

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

8

2018
No.477
アーガス

社員一丸、顧客密着



04

サービス視点から新規事業開発手法を学ぶ
東京都新サービス創出スクールのご案内
中小企業新サービス創出事業

08

先手必勝！海外展開!!
ベトナム・インドネシア 現地支援拠点を賢く使う!!
～ Tokyo SME サポートデスク 活用法 ～

10

創業の夢、実現をお手伝いします。② セミナー編
TOKYO創業ステーション

12

- 「新技術創出交流会」展示ブースを一般公開します！
- 第3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！
- ライフプランアドバイザー養成講座 受講者募集！
- 働いている人のための「キャリアアップ講習」のご案内
- 「2018年度 東京都パラリンピック選手発掘プログラム」参加者募集

キラリTOKYO
大森クローム工業株式会社 代表取締役社長 宮川容子



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

キラリ TOKYO

— 輝く企業の現場から — 第143回 大森クローム工業株式会社



仕事に必要な100項目のスキルを明示し、各社員の習熟度に応じて指導・育成。自力で考え、自ら行動できる人材を育てるため、さまざまな工夫を凝らしている

技術力と大物加工が評価の原動力

金属に工業用硬質クロムめっきを施すとさまざまな機能が付与され、金型や工具などの性能が向上し、寿命を大きく伸ばすことができる。大森クローム工業は、その「工業用硬質クロムめっき」を手がける企業だ。同社がめっきした金型・工具はさまざまな業界で使われており、まさに日本のものづくりを支える存在だといえる。

同社の強みの1つは、30トン級のクレーンや3万リットル級のめっき槽といった施設を備えていること。そのため、大型製品へのめっきにも対応が可能だ。そしてもう1つが、手がけられる工程・分野の広さ。めっき処理はもちろん、研磨などの前処理や高精度な治具の製作などもすべて社内でカバーしていると代表取締役社長の宮川容子氏は語る。

「工業用硬質クロムめっきを手がける企業の中で、当社のように幅広い分野を手がけるところは少数派。ですから、さまざまな処理方法の中からお客さまのニーズに最適なやり方を提案できるのです。また大手顧客の先端ニーズに対応するため、東北工場(岩手県北上市)に研究部門を置くなど、新技術の開発

にも取り組んでいます」(宮川氏)

同社は技術力の高さを生かし、アルミやカーボンといった難素材へのめっきも手がける。一方、近年需要が高まっている、リユース・リサイクル品への再めっき・部分めっきも得意としている。

「めっきのように顧客密着」がポリシー

大田区・大森にある東京本社は、住宅街のど真ん中。工業団地内にある東北工場や埼玉工場(埼玉県本庄市)に比べると、環境や騒音などで気を遣う部分は大きい。

「環境を守るための努力は決して怠りません。工場内の排水は、さまざまな処理を行い、循環・再利用しています」(宮川氏)

環境コストの割合は、決して小さくない。それでも都内で工場を維持するのは、顧客に寄り添おうとする思いがあるからだ。

「当社は1951年の創業以来、京浜工業地帯を中心とするお客さまの要望に応じてきました。今でも、東京周辺にある企業のつながりは強いですね。都心に工場があれば、そうしたお客さまと直接お目にかかって細かいご要望を伺えますし、急ぎの発注にもお応えしやすいのです。

顧客に寄り添ってものづくりを支える

[会社概要]

代表：代表取締役社長 宮川 容子 氏

業種：工業用硬質クロムめっき業

資本金：3000万円

従業員：77名（2018年7月現在）

所在地：東京都大田区大森西1-1-3

TEL：03-3761-3101 FAX：03-3761-3040

URL：http://www.ohmori-cr.co.jp/

「100年企業」を目指す

日本のものづくりを支えるため、これからもお客さまのお役に立ちたいですね。現在、創業68年目ですが、100年企業を目指してがんばります。



技術項目の見える化で、指導も社員の到達度と次のステップも一目瞭然だ



若手社員に多彩な経験を積ませることで、能力とやる気を高める工夫をしている



バスタブをつくる金型にめっき処理を施したところ。技術力の高さは、顧客からの評価も高い

めっきは、単独では存在できません。金属などの表面にくっつくことで、初めて人の役に立ちます。当社も同じ。お客さまの近くで仕事をし続けることによって、大きな付加価値や安心感を提供できているのだと思います」（宮川氏）

社員一丸で経営参加できる仕組みを模索中

宮川氏が今、最も重視している課題は「人材育成」だ。

「世の中が大きく移り変わる中、お客さまのニーズも急激に変わりつつあります。そうした変化に対応できるのは、柔軟な発想力を持つ若手。当社では従業員の平均年齢が37歳くらいと、かなり若いのですが、彼らに存分に力を発揮させる環境を整えようと力を入れています」（宮川氏）

その一環が、「巨匠への道」と名付けられたスキル評価シートだ。求められるスキルを100項目に分類し、社員一人ひとりの習熟度を、自己評価と複数の上司による評価を通じて可視化。その上で、各自が今後伸ばすべきスキルを明らかにしたり、「職人」「匠」「巨匠」という社内資格を認定したりすることで、社員のやる気を引き出している。

「優秀な人材を採用し活躍し続けてもらうことは、中小企業

にとって何より大切です。そのためには、社員に『おもしろそうな会社だ』『ここなら、やりがいがある』と感じてもらえる仕組みを整えなければならないでしょう。そこで当社では、仕事を上から押しつけるのではなく、社員が納得して自ら積極的に取り組める職場づくりをしています。たとえば、若手職人に展示会へ参加する機会を提供することで、自分たちが手がけている製品にどんなニーズがあるのか身を持って感じてもらったり、ホームページやダイレクトメールの企画を立てさせたりしていますね。そうして『製造現場』や『営業』などの枠組みを取り払い、皆が一丸となって主体的に経営に参加できるような職場をつくること。それが、今の私の目標なのです」（宮川氏）

取材後記

日本のものづくりを支える工業用硬質クロムめっきの技術を、若手人材の育成を図りながら次世代につなげる取り組みを行っています。公社の人材育成に関する支援の他、助成金や商談会等の事業を幅広く活用いただいております。いつも笑顔の宮川社長を中心に若手が活躍する同社がますます発展することを願っています。
（城南支社 稲葉隆二）

＼ 満足度100%!! /

サービス視点から新規事業開発手法を学ぶ 東京都新サービス創出スクールのご案内

本スクールは、都内中小企業にいま必要とされる「サービス」の視点を加えたビジネス変革について、最新の知識・事例を学び、さらに、実践的なワークを通じてビジネスモデル作成を行う講座です。

1ヵ月目

情報収集ステージ



専門家による充実した講座

自社の強みを活かすアイデア発想の方法、新サービス創出に欠かせない最新の知識を学び、新規事業の概略について検討を行います。

ここがポイント



サービスに関する幅広い知識を、多彩な分野で実績を有する専門家がわかりやすく解説します！

2～3ヵ月目

知識活用ステージ



個別支援つきの講座

「情報収集ステージ」において学んだことをもとに、「誰に」「どのような価値を」「どうやって」提供するのかを明確にし、新規事業の検討を行う過程です。

ここがポイント



講座と並行し、経験豊富な中小企業診断士が開講期間中、貴社を3回訪問。現状把握、課題整理、対応策の助言等を行います。

ステージに合わせ、強みを活かしたハンズオン支援を行います。

3～4ヵ月目

構想ステージ



グループワーク

中間発表におけるフィードバックや専門家のアドバイス等をもとに、検討中の新たなサービスモデルに磨きをかけます。

ここがポイント



個別ワークやグループディスカッションを通じて、自社のビジネスモデルを策定します。異業種の仲間や背中を押してくれる講師と出会うことができます。

▶ なぜ、いま、新規事業開発が必要なのか？

製品ライフサイクルの短期化や、情報技術の発展による消費者行動の変化など市場環境が大きく変化しています。

中小企業が継続して成長するためには、既存事業をもとに、積極的に新規事業展開に取り組むことが重要です。事実、新事業展開に成功した企業の中で、経常利益率が増加傾向にあると回答した企業は、成功して

いない企業よりも20%以上高いという結果も出ています。(※1)

しかし、新規事業は、立ち上げてからの黒字化に時間がかかることから、計画的に進める必要があります。「新規事業による利益の確保・人材育成」などをお考えの方はいまこそ、チャレンジしてみるべきではないでしょうか。

※1：中小企業白書2017 P345 第3章 第2節 2「新事業展開の成否の実態」・中小企業庁より

▶ なぜ、いま、サービス視点が必要なのか？

製品・サービスそのものの差異化が難しく、新たな収益源を常に獲得していかなければならない昨今においては、顧客のニーズや課題解決のための商品・サービスの提供が求められます。

そのためには、既存事業に「サービス（付加価値

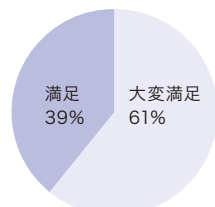
化）」の視点を加えたビジネス変革に取り組むことが重要です。

特に中小企業においては、価格競争に陥るのではなく、他社との差別化を図り、新たな収益源を確保することが、ひいては既存事業の強化にもつながります。

第5期[10月18日(木)~2月23日(土)]スクール生募集！ まずは説明会にお越しください！

日	時	①9月1日(土)10:30~11:30 ②9月6日(木)18:30~19:30	
会	場	(公財)東京都中小企業振興公社 本社3階第3会議室 (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)	
申	込	方法	公社WEBサイトから登録、または申込用紙をFAXしてください。

Q スクール満足度を5段階で評価すると？
[大変満足/満足/普通/不満/大変不満]



第1~3期アンケート回答者(81名)のアンケート結果より

卒業生コメント

第2期卒業企業

株式会社東京商工社
代表取締役社長 草野 隆司 氏

スクールでは、グループ討議を通じて自社にはない視点・考え方を得ることができました。スクールで検討したビジネスモデルを今後事業化したと思います。

第3期卒業企業

株式会社日本バイオセラピー研究所
統括マネージャー 山田 大輔 氏

バイオ系という少々狭い業界にある当社ですが、このスクールではサービスを考える上での要を押さえることができました。感謝です！

お問い合わせ 企業人材支援課 人材支援係(新サービススクール担当)
TEL:03-3251-7904 FAX:03-3251-7909
E-mail sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/service/school.html
Facebook https://www.facebook.com/newsserviceschool



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

約120年ぶりの「商法改正」

Case

私の会社は、船舶での運送を行う会社を経営しておりますが、このたび、ニュースで商法改正が行われたと聞きました。

私の会社が改正によって何か影響を受けることはありますか。

また、ニュースで放映されていた商法の規定を読んでいたところ、一部がカタカナと漢字交じりの文章で、とても読めたものではありませんでした。

これらの変更はなされないのでしょうか。

Answer

1 商法改正とは

本年、5月18日、改正商法が参院本会議において全会一致で可決され成立しました。今後、近く公布され、公布から1年以内に施行が予定されています。

商法は、明治時代に定められた法律であり、必ずしも現代の規定に適合しているものとはいえないものでした。それらの規定が今回の改正により、現在に適合したルールに改められることとなります。

すなわち、現在の商法には、現在、カタカナ交じりの文語体表記、たとえば、「本法ニ於テ船舶トハ商行為ヲ為ス目的ヲ以テ航海ノ用ニ供スルモノヲ謂フ ② 本編ノ規定ハ端舟其他櫓權ノミヲ以テ運轉シ又ハ主トシテ櫓權ヲ以テ運轉スル舟ニハ之ヲ適用セス」というような表記が多数あり、一般の方には理解しにくい規定でした。

それらが、今回の改正により、すべて口語表記に変更されます。すなわち、上記の規定は、以下のように変更されます。

「この編(第七百四十七条を除く。)において『船舶』とは、商行為をする目的で航海の用に供する船舶(端舟その他ろかいのみをもって運轉し、又は主としてろかいをもって運轉する舟を除く。)をいう。」

この商法の改正により、六法の文語体の表記がすべて、ひらがなによる口語表記に統一されました。

2 改正内容

前述の通り、商法で定める陸上や海上でのルールは制定以来、実質的な見直しがされてきませんでした。特に航空運送に至っては規定すらなく、国土交通省の標準約款を基に各社が定める約款が適用されていました。

時代の変化に合わせた今回の改正商法では、これまで規定のなかった航空運送や、車や船舶などを組み合わせて目的

に運ぶ「複合運送」に関する規定が新設されました。

具体的な規定内容としては以下の通りです。

- ・宅配便などで荷物が破損した場合、荷主が業者に損害賠償を請求できる期間が最長5年であったところを、一律1年に短縮する規定が新設されました。

- ・引火性、爆発性のある危険物の運送では、荷主に運送会社への通知義務を課す規定が新設されました。

- ・旅客運送の規定では、乗客が死亡や負傷した場合の賠償金を著しく低くするなど、責任を不当に減免する約款を無効にする規定が新設されました。

- ・船舶による運送の場合では、船の衝突による物損における不法行為責任が問われる期間を、現行の加害者を知ってから1年から行為時点から2年に変更されました。

大きな改正は上記の点ですが、このほか、細かな点も変更されています。

3 民法改正との統一

民法改正とも関連しますが、これまで商人の行う行為によって生じた債務についての法定利息(商事法定利率)は年6分と定められていましたが、民法改正に伴い、商法上の利息の規定は廃止されることになりました。

すなわち、法定利率は3%(新民法404条2項)となります。これにより、民事商事問わず、年3分の割合が適用されることとなります。

4 最後に

上記の通り、商法は現在の実績に適合するように改正されました。商法は商人が取引をする際のルールを定めたものですので、特に、自社の営業内容が商法の改正と関係ある場合には、規定を確認するなどルールの変更点を確認するようにしましょう。

見えないものを見る技術

地方独立行政法人
東京都立産業技術研究センター

このコーナーでは、東京都立産業技術研究センターで行っている技術支援、研究開発について、「通常では見えないもの」を見るための取組事例を解説し、ご紹介します。

サイバー攻撃に対する弱点を発見する

—通信機器脆弱性試験システム—



図1 さまざまな機器へのサイバー攻撃



図2 通信機器脆弱性試験システム

インターネットなどのネットワークに接続される製品は、悪意ある第三者によるサイバー攻撃を受ける危険があります。モノのインターネット(Internet of Things= IoT)時代といわれる現在、工場の生産設備や、自動車、家電なども常にサイバー攻撃の脅威に晒されているのです(図1)。

もちろん、製品の開発者は、万が一サイバー攻撃を受けても誤動作しないよう、細心の注意を払っています。しかしながら、弱点が目に見えないため、プロの開発者であっても発見は非常に難しいものなのです。その結果、弱点が残ったまま出荷されてしまう製品も多く見受けられます。

“脆弱性(ぜいじゃくせい)”とは、サイバー攻撃に対する弱点のことを指します。

当センターが保有している通信機器脆弱性試験システム(図2、表1)は、製品の脆弱性を発見するための優れたシステムです。

まず、正常なデータを送って製品が正しく動作することを確認した後で、サイバー攻撃を模擬した異常なデータ(たとえば、極端に長いデータやランダムなデータなど)を一つ送信し、正しく動作するかどうかを確認します。

動作に問題がなければ再度正常なデータ、次いで別の異常なデータを送信し動作を確認します。これを繰り返して、脆弱性があるかどうかを調べていくのです。

装置名	通信機器脆弱性試験システム
製造元	Synopsys社
型番	Defensics
仕様	対応規格: (有線) 10Base-T/100Base-TX/1000Base-T (無線) Bluetooth
	対応プロトコル: Ethernet, ARP Server, HTTP Server, ICMPv4, IPv4, MODBUS Master, MODBUS PLC, TCPv4, TLS Sever, Bluetooth (A2DP, AVRCP, BNEP, HDP, HFP AG, HFP Unit, L2CAP, OBEX, RFCOMM, SDP Server)

表1 通信機器脆弱性試験システムの仕様

スマートフォンやタブレットなどの情報機器、ネットワーク家電やカーナビなどの組込機器、生産設備で用いられるコントローラなど、さまざまな製品の試験が可能な通信機器脆弱性試験システムを活用して、製品の差別化を図ってみてはいかがでしょうか。

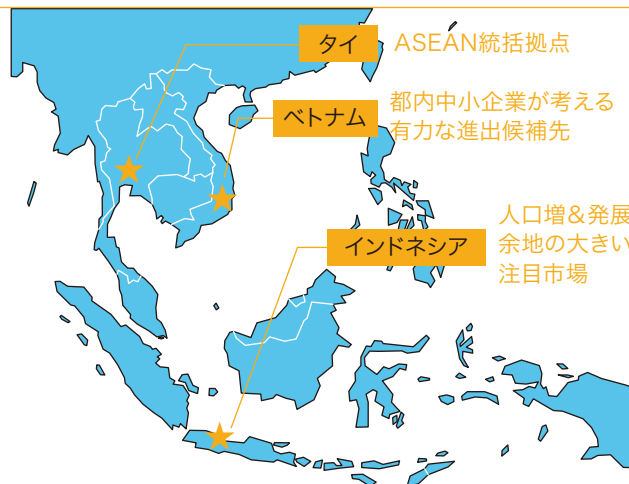
お問い合わせ 地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター
〒135-0064 東京都江東区青海2-4-10
TEL : 03-5530-2521 (経営企画室広報係)
<http://www.iri-tokyo.jp>

ベトナム・インドネシア 現地支援拠点を賢く使う!! ～ Tokyo SME サポートデスク 活用法 ～

「Tokyo SME サポートデスク ベトナム」を6月に新たに開設しました。開設を記念して、既開設済みの「Tokyo SME サポートデスク インドネシア」とともに、ASEANへの進出をお考えの企業向けにサポートデスクのサービスとその活用法を紹介いたします。

▶ 会社のASEAN展開サポート

(公財)東京都中小企業振興公社は、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しています。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首都バンコクに、初の海外拠点となるタイ事務所を2015年12月に開設しました。2017年6月には、ASEAN域内で最も人口が多く、経済的にも発展余力の見込まれるインドネシア・ジャカルタに「Tokyo SME サポートデスク インドネシア」を設置。そして、2018年6月「Tokyo SME サポートデスク ベトナム」が業務を開始し、ASEANにおける現地拠点を3カ国に拡大しました。



Tokyo SME サポートデスク ベトナム

相談時間 月曜日～金曜日 9:00～17:00(現地時間)
※日本との時差は2時間です。
休日 土曜・日曜・年末年始・ベトナムの祝日等
電話 東京窓口 03-5822-7245
ベトナム窓口 +84-28-6650-3955(日本語可)
E-mail vietnam@tokyo-kosha.or.jp

Tokyo SME サポートデスク インドネシア

相談時間 月曜日～金曜日 9:00～17:00(現地時間)
※日本との時差は2時間です。
休日 土曜・日曜・年末年始・インドネシアの祝日等
電話 東京窓口 03-6407-9887
インドネシア窓口 +62-21-2265-4773(日本語可)
E-mail indonesia@tokyo-kosha.or.jp

▶ ベトナムとインドネシアの市場

ベトナム


ベトナムは、社会主義国家でもあり、地域によっては国有企業が大きな力を有するという特徴を持っています。

政治の中心地であるハノイが北に位置する一方、日系進出企業数が最も多いホーチミンは南部に位置しており、南北に2大経済圏を形成しているのが特徴です。

産業は、IT業界と人材育成に政府が力を入れており、IT人材の豊富さは世界的に高い評価を受けています。IT人材が不足しているタイに比べると人件費も安く、オフショア先としても人気です。

また、政府は、海外からの直接投資に寛容な態度を取っており、さまざまな投資奨励も定められています。

ベトナム基礎情報

正式名称:ベトナム社会主義共和国 
人口:9,270万人(2016年、出所:ベトナム統計総局(GSO))
面積:33万1,690km² ※日本の0.88倍
首都:ハノイ
実質GDP成長率:6.8%
日系企業進出状況:企業数1,637社(2017年3月時点)
日本からの輸出:約130億ドル(2016年、出所:日本税関)
日本への輸出:約163億ドル(2016年、出所:日本税関)
※ジェトロのWEBサイト(2018年6月27日時点)
https://www.jetro.go.jp/world/asia/vn/basic_01.htmlより抜粋

インドネシア

インドネシアは、人口2億5,000万人以上を有する世界第4位の大国です。豊富な資源国でもあり、各地に工場団地が発達しています。しかし、インフラ整備の遅れによる物流での負の側面が資材調達にも影響し、良質な資材の調達ができず、進出を諦めている企業の事例も見られます。

深刻な交通渋滞に、政府が交通規制（一部高速道路において自家用車を対象にナンバープレートの末尾番号の奇数・偶数で分けた走行規制）を敷きましたが、奇数と偶数ナンバーの車を1台ずつ所有する…という冗談のような状況にもなっています。

一方で、この悩みがビジネスチャンスとなって、インドネシア国内ではデリバリービジネスなどの新業態のサービス業が成長しています。

インドネシア基礎情報

正式名称：インドネシア共和国



人口：2億5,871万人（2017年、出所：中央統計局、推計値）

面積：191万931km²（2017年、日本の5.1倍）

首都：ジャカルタ

実質GDP成長率：5.1%

日系企業進出状況：企業数1,533社（2015年11月時点）

日本からの輸出：約134億ドル（2017年時点、出所：Global Trade Atlas(GTA)）

日本への輸出：約199億ドル（2017年、出所：Global Trade Atlas(GTA)）

※ジェトロのWEBサイト（2018年6月27日時点）

https://www.jetro.go.jp/world/asia/idn/basic_01.htmlより抜粋

▶ サポートデスクの3つのサービスと賢い活用法

サポートデスクでは、以下の3つのサービスをご利用いただくことができます。

ベトナム・インドネシアでのビジネスをご検討の企業や、既に進出済みの企業の皆様もぜひご活用ください。

●3つのサービス

①経営相談

海外展開に関するご相談や輸出入制度等について、ご質問にお答えします。

②現地ビジネス情報の提供サービス

市場等現地事情について、現地に精通した専門家が丁寧にお答えします。必要に応じて簡易レポートを作成して報告します。

③販路サポート

ご希望に沿った現地候補企業リストを作成し、提供します。案件によってはアポイントの取得から訪問同行を行い、成約に向けたフォローアップを行います。

●賢い活用法

①経営相談

進出検討前から、現地のサポートデスクのスタッフと日本語で相談していただけます。また、公社事業「海外展開チャレンジ支援」（下記参照）で、サポートを受けながらプラン策定する際には、サポートデスクを併用することで、現地情報を踏まえたしっかりとした海外展開への足場固めを行うことができます。

②現地ビジネス情報の提供サービス

進出先を比較検討中の場合、ベトナム・インドネシア双方のサポートデスクに現地市場の簡易レポート作成の依頼をいただくと、意思決定のヒントとなる情報が得られます。

③販路サポート

WEBサイトを現地語でしか用意していない企業など、自社の力だけではたどり着けない取引先も、リストアップ可能です。

お問い合わせ サポートデスク担当（国際事業課）
TEL:03-5822-7241
https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/support/supportdesk_top.html
※ご相談のお申し込みは、上記WEBサイトのフォームからお願いします。



海外展開チャレンジ支援事業について

海外市場の開拓には、事前の情報収集・海外展開可能性の検討・各国法規制や貿易実務など、数多くの事柄に対応する必要があります。

「海外展開チャレンジ支援事業」は、「何を」「どこに」「どのように売るか」を検討し、海外市場の開拓に必要な事柄を整理することで都内中小企業の皆様がスムーズに海外展開をすすめるようサポートする事業です。

利用は無料です。ぜひ一度ご相談ください。

「海外展開チャレンジ支援事業」にご相談ください！
海外ビジネス経験豊富なプランマネージャーが、海外展開に向けたプランの策定をサポートします！

▽海外展開チャレンジ支援担当URL
https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/oversea_challenge/index.html



創業の夢、実現をお手伝いします。

TOKYO創業ステーション

TOKYO創業ステーション(創業ワンストップサポートフロア)は、
(公財)東京都中小企業振興公社が運営する創業のトータル支援拠点です。

創業したい方・創業まもない方を対象に、さまざまなサービスを実施しているTOKYO創業ステーション。
全4回にわたり、当ステーションのサービスをご紹介します。
連載第2回の今回は、「セミナー」のご紹介です。

セミナー、受講のススメ。～ 起業の「？」を「！」に～

ご自身のレベルや目標に合わせて選べる、さまざまな創業セミナーを開催しています。特に、創業のハードルが高くなりがちな女性の方向けのセミナーは充実のラインナップ。プランコンサルティングとの併用もオススメです。

有 料
事業
アイデアが
ある方

起業を体系的に学ぶ！ TOKYO起業塾

入門コース

まずは、起業の
基本を学びたい！



アイデアを
具体化したい！

実践コース

※1年以内の起業を目指す方

事業計画に
必要な知識を、
しっかり
学びたい！



アイデアを
ビジネスモデル
に磨きたい！

テーマ別に学ぶ！ ワンポイントセミナー

無 料

創業したてで時間が
無いから、知りたい
テーマをピンポイントで！



業種や課題別の
ワンポイントも
知っておきたい！

プランコンサルティングで
担任と事業計画に
取り組みながら・・・

気軽にはじめる！ プチ起業スクエア

無 料

女性限定

かがやくわたし発見コース(1日)

迷っているあなたは、気軽にここから！



自分らしい働き方、
生き方って……？
やってみたいことは
あるけど、起業は……

働き方デザインコース(4日間)

いろんな起業があるんだ！
副業とか、気軽にできるなら
やりたいかも！



受講後はフォローアップコースも！

事業計画を最短で！ 女性起業ゼミ

無 料

女性限定

※プランコンサルティングで一定の段階まで進んでいる方限定

本気の仲間たちと、
短期集中で事業計画書を
完成できるのが嬉しい！



TOKYO創業ステーション 創業ワンストップサポートフロア

営業 時間	平日	10:00～17:00(受付は16:00まで)
	水曜 夜間	17:00～20:00(受付は19:00まで)
	第2、第4土曜日	10:00～16:00(受付は15:00まで)

ア
ク
セ
ス

〒100-0005
東京都千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル低層棟2階
セミナーのお問い合わせは
創業支援係・創業相談係 TEL:03-5220-1141
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/>



受講生の、^{いま}現在。

TOKYO起業塾入門コース・実践コース、ワンポイントセミナーを受講された、マルヴィジ春華さん。

クラシックなイタリア家具とおいしい西洋古典菓子が愉しめる『家具カフェ』の開業に向けて奮闘中です。

そんなマルヴィジさんの^{いま}「現在」を、教えていただきました。

本物のイタリア家具と、おいしいお菓子

夫はイタリア人で、夫のおばがイタリアの家具街・ヴェローナに工房を構えているんです。もともとは夫が、彼女のつくる家具の輸入販売をしようとしていたのですが、なかなかうまくいかず……。それで、私のやっているお菓子教室と組み合わせられないかと相談され、「ショールームを兼ねたカフェ&お菓子教室」を考えました。

家具は試し買いできないものですが、カフェなら実際に家具を使ってもらえますし、私の経験も活かせます。さらに、教室は午前の参加希望が多いので、「カフェ&教室」という形なら、カフェの混まない午前も有効に使えます。

実は、家具にはまったく興味が無かったのですが(笑)、実際におばがつくる家具に触れたら、いい家具ってこんなに違うのかと驚きました。特に、彼女の家具は質が高いだけでなく、華麗でクラシックなのに現代の生活に合うモダンさも持っているのが魅力です。

今は、彼女の家具をもっと知ってほしい、伝統的な家具づくりを受け継ぐヴェローナの復活にも貢献したいと思うようになりました。夫に好きな輸入販売で生活させてあげたいという気持ちも自分のやる気につながっています。

将来的には、ショールーム要素を重視して、関西や香港にも店舗展開できたらと考えています。



お菓子教室を10年経営してきた春華さん。本物のイタリア家具に囲まれ、おいしいお菓子を食べてくれる。『家具カフェ』は、春華さんならではの発想!



輸入販売が得意な、春華さんの夫・ミケーレさん。春華さんも魅せられた「本物のイタリア家具」は、ミケーレさんのInstagramから買えるそう。

https://www.instagram.com/kagu_caffe_michele/



マルヴィジ 春華 さん

迷った時に相談できる場所

創業に向けて、インテリアアドバイザーの資格も取りました。物件も文京区の高級住宅街で候補を見つけてありますが、今はまず家具の販売実績をつくるために、夫のInstagramで試験的に販売しているところです。いわゆる「濃いフォロワー」が多く、問い合わせも結構あって、手応えはありますね。家具用のイタリア製布地を使った小物などもマルシェ(市場)で販売していて、こちらも好評です。

今、苦労しているのは、輸入運送業者の選定や、日本人とは感覚の異なる外国の方とのやりとりです。でも、一番つらいのは、周りの意見に振り回されそうになること。良かれと思って言ってくれているのはよくわかるのですが、取捨選択が難しく、余計な迷いにつながってしまうことも多いです。そういう時、担任のプランコンサルタントに相談できるのは心強いですね。



セミナーはプランコンサルティングと併せ技で

お菓子教室は元手がかからないので、事業計画書もつくらなかつたんです。でも、今回は融資のことなども考え、ちゃんと事業計画書をつくらうと、いろいろな解説書を買ったのですが全然理解できなくて……。どこに相談していいかもわからず途方に暮れていた時、FacebookでTOKYO創業ステーションを知りました。

私の場合、担任のプランコンサルタントと二人三脚で取り

組みつつ、個別に解決したいことが出てきたらセミナーを受けていました。TOKYO起業塾の受講後は、事業計画書の解説本も少しずつわかるようになりましたし、ワンポイントセミナー「採用率UP! プレスリリースの作成・配信の方法」も、知りたかったことが具体的にわかって、すごく助かりました。

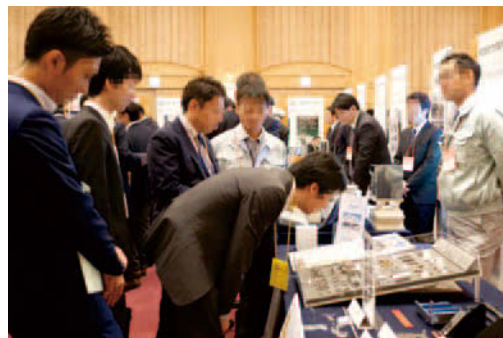
開業直前は時間に追われるので、セミナーは余裕があるうちに受けておくのが絶対おすすめですね。

「新技術創出交流会」の展示ブースを一般公開します！

新技術創出交流会は、都内中小企業と大手企業等との出会いの場としてオープンイノベーションによる技術連携や共同開発のきっかけづくりを目指す、製品展示会（一般公開）と個別面談会（非公開）によるイベントです。

製品展示会では、多摩地域をはじめとする都内中小企業の展示を一般公開いたします。入場は無料です。

中小企業の持つ技術力をぜひ、ご覧ください。



2017年度 新技術創出交流会の様子

開催日時 9月19日(水)・20日(木) 10:00～17:00
開催会場 パレスホテル立川 4階ロースルーム
(東京都立川市曙町2-40-15)
製品展示会の内容 技術・製品のPR
【展示テーマ】
加工/電気・電子・光学/システム・ソフトウェア/材料/
評価・検査/環境・エネルギー/健康・福祉/危機管理・
インフラメンテナンス/IoT・AI/その他
入場料 無料
申込方法 当日、直接会場にお越しください。

お問い合わせ 多摩支社「新技術創出交流会」担当
TEL:042-500-3901 FAX:042-500-3915
E-mail:tama-event@tokyo-kosha.or.jp

第3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！ —8月20日(月)より募集開始—

発注側企業が求める「発注企業情報」が公社WEBサイト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の皆様は、新規取引先開拓、新たなパートナーづくりにぜひご活用ください。

※『産業交流展2018』と併催になります。

開催日時 11月16日(金) 13:00～16:30(予定)
開催会場 東京ビッグサイト・レセプションホール A
(東京都江東区有明3-11-1)
<http://www.bigsight.jp/access/transportation/>
参加費 無料
募集対象 東京都内に事業所のある中小企業
募集数 受注企業150社程度
※募集数に達し次第、締め切る場合がありますので、お早目にお申し込みください。
商談方法 お伺いしたご希望の面談企業をもち、事務局が商談スケジュールを作成します。事前に発注企業と受注企業の意向をお伺いしていますのでミスマッチの少ない商談方式です。
(1商談20分を予定しています)
申込方法 公社WEBサイトにて、発注企業および発注案件をご確認の上、下記URLよりお申し込みください。
https://www.iqform.jp/tokyo-kosha/pc/enquete/h30bm3_supplier/ (8月20日(月)以降)
募集期間 8月20日(月)9:00～9月28日(金)17:00まで



お問い合わせ・お申し込み
取引振興課
TEL:03-3251-7883
E-mail:bm@tokyo-kosha.or.jp
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/shoudan/index.html>



ライフプランアドバイザー養成講座 受講者募集!

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『ライフプランアドバイザー』を養成するために当講座を実施します。

(10科目中7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。※ライフプランアドバイザーは資格ではありません。)

実施日 10月5日(金)、12日(金)、19日(金)、26日(金)、11月2日(金)の5日間
開催会場 労働相談情報センター大崎事務所 南部労政会館
受講対象者 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、労働組合の担当者など

受講料 2,600円
受講定員 150名※定員になり次第締め切ります。
申込締切日 9月7日(金)
申込方法 WEBサイトの申込フォームあるいは、所定の申込書に必要な事項をご記入の上、郵送、FAXまたはメールでお送りください。
 (当日消印・受信有効)

お問い合わせ・お申し込み
 東京都労働相談情報センター
 相談調査課 運営担当
 TEL:03-5211-2345 FAX:03-5211-3270
 郵送:〒102-0072 千代田区飯田橋3-10-3
 東京しごとセンター9階
 E-mail: S0200304@section.metro.tokyo.jp
<https://www.hataraku.metro.tokyo.jp/sodan/seminar/suishinseido/index.html>



働いている人のための「キャリアアップ講習」のご案内

東京都では、主に中小企業で働いている方(都内在住または在勤)を対象に、スキルアップや資格試験受験対策のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください!

9月は下記①②を含む全53講習を募集しています。お申し込みはWEBサイトを参照ください。

①ガス溶接(技能講習)

実施日時 11月10日(土)・17日(土)9:05~16:30
 11月24日(土)9:05~14:45
実施校 都立中央・城北職業能力開発センター赤羽校
授業料 4,200円
 (この他、指定教科書をご用意いただけます)
定員 20名

②介護福祉士(学科)受験対策

実施日時 11月11日(日)・18日(日)・25日(日)・12月2日(日) 9:30~15:10
実施校 都立城東職業能力開発センター江戸川校
授業料 1,600円
 (この他、指定教科書をご用意いただけます)
定員 50名

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
 URL: TOKYOはたらくネットキャリアアップ講習
http://www.hataraku.metro.tokyo.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/
 ※講習内容をご確認いただけます。



「2018年度 東京都パラリンピック選手発掘プログラム」参加者募集

1人でも多く東京ゆかりの選手がパラリンピック競技大会に出場できるよう、障害者アスリートを発掘するプログラムを実施します。御社の社員に対象となる方がいらっしゃいましたら、ぜひお声をかけてください! 参加費は無料です。

開催日時・開催場所 【体験プログラム】
 2018年9月30日(日) 10:00~17:00(予定)
 江戸川区スポーツセンター(プール)
 2018年11月4日(日) 10:00~17:00(予定)
 三鷹市総合スポーツセンター(SUBARU総合スポーツセンター/アリーナ)
 2018年12月1日(土) 10:00~17:00(予定)
 東京スタジアム(味の素スタジアム)西競技場
 【実践プログラム】
 2019年2月3日(日) 10:00~17:00(予定)
 日本財団パラアリーナ

対象者 以下の条件をすべて満たす方
 ○パラリンピック等の国際大会を目指す意思がある
 ○東京都内在住・在学・在勤のいずれか
 ○2018年度末時点で小学5年生以上59歳以下
 ○本事業で実施する競技や種目に該当する障害*がある
 ○日本国籍を有する
 ※肢体不自由、視覚障害、知的障害
申込方法 下記URLをご参照ください。

お問い合わせ・お申し込み
 「東京都パラリンピック選手発掘プログラム」事務局
 株式会社セレスポ東京支店内
 TEL:03-6903-5405(平日10:00~17:00)
<https://www.para-athlete.tokyo/>




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・最新情報はホームページをご覧ください。

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 3日(月)	ISO45001規格要求事項解説講座	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	9月 5日(水)	業務革新のための生産管理研修[入門]	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第2会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	9月 6日(木)	中国における知的財産戦略のポイント	14:00~17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室 (千代田区)	無料	知財
	9月 6日(木)	機械・電気保全のポイントと技能伝承研修 [基礎]	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	9月 6日(木)	貿易実務者養成講習会(第5回)	10:00~16:00	エッサム神田 ホール2号館 (千代田区)	15,000円	国際
	9月 7日(金)	貿易取引の基礎知識[初級] (2日間)				
	9月 7日(金)	ISO9001:2015規格要求事項解説講座	10:00~17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	9月 11日(火)	ISO14001:2015内部監査員養成講座	10:00~17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室 (千代田区)	15,000円	企業人材
	9月 12日(水)	(2日間)				
	9月13日(木)	法務研修[基礎]	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第4会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	9月14日(金)	外国出願戦略セミナー	14:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	9月21日(金)	知的財産基礎セミナー	14:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	9月27日(木)	中小企業にとっての意匠セミナー[国内編]	14:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
10月	10月 4日(木)	中小企業にとっての意匠セミナー[外国編]	14:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	10月 5日(金)	仕事を気持ちよく行うコミュニケーションカ の高め方 ー誰とでも業務を円滑に進める！ー	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第3会議室 (千代田区)	無料	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

 東京都知的財産総合センター

 国際事業課

 企業人材支援課

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

東京中小公社 セミナー

検索



社長の 座右の銘

『狭き門より、入れ。滅びにいたる門は大きく、その道は広い。
そして、そこから入っていくものが多い。命にいたる門は狭く、
その道は細い。そして、それを見出すものは少ない』

(マタイによる福音書第七章)

大森クローム工業株式会社 代表取締役社長 宮川容子

12年間ミッション系の学校でしたので、毎日の礼拝の中で、この一節がいつの間にか頭に住み着いてしまいました。

岐路に立った時、価値観の相違を感じた時、逃げ出したい時、真剣に自分と向き合わざるを得ない時などに、ふっと出てきます。

いろいろな解釈はありますが、「楽な道より厳しい道。楽な道は、努力をしないので身を滅ぼすが、厳しい道・困難な道は、努力がきつと実を結ぶ」と私は解釈しています。

私の人生で振り返ると、進学時、転職時、社長就任時、その後今日までこの一節は私の背中を押してくれました。いつも必ずうまくいくわけではありません。あえて厳しい決断をしたのは自分である、と思うと、がんばろう

と思う気持ち、そして、結果が出ないのは努力が足りなかったのだと諦めて、切り替えることができました。

周りの意見は大事で、流されるのは簡単です。しかしどうしても満足できない時、納得できない時、そして現状に甘えている時は、あえて厳しい道を選び、大変でも努力する。それが自分らしいと思っています。

そして、最後は神様ご加護を...という弱さなのかもしれません。



本コーナーは「社長の〇〇」と題して、企業経営を行う上で大切にしている言葉やおススメの図書・映画などをご紹介します。

登録企業情報コーナー

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。お問い合わせは各窓口まで。

受注情報

整理番号	受注番号 所在地	資本金 作業員数	希望する仕事又は自社PR	主要設備 他	経験年数	希望地域	問い合わせ窓口
1	No.00045393 大田区	1万円 1人	ぼんやりとした紙上の絵を形にする為に必要な多種多様な技術を提供します。	電気電子回路設計、筐体治具の板金機械設計、PLC・マイコン・パソコンのソフト設計、装置組立配線まで対応可能です。	20年	全国	城南支社 TEL 03-3733-6245 FAX 03-3733-6246
2	No.00045394 西多摩郡 瑞穂町	1,000万円 2人	機械装置の開発・製造・販売。受託加工は大型マシンニングセンター他、加工全般	大型マシンニングセンター・フライス盤旋盤・平面研削盤他、加工組立向け装置全般	43年	関東全域	多摩支社 TEL 042-500-3901 FAX 042-500-3915



～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンス・ナビ2020



ビジネスチャンスナビ で検索!



商品ジャーナリスト・北村 森

トップシェア企業による意地の「回転式」



ヘルメットは、年間5000個売れたらヒットといわれる世界だそうです。この「Crubo(クルボ)」は、登場した2016年が2万個、そして2017年が5万個。異例の大ヒットとあっていい。

これってプロの仕事人用？ それとも一般消費者用？ それぞれが、両方をターゲットにできている。いわゆる折りたたみ式ヘルメットとしては珍しく、国家検定の「飛来・落下物」用と、「墜落時保護」用に合格しているし、ワンアクションで頭頂部分をクルンと回せばすぐ使えるので、子どもでもまず扱えます。普段は高さ8cmに収まるということは、備蓄にも向いていますね。

谷沢製作所はヘルメットのトップシェアメーカーでありながら、折りたたみ式ヘルメットの分野の開発では、他社に先行を許していたといいます。最大手企業が後から出す、というのには相当なプレッシャーがあったでしょうね。

慌てている場面でもたやすく組み立てられる回転式、という

のは同社のオリジナルで、かつ、先に触れたように2つの国家検定をクリアした。さらに収納性を高めてもいる。つまり、後発であることを跳ね返すほどの機能を、ものにし尽くしました。

結果として、工事現場で働く人に受け入れられたばかりか、一般家庭や職場での防災用ニーズを見事に呼び覚ました。

後発での登場でもヒットは飛ばせる——その手本のような話。

回転式ヘルメットCrubo
実勢価格3147円(税込)
トップ部をクルリ回せば
頭頂部分がカチッと固定。
株式会社谷沢製作所
<http://www.tanizawa.co.jp/>

