomomi」	伊藤超短波(株)×原田真之介(TM)
3 クジラライト、プラントフレーム、木のスプーン	(有)八槻木工所×奥村泰宏
4 ごみ箱「VERTICAL BUCKET」	(株)ぶんぶく×大口進也(OGUCHI/DESIGN)
5 災害用レディースキット「Fellne」	(株)オカモトヤ×今井裕平(kenma)

※2024年3月時点での展示製品

<デザイン経営支援事業 お問い合わせ>

総合支援課

TEL: 03-3251-7917

E-mail: design@tokyo-kosha.or.jp

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

公社 デザイン経営

検索



# 中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道 (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24回

# 2024年度のセキュリティ事情

2024年は、元日に能登半島地震が発生し、1月2日には羽田空港の滑走路上で航空機同士の衝突事故が発生するなど、荒波の中での船出となった。正月どころではなかったという方も少なくないのではないだろうか。能登半島地震、羽田空港衝突事故の犠牲者の方々のご冥福をお祈りし、被災者の皆様には御見舞を申し上げる次第である。

さてこのような出発となった2024年であるが、セキュリティについてはどのような1年になるのだろうか。本稿が印刷されるころにはちょうど2023年度の年度末の時期となるが、今回は2024年度のセキュリティ事情について考えてみることにしたい。

## 情報セキュリティ10大脅威 2024

独立行政法人情報処理推進機構 (IPA) は、毎年、前年に発生したセキュリティに関する事案から10個の大きな脅威を専門家による投票で選んで公表している。2024年1月に、2023年に発生した事案から選んだ「情報セキュリティ10大脅威 2024」※が公表された。

それによれば、組織向けの脅威は、第1位：ランサムウェアによる被害、第2位：サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃、第3位：内部不正による情報漏えい等の被害、第4位：標的型攻撃による機密情報の窃取、第5位：修正プログラムの公開前を狙う攻撃 (ゼロデイ攻撃)、第6位：不注意による情報漏えい等の被害、第7位：脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加、第8位：ビジネスメール詐欺による金銭被害、第9位：テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃、第10位：犯罪のビジネス化 (アンダーグラウンドサービス) となっている。

この結果は、「情報セキュリティ10大脅威 2023」とほとんど変わらず、2023年はセキュリティに関する脅威に大きな変化はなかったようである。

## 2024年度の3つの脅威

2024年度のセキュリティの脅威として第一に挙げられるのは、ChatGPTをはじめとする生成系AI (人工知能) のリスクであろう。ChatGPTは文字情報を生成するものであるが、画像、動画、音声など、さまざまなものをAIによって生成することが可能となっている。このようなAIの急速な実用化はビジネスにも大きな影響を与えることが予想されているが、AIの技術開発にセキュリティやプライバシー保護が追いついていないという問題が指摘されており、予想もしていなかったようなトラブルを生じさせる恐れがある。

またChatGPTをはじめとする生成系AIを組み込んだサービスも次々に登場しているが、組み込まれた生成系AIが乗っ

取られるという危険性も高まっている。

第二の脅威は、生成系AIによってフェイクニュースやディスインプォメーション (虚偽情報や悪意のある情報などの意図的流布) が増加することである。これまでは、フェイクニュースやディスインプォメーションは、デマや政治的な内容に関するものが多かったが、経済やビジネスをターゲットとしたものが増えている。

たとえば先日、アメリカ証券取引委員会 (SEC) は暗号資産であるビットコインの現物に連動する上場投資信託 (ETF) を承認したが、正式承認に先立ってSECのX (前Twitter) が乗っ取られて「SECはすでに承認した」というフェイクニュースが流布された。このため、一時的にビットコインの価格が乱高下するという現象が発生した。中小企業の経営者が、取引や投資に関する虚偽の情報に踊らされ、経営に悪影響を与えるという危険性は、すでに現実のものになっている。

また生成系AIによって簡単にディープフェイク (偽造、変造された動画像) を作成することが可能となっており、ディープフェイクを悪用した詐欺も多発している。新型コロナウイルスをきっかけとして、オンラインでのミーティングや商談が普及しているが、画面の先の相手は偽造・変造されているということもあり得る。リアルタイムで動画像や音声を生成できるようになってきているためである。

第三の脅威は、ランサムウェア (身代金型コンピュータウイルス) やフィッシングなど、従来から存在したサイバー攻撃がさらに高度化されることである。近年、サイバー犯罪は集団化・分業化の傾向があることが指摘されている。ランサムウェアによる攻撃も、攻撃ターゲットの情報、ランサムウェア自体、身代金を支払わせるための決済手段などを、あたかもインターネット上のサービスを導入するかのように簡単に購入し、組み合わせで実行するようになってきている。また攻撃ターゲットが、大企業から中小企業にシフトしているという指摘もあり、中小企業にとってはさらに危険性が高まることになる。

## 被害を最小限にするために

さまざまなサイバー攻撃の手法は深化する一方であり、次々に新たな攻撃が生まれているため、このような脅威から身を守る万能薬はない。この点については、2024年度も変わることはないであろう。しかし、新たなサイバー攻撃や防御策についての情報を常に得るようにすることで、被害を最小限にとどめることは可能である。経営者が、従来以上にセキュリティへのアンテナの感度を高めることが必要であろう。

※「情報セキュリティ10大脅威 2024」  
<https://www.ipa.go.jp/security/10threats/10threats2024.html>

## 第4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

# モチベーションの方程式 高いモチベーション=自己実現欲求+承認欲求

## 1. あるメーカー社長との会話

社長A:「物価の変動に応じた給与体系の見直しを兼ねて、新たに報奨金制度を導入しました」

税理士H:「単純なベースアップにとどまらず、従業員のモチベーション向上につながる非常にいいアイデアですね。社内の反応はどうか?」

A:「それが、成果が上がった人がいる一方で、全く逆の場合も多くて、いまひとつ効果を実感できないんです」

H:「なるほど。ところで、マズローの欲求5段階説はご存じですか?こちらを理解して、有効な制度を設計してみましょ」

## 2. マズローの欲求5段階説とは

アメリカの心理学者のマズローが提唱した心理学理論で、人間の欲求は以下の図のように5つの階層のピラミッド状になっており、各階層は不可逆的で、低い階層の欲求が満たされることによって次の段階の欲求を求めるようになるというものです。

高次の欲求が満たされている状態がより積極的で創造的な動きが期待できるモチベーションが高い状態とされています。



- ①生理的欲求…食事や睡眠などの生存のための欲求
- ②安全欲求…経済的状況や家庭環境の安定を求める欲求
- ③社会的欲求…社会とのつながりを求める欲求
- ④承認欲求…行動に対して自分や他者から価値を認められたい欲求
- ⑤自己実現欲求…自分のやりたいことを追求したい欲求

## 3. 承認欲求を満たす制度を設計するために

もし生活に必要な最低限以上の収入を得て、健康に出勤し、分業して仕事を行っているならば、ほとんどの場合、低次の欲求までは満たされると考えられます。

しかし、報奨金制度(成果主義)を導入することで、過度に競争を煽りすぎる場合があり、結果、社内の人間関係が損なわれ「③社会的欲求」から後退、成果を出すために無理をして健康を害し、より低

い欲求ですら満たされなくなることも考えられます。

報奨金制度を通して、まず「④承認欲求」を満たすためには、導入前に評価基準を明確化し、どういった行動や成果が評価につながるのか社内に説明の機会を設けること。また、成果の有無にかかわらず、上司からのフィードバックの機会を増やし、評価点と改善点の振り返りで、社員の行動に対して報いる機会を増やすことが有効です。

## 4. 制度の再設計後

A:「社内にいい緊張感が生まれたようで、それが徐々に業績にも表れてきているようです」

H:「それは良いですね。今後、さらに長期的な視点で、自己実現欲求を満たせるような仕組みづくりができるといいですね」

A:「どのような制度が考えられるか、また相談させてください」

## 5. 自己実現欲求を満たす制度づくり

最上位の「⑤自己実現欲求」を満たすためには、金銭的な報酬以外に個人の要望を実現する機会の提供が必要です。例えば、社内の新規事業のアイデアコンテストを開催し、優秀者に対してそのプロジェクトの責任者に任命する制度などが考えられます。

なお、こういった制度を有効化させるためには、外部の研修を受ける機会を増やすなどの自己の興味や素質について理解を深める機会を設けることが必要です。併せて、これまでに社内に無い革新的なアイデアであっても発言しやすい社内の風土を醸成することも重要です。

## 6. おわりに

今回は社内の制度によって、従業員のモチベーションを上げる方法について説明しましたが、こういった制度の実現の助けとなる中小企業向けの税制優遇制度が用意されています。

「賃上げ促進税制」\*では前年比で一定以上の賃上げが確認された場合に、増加額に応じて税額控除を受けられる仕組みとなっており、基本給以外の報奨金の要素も加味されます。また、従業員に対する教育訓練費が一定程度増加した場合、控除率が上乘せされます。

こうした制度を利用して、社員の高いモチベーションを保つために適切な制度を用意することで離職率を下げ、競争力を維持することが中小企業経営にとって必要となっていきます。

\*中小企業庁 中小企業向け「賃上げ促進税制」  
<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/syotokukakudai.html>

## 令和6年度 事業化チャレンジ道場 参加企業募集中！！ ～新製品開発で新たな市場を開拓～

公社事業

事業化チャレンジ道場はものづくりの新製品開発を通じて新規事業の立ち上げを目指す支援事業です。新製品の企画から販路開拓までのプロセスを「体系的」かつ「体験的」に習得し、新規市場への参入にチャレンジします。

開催期間 5月15日(水)～12月18日(水) 全14回の講座・演習、全4回の個別支援  
 開催方法 講座：オンライン 演習：対面 個別支援：対面  
 参加費用 70,000円(税込)／1社 ※申込時に審査・選考を行います。  
 支援対象 都内に事務所がある中小企業(新製品を開発したい、下請体質から脱却したい など)  
 申込期限 4月12日(金)  
 申込方法 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください。

お問い合わせ 城南支社 事業化チャレンジ道場担当  
 TEL：03-3733-6284 Email：dojyo@tokyo-kosha.or.jp  
[https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo\\_bosyu.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo_bosyu.html)

公社 チャレンジ道場

検索



## 〈募集開始〉令和6年度新製品・新技術開発助成事業

公社事業

～実用化の見込みのある、新製品・新技術の研究開発にかかる経費の一部を助成します～

対象となる研究開発 1. 製品化・実用化のための研究開発 2. 新たなサービス創出のための研究開発  
 対象経費 ①原材料・副資材費 ②機械装置・工具器具費 ③委託・外注費 ④産業財産権出願・導入費  
 ⑤専門家指導費 ⑥直接人件費(研究開発工程に直接従事する時間のみ対象)  
 助成限度額 1,500万円  
 助成率 助成対象と認められる経費の1/2以内  
 申請受付期間 3月11日(月)～4月5日(金) 17:00  
 申請方法 Jグラントによる電子申請(事前にGビズIDプライムアカウントの取得が必要です)  
 備考 詳細は以下のWEBサイトをご覧ください。

お問い合わせ 助成課 新製品助成事務局  
 TEL：03-3251-7895 Email：shinseihin-josei@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyos/shinseihin.html>

公社 新製品

検索



## ビジネスチャンスは、ここから。

### 東京都立産業貿易センター

交通至便な  
販路拡大  
拠点

約700㎡から  
1,500㎡の  
多目的  
スペース

頑張る  
中小企業に  
安心料金

令和7年度分／2025年度分

## 浜松町館・台東館 展示室等利用申込定期順位別受付

令和7年度／2025年度利用分の申込受付は、4月以降受付順位ごとに行います。詳細は公式WEBサイトの「順位別受付について」のページをご確認ください。

■順位別受付について  
<https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/rank/>



※令和7年度／2025年度利用分：  
 令和7年／2025年4月1日～  
 令和8年／2026年3月31日 ご利用分

東京都立産業貿易センター

### 浜松町館

TEL.03-3434-4242

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

### 台東館

TEL.03-3844-6190

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



## 中小企業特別高圧電力・工業用LPガス価格高騰緊急対策事業【申請期限：5月31日(金)】 公社事業 特別高圧電力及び工業用LPガスを使用する中小企業者等に支援金(第2回)を交付します

特別高圧電力及び工業用LPガスの価格高騰の影響を受ける中小企業者等に対し、負担の軽減を目的として緊急対策事業を実施しております。以下の専用ポータルサイトで詳細をご参照頂き、対象の方でまだ申請されていない方は早めの申請をお願いいたします。

**支援内容** (1)都内の施設で特別高圧電力を直接受電する中小企業者等…500万円/所  
(2)特別高圧電力を受電する都内の施設にテナントとして入居する中小企業者等…10万円/所  
(3)都内で工業用LPガスを使用して事業を行う中小企業者等…10万円/所

**期限/申請方法** 5月31日(金)/以下のポータルサイトからのオンライン申請または郵送申請

お問い合わせ 特高電力・工業用LPガス支援金事務局  
TEL : 03-6747-9460 <https://tokkolpg-shienkin.tokyo> **東京都特高LPガス支援金** 検索



## 令和6年度「第1回ビジネスマッチングin東京」“発注側参加企業”募集中! 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** 6月28日(金) 12:00~17:00  
**会場** 東京都立産業貿易センター浜松町館 5階展示室(港区海岸1-7-1)  
**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)  
**募集数** 発注企業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。  
**参加費** 無料 **申込締切** 3月22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。  
**申込方法** 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください。

お問い合わせ 取引振興課  
TEL : 03-5822-7250 Email : [bm@tokyo-kosha.or.jp](mailto:bm@tokyo-kosha.or.jp)  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2024/index1.html> **第1回ビジネスマッチングin東京** 検索



## 経営者が、ゼロから挑む。成功につなげた【企業のデジタル施策事例】をご紹介します! DIGIPORT 公社事業

デジタルを活用し、新規顧客の獲得や売上を向上させたいが、デジタルに関する知識・ノウハウがなく、悩んでいる経営者も多いのではないのでしょうか。デジタルマーケティングの専門家と相談しながら、デジタル施策に取り組む過程とそこで得た成果を、35社の経営者等にお話を聴きました。ぜひ下記ポータルサイトをご覧ください。

デジタルマーケティングって何?

SEO対策は効果あるの?

Webサイトで受注獲得するには?



支援を担当する原田隆治アドバイザー

お問い合わせ 販路・海外展開支援課 デジタルマーケティング・営業のDXサポート事務局  
TEL : 03-5822-7234 Email : [online@tokyo-kosha.or.jp](mailto:online@tokyo-kosha.or.jp)  
<https://digiport.tokyo/cases/> **デジポート 企業事例** 検索



## 働きながら学びたい方のための「キャリアアップ講習」(4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!

**4月募集講習例** 製くつ(型紙)【初級】、介護支援専門員実務研修受講受験対策、複合加工機【初級】、技能検定機械加工(旋盤)(2級)受験対策、技能検定オフセット印刷作業(実技)受験対策など53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(税込)

**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) **主催** 東京都立職業能力開発センター

**申込期間** 4月1日(月)~4月10日(水) ※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/](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



# 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
5 月	5月8日(水)、 6月4日(火)	新任係長研修 ～リーダーシップとその役割～ <2日コース>  係長に求められる役割を、組織的な立場から改めて認識し、成果を上げる管理職として必要な3つのマネジメントスキル「部下指導・育成力、リスク管理能力、目標管理能力」を習得いたします。	各日10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	18,000円/人	企業 人材
	5月14日(火) ～15日(水)	ISO9001:2015 内部監査員養成講座<2日間コース>  ISO9001:2015の規格の理解をはじめ、監査手法、演習、報告、修了テストを通じて、内部監査員として一通り必要な知識を習得することができます。	各日10:00～17:00	オンライン	15,000円/人	企業 人材
	5月21日(火)、 6月18日(火)	新任課長級研修 ～チームの活力を高めるマネジメントとは～ <2日コース>  人が、チームが活力を高め続けるために、絶対を外してはならないチームマネジメントの原理原則と具体的なやり方を学び、明日からの実践につなげていただきます。	各日10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	20,000円/人	企業 人材
	5月28日(火)	製造業の情報(IT)担当者育成研修 ～業務別に活用可能なITと 情報担当者のかかわりについて習得する～  IT活用例を通じてDXの取り組み(デジタル化、データ連携、クラウド活用等)について解説し、社内の情報インフラの全社最適を構想・整備する人材の育成を目指します。	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

## 3月末まで! 応援金利実施中です 東京都中小企業従業員生活資金融資 利率の引き下げ《特別対策》

中小企業等で働く方の生活の安定を図るため、特別対策として生活資金融資の融資利率の引き下げを行っています。(令和6年3月31日までのお申し込みが対象。)ぜひ、ご利用ください!

※1 返済期間・方法等詳細はお問い合わせください。 ※2 審査の結果、ご希望に沿えない場合もございます。 ※3 正規・非正規雇用の方を問わずご利用いただけます。

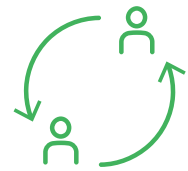
	個人生活資金融資 (さわやか)	子育て・介護支援融資 (すくすく・ささえ)																																								
用途	生活資金(住居費、レジャー費用、マイカーの購入費用など)	子育てにかかる費用(教育費・医療費等)、介護休業中の生活資金など																																								
お申し込み条件	○お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>又は</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>又は</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数	小売業	5千万円以下	又は	50人以下	サービス業	5千万円以下	又は	100人以下	卸売業	1億円以下	又は	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下	○お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>又は</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>又は</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数	小売業	5千万円以下	又は	50人以下	サービス業	5千万円以下	又は	100人以下	卸売業	1億円以下	又は	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下
	会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数																																						
小売業	5千万円以下	又は	50人以下																																							
サービス業	5千万円以下	又は	100人以下																																							
卸売業	1億円以下	又は	100人以下																																							
上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下																																							
会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数																																							
小売業	5千万円以下	又は	50人以下																																							
サービス業	5千万円以下	又は	100人以下																																							
卸売業	1億円以下	又は	100人以下																																							
上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下																																							
融資額	70万円以内 特例100万円以内(医療費、教育費、冠婚葬祭費、住宅の増改築費にご利用の場合)	100万円以内																																								
返済期間	3年以内(借入額が70万円超の場合は5年以内)	据置期間後5年以内 *据置期間 ○子が1歳6か月に達するまでの育児休業期間*育児休業期間が産後休業と連続して承認済みの場合は、産後休業期間も据置期間として含めることができます。 ○介護休業期間(12か月を限度)																																								
固定金利	1.8% → 1.6% (令和6年3月31日まで)	1.5% → 1.3% (令和6年3月31日まで)																																								

●お問合せ先 中央労働金庫 フリーダイヤル：0120-86-6956  
東京都信用組合協会 TEL：03-3567-6211(「子育て・介護支援融資」のみ取扱い)  
産業労働局 雇用就業部 労働環境課 TEL：03-5320-4653  
TOKYOはたらくネット ホームページ <https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/kaizen/fukuri/yushi/index.html>



# 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
ショップ向けの卸業 法人向けの卸業 商品の企画、製造、 販売 B to B卸サイトの運営	中野区 20,000千円 10名	ネットショップや家電量販店などあらゆる販売店に商品を提供しています。官公庁や学校などの公共機関へも提供しています。当社の販売網を利用した新規商品の提供を望みます。また、市場や消費者ニーズを反映した自社商品の製造販売にも取り組んでいて、企画・製造にご協力頂けるパートナーも探しています。	常に新しい企画提案ができる企業様を求めています。	—
設備工機事業 (動力事業・工具事業他)	本社： 神奈川県藤沢市 栃木事業所： 栃木県栃木市 50,000千円 300名	トラック加工部品のライン等に係る全て（鋳物・アルミ・鍛造品等）の加工機への治具類関係。また、省力機・自動機的设计製作及び工作機械に係る修理・改造・工具等全般。	自社もしくは、関連会社に設計者（電気・機械）が在籍している。精度加工品を含め自動車メーカー関係の経験・実績がある。	納入実績等を事前にお知らせ頂ければ望ましい。

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6年1月調査 《12月の景況》

業況：わずかに上向く  
見通し：やや改善

12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▲28（前月▲31）とわずかに上向いた。今後3か月間（1～3月）の業況見通しDI（当月（12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▲19（前月▲23）とやや改善した。

※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6年1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）

売上が好転する企業が増加しているが、人件費の高騰により、利益が圧迫されている企業も多い。価格転嫁も、人件費等の上昇分は考慮されないケースも多く、特に規模の小さい企業は厳しい状況が続いている。

### 城東地域（城東支社より）

建設関連業界では、公共向けの仕事が忙しいとの声がある一方、印刷業界では、コロナ以降も減少傾向が続き厳しい経営環境にある等、業界や事業規模によって明暗が分かれている。

### 城南地域（城南支社より）

半導体製造装置関連は低調が続くが、秋以降には盛り返すとみる企業が多く、それまでに人員不足を解消し、体制を整えたい。電気機械器具等で、取引先の事情で仕事量が減少している企業が増えている。

### 多摩地域（多摩支社より）

提案営業や取引先の分散化が奏功し業況が安定したという企業がある中で、技術キャッチアップ後の内製化により全体の需要は漸減傾向。航空機産業は昨秋から漸増。トラックメーカーの経営統合を心配する声もある。

## 「ARGUS」誌名変更のお知らせ

日頃より当公社をご利用いただき、誠にありがとうございます。  
みなさまにご愛読いただいた広報情報誌「ARGUS」は次号、2024年4月号から「Tokyo BizBeat」に誌名を変更いたします。  
今後より一層、みなさまのビジネスに役立つ広報情報誌を目指してまいります。変わらぬご愛顧のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

# Tokyo BizBeat



商品ジャーナリスト・北村 森

## 消えゆく存在に、再び光を当てた好企画



いまもわずかに残っていますが、かつては鉄道の乗車券を駅の窓口で買い求めると、硬くて厚いきっぷが手渡されました。硬券というやつです。で、今回の商品は、硬券そのものの用紙を使って、本物同様に懐かしい活版印刷を施したメッセージカード。もちろん、そのサイズは硬券と一緒にです。

「ありがとう」「おめでとう」、それに自由に書き込める券面の3種が5枚ずつ入って550円。ギフトにそっと添えてもいいですし、子どもがなにかを頑張った場面であげるのも楽しそう。鉄道マニア以外の心をもしっかりとつかむ商品ですね。

創業から100年を超えるこの会社は現在、ネット専用プライベートカードの生産を強みとしていますが、硬券の印刷に長らく携わってきました。若い人にもその存在を知ってもらおうと開発したのが、この「きもちきっぷ」でした。硬券用の印刷機を現役で所有しているそうで、それを活かす道をつくったところも面白

い。印刷機を使いこなす技術を次世代につなげるから。

発売は2020年春でした。手さぐり状態での販売だったらしい。それでも想定を超える売り上げを果たし、鉄道会社からは新たなOEM案件を獲得しました。同社が一般消費者向けの商品を出すのは冒険だったろうと想像しますが、答えを出せた。ここで手を緩めず、いまも派生商品の開発に臨み続けています。

**Kumpel きもちきっぷ**  
販売価格 550円(税込)  
硬券仕様のメッセージカード  
山口証券印刷株式会社  
(東京都千代田区)  
<https://www.kumpel-design.com/>



植物油インキを使用しています。

