

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

No.9
150t
真空プレス

ARGUS

11

2018
No.480
アーガス

ゴムならまかせろ

04

東京都中小企業知的財産シンポジウム
「中小企業における知的財産戦略の潮流
～今を、そしてこれからを生き抜く～」

08

先手必勝！海外展開
海外企業連携プロジェクト

10

よくわかる「生産性向上」
生産性向上のためのIoT・AI・ロボット導入支援事業
① 会社の課題をIoT・AI を活用して解決

12

- 公社会員企業が「東京都功労者賞」を受賞しました！
東京都名誉都民顕彰式及び東京都功労者表彰式
- 11月は「下請取引適正化推進月間」です！
- 第4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！
- 「とうきょう介護と仕事の両立応援デスク」のご案内

キラリTOKYO

株式会社江北ゴム製作所 代表取締役社長 菅原 健太



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146回 株式会社江北ゴム製作所



代表取締役社長を務める菅原 健太氏は、現在41歳。社内には若いメンバーも多く、はつらつとした雰囲気は充滿している

幅広い分野のゴム製品を手がける

江北ゴム製作所は、工業用ゴムを製造・販売する企業。工場や工事現場などで使われるベルトコンベア用の大型ゴム、インフラ向けや自動車、事務機器などに組み込まれるゴム製品、金属をコーティングして防蝕性・防錆性を高める「ゴムライニング」などを手がける。さらに、ゴルフ用のティーや人工芝マットといった、時代のニーズに合った独自商品も開発している。

そんな本社にとって最大の強みは「対応力」と、代表取締役社長を務める菅原 健太氏は胸を張る。

「お客さまからいただく相談の中には、技術、あるいは納期の面で難易度が高い案件が少なくありません。たとえば、熱や酸などの条件が厳しい場所で使われるゴム製品を、通常より短時間で納めるよう求められることもありますね。でも、まずは『できます』と答え、その後で最良の解決方法を必死に練り上げるのが当社のモットーなのです」(菅原氏)

背景にあるのは、これまでに蓄積してきた多彩なノウハウだ。中小規模のゴムメーカーは、特定の分野に集中するのが普通。しかし、江北ゴム製作所は手がける製品の幅が広く、ゴム成型用金型の設計・製作まで社内で行っている。

「やれる仕事が多い分、提案できる解決手段も多い。ですから、さまざまなご要望に対応する自信があるのです」(菅原氏)

顧客ニーズに応えるうちに多角化が進んだ

江北ゴム製作所は数年前から、PVC(塩ビ)ライニングも手がけるようになった。一般的には、事業分野を絞る方が業務効率の向上や技術の蓄積もしやすいものだが、なぜ、あえて新分野への挑戦を続けるのだろうか？

「せっかく引き合いがあったのに、『ウチではできません』とお断りするのは悔しいじゃないですか(笑)。それに、切実な課題を抱え、当社を頼っていただいたお客さまの期待には、ぜひ応えたい。それで手を尽くして実現の道を模索するうちに、いつの間にかやれることが増えていたのです」(菅原氏)

国内市場が縮小する中、同じことを繰り返しては成長できないというのが菅原氏の考え。勝ち残りを図るため、江北ゴム製作所は新たなニッチを貪欲に狙い続けている。

「私は、『ローテクこそがハイテク』だと考えています。最新鋭の設備を入れるより、従業員が磨いてきた技術を他分野でも応用できないかと工夫する。そうしてマニュアル化できない点を突き詰めることで、結果的にはよい製品が生まれ出し、新分

ゴムに関する困りごとを全力で解決

[会社概要]

代表：代表取締役社長 菅原 健太 氏

業種：工業用ゴム製品の製造・販売

資本金：5000万円

従業員：75名（2018年9月現在）

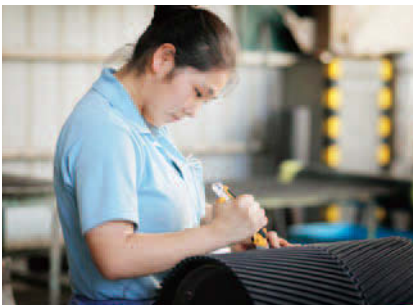
所在地：東京都足立区堀ノ内1-13-34

TEL：03-3897-4331 FAX：03-3897-7366

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

挑戦が社内に活力を生む

新たな分野に挑戦する際には困難もありますが、私自身も従業員も楽しいのです。それが前向きなエネルギーになって、企業の成長に寄与していますね。



若手女性の姿が目立つ社内。女性活用は、ものづくりの現場にとって重要なテーマだと菅原氏



ベルトコンベアなどに使われる「プーリー」。耐摩耗性などが高く、顧客から強く支持されている



使用条件に合わせたゴムを提案することで、さまざまな産業を支えている

野にも対応できるのではないのでしょうか」（菅原氏）

女性職人の採用・育成にも注力

人材こそが、企業にとって最大の財産だと考えている江北ゴム製作所。当然、採用や教育には力を入れている。

「国内のものづくり現場では、60、70代のベテランばかりというところが珍しくありません。しかし当社は、従業員の平均年齢が約37歳。毎年若手を採用し、じっくり育てています」

十数年前から、女性技術職の積極採用も行っている。現在、社内の女性比率は約4割。山梨工場には、女性従業員だけが勤務する「女性専用棟」があるそうだ。

「『職人は男性』という先入観は、もう古いと思います。女性は細かな点に気がつくので、製品の小さな不具合も見落としません。また、素直な人が多いので、新たな技術や知識も吸収しやすいと感じます。3年前に、東京工場に女性専用の休憩室とミーティングルームを新設しましたが、今後も女性が働きやすい環境を整備する方針です」（菅原氏）

以前は8～9億円前後で推移してきた売上額だが、昨年、初めて10億円を突破。2、3年のうちに、これを13億円にまで伸ばす計画を立てている。ただし、顧客ニーズを満たすことができ

ば、業績は自然とついてくるというのが菅原氏の信念だ。

「当社が目指すのは、『関東ナンバーワンの“ゴムの困りごと”解決集団』です。お客さまに真摯に向き合い、多少無理なご要望にも応え続ける。横柄にならず謙虚に学び続ける。それらを愚直に続ければ、売り上げも伸ばせるでしょう。

そのためには、組織変革も進めるつもりです。個人の力に頼っていた業務を、皆で協力しながら進められるよう整備したい。そうすれば、営業・製造・技術・品質保証といった各部門が、今より力を発揮できると期待しています」（菅原氏）

取材後記

「ビジネスサポートTOKYO」への掲載や、展示会出展支援を利用し、新規取引先の開拓に成功。大手企業とのマッチングにおいては技術力が評価され、成約につながっています。これらの事業が会社の成長の一助になっているとしたら幸いです。このような功績を讃え、11月2日に行われた2018年度東京都中小企業振興公社表彰式にて功労賞を受賞されました。このたびはおめでとうございます。（取引振興課 寺井 晃）

東京都中小企業知的財産シンポジウム

Tokyo Metropolitan Small & Medium Enterprises Intellectual Property Symposium 2018

2018年
日時 12月7日(金) 13:00
16:30

中小企業における 知的財産戦略の潮流

～今を、そしてこれからを生き抜く～

東京都知的財産総合センター(以下「知財センター」)は、
2003年4月に東京都が設立し、東京都中小企業振興公社が運営する機関です。
都内中小企業による知的財産の創造・保護・活用を支援するため、
知的財産全般に関する相談・助言および普及啓発等の事業を実施しています。
東京都中小企業知的財産シンポジウム(以下「シンポジウム」)は、
知的財産を活用した経営の重要性について、都内中小企業等の意識を喚起するとともに、
知財センターが実施する各種事業の利用を促進することを目的として開催するものです。

今年度の開催概要

2018年度(第16回) 東京都中小企業知的財産シンポジウム

「中小企業における知的財産戦略の潮流～今を、そしてこれからを生き抜く～」

今後も拡大するビジネスチャンス、中小企業が新しい製品・技術・サービス開発やビジネスモデル構築等の事業展開へ着実に活かすためには、今を、そしてこれからの見据えた知的財産戦略が重要となります。

基調講演では、知的財産制度上で大きな変革期にあるIoT等で蓄積されるビッグデータやAI生成物等“新たな情報財”の最新の状況(=これからの潮流)について有識者が解説します。

また、事例解説では、現在、アジア地域を中心に事件が増加している悪意の商標出願(*)に関し、具体的な事例に基づき解説・予防(=今の潮流)についてモデレーターと4人のパネリストが議論します。ぜひご来場ください。

(*)悪意の商標出願…他人の商標(社名・商品名・サービス名等)が当該国・地域で登録されていないという事実を利用して、不正な目的で当該商標を出願する行為。

開催日時 12月7日(金)13:00～16:30
開催会場 イノホール
(千代田区内幸町2-1-1 飯野ビルディング4階)
参加費 無料
主な対象者 都内中小企業経営者、従業員、個人事業主
定員 500名

申込方法 以下の公式WEBサイトまたはFAXでお申し込みください。
<https://comm.stage.ac/chizaisympo-tokyo2018> FAX:03-5966-5773
(申込用紙は知的財産総合センター等で配布するチラシ裏面をご覧ください)
※お申し込み多数の場合は、お断りする場合もございます。ご了承ください。



これまでの開催状況

2003年の第1回から2017年の第15回まで、「イノベーション」、「グローバル」、「オープン&クローズ」、「価値創造」、「知財の活用」といった、その時々の「旬」のテーマについて、講演、パネルディスカッション、分科会などを通じてメッセージを発信し続けてきました。

毎年、中小企業、大企業、弁護士・弁理士等専門家、大学、行政機関、中小企業支援機関など、知財を取り巻くさまざまな立場の方々をお招きし、それぞれの知見や経験に基づく興味深い話を展開していただいております。

これまでに延べ8000名を超えるお客さまから高い満足度を頂戴しているシンポジウム。今年も12月に開催致します。概要をご一読のうえ、ぜひご来場ください。お待ちしております。

お客さまの声 (2017年度 聴講者アンケートより抜粋)

- 中小・ベンチャーにとっての知財戦略の概要が把握でき、今後役に立つと思います。
- 知財の重要性を改めて認識することができました。
- 今後の事業展開へのヒントを得ることができました。
- 実際に知財を利用してビジネスをされている企業さんのお話を伺え、大変参考になりました。

会場の模様 (2017年度)



基調講演



ディスカッション(事例解説)タイム



PRコーナー

▶ プログラム (予定)

○基調講演 (13:05~14:35)

「データ×AI時代の知的財産権の最新動向」

福井 健策 氏(骨董通り法律事務所 弁護士)

弁護士(日本・ニューヨーク州)/日本大学芸術学部 客員教授

米国コロンビア大学法学修士。骨董通り法律事務所代表パートナー。

「著作権の世紀」「誰が『知』を独占するのか」(集英社新書)など著書多数。

○事業案内 (14:35~14:45)

織田 好和(東京都知的財産総合センター 所長)

○事例解説 (15:00~16:30)

「悪意の商標出願に関する事例」

モデレーター

遠藤 誠 氏(BLJ法律事務所 弁護士)

パネリスト

張 青華 氏(天達共和法律事務所 弁護士)※兼解説者

増田 修司 氏(株式会社シアナニ 代表取締役)

岡野 浩明 氏(株式会社マークス 取締役 執行役員管理本部長)

荒井 英樹 (東京都知的財産総合センター知財戦略アドバイザー)

後援機関(予定・順不同):

特許庁、関東経済産業局、日本弁理士会、日本弁理士会関東支部、日本弁護士連合会、東京商工会議所、公益社団法人日本技術士会、一般社団法人発明推進協会、東京都商工会連合会、東京都中小企業団体中央会、公立大学法人首都大学東京、地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター

東京都知的財産総合センターは、特許・商標・意匠・営業秘密・著作権・技術契約・知財調査等の知的財産の相談に応じています。

2018年には外国著作権登録費用助成事業が新たにスタートしました。

お問い合わせ 東京都知的財産総合センター
台東区台東1-3-5 反町商事ビル1階
TEL:03-3832-3656 FAX:03-3832-3659
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/>



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

給与の差し押さえ

Case

先日、当社の従業員の給与を差し押さえる旨の通知が裁判所から届きました。その後、引き続いて、別の債権者からも裁判所を通じて、同じ従業員の給与を差し押さえる旨の通知が来しました。

当社は、これらの通知に対してどのように対応すればよいのでしょうか。

Answer

1 債権差押命令の効力

今回は、貴社の従業員の給与債権が差し押さえられた場合の対応について解説を行っていきます。

裁判所から債権差押命令が送達された時点から、債務者（今回、差し押さえを受けた従業員を指します）は第三債務者（貴社を指します）に対する債権の取り立てやその他の処分を禁止され、第三債務者は債務者に対し弁済することが禁止されます（民事執行法145条1項、4項）。すなわち、裁判所からの債権差押命令の送達によって、貴社は、従業員へ給与などの支払いを禁止されることになります。

そして、債権差押命令が債務者に送達された日から1週間を経過すると債権者に取立権が発生し（同法155条1項）、債権者は、直接、第三債務者に対し支払うよう求めることができるようになります。

したがって、貴社は、弁済期が到来した債務、つまり給与支払い時期が到来した給与について、債権者から請求があってから支払わなければなりません。

これに対し、債権差押命令の送達後に会社が従業員に給料を支払ってしまった場合、会社はその支払いを債権者に対抗することができず、債権者から取り立てを受ければ、会社はこれに応じなければなりません（民法481条1項）。

つまり、債権差押命令送達後に貴社が差し押さえられた債権を債務者に弁済してしまった場合、貴社は、給与について二重払いを行うことになってしまいますので注意しましょう。

なお、差し押さえの債権が給与や賃料の場合には、第三債務者は差押債権の額が債権者の請求債権全額に達するまで、各支払期限までにその都度支払いを行うことになります。

2 支払方法等

具体的な支払方法は、債権者と第三債務者の協議によって決

められることになります。具体的には、債権者からの承諾により第三債務者から債権者の指定する預貯金口座への振込送金の方法が利用されることもあります。

3 差し押さえ禁止の範囲

給料債権は、全額の差し押さえが認められていませんので、債権者に対し給与全額の支払いを行わないように注意しましょう。

すなわち、給料債権などは、「その支払期に受けるべき給付の四分の三に相当する部分」は差し押さえてはならない（民事執行法152条1項）と差し押さえ禁止の範囲が定められています。

この場合の「支払期に受けるべき給付」は、給与債権から所得税、住民税、社会保険料、通勤手当を控除した手取り額を基準とします。

もっとも、養育費などは、上記と異なり、差し押さえ禁止の範囲が「二分の一」に狭められています（同法152条3項）。

4 差し押さえの競合

本件では、従業員1人の給与に対して、複数の債権者が差し押さえを行っており、差し押さえの競合があります。差し押さえが競合した場合、第三債務者は自己の判断で債権者に支払うことは許されず、差し押さえられた債権全額を債務履行地の供託所へ供託しなければなりません（同法156条2項）。そして、この場合には裁判所へ事情届を提出する必要があります（同3項）。債権者1人へ全額の支払いを行わないように注意しましょう。

5 陳述書とは

最後に、債権差押命令書とともに「陳述書」という文書が送付されていることが多くあります。この「陳述書」には、回答すべき義務を負い、故意などによって陳述をしなかった場合は、損害を賠償する義務を負うものです（民事執行法147条2項）。「陳述書」が送付された場合には、正確に記入して返送を行ってください。

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。

無線通信の「伝搬と干渉」を見る

私たちが普段何気なく使っているスマートフォン、タブレット、ゲーム機やスマートウォッチなど、電子機器の多くに無線による通信機能が備わっています。無線通信機能は、音声や文字、画像から動画まで、デジタルデータに変換されたあらゆる情報を、電話、電子メール、インターネットなどを通じてやり取り可能にしてくれる、現代の私たちの生活に欠かせない機能です。

現在では、取り扱う情報の性質によって多種多様な通信方式があります。代表的な通信規格の例として、自宅や職場との間の情報伝達のほか、高解像度な映像や高品質な音楽などを外部から入手する際に、複数の電子機器を同時に接続することのできるWi-Fi(ワイファイ)があります(図1-a)。また、スマートフォンと末端の入出力に相当するワイヤレス方式のイヤホン、スピーカーや、ヘルスチェック機能を搭載したスマートウォッチなどを1対1でつなぐことを想定したBluetooth®(ブルートゥース)があります(図1-b)。

近年、私たちの仕事や暮らしを快適にしてくれるものとして、あらゆるものがインターネットにつながるIoT(Internet of Things)という言葉があちこちで話題となっています。これまでつなぐことを想定していなかったものにセンサと通信機能を備えることで、橋梁インフラの経年劣化状況や、自然災害を引き起こす河川の水位状況、農場のビニールハウス内の作物の生育状況に至るまで、あらゆる情報を定期的かつ自動で収集できるようになっています。

一方で、あらゆるものが無線通信機能を持つことによる弊害も起きています。無線通信は高周波と呼ばれる特定の周波数帯域(概ね300Hz~3THz)の電波を伝搬させているため、私たちの身の回りでは絶え間なく何らかの電波が交信しており、電波同士がぶつかり合う「干渉」という現象を引き起こしています。電子機器同士がうまく情報をやり取りするために、干渉にどれだけ強いのか、どれくらいの距離まで電波が伝わるかを解析することが重要です。最近では、OTA(Over The Air)という方式により、周辺の電波を遮へいた状態でも機器間の無線通信を行い測定、評価する方法があります。

当センターが保有している無線妨害電波耐性、伝搬特性評価システム(図2)は、前述した通信規格のような主な無線通信方式の伝搬信号を電子機器が適切に発しているか、異なる周波数の妨害波による影響をどれくらい受けるのか、どれくらいの距離まで電波が届くのか等を評価することができる優れたシステムです。図3は一定時間の電波を蓄積し表示したものです。目的の電波のある周波数帯域(黄色みかかった山なりのピーク)に重なるように、別の形状の電波(薄く青い複数のピーク)が影響を及ぼしている様子を示しており、直感的に複数の電波の干渉やノイズを発見することができます。

開発した製品を市場に投入したところ、現場で通信上のトラブルが起きたという事例をよく耳にします。製品の高品質化、差別化を図るための転ばぬ先の杖として、役立てていただければと思います。



図1-a
Wi-Fi・無線LANロゴ



図1-b
Bluetooth®ロゴ



図2 無線妨害電波耐性、伝搬特性評価システム

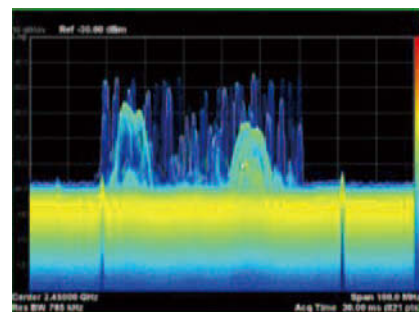


図3 リアルタイム・スペクトラム解析

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)
<https://www.iri-tokyo.jp/>

先手必勝！

海外展開！！

2018年度
新規事業

各国の現地ローカル企業と都内中小企業の
Win-Winの関係構築を目指します。

海外企業連携プロジェクト

都内中小企業が1社単独で海外展開で進めるのは困難な場合が多く見受けられます。
それを克服するために、海外企業とのパートナーシップ構築を目的としたマッチングの
支援をしております。

随時、受け付けておりますので、ぜひ「海外企業連携プロジェクト」にお申し込みください。

▶ 海外企業連携プロジェクトとは

「海外企業連携ナビゲータ」が、海外ビジネスで培った経験をもとに、海外の現地ローカル企業と都内中小企業の生産委託・技術提携といった業務連携に関するマッチング支援を実施します。



個別マッチング支援

「海外企業連携ナビゲータ」が、海外ビジネスで培った経験をもとに、ASEAN等におけるビジネスパートナー候補として、必要なリサーチ等を経て現地ローカル企業を紹介。双方向の取引により、貴社の稼ぐ力を強化します。



展示会の活用(海外・日本国内)

主にタイ、インドネシア、ベトナム等ASEANの展示会出展を通じて連携先開拓のサポートをします。また、海外ローカル企業が来場する国内展示会に参加し、国内にいながら海外企業と商談できる機会を提供します。※9ページ参照



海外展開チャレンジセミナーの開催(年3回)

専門家による講義や連携事例紹介のノウハウ提供等を目的としたセミナーを年3回開催しています。第1回「日本の中小企業がASEANで勝負するポイント」は8月24日(金)13:30~17:00に開催されました。定員100を超える109名のご来場がありました。

第1回 海外展開チャレンジセミナー 「日本の中小企業がASEANで勝負するポイント」

会場：秋葉原UDXカンファレンス

【プログラム】

- 第1部 「ASEAN市場開拓のキーポイント」
- 第2部 「ASEAN市場で成功するためのパートナーの選び方と付き合い方」
- 第3部 個別相談会



■ 事業のイメージ

都内中小企業



海外展開に向けたパートナー獲得戦略

低コスト化

生産力の拡大

既存技術・サービスの活用



個別マッチング

Win-Win・Long-Termの関係構築

生産委託

技術提携

ライセンス供与

JV等

「生産拠点設置に依らない海外展開」を支援

現地ローカル企業 (ビジネスパートナー候補)

日本企業への連携ニーズ

受注先の増加

技術レベルの向上

リソース相互活用による第三国展開



▶ **海外展示会について** ※ASEAN等への展示会出展による販促が有効と考えられる支援商材が対象となります。

2018年度は東京都中小企業振興公社の海外拠点のある3カ国
(ベトナム・タイ・インドネシア)にて海外展示会に出展予定!

METALEX Vietnam ベトナム(ホーチミン)

10月11日(木)~13日(土)

METALEX Thailand タイ(バンコク)

11月21日(水)~24日(土)

Manufacturing Indonesia インドネシア(ジャカルタ)

12月5日(水)~8日(土)



■ **METALEX Vietnam 2018の報告**

VCCI(ベトナム商工会議所)と公社で初めてビジネスマッチングを実施して、合計77件のマッチングを実現しました。

- 開催日程 10月11日(木)~13日(土)
- 展示会内容 ベトナム最大級の機械分野の国際展示会
- 来場者数 18,848名(2017年実績/12,656名)
- 実績 公社出展企業数14社
引き合い件数:1,499件、再商談実施予定:226件

トピックス 東京都中小企業振興公社は**初出展**
(東京都は2017年まで4回出展)
昨年度と比較して来場者**6,192名**の増加



京王電化工業株式会社(調布市)

代表取締役 姫野 正樹 氏のコメント

「展示会場ではきめ細かい配慮をいただき、東京の企業でよかったと実感しました。引き合いを形にすることでご恩に応えたいと考えております」

*業種:高品質めっき、機能めっき、防錆めっきなどのめっき加工

株式会社井口機工製作所(練馬区)

代表取締役社長 井口 威佐美 氏のコメント

「1社単独で出展したら今回のように数多くの海外企業とのマッチングをしたり好位置で出展することはできていないと思います。とても感謝しております」

*業種:ボールベアラー、ターンテーブルの製造および販売



▶ **国内展示会における海外政府系機関との連携したマッチングについて**

今年6月20日~22日「機械要素技術展」に国際事業課として出展しました。本展示会内では、BOI(タイ投資委員会)の会員企業30社と都内中小企業24社のマッチング商談会を実施しております。

● **機械要素技術展**

軸受、ベアリング、ねじ、ばねなどの機械要素や、金属、樹脂に関する加工技術を一堂に集めた専門技術展。



BOI 商談会場



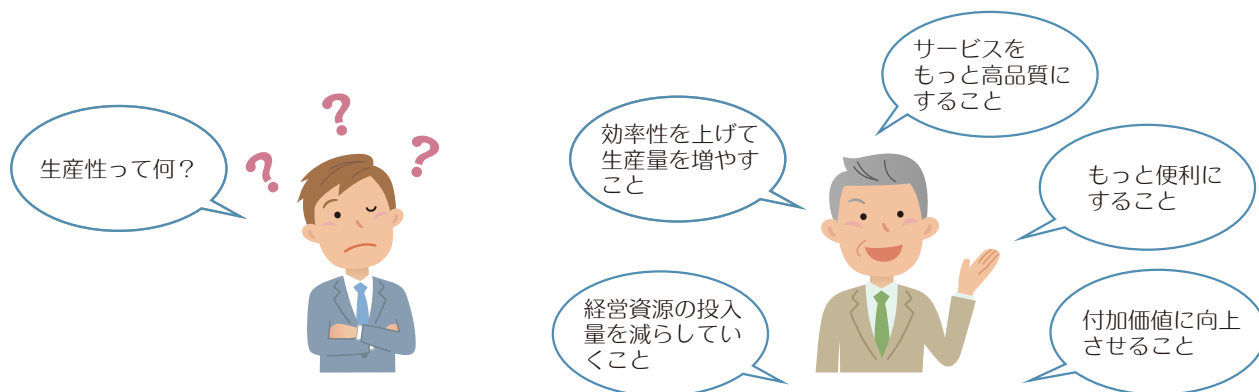
東京パビリオン

お問い合わせ (支援申込先) 国際事業課
TEL:03-5822-7241
FAX:03-5822-7240
<https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/cooperation/index.html>



よくわかる「生産性向上」

① 会社の課題をIoT・AIを活用して解決



「生産性向上」って何？ 何から取り組めばよいの？

その前に、「生産性」が何かよくわかっていない

昨今の「生産性向上」という言葉が独り歩きして、そんな疑問を持つ方も多いのではないのでしょうか？

そこで今号より全3回にわたり、よくわかる「生産性向上」と題して、

その意味と企業の取り組み、(公財)東京都中小企業振興公社の支援策などについて

わかりやすく解説致します！

1. なぜ生産性向上が必要なのか？

「今後、さらに生産性を上げていくことが必要です」

このような言葉をニュースや新聞等で見聞きする機会が増えてきました。

そもそも、生産性の向上とは何でしょうか？ 普段の業務の中で効率性を上げて生産量を増やすことを想像する方がいるかもしれません。しかし、それだけでなく、普段から作っている製品や提供しているサービスをもっと高品質にしたり顧客にとって、もっと便利にしたり、今までにないモノやコトを生み出し、付加価値を向上させることや、業務を効率化してヒト・モノ・カネといった経営資源の投入量を減らしていくことも含まれます。

では、なぜ今、生産性を上げていくことに注目が集まっているのでしょうか？ その大きな理由のひとつは「少子高齢化」にあります。

日本では、生産年齢人口は1995年をピークに減少に転じており、総人口も2008年をピークに減少に転じています。東京都でも2025年に総人口がピークアウトし、2030年には4人に1人が65歳以上の高齢者になるといわれています。

すでに建設業や飲食業、小売・運輸を中心に人手不足が顕在化してきています。人手不足がこのまま続けば、せっかくのビジネスチャンス逃してしまう可能性が高くなり、経営に大きなダメージを与えてしまいます。

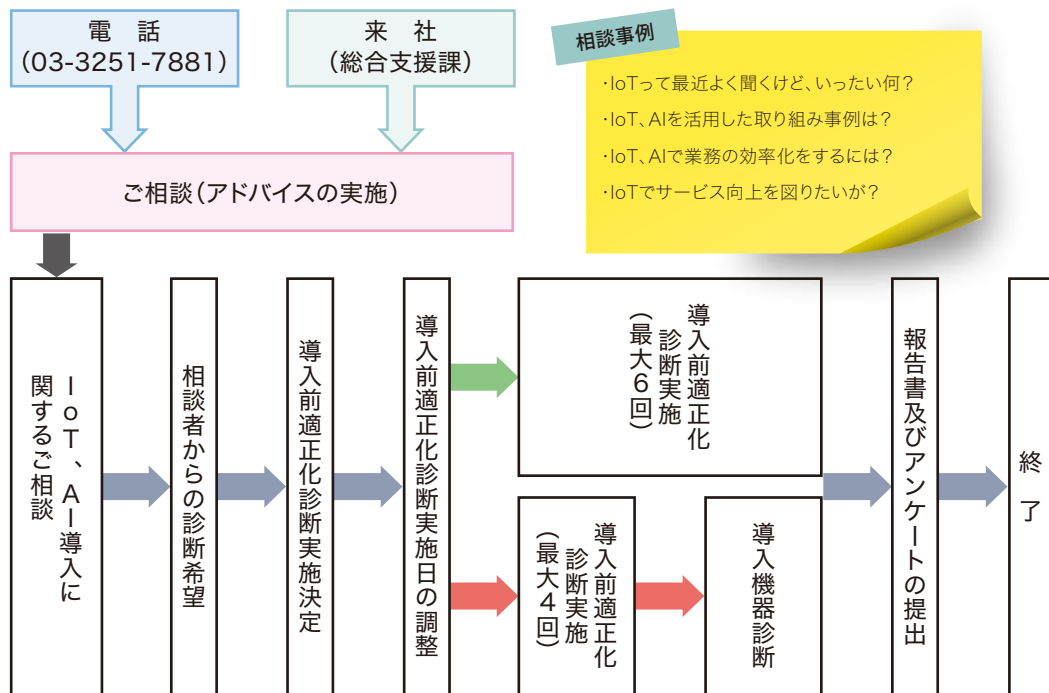
また、国際競争力強化の観点からも生産性の向上が求められています。(公財)日本生産性本部の発表「労働生産性の国際比較」によれば、2016年の日本の就業者1人あたりの生産性はOECD加盟35カ国中21位と低い水準にあり、米国、スイス、フランスなどと比べると大きな開きがあります。

昨今、パソコンや携帯電話だけでなくあらゆるモノをインターネットにつなげて監視や制御に活用していかうとするIoT (Internet of Things) 導入の動きがあります。集められた膨大なデータ(ビッグデータ)をもとに、人工知能(AI)が分析して有用な情報を人に提供し、その分析データをもとに顧客生涯価値の最大化、新規顧客の開拓、サービス改善等を行うという大きな動きが生まれています。

また、ロボット活用による省人化を目指す動きも目立ってきました。

こうした動きに呼応して、公社では本年度より「IoT、AI導入支援事業」「ロボット導入支援事業」「サービス産業における

ご利用の流れ(無料)



<受付時間：木・土・日曜日・祝日を除く>
9:00~11:30 13:00~16:30
※お1人様1日あたり最大1時間迄ご相談可能です。

※製品導入事例は下記WEBサイトから
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/iot/product/index.html>
※普及啓発セミナーを年4回開催しています。詳細はお問い合わせください。

➡ IoT導入を検討段階の中小企業 ➡ 具体的な機器提案が必要な中小企業



IoT・AI 経営相談窓口(無料・予約不要)
TEL:03-3251-7881
IoT・AI 専門家が IoT や AI に関するちょっとした疑問の解消から、IoT・AI を活用した新たな取り組みの模索などについてアドバイスさせていただきます。

データ活用促進支援事業」を開始しました。

2. 製造業における生産性向上

IoTやAIの導入が進めば、これまで人が担ってきた業務を効率化できる可能性が十分にあります。生産現場においては従来、作業員が紙で行っていた工程の着手・完了状況の管理がIoTにより自動化されます。このことによりリアルタイムで生産進捗状況を把握できるようになりますし、設備の稼働状況をウォッチすることで、故障予知も可能になります。AIを画像認識に用いれば、検査工程の省力化を図ることもできます。

当会社に多く寄せられている相談事例として、「どの工程で作業が停滞しているのかわからない。また、どうしてこのような状況になっているのか分析したい」というものがあります。このような場合、センサやカメラを設置し、流れ作業の中でどこに仕掛品があるのかを把握し、また、そこで得られたデータを使ってAIに解析させて最適な作業の流れを提案してもらうことも可能になります。

事務作業においても、AI化による生産性向上は可能です。

たとえば、経理業務において、会計ソフトウェアに伝票や領収書を1件1件入力しなければならない状況から、カメラでこ

れらの書類を読み取り、最適な勘定科目を瞬時に提案してくれるようになります。また、生産・製造データや受注・売上データから何が問題であるのか、これまで人が表計算ソフトウェアを使って行っていたことをAIが一定の条件のもと、膨大なデータから瞬時に最適化を提案してくれるようになります。

「IoT、AI導入支援事業」の相談窓口は月・火・水・金に開設していますので、IoT、AIに関することは何でもご相談ください。相談後、本格的にIoT、AIの導入検討を始めたいという方には、専門家が事務所・工場を訪問し、導入検討のお手伝いをさせていただきます。



岩岡 博徳
中小企業診断士 ITコーディネータ
IoT専門家 (IoT・AI相談窓口火曜日・午後担当)

お問い合わせ 総合支援課 調整係
TEL:03-3251-7881
mail sien@tokyo-kosha.or.jp
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/iot/>



公社会員企業が「東京都功労者賞」を受賞しました！

産業振興功労賞

株式会社上島製作所 代表取締役 佐藤 親弘 氏

技術振興功労賞

株式会社アспект 代表取締役社長 早野 誠治 氏

2018年10月1日(月)に都庁第一庁舎5階大会議場にて「2018年度東京都名誉都民顕彰式及び東京都功労者表彰式」が行われました。

科学技術の進歩、産業の発展、都民生活の向上に貢献された方々を表彰するもので、今年度は302名(うち団体数24)が受賞されました。

小池 百合子東京都知事より感謝状が贈呈され、記念撮影が行われました。

このうち、公社会員企業から産業振興功労分野で佐藤 親弘氏(株式会社上島製作所 代表取締役)、技術振興功労分野で早野 誠治氏(株式会社アспект 代表取締役社長)が表彰されました。



左から 公社理事長 福田 良行
株式会社上島製作所 代表取締役 佐藤 親弘氏
株式会社アспект 代表取締役社長 早野 誠治氏
公社専務理事 保坂 政彦

お問い合わせ
企画課
TEL : 03-3251-7897

お知らせ

11月は「下請取引適正化推進月間」です！

下請センター東京(下請取引紛争解決センター)では、経験豊富な専門相談員と弁護士が下請取引等の紛争解決をサポートしています。

取引契約等のトラブルを未然に防ぐためには、契約書・注文書などの書面を取り交わして、紛争原因となりやすい「支払条件」「検取方法」「不良品の処理」「瑕疵担保責任」等についても明記することが必要です。

中小企業庁と公正取引委員会では毎年11月を「下請取引適正化推進月間」と定め、下請取引の適正化を推進するため、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」)の的確な運用と違反行為の未然防止、下請中小企業振興法に基づく振興基準の遵守の指導等を行っています。

下請法では親事業者に対して4つの義務と11の禁止事項を定めています。公社では専門相談員や弁護士が毎日相談に応じています。「下請法に違反しているのでは?」と思ったら、お気軽にご相談ください。また、企業に講師を派遣して下請代金支払遅延等防止法講習会も行っています。ご相談・講師派遣とも無料です。

信用を得るには 適正払いの 積み重ね

こんな時はお気軽にご相談ください！

- ◇発注を取り消された
- ◇代金を支払い日に払ってもらえなかった
- ◇注文を受けた後に値引きされた
- ◇納品したものを返品された
- ◇発注はいつも口頭で契約書を取り交わしてもらえないなど



お問い合わせ
下請センター東京
秋葉原本社 TEL : 03-3251-9390
多摩支援室 TEL : 042-500-3909
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/soudan/index.html>



第4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!

発注企業さまが求める「発注企業・案件情報」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さまは、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、ご参加ください。

開催日時	2019年2月21日(木) 13:00~16:30
開催会場	東京都台東区立台東区民会館 9階ホール* (台東区花川戸2-6-5) *東京都立産業貿易センター台東館と同じ建物です
参加費	無料
募集数	受注企業75社程度 ※募集数に達し次第締め切りとさせていただきます。
募集対象	東京都内に事業所がある企業さま
商談方法	事前に商談スケジュールを組み合わせした、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)
申込方法	右記、公社WEBサイトに発注企業および発注案件をご確認のうえ、下記URLよりお申し込みください。 https://www.iqform.jp/tokyo-kosha/pc/enquete/h30bm4_supplier/
申込期間	11月14日(水)9:00 ~ 12月21日(金)17:00



お問い合わせ
取引振興課
TEL : 03-3251-7883
E-mail : bm@tokyo-kosha.or.jp
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2018/index8.html>



※WEBサイトは11月14日に開設します。

「とうきょう介護と仕事の両立応援デスク」のご案内

「介護をすることになったら、仕事を辞めなくてはならないのだろうか？」

「従業員が介護をするので辞めたいと突然言ってきた」

働いている方、経営者の方、こんな不安や悩みを抱えていませんか？

東京都では、都内で働いている方や企業の人事労務担当の方向けにヘルプデスクを設置し、介護と仕事の両立に関する相談を受け付けています。

相談は無料、秘密は厳守します。ぜひご利用ください!

名称	とうきょう介護と仕事の両立応援デスク (略称: 応援! はたらくかいご)
内容	相談者さまの状況に合わせた助言・情報提供などを行うとともに、関係する支援機関等を紹介します。 ケアマネジャー等の介護の専門家や社会保険労務士が対応します。
相談時間	月曜日~金曜日 11:00~20:00 土曜日 9:00~17:00 (日曜日、休日および年末年始は休業)
相談方法	電話又はメール <電話>0570-00-8915 <メール>hataraku-kaigo@orange.ocn.ne.jp

お問い合わせ
東京都産業労働局 雇用就業部 労働環境課
TEL : 03-5320-4649
<https://www.hataraku.metro.tokyo.jp/kaizen/ryoritsu/kai-go/ouendeski/>



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
11月	11月21日(水)	機械・電気保全のポイントと技能伝承研修 [活用編]	10:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第3会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	11月28日(水)	働く人の心の健康づくり講座 「多忙な職場のためのメンタルケア手法」	13:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	11月29日(木)	人材不足対策マネジメント研修 (採用・定着)	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
	11月30日(金)	中小企業の係争対策セミナー第2回 国内海外係争事例 [意匠・商標・著作権・不正競争防止法編]	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
12月	12月4日(火) 2月7日(木) (2日間)	OJTによる現場力強化研修[実践編]	10:00～17:00	秋葉原庁舎 1階大会議室 (千代田区)	16,000円	企業人材
	12月4日(火) 12月6日(木) (2日間)	2018年度 貿易実務者養成講習会 (第9回) 「三国間貿易の実務」(実務者向け)	10:00～16:00	エッサム神田 (千代田区)	15,000円	国際
	12月11日(火)	社員が納得する人事制度設計の実務 ★ハンドブックセミナー同時開催	13:30～17:45	エステック情報ビル (新宿区)	無料	企業人材
	12月13日(木)	第3回人材戦略セミナー 「社員自ら主体的・積極的に動くために 経営者がやらねばならない3つのこと！」	13:00～16:45	東京都立中央・城北 職業能力開発センター 4階 多目的実習室 (文京区)	無料	企業人材
	12月17日(月)	ASEAN知財戦略セミナー ～ASEAN進出前に知っておきたいポイント と知財活用術～	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
12月18日(火)	最低限おさえておきたい労務知識	13:30～16:30	エステック情報ビル (新宿区)	無料	企業人材	

注目！ 2018年度 貿易実務者養成講習会(第9回) 「三国間貿易の実務」(実務者向け)

仲介貿易・委託加工貿易や関税、契約書作成などの実務者向けの内容を初心者でもわかるように基礎から学んでいきます。

開催日時	12月4日(火)・6日(木)(2日間) 10:00～16:00	講師	東京都中小企業振興公社 専門相談員 櫻井 正文
会場	エッサム神田(東京都千代田区内神田)	お問い合わせ	国際事業課 TEL: 03-5822-7243 https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/seminar/tradebusiness_seminar.html
受講料	15,000円		
募集人数	40名(先着順)		
募集締切	11月26日(月)		

*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

知財 東京都知的財産総合センター
国際 国際事業課
企業人材 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



『成功への情熱 —PASSION—』 稲盛和夫著 PHP文庫

株式会社江北ゴム製作所 代表取締役社長 菅原健太

まだまだ未熟で若輩でありますので多くの方々に支えられ、日々、ご指導いただいております。

当社は「仕事を通じて全従業員が心身ともに豊かになること」を目指し、「一生懸命が楽しく、各人の能力を高め、発揮できる会社であること」を経営理念のひとつにしております。

私自身も「できない」からこそ「できるようにするのが楽しい!」という想いを大切にしております。

常に「できないことを認め、そこからスタート」
素直さこそ成長の秘訣だと日々感じております。

1962年、コンペアベルトの加工からスタートした会社ですが、時代が大きく変わる状況にありましても当社を頼ってご連絡くださるお客様とのお縁を大切に、困難なテーマでもゴムのような柔らかな発想で、柔軟なご提案を心がけてまいりました。

そのおかげでお客さまを増やし、加工技術の幅を広げることができてきたと感じております。

15年ほど前、入社当時に読んだ稲盛和夫さんの「成功への情熱—PASSION—」という本の中にあった『物事があるがままに見て、自己犠牲を払ってでも成し遂げようとする心構えがあれば、結局は克服できない問題はない』

この言葉が、大きな支えとなっております。



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.00045657 墨田区	300万円 3人	プラスチック金型の設計から製作、金型修理・メンテナンス。成形対応可。	NCフライス、ワイヤーカット、放電加工、CAD/CAM。創業以来培ってきた技術により、使いやすい金型を提案します。	35年	関東 全域	城東支社 TEL 03-5680-4631 FAX 03-5680-0710



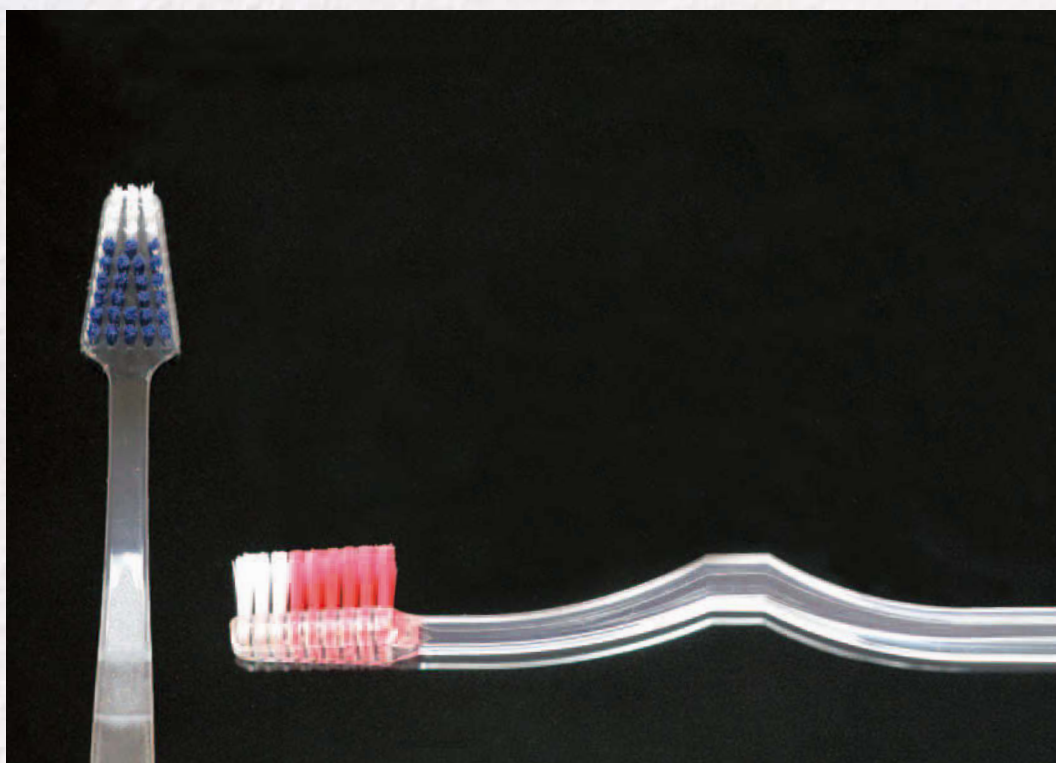
～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

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

「仕方なく」から「楽しく使える」へ…



必要に迫られ、致し方なく購入したり使ったりする商品って、たくさんあります。老眼鏡もそう。もしかすると歯ブラシも。

この歯ブラシの画像をみてください。まず、ハンドルの湾曲したところが富士山をかたどっている。そして先端のブラシも、まさに同様です。「富士山が大きくなってきたら、それが交換時期です」という説明書きひとつ、とても心憎い。

富士山を愛する人は数多いし、海外からの旅する人にも土産物として訴求できる商品。でもなぜ、こんな歯ブラシを？

「歯ブラシを買って使う動機というのは、必ずしも機能だけではない」と、開発を担ったデザイナーはいいます。歯を磨く時間をどうおくらうか……それは毎日歯ブラシをきちんと使う習慣をつける、ひとつのきっかけ作りにも影響しますね。

その意味で、富士山をモチーフにしたデザインは「決して奇を衒ったわけではないんです」と社長も念押しします。

ちなみにですが、ハンドル部分のカーブは「東海道新幹線の窓際座席から眺めたときの富士山の姿」を手本にしたそう。そして結果的に、ハンドルを握る手が滑って落としたりしにくいという効果も、これによってもたらされたそうです。

「しょうがなく使う」モノが「みずから進んで使いたくなる」モノに変わるなら、そこには大きな意義があると思います。

富士山歯ブラシ
販売価格 各色648円(税込)
口腔ケアの専門メーカーが開発したという点も面白い。
ファイン株式会社
<https://www.fine-revolution.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

