

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

2

2019
No.483
アーガス

うちがやらずに誰がやる

04

中小企業が知っておくべき知的財産に関する法改正
東京都知的財産総合センター

08

先手必勝！ 海外展開!!
公社が取り組む 日タイ「食ビジネスマッチング」

10

顧客情報や販売情報、眠っていませんか。
情報を有効活用した、販売促進やサービス向上を支援します

12

- 2019年度助成事業説明会を開催します！
- あんしん共済に加入しませんか
- 第12回としまMONOづくりメッセ ～池袋CITY フェス～
- 東京都中小企業従業員生活資金融資制度 年利0.2%引下げ(特別対策期間中)

キラリTOKYO

株式会社伊東NC工業 代表取締役 伊東 大輔



公益財団法人 東京都中小企業振興公社



現代表取締役の伊東大輔氏(左)は40歳で、会長の伊東歌津己氏(右)は75歳。次世代への技術継承と若手による社内改革が、伊東NC工業にとって大きなテーマだ

自動車向け部品の試作を手がける

伊東NC工業は、自動車のエンジンやトランスミッションに使われる部品の開発・製造や、半導体製造装置の部品加工などに携わるメーカーだ。中でも手がける機会が多いのは、次世代自動車の中核となるユニットの試作部品である。

試作品の開発・製造には、大量生産とはまったく違う難しさがあると、代表取締役の伊東大輔氏は語る。

「私たちがつくるのは、世の中に存在していない部品が中心。形状や素材が新しいため、これまでのノウハウが通用しないことはよくあります。また、設計図通りに製造するうちに問題点が浮かび上がり、発注元と連携しながら手直しをするケースも珍しくありません。そうした中、知恵を絞ってやり方を工夫し、テストを繰り返して完成形に近づける作業には苦労も多いですが、やりがいも大きいのです」(伊東大輔氏)

工場内には、1メートルを超える金属も加工できる大型マシニングセンターなど、先端の工作機械がズラリ。そして、社員の技術力の高さにも自信を持っていると、昨年8月まで同社を率いていた会長の伊東歌津己氏は胸を張る。

「当社は約40年間、試作品づくりを続けてきました。中には、

頭を抱えるほど大変な製品もありましたね。でも当社のポリシーは、どんな難題でも断らないこと。難易度の高い製品を完成させることで技術が蓄積できるし、お客さまからの信頼も得られると考えているのです」(会長 伊東歌津己氏)

ベテランのノウハウを若手に継承

伊東NC工業は2018年、歌津己氏から大輔氏に代替わりした。技術力を磨いて顧客のどんな要望にも応えるという基本姿勢はこれまでと変わらないが、大輔氏は組織力を高めることでさらなるパワーアップを目指している。現在目指しているのは、「横」と「縦」の両面における組織強化だ。

「『横』とは、各自がどんな知識を持ち、どんな狙いで担当プロジェクトを進めているのか共有すること。そして『縦』とは、ベテランから次世代に技術を継承することです。中でも急務なのは後者で、定年近い技術者が蓄積してきた膨大なノウハウを、若手に効率よく教える必要があります」(大輔氏)

そこで伊東NC工業では、タブレット端末の導入などによって情報共有を進めている。

「昔気質の職人は『技術は先輩から盗め』という環境で育ってきました。そのため、高い技術を持っていても、それを人に教

高度な技術を次世代に継承

[会社概要]

代表：代表取締役 伊東 大輔 氏

業種：自動車用部品の開発・製造、半導体製造装置の部品加工など

資本金：1000万円

従業員：25名（2018年12月現在）

所在地：東京都武蔵村山市伊奈平2-70-1

TEL：042-560-8415 FAX：042-560-9675

<http://www.ito-nc.com/>



成長できる職場を目指す

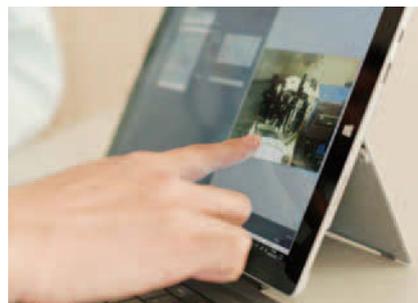
今後もデジタルツールの導入などを通じて技術や知識の共有を進め、社員が仕事を通じて成長できる環境を整えていきたいと考えています。



精度の高い試作品を短納期で製造するため、先端の工作機械を多数導入している



4～6人程度のメンバーが適宜集まり、ものづくりに関する意見交換をする機会が多い



タブレット端末で情報を共有。ベテランでも簡単に使えるよう、操作しやすい仕組みにした

えるのが上手ではないのです。そこで、作業に必要な情報を『セットアップシート』という枠組みに記録させてタブレット端末上で共有することで、ベテランのノウハウを若手が利用できるように工夫しました」（大輔氏）

「当社では各チームのメンバーが頻繁に集まり、ものづくりに関する意見交換をしています。20～30代の若手にとっては、こういう場でベテランの仕事のやり方やモノの考え方を目の当たりにすることが、学びになっているのではないのでしょうか。一方、ベテラン側も若手の柔軟な発想に触れて、刺激を受けているようです」（歌津己氏）

「うちがやらずに誰がやる」の精神

社内の組織力アップのため伊東NC工業が熱心に取り組んでいるのは、中間管理職に対する教育だ。大輔氏は代表取締役就任後、外部から講師を招いて中間管理職に必要なスキルや果たすべき役割などを学ばせているという。

「職人はつい、自分の仕事に没頭しがち。社員数が少なかった頃は、経営者と従業員、あるいは従業員同士の距離が近かったので問題はなかったのですが、経営規模が大きくなるにつれて意思疎通や情報共有が難しくなってきました。そこで新

しく職場の核となる若手の中間管理職に、組織を束ねるための知識を学んでもらおうというわけです」（大輔氏）

今後も伊東NC工業は、組織を整備して技術力を伸ばす方針。その原動力が、「うちがやらずに誰がやる」の精神だ。

「次世代自動車の中核部品などの重要なプロジェクトを任せられるのは、本当にうれしい。お客さまから『困った時は、伊東NC工業に頼めば何とかしてくれる』と評価していただけることも多く、こちらとしても意気に感じます。

企業には社会貢献が不可欠だというのが先代の教え。私も世の中から受けた恩を返すため、従業員が働きやすい環境を整えながら、精一杯いい仕事をしたいですね」（大輔氏）

取材後記

今年度は公社功労賞を受賞。世代交代後も引き継がれる「挑戦」の社風は、時代を先取りした最新設備への投資に繋がっています。一方で、機械は所詮道具、使う人の技術こそ大事という信念から、新社長はタブレットを使った技術の継承に乗り出しました。若い力を結集し挑戦を続ける当社に今後も寄り添って支援していきます。（多摩支社 畠野あゆみ）

中小企業が知っておくべき 知的財産に関する法改正

知的財産制度の国際化(TPP11*等)や、ビッグデータ・AI等の利活用を伴う第四次産業革命に対応するため、知的財産に関連する法改正が行われました。そこで、今回は実務に大きな影響を及ぼす項目を中心に紹介します。

*環太平洋パートナーシップに関する包括的および先進的な協定

特許

(1) 中小企業を対象とした特許料等の軽減措置 「特許法」第109条 (施行日：2019年4月1日)

[改正の背景]

従来から中小企業支援の減免制度(特許料の1/2軽減等)は設けられていましたが、対象要件が限定的な上に手続きが煩雑なため、利用率が低く、今回、手続きの簡素化を含め軽減措置が改定されました。

[おもな改正点]

	現 行	改正後
対 象	研究開発型等の一部の 中小企業	すべての中小企業
手続き	証明書等の作成が 煩雑	証明書等の作成を 簡素化

(2) 発明の新規性喪失の例外期間の延長 「特許法」第30条 (施行日：2018年6月9日)

[改正の背景]

従来、発明については、本人の意に反して第三者がこれらを公表した場合や本人の公表により新規性が喪失してしまった場合に、6ヵ月以内(グレース・ペリオド)に出願すれば、例外的に新規性が喪失しなかったものとみなし、出願人を保護していました。

しかし、近年、オープン・イノベーション*が進展する中、自らの発明の新規性を意図せず喪失するリスクが高まったことにより、特許のグレース・ペリオドを延長する必要性が出てきました。

*枠組みを超え、広く知識、技術などの結集を図ること

[おもな改正点]

発明の新規性喪失の例外期間は6ヵ月から1年に延長されます。実用新案法も特許法を準用するため、考案の新規性喪失の例外

期間が、6ヵ月から1年に延長されます。

ただし、実務上は、新規性喪失の例外規定の適用に頼らず、特許出願をすることが基本となります。とりわけ、欧州や中国のような新規性喪失の例外が限定的な国では、権利化の可能性はほとんどないのでご注意ください。

意匠

(1) 発明の新規性喪失の例外期間の延長 「意匠法」第4条 (施行日：2018年6月9日)

[改正の背景]

上記の特許法第30条の改正と同様に、意匠出願に関しても新規性喪失の例外期間を延長しました。

[おもな改正点]

意匠の新規性喪失の例外期間は6ヵ月から1年に延長されます。

著作権

(1) 著作権の保護期間の延長 「著作権法の一部を改正する法律」(平成29年法律第108号) (施行日：2018年12月30日)

[改正の背景]

環太平洋パートナーシップ協定(TPP11協定)の合意に伴い、国際協調の観点から著作権の保護期間がこの協定の合意国で統一されました。

[おもな改正点]

日本における著作権の保護期間が、著作者の死後または公表後50年から70年に延長されました。

ただし、著作隣接権の内「放送または有線放送事業者の保護期間」のみはTPP11協定で言及されなかったことにより現行のまま放送後50年です。

**(2) ビッグデータの利活用条件が一定の範囲下で緩和
「著作権法の一部を改正する法律」**
(施行日：2019年1月1日)

[改正の背景]

これまで著作物としてのビッグデータを利用する場合は、通常の著作物と同様に著作権者の許諾を得る必要があり、利活用を妨げる要因となっていました。産業界等からも何らかの措置が要望されていました。

[おもな改正点]

今までは利用する際に著作権者の許諾が必要であったビッグデータも、著作物の市場に悪影響を及ぼさないサービス(所在検索サービス、情報解析サービス、AIによる深層学習等)のための活用であれば、許諾なく行うことができるようになりました。

柔軟な権利制限規定による対応が求められている新たなニーズの一例「所在検索サービス」



不正競争防止法

**(1) データの不正取得等に対する救済措置の創設
「不正競争防止法等の一部を改正する法律」**
(施行日：2019年7月1日)

[改正の背景]

IoTやAIなどの情報技術の革新が進み、企業の競争力が、データ、その分析方法、これらを活用した製品やビジネスモデルへ移り変わりつつあり、安心・安全に「価値あるデータ」の取引・利活用を促進するための環境を整備する必要性が出てきました。

[おもな改正点]

ID・パスワード等の管理を施した上で提供されるデータの不正取得・使用等を新たに不正競争行為に位置づけ、これに対する差止請求権、損害賠償額の推定等の民事措置が創設されます。

**(2) 暗号等のプロテクト技術の効果を妨げる行為に対する強化
「不正競争防止法等の一部を改正する法律」**
(施行日：2018年11月29日)

[改正の背景]

ビジネスの多様化に伴い技術的制限手段の効果を妨げる行為(プロテクト破り)を助長する不正競争行為の保護対象にデータの追加や、行為の範囲を、機器の提供だけでなく、代行サービスの提供等へ拡大することが求められています。

[おもな改正点]

映像、音等のコンテンツの視聴等に加えデータの処理が保護対象に追加されます。

技術的制限手段の効果を妨げる装置の譲渡等に加えそれらのサービスの提供等が追加されます。



東京都知的財産総合センター
東京都知的財産総合センターでは、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を受けております。
その他、セミナーの開催や助成金等も扱っておりますので、ぜひご利用ください。

お問い合わせ 東京都台東区台東1-3-5 反町商事ビル1階
TEL: 03-3832-3656
<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

賃貸借契約の更新料とは

Case

当社は、借り倉庫において在庫の管理を行い、小売業を営んでおります。この度、借りている倉庫の賃貸借の満了期間が近づいており、家主から更新契約書の締結を求められました。ただ家主には、倉庫の補修などをしてくれず不満があるので、更新契約書の締結や更新料の支払いを行うことを躊躇しています。更新契約書の締結や更新料の支払いは必ず行わなければならないものなのでしょうか。

Answer

1 更新料とは

(1) ご相談の事例では、賃貸借契約の更新期間が近づいており、更新契約書を締結したくないとのこと。もっとも、建物の賃貸借契約では利用を継続している場合には、更新契約書を締結しなくても、賃貸借契約は期間の定めのない賃貸借契約として自動的に更新されます。これを法定更新といいます。(借地借家法26条1項)

したがって、貴社は、その後、家主から解約の申し入れなどを受けない限り、倉庫の使用を継続することができます。

(2) また、本件では更新料の支払いをしなければならない契約書が作成されているようです。

更新料とは、期間の定めのある賃貸借契約において、期間満了時に、契約当事者の一方から契約の相手方に対して交付される金員のことです。この更新料がなぜ存在するのかはさまざまな理由がありますが、後に述べる最高裁判決は、「更新料は、一般に、賃料の補充ないし前払い、賃貸借契約を継続するための対価等の趣旨を含む複合的な性質を有するもの」と判断しております。

本件では更新料を支払わなければならないのでしょうか。

2 更新料の支払い

定型的な賃貸借契約書には、期間満了の際に、「本件賃貸借契約を更新する時は、1年経過することに更新料として賃料の2ヵ月分を支払う」旨の記載がされていることが多いです。

上記を前提にすると、更新契約書を作成する約定更新の場合には、更新料の支払いが賃貸借契約の更新の際の義務となっていますから、当然、更新料の支払いを行わなければならない。

それでは、法定更新の場合も、更新料を支払わなければならないのでしょうか。

3 最高裁判例について

この点については、下級審の裁判例において有効性が争われていましたが、2011年に最高裁において判断が行われました。

すなわち、最高裁は、更新料の支払条項の有効性が問題となった事案において、結論として当該事案での更新料(条項)の有効性を認め、法定更新の際の更新料の支払いを命じました(最高裁2011年7月15日判決)。

したがって、本件事案では、法定更新の際にも更新料の支払いを行わなければならないと考えられます。ただし、最高裁判決は、判決の基礎になった事案によって判断をしていますので、更新料の金額や他の事情などによっては結論が変わる可能性はあります。

4 法定更新後の更新料の支払い

法定更新(自動更新)された場合、契約期間は期間の定めのない契約となりますので、契約期間満了による「更新」が発生しなくなり、期間の定めのない契約になります。そのため、法定更新後には、更新という考えがないことになり、更新料を支払わなくてもいいという考え方もできます。

しかし、定型的な賃貸借契約書の契約条項には、「法定更新された場合でも、2年ごとに更新料を支払うものとする」や、「法定更新された場合の契約期間は、契約満了から2年とする」などの規定がされていることが多く、これらの定めがある場合には更新料の支払いは行わなければならない。

5 最後に

上記でご説明した通り、法定更新の場合であっても、契約更新の際には、更新料の支払いを行わなければならない可能性が高くなります。更新料の支払いを行わない場合には、債務不履行など、御社にとっての不利益となる可能性もあります。不動産の管理についての不満などは別途是正を求め、適切な対応を取るようしましょう。

🔍 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。

見る技術で知る機能性繊維の世界

日本では、夏の高温多湿、冬の冷涼乾燥といった両極端の気候の特殊性から各種機能性繊維製品の開発が進み、涼感・吸汗速乾・紫外線遮蔽といった機能性をうたった繊維製品を多く見かけるようになりました。こういった機能がどのような原理から生まれているのかを「見る技術」で確かめてみます。

繊維を染め分ける技術で素材構成を見る

触るとヒヤッと涼しい接触冷感をうたった肌着について調べてみました。この肌着は白色ですのでどのような素材構成で布になっているのかわかりません。そこで、特殊な染料を用いて素材別に染め分けてみました。図1は肌側表面を実体顕微鏡で拡大した写真です。レーヨン繊維の一種であるキュブラが多く表面に露出しています。熱伝導率の高いキュブラが肌側に多く配置されているため着用時に冷感をもたらしていることがわかります。熱の移動量を測定する装置を用いれば、接触冷感を数値化できます。

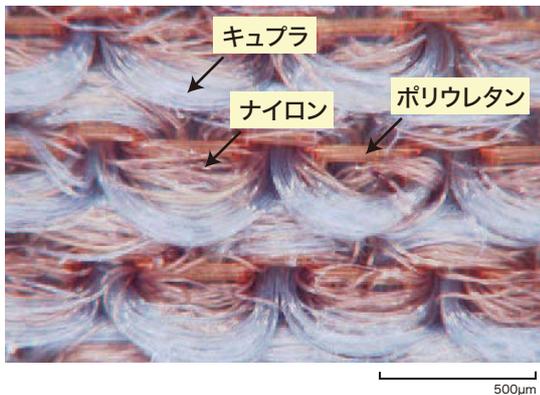


図1 接触冷感肌着の素材構成(染め分けた後)

繊維の断面形状から吸汗速乾素材を見る

綿の独壇場であった肌着にもポリエステル素材が増えてきました。この理由を調べるため、繊維の断面を見てみました。ポリエステルは水とのなじみが悪く吸水性に乏しい素材ですが、繊維を細くし表面にスリットをつくることで、毛細管現象により素早く広い面積に水分が移動するため、汗を吸いやすく乾きやすい素材として利用されるようになりました。吸水性測定装置を用いれば、吸水速度や吸水量を数値化することができます。

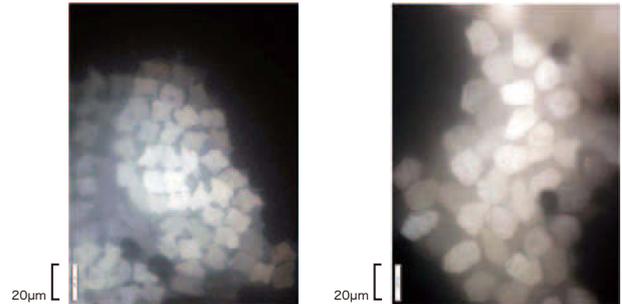


図2 ポリエステル繊維の断面形状
(左:吸汗速乾品、右:レギュラー品)

見えない紫外線を見えるようにする

最近では紫外線による皮膚への有害作用が強く報じられるようになり、紫外線遮蔽(UVカット)をうたった衣類が増えていきます。紫外線は人間の目では見ることができませんが、ブラックライト(紫外線ランプ)と紫外線が当たると蛍光を発する蛍光増白布を利用することで、紫外線を簡単に目で見るができます。図3のように調べたい素材を挟んでライトを照射し蛍光増白布が暗く見えれば「紫外線防止効果あり」、蛍光を発して明るく見えれば「紫外線防止効果なし」といえます。さらに紫外分光光度計を用いれば、各種素材の紫外線透過率を測定することができます。

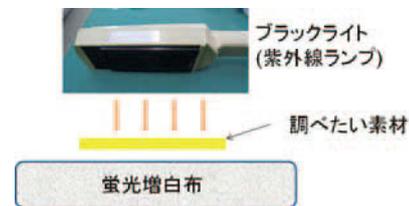


図3 ブラックライトと蛍光増白布で紫外線を見る

都産技研では、糸から最終製品までの製造技術や知識をベースに、繊維製品・複合材料に関する評価試験、試作加工やクレーム解析などの技術支援を総合的に行っています。お気軽にご相談ください。

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>



公社が取り組む

日タイ「食ビジネスマッチング」

▶ 食品立国・タイ

現在、タイ政府は、「世界の台所」を目指し食品輸出に力を入れています。豊富な食資源を有するタイでは、肉・魚・野菜・果物など多岐にわたる食品を調達することが可能です。

多くの日系食品メーカーがタイへ進出しており、タイ国内の日本食ブームも手伝って、日本発の外食チェーンは、バンコク市内のいたるところで見かけられます。



▶ 食ビジネス支援事業の成り立ち

公社は、2015年12月にタイ王国バンコクに事務所を設け、ASEANに進出している都内中小企業の支援を行ってきました。タイ事務所では、ビジネスマッチングのニーズにも応えるべく、現地ローカル企業と多くの接点を持つ中で、タイの食品産業が抱える次のような課題に注目しました。

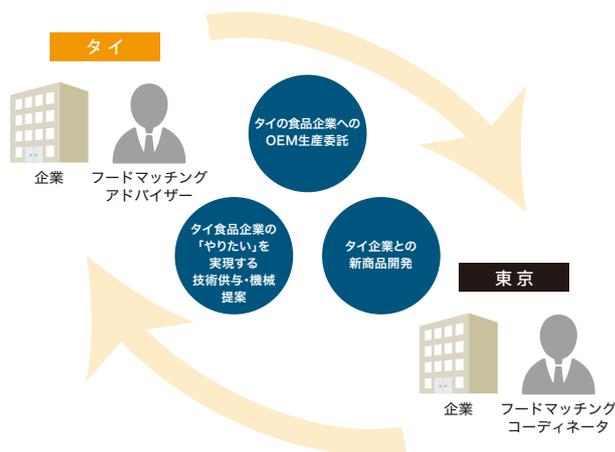
- 機械化や自動化により生産性を上げたい
- アイデアを実現する手段がわからない
- 市場に投入する新たな商品アイデアが足りない

もし、これらの課題をいち早く吸収・対応できれば、都内中小企業のビジネスチャンスになるのではないかと考え、日タイ「食ビジネス支援事業」を開始しました。

▶ マッチングの3つの方向性

公社は、これまでにセミナー、商談会を通じて200社を超えるタイの食品企業が抱える課題をヒアリングしてきました。その結果を分析し、以下の3タイプに特化して、ビジネスマッチングを進めていくことを考えています。

- タイの食品企業へのOEM生産委託
- タイ食品企業の「やりたい」を実現する技術供与・機械提案
- タイ企業との新商品開発



▶ WIN-WINを実現するマッチング

公社は、日タイ間の企業でOEMや商品開発のような高度な提携を実現するために、マッチングを強力にサポートする体制を組んでいます。

タイでは、フードマッチングアドバイザーが現地タイ企業のニーズ収集に日々取り組んでいます。東京では、タイで収集した企業ニーズをもとに、マッチング候補企業の発掘活動を行う

フードマッチングコーディネータが、案件への対応や商談に向けたタイ企業との商談準備に必要なケア・アドバイスを行っています。

商談時には、日タイのコーディネータとアドバイザーがそれぞれ現地に赴き、商談をサポートします。食品の開発・販売にあたっては、法規制やFDA（タイ食品医薬品承認局）の承認など

専門知識も必要になります。

公社では、現地に拠点を持つ強みを存分に活かし、さらにテレビ会議システムでは、東京にいながらにして、現地経営相談員に「経営全般・会計・法律・税務」など各分野の相談を受けることを可能にし、ビジネスマッチングの周辺領域をもサポートしています。



▲タイの商工会議所と協力して、タイ食品企業向けにセミナーを開催

▶ 公社の取り組み

以上を念頭に、タイと日本をつなぐことが、結果として都内中小企業のビジネスチャンスの発掘となり、公社として支援の幅を広げられると考え、この事業に取り組んでいきます。

タイの食品企業との連携に興味をお持ちの企業さまは、お問い合わせいただけましたら、フードマッチングコーディネータが貴社を訪問し、お話を伺わせていただきます。どうぞお気軽にご連絡ください。

■日タイ 食ビジネス商談会 & セミナー2019 in 幕張メッセのご案内

公社では、食ビジネスマッチング支援の一環として、「FOODEX JAPAN 2019(第44回国際食品・飲料展)」に合わせ、食関連セミナー、タイ企業5社によるプレゼンテーションおよび商談会を実施いたします。ぜひご参加ください。

開催日時 3月5日(火) 13:30-17:00

内容 ●セミナー「味のグローカリゼーション*」
●タイ企業5社によるプレゼンテーション
●上記タイ企業との商談会

*「グローバリゼーション」と「ローカリゼーション」を組み合わせた造語。
全世界的な展開と地域・地方の文化等、双方の視点で適合を図っていくこと。

場所 幕張メッセ国際会議場3階
(千葉県千葉市美浜区中瀬2丁目1)

定員 100名

内容は変更となる場合がございます。公社ウェブサイトより詳細をご確認ください。

参加費 無料

お申し込み 下記WEBサイトをご確認ください。
<https://tokyo-matching.com/>



▲活況を呈するバンコクの街

WEBサイト



Facebook
「TokyoSME」



Facebook
「タイ事務所」



お問い合わせ 国際事業課 担当: 蒔田(まきた)
東京都千代田区神田和泉町1-13
住友商事神田和泉町ビル9階
TEL: 03-5822-7241
Email: foodmatching@tokyo-kosha.or.jp
▼WEBサイト
<http://www.tokyo-trade-center.or.jp>
▼Facebookページ
<https://www.facebook.com/TokyoSME/>
<https://www.facebook.com/TokyoSME.TH/>

顧客情報や販売情報、 眠っていませんか。

情報を有効活用した、販売促進やサービス向上を支援します

顧客データ等利活用モデル創出事業では、
顧客情報や販売情報に関する情報を有効活用した
販売促進、サービス向上、売上拡大を目指す
商業・サービス事業者を支援します。

これから情報(データ)の取得に取り組む事業者も対象です。



ITツールの導入はデジタル化への重要な一歩ですが、最終的に必要なのは取得されるデータを活用して経営を改善することです。また、情報をさまざまに活用していく上で、書類やメモ、さらには従業員の頭の中にあるアナログな情報をデジタルデータとして「見える化」し、扱いやすくしていくことも極めて大切な準備作業です。そして、業務効率化による生産性の向上だけでなく、売上や利益の拡大につなげることが経営上、重要であると考えられます。

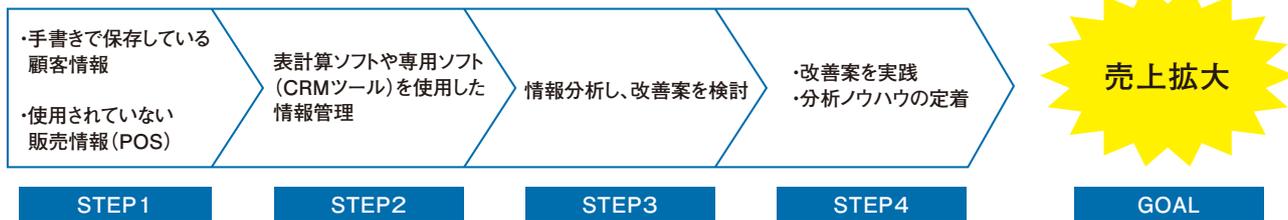
たとえば、「なにが、いつ、どのくらい、いくらで」売れたのかを示す販売情報や、それを「誰に」売れたのかにつなげる顧客情報を元に、品揃えの見直し・充実や重要顧客のリピーター化、新規顧客候補の選定とプロモーション戦略などを考えることが可能となります。また、それだけではなく、最近では、ネット上での販売と同様、実店舗においても、購入前・購入後の顧客行動や心理状態をカメラが映像や画像で捉え、データ化して分

析する先進事例も出てきました。まさにデジタルマーケティングがリアル店舗でもできる条件が整ってきました。

データ利活用は、人手やノウハウが不足しがちな中小事業者の方が、人手も経営資源も豊富な大企業よりもむしろ大きな効果がやすいと考えられます。その意味で、目の前の業務に奔走し、なかなか取り組むきっかけを見つけれない中小事業者に対し、本事業は、専門家が年間最大10回まで、各事業者の抱える個別課題を具体的に解決する支援を行います。

ここで、実際にデータ利活用事業に取り組まれているA社の事例を紹介します。

A社は東京の一等地にある、経節・シイタケ・昆布など古来の調味材を販売する老舗の乾物店で、上物しか扱わない目利き力とブランド力によって、かつては料亭などを相手に大きな売上がありましたが、昨今は小売が苦戦しており、百貨店や高級



■おもな支援内容

ワークショップ

データの分析手法や活用方法に関するワークショップを開催し、データの基礎を習得します。

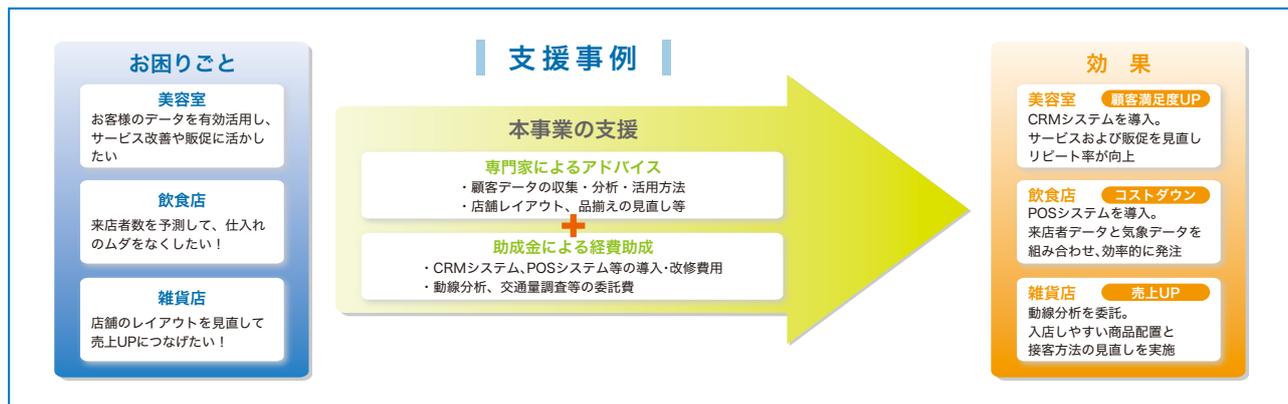
専門家の派遣(上限10回)

データの分析手法や活用方法に経営課題を調査・検討し支援計画を策定。計画に沿って、顧客データ等の収集・分析方法に関する助言や対応策の実行を支援します。

助成金(助成限度額100万円)

データ収集および分析支援ツール等の導入に要する費用を助成します。(助成率1/2以内)

- ・ソフトウェアや機器の購入費
- ・データの収集/分析サービス利用料



スーパーへの卸売も行いつつ、さらなる経営の見直しが必要になっています。店舗ではこれまで簡易なレジを使用しており、割引サービスも紙のポイントカードだけでしたが、本事業を契機に、顧客情報を管理できるID-POSを導入し、顧客情報とそれに紐づいた販売情報を蓄積。購入実績に基づくさまざまな情報提供や特売の告知などをメールなどで行うことで、長年の上得意顧客との関係を強化して、来店頻度と顧客単価を引き上げる取り組みを始めています。

同時に、これまでは欠品をしないことを最優先に緩やかに行ってきた在庫管理も、POSデータを活用して、入在庫や粗利額をしっかりと把握する体制を構築することで、利益率の向上を図る計画です。近年の和食ブームで、自宅でよい食材を使った和食をつくりたい海外の方が、わざわざ来訪されるケースもあり、多様な決済手段や免税への対応も求められています。

この事例で、専門家は、経営課題整理、導入すべきITツールの選定アドバイス、実際のツール・機器の導入、取得すべきデー

タの特定とその具体的方法、取得されたデータの分析方法と売上・利益増加につなげる具体的なアクション、その後、継続的・自律的に行えるような社内体制の教育整備などを段階的に行う支援を行っています。

本事業は、中小企業によるデータ利活用のモデル事例を積極的につくり出すことで、より多くの中小企業がデータ利活用を通じた売上・利益の向上、経営改善に取り組みやすい環境を整えることを目的としています。

五十嵐 尚氏

データ利活用促進コーディネーター



お問い合わせ 経営戦略課 データ利活用支援担当
TEL:03-5822-7232
E-mail:senryaku@tokyo-kosha.or.jp
http://www.tokyo-kosha.or.jp/supp
ort/servicekaizen/index.html



2019年度助成事業説明会を開催します！

助成課では、都内中小企業者等の製品開発や販路開拓を助成対象とした下記事業について説明会を開催します。

製品開発着手支援助成事業

助成限度額100万円・助成率1/2以内

製品・技術開発における技術的な課題の検討に要する費用の一部を助成

新製品・新技術開発助成事業

助成限度額1,500万円・助成率1/2以内

新たな製品、ソフトウェア、サービスの開発費用の一部を助成

市場開拓助成事業

(国内および海外の市場開拓助成／成長産業分野の海外市場開拓助成)

助成限度額300万円・助成率1/2以内

東京都および当社による一定の評価または支援を受けて自ら開発、または「イノベーションマップ※」に該当する自社製品等の販路開拓費用の一部を助成

※イノベーションマップ…「都民ファーストでつくる『新しい東京』～2020年に向けた実行プラン～」に掲げられている課題を中心に技術・製品開発動向や技術的課題の調査を行い、成長産業分野に関する都市課題と技術・製品開発動向を示したもの。中小企業が成長産業分野に参入するにあたっての指針となるもので、成長産業分野の海外市場開拓助成の申請に係る対象商品は、「開発支援テーマ」のいずれかに該当することが必要です。

詳細は、下記URL:東京都産業労働局「次世代イノベーション創出プロジェクト2020」をご覧ください。
<http://www.sangyo-rodou.metro.tokyo.jp/chushou/shoko/sougyou/jinobe/>

説明会日程

日時	会場	定員
2月15日(金)	公社 多摩支社2階 大会議室(昭島市東町3-6-1)	100名
2月18日(月)	公社 城南支社2階 東京都研修室(大田区南蒲田1-20-20)	80名
2月20日(水)	公社 本社3階第1会議室(千代田区神田佐久間町1-9)	100名
2月25日(月)	台東区民会館 8階第2会議室(台東区花川戸2-6-5)	150名
2月27日(水)	台東区民会館 8階第2会議室(台東区花川戸2-6-5)	150名
3月 4日(月)	公社 本社3階第1会議室(千代田区神田佐久間町1-9)	100名

説明会は事前予約制です。定員になり次第締め切りますので、お早めにお申し込みください。

各回とも、午後からの開始を予定しています。説明会の詳細、参加申し込みについては、下記URLからご確認ください。(公社で扱っている上記以外の助成金も掲載されています)

東京都 公社 助成金

検索

お問い合わせ

助成課

TEL : 03-3251-7895

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1901/0015.html>



専門的・家内労働者のみなさま あんしん共済に加入しませんか

あんしん共済は、勤労者の方が病気やケガで働けなくなった時や、死亡された時に給付金をお支払いすることにより、加入者のみなさまの「生活保障」を図ることを目的とした制度です。

[あんしん共済の特徴]

◆安い掛金でご加入できます。詳しくはお問い合わせください。

◆75歳まで契約継続可能です。

※ご加入は15歳から69歳まで。以後は75歳まで契約更新が可能です。

[ご加入できる人の条件]

満15歳から満69歳までの、健康に働いている方で、以下のいずれかに当てはまる方

○東京都内に在住または在勤の専門的・家内労働者の方とその家族従業員の方

○東京都内に在住または在勤で製造業または製造小売業を営む個人事業者で従業員4人以下の方

※ご加入申し込み時には審査があります。お申し込みいただいても、ご加入いただけない場合がありますのであらかじめご了承ください。



お問い合わせ

企画課共済事業室

フリーダイヤル：0120-816093

受付時間：9:00～12:00 13:00～17:00

土・日・祝日・年末年始は除きます

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/fukuri/kyosai/anshin/index.html>



第12回としまMONOづくりメッセ ～池袋CITYフェス～

区内を中心とした約100社の企業が、優れた製品、匠の技、飲食や雑貨などを展示・販売する区内最大級の総合見本市です。例年2万人超の事業者や消費者が来場しています。

- 開催日時 2月28日(木)～3月2日(土)10:00～17:00
(最終日は16:00まで)
- 開催会場 サンシャインシティ展示ホールB
(豊島区東池袋3-1-4)
- 入場料 無料
- パネルディスカッション 2月28日(木)14:00～15:00
「豊島区『創業100年企業』による成功の秘訣とこれからの展望」
パネリスト参加企業：芥川製菓(株)・佐久間製菓(株)・白十字(株)※五十音順
※その他にも特別講演を予定しております。
詳細は右記WEBサイトでご確認ください。
- 募集人員 講演は各回50名程度(先着順)



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)
TEL : 03-4566-2742 FAX : 03-5992-7088
<http://www.toshima-messe.jp/>



東京都中小企業従業員生活資金融資制度

東京都特別対策期間中(2018年12月1日から2019年3月31日まで)に
お申し込みで年利を **0.2%** 引き下げます!

	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	レジャー費用、その他生活費に	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																																							
お申込み条件	○お勤め先の会社等が下表のいずれかに該当している方	○お勤め先の会社等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>または</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>または</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>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</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>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数	小売業	5千万円以下	または	50人以下	サービス業	5千万円以下	または	100人以下	卸売業	1億円以下	または	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下	<table border="1"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>または</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>または</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>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</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>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数	小売業	5千万円以下	または	50人以下	サービス業	5千万円以下	または	100人以下	卸売業	1億円以下	または	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	または
会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数																																						
小売業	5千万円以下	または	50人以下																																						
サービス業	5千万円以下	または	100人以下																																						
卸売業	1億円以下	または	100人以下																																						
上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下																																						
会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数																																						
小売業	5千万円以下	または	50人以下																																						
サービス業	5千万円以下	または	100人以下																																						
卸売業	1億円以下	または	100人以下																																						
上記以外の業種	3億円以下	または	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																																							
	固定金利 1.6% (2019年3月31日まで)	固定金利 1.3% (2019年3月31日まで)																																							
返済期間	3年以内(借入額が70万円超の場合は5年以内)	据置期間経過後5年以内 (据置期間: 育児休業は子が1歳6ヵ月に達するまで、 介護休業は12ヵ月を限度)																																							

※特別対策終了後の4月1日以降、年利はさわやか1.8%、すくすく・ささえ1.5%となります。
※「さわやか」、「すくすく・ささえ」いずれも、融資にあたり審査があります。審査の結果により、ご希望に添えないことがあります。

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 : 03-5320-4653
TOKYOはたらくネット
<http://www.hataraku.metro.tokyo.jp/kaizen/fukuri/yushi/index.html>



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
2月	2月13日(水)	第4回人材戦略セミナー「生産性向上のための人材戦略とは」★ハンドブックセミナー 同時開催	13:30～17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	2月13日(水)	IT導入研修 -本日に役立つIT導入へ-	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
	2月15日(金)	働く人の心の健康づくり講座「部下の特性に応じたラインケアとは～ポジティブメンタルヘルスで生産性の向上を～」	13:00～17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	2月15日(金)	ソフトウェアの特許セミナー	14:00～17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	2月19日(火) 20日(水)	ジェネレーションマネジメント研修 ～若手社員をやる気にさせるには～ (2日間)	10:00～17:00	秋葉原庁舎3階 第3会議室 (千代田区)	16,000円	企業人材
	2月22日(金)	知財戦略セミナー ビジネスに勝つための知財経営戦略 ～これからのIoT、AIの時代に生き残るために～	14:00～17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	2月22日(金)	城南支社第4回産業セミナー 自社製品を起爆剤に！ 現状維持を脱却し、成長し続ける企業となる為に	14:00～16:30	大田区産業プラザPIO 2階 東京都研修室 (大田区)	無料	城南
	2月26日(火)	中小企業の未来創造のためのWEB活用 ～消費税率アップに負けない付加価値創造とAI等最新技術を活用した効率的経営～	10:00～17:00	秋葉原庁舎1階 小会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	2月27日(水)	第4回東京都デザイン導入支援セミナー 製販一体で考える中小ものづくり企業のブランディング	13:30～15:30	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	経営戦略
	2月27日(水) 28日(木)	貿易実務者養成講習会(第11回) 「基礎から学ぶ輸出実務」(初級) (2日間)	10:00～16:00	国分寺労政会館 (国分寺市)	15,000円	国際
2月28日(木)	第2回 経営基盤向上等講習会 ディズニー、NASA が認めたHILLTOP株式会社 「成功に至る取組みの実践事例」講演会	14:00～16:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	取引振興	
3月	3月 6日(水)	ビジネスコーチング研修	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
	3月 8日(金)	第2回中小企業新サービス創出事業 普及・啓発セミナー 「新規事業のキッカケをつかむ！」	13:30～15:30	TKPガーデンシティ PREMIUM秋葉原 ホール2A(千代田区)	無料	企業人材
	3月 8日(金)	コンテンツビジネスにおける 著作権の基礎知識 ～コンテンツの知財保護実務のイロハ～	14:00～17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	3月12日(火)	IoT、ビッグデータ、AIなど、第四次産業革命 を見据えた知的財産の在り方 ～事業戦略を実現する契約交渉のポイント～	14:00～17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	3月13日(水)	新規顧客開拓講座	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
	3月14日(木) 15日(金)	貿易実務者養成講習会(第12回) 「貿易取引の実務」(初級) (書類の書き方・見方) (2日間)	10:00～16:00	エッサム神田 (千代田区)	15,000円	国際
	3月19日(火)	著作権ビジネスにおける契約実務 ～コンテンツビジネスと契約上の留意点～	14:00～17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財

*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	 経営戦略課	 取引振興課
 企業人材支援課	 城南支社	 国際事業課

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

検索



『走ることにして語るときに僕の語ること』 村上春樹著 文春文庫

株式会社伊東NC工業 代表取締役 伊東大輔

当社は今年創業46年目にあたり、昨年初めての代表交代を行い、大きな変革期を迎えました。新代表となった私は入社して13年。まだまだ若輩者で先輩社員など多くの方々に支えられています。

13年間のうち約8年間は取引先様のところで出向しており、そこで当社が製造している部品の機能や性能を学んだことで、作り方に工夫が加えられ今日の業務に大きく役立っています。

この出向中に取引先様の方から、一緒にマラソンの大会に出ないかというお誘いがありました。それまでともに走ったことがなかった私ですが、すぐに練習を始め、何とか完走。苦しい時間からの解放感と達成した満足感を得ることができました。これをきっかけに、その後も合間をみつけては走り、フルマラソン大会で完走できるまでになりました。

走ることは単に身体の健康だけでなく、精神的にも

影響があるとよく聞きます。私の場合は心身高揚のために始めた訳ではないのですが、時間と距離の目標を徐々に上げていき、体の痛みや呼吸の苦しさや向き合いながらも達成できた時には満足感を得ることが出来ます。これは当社のスローガンでもある「挑戦」と「進化」と共通するものがあると思います。

難題であっても「自分達がやらずに誰がやる」という使命感を持ち、達成した時の満足感を得て、新たな目標を立て進化していくことをこれからも続けていきます。

数年前に興味本位で手にした本。

走ることにしての感覚的なもの、想念を見事に言語化しています。



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 従業員数	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.00045872 大田区	300万円 4人	NCフライスによる高精度加工が得意。小ロットから100個くらい対応可能。	NC・簡易NCフライス加工寸法最大L=800、W=400。鉄・非鉄に対応。外注さんにて旋盤、他の加工もできます。	30年	全国	城南支社 TEL 03-3733-6245 FAX 03-3733-6246

発注情報

整理番号	発注番号 所在地	資本金 従業員数	発注品名	加工内容	材質	必要設備 他	金額	支払 条件	希望 地域	問い合わせ窓口
							数量			
1	No.00045873 大田区	4,500万円 30人	鉄道車両用水・汚水タンクおよび関連部品	曲げ・穴あけ加工・溶接 t=2mm	SUS 304	レーザー切断機 タレパン・溶接機器・CAD	相談	相談	東京近郊	取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888
							相談			



～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

好きな人に「高い」「安い」は関係ない



縁にぶら下がった猫が中を覗き込んでいるマグカップです。少し前に流行ったフィギュア「コップのフチ子」を真似たのかと思ったら、必ずしもそうではないらしい。

東北カットグラス工業所ではもともと、猫の全身を模った、磁器製の箸置きを販売していました。生産を担っている岐阜県多治見の工場の職人と話している折、「この猫の箸置きをマグカップと一体化してしまおう」と思い立ったといいます。

小ロットの製造を手作りで引き受けてくれる工場との協業だったのです。でも、それゆえに価格は2000円を超えています。

「いえ、猫をお好きな方にとっては、値段の『高い』『安い』は関係ないと踏まえて、ぬくもりある風合いを醸し出すことを優先しました」。素材は黒土だそうで、焼くのが難しいのですが、釉薬をかけて仕上げがったその味わいは、確かにいい。手に取ると、優しさを感じさせてくれるマグカップです。

マグカップにぶら下がる猫は、リアル過ぎず、シルエットをそのまま形にしたような姿。「まさにそこが狙いで、使い手の想像が入りやすいデザインを心がけました」。この手の商品はそうした細部への心の砕き方が成否を分けるような気がします。

黒土を使うこともあって、実は生産が追いついていないとも聞きました。ネット通販のAmazonでは約1ヵ月以上待ちです。

ピークキャット マグカップ
販売価格2484円(税込み)
カップを覗く猫が可愛い
磁器のマグカップ
東北カットグラス工業所
<http://www.tcg-inc.tokyo/>

