

ARGUS 10

2020
No.502
アーガス

人を、地域をつなげていく

04

設備投資助成金最大1億円
革新的事業展開設備投資支援事業

08

SDGs経営のススメ①
SDGsをご存知ですか？

10

「創業の夢、実現をお手伝いします。」
第1回「TOKYO 創業ステーション」とは

12

民法大改正が中小企業に与える影響と対策
第4回「悪くないのに契約違反!？」

13

■令和2年度「第1回」知的財産マッチング会 参加企業募集
■「株式会社MTG」技術ニーズ説明会「参加者募集!!」
■中小企業経営者とデザイナーが一緒に学び、協働体験できる
「デザイン経営スクール」を開講します!
■ポジティブメンタルヘルスシンポジウム&相談会をWEB開催
■「港区×芝浦工業大学
オープンイノベーション創出セミナー・交流会」を開催します!

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第167回 ボノ株式会社



住みたい街のビジョンを語り合い、未来のまちづくり戦略を考えるワークショップ「ローカルダイアログ」で使われるカード。ゲーム感覚で楽しみながら、幅広い世代がまちづくりについて話せる仕掛けだ

「人と地域をつなぐ仕組み」を提供する企業

2008年にボノを設立した横山貴敏氏は、創業以来、まちづくりや地域活性化関連の案件を数多く手がけている。当初は大手企業の傘下で地域の事業に関わっていたが、自らが主導してまちづくりに取り組むやり方へと切り替えた。

「当初は、まちづくりの中で住民の声を直接聞く機会も少なく、そこに限界を感じていました。そこで、課題設定から情報収集まで自分たちが直接関わるようにしたのです。自治体などへ企画提案を行ったり、入札に参加して業務委託を受けるようにしました」(横山氏)

一方で、『人と地域をつなぐ新しい仕組み』をつくりたいと考え生み出したのが、人と地域をつなぐことをコンセプトに立ち上げた地域交流スペース「我楽田工房」(文京区関口)である。この場を地域の拠点に育てるため、横山氏たちはオープン前から工夫をこらした。

「人を集めるには、この場所を他人ごとではなく『我がこと』と捉えてもらうのが近道です。そこで、まちづくりに興味を持つ人に呼びかけ、『人が集まる場所とは?』というお題でワークショップを開催。出た意見を取り入れ、皆と一緒に木製のキッ

チンや玄関を仕上げるなどして多くの人を巻き込みました。現在はイベントやワークショップで利用され、新たな人脈づくりの場となっています」(横山氏)

地域に足を運んでリアルな生活者の声を聞く

ボノは地域の魅力をアピールするツールづくりにも取り組んでいる。それが「くみぐま」だ。人と人、地域と人をつなぎ結びつけることから着想を得た「ひも(東京くみひも)」を使ってパーツを結び合わせ、クマのぬいぐるみをつくることができる。これが東京都と公社が実施している「TOKYOイチオシ応援事業」に採択され、助成金と公社の専門家のアドバイスを活用して商品化し、ワークショップも開発した。江戸切子や江戸更紗などの工芸品をパーツに取り入れたくみぐまの展示会開催が新たな販路獲得につながるなど、地域産業の魅力発信に一役買っている。

そんな同社にとって最大の強みは「つなげる力」だと、取締役COOの谷津孝啓氏は胸を張る。

「社外とのつながりを求める際、日本企業は『自社商品やサービスを売る』と考えがちです。でも、それでは多くの協力を

人や地域、企業をつなぐ

[会社概要]

代表：代表取締役 横山貴敏氏

業種：新商品や新規事業の開発支援、

まちづくりプロジェクトの運営、システム開発など

資本金：500万円

従業員：4名（2020年8月現在）

所在地：東京都文京区関口1-29-6 1F

<https://garakuta.tokyo>



市民大学も立ち上げ

「2019年に始めた、市民が自主的・自発的に運営する市民大学『東京山の上大学』も、地元である文京区や新宿区周辺エリアを盛り上げる取り組みのひとつです。今後も当社は、『つなげる力』を生かして何かに挑戦したい人を応援し続けたいですね」（横山氏・写真左）



素材を変えることで地域の魅力を発信できる「くみぐま」は、「TOKYOイチョシ応援事業」にも採択されている



我楽田工房には木製キッチンが設置されている。近隣住民が料理教室や食事会で利用したり、都市農村交流イベントなどが行われている



ボノが早稲田から江戸川橋周辺で開いた街イベント「weアートフェス」の様子。デザイン展やワークショップも行われた

得るのは難しく、一緒に未来をつくらうとする気運も生まれません。その点当社は、『連携するとこんな利点があり、こんな将来が期待できる』と提案します。こうした仕組みづくりが得意なので、多くの協力が得られるのです」（谷津氏）

つなげる力を磨けたのは、現場主義を徹底していたから。「『プラットフォーム』と呼ばれる企業やそこで働くエンジニアは、一般の人が暮らしの中でITを使う場面を見ていません。一方、私たちは地域に足を運んでリアルな声を聞いています。だから人と地域、人と企業をつなげる力を磨くことができたし、それゆえにプラットフォームの弱点を補う形で提携ができるのです」（谷津氏）

東京で培ったノウハウを提供して地方を活性化

ボノは他にも、地域を盛り立てる取り組みを多数進めている。代表格は、地域で働きながら社会課題の解決に取り組む人材の研修プログラム「ソーシャルチャレンジャー」や、オンライン移住・都市農村交流の場づくりを支援する「ゼロイチ」など。ITを活用しながら、地域や組織、世代などの壁を取り払って人々がつながる仕組みを設計している。

今後も、人が集う場所を生み出し、人と人、人と地域を引き合わせることで地域活性化に貢献する考えだ。

「私と谷津は、我楽田工房の周辺地域を『日本のシリコンバレー』にしようとしてよく話しています。東京に集まっている『何かを始めたい人』が連携できる仕組みを用意することで新たな価値が生まれる手助けをしたいのです」（横山氏）

「若者が挑戦しやすい社会をもたらす手助けですね。たとえば我楽田工房のワーキングスペースでは、人が集まって情報を共有し、一緒に働くためのノウハウが培われています。これを地方にも広めれば、Iターン・Uターン就職を考えている若者に働く場を提供することもできると思います」（谷津氏）

取材後記

IT企業から未来の「まちづくり」に必要な価値を自ら創造する企業へ変革したボノ株式会社。それは、横山社長の「自分がつくったものを子供や孫の時代まで残したい」という思いからでした。徹底した現場主義でいろいろな人の声を聞いて、人と地域、人と企業をつなげていき、「これいいね!」という価値をどんどん創っています。（総合支援課 林野昌弘）

設備投資 助成金 最大1億円

最新機械設備の購入経費の一部を助成します!

第8回 革新的事業展開設備投資支援事業

■ 事業の概要

助成対象者

2020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、
都内で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)

助成率・助成限度額

事業区分※1	申請者区分	助成率	助成限度額	助成下限額
I 競争力強化	中小企業者	A	1/2以内	1億円
	小規模企業者※2	B	2/3以内	
II 成長産業分野	C	2/3以内	1億円	100万円
III IoT・ロボット活用※3	D			
IV 後継者イノベーション	E			

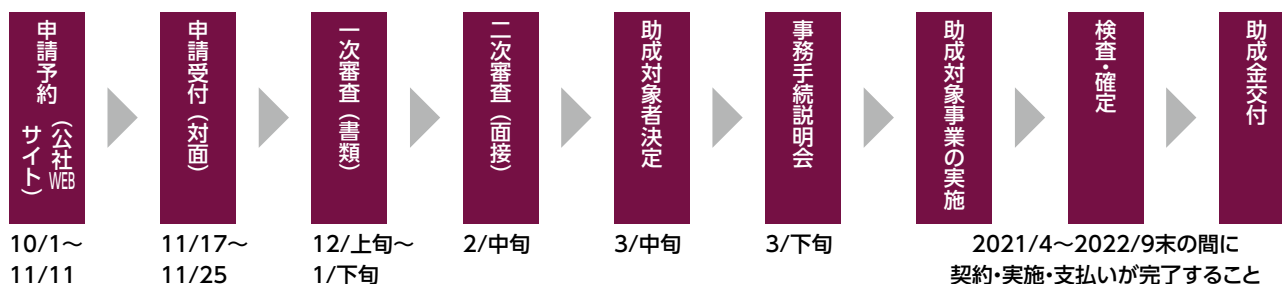
※1 事業区分の詳細につきましては、募集要項をご参照ください。

※2 小規模企業者: 常用従業員数が「製造業・その他」の場合は20人以下、「商業・サービス業」の場合は5人以下

※3 公社が実施する「IoT、AI導入前適正化診断」もしくは「ロボット導入前適正化診断」を終了し、診断結果に基づいた申請である場合、審査において加点されます。

助成対象期間	交付決定日の翌月1日から1年6ヵ月間(2021年4月1日～最長2022年9月30日)
機械設置場所	東京都内および首都圏(※都外設置の場合は都内に本店があること)

助成金スケジュール



申請者説明会について

新型コロナウイルス感染症の影響により、申請者説明会は実施致しません。

公社WEBサイト上に本助成金に関する説明動画を公開する予定です。(10月上旬予定)

助成金申請には、事前の申し込みが必要です。

申請予約期間	10月1日(木)~11月11日(水)17:00まで	<WEB>
申請書類提出期間	11月17日(火)~11月25日(水) ※公社が指定する日時に申請書類一式をお持ちください。	<持参>

革新的事業展開設備投資支援事業を活用して最新機械設備を導入し、成果を上げられた企業の助成金申請ポイントをご紹介します。助成金活用に至る経緯や、活用後の効果については公社WEBサイトにてご紹介しております。



成果事例はこちらから

こだわりの化粧品パッケージの生産性向上



美と独創性を追求し、
生産性向上・高付加価値化を実現

二和印刷株式会社

所在地 東京都中央区銀座7-14-6

代表取締役 堀野 朝広

設立 1952年4月

資本金 1,600万円

事業内容 高級化粧品用外装紙器の設計、
開発、印刷および紙器加工

<https://www.niwanet.co.jp/>



ぜひ知って
もらいたい!

助成金申請のポイントはココだ!!

社歴の長さ短さにかかわらず、まずは自社の歩みを振り返り、創業の理念や先人の想いをつかむとよいと思います。一見、まわり道のように思われるかもしれませんが、そうではありません。自社の強みや立脚点などが明確になり、目指すべき方向性もおのずと見えてきます。「申請書類のどこに何をどう書けばよいか」も見えて

くるでしょう。申請にあたっては社員が協力し合うこと、「絶対に申請を通すぞ」という固い決意も大切なポイントだと思います。

申請は、将来のビジョンや企業理念を全社的に共有するよい機会にもできます。大変かもしれませんが、挑戦するだけの価値はあります。



代表取締役
堀野 朝広 氏

金属プレスの高付加価値化による受注拡大

最新型プレス機とノウハウの相乗効果で、
製品の高付加価値化や新規受注の獲得に成功

有限会社トーヨー

所在地 東京都大田区東糀谷5-4-8

代表取締役社長 佐川 一彦

設立 1982年8月

資本金 500万円

事業内容 金属プレス加工(重機のブラケットや継手、バス車両のプレス部品、
OA機器のプレス部品など)



ぜひ知って
もらいたい!

助成金申請のポイントはココだ!!

成功につながったポイントは大きく分けて2つあると思います。1つは書類上も面接時もポイントを絞ってプレゼンしたこと。当社の場合、特に「複合化」「高精度化」といった時代の流れをキーワードにしました。それに今後応えていくために必要な設備であり計画であるということです。もう1つは、他社を退職して入社してくれた息子と二人三脚で進められたことです。私は現場

の人間ですから、正直、書類仕事は得手ではありません。社長といっても仕入れから配送まで何でもやっているのが実情で、申請の準備にかけられる時間もありません。一方、息子は会社員生活で書類作成に慣れていますが、いつでも意見交換できる。彼が作成を担当し、一緒に練り上げていけたからこそうまくいきました。



代表取締役社長
佐川 一彦 氏

お問い合わせ・お申し込み

設備支援課

TEL:03-3251-7884 Email:setsubi-toushi@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/kakushin.html>

東京公社 設備投資

検索



中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

顧客の 耳目を集める

我が国は、この30年間に、生産年齢人口が約1000万人減少し、一方65歳以上の高齢者人口は約2000万人増加しています。

つまり、働く人たちより高齢者が増加しているのですから、個人消費や設備投資の力強さが失われるのも当然です。

生産年齢人口が多い時代には消費が旺盛で、商品・サービスを提供する事業者は、営業しなくても、つくればつくるだけ売れて、多少値段が高くても納得して買ってもらうことができました。

今から30年前の円相場は1ドル200円前後で、輸出環境にも格段の違いがあったのです。

消費や輸出環境に劇的な変化が起こっているわけですから、「つくれば売れる」「営業しなくても顧客が買いに来る」という時代は、とうに終焉しています。

企業規模の大小にかかわらず、顧客にどうアプローチし、そのうえで何が必要なのかを聞き出して提供する——この当たり前のことを如何に実践するか。

コロナ禍で停滞している、この時期にこそ、真剣に取り組むべき課題なのです。

自社を知ってもらうこと

仕事を確保するためには、まず発注企業（顧客）と接触しなければなりません。

しかし、企業が新たな顧客と接触するには、大きなハードルがあります。

そもそも、対象となる企業がどこにいるのか、どうやって担当者にとり着けばいいのか、誰と話せばいいのか、すべて暗中模索です。

仮にとり着けたとして、顧客となる発注担当者の立場で考えてみましょう。接触してくる会社が自社にどのようなメリットをもたらしてくれる会社なのか、継続して仕事を受注できる財務体質かどうか分からない状態で、リスクをひとりで背負う気になれると思いますか。

多くの会社は、自社を知ってもらうためにWEBサイトをつくっています。会社が持つ設備や得意分野を自社サイトで公開することは、課題解決の一歩になります。

しかし、顧客が見てくれるという保証はなく、

結局、顧客が偶然接触するのを待っていることに変わりはないのです。

水は「のどが渴いている人」に届ける

新規営業にしろ、既存の顧客からの増収にしろ、重要なのは、顧客にこちらの存在を知らしめることです。

存在を知らしめるとは、顧客が来るのを待つのではなく、自ら主張することです。

もちろん、何の脈絡もなく、行き当たりばったりの自己主張をしても、興味のない人には響きません。

のどが渴いた人が一番水を欲するように、まずのどが渴いている人、つまり自社の技術やサービスを必要としている顧客を探し出すことが重要なのです。

そのような顧客であれば、欲するものと提供するものが同じであり、話すべき内容も容易です。

しかし、では、どこに行けばそのような顧客がいるのでしょうか。

何度も繰り返しますが、これが最大の悩みどころなのです。

情報発信を継続すること

何の仕掛けもせず、東京湾の真ん中で釣り糸を垂れて魚が釣れるのは奇跡に近いことです。

奇跡に頼ることなく顧客と出会うためには、自社の商品・サービスを欲していそうな会社や人を把握することです。

新商品の展示会、専門誌へ出稿する広告主、同業者団体、同窓生、町内会等々。同類の人たちが集まる場所を探し出し、その人たちへの情報発信を継続することです。

ビジネスは、一社で完結することはほとんどなく、必ず他社の助けがあって、自社に協力してくれる企業が現れて前進するものです。

顧客を待つのではなく、定期的な挨拶、情報提供としてのニュースレター、そしてセミナーや展示会への招待など、時間と労力をかけて、自社の存在を顧客に知らしめる努力を常に考えていきましょう。

労務管理の エトセトラ

複数就業者への 対応について

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

当社では、副業を許可制としており、現在、副業をする者はいませんが、働き方改革やコロナ禍での景気動向の不安を鑑みると副業を認めていくことも検討したいと考えています。最近、労災保険の仕組みも変わったと聞きましたが、どのように変わったのか教えてください。また、留意すべき点があれば教えてください。

A

国は働き方改革を進めていくうえで、労働者の健康確保に留意しつつ、副業・兼業の普及促進を図っています。2018年には、副業を規定したモデル就業規則を作成し、周知しています。

この流れに対応するため、本年9月1日に「労働者災害補償保険法」が改正され施行されました。これにより複数就業者への労災保険給付は、複数就業先の賃金に基づく算定方法へ変更されました。

1. 複数就業者への労災保険給付の変更点

これまで、2社以上で勤務している従業員が、仕事をしているときや通勤途上でけがや病気になった場合の労災保険給付は、災害が発生した会社で手続きし、休業などへの現金給付は、その会社で支払われる賃金を基礎として行われていました。

たとえば、昼はA社、夜はB社の2社で働いており、A社で仕事にけがをした場合には、A社で支払われる賃金のみを基礎として、休業した場合の現金給付が行われていました。副業中は当然A社とB社の両方から賃金が支払われるはずですが、労災で働けなくなり、賃金が両社とも支払われない場合でも、保険給付は1社しか受けられませんでした。

今回の改正では、災害の発生していない他の就業先の賃金も保険給付に反映されることとなりました。これにより、複数就業者の日常生活への影響を低減することができるようになりました。

さらに改正は、長時間労働やストレスなどによる脳・心臓疾患や精神障害の労災認定にも及んでいます。

1社のみでの労働時間やストレスなどの負荷では業務災害に当たらないとされた場合でも、複数就業先での業務上の負荷を総合的に評価して労災認定の判断がなされるようになりました。この場合にも、災害の発生していない就業先の賃金が保険給付に反映されます。

2. 複数就業者の労務管理について

今回の改正で、労災保険の手続きの様式が新しくなりました。

1) 「その他就業先の有無」欄の追加

副業先がある場合には、様式のその他就業先を「有」とするなどの記入が必要となり、この欄が未記入の場合、複数就業者とみなされないことがありますので留意してください。

2) 副業先の賃金額などを証明する別紙の提出

副業している場合には、就業先ごとに別紙に賃金の情報や雇入期間など記入し、会社の証明を受けたいうえで、手続きをすることになります。別紙の提出が必要なのは、「休業(補償)等給付」「障害(補償)等給付」「遺族(補償)等給付」「葬祭料等(葬祭給付)」です。

3) 書類の提出先

労災保険の手続きは、労災の発生した会社を管轄する労働基準監督署に提出します。複数就業者の場合には、就業先のいずれかの労働基準監督署に提出します。

労災の手続きは原則、従業員本人の請求となっていますが、会社の証明が必要なので実際には会社に関与して手続きを進めることとなります。したがって、副業を行う従業員に業務災害、通勤災害などが発生した場合には、会社は副業先と連絡を取り合い、手続きを進めていくこととなります。

このことから、会社として副業を認める場合には、副業先の社名、所在地、勤務の内容など、情報として把握しておく必要があるといえます。

また、副業による長時間労働やストレスによる脳・心臓疾患や精神障害への予防措置として、副業先の労働時間を一定期間ごとに報告を受けるなどの健康管理にも留意する必要がありますでしょう。

副業を希望する従業員は増加傾向にあるといわれています。従業員のモチベーションアップにつながる運用を心がけましょう。

参考資料：<https://www.mhlw.go.jp/content/000662505.pdf>

SDGs経営のススメ① (全2回)

SDGs(Sustainable Development Goals)をご存じですか？



今後、SDGs経営の必要性はさらに高まるといわれています。

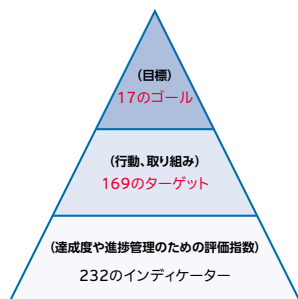
SDGs経営を進めていくうえでの第一歩は、SDGsに関心を寄せることです。

「行動の10年」として節目となる2020年に、ぜひSDGs経営に取り組んでみましょう。

1. SDGsは未来志向の国際的な目標です

SDGsとは、「持続可能な開発目標」(Sustainable Development Goals)の頭文字を取ったもので、2015年の国連サミットにおいて、グローバルな社会課題を解決し持続可能な世界を実現するために定められた国際目標のことです。

具体的には、「17のゴール」と「169のターゲット」で構成されており、地球上の誰一人として取り残さないことを掲げているものです。169のターゲットの下には232のインディケータ(指標)があります。



(出典) 環境省環境研究総合推進費戦略研究プロジェクト「持続可能な開発目標とガバナンスに関する総合的研究」より環境省作成、環境省「平成29年版環境・循環型社会・生物多様性白書」

2. 「環境」、「社会」、「経済」。3つのバランス

SDGsで掲げるそれぞれの目標は広範囲かつ密接に関わりを持つため、環境、社会、経済という3つの側面のバランスをとり、統合された形で達成を目指す視点が大切になります。また、これらを統合するうえではガバナンスも必要とされています。

3. SDGs達成のカギは中小企業のチカラ

「中小企業でもSDGsは必要なの？」と疑問を持つ中小企業者が見受けられますが、SDGsを進めるうえでは、市民、企業、行政など多種多様なプレイヤーの力が必要です。なかでも日本は全体の99%を中小企業者が占めており、従業員数は全体の約70%を占めていることから、目標達成のためには中小企業者の行動が必要となるのです。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



(出典) 国際連合広報センター WEBサイト <https://www.unic.or.jp/> より

4. SDGsは自発的な取り組みを促すもの

SDGsは認証制度のようなものというよりは、自発的な取り組みを促すものであり、「できることから、いつでも始められるもの」であるところに特徴があります。企業の規模にかかわらず取り組むことができ、それぞれの企業のペースで目標に向けて進めていくことができるもの、それがSDGsの魅力です。

5. SDGsとCSR ～社会や企業の持続性を高める共通の目的

SDGsの話聞いて、「CSRと何が違うの?」と感じた方も少なくないと思います。CSRとはCorporate Social Responsibilityの頭文字を取ったもので「企業の社会的責任」という意味です。具体的には環境対策や地域社会への貢献などを表し、すでに取り組んでいる企業も少なくありません。

CSRとSDGsは厳密には異なるものの、社会性や持続性など、共通する考え方やキーワードがあり、あえて別のものとして切り離して考える必要性はないと思います。むしろ、難しく考え過ぎてSDGsとCSRを区別することで立ち止まり、せっかくの新たなビジネスチャンスを逃すことにならないよう、まずは身近なところから取り組んでみてはいかがでしょうか。

持続可能な社会の実現へ向けて一歩踏み出すことになよりの価値があるのです。

6. SDGsの実践に必要な「バックカスティング」という思考法

SDGsに取り組む中で、「バックカスティングで考えてみましょう」という言葉を耳にする機会があると思います。まだ広く浸透している言葉ではありませんので、「初めて聞く」あるいは「聞いたことはあるけれど、内容は知らない」という人もいます。

バックカスティングとは、未来のあるべき姿をイメージして、未来を起点に解決策を見つけるための思考法のことです。

数十年を要するような長期的な目標の実現や、現在の延長線上で考えるだけでは答えが出せないような場面で効果的とされており、世界的な規模で進む環境問題への対応を考える際にも使用され、SDGs自体も実はバックカスティング思考でつくられたものです。

バックカスティングの反対は「フォアカスティング」と呼ばれます。これは現在を起点として解決策を見つけていく思考法のことです。短期的な課題解決や目標達成などの場面で有効とされています。

双方の特徴は以上のとおりですが、SDGsは長期的な視点での取り組みであるため、バックカスティングが効果的であるといわれています。

ただ、一概にフォアカスティング思考が好ましくないとはいえ、それぞれのメリット・デメリットを踏まえて、180度違う思考法を柔軟に使いこなしていくことが大切です。

また、バックカスティングという思考法は、企業継続という長期的な視点に基づいて経営を行うために非常に参考となる思考法であり、このことからSDGsの視点を経営に取り入れていくことは、自社に大きなメリットを生み出す機会につながるものともいえます。

SDGs経営セミナー

公社では、SDGs経営に取り組んでいくうえで必要となる情報をお伝えするセミナーを11月上旬に開催を予定しています。「そもそも、何から取り組んでよいかわからない」などの悩みを抱えている都内中小企業経営者の方に向けて、基本的な内容からご案内していく予定です。

「SDGsのことを知りたい」という従業員の方のご参加もお待ちしております。

お問い合わせ 経営戦略課
TEL : 03-5822-7237 FAX : 03-5822-7235
Email : senryaku@tokyo-kosha.or.jp

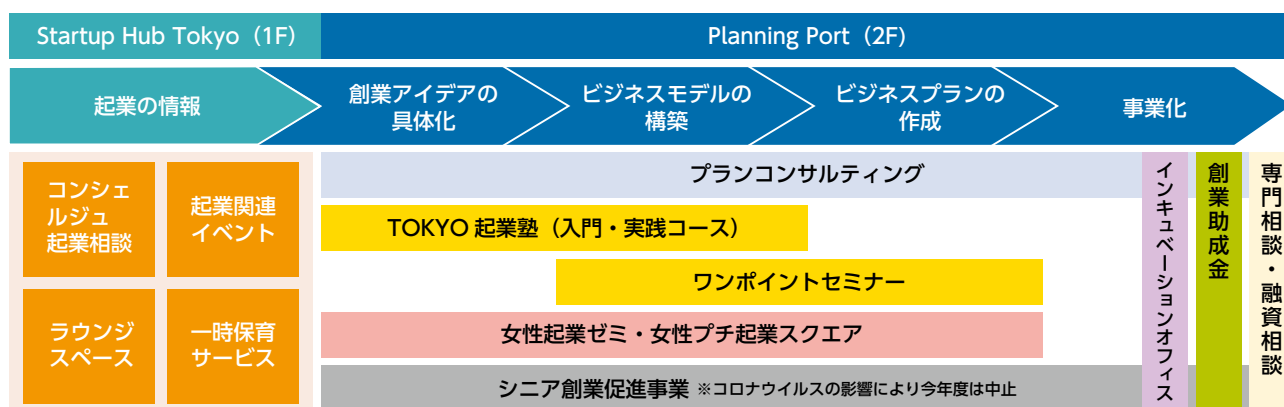
創業の夢、実現をお手伝いします。

TOKYO創業ステーション

TOKYO創業ステーションでは、創業を準備している方から、創業間もない方を対象に、さまざまなサービスを実施しています。当ステーションのサービスの概要についてご紹介いたします。



TOKYO創業ステーション (丸の内) の全体図



TOKYO創業ステーションとは

当ステーションは、创业者のさまざまな課題解決をサポートしています。セミナーやビジネスプランの作成等について、1FのStartup Hub Tokyoと2FのPlanning Portにて、ワンストップで相談できる体制を整えております。今回は、TOKYO創業ステーション(丸の内)をご紹介いたします。

※2020年7月には、立川にTOKYO創業ステーションTAMAを開設いたしました。

Startup Hub Tokyo (1F)

Startup Hub Tokyo(スタハ)は「起業してみようかな?」と想った方を応援する創業支援施設です。

起業経験者による「コンシェルジュ起業相談」や起業に役立つイベント、起業のための作業や打ち合わせにご利用いただけるラウンジや一時保育サービスまで、無料で利用できる、さまざまなサービスをご用意しております。

Planning Port (2F)

Planning Portでは起業を具体的にお考えの方、創業から間もない方を対象に、アイデアの具体化から事業化まで、きめ細かくサポートしております。

以下に、サービス内容の一部をご紹介いたします。

■ プランコンサルティング

～コンサルタントとビジネスプランを磨く～

あなたが思い描く創業アイデアを、実現可能なビジネスにするためのプラン作成のお手伝いをいたします。創業支援に熟練したプランコンサルタントが担任制でマーケティングやビジネスプランの作成、事業化までを伴走サポートいたします。

■ セミナー ～起業に必要な要素を学ぶ～

あなたの目標や経営課題に合わせて選べる、さまざまなセミナーを開催しています。起業のプロセス・エッセンスやアイデアを形にするプロセス等を、余すところなくお伝えいたします。

名称:「TOKYO起業塾」、「ワンポイントセミナー」

■ 女性起業支援 ～女性の起業を手厚くサポート～

「仲間と一緒に切磋琢磨しながら、事業アイデアの具現化を目指したい女性の方」や「好きなことをビジネスにしてみたい女性の方」に対して、起業をお手伝いいたします。

名称:「女性起業ゼミ」、「女性プチ起業スクエア」

■ 創業助成金 ～助成金の活用でよりよい事業展開を!～

都内で創業を予定されている方、または、創業5年未満の中小企業者等に対して、創業初期に必要な経費の一部について助成いたします。

■ 専門相談・融資相談

登記や労務・税務、融資等についての相談にもお答えいたします。

ご興味のある方はお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ
 創業支援課 (TOKYO創業ステーション丸の内)
 TEL: (2F) 03-5220-1141
 (1F) 03-6551-2470
<https://startup-station.jp/>



社長の
座右の銘

『時間をデザインせよ』

ボノ株式会社 代表取締役 横山 貴敏

敬愛するある大学の教授が主催したワークショップ
の中の言葉です。

私はそこで「時間」とは人類が生み出した発明、コミュ
ニケーション・デザインだという気づきを得ました。

少し哲学的な話になりますが、「時間」とは2人以上の
人間が存在することで生まれる概念であり、その2つ以
上の「時間軸」が交わるポイントに、人間が創造した「時
間のデザイン」があります。

たとえば、時計やスケジュール帳は、時間を見える化
したデザイン。料理や映画は、誰かのために豊かなひと
ときを提供するデザイン。車や電車などの乗り物は、遠
く離れた人々が出会う時間を短くするデザイン。携帯電
話は、人と人を直結する距離をゼロにするデザイン。

そういえばビジネスの世界の会議や締め切りさえも、
誰かが誰かのためにつくった時間のデザインのような
気がしてきました。

いま、世界は新型コロナウイルスの脅威により、生活
様式が大きく変わりました。

私たちの会社も通勤がなくなり、連絡も会議もオン
ライン上で行われるようになり、移動することも、ひと
つの場所に集まる必要もなくなりました。

しかし距離がどんなに離れていても、ネット会議や
SNSなどのテクノロジーによる時間のデザインが、私
たちの時間軸を交差させ、以前と変わりなく仕事を続
けることができている。

移動や特定の空間がなくなっても、一人ひとりが持っ
ている時間軸が消えたわけではありません。だから、こ
の世界中に溢れた時間をもっと楽しくおもしろくデザイ
ンしよう。

憎き「締め切り」という時間のデザインに追われなが
ら、そんなことばかり考えています。

本コーナーは「社長の〇〇」と題して、企業経営を行ううえで大切にしている言葉やおススメの図書・映画などをご紹介いただきます。

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。

受注情報

以下のような加工対応ができる会員企業登録がありますので、委託先等にお困りの際にはぜひお問い合わせください。

業種	所在地 資本金 従業員数	加工内容	得意分野	自己PR
・金属焼付塗装加工 ・金属3Dプリンター出力 サービス	板橋区 2,000万円 20人	金属焼付塗装加工（メラ ミン、アクリル、ウレタ ン、粉末等）金属3Dプリ ンター出力サービス、機 械部品設計、産業用光源 装置製造販売	金属焼付塗装加工は、80年の実績がございます。技能検定1級の塗装職人が、正確で丁寧な加工を行います。金属3DプリンターはドイツEOS社のM290を所持しております。アルミ合金、SUS316L、チタン合金など様々な金属造形ができます。	金属3Dプリンターについては、3DCADによる設計も行ってまいりますので、3Dデータの無い方もお気軽にお問い合わせください。

発注情報

以下のような加工対応ができる企業を探している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	所在地 資本金 従業員数	加工内容	受注先に求めるもの	その他・要望
金属精密加工	練馬区 2,000万円 11人	① 中・小物 切削・旋盤加工（～φ500/□500）少量・多品種 ② 中・小物 切削・旋盤加工（～φ500/□500）量産（1000ロット程度） ③ 大物 切削・旋盤加工（φ500/□500～）少量・多品種 ①②③共通 材質：鉄・アルミ・SUS・インコネル等多岐にわたる	マシニング・旋盤などの設備	・ISO取得の有無は不問 ・自主的検査基準があること

お問い合わせ 取引振興課 TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888 Email : torihiki@tokyo-kosha.or.jp

ARGUSとは…ギリシャ神話に登場する百の目を持つ巨人の名前で、死角の無い彼は怪物退治などで多くの手柄を上げたといわれています。また、その様から鋭い目で見張る人という意味もあります。公社はこのアーガスのように、変動激しい経済環境を注視し、将来を見通す目を持って都内中小企業に経営支援を提供していく決意から、広報情報誌「アーガス」としてしています。

民法大改正が中小企業に与える影響と対策

第4回 悪くないのに契約違反!?

民法改正の重要度と中小企業に与える影響度の相関関係を前提に、なかでも取引基本契約書などの関係において必要性が高いと思われるものを数回にわたって取り上げ、可能な限り条項例とともに具体的な対策を提案していきたいと思っています。



1. 拘束からの解放

契約は当事者を拘束します。契約が、当事者間の特別な拘束だからです。

では、その契約の拘束を一方的に断ち切りたい場合、どうすればよいのでしょうか。それが、契約の解除です。

取引基本契約書における解除条項は、継続的な取引関係から離脱し、取引の義務から解放される重要な役割を果たす条項です。契約を解除すれば、物の売主であれば引き渡し義務から、物の買主であれば代金支払い義務から免れることができます。

2. 落ち度がなくても

第〇条（契約の解除）

1 売主または買主は、相手方について、次の各号の一つに該当する場合には、何らの催告なしに、直ちに本取引基本契約及び個別契約の全部または一部を解除することができる。

① 第三者から差し押え・仮処分・仮差し押えを受けた場合（中略）

⑧ 相手方の故意または過失により、本契約及び個別契約の条項の一つに違反したとき（以下、略）

一度締結した契約の拘束力から、相手の合意なく解放されたいと希望するのは、相手方に与信管理上の危険が生じた場合（上記①）や契約違反が生じた場合（上記⑧）です。

では、契約の相手方に、契約違反の原因について「落ち度」があることまで必要でしょうか。たとえば、大雨を原因とする堤防の決壊によって商品倉庫が浸水してしまった結果、納期までに納品できないような場合です。売主としては、何らの落ち度もない（故意も過失もない）訳ですが、引き渡し債務を納期までに履行することができません。一方で、買主としては、納期までに納品してもらえないことが判明したのであれば、他社から代替品を調達したいところです。

改正前の民法では、「その債務の不履行が債務者の責めに帰することができない事由によるものであるときは」契約の解除をすることができない（旧543条但書）とされていました。

新民法は、この旧543条但書を削除し、契約の解除に

おいては債務者の故意・過失などの落ち度（講学上、これを帰責性と呼びます）を不要としました。契約の拘束力から解放されるという目的のためには、債務者の帰責性の有無は無関係だからです（なお、契約の解除に伴って、損害賠償の請求をする場合には、債務者の帰責事由が必要ですので注意してください）。

3. おおごとでなければ

先ほどの倉庫の浸水の事例において、個別契約では9月末日までに商品1000個の納入が合意されていたところ、9月末日には950個、10月5日に残りの50個の納品が可能となった場合はどうなるでしょうか。

9月末日に1000個納入できなければ、「個別契約の条項に違反したとき」（上記⑧）にあたってしまいます。

新民法では、解除の要件として、上記の通り、債務者の帰責事由は不要とする一方で、催告解除には軽微性の抗弁を規定しました。具体的には、「その期間を経過したときにおける債務の不履行がその契約及び取引上の社会通念に照らして軽微であるときは」解除できない（541条但書）としたのです。しかし、軽微かどうかの判断が困難な場合もありますし、当事者としては、軽微であったとしても解除したいと考える場合もあるはずで

4. 特別の約束

契約書を締結する目的は、これらの民商法等をそのまま適用させるのではなく、自分たちの取引に最適な基準を設定するための特別な約束＝「特約」をするためです。

そこで、以下のように故意過失の要件を削除し、軽微性の抗弁を排斥することを検討してみたいでしょうか。

第〇条（契約の解除）

1 売主または買主は、相手方について、（中略）

⑧ 契約の目的に照らして軽微かどうかを問わず、本契約及び個別契約の条項の一つに違反したとき（以下、略）

弁護士

中村 英示(中村・久吉法律事務所所長)

2003年10月弁護士登録(東京弁護士会)。下請法を始め、企業法務、契約書作成、債権回収、不動産関連、損害賠償事件など、商事事件に関する幅広い分野に精通している。また、2006年度から、公社が運営する下請センター東京の苦情紛争相談弁護士に就任し、これまで多数の相談対応やセミナー講師としての実績を有している。

Information

令和2年度

第1回 知的財産マッチング会参加企業募集



大企業等が保有する特許等を活用した中小企業の新製品開発を支援するため、「知的財産マッチング会」を開催します。今回は、「生産性向上」「AI」「ビッグデータ」「IoT」をテーマに行います。大企業等による技術シーズの紹介と大企業等との個別商談の2部構成となっております。

開催日時 11月25日(水) 13:30~16:45(予定)
開催方法 Zoomビデオウェビナー・ミーティングを利用したWEB開催
参加費 無料
定員 先着100名
申込方法 以下のQRコードまたはURLからアクセスし、公社WEBページよりお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み
東京都知的財産総合センター
TEL : 03-3832-3656 Email : chizai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/seminar/2020/201125matching.html>



「株式会社MTG技術ニーズ説明会」参加者募集！



公社では、大手企業研究開発部門とのマッチング支援の一環として、「ブランド開発カンパニー」として、トレーニング・ギアブランドの「SIXPAD」や美顔ローラー「ReFa」などを展開し、「美容と健康」分野にて新しい価値と文化を生み出している株式会社MTGの協力により、技術ニーズ説明会を開催します。

MTGが求める技術ニーズに対し、技術提案ができる可能性・意欲をお持ちの方は、この機会にぜひご参加ください。

開催日時 11月18日(水) 13:30~14:40(予定) 定員 100名(先着順)
開催方法 Zoomを利用したWEB開催 申込方法 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください。
参加費 無料 申込締切日 11月11日(水) 17:00
内容 株式会社MTG技術ニーズ説明会
①会社概要、インキュベーション事例のご紹介
②求める技術ニーズの説明
③質疑応答
④提案(応募)方法についての説明

お問い合わせ
取引振興課
TEL : 03-3251-7883 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2008/0012.html>



～受発注取引のマッチングサイト～

ビジネスチャンス・ナビ2020

チャンスナビ

で検索!



お知らせ

Information

公益財団法人東京都中小企業振興公社 後援事業

ポジティブメンタルヘルスシンポジウム&相談会をWEB開催

～働くみんなが活力にあふれ、生産性の高い企業を目指す！それが“ポジティブメンタルヘルス”です！～

事前申込受付中！

東京都では、関係団体等と協力して、9月1日～11月30日に「職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーン」を実施し、働くすべての方に向けた積極的なメンタルヘルス対策への取り組みを促進します。キャンペーン期間中には、都がポジティブメンタルヘルスシンポジウムや相談会をオンライン開催するほか、各協力団体においても職場のメンタルヘルス対策に関するセミナーが多数開催されます。詳細は以下のWEBサイトをご覧ください。

ポジティブメンタルヘルスシンポジウム&相談会

開催日時 11月19日(木) WEBセミナー形式で開催 ※新型コロナウイルス感染症拡大防止のため

■ シンポジウム <参加無料>

開催時間 13:30～17:00

対象者 企業経営者、管理監督者、人事労務担当者等

内容 ★基調講演 : 13:30～14:30

「ウィズコロナ・アフターコロナ時代の職場づくり～今こそ重要な“ポジティブメンタルヘルス”とは～」

島津 明人 氏(慶應義塾大学総合政策学部 教授)

★パネルディスカッション: 14:55～17:00

「中小企業の強みを生かす！職場でのポジティブメンタルヘルス推進の秘訣」

【パネリスト】島津 明人 氏(慶應義塾大学総合政策学部 教授)

上江 誠 氏(社会保険労務士・中小企業診断士)

ポジティブメンタルヘルスに取り組む都内企業2社(予定)

【モデレーター】中辻 めぐみ 氏(特定社会保険労務士・産業カウンセラー)

■ 個別相談会 <相談無料> ※シンポジウムにお申し込みいただいた方が対象です。

産業カウンセラー等の専門家が職場内のメンタルヘルス対策の具体的な進め方等についてご相談に応じます。

相談時間 ①17:10～17:50 ②18:00～18:40(各回40分/1社)

申込締切日 11月18日(水) 17:00

内容・お申し込み方法等の詳細は以下WEBサイトをご覧ください▼

お問い合わせ・お申し込み

東京都産業労働局 雇用就業部 労働環境課

TEL : 03-5320-4652 <https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/kaizen/mental/suishin/r2/>

職場のメンタルヘルス対策推進事業

検索



お知らせ

「港区×芝浦工業大学

オープンイノベーション創出セミナー・交流会」を開催します！

港区では、区内大学と連携し、大学の技術と区内中小企業のニーズをマッチングするために、オープンイノベーション創出セミナー・交流会を開催します！

今回は、新型コロナウイルスの影響に伴いオンライン上でのイベント実施となりますが、新しいビジネスへの変革に向けて関連性の高いテーマでセミナーを行い、終了後に交流会を実施します。

産学連携にご興味ある方はぜひご参加ください。

開催日時 11月27日(金) 15:00～17:00

※17:00以降に交流会を実施します。

申込方法 港区産業振興課ホームページ

「MINATOあらかると」(以下のQRコード)よりお申し込みください。

実施方法 ZoomによるWEB開催

参加費 無料

※セミナー内容等の詳細は、港区産業振興課ホームページ「MINATOあらかると」をご覧ください。

お問い合わせ・お申し込み

港区 産業振興課 経営相談担当

TEL : 03-3578-2553 <http://www.minato-ala.net>



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等でご確認ください。

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
10 ～ 11 月	10月19日(月)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (総論・法律)初級	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	10月20日(火)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (総論・法律)中級	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	10月21日(水) 11月18日(水)	現任係長研修 ～リーダーシップと目標管理～(2日間)	各日10:00～17:00	WEB開催	18,000円	企業人材
	10月22日(木)	これからの時代を生き抜く リスクマネジメント	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	10月27日(火)	経営幹部候補者研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	10月28日(水)	特許情報調査セミナー【意匠検索編】	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
	10月29日(木)	民法(債権法)改正知財セミナー	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
	11月10日(火) 11月11日(水)	現任課長級研修「結果を出す課長職の あり方・やり方」(2日間)	各日10:00～17:00	WEB開催	20,000円	企業人材
	11月11日(水)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (医療)初級	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	11月11日(水)	技術契約セミナー【基礎編】	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
	11月12日(木)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (医療)中級	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	11月12日(木)	生産管理研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	11月13日(金)	第2回人材定着セミナー 100年企業 が取り組む、次世代組織の作り方	13:30～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	11月16日(月)	<2次、3次予防>休職・復職における メンタルヘルスラインケア講座	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	11月17日(火)	特許情報調査セミナー【商標検索編】	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
11月25日(水) 11月26日(木)	ISO14001:2015内部監査員養成講 座(2日間)	各日10:00～17:00	WEB開催	15,000円	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

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

検索

企業
人材

企業人材支援課

知財

東京都知的財産
総合センター

中小企業経営者とデザイナーと一緒に学び、協働体験できる「デザイン経営スクール」を開講します！

「デザイン経営」とは、経営にデザイン技術を活かして未来を描くこと、企業の信頼と認知を高めて顧客と強い関係を築き経営を強くするブランディング、新しいことにチャレンジするイノベティブな活動を指します。「デザイン経営」を体験できる本スクールでは、中小企業とデザイナーと一緒に学び、互いの考え方を共有することで、デザインを基軸にしてリーダーシップを持ってビジネスの中核に立てる人材を育成します。



開催日時 詳細は以下のWEBサイトをご確認ください。 募集締切 10月23日(金)

実施方法 【座学】Zoomを利用したWEB授業を予定
【グループワーク】公社本社(秋葉原庁舎)および現地での実施を予定
※現地見学等に必要な交通費、実費等は自己負担となります。

受講対象者 (1)中小企業者10社:本事業における取り組みに意欲的に参加できる経営者層、事業継承者や次世代を担う予定の中核人材等
(2)デザイナー10社:「東京デザイナー情報」登録デザイナーであり、次世代を担うリーダーとして責任を持った判断が可能である方

受講料 1社2名まで(デザイナーは1社1名まで) 一律50,000円(税込)

お問い合わせ・お申し込み 経営戦略課 TEL: 03-5822-7250 Email: design@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/school.html>



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等でご確認ください。



商品ジャーナリスト・北村 森

切実な求めに応えたなら、人は振り向く



「モノの値段には理由がある」とは、私がいつもお伝えしていることです。たとえ値が張っても、そこに相応の職人技、相応の美点があれば、人は躊躇なく手に取るという話ですね。

このパンツ、包帯の生地を全面に用いています。それもわざわざ特注した、綿をふんだんに使ったものと聞きます。

下着メーカーの下請け工場が家業だった社長は、商社に勤務後、実家での仕事に携わります。2002年のサッカーW杯を観た社長が思い立ったのは「選手が上手くプレーするのを、下着から支えたい」。アスリートが自在に動ける“ギアとなる下着”をつくらうということ。ここでいうギアとは高機能な道具を指します。

そういえば包帯って蒸れないな、と気づくまで2年間。さらに下着にできる幅のある包帯生地をつくれる拠点を探すのに3年間。2007年によやくモノにできたといいます。編みを担うのは北陸の工場、染めは関西、縫製は徳島だそう。このパンツって、包帯生地

が実力派工場のある地方を渡りめぐって完成するのですね。

こうして、蒸れない締め付けない下着ができたわけですが、値段は高い。3000円以上します。それでも、サッカー選手はもちろん、レーシングドライバー、歌手、舞台俳優、料理人と、数々のプロフェッショナルが肌に着けている。

この特別な生地、同社はマスク製作にも活用しているそうです。

ウエストゴムなし包帯パンツ®
販売価格3500円～(税別)
各界のプロフェッショナルが
愛用する高機能下着
ログイン株式会社
<https://store.sido-japan.com/>



植物油インキを使用しています。

