

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

9

2018
No.478
アーガス

鉄のよう に正直に

04

生産性向上に設備投資は欠かせません！
最新機械設備の導入を支援します。
革新的事業展開設備投資支援事業

08

DesignColumn デザイン活用 きほんの「き」
連載第6回 経営にデザインを活かすってどういうこと？

10

創業の夢、実現をお手伝いします。③ プチ起業編
TOKYO創業ステーション

12

■ 2018年度 商店街起業・承継支援事業
若手・女性リーダー応援プログラム助成事業
第3回申請受付開始！

■ 東京都立産業貿易センター台東館
2019年度展示施設等利用申請 受付中！

■ 統計利活用セミナー
「東京経済の全体像と事業等の経済波及効果を学ぶ
東京都産業連関表利用説明会」参加者募集

■ 第12回としまMONOづくりメッセ 出展募集

キラリTOKYO

多摩冶金株式会社 代表取締役社長 山田毅



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144回 多摩冶金株式会社



品質に一切の妥協を許さず、世界最高水準のサービスを提供していくため、誠実・直感・挑戦という「3つの精神」などを定めた

大型旅客機エンジンなどの加工を手がける

多摩冶金は鉄鋼材料に加え、チタン合金やアルミ合金、ニッケル合金などの熱処理加工を手がける企業だ。加熱した日本刀を水で冷やして強くするように、多摩冶金も熱処理することで金属の性質を変え、顧客の多彩な要望に 대응している。ただし、はるか昔の刀工のように勘と経験だけに頼るわけではない。ベースにあるのはITと科学知識、そして高度な技術力である。

同社の主力事業は航空・宇宙関連分野だ。たとえば、欧州大手メーカーであるエアバス社製の航空機では、エンジン中心部の熱処理加工を担当。エアバス社のような「プライムメーカー」から「特殊工程」と呼ばれる熱処理加工を委託される企業には、航空宇宙産業の国際認証制度である「Nadcap」が必要だが、多摩冶金は熱処理専門会社では日本に6社しかない認証企業のうちの1社だと、代表取締役社長の山田 毅氏は胸を張る。

「いち早く参入し技術を高めてきたおかげで、航空機関連事業は売上額の5割を超えるまでに成長しました。ただ、一分野だけに集中するのはリスクがあります。そこで現在は、医療やエネルギー、各種インフラ事業関連など、人の命や暮らしを支え

守る分野で付加価値の高いサービスを提供できないかと模索しているところです」(山田 毅氏)

企業の存在意義を再確認して社員と共有

毅氏は2017年8月に、創業者で祖父の故・山田 啓氏と、先代である父・仁氏の後を継いで3代目社長に就任した。その際、現在は取締役副社長を務める弟の真輔氏と協力し、多摩冶金の使命(ミッション)・志(ビジョン)・精神(スピリッツ)を見直したという。

「当社は世代交代を行い、これから『100年企業』を目指そうと努力しています。一方、当社を取り巻く社会や経営環境が急激に変わりつつあることも実感しているところです。こうした中、会社の存在意義や果たすべき役割を再確認して『The TAMAYAKIN Way』としてまとめ、社員全員で共有する必要があると考えました」(山田氏)

ここで「精神」として挙げられているのは、誠実・直感・挑戦の3つ。このうち「誠実」と「直感」は、創業者の故・啓氏が好んだ言葉だった。そこに毅氏と真輔氏は、激動の現代にふさわしい「挑戦」の言葉をつけ加えた。

真面目にひたむきに、金属と向き合う

[会社概要]

代表：代表取締役社長 山田 毅 氏

業種：金属熱処理加工業

資本金：1250万円

従業員：120名（大連工場も含む・2018年8月現在）

所在地：東京都武蔵村山市伊奈平2-77-1

TEL：042-560-4331 FAX：042-560-4550

<http://www.tamayakin.co.jp/>

誠実さを社員全員で共有

仕事、お客さま、そして金属に対し、できる限り誠実に向き合うこと。その姿勢を社員全体で共有できていることが、我々にとって最大の強みです。



工場内に設置された炉。加熱と冷却を行うことで、金属を目的通りに加工していく



会社の「革新的事業展開設備投資支援事業」を活用して導入した、低温焼き戻しの専用機。特注品で、要求水準の厳しい製品にも対応できる



中国大連工場では約60人が勤務。2018年7月には、創業15周年の記念祝賀会が行われた

「中でも重視しているのは、誠実さです。寸法を測ったり外観を見たりしても、製品が正しく熱処理されたかどうかはわかりません。そこで当社では、資格を持つ専門スタッフが認定された設備を使い、決められた工程をきちんと踏んで熱処理を実行。さらに、すべての工程・検査結果を正確に記録し、必要な時に顧客に提供できる仕組みを整えています。そうしてお客さまに対して誠心誠意を尽くし、信頼を得ることは、我々にとって絶対にゆるがせにできない点なのです。

祖父はよく、『鉄は正直である』と語っていました。誠実に処理すれば、金属は必ず応えてくれるという意味です。創業から70年近くが経ちましたが、この祖父の思いは、今も当社の中に息づいています」（山田氏）

売り上げ拡大と労働環境整備を並行して実施

毅氏は今年、「5カ年計画」を立てた。そこで掲げられている目標は、2023年までに現在6億円の売上額を8億円に伸ばし、10パーセント以上の営業利益率を確保することだ。

「そのためには、商圈拡大が不可欠です。航空機分野では全国のお客さまとお取り引きがありますが、他分野でも首都圏以

外の企業に向け、積極的にアプローチしています」（山田氏）

毅氏が2023年までに実現したい目標は、もうひとつある。それは、多摩地区で最も働きやすい企業になることだ。

「休みが取りやすい、給料がいいなどの定量的な面はもちろん、仕事の楽しさが味わえるという定性的な面も追求したいですね。そのためには、教育制度の充実をさらに進めることが大事だと考えています。また、正社員・パートなどの区分を見直して業務内容と待遇の不公平感を解消するため社員種別制度を導入し、努力した人に見返りを与えられる評価制度につなげていきたいと思っています。そうして長く働きたくなるような環境を整えれば、良い人材が集まり、会社の成長が実現できて、さらに働きやすい環境が整うという、プラスの循環が生まれるはずだと信じているのです」（山田氏）

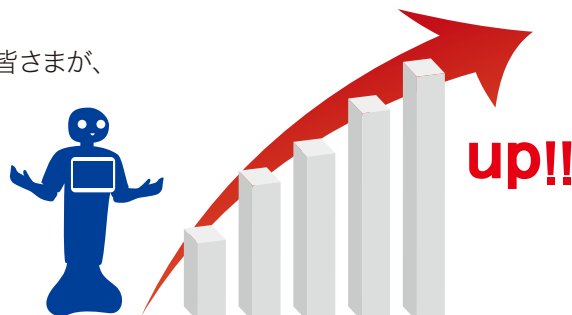
取材後記

工場のいたる所に「誠実」と書かれた額が掲示されていて、「誠実」の精神を重視していることがよくわかりました。今後は航空機以外の分野にも挑戦していくと、山田社長は静かにかつ力強く語っていました。若手社員の方々が生き生きと仕事をしているのが印象的でした。（設備支援課 風早文章）

生産性向上に設備投資は欠かせません！
最新機械設備の導入を支援します。

革新的設備投資 最大1億円の助成金

公社では、現状に満足することなく果敢に挑戦する中小企業の皆さまが、さらなる発展に向けた競争力の強化、成長産業分野への参入、IoT・ロボット活用を目指す際に必要となる最新機械設備の購入経費の一部を助成しています。



▶ 助成率・助成限度額

事業区分		申請者区分	助成率	助成限度額	下限額
Ⅰ 競争力強化	中小企業者	A	1/2以内	1億円	100万円
	小規模企業者	B	2/3以内	3千万円	
Ⅱ 成長産業分野		C	2/3以内	1億円	
Ⅲ IoT・ロボット活用		D	2/3以内	1億円	

▶ このようなご要望にお応えします



- ・ 製品、技術の品質向上、信頼性確保を図りたい
- ・ 特殊素材、難加工、複雑形状への対応を可能にしたい
- ・ 自動化・省力化を図りたい
- ・ 一貫加工を実現したい
- ・ 短納期要請に対応したい



- ・ 成長産業分野に参入したい
 - ・ 成長産業分野の生産体制を強化したい
- <成長産業分野>
医療・健康・福祉・環境・エネルギー・危機管理
航空機・宇宙、ロボット、自動車



- 【IoT化】
- ・ 設備導入と同時にIoT化を図り、生産ラインの最適化・見える化をしたい
- 【ロボット導入】
- ・ 産業用ロボットやサービスロボットを導入し、自動化・省力化を図りたい
- ※IoT・ロボット活用は、従業員ひとりあたりの付加価値額(=労働生産性)を3~5年の間に年率3%以上向上させる計画であることが必要です

第4回募集について

主な申請資格	基準日(2018年10月1日)現在で東京都内に登記簿上の本店または支店があり、 2年以上事業を継続している中小企業者等 ※都外設置の場合は都内に本店があること。
助成対象期間	交付決定日の翌月1日から1年間(2019年4月1日～最長2020年3月31日)
助成対象経費	最新機械設備の購入経費
機械設置場所	東京都内および首都圏(神奈川県、埼玉県、千葉県、群馬県、栃木県、茨城県、山梨県)

利用企業の声 (第1回革新的事業展開設備投資支援事業 採択事業者)



株式会社ヒロカワ製靴
(革靴の製造・販売)
経営企画部 部長
酒井 洋氏



墨田区内の工場で、一貫
生産されるスコッチグ
レイン

創業50周年にあたる2014年から販売数の増加等により、生産が間に合わない状況が続いていました。品質を保持しながら増産を試みましたが、思うような結果が出ず、課題解決には至らなかったところ、設備投資の助成金があると知り、革新的事業展開設備投資支援事業に申請しました。

ボトルネックであった工程に最新機能を搭載した加工設備2台を導入することで、加工速度の向上、部品交換の簡素化等改善を図りました。作業短縮によりできた時間を修理業務に充てることができ、これまでの2倍以上の靴を修理することができています。

公社担当者より申請のアドバイス

事業名の通り、革新的な事業展開に伴う設備投資が対象です。単なる機械設備の維持更新は対象とはなりません。購入する機械設備で何をするのか、現状分析、課題・解決策、効果を踏まえて助成事業計画を作成してください。申請書は、明瞭・簡潔、客観的に、かつ数値等を盛り込み、具体的な記載でアピールしてください。競争力強化 or 成長産業分野 or IoT・ロボット活用とどのように適合しているかも重要です。

一方、採択されても、「設備メーカーの繁忙により助成対象期間に納品が間に合わない」「工場入口が狭く搬入できなかった」などで、助成金を断念せざるを得ないケースもあります。納品スケジュールや搬入経路等、機械メーカーや販売会社に事前によく確認しておいてください。説明会への参加、募集要項を熟読するなど、最新情報の収集も必要不可欠です。皆さまからの意欲ある多数の申請をお待ちしています。

第4回(2018年度後半)の募集がまもなく始まります。ご準備ください!

詳細は、今月下旬に公社WEBサイトからご案内いたします。

※第3回募集(2018年度前半)は終了いたしました。

説明会	2018年10月予定(全10回程度)
申請予約(WEB)	2018年10月下旬予定
申請受付(持参)	2018年11月予定

本助成事業採択には、要件、審査があります。詳しくは説明会にご参加いただくか、募集要項(WEB)でご確認ください。

お問い合わせ 設備支援課
TEL:03-3251-7884
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/kakushin.html>





Karika Coaching代表 平田 香苗

CRR グローバル認定 組織と関係性のためのシステムコーチ
米国CTI認定プロフェッショナル・コアアクティブ・コーチ

第2回

組織変革のカギを握るリーダーの成長

■どうしたら人は成長できるのか

組織を成長させるためには、組織にいる個々人の成長が必要不可欠です。特に組織を「変革」させるのであれば、リーダーである社長自身の成長なしには成功しないでしょう。

一般に「成長」というと、スキルを磨いたり、知識を身につけたりすることをイメージするかもしれませんが、ここでいう「成長」とは従来の自分の延長上にあるものというよりは「変容」といったものです。意識の枠組みがガラリと変わる、人としての器が広がる。パソコンにたとえると「OSを入れ替える」に近いものになります。

ハーバード大学ロバート・キーガン教授らの研究により、成人以降も人は段階的な発達を遂げることがわかっています。ステージが上がるにつれて、より広く、より深く世の中で起きていることを捉えられるようになります。しかし残念ながら、どのステージにいても、今のステージの自分の限界を客観的に見ることが困難なため、限界を超えて次のステージに発達することが難しいのです。従って、人が成長するためには、何らかの方法で、この「限界」に気づくことが必要になってきます。

■利己的段階から他者依存段階へ

青年期を終える頃、多くの人々は「利己的段階※」(自分の要求を満たすことを優先し、他者の考えや気持ちなどを想像することが難しい段階)から「他者依存段階※」に移行します。(約1割は利己的段階に留まります。)この段階の人々は、自分の価

値基準を持たず、組織や社会など他者の価値基準で意思決定を行います。周囲からどのように見られ、何を期待されているかに敏感であり、組織や社会の慣習やルールに忠実です。実は成人の約7割がこの段階にあるといわれています。

この段階のリーダーは、効率や目標による管理、制度的なものを重んじます。また、秩序や階層などを好みます。意思決定は上層部のみで行われ、社員は忠誠心と従属を求められます。ここまでお読みになった方は、リーダーがこの段階に留まった状態で組織が変革を起こすことが、いかに夢物語であるかお気づきのことと思います。(第3回へ続く)

※文章中の「利己的段階」「他者依存段階」という言葉は、『組織も人も変わる！なぜ部下とうまくいかないのか「自他変革」の発達心理学』(加藤洋平著・日本能率協会マネジメントセンター刊)から引用させていただきました。

【今回の問い】

あなたにとって「成長」とは何ですか？

中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壘道 はるみち

情報セキュリティ大学院大学学長補佐
情報セキュリティ研究科教授

第2回

自社が管理している情報を見直そう

中小企業のセキュリティ対策を考えるうえでは、どのような被害が発生する恐れがあるのかを把握することが、第一歩となる。その際には、Confidentiality(秘密性)、Integrity(完全性)、Availability(可用性)の頭文字を取った情報セキュリティのCIAを理解することが有用である。

Cに関する被害は、秘密にしておかなければならない情報が漏れることである。Iに関する被害は、情報の一部または全部が損なわれることであり、パソコンやサーバの中のファイルやプログラム類の一部が消去されたり勝手に書き換えられたりすること、ホームページが改ざんされること等が挙げられる。Aに関する被害は、情報や情報機器を利用することができなくなることであり、パソコンが起動しなくなったり正常に動作しなくなったりすること、必要な情報にアクセスすることができなくなること等が挙げられる。

このうち、発生件数が多く被害が大きいのはCに関するものであり、連日のようにマルウェア(コンピューター・ウィルス感染)、不正攻撃、USBメモリ紛失などによる個人情報、その他の情報漏えいが報道されている。情報漏えいによる被害の多くは、一度発生すると取り返しのつかないものとなる。インターネットの特性として、一度インターネット上に流出してしまった情報がどこにあるのかを把握してそれを取り戻すことは、きわめて困難だからである。最近では、漏えいした情報が、ダークウェブ(通常の検索エンジン等では検索できないインターネットの深部)にある掲示板で売買されることが増えている。一度流出した情報の拡散を防ぐことは、ほぼ不可能といってもよいので、情報漏えいを防ぐことが中小企業のセキュリティ対策の第一歩となる。

企業が秘密にしておかなければならない情報としては、次のようなものが挙げられる。

・個人情報

企業は、取引先や顧客の個人情報だけでなく、個人情報保護法により従業員の個人情報も保護することが求められている。特に個人番号(マイナンバー)を含む情報(特定個人情報)は、厳格に管理しなければならない。

・知的財産

特許などの知的財産にかかわる情報が漏えいすると、大きな経済的損失を発生させる恐れがある。

・営業秘密など

不正競争防止法上の営業秘密にあたる情報の他、自社の財務情報、経営計画などが漏えいすると経営上のトラブルや不利益を招く恐れがある。

・取引先に関する情報

取引先から発注を受けた際に預かった図面や書類などは、取引先にとっては秘密情報になっている場合が少なくない。発注自体が、取引先にとっては秘密になっている場合もある。試作品、新製品などに関する情報は、特に厳格に管理することが求められる。

まず、自社の情報の「棚卸し」をして、どの部署(どの社員)がどのような情報を持っているのかを把握するとよいであろう。思わぬ部署(人)が重要な情報を持っていた、ということは少なくない。そのうえで、秘密にしておかなければならない情報はどれかを区別し、漏えいや滅失が起きないように、適切に管理する必要がある。



Design Column デザイン活用 きほんの「き」

中小企業者がデザインを導入する時の基本的な知識や、デザイン開発を円滑に進めるためのポイントについて、協働経験豊富なデザイナーの事例をもとに解説します。

「マンマ・マンマ」(タカオポテトファクトリー) ハニー、チョコなどフレーバー入りの一口サイズのスイートポテト。お母さんの愛情が感じられるピンク色と、ブック型パッケージが目を引く。

連載
第6回

経営にデザインを活かすってどういうこと？

デザインは「プレゼンテーション」なり

デザイナーの仕事は、モノの色や形を整えるだけではない。企業の経営に深く入り込み、経営者の片腕となって営業活動をサポートしているデザイナーもいる。公社のデザイン相談員を担当している菊池公一郎氏は、中小企業をトータルにサポートしているデザイナーのひとりだ。

「中小企業は、自社に内包する本質的な強みをつかみ出して、外部にいい形で発信していくこと、いわゆるプレゼンテーションが得意ではない。そこにいつもジレンマを感じています。一方で、私はデザインとは、プレゼンテーションだと言い切っていていいと思っています。効くプレゼンテーションが事業を伸ばすという考え方のもと、チラシやカタログなどの営業ツール、Webサイト、商品を発表する展示会、人材獲得に効果的な企業ブランディングなど、さまざまなターゲットに向けたプレゼンテーションの能力を高めて、効果的なコミュニケーションのお手伝いをしています」

菊池氏が考えるプレゼンテーションとは、相手にとっての「ギフト」だと言う。ギフトとは何らかの利益をもたらしたり、関係性の強化につながったり、相手のパーソナルな部分に響く特別なものこと。「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」「三方よし」という状況を大切にしている。

もうひとつ、デザインの重要な役割として、「可視化」がある。「特殊な技術で製造された製品やBtoBの製品などは、その良さを伝えるための説明が難しくなりがち。その場合、的確にわかりやす

く表現するという可視化の作業が必要です。まず社内に関係者に徹底的に議論してもらい、私はそれを対外的に伝わるような形に翻訳するという作業をします。その時に重要なのは、ターゲットに対してどう響くものにするかということ。たとえば商談のクロージングにおいて契約書に印鑑を押させる行動を起こさせるような、行動の変化を促すプレゼンテーションと感性を刺激するようなデザインを心がけています」

「情報共有」と「可視化」がプロジェクト達成の鍵

菊池氏は、新しいプロジェクトを進める前に、必ず企業側にブリーフィングシートを作成してもらう。それは商品コンセプトや商品の特徴、デザインの要望、達成ミッション、販売価格、販促ツールの必要性、スケジュール、予算など、かなり細かい項目が並んでいるもの。菊池氏はこのシートをもとに、さらにヒアリングしながら、プロジェクトの計画書を作成する。プランを複数パターン用意して、スケジュールと予算を明確にしたうえで、話し合いでどちらにするか決めていくという進め方だ。

また、プロジェクトの「目的(パーパス)」と「目標(ゴールズ)」を言葉にし可視化したうえで、チームで共有している。目的とは「なぜその商品やサービスが存在する意義があるのか」、目標とは「何を指すのか」ということ。そこを突き詰めて可視化することで、ブレのない商品開発につながっていくのだ。

このようにして取り組んだ菊池氏と中小企業の試みが成功した事例を紹介しよう。

My Policy

「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の「三方よしデザイン」



菊池 公一郎 氏

シアンクリエイティブパートナーズ 代表
クリエイティブディレクター

1968年生まれ。明治学院大学英文科から米国へ留学。サンフランシスコ・アート・インスティテュートに奨学生として留学。サンノゼ州立大学、カリフォルニア州立大学フルトン校卒業。
ランドーアソシエイツ(東京)にてデザイン業務を担当、仏

テグリップ ゴーベ社東京事務所にてクリエイティブディレクターを務めた後、2004年独立。主に伊藤園、資生堂等大手メーカーのブランドデザインを手がけながら、現在は中小企業の貿易関連商材のデザインなども積極的にコンサルティング・デザインをしている。

Case study マンマ・マンマ



本を開くようなこだわりのパッケージの構造は、菊池氏自ら印刷会社と直接やり取りをし、色校正を何度も確認しながら進めていった。



マンマ・マンマの特徴を一言で表すキャッチフレーズも菊池氏の提案。「iTQi(国際味覚審査機構)優秀味覚賞」では商品の魅力だけでなくパッケージのたたずまいも評価されている。



トレーラーを利用した工場直売所。概観デザインは菊池氏がデザインし、地元八王子の建築士が設計に携わった。ここでも八王子の地縁が生きている。



無添加、手づくりで美味しいスイートポテトを販売しているタカオポテトファクトリー。八王子に本社を持つ企業だが、八王子在住の菊池氏と縁があってデザインを担当することになった。

「タカオポテトファクトリー顧問の名刺を持って、企業に入り込んでクリエイティブ面をサポートしていました。まさに、クリエイティブ部長という位置づけでした」と菊池氏は振り返る。

同社には「高尾ポテト」という看板商品があり、地元では人気を得ていた。そこで新たに一口サイズにしてフレーバーを加えた「マンマ・マンマ」という商品を開発したが、その良さが伝わりにくいパッケージであったため、菊池氏は新たなパッケージを提案した。

「経営者一族である村上家4人が結束して、一丸となって会社を盛り上げていくための象徴的なものにしたいという想いから、イニシャルのMを4つつなげてハートのモチーフにしました。これをプレゼンテーションした時、皆さん感激して涙を流してくださいました。マンマ・マンマはお母さんが子どもに愛情を込めて与えるお菓子という意味があるので、やさしいピンクの色を使い、材料の芋をイラストで繊細に表現して、全体的に温かいイメージにしました。また箱自体も見開きで本を開くような形にし、その中に驚きや商品のストーリーが凝縮されているように作り込みました」

同時に本店の工場の隣にトレーラーを利用した店舗を設計、地元の建築士とともに建設した。内部にはオープンを設置し、焼き立てのスイートポテトが食べられるという直売所ならではの仕掛けを試みた。その際に、建築士との折衝なども自自行った。

こうして生まれ変わったマンマ・マンマは、2015年「iTQi(国際味覚審査機構)優秀味覚賞」を受賞した。この賞は、味に優れ、見た目(デザイン)にも優れている商品进行评估するもので、マンマ・マンマは三ツ星の評価を獲得。今ではファンを公言する著名人もいるなど、ブランドイメージの向上につながった。

「同族経営が多い中小企業では、経営者だけでなく社員も手をつないで経営に取り組んでいかなければならない中、デザインはみんなが参加できるツールとして活用できると思っています」

菊池氏がつないだ4つのMが、これからますます成長していくことは間違いないだろう。

デザインに特化した相談窓口を開設しました!



今まさに、企業経営においてデザインの重要性が高まっています。そこで公社では、毎週火曜・木曜の午後にデザイン相談を実施しています。8人のデザイナーがさまざまな分野のデザイン相談にお応えします。ぜひ一度ご活用ください。

お問い合わせ 経営戦略課 事業革新係
TEL:03-5822-7250
E-mail design@tokyo-kosha.or.jp
http://www.tokyo-kosha.or.jp/sup
port/shien/soudan/design.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ます。7月号「プランコンサルティング」、8月号「セミナー」に続き、9月号では女性の「プチ起業」についてご紹介いたします。

女性向け
プチ起業



息の長い柔軟な働き方「プチ起業」とは？

好きなことや得意なことを活かし、自分のライフスタイルに合わせた働き方ができる「プチ起業」が注目を集めています。子育てや介護などによりフルタイムで働くことができない方も、プチ起業なら自分のペースで仕事を続けていくことができます。仕事も私生活も大事にしたい女性にとって会社勤めだけ

が働き方ではないはず。元手となるお金が少なくても、借金などの大きなリスクを背負わなくても、自分の好きなこと・得意なことで、小さく生んで大きく育てる「プチ起業」で、きっと夢をかなえられるはずです。

プチ起業には、以下のような業種の方が多くいらっしゃいます。



サロン



カフェ



スクール



ショップ

女性限定セミナー プチ起業スクエア

無料
セミナー

TOKYO創業ステーションでは、やりがいやライフスタイルを重視し、好きなことや得意なことをビジネスにして、かがやいた毎日を送ろうとする女性に、自身の価値観の再認識や、社会との新しい接点の持ち方を考えるきっかけづくりをお手伝い

します。事業計画書の作成も必要なく、まずは小さな規模から始めてみたいと考えている方に向けて以下のセミナーを実施しています。

かがやくわし発見コース

1日間



人生で大切にしたいことを明確にし、自分のしたいことや強みをどう活かして有意義な人生を過ごすかを考える機会をつくります。「私」の価値観を整理し、自分の強みを明らかに！参加者同士のコミュニケーションを通して、自分では気づけなかった強み(=かがやき)を見つけていきます。

働き方リデザイン コース

4日間



あなたの強みを「対価を得る」活動に転換する方法を学びます。「自分もハッピー、相手もハッピー」になるための仕組みを学び、その仕組みづくりをデザイン(組み立て)していきます。また、リスクを伴わずにビジネスにするために、工夫や知恵を駆使して、あなたらしい働き方を考えます。

フォローアップコース

2日間



「働き方リデザインコース」で学んだ方を対象に、実践してみてどうだったか、その結果を発表し、そこからの気づきを得て、次のアクションを後押しします。また、思うようにいかなかった方も、次の一歩を前向きに踏み出せる場所として、ご活用いただけます。

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
	プチ起業スクエアのお問い合わせは 創業相談係 TEL:03-5220-1141 http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/



～女性だけの交流会～

今年7月に行われた「プチ起業スクエア」フォローアップコースにて、先輩起業家の中村さんを囲んで、女性起業の実態・ホッペを伺いました！

長谷川 創業のきっかけは？また周囲の反応はどうでしたか？

中村 教えることへの憧れやプログラミング教育に対する問題意識から独立を決意しました。会社員を続けることにもリスクがあると感じていたことも理由のひとつです。両親や、当時、小学5年生だった息子とはよく話をしたことで、理解してくれました。周りから助言を受けて、苦しい創業期を乗り切れるよう、会社員時代には資金を懸命に貯めていました。

長谷川 実際に創業してみて、どんなことが大変ですか？

中村 時間配分が難しいですね。仕事をする時間も場所も自由なため、切り替えできず息子を構ってあげられないこともあります。また、教材の開発が予定通りには進まず開発者と調整しながら進めるため、マネジメントには苦労しています。

長谷川 ビジネスパートナーとは、どのように関係を維持していますか？

中村 決して傲慢にならず、対等であるよう心がけています。相手のことを尊重しながらも、ある程度距離を置いて接することも大切かもしれません。



先輩起業家 中村 里香さん
ユーバー株式会社 代表取締役

2017年4月設立
子ども向けプログラミングスクールの
運営、教育用コンテンツ開発・販売



講師 長谷川 なみさん

マーケティング・セールスコピー
ライティング・デザインの「三刀流」
で、お客様の心をわしづかみにする
「ラプターチャシ」を提供。

長谷川 経営者でありながら開発もなさるのは、かなりお忙しいですね。

中村 優先順位をつけ、これだけは必ずやりたいと思うことは、ニュースリリースなどで公言し、自分を追い込んでいます！家事などはメリハリをつけて気楽に力を抜いてやっています。

長谷川 起業して良かったことは？

中村 お子さんたちが歓声をあげて喜んでくださったり、親御さんがサービスに満足して下さったりするととても嬉しいです。また、平日に息子と博物館に行くなど、時間を自由に使うことができるのは、良い点です。

プチ起業した先輩たち



安部 容子さん

東証一部上場の商社、カナダ留学を経て、フランス系企業に勤務。
第二子出産を機に、親子英語の講師として開業。
行政・企業からの依頼を受けてレッスンを開催しており、参加した親子は累計300組以上。

“ママが笑顔になる”こそだて英語「おやこEnglish」

手遊び歌と絵本で、英語が苦手なママも楽しくなっちゃう親子向けの出張型英語教室を行っています。東京2020オリンピック・パラリンピックに向け、日本も国際化がさらに進んでいきます。ペーパードライバーならぬペーパースピーカーの方に、英語を使って世界中の人と話せる楽しさをお子さんと一緒にぜひ感じてもらいたいです。

「できるよ！ やってみなよ！」と背中を押してもらえた

セミナーで、たくさんの起業仲間に出会い、ひとりじゃない！と勇気をもらいました。女性がターゲットのサービスなので、受講仲間から具体的な意見をもらい、サービスをより磨き上げることができて良かったです。特に値決めグループワークでは、率直な意見が参考になりました。カリキュラムも、「こうやればできる！」と、やるべきことをわかりやすく教えていただけたのが良かったです。



土屋 友梨子さん

メーカー、投資銀行での勤務を経て独立。
自身の子宮筋腫核手術経験から、生理痛のサインの大切さに気づき、中央区・日本橋にケアサロン「漢方デトックス日本橋」を開業。

生理痛革命・妊活ケア 全国展開が目標

中国、韓国の美健ノウハウを日本人向けに改良し、足湯・足裏リフレ・よもぎ蒸しを中心とした子宮のためのボディケア、日常生活の改善提案・カップル仲まで含めたメンタルケアなど、トータルサポートを行っています。自分自身が短期間で起業に至った経験からノウハウをまとめ、全国の女性に生理痛のサインの大切さを広げるとともに、女性の副業や独立支援に寄与できる活動を広げていきます。

セミナーを受けて「起業は簡単だ」とイメージできた

自分の事業プランが独りよがりになっていないかプロに見ていただきたいと思い、このセミナーを受講しました。プラン作成の工程がシンプルになっていて「起業は簡単だ！」とイメージすることができました。私自身も1ヵ月半という短期間で起業でき、多店舗展開に向けても、自信ができました。

Information

都内商店街で開業または事業承継を行う皆さまを支援します。

2018年度 商店街起業・承継支援事業

若手・女性リーダー応援プログラム助成事業 第3回申請受付開始！

対象者や助成内容の概要は以下の通りです。

詳細は公社WEBサイトをご覧ください。

- 助成対象者**
- ①商店街起業・承継支援事業：
中小企業者(法人・個人)または創業予定者
 - ②若手・女性リーダー応援プログラム助成事業：
創業予定の女性または若手男性(2019年3月31日時点で39歳以下)の方のうち申請時点で事業を営んでいないこと
- 助成内容**
- ①店舗工事・設備購入・店舗賃借料等 最大580万円
 - ②店舗工事・設備購入・店舗賃借料等 最大730万円
- 助成対象となる業種**
- 卸売業・小売業、不動産・物品賃貸業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業、教育・学習支援業、医療・福祉、サービス業 ※すべて一部の業種です。
- 申込期間**
- WEBサイトより
9月25日(火)～10月5日(金)
- 書類提出期間**
- 郵送にて
10月1日(月)～10月12日(金)
- 備考**
- 助成金予算が終了した場合は、受付を締め切ることがございます。



お問い合わせ
助成課
TEL : 03-3251-7895
E-mail : josei@tokyo-kosha.or.jp
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigy/sho-tengai.html>



お知らせ

東京都立産業貿易センター台東館 2019年度展示施設等利用申請 受付中！

産業貿易センターは、中小企業支援を目的に各種事業の場として展示室・会議室を貸し出しています。

2019年度の展示施設等のご利用申し込みについて受付を開始しましたので、ぜひご利用ください。

WEBサイトで空室情報を随時更新していますので、ご参考のうえ、お問い合わせください。

[産業貿易センター]

所在地 台東区花川戸2-6-5
アクセス 東京メトロ銀座線・東武スカイツリーライン「浅草駅」から徒歩5分
都営浅草線「浅草駅」から徒歩8分
つくばエクスプレス「浅草駅」から徒歩9分

[貸出施設概要]

◇貸展示室 4室/各定員600名 ※移動式間仕切りによる半個室も可能
◇貸会議室 2室/各定員35名
※会議室のみのご利用は、ご利用月の2カ月前の月初(平日)から受け付けます。



お問い合わせ・申請
東京都立産業貿易センター台東館
TEL : 03-3844-6190
空室情報
<https://www.sanbo.metro.tokyo.jp/taito/vacancy/>



統計利活用セミナー

「東京経済の全体像と事業等の経済波及効果を学ぶ 東京都産業連関表利用説明会」参加者募集

経済波及効果の測定などに利用できる「東京都産業連関表」(東京都統計部作成)について、その見方や利用の方法をご説明します。
また、産業連関表の研究実績のある大学教員をお招きして、東京都の経済や地域産業連関表の活用方法などについてお話しいたします。
どなたでもご参加いただけます。多くの皆さまのご参加をお待ちしております。

開催日時 10月19日(金) 13:30~17:00
会場 新宿モノリス11階 カンファレンスルーム11A
(新宿区西新宿2-3-1・新宿駅 徒歩約10分)
参加費 無料
申込期間 70名(申し込み多数の場合は抽選です)
申込方法 9月3日(月)~28日(金)
右記、東京都産業連関表のWEBサイトからお申し込みください。

お問い合わせ
東京都総務局統計部調整課産業連関表担当
TEL : 03-5388-2527
<http://www.toukei.metro.tokyo.jp/sanren/sr-seminar.html>



第12回としまMONOづくりメッセ 出展募集

としまMONOづくりメッセは、区内を中心とした企業・団体の高い技術や優れた商品、サービスを広く発信するとともに、企業間の情報交換を通じて販路拡大を促す産業見本市です。3日間で約2万人が来場します。商談マッチングにも力を入れておりますので、販路開拓の場としてぜひご利用ください。

開催日時 2019年2月28日(木)~3月2日(土)
10:00~17:00(最終日は16:00まで)
会場 サンシャインシティ展示ホールB
(豊島区東池袋3-1-4 文化会館4F)
出展分野 製造・食・雑貨・情報・サービス、環境・エネルギー、
医療・健康・福祉など
出展料 ①標準小間 54,000円(税込)
(間口約3m×奥行約2m×高さ2.4m)
②ミニ小間 32,400円(税込)
(間口約1m×奥行約0.5m×高さ2.4m)
詳細は下記WEBサイトをご覧ください。
出展募集期日 11月15日(木)まで
申込方法 申込用紙をWEBサイトからダウンロードし、FAXか
郵送でお申し込みください。また、電話でも資料請求
を受け付けています。



お問い合わせ
としまものづくりメッセ実行委員会事務局
(豊島区文化商工部生活産業課商工グループ内)
(〒171-8422 東京都豊島区南池袋2-45-1)
TEL : 03-4566-2742
FAX : 03-5992-7088
E-mail : A0029099@city.toshima.lg.jp
<http://www.toshima-messe.jp>



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	無料	知財
	9月21日(金)	第2回戦略的事業承継セミナー	14:00~16:15	秋葉原UDX 4階 NEXT	無料	総合支援
	9月25日(火) or 9月26日(水)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (半日×4回)〈1/4回目(総論・法律)〉	13:00~17:00	9/25:秋葉原庁舎 9/26:三鷹産業プラザ	無料	企業人材
	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	無料	知財
10月	10月 3日(水) 10月 4日(木)	貿易実務者養成講習会(第6回) 「輸出入貿易実務」[入門初級](2日間) 貿易講師:木村雅晴氏 木村雅晴事務所	10:00~16:00	台東区民会館	15,000円	国際
	10月 4日(木) 10月 5日(金)	ISO9001内部監査員養成講座 (2日間)	10:00~17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室	15,000円	企業人材
	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	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力の 高め方 一誰とでも業務を円滑に進める！	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第3会議室	無料	企業人材
	10月 5日(金)	働く人の心の健康づくり講座 セルフメンタルケアの重要性 ～自分と企業の為に～	13:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	無料	企業人材
	10月 9日(火) or 10月10日(水)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (半日×4回)〈2/4回目(医療)〉	13:00~17:00	10/ 9:秋葉原庁舎 10/10:三鷹産業プラザ	無料	企業人材
	10月12日(金)	ネットビジネス知財セミナー	14:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	無料	知財
	10月16日(火)	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3階 第2会議室	8,000円	企業人材
	10月17日(水)	問題解決のための品質管理研修(基礎) ～現場でQC七つ道具をどのように活用するか～	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	8,000円	企業人材
	10月18日(木) or 10月22日(月)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (半日×4回)〈3/4回目(マネジメント)〉	13:00~17:00	10/18:三鷹産業プラザ 10/22:秋葉原庁舎	無料	企業人材
	10月23日(火) 11月27日(火)	現任係長研修～リーダーシップと目標管理～ (2日間)	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第2会議室	18,000円	企業人材
	10月24日(水) 11月13日(火)	課長級研修～マネジメント～ (2日間)	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第2会議室	20,000円	企業人材
	10月25日(木)	働く人の心の健康づくり講座「最新の労務関 係法と若手社員に対応するメンタルケア手法」	13:00~17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室	無料	企業人材
	10月25日(木)	技術契約セミナー実務編～特許ライセンス 契約のポイントと契約条項の考え方～	14:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	無料	知財
	10月26日(金)	ISO14001:2015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	8,000円	企業人材
	11月	11月 1日(木)	第3回東京都デザイン導入支援セミナー 顧客に愛される新しいコミュニケーションの 仕組み～「ファンベース」という考え方～	13:30~15:30	東京都立産業貿易 センター台東館	無料
11月 6日(火) 11月27日(火)		人材活用のポイントから制度設計・労務管理 まで[第1回人材確保・育成編](2日間)	13:30~16:30	エステック情報ビル	無料	企業人材
11月12日(月) or 11月22日(木)		メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (半日×4回)〈4/4回目(まとめ)〉	13:00~17:00	11/12:秋葉原庁舎 11/22:三鷹産業プラザ	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をご遠慮ください

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

東京中小公社 セミナー

検索



知財

東京都知的財産
総合センター

企業人材

企業人材支援課

国際

国際事業課

総合支援

総合支援課

経営戦略

経営戦略課

社長の
一冊

『三国志』 吉川英治著 講談社

多摩冶金株式会社 代表取締役社長 山田 毅

私が三国志と出会ったのは、私の世代ではよくありがちな話で、いわゆる“ファミコン”のゲームがきっかけでした。中学生の頃でしたが、ゲームに飽き足らず、吉川英治の『三国志』を読み、群雄割拠の時代の豪傑や軍師が繰り広げる人間模様に、心躍らせたものです。

そして、社長を拝命した今ほど、この三国志の世界を身近に感じることはありません。それは、何よりも人財の大切さや心の動きの複雑さを思い知ったからに他なりません。

弊社では、今、これまでにはない大きな変革の時代を迎えています。創業68年目にあたる今年、世代交代をきっかけに社内制度をどんどん変えていき、また事業もこれまでの努力が実って、大きく成長してきています。その中で、必死に変化についてきてくれる従業員には、

とても感謝しています。

彼らには、それぞれに優れたところがありますが、その良さを100%活かしているかが大切だと考えています。三国志の世界で言うと、人の能力を活かすも殺すも君主次第であり、その実力をしっかり発揮できるような環境を整えた国が最後まで残るといのがこの世の必然と思えます。

私も、この三国志から学び、何よりも人財を大切に
する経営者でありたいと
日々思っています。



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.00045455 足立区	1000万円 3人	船舶部品、管楽器部品など耐久性や信頼性が求められる業務製品の製造。	下町の鋳物屋。真鍮や洋白を調合して、丁寧な手仕事で「す」がない製品を製造。1個からの多種少量生産を承ります。	70年	関東全域	城東支社 TEL 03-5680-4631 FAX 03-5680-0710
2	No.00045456 大田区	350万円 1人	1. 小物のフライス加工 2. 平面研削加工 3. 治具製作等	立フライス盤 研削加工盤	30年	関東大田区	城南支社 TEL 03-3733-6245 FAX 03-3733-6246



～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

「必要ないもの」が、なぜヒットした？



3万円超のオブジェです。そんな商品、誰が買うのかと驚いたのですが、部屋の一角に据え置いてみたら納得できました。

水琴窟のように澄んだ優しい音で、アトランダムにリズムを刻み続けます。本体上部にある3本の棒がゆらゆらと揺れるので、この棒がリズムを奏でているのかと思ったら、そうではない。

台座にある太陽光電池パネルが光を受けると、その周囲にあるコイルが磁場を生む。それに3本の棒(下に磁石が付いています)が反応して、ゆらり揺れる。これで磁場が変化。それが台座の中に隠されているハンマーを動かし、これまた台座の中にある6音の棒をアトランダムに優しく打つ。凝っているなあ。

寝室の窓際に置くと……。朝陽が差し始めると、最初はかすかにだけ音を鳴らす。光が強くなるにつれて、音は存在感を増し、リズムの間隔は狭まってゆく。いい目覚めになります。

初回生産ロットはすでに完売。スイスのギャラリーなどが繰

り返し購入しているそう。なぜそこまで？ 担当者は言います。

「『必要ないもの』こそが、今の時代、求められている」

まさにまさに。物欲を刺激するとはそういうことでしょうか。なくとも一向に構わないものが、なぜか欲しくなる……。

この会社、小売店などで見かける「動くPOP」の製造を得意分野にしています。その宝物を活かした、これは快作ですね。

KOKUSAI DSP. amaoto
販売価格3万2400円(税込)
光の状況に合わせて
6音階でリズムを奏でる。
国際ディスプレイ工業株式会社
<http://www.kokusaidsp.jp/>



植物油インキを使用しています。

