

# ARGUS

6

2021  
No.510  
アーガス

経営者の覚悟を胸に  
プロの社員たちを支える



# 経営者の覚悟を胸にプロの社員たちを支える

## 能田電気工業株式会社

業種：電気設備工事

資本金：1,275万円

所在地：東京都荒川区南千住5-25-9

代表取締役社長：井上 有子氏

従業員：18名（2021年5月現在）

<https://www.no-da.co.jp/>



社員が話しやすい雰囲気をつくろうと、井上氏は気を配っている。以前は社長室として使われていた部屋は会議室に切り替え、自らのデスクを社員たちと同じフロアに移し会話の機会を増やした。特に若手社員とは、積極的にコミュニケーションを取って悩みや希望を聞き取るようにしている

### 歴史ある電気工事会社を突然引き継いだ

能田電気工業は1931年創業の電気工事会社だ。主に手がけているのは屋内配線工事で、戸建て住宅から大規模なオフィスビル、宮内庁をはじめとする公的施設など多彩な案件を担当。また、1980年以来サンシャイン60の指定業者としてビル内に常駐し、電気施設のメンテナンスを行っている。

代表取締役を務める井上有子氏は、創業者で井上氏の祖父である能田秀雄氏から数えて4代目の経営者である。会社は井上氏の父・舜二氏、兄の浩一氏へと引き継がれてきたが、2013年、浩一氏ががんを患ったことでピンチに陥った。「鹿児島県の屋久島で主婦をしていた私に、兄から『体調が悪いので、会社を手伝ってくれないか』と電話がきました。そのときは兄が亡くなるなんて思いもありませんでしたし、週2〜3日くらい事務仕事をすればいいのだろうと軽く考え、東京に戻ったのです。ところが、入社してから2年後の2016年に兄が亡くなってしまいました。そして私は、右も左も分からないまま、代表取締役に就任したのです」（井上氏）

### 採用面接で生まれた経営者としての覚悟

主婦だった井上氏には、経営や電気工事に関する知識がほとんどなかった。そのため、入社直後は「何も知らない人が入ってきた」などの反発も受けたそうだ。井上氏は書籍を読みあさったりセミナーに参加したりして必死に学んだが、当初は心の片隅に「私は手伝い」という思いがあったという。

そんな井上氏の意識ががらりと変わったのは、高校生の採用面接に立ち会った時だった。

「若い子が目をキラキラと輝かせながら『この会社で頑張りたい』と言ってくれる姿に、心を打たれたんです。兄の病状は思わしくありませんでしたし、会社の未来も決して明るいとは言えない状況でした。私が踏ん張らなければこの子たちの将来を潰してしまう。そう痛感したとき、急に覚悟が固まり、経営者としての視点が開けていったのです」（井上氏）

これ以来、井上氏は以前よりずっと高い視座から物事を考えるようになった。社員の声にきちんと耳を傾けながら、同時に、全社的な視点に立って経営に取り組み始めたのだ。



同社には、先輩が後輩を親身になってマンツーマン指導する「ブラザー制度」がある。導入後、社員の定着率は大きく改善されたそうだ



「事業承継塾」の受講時に井上氏が使っていたノート。塾では経営に必要な実践的知識が身につくだけでなく、同窓生などとのつながりも得られる

## 働きやすい環境を整えて社員を後押し

先代の兄・浩一氏は、強いリーダーシップで部下を引っ張るスタイルの経営者だった。一方の井上氏は、自らを「社員を後押しするタイプ」だと分析している。

「社員たちは皆、私が足元にも及ばないほど豊富な経験と高い技術を持つプロです。ですから私は、彼らの意見を吸い上げ、能力を思い切り発揮できる環境を整えることに徹しています。例えば以前、若い現場代理人（工事現場でスタッフを指揮し、プロジェクトを管理する役割）から『仕事量が多くてつらい』と相談されたときは、一緒に担当業務の再確認をし、工事に出た廃棄物の運搬業務を外注に切り替えるなどして負担の軽減に努めました。また、全ての現場代理人にiPadを持たせてスキーム時間に仕事ができるようにしたり、池袋営業所と本社をSkypeでつないだりするなど、業務効率化や社内コミュニケーション強化にも取り組んでいます」（井上氏）

井上氏が経営者として大切にしているのは「三方よし」の考え方。自社の利益は確保しながら、社員の待遇・労働環境を改善し、協力会社にきちんと対価を支払う。

「そんな姿勢や誠実な仕事ぶりが評価されたのでしょうか、ある取引先から『請負額がこんなに安くて大丈夫なの？ もっと高くても大丈夫ですよ』とっていただいたことがあります。このときは本当にうれしかったですね」（井上氏）

## 社長の一冊

『ダントツ人気の会計士が社長に伝えたい 小さな会社の財務 コレだけ!』

こ だ と み つ 著  
古田土 満著  
日経BP刊



公認会計士・税理士事務所の代表社員を務める著者が、経営計画と月次決算づくりの秘けつについて解説した本。「私は財務や会計について何も知らなかったので、参考になりそうな本をわらにもすがる思いで探しました。その中で最も心をつかまれたのが古田土先生の著書だったのです。経理作業だけをこなす公認会計士・税理士とは異なり、会社をよくするための実践的な提案がたくさん盛り込まれていました。また、『中小企業を支えたい』という古田土先生の情熱が活字から伝わってきたのです。そこに惚れ込み、今では当社の顧問もしていただいています」

## 事業承継塾を通じ生まれた経営者同士の絆

井上氏は代表取締役就任直後、東京都中小企業振興公社が主催する「事業承継塾」を受講。経営戦略の立て方や組織づくり、企業会計などを学んだ。その後、事業承継塾卒業生を主体とした異業種交流会「東京コネクト」に参加している。

「孤独になりがちな経営者にとって、東京コネクトのつながりは本当に有り難いですね。経営者仲間とのお付き合いを通じ、いろいろなことを学ばせていただいています。また、公社にBCP策定支援をしてもらったことにも感謝しています。災害が起きて当社が管理する施設に被害が出たとき、BCPの仕組みをきちんと整えていなければ社員に大きな負担をかけてしまうかと教えていただき、目を見開かされた思いでした。

今の目標は、私を補佐してくれる人材の育成です。会社の育成プログラム『経営人財NEXT20』などを利用して、私の右腕となってくれる社員を育てたいですね」（井上氏）

### 利用事業：事業承継・再生支援事業

事業承継の計画づくりや実行上のアドバイスを継続的に行う支援を行います。「事業承継塾」は、都内中小企業の後継予定者、または承継後間もない方を対象とした後継者育成講座です。

お問い合わせ 総合支援課 TEL 03-3251-7885

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/revival/index.html>



# 医療機器産業参入促進助成事業

医療機器産業参入促進助成事業は、臨床現場のニーズを踏まえた医療機器等の開発を支援し、都内ものづくり中小企業の医療機器産業分野への参入を促進します。

## 助成金の種類

### 【開発初期に利用できる助成金】

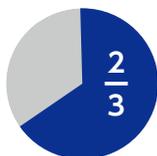
#### 医療機器等開発着手支援助成事業

医療機器等の開発初期段階における構想等の事前検証・初期試作の経費を助成します。

助成限度額

500万円

助成率



助成対象期間 ※1

交付決定日 ※2 から1年間

【対象経費】

①原材料・副資材費 ②委託・外注費

### 【開発から事業化までを対象とした助成金】

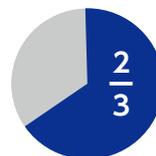
#### 医療機器等事業化支援助成事業

新たに医療機器等製品の開発から事業化を行う経費を助成します。

助成限度額

5,000万円

助成率



助成対象期間 ※1

交付決定日 ※2 から5年間

【対象経費】

①原材料・副資材費 ②機械装置・工具器具費  
③委託・外注費 ④産業財産権出願・導入費  
⑤技術指導受入れ費 ⑥PMDA等相談料及び審査手数料  
⑦直接人件費 ⑧展示会等参加費 ⑨広告費

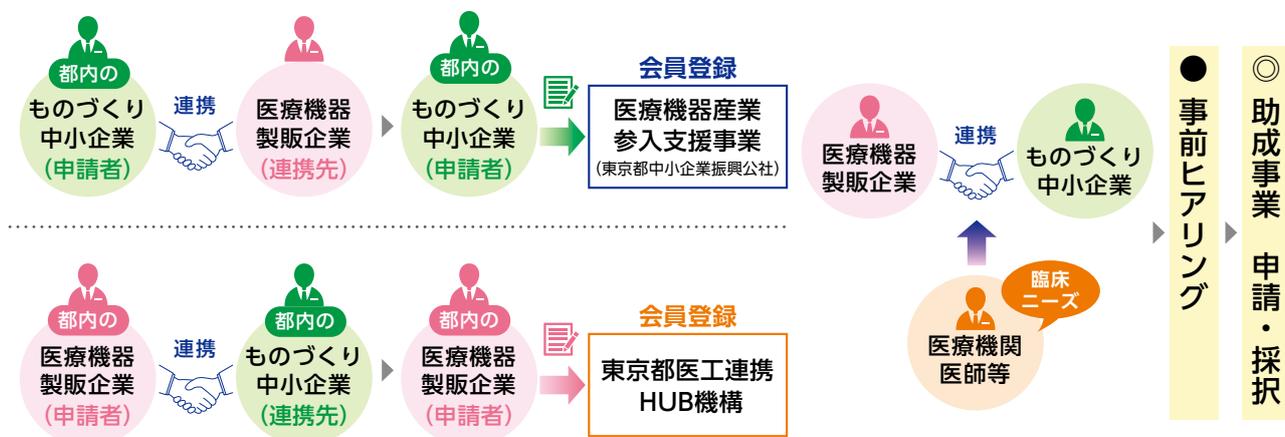
達成目標が[試作品の完成]の場合、③委託・外注費の規格等認証・登録費⑥PMDA等相談料及び審査手数料  
⑧展示会等参加費⑨広告費は助成対象になりません。

※1 助成対象期間:助成金の交付の対象となる経費が決済できる期間

※2 交付決定日:申請テーマが助成対象事業として決定した日

## 助成金の申請要件と流れ

- ① 申請者要件 ② 連携体の構築 ③ 医工連携事業への会員登録 ④ 臨床ニーズに基づく開発 ⑤ 申請・採択



● 事前ヒアリング：予約期間 6月1日(火)～7月27日(火)

◎ 申請書受付：(郵送)提出期間 8月10日(火)～8月31日(火)/(対面※)受付期間 9月1日(水)～9月14日(火)

※公社にお越しいただき、申請者・公社の双方で内容を確認します。対面受付にて申請書の是正をお願いする場合がございます。

## 医工連携事業への「会員登録」について

ものづくり中小企業の方は■医療機器産業参入支援事業(東京都中小企業振興公社)に、医療機器製販企業の方は■東京都医工連携HUB機構に事前に「会員登録」が必要です。



### ■医療機器産業参入支援事業(東京都中小企業振興公社)

医療機器産業へ参入するためには、医療機器の製造などに関する法規制への対応、そして医療機器メーカー、または臨床現場からの要望を明確に理解する必要があります。

医療機器産業参入支援事業では、東京都内のものづくり中小企業に対して、以下の5つの支援メニュー等を提供しています。

- ①大手医療機器メーカー等出身の「医工連携コーディネータ」による情報提供
- ②業機法等を学習する「ワークショップ」の開催
- ③東京都医工連携HUB機構が運営するデータベース等を起点とした「マッチング支援」
- ④医療機器専門の展示会や学会への「共同出展支援」
- ⑤医療機器メーカーに向けた「技術シーズ集」の作成及び配布

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/medical/index.html>



### ■東京都医工連携HUB機構

中小企業のさらなる成長に向けて、中小企業が無理なく円滑に医療機器産業に参入できるように後押しします。

医療関係者と企業の交流機会を提供し、臨床現場のニーズに基づく医療機器開発・事業化を推進します。開発に際しては医療機器特有の法規制やマーケットに関するノウハウを有する製販企業との連携による、確実な事業化を目指します。

<https://ikou-hub.tokyo/>



## 助成金を使い、製品開発を実現！

助成事業名：IoT 端末による歯ぎしり防止装置の開発  
製品名：ブラキシプロファイラBP3000



マウスピースに内蔵されたピエゾセンサにより、歯ぎしりをモニタし最大30日分の記録を保存できる。

本助成金に採択されると担当者(公社プロジェクトマネージャー、職員の2名)がつきます。開発を進めていく上で、計画の修正・変更は避けられませんが、担当者の方々が親身に相談に乗ってくださり助成事業を進めることができました。また、弊社は従業員10名強の中小企業であり、助成金がなければ製品開発を達成するのは極めて困難でした。採択いただき感謝しております。

現在、助成事業は完了(製品化)し、営業活動を開始しておりますが、営業資料に「本製品の開発に関しましては、東京都より助成いただきました」と記載することにより、製品の信頼感が増すと感じております。

採択者の声



代表取締役  
井上 政昭 氏



株式会社スカイネット  
東京都文京区本郷3-42-5  
ボア本郷ビル8階

お問い合わせ 取引振興課  
医療機器産業参入促進助成事業に関すること TEL: 03-5822-7250  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/medical/index.html>



# 歴史を学んで 温故知新の 経営



李 東潤(り とんゆん)

1983年(昭和58年)日本生まれ。青山学院中等部・高等部卒、慶應義塾大学総合政策学部では学部優秀論文賞を受賞して卒業。  
2006年、住友商事に入社後は、決算業務や会計システム構築などを中心としてグローバル経営業務に従事し、海外駐在を含めた実務経験を得て2017年に独立。歴史を軸にしたコンテンツを主にWEB媒体を通じて提供し、さまざまな「わかりにくい」を解消中。  
中小IT企業のバックオフィス業務や経営者・経営層へのコーチングにも従事している。

## 第9回 古代日本列島における女性の活躍、卑弥呼の存在

今回は古代日本列島に存在したとされる、最初の女性指導者というべき卑弥呼を取り上げます。

このコラムの読者の方々も、卑弥呼や邪馬台国について名前は知っていることでしょうか。

邪馬台国が北九州にあったのか、畿内にあったのかといった考古学的な論争についても聞き覚えがあると思いますが、なぜ「女王」卑弥呼がトップとして選ばれたのかを振り返ってみましょう。

### ■戦乱が絶えなかった日本列島

古代の日本列島については文書での記録が残っていません。たとえば、西暦57年に後漢(中国の古代王朝)から、九州の奴国の王に授けられた「漢委奴国王」の金印がありますが、奴国の民は文書を記すということはしていませんでした。

そのため、古代の日本列島がどのような様子であったのかは、考古学的な発掘調査と、中国の歴史書に頼らざるをえません。

その歴史書には「日本は戦乱の絶えないところだ」という記述が残っています。世界の中でも平和な国、安全な国と言われる現代日本とは全く違う光景が描かれています。

### ■卑弥呼の登場

戦乱の日本列島の中にあつた邪馬台国は、もともと男性が王位に就いていました。しかし他国との戦いだけでなく、その内部においても争いの絶えない状態が80年近く続いていたと、中国の歴史書『魏志倭人伝』に記録されています。

日本列島の国々に戦乱が起り、戦闘が続く中で皆は一人の女性を王にすることを決めました。

これが卑弥呼です。なぜ卑弥呼が選ばれたかを明確に示した文書は残っていませんが、「皆が共同して卑弥呼を王にした」と魏志倭人伝には記されています。「皆が共同」という語には、話し合いによって選出されたということが示されていると思います。

女王となった卑弥呼は、武力に頼るよりも、神を祭る祭祀者として人々の心を掴み、国を安定させました。

239年には、遠く魏の国(中国北部)に使者を派遣することもできるようになったのです。このとき卑弥呼は「親魏倭王」という称号を魏の国から授かり、武力によらず権威を高めることに成功しました。

もちろん、卑弥呼に対抗する他国もあり、戦乱が完全に治ま

ることはありませんでしたが、それでも比較的安定した時代を築くことができたのでした。

### ■ポスト卑弥呼の時代

卑弥呼没後の邪馬台国はどうなったのでしょうか。

再び男性がトップに立ちました。すると、邪馬台国は戦の絶えない混乱の時代に戻り、多くの死者が出てしまいました。

そこで卑弥呼の親族の娘である壹与が13歳にして女王となり、国がようやく安定したと伝わっています。

詳しい記録が残されていないため、一概に判断はできませんが、それでも女性がトップに立って邪馬台国という一つの組織が安定したという事実には、もっと目が向けられてもよいと思います。

### ■我々は何を学ぶか

翻って、現代日本。

経済活動や政治への参画度、教育水準、出生率や健康寿命などから算出される、男女格差を示す「ジェンダーギャップ指数」のランキングにおいて、日本は世界156か国中で120位(2021年)にあり、「ジェンダー後進国」という現実があります。

もちろん、ランキングの順位を上げることが自体が目的ではありませんが、それでもこの結果は残念です。

現在の日本と卑弥呼の邪馬台国との間の繋がりについては、諸説あって結論めいたことは未だ分かっていません。

しかし、かつてこの日本列島において卑弥呼を女王としていた邪馬台国があつた。女性の力で、戦乱の絶えなかった古代日本が安定へと導かれたという記述から、我々が学ぶべきことがあると思います。

思い切った女性の登用が、新しい時代を切り開ききっかけになるかもしれません。

閉塞感が色濃く漂う現代日本。遠く古代の記録に思いを馳せてみることで、気付くこともあるのではないのでしょうか。

参考文献:

『正史 三国志4(魏志倭人伝収録)』ちくま学芸文庫

Global Gender Gap Report 2021

[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GGGR\\_2021.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2021.pdf)

# 中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道 はるみち

明治大学公共政策大学院  
ガバナンス研究科教授

## 第13回

# 無料サービス、無料アプリに注意

## 日本中に衝撃を与えたアプリの事件

2021年3月、日本で最も普及していると思われるスマホのコミュニケーション・アプリのデータが、中国のスタッフによってアクセスできる状態になっていたり、動画やメッセージ内容が韓国のサーバに保存されていたりしたことが明らかになり、大きな衝撃を与えた。

当初は「無料通話アプリ」と呼ばれることもあり、2011年の東日本大震災をきっかけとして普及するようになったが、ユーザー数から単純に計算すると日本人の約8割が利用していることになる。最近は行政や地方自治体とも連携し、さまざまなサービスを提供していたアプリだけに、各方面に与えた影響は大きかった。

総務省は、事件の報道の翌日に全国の地方自治体にアプリとの連携サービスの状況を調査して報告するように要請し、自治体の中には一時的に連携サービスを中止したところもある。

しかし、8割以上の住民に対してリアルタイムで情報を提供することができ、かつフィードバックも得られるというコミュニケーションの手段は他には存在しないため、各自治体とも対応に苦慮しているのが現状である。

## 無料サービスや無料アプリのビジネスモデル

この件をめぐっては、個人情報保護法違反の恐れ、電気通信事業法違反の恐れなどの法律上の問題点が指摘されているが、ユーザー側からみると、無料サービスや無料アプリを利用する上でのリスクを浮き彫りにしたともいえる。

さまざまな無料サービスや無料アプリは、かならずしも開発者やサービス提供者のボランティアによって利用が可能になっているわけではない。ビジネスに純粋な無料サービスはありえないということは、ビジネスに携わっている読者であれば、容易に理解されるであろう。

これらのサービスやアプリが成り立っているのは、無料でも収益を上げることができるビジネスモデルが存在するからである。

無料サービスや無料アプリは、一般に次のようなビジネスモデルから成り立っている。

- (1) 有料サービスやアプリの機能の一部を提供し、有料版に誘導する。
- (2) データが一定量をこえた場合に有料として課金する。
- (3) 他のサービスや製品の宣伝のために無料で提供する。
- (4) 有料サービスや製品のユーザーに付加価値として提供する。
- (5) 広告を配信する。
- (6) サービスやアプリから得られるユーザーのデータを活かし、それによって収益をあげる。

問題は(5)と(6)のビジネスモデルの場合である。

インターネット上での広告配信に利用される「アド・ネットワーク」と呼ばれるデータが複雑なネットワークの中でやりとりされるようになっており、その中で個人の行動や嗜好が特定される恐れが出てきている。

またユーザーのデータの利活用について、サービスを利用するためにユーザー登録を行うときの約款に明示している場合でも、ユーザーがそれをきちんと読まずに登録してしまうことが少なくない。その結果、ユーザーは意識しないまま、ユーザーのデータが他のところで利活用されている可能性がある。

また無料サービスや無料アプリの多くはサポートも限られており、データのバックアップはユーザーの責任とされている場合が多い。最悪の場合は、突然サービスが停止されるということもありうるわけである。

インターネットは「フリー(free)」の文化であるといわれることがある。ここでいうフリーには、自由という意味と、無料という意味の両方がある。

しかし、無料のものには、必ずその理由がある。無料サービスや無料アプリを個人的に利用する分にはよいが、ビジネスで利用する際には、一度立ち止まってそのメリットとデメリットを考える必要があるだろう。



# Information

## 中小企業等による感染症対策助成事業 コロナ対策リーダー配置飲食店等の申請コース 申請受付中!

東京都により認定されたコロナ対策リーダーを配置している都内の飲食店舗において、事業者が取り組む新型コロナウイルス感染防止対策に係る消耗品の一部の購入費用を助成することで、感染症対策の取り組みをさらに推進することを目的としています。

主な申請対象者	都内の飲食店舗にコロナ対策リーダーを配置している中小事業者等
主な助成対象経費	指定する消耗品の購入費 ①CO2濃度測定器 ②アクリル板及びそれに類するもの ③消毒液及びそれに類するもの (注)1点当たりの購入単価が税別10万円未満のもの
助成限度額	1店舗当たり3万円(都内店舗に限り) 助成率 助成対象経費の4/5以内(千円未満切り捨て)
対象期間	令和3年4月1日(木)～令和3年6月30日(水)
受付期間	令和3年4月23日(金)～令和3年6月30日(水)【必着】
申請方法	郵送もしくは電子申請にて受け付けます。 郵送の場合:提出書類を準備の上、締め切り日までに記録の残る方法で送付してください。 電子申請の場合:下記サイトにアクセスし、画面の案内に沿って申請内容の入力・必要書類の提出を行ってください。

※令和3年5月現在の情報です。最新の情報については以下WEBサイト等でご確認ください。

お問い合わせ・お申し込み 助成課  
TEL : 03-6633-3815 <https://covid19-kosha.tokyo>



## <エントリー締切迫る!!> 令和3年度 先進的防災技術実用化支援事業

御社がお持ちの技術・製品を防災に役立つように改良してみませんか? 「既存製品の改良」と「改良した製品の普及」をWで支援します。

助成内容	改良・実用化フェーズ:助成限度額 1,000万円(助成率2/3以内) 普及促進フェーズ:助成限度額 350万円(助成率1/2以内)
対象となる災害	自然災害、事故災害、感染症を含むその他災害
事前エントリー	令和3年6月30日(水)まで(申請に先立ち、事前エントリーが必要です)
申請書提出期間	令和3年7月1日(木)～7月6日(火)

お問い合わせ・お申し込み 助成課 先進防災事業担当  
TEL : 03-3251-7894・7895 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/bousai.html>



## 第24回産業交流展2021出展企業募集!

産業交流展2021は、首都圏の個性あふれる中小企業の優れた製品や技術を一堂に展示する、国内最大級の見本市です。今回で24回目を迎えるこの展示会では、新たな取り組みとして、従来のリアル展示会に加え、ウェブサイト上のオンライン展示会を開催し、「リアルとオンラインの融合」による新たなビジネスマッチング等の機会を提供します。中小企業の皆様の応募を心よりお待ちしております。※新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況により、オンライン展のみの開催となる場合があります。

募集時期	6月上旬開始(予定) ※リアル展は予定小間数に達し次第、受付終了します。
対象	首都圏(東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県)に事業所を有し、以下のいずれかの分野に属する中小企業・団体など ①情報②環境③医療・福祉④機械・金属
出展料	中小企業・団体:77,000円(税込)、小規模企業・団体:55,000円(税込) (オンライン展のみ)中小企業・団体:22,000円(税込)、小規模企業・団体:16,500円(税込)
会期	(リアル展)11月24日(水)～11月26日(金) (オンライン展)11月中旬から12月上旬まで
会場	東京ビッグサイト 南展示棟1・2・3・4ホール(東京都江東区有明3丁目11-1)
主催	産業交流展2021実行委員会 他

お問い合わせ 産業交流展2021運営事務局  
TEL : 03-6811-6218 Email : [sangyo-koryuten@nex.nikkei.co.jp](mailto:sangyo-koryuten@nex.nikkei.co.jp)

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。

## 働いているみなさんのための「キャリアアップ講習」(7月募集)のご案内

東京都では、主に中小企業で働いている方(都内在住又は在勤)を対象に、スキルアップや資格試験受験対策のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください!

### 7月募集講習例 複合加工機【初級】、危険物取扱者(乙種第4類)受験対策など 53講座

会場 都立職業能力開発センター・校  
受講料 1,100円~6,500円  
募集対象 主に中小企業で働いている方(都内在住又は在勤)  
申込期間 7月1日(木)~7月10日(土)【必着】  
申込方法 往復はがき・インターネット(電子申請)のいずれかの方法で、各講習を実施する都立職業能力開発センター・校へお申し込みください。(企業単位でもお申し込み可能です)

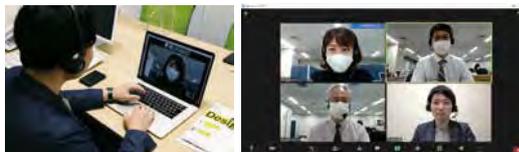
お問い合わせ・お申し込み 東京都産業労働局雇用就業部能力開発課  
TEL : 03-5320-4719 [https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr\\_up/](https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/)



## デザインラボ「Webマッチング」エントリー企業募集中!

公社が運営する「東京デザインデータベース」の約800名のデザイナーの中から、自社のニーズ・案件に合ったデザイナー、クリエイターとオンラインで出会えるサービス「Webマッチング」が誕生しました。依頼したい仕事や得意分野に応じて、最適なデザイナー、クリエイターとの出会いを、公社コーディネータがサポートしながらオンラインでマッチングします。

開催日時 随時  
開催会場 オンライン  
主催 (公財)東京都中小企業振興公社  
募集対象 デザイナー、クリエイターに依頼したい案件を持つ都内中小企業者  
申込方法 Webサイトよりお申し込みください。



お問い合わせ・お申し込み 総合支援課  
TEL : 03-3251-7917 FAX : 03-3251-7888 Email : [design@tokyo-kosha.or.jp](mailto:design@tokyo-kosha.or.jp)  
[https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/matching\\_web.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/matching_web.html)



## 《中小企業は「デザインの力」でもっと輝ける!》デザイン相談のご案内

毎週火・木・金曜午後はデザイン相談の日!  
第一線で活躍するデザイン分野のエキスパート13名が、デザインに関するお悩みに応えます。  
デザインの力を経営に取り入れたい中小企業の皆様は、自社のブランディングや商品開発にデザインを活かしていくきっかけづくりとして、ぜひデザイン相談をご利用ください。



開催日時 火・木・金曜(祝祭日、年末年始除く) 13:00~16:00  
開催会場 対面、電話、オンライン  
主催 (公財)東京都中小企業振興公社  
費用 無料  
募集対象 デザインに関するお悩みを持つ都内中小企業者  
募集数 1時間×3組まで  
申込方法 Webサイトよりお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課  
TEL : 03-3251-7917 FAX : 03-3251-7888 Email : [design@tokyo-kosha.or.jp](mailto:design@tokyo-kosha.or.jp)  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/soudan/design.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
6月	6月30日(水) 7月 7日(水) (2日間)	輸出入貿易実務【中級】 - 書類の書き方・見方 -	13:30~16:30	WEB開催	15,000円	企業人材 (海外人材支援担当)
	7月 5日(月)	令和3年度第1回人材戦略セミナー 経営者が考える、組織のあたらしいカタチ -コロナの先にある組織活性化-	13:30~15:30	WEB開催	無料	企業人材
7月	7月 6日(火)	技術営業育成研修	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	7月 6日(火)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 :マネジメント(初級)	13:00~17:00	WEB開催	無料	企業人材
	7月 7日(水)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 :マネジメント(中級)	13:00~17:00	WEB開催	無料	企業人材
	7月 9日(金)	人材実務セミナー 1日目 「基礎から学ぶ!人事評価制度(構築編)」	13:30~15:30	WEB開催	無料	企業人材
	7月13日(火)	ISO14001:2015規格要求事項解説講座	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	7月13日(火)	令和3年度第1回 戦略的事業承継セミナー「非常事態に 負けない!強い企業の事業承継とは」	14:00~16:00	WEB開催	無料	総合支援
	7月13日(火)	知財を活かした売れる新製品開発セミナー	14:00~16:00	WEB開催	無料	知財
	7月15日(木)	機械保全の保守メンテナンスのポイント と事例解決	10:00~17:00	秋葉原庁舎 3階第一会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	7月16日(金)	人材実務セミナー 2日目 「基礎から学ぶ!人事評価制度(運用編)」	13:30~15:30	WEB開催	無料	企業人材
	7月19日(月)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 :まとめ(初級)	13:00~17:00	WEB開催	無料	企業人材
7月20日(火)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 :まとめ(中級)	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



企業人材支援課



総合支援課

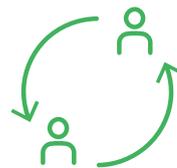


東京都知的財産  
総合センター

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
事務器（シュレッダー、パウチ、ボイスコール）の製造販売	中央区 100,000千円 348名	通常の量産機でなく、ユーザー様からの特注機（1品物）での部品製作、機械の組立ができる業者様	発注側から図面を提示しますので、部品の製作、組立、運転調整等ができる業者様を希望します。発注側から具体的に指導します。	認証を持っていなくてもかまいません。
各種自動制御機器製造販売	神奈川県藤沢市 240,000千円 130名	◆マシニング加工（鍛造・鋳物の加工） 数量：年100～2,000個 材質：真鍮、CAC7 サイズ：最大で150×100×120 ◆樹脂成型 数量：年100～40,000個 材質：PBT・PA・ABS・POM・PPS サイズ：100t成型機程度のもの	品目によって年間数量にばらつきがあるため、柔軟な対応を頂けると助かります。	昭和23年に設立。以来業界の先駆者として着実な歩みを重ね、当社の「自動機器」は高い評価を得ております。冷凍空調分野、自動車燃料分野、理美容・医療分野など幅広い分野の製品を取り扱っております。

## 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
二輪・四輪・汎用機の部品製造、ブラインド・パーティション関連の部品製造、計量器の精密部品製造、特殊建築金物および各種スプリングの部品製造	北区 12,000千円 124名	精密プレス加工(単発・順送) 溶接加工(アーク、スポット他) 切削加工 組立加工 金型・治工具の設計・製作 各種自動機的设计・製作	少量多品種に対応できます。主要取引先の本田技研工業様とは長年取引があり、約1,300部品に対応させていただいております。金型製作・材料調達・プレス・溶接・表面処理・組立まで一貫して対応する事ができます。	ISO9001・14001を取得しております。主にプレス加工をメインとしており、板厚0.05mm～6mm程まで対応しています。材質はSPCC、高張力鋼板、SUS、銅、アルミ等に対応実績があります。
1970年9月創業 一貫して治工具・金属加工部品の製作を行う。	八王子市 10,000千円 17名	マシニング機と熟練工による汎用機およびワイヤー放電加工を組み合わせて常に能率の良い加工を心がけています。検査態勢は東芝および東京精密の検査基準に従い、三次元測定器・画像測定器・顕微鏡等を使って品質管理を行っています。加工から熱処理・研磨・表面処理まで一貫して行い、納期厳守を実行してお客様の信頼を得ています。	半導体・光学・装置分野を主に精密部品の加工を得意としています。最新のマシニング機と熟練工による汎用加工を組み合わせ、熱処理・研磨・表面処理まで一貫して対応しております。	主要取引先：東芝・東京精密・富士通ゼネラル・オリンパス・清原光学・東京技研等 試作開発部品の相談にも対応し、効率よくコストを抑える加工を常に模索し実行しております。品質・価格・納期について信頼を頂いております。

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。



商品ジャーナリスト・北村 森

## 「どうあるべきか」を突き詰めたからこそ



国内に根づく樹齢100年以上のイチヨウを切り出したまな板です。1万円以上するのに、2018年の発売以来、毎月コンスタントに300枚は売れていて、いまは品薄なほどです。木を扱うプロ集団である会社にとっても、これは予想を超える数字らしい。

開発の出発点は「まな板に求められることをもう一度見直した」だったといいます。それはなに？「料理を楽しくできる、それだけです」。しかも、趣味の料理ではなくて毎日の料理を楽しく、を狙いに据えた。「やらないといけなことが、やりたいうことに変わる。それこそが『楽しく』という意味です」。

大事にしたのは、ひとつは軽さや触感であり、またひとつは音だったそう。「包丁の当たる音が良ければ、そこに居る家族との関係もまた良くなるから」。これは納得いく指摘ですね。

素材はどうしてイチヨウなのですか。「抗菌性、耐水性、刃当たりの優しさ。ここまでは木曾ヒノキと共通です。イチヨウには

それに加えて復元性があります。傷が入っても戻りやすい」。

同社の代表にいわせると、適材適所という言葉はもともと「それぞれの木材をしかるべきところに用いる」が語義だそう。イチヨウをまな板にするのは、まさに適材適所だったのですね。

その商品はそもそもどうあるべきか。果敢に斬り込んだ商品はたとえ高値でも消費者は振り向く、という好事例でしょう。

MANAITA  
販売価格1万780円～(税込)  
ギフト用途で人気を誇る  
イチヨウ製のまな板  
株式会社WONDERWOOD  
<https://www.wonderwood.jp/>



植物油インキを使用しています。

