

# ARGUS

4

2021  
No.508  
アーガス

ボトムアップで社員が  
働きやすい環境をつくる



# ボトムアップで社員が働きやすい環境をつくる

## 株式会社ふらここ

業種：日本人形の企画・製造・販売

資本金：500万円

所在地：東京都中央区東日本橋3-9-8 furacoco house

代表取締役：原 英洋氏

従業員：30名（2021年3月現在）

<https://www.furacoco.ne.jp/>



子育て中の女性が気兼ねなく定時に帰宅できるように、突発的な顧客対応などが発生しやすい仕事は社員一丸となってカバーし、全社で早く帰ることのできる仕組みと雰囲気をつくり、不公平感が出ないように留意している

### 新手法の導入と顧客主義で新たな人形を創出

ふらここは2008年に創業された、ひな人形や五月人形の企画・製造・販売を行う企業だ。この業界では、職人がつくった人形と屏風などのパーツを販売店が仕入れて、それらを組み合わせて売るやり方が一般的。しかし、同社は古いしきたりを破り、自社で商品企画から販売までを一貫して手がける。

「以前の節句人形は、祖父母がかわいい孫のために買うケースが多かったのですが、今はお母さまが選ぶようになりました。そのため、豪華な分、かさばる商品より、現代の住宅事情にフィットしたコンパクトなものが売れるようになっています。また、顔も昔ながらのスタイルより、今のお母さんに好まれる『赤ちゃん顔』の方が人気です。当社はお客さまの生の声を集めて商品企画を行い、3Dプリンターなどの先端技術を使って商品のブラッシュアップを繰り返します。そうすることで、変化する市場ニーズにあった人形を追求しているのです」（代表取締役 原 英洋氏）

少子化などで苦しむ人形業界だが、ふらここは創業以来、

右肩上がりの成長を維持。コロナ禍真っ只中だった2020年も、売り上げを10%伸ばした。また、伝統とイノベーションを融合させる姿勢が評価され「東京都経営革新優秀賞」の最優秀賞を受賞するなど、東京都からも高評価を得ている。

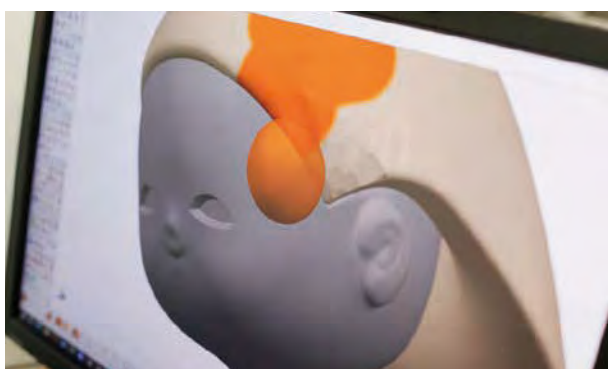
### 半数近い社員の退社が方向転換のきっかけに

原氏は創業時から、「全員が同じ方向を目指す一体感のある職場」を目標としていた。そこでさまざまな制度をトップダウンで整えていたのだが、そのやり方は裏目に出たという。「社員が働きやすくなるだろうと考え、私は2013年に新たな社内ルールを作成。歓迎されると期待していたのですが、ふたを開けてみると『特定の人をえこひいきしている』と大反発されました。そして、12人いた社員の半分近くが退職してしまっただけです。ショックでした。人によって事情はさまざまなのに、私はそれを十分考慮することなく、社員を束縛する制度を押しつけたのがいけなかったのです。このとき、コミュニケーションをしっかりと取り、皆に納得してもらいながら制度をつくることの大切さを学びました」（原氏）





顧客から寄せられたアンケート。伝統に固執するのではなく、若い顧客層のニーズに徹底して向き合ったことが成功のカギだった



3Dデザインツールで人形を設計。データ化することで修正を繰り返し、ニーズ通りの商品に近づけられる

## 皆で考えながら女性が働きやすい環境を整備

痛烈な経験をきっかけに、原氏はボトムアップ式手法へと方針転換。まずは全社員に会社への希望を挙げてもらい、それを実現できる制度を全員でじっくりと考えることにした。その結果生まれたのが、夏休みなどの時期に小さな子どもを連れて出勤できる制度や、出産や育児で休んだ社員の仕事を肩代わりした社員に、特別手当を支払う制度などだ。「家庭内での人形購入の決定権を持つ女性の気持ちが変わらなければ仕事になりませんから、当社社員のほとんどが女性です。彼女たちが働きやすい環境を整えるため、仕事と家事・育児を両立しやすい仕組みは今後も整備したいですね。また、家族と一緒に参加できる食事会や親睦を深める社内イベントも、さらに充実させる方針。従業員同士の相互理解が進めば、困ったとき互いにカバーしやすくなりますから」（原氏）

今の課題は、業務効率を高めて残業を減らすこと。「業績が伸びた結果、一部社員にかかる負担が重くなってきました。そこで、閑散期の5～10月に月1回ペースで全社員が集まり、仕事のやり方を変える話し合いを行っています。確かに仕事は大切ですが、『仕事のための人生』であってはいけません。試行錯誤しながら、より豊かな人生を送れるような職場づくりを、これからも進めていきたいです」（原氏）

## 社長の一冊

### 『《新装版》一倉定の社長学シリーズ』

一倉 定著

日本経営合理化協会出版局刊

人形店を営んでいた父が急逝し、私は23歳で家業を継ぐことになりました。当時の私には経営知識など皆無だったため、必死で書籍を読みあさったりセミナーに通ったりして勉強したのです。

その中で最も支えになったのが、経営コンサルタントだった故・一倉先生の考え方でした。この書籍シリーズの第9巻『新・社長の姿勢』では、『企業の盛衰は社長の姿勢そのもので決まる』と説かれていて、経験不足の私にとって貴重な指針となりました。また、社長業とは変化対応業という教えは、経営者としての私の骨格を形づくっています。（代表取締役 原 英洋氏）



## 新サービス創出スクールで経営知識を学んだ

以前から会社の存在は知っていた原氏だが、補助金に関する相談などで実際に使い始めたのは3年前から。そして2020年には、革新的サービスの事業化を支援する「東京都新サービス創出スクール」のベーシックコースとアドバンスコースを、原氏自身が受講した。

「以前から、節句人形商戦以外の時期でも通用する新事業を生み出せないかと考えていました。そんなとき、会社からのメールで『創出スクール』を知り、すぐに申し込みました。

経営者として自分なりに勉強はしてきたつもりでしたが、スクールでは経験豊かな先生から充実したお話を伺えたことで、たくさんの学びや気づきが得られました。また、新規事業を模索している他社の経営者と出会えたことも大きかったですね。やる気のある人々と一緒に学ぶことで刺激を受けましたし、人間関係も広げることができました」（原氏）

### 利用事業：東京都新サービス創出スクール

東京発の新たなサービスモデルの創出や、サービス分野で生産性向上を図るうえで必要な基本的知識の習得、実践力を養成するスクールです。

お問い合わせ 企業人材支援課 TEL 03-3251-7904  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/service/school.html>



# 設備投資助成金 最大1億円

機械設備の購入経費の一部を助成します！

NEW  
第1回

革新？いえ、躍進です！

設備投資支援事業が、パワーアップして登場！

**令和3年度 躍進的な事業推進のための設備投資支援事業**

## 助成対象者

令和3年4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
① 競争力強化	中小企業者	A	1/2以内	100万円
	小規模企業者※2	B	2/3以内	
② DX推進	C	2/3以内	1億円	
③ イノベーション	D			
④ 後継者チャレンジ	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。

助成対象期間	交付決定日の翌月1日から1年6カ月間（令和3年10月1日～最長令和5年3月31日）
助成対象経費／機械設置場所	製品の製造や役務の提供のための機械設備、器具備品、ソフトウェアの購入経費／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）

## 申請者説明会について

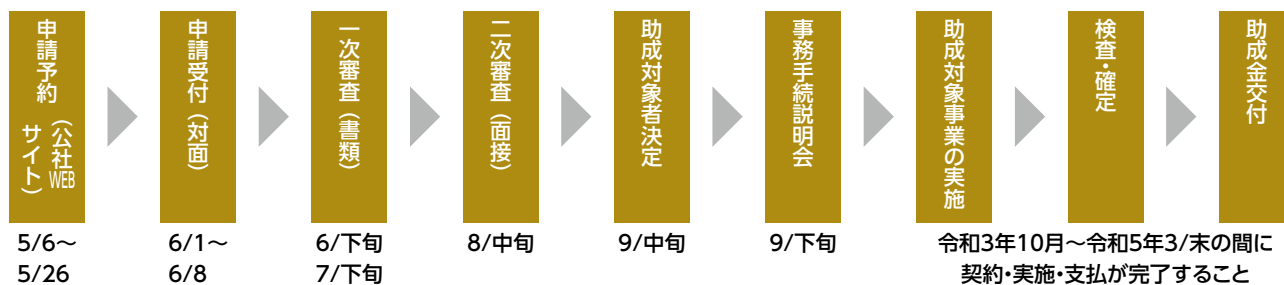
新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、申請者説明会は実施致しません。

公社WEBサイト上に、本助成金に関する説明資料を公開する予定です。（4月中旬頃）

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



## 助成金のスケジュール



## 申請予約について

本助成金を申請するためには事前の予約が必要です！公社WEBページよりお申し込みください。

申請予約期間

5月6日(木)～5月26日(水)17:00まで

[WEB予約]

申請書類提出期間

6月1日(火)～6月8日(火)

[公社が指定する日時に持参してください]

## 特徴



- 1 助成金の対象となる設備は1基当たり50万円
- 2 ソフトウェア※単独購入OK
- 3 器具備品に相当するものもすべて対象
- 4 審査における加点項目
  - ①「IoT、AI」「ロボット」導入前適性化診断を終了し、その診断結果に基づく申請者(申請者区分C(「DX推進」))
  - ②「地球温暖化対策報告書制度」などを提出している申請者(すべての申請者区分)



※ソフトウェアについて

- 1 法人税法上の固定資産(ソフトウェア)とされるものが対象です。  
レンタル・リース、従量課金、定額課金、ライセンス使用料、等は対象となりません。
- 2 助成金申請額に制限があります。(下限300万円～最大1,000万円)
- 3 パッケージ・アドオン・プラグイン等、既に仕様が決まっており販売されているものが対象です。  
スクラッチ開発等、自社の要望に合わせた大掛かりな開発要素のあるものは対象になりません。  
(ただし、申請者区分Cの「DX推進」は除く)



### 事例

—過去の設備投資の助成金採択者—

## 防災ダンパー成形機の導入による軽量化と性能の向上

画期的なアイデアを最新設備で形にし、  
品質向上を実現

### 株式会社 三功工業所

代表取締役社長 三ツ橋 一弘  
本 社 工 場 東京都大田区京浜島2-7-6  
設 立 1960年11月11日(創業:1936年1月)  
資 本 金 8,800万円  
事 業 内 容 空調・防災用ダンパーの設計・製造・販売  
<https://www.sankoh-product.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!!

実は申請することを決めてから、書類提出の締め切りまで1ヵ月もありませんでした。すぐに財務面や機械・設備面、製造面など、まず申請書に記入する内容を定めるにあたって必要な知識を持つメンバーを集めて担当を割り振り、「誰が・何を・いつまでにするか」を決めて進めていきました。助成金へのチャレンジは、自社の課題を振り返り、解消し、成長につなげる絶好の機会となったと思います。また、面接にあたっては、実際にダンパーを使って実演しながらわかりやすく説明できるように準備し、メンバーの前で練習を重ねてから臨みました。入念な準備が、当日の悔いのないプレゼンにつながると思います。



代表取締役社長 三ツ橋 一弘 氏

お問い合わせ  
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/yakushin.html>



# 中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所  
代表 三尾 隆志

## チャレンジすることで ハードルを超える。 事業再構築のチャンス

### 後戻りする必要のない「何か」

この1年、ほぼすべての人が、プライベートと仕事の双方で、それまでとは違う日常を求められてきました。

当初は、「早く元に戻れ」と誰もが思っていたであろうことが、実は後戻りする必要のない何かを、多くの人が手に入れたように感じます。

もちろん、企業経営においては、顧客の減少、需要の消滅など、ただ事でない事態が起こっており、企業としての存続すら問われているのではないのでしょうか。

しかし、今だからこそチャレンジできることがたくさんあるのです。

### 事業再構築にチャレンジ

歴史を振り返るまでもなく、経済は常に不確実なものであり、今までの延長線上から想像する未来を期待していても、自然災害や人的災害など突発的な事態で突然のゲーム終了、あるいはルール変更などを余儀なくされます。

しかし、ひとついえることは、ヒト・モノ・カネがこの世から消滅したことはなく、不測の事態に陥っても片方で過去を上回る蓄積がなされてきたということです。それは、私たちが、劇的な環境の変化の中に身を置きながら、いやがうえにもヒト・モノ・カネとの付き合い方を変えてきた結果なのです。

プライベートの変化と同様に、企業の変化も求められています。

コンビニエンスストアやファミリーレストラン、回転寿司、宅配便など、時代の流れとともに新しい業態や新しい業種が生まれてきました。もとは、八百屋や酒店などの小売店、大衆食堂や蕎麦屋、寿司屋などの飲食店、郵便小包という形態のものでした。それがさまざまに変化して、今では当たり前前に定着している新業態や新業種は、消費者の要望を実現するために形を変えて生まれてきたものなのです。

新型コロナウイルス感染症の拡大により厳しい局面に立たされていますが、一方で、既存の

ものから変化させたサービスや製品も次々に生まれています。

顧客、商流、設備、モノづくりのノウハウ、資金調達など、経験や蓄積のないところからスタートする新しい業種、新しいサービスや新しい製品でのチャレンジには、リスクがつきものです。

しかし、経済環境が激変しようとも、企業が積み重ねてきたものを基盤とする、新たなサービスや製品開発は実現する可能性が高いはずで、ヒト・モノ・カネと新たな付き合い方を構築するための「事業再構築」の時期が来ているのです。

### 事業再構築のハードルを飛び越えるには

事業再構築は、机上のみでできるものではありません。設備やソフトウェア、人材の確保など、コストが必要になります。

そこで活用したいのが、今年2月にスタートした、「中小企業等事業再構築促進事業」です。この支援事業について、ぜひ検討してみてください。

中小企業の補助額の上限は1億円（補助率3分の2）という、思い切った事業再構築を視野に入れたものです。

もちろん、いくつかのハードルはあります。まず、事業再構築にかかるコストを、一旦当事者である企業が用意する必要があります。

金融機関からの資金調達、あるいは自己資金の運用などが迫られるでしょう。そして、なにより、思い付きではない真剣な取り組みが求められます。しかし、この取り組みが企業にとって、大きなチャンスにもなるはずで、

この支援事業の目指す方向から見えるものは、これまでの赤字補填のための給付や助成を基本としたものからの大きな方針変更です。他には、金融機関の融資などにも変化が起こってくる可能性があるように思います。

これからの企業の新しい未来を構築するために、必要なことを達成するための集中力、計画性、そして躊躇ない決断が、今、企業に求められているのだと思います。



# 労務管理の エトセトラ

## 健康保険証としての マイナンバーカードの 利用について

大塚経営労務管理事務所  
大塚 昌子



Q

従業員からマイナンバーカードを健康保険証(以下「保険証」という)として利用するので、保険証は返しますという申し出があり従業員から保険証を預かりました。保険証は年金事務所に持参すればよいのでしょうか？

A

2021年3月より、医療機関、薬局などで「マイナンバーカード」を保険証として使えるようになりました。これまでも、身分証明書やオンラインでの確定申告などにも使われてきましたが、さらに活用の幅が広がりました。ちなみに、マイナンバー導入時に手元に送付されてきた「通知カード」は2020年5月25日付けで廃止となっています。

今回保険証として利用できるのは、顔写真付きのマイナンバーカードです。まだ、手続きをしていない場合には、市区町村での交付申請をする必要があります。

### 1. 本人の事前手続きについて

マイナンバーカードを保険証として利用するには、本人があらかじめマイナポータルでの事前手続きを行う必要があります。

利用申し込みは、マイナンバーカードを読み取りできるスマートフォンまたはパソコンとICカードリーダーがあれば、マイナポータルAPをインストールすることにより行うことができます。

手続きには、市区町村窓口であらかじめ設定した数字4桁の暗証番号が必要となります。  
(参照:[https://myna.go.jp/html/hokenshoriyou\\_top.html](https://myna.go.jp/html/hokenshoriyou_top.html))

従業員から、マイナンバーカードを保険証として利用するという申し出があった場合には、まず上記の手続きをしているかどうかを確認しましょう。

### 2. 医療機関、薬局の対応状況について

2021年3月8日現在でマイナンバーカードを保険証として利用できる医療機関、薬局は東京都では6事業所となっており、マイナンバーカードをどこの医療機関、薬局でも利用できる状態には至っていません。すべての医療機関、薬局

で利用できるようになる時期は概ね2年後の2023年3月とされています。

マイナンバーカードを保険証として利用できる医療機関等はまだまだ少ない状態なので、マイナンバーカードの対応のない医療機関等では、従来通り保険証を提示することになります。ですので、マイナンバーカードを保険証として利用する手続きをマイナポータルで行ったとしても、保険証が不要になるということにはなりません。預かった保険証はご本人に返し、現在の状況を説明しましょう。

### 3. マイナンバーカードを健康保険証として使う メリット

まだまだ、実際にマイナンバーカードを保険証として利用できる場面は少ない状況ですが、以下のメリットがあります。

1) 就職、転職、引越などがあってもマイナンバーカードを保険証として継続して使うことができます。会社は従業員の入退社があった場合、本人がマイナンバーカードを保険証として使う手続きをしていても、従来どおり被保険者の資格取得、喪失の手続きをする必要があり保険証の発行も従来通り行われます。会社としての手続きもなくなるということではありませんのでご注意ください。

2) 本人の同意があれば初めての医療機関等でもこれまで使ってきた薬の情報を医師等と共有することができます。

3) 入院等の場合で医療費が高額となる場合には、高額療養費という制度があります。自己負担額を一定上限までにするには限度額適用認定証が必要でしたが、マイナンバーカードを使うことでこの手続きが不要となります。

まだ、始まったばかりの制度であり状況も変化していきますので、十分に情報収集してください。

# Information

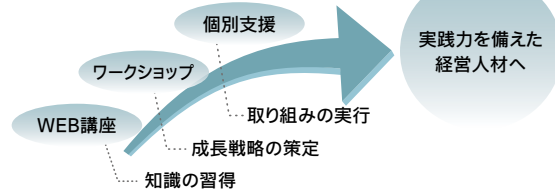
申請  
受付中

## 企業のこれからの20年を担う経営者を支える人材を育成します 第7期 経営人財NEXT20受講企業募集

経営人財NEXT20はWEB講座とワークショップ・個別支援が一体型の  
人材育成プログラムです。

### 講座の特徴

- ・ **会社の成長と経営人材の育成を両立**  
自社の強みを活かす「知的資産経営」を取り入れたプログラム。
- ・ **各社ごとのカリキュラム**  
ワークショップ・個別支援ではコーディネータが月1回訪問し、課題解決のためのアドバイスをを行います。
- ・ **アクションラーニング型**  
講座で学んだ知識を生かし、自社の課題を実際に解決する過程で、リーダーシップ・課題解決力を実践的に育みます。
- ・ **数字に強い経営人材**  
経営者を支える経営人材には欠かせない「計数管理力」の講座を拡充し、より一層頼もしい経営人材を目指します！



### 応募要領

- 支援対象** 東京都内に事業所を置き、経営人材育成を通じて、自社の成長発展や組織活性化を目指す中小企業  
※中小企業基本法で定める中小企業であること。  
※大企業及びみなし大企業の方のお申し込みはご遠慮ください。
- 受講料** 1企業2名まで参加人数にかかわらず15,000円
- 募集数** 20社
- 募集締切日** 5月21日(金) 公社WEBページよりお申し込みください。

### 説明会開催のお知らせ

- 開催日時** ①4月15日(木)14:00~15:00 ②4月26日(月)17:00~18:00 ③5月11日(火)14:00~15:00  
④5月14日(金)14:00~15:00 ⑤5月18日(火)17:00~18:00
- 実施方法** Zoomを利用したWEB開催
- 申込方法** 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 企業人材支援課  
TEL : 03-3251-7904 FAX : 03-3251-7909 Email : sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/keiejinzai/index.html>



## 令和3年度 第1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！

面談形式

発注企業が求める「発注企業・案件情報」が公社WEBサイトに掲載されます。該当する技術や製品をお持ちの企業は、  
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** 6月24日(木)
- 開催会場** 東京都立産業貿易センター浜松町館(港区海岸1-7-1)
- 参加費** 無料
- 募集対象** 東京都内に事業所がある中小企業 ※ご参加は「受発注登録(無料)」が必須です。  
登録方法は公社WEBサイト「販路開拓・製品開発>取引情報の提供」をご覧ください。
- 募集数** 受注企業90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。
- 商談方法** 事前に商談スケジュールを組み合わせ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** 以下の公社WEBページよりお申し込みください。
- 申込期間** 4月7日(水)~5月7日(金)17:00まで

お問い合わせ・お申し込み 取引振興課  
TEL : 03-5822-7250 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2021/index2.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。



最大  
1,350万円  
助成

## 優れた防災技術・製品の実用化を支援します!!

—先進的防災技術実用化支援事業—

都市防災力を高める優れた防災技術・製品の実用化を支援するために先進的防災技術実用化支援事業を実施しています。開発に係る経費を最大1,000万円、販路開拓に係る経費を最大350万円助成します。

**対象事業者** 都内の本店・支店で一年以上継続的に事業を営んでおり、改良の基礎となる技術・製品等を自社で有する中小企業者等  
(改良の基礎となる技術・製品等は、防災製品でなくても申請可能)

**助成内容**  
(1)改良・実用化フェーズ [改良・実用化に要する経費助成]  
助成限度額:1,000万円  
(助成率2/3以内)  
助成対象期間:10月1日から最長1年9ヵ月以内  
(2)普及促進フェーズ [先導的ユーザーへの導入費用助成]  
助成限度額:200万円  
(助成率1/2以内)  
[展示会出展・広告費助成]  
助成限度額:150万円(助成率1/2以内)  
助成対象期間:改良・実用化フェーズの完了検査日の翌日から起算して1年以内または令和6年6月30日のうち早い日

### 対象経費

(1)改良・実用化フェーズ [改良・実用化に要する経費]  
①原材料・副資材費②機械装置・工具器具費③委託費④産業財産権出願・導入費⑤直接人件費  
(2)普及促進フェーズ [先導的ユーザーへの導入費用]  
⑥原材料・副資材費⑦機械装置・工具器具費⑧委託費⑨直接人件費  
[展示会出展・広告費]  
⑩展示会出展費(オンライン展示会を含む)  
⑪広告費  
**申請エントリー** 4月12日(月)～6月30日(水)  
事前のお申し込みが必要です。以下、公社WEBページよりお申し込みください。  
**申請書類提出期間** 7月1日(木)～6日(火)必着  
申請書類一式を記録が残る方法でお送りください。

お知らせ

お問い合わせ・お申し込み 助成課  
TEL : 03-3251-7895  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyobousai.html>



## ～展示会に出展して業績アップ!!～ 令和3年度 販路拡大助成事業 4月1日から申請受付開始!!

自社の製品・技術・商品・サービスの販路拡大を目指す中小企業者に展示会の出展費用等の一部を助成します。

**申請要件** 都内中小企業者のうち、「経営診断※」を受けた事業者で、かつ、以下のa～cのいずれかに該当する方  
a.直近期の売上が前期に比べて減少している  
b.直近期に損失を計上している  
c.「アシストコース※」を修了している

※中小企業活力向上プロジェクトネクストの支援策。詳細は最寄りの都内商工会議所・商工会へお問い合わせください。

**助成内容** 展示会への出展費用等  
**助成限度額** 150万円

**助成率** 対象経費の2/3以内  
**対象期間** 交付決定日から1年1ヵ月(出展できる展示会は、交付決定日の翌月以降に開始のもの)  
**対象経費** 展示会参加費(リアル、オンライン)、販売促進費  
**受付期間** 令和4年1月31日(月)または予算終了まで(毎月、締切があります)  
**申請方法** 締切日の17:00までに、記録が残る方法で送付してください。

お問い合わせ・お申し込み 助成課  
TEL : 03-3251-7895  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyohankaku.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。

# 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WEBサイトをご覧ください。

月	日にち	セミナータイトル	時間	会場	費用	担当部署
5月	5月12日(水)	品質管理研修<入門編>	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	5月18日(火) 6月17日(木) [2日間]	新任係長研修 ~リーダーシップとその役割~	各10:00~17:00	WEB開催	18,000円	企業人材
	5月20日(木)	人事・労務研修 ~人事労務担当スタッフの仕事とその役割~	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	5月25日(火) 6月24日(木) [2日間]	新任課長級研修 ~チームの活力を高めるマネジメントとは~	各10:00~17:00	WEB開催	20,000円	企業人材
	5月26日(水)	財務・経理研修	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
6月	6月 8日(火)	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
	6月 9日(水)	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
	6月15日(火)	メンタルヘルス セルフケア講座 (新入社員向け)	13:00~17:00	WEB開催	無料	企業人材
	6月16日(水)	メンタルヘルス ラインケア講座 (管理監督者向け)	13:00~17:00	WEB開催	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

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

検索



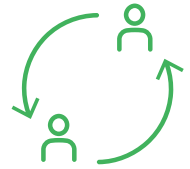
企業人材

企業人材支援課

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。

# 登録企業情報コーナー

当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。



## 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公社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	発注先に求めるもの	その他・要望
自動車用・産業機械用・重弱電用ボルト・ナット類の販売	大田区 1,600万円 22人	φ50以上の旋盤加工、量産のマシニング加工、加工全般	検査が社内で行えること	迅速な見積回答、提案が可能なこと
・情報通信機器の開発、製造、販売 ・ものづくりサポート ・環境およびエネルギー設備関連機器、関連商品の製造、販売	群馬県前橋市 49億900万円 730人	<b>■加工内容</b> ①プレスおよびモールド金型製作、設計、部品加工等 ②プラスチック成形：成形機180～1300tクラス ③精密プレス加工：プレス機10～150tクラス ④金属/非金属切削加工 ⑤ ①②に対しシルク印刷、メッキ、塗装などの二次加工 <b>■材質</b> ①樹脂：PS、PMMA、ABS、PC、ナイロン、レニー等 ②金属：アルミ、ステンレス、鉄、真鍮、銅等 ③切削：SUS、PMMA、PS等	①NC、ルーター加工機、マシニング、ワイヤーカット等 ②射出成形機、スピンドル全自動塗装ライン、シルク、パッド、レーザー印刷機、超音波溶着、インサート成形 ③中型プレス機、ベンダー、タレパン加工機	①外観成形品を得意とし、100ヶ/月～のロット対応可能なこと（メイン生産期間は2～3年） ②透明樹脂（外観部）の成形および、シルク印刷が可能 ※液晶パネルなど ③樹脂成形品に塗装可能な技術（自社内に塗装設備を保有していれば尚可） ④海外に製作拠点を所有し、海外から日本への納入も可能 ⑤板金物への塗装、印刷が可能

## 受注情報

以下のような加工対応ができる公社会員企業様がおりますので、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
プラスチック製品製造業	墨田区 1,000万円 14人	プラスチック射出成形加工および2次加工金型製作から承ります。 成形機クラス：40～350トン 11台保有。 成形拠点は、埼玉県吉川市となります。	これまで、さまざまな分野の製品を製造して参りましたが、特に食品用キャップについては、長年の経験と実績があり、キャップや容器関連製品を得意分野としています。 成形材質は、主にPE・PPなどオレフィン系樹脂を主体に、熱可塑性エラストマー、その他汎用樹脂、汎用エンブラなどを成形しています。 また、樹脂の着色を自社で行っていますので、色物の小ロット対応や、その他添加剤を配合した成形も柔軟にご相談を承ります。 成形後の加飾（印刷・塗装）・組立なども協力工場に対応可能です。	約半世紀の経験や実績、ノウハウを活かし、さまざまな製品づくりを通じて皆さまにご活用いただいております。食品関連分野においては、食品安全性に適した原料選定から、防虫・異物混入に配慮したものづくりで対応しております。 食品分野に限らず、医療用品・日用品・工業部品・建材部品など、プラスチック製品でお困りごとなどございましたら、まずは、お気軽にご相談ください。WEBサイトやお電話からのお問い合わせからご縁に繋がる事例もございます。 「こんなのできない？」等、ご連絡お待ちしております。
精密プレス金型設計製作から部品加工まで	足立区 1,000万円 18人	精密プレス金型設計製作・プレス部品加工	自社設計製作による精密プレス金型を武器に短納期対応が可能です。昨今では絞り形状への取り組みも行い新規顧客、既存の顧客へのプレス品を供給しています。	板厚2.0以下のプレス部品および単品に付加価値をつけて複合品として提案させていただきます。また、弊社では品質でお困りの製品を、コスト削減も含めてお客さまに提案可能です。

お問い合わせ 取引振興課 TEL：03-5822-7250 FAX：03-5822-7235 Email：torihiki@tokyo-kosha.or.jp



～受発注取引のマッチングサイト～  
**2020 ビジネスチャンス・ナビ2020**

チャンスナビ

で検索!



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。会社はこのARGUS（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」としています。



