

ARGUS

7

2021
No.511
アーガス

研究機関を支える技術力で
事業拡大に挑戦する

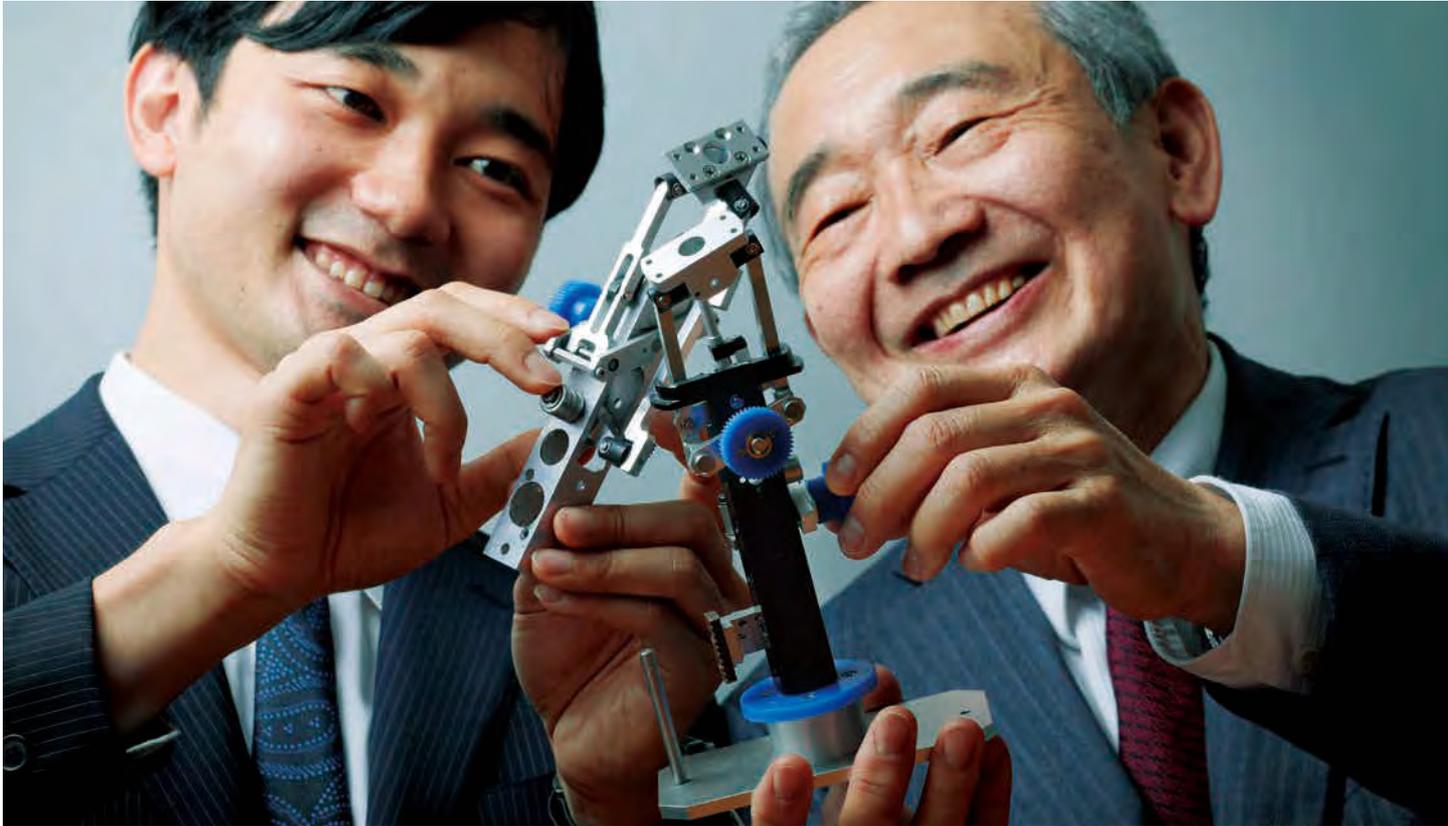
研究機関を支える技術力で 事業拡大に挑戦する

株式会社小野電機製作所

業 種：研究用ロボット・実験装置の開発・製造及び精密機械加工
資本金：1,000万円
所在地：東京都品川区平塚2-4-17

代表取締役：小野 芙未彦氏
従業員：23名（2021年6月現在）

<http://www.ono-denki.com>



代表取締役の小野芙未彦氏(右)と息子の真徳氏が手にしているのは、小野電機製作所が特許を取得している「三次元的動作機構構造体」。一般的な2軸ジンバルと異なり、2台のモーターを一か所(基部)に格納できる構造にすることで、通常のジンバルでは対応が難しい用途での使用を可能とした。

数多くの研究機関・企業に試作品を納品

小野電機製作所は1938年に創業。1980年代後半に3代目社長の小野芙未彦氏が技術部を設置したのを機に、ロボットや各種装置の受託製造を主に手がけるようになった。2014年にはJAXA(宇宙航空研究開発機構)から委託されて惑星探査用ロボットの「健気(けなげ)」を開発するなど、数多くの企業・大学・研究機関に“一点モノ”の製品を納めている。「当社の強みは大きく分けて3つあります。1つ目は、幅広い分野のロボット・各種装置を開発した実績があること。熟練の技術者が最新の工作機械を駆使し、お客さまの要望に応じた多彩な製品を作る実力があります。2つ目は、設計から製作、組み立て、調整までワンストップで行えること。複数の企業が分業する場合に比べ、よりスピーディーな開発が可能です。そして3つ目が、大手企業の研究開発部門や大学の研究室などから直接受注をいただいていること。『最先端研究開発支援モノづくり企業』として評価されることで研究者の方々からご紹介をいただき、そこから新たな顧客を開拓できています」(芙未彦氏)

後継者が中心となって事業拡大に挑戦する

先端技術と、顧客の要望をかなえる提案力とを兼ね備えた試作品メーカーとして確固たる地位を築いてきた小野電機製作所だが、2020年以降は自社開発製品にも力を入れている。背景にあるのは、コロナ禍による外部環境変化への危機感だ。「当社の強みを活かし、賃加工だけでなく、より付加価値の高い設計案件に注力しています。コロナ禍による影響を受けていますが、この逆境を乗り切るためには、自社製品開発を含めた事業拡大に挑戦する必要があると考えています」(芙未彦氏)

事業拡大においてリーダーシップを発揮しているのが、芙未彦氏の息子で、後継者として期待がかかる小野真徳氏だ。「現在は慶應義塾大学と共同で『マスタースレーブ操作型ロボットアーム』の開発に取り組んでいます。従来のロボットアームは対象にあわせて力を加減するのが難しかったのですが、当社の製品は、モノの硬さを判断して適切な力を加えることが可能です。例えば柔らかい果物を潰さないようにするなど、人間の手のように繊細な作業ができます」(真徳氏)



慶應義塾大学との共同研究により開発した、マスタースレーブ操作型ロボットアーム「ハプティクスプラットフォーム」



技術部には設計専門の担当者が複数いる。設計部隊が顧客と直接向かい、踏み込んだところまで提案できる点も同社の強みのひとつだ

若手のやる気を伸ばすため設備投資に注力

現在29歳の真徳氏を含め、全社員の約4割が20～30代という小野電機製作所。若手のモチベーションを高めるため、笑未彦氏が注力しているのは設備投資だ。

航空・宇宙分野などでは高度な加工が求められるため、東京都中小企業振興公社(以下、公社)の助成金を利用して最新の5軸複合加工機を導入した。

「費用を惜しんで安い機械を入れた結果、機能面で不満を感じると、社員たちのやる気はどうしてもしぼんでしまいがちです。ですから、現場から機械の導入要請がきたときは、できるだけ高スペックなマシンを入れるようにしています。好きな機械を自分たちで選び、職場で存分に活用させる。そういう環境を与えれば、社員に責任感が芽生え、自然とモチベーションが高まり、成長していけるのではないのでしょうか」(笑未彦氏)

笑未彦氏は目先の売り上げにこだわらず、将来を見据えて顧客や協力企業などとの長期的な信頼関係を大事にしている。「当社が80年以上も継続してこられたのは、多くの方々のご縁に恵まれたから。これからも、ご縁を大切に事業展開をしていきたいと考えています」(笑未彦氏)

デザイン経営スクールで未来の経営力を学んだ

真徳氏は2020年、公社が開催した「デザイン経営スクー

社長の一冊

『「はたらく」心得 一成長したければ困難な道を選べ』

古田英明 + 縄文アソシエイツ 著

PHP研究所刊



若手社会人や学生に向け、働くことの意味や、手応えのある仕事人生を送る方法などを説く本。

『「成長したければ困難な道を選べ」というサブタイトルに惹かれて購入しました。成功率は低いが挑戦する価値のある仕事を、リスクを承知の上で引き受けられるようになれば人は成長できるというのが私の信念ですが、この本はそうした思いを励ましてくれる存在です。中でも好きなのが、出会いを生かし、縁を生かす。そして、どれだけ良い縁を深めていけるかの大切さを説いた『縁尋機妙』という言葉。私はこれを、自身の座右の銘としています」(笑未彦氏)

ル)に参加した。

「デザインを取り入れた経営に興味があった私は、公社のメルマガでスクールの存在を知り参加しました。全10回の講座ではビジネスモデルの立て方やブランディングだけでなく、経営者自身がデザインの主流に関わっていく心構えも身につけられました」(真徳氏)

小野電機製作所では他にも、「知的財産戦略導入支援事業(ニッチトップ)」や「成長産業等設備投資特別支援助成事業」などの公社サービスを利用している。

「中小企業が経営指導・支援を受ける機会はそれほど多くありません。そうした中、無料で経営相談を受けられたり、協力企業や見込み客を紹介してくれたりする公社は、とても頼りになる存在だと実感しています」(笑未彦氏)

利用事業：デザイン経営支援事業

企業のデザイン力を高め、新たな製品やサービスを生み出すための各種支援(スクール、セミナー、デザイン相談等)を行っています。

お問い合わせ 総合支援課

TEL 03-3251-7917

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



ビジネスモデルを検証して 新規顧客を獲得しよう!

第2期生募集

東京都新サービス創出スクール (アドバンスコース)

ビジネスモデルの仮説検証をととして新たな顧客の獲得方法を習得し、新規事業の立ち上げから収益の柱を創ることができる人材の育成を目指す実践的なスクールです。

このような方におすすめです

- 新商品、新サービスを有しているが市場に投入できていない
- 新規事業を立ち上げたが思うように収益が上がらない
- コロナの影響から、これまでの販路以外に新たな顧客を獲得していきたい

オンラインでも
大好評!

当講座はzoomを使って
全てオンラインで
実施します



充実した講義
(全8回)



オンラインでの個別支援
(全6回)



グループワークや
発表を通じた
コミュニケーション

【開催概要】

●対象

市場に投入されて間もない(今後市場に投入予定の)商品やサービスを有しており、新たな顧客を獲得するため、ターゲット顧客や価格設定等の見直しや検証に取り組みたい都内中小企業者(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)

●開講期間

9月2日(木)～令和4年2月3日(木)
・講座(8回)18:30～20:45
※最終回のみ10:00～17:00
・個別支援(6回程度)2時間程度/回
※日時は講師と調整のうえ決定します

●受講料

5万円/1社
※1社2名まで参加可能。受講者の途中変更はできません。

●募集企業数

20社(応募者多数の場合、応募内容をもとに選考を実施し受講企業を決定します)

●募集期間

7月1日(木)～8月6日(金)

●受講環境

WEB会議サービス「zoom」を利用したWEB講座
※詳細は下記WEBサイトをご覧ください

お問い合わせ:企業人材支援課

TEL:03-3251-7904 FAX:03-3251-7909

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/service/school.html>



創業初期に必要な資金

の一部を助成します！

創業者にとっての資金面の心強いサポート
令和3年度第2回創業助成事業をご紹介します。

もう少し**資金**があれば…



従業員や
アルバイトを
雇えるのに…



備品を
買い揃えることが
できるのに…



助成限度額
300万円

※助成金は後払いです



広告や展示会で
事業を
PRできるのに…



条件の良い物件を
借りられるのに…



創業助成事業とは？

都内で創業を予定されている方、または創業して5年未満の中小企業者等の方に対して創業初期に必要な経費の一部を助成する事業です。

申請受付期間：令和3年10月1日（金）～10月12日（火）

【事業概要】

●助成対象者（申請要件）

都内で創業予定の方または創業して5年未満の中小企業者等

個人事業や法人での代表者歴（経営経験）が通算で5年以上の方は対象外になります。

①本店等の主要な事業所が都内にあること

②納税地が都内であること

①と②は同一の場所でも結構です。

指定された創業支援事業を利用して要件を満たしていること

要件を満たすためには時間がかかりますのでご注意ください。

●助成対象期間

交付決定日（令和4年3月1日予定）から6カ月以上2年が経過する日までの間で事業に必要な期間

●助成限度額

上限額300万円（下限額100万円）

●助成率

助成対象と認められる経費の2/3以内

●助成対象経費

賃借料、広告費、器具備品購入費、産業財産権出願・導入費、専門家指導費、従業員人件費

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。

上記の他にも様々な要件等がございます。詳しくはWEBサイト内の説明動画や募集要項をご覧ください。

<https://startup-station.jp/m2/services/sogyokassei/>

お問い合わせ・創業支援課 創業助成担当
（TOKYO創業ステーション丸の内）
千代田区丸の内2-1-1明治安田生命ビル低層棟2階
TEL：03-5220-1142



中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

今こそ見直しどき あなたの会社の 「魅力」と「強み」

アフターコロナを見据えて

いまだ長引くコロナ禍の影響で、体力を消耗するだけでなく、将来に対する希望すら持てないという中小企業の経営者の声を聞きます。

観光業や飲食業のみならず、あらゆる分野で経済活動が停滞している中、いかにこの苦境を乗り切るか知恵の出どころです。

またコロナ禍が収束したとしても、従来の顧客が以前と変わらず取引を継続する保証はありません。

ですから身動きができない状況が続く中でも、可能な限り体力と資金を消耗せず、次の展開に向けての準備を怠らないことが大切です。

時間的に余裕が生まれたこの時期こそ、経営者は一度、事業の整理整頓をするチャンスです。

とにかく売上はあった

これから会社を興すならいざ知らず、今日まで継続してきた会社には、それだけの理由があります。

金属加工業の高度な加工技術、居酒屋の店長の個性、融通の利く製品作り、教育された社員、独自の販売方法など、顧客を惹きつけてきた「何か」があるはずで。

もちろん、これらを持っているからといって、長期的に事業が継続する保証はありませんが、売上を失うことはなかったという事実は確かです。どのような苦境に見舞われようとも、顧客というファンを惹きつけて止まない魅力が無くなることはないはずで。

まずはその強みを次のステップに向けて整理してみることで。それが、今までのファンのみならず新たな顧客にも自社の商材の魅力を紹介し、知ってもらうための出発点となります。

そうすることで、会社を継続する理由が明確になり、努力目標が見えてくるはずで。

事業をバトンタッチする

コロナ禍での経営不振と後継者不足が原因で、事業継続を断念せざるをえないと考える経営者が増えています。

マーケットが消滅してしまった、あるいは社員がいなくなった、資金が枯渇してしまったなどの理由で、継続か終了かのコストを比較して、余裕のあるうちに事業を清算するという選択もゼロではありません。

しかし、従来の顧客がいる限り、事業継続はどのような体制になろうとも可能です。

会社経営の基本であり難しさは、売れる商品を開発し、販路・顧客を獲得することです。その点、とにかく事業を継続してきたということは、これからも継続できる可能性が極めて高いと言えます。

事業継続をあきらめるまえに、後継者を探す、後継者が引き継ぎやすいように会社を整理する、あるいは第三者が引き継げるように、現状と課題を整理してみるべきです。

また、これを事業拡大を考えている会社目線で見ると、売れる商品やサービスを保有し優良顧客との取引口座がある事業は、是非とも引き継ぎたいはずで。

価値ある事業を次の世代や拡大を考える会社に譲るためにも、第三者の知恵を借りてでも、今後とるべき手段をじっくりと考えましょう。

様々な制度が目白押し

事業再構築補助金、事業承継・引継ぎ補助金、さらに経営承継円滑化法による支援など、今ほど中小企業経営のための各種支援制度が充実していることはありません。

臨時的に資金や損失を補填する制度も充実していますが、将来の事業存続と成長を後押しすることに軸足がシフトしています。

もちろん、上記の制度は取りあえずその場しのぎの資金繰りに活用できるものではありません。リスクを抱えてでも事業を存続させたい、発展させたいという経営者を支援するものです。

また東京都中小企業振興公社では「ワンストップ窓口」を設けており、経験豊富な専門家が、経営全般から税務・会計、労務、法律など様々な問題解決のアドバイスを無料で行っていきます。

ぜひ、これらの制度を上手に利用して、次の一手を探し出してください。立っている者は親でも使えということです。

労務管理の エトセトラ

業務委託契約での 勤務について

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

飲食店を経営しています。店舗の店員は今までは雇用契約で働いてもらっていましたが、これからは夜のアルバイトは業務委託で勤務してもらうことを検討しています。留意点を教えてください。

A

副業・兼業が新しい働き方として定着し始めている中で、業務委託契約で働く方は今後、増えていくことが予測されます。

会社が従業員の副業を認めた場合、副業先も従業員として雇用した場合には、副業先の労働時間も通算しての時間管理が必要となり、労務管理はより複雑さを増すこととなります。

業務委託契約を結ぶということは、形式上は雇用契約ではないため、あくまでも個人事業主として働くということになります。つまり労働基準法上の「労働者」の定義には当てはまらないということになり、労働時間や賃金の概念での規制は受けない立場となります。

このときにまず大切なことは、勤務される方に業務委託契約と雇用契約の違いを理解していただくことです。

1. 労働基準法の「労働者」の判断基準について

労働基準法では、労働者を「職業の種類を問わず、事業又は事務所に使用される者で、賃金を支払われる者」と定義しています。

これは、労働者であるか否かは「指揮監督下の労働」という形態と、報酬が提供された労務に対して支払われた「賃金支払い」であるかどうかによって判断するものです。

つまり、労働者性の判断は、上記の「指揮監督下の労働」と「賃金支払い」を総称した「使用従属性」があるかどうかで判断します。

また、「使用従属性」での判断が難しい場合には、補強する要素として「事業者性の有無」「専属性の程度」などでも判断することになります。

したがって、労働基準法上の労働者に該当するか否かは、契約の形式ではなく、あくまでも実態での判断ということになります。

このことから、業務委託契約の場合でも、実態により労働者性があると判断されることがありますのでご注意ください。

2. 「指揮監督下の労働」について

労働者性を判断する要素として次のものがあります。

①仕事の依頼、業務に従事すべき旨の指示等に対する諾否の自由の有無

発注者等からの具体的な仕事の依頼や業務に従事するよう指示があった場合などに、それを受けるか受けないかを受注者が自分で決めることができるかという要素です。

指示に対して、受けるか受けないかを自分で決められる場合には、指揮監督関係がなく、労働者性もないことを示す重要な要素となります。

②業務遂行上の指揮監督の有無

業務の内容や遂行方法について発注者等から具体的な指揮命令を受けているかどうかという要素です。

例えば、発注者等の命令、依頼等により、通常予定されている業務以外の業務に従事することがある場合は、指揮監督関係が肯定され、労働者性があると判断されることがあります。

③拘束性の有無

発注者等から、勤務場所と勤務時間が指定され、管理されているかという要素です。

しかし、勤務場所や勤務時間が指定されていても、例えば、それが建設作業で近隣に対する騒音等の配慮の必要性などから、場所や時間を特定されている場合など、特別の理由がある場合は拘束性は無く、指揮監督関係を肯定する要素となりません。

④代替性の有無

受注者本人に代わって他の人が労務を提供することが認められているか、受注者が自分の判断によって補助者を使うことが認められているかという要素です。

発注者から受けた仕事に代役を立て、代わりに仕事をしてもらうことや、仕事を補助する人を使うことが、発注者等の了解なく自分自身の判断で行うことができれば、指揮監督関係がなく、労働者性がないことを示す要素となります。

また、フリーランスについては「フリーランスガイドライン」が公表されており(2021年3月26日策定)、独占禁止法や下請代金支払遅延等防止法との適用関係も示されています。

フリーランスと取引を行う発注業者の優先的な地位の濫用を規制するものであり、業務委託契約の場合にも留意する必要があります。

Information

政策課題対応型 専門家派遣事業

無料

グリーン・デジタル・防災などの政策課題に取り組む企業の個別経営課題に、豊富な実務経験と支援実績を有する専門家が支援します。

- 対 象** (1)環境・エネルギー分野 (2)デジタル技術活用分野 (3)防災・危機管理分野
のいずれかに該当する取り組みをする、都内中小企業者または東京都内で創業を行おうとする方で、
ワンストップ総合相談窓口において専門家派遣の必要性が認められた方
- 募 集 期 間** 令和4年1月31日(月)まで **利 用 回 数** 1社あたり4回まで(無料)
- 専 門 家 の 資 格 例** 中小企業診断士、ITコーディネータ、公認会計士、税理士、社会保険労務士、技術士 他
※専門家による業務の代行は行えません。ご利用企業様の意思決定に対する助言です。最終判断・行動等は自己責任にて行ってください。
- 利 用 例**
- ・環境汚染防止・環境負荷低減に貢献する経営のためにアドバイスが欲しい
 - ・飲食店等で、プラスチック代替素材やリユース容器などを積極的に導入したい
 - ・環境・エネルギーや防災・危機管理に関する製品・サービスの販路拡大について相談したい
 - ・IT化のために社内業務を見直し・整理をするための支援を受けたい
 - ・オンライン商談やオンライン展示会についての相談がしたい

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 政策課題対応型専門家派遣担当
 TEL : 03-3251-7881 Email : senmonka_tokubetsu@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/specialist/seisakutaiau.html>



令和3年度「TOKYO地域資源等活用推進事業」申請エントリー受付中!

申請エントリー(HP・必須)	申請前相談会(必須)	提出期間(郵送等)	書類審査	面接審査	助成対象者決定
7/31(土)まで	7月下旬~8月中旬	8/16(月)~8/31(火) (当日消印有効)	9月下旬~ 10月中旬	10月下旬	11月末

- 対 象 事 業** 以下①、②いずれかに該当する事業
①東京都内の地域資源を活用した、新製品・新サービスの開発、改良事業
②東京の都市課題解決に資する、新製品・新サービスの開発、改良事業
- 助 成 対 象 者** 都内に本店または支店がある中小企業者(会社・個人事業者)・中小企業団体等・一般財団法人・一般社団法人・特定非営利活動法人
- 対 象 経 費** <開発費>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専門家指導費、⑤貸借費、⑥産業財産権出願・導入費、⑦直接人件費 <試作品広報費>⑧広告費、⑨展示会等参加費、⑩イベント開催費
- 助 成 限 度 額** 1,500万円(申請下限額200万円) **助 成 対 象 期 間** 令和3年11月30日(火)~令和5年11月29日(水)(最長2年)
- 助 成 率** 助成対象経費の1/2以内 ※一時支援金等受給者向けの申請区分については4/5以内

お問い合わせ 助成課・地域資源事業担当
 TEL : 03-3251-7895 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/chiiki.html>



令和3年度 第2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** 9月22日(水) **開 催 会 場** 東京都立産業貿易センター台東館 4階展示室(台東区花川戸2-6-5)
- 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サイトよりお申し込みください。
- 申 込 期 間** 6月30日(水)~7月30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/index4.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。

第23回 産業ときめきフェアin EDOGAWA出展企業募集

製造業を中心とした企業が一堂に会し、展示・実演等を通じて優れた製品や技術力を紹介する「産業ときめきフェア」を開催します。新たな販路拡大や情報交換の場としてご活用ください。なお、新型コロナウイルス感染症の拡大状況により、中止・規模縮小等の可能性がございます。予めご承知おきください。

開催日時 11月19日(金)・20日(土)10:00~17:00(20日は16:00まで)
開催会場 タワーホール船堀 1階展示ホール・2階イベントホールほか
(江戸川区船堀4-1-1)
主催 産業ときめきフェア実行委員会、江戸川区
出展料 1ブース(2m×2m) 15,000円~
募集対象 製造業を営む中小企業者
募集数 100社
申込締切日 7月30日(金)
申込方法 WEBサイトまたはお電話



お問い合わせ・お申し込み 産業ときめきフェア実行委員会事務局(江戸川区産業経済部産業経済課ものづくり産業係内)
TEL : 03-5662-0525 FAX : 03-5662-0812 Email : sangyou@city.edogawa.tokyo.jp
<https://www.city.edogawa.tokyo.jp/e032/shigotosangyo/tokimeki/moushikomi.html>



第8回 町工場見本市2022 中小にしかできない「技術(こと)」がある —モノづくりの見本市—

葛飾区をはじめ、東京都城東エリアおよび近隣地域の中小製造業のための展示会です！
新規受注先の開拓、協業先の開拓、技術開発のヒントが得られる絶好の機会をご提供します。ぜひご出展ください！

開催日時 2022年2月3日(木)~4日(金)10:00~17:00
開催会場 東京国際フォーラム ホールE1(千代田区丸の内3-5-1)
主催 葛飾区・東京商工会議所葛飾支部
出展料 葛飾区内企業:6万円 区外企業:13万円(1小間=間口3m×奥行2m)
募集対象 葛飾区および近隣地域(台東区・墨田区・江東区・北区・荒川区・足立区・江戸川区・八潮市・三郷市・市川市・松戸市)の製造業かつ中小企業(食品を除く)
申込締切日 10月4日(月)
申込方法 ホームページからお申し込みいただくか、出展申込書をメールまたはFAX送信してお申し込みください。

出展者
募集中!

お知らせ

お問い合わせ・お申し込み 町工場見本市運営事務局
〒100-8079 東京都千代田区大手町1-7-2 産経新聞社 事業本部内
TEL : 03-3273-6180 FAX : 03-3241-4999 Email : machikouba@sankei.co.jp
<https://machikouba.jp/>



働いているみなさんのための「キャリアアップ講習」(8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等のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください！

8月募集講習例 2級造園施工管理技士受験対策、リモート交渉術とプレゼン技法など37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 8月1日(日)~8月10日(火)【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/



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
7月	7月20日(火)	海外人材育成 普及啓発セミナー	14:00~17:00	WEB開催	無料	企業人材 (海外人材 支援担当)
8月	8月18日(水) 8月25日(水) (2日間)	三国間貿易、EPA/FTA	13:30~16:30	WEB開催	15,000円	企業人材 (海外人材 支援担当)
	8月20日(金)	人材実務セミナー 1日目 「基礎から学ぶ!給与制度(構築編)」	14:00~16:00	WEB開催	無料	企業人材
	8月24日(火)	第6回BCP策定講座	13:30~18:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	無料	総合 支援
	8月27日(金)	人材実務セミナー 2日目 「基礎から学ぶ!給与制度(運用編)」	14:00~16:00	WEB開催	無料	企業人材
9月	9月 9日(木)	第7回BCP策定講座	13:30~18:00	秋葉原庁舎1階 大会議室	無料	総合 支援

*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



企業人材支援課



総合支援課

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

検索

第2期「デザイン経営スクール」プレセミナー デザインを経営の「武器」にする！ 中小企業の競争力を高めるビジネスデザインとは

「デザイン経営スクール」第2期生の募集にあたり、スクールを体験できるプレセミナーを実施いたします。本スクールの講師と、デザイナーとの協働により新ビジネスを立ち上げた経営者に、中小企業が取り組むべきデザイン活用と経営の在り方、デザイナーとのパートナーシップについてお話いただきます。

講師 今井 裕平氏
(kenma代表取締役/ビジネスデザイナー)
高見澤 友伸氏
(コスモテック代表取締役)

開催日時 7月21日(水) 14:00~16:00
開催会場 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 デザインに興味を持ちながらも、なかなか一歩踏み出せない中小企業の経営者

募集数 100名(先着順・要事前申し込み)
申込締切日 7月20日(火) 12:00
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

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2105/0002.html>



企業経営者とデザイナーと一緒に学び、協働体験ができる 「デザイン経営スクール」第2期生募集！



最前線で活躍している講師から実践的な学びを通じて「デザイン経営」を推進する「人材」を育成する「デザイン経営スクール」第2期生を募集しています。中小企業者とデザイナーと一緒に受講し、ブランディング・イノベーション・マーケティング等全10回の講義を通して、「デザイン経営」を体験できるようプログラムされています。

開講期間 9月17日(金)~12月17日(金)
開催会場 公社 秋葉原庁舎他
主催 (公財)東京都中小企業振興公社
受講料 50,000円(税込)
募集対象 「デザイン経営」に取り組む意欲のある中小企業の経営者層とデザイナー

募集数 中小企業者10社、デザイナー10社
申込締切日 8月27日(金)
申込方法 公社WEBサイトをご確認のうえ、必要書類を事務局までお送りください。

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

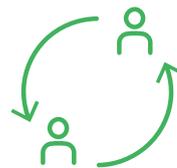
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/school.html>



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。

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
金属加工部品の設計製造販売 樹脂加工部品の設計製造販売 VE/VA提案製造業などの各種技術開発 研究設計開発システム ネットワーク構築	埼玉県所沢市 60,000千円 13名	特殊な材料を扱っている業者様 また、加工に関しては、板金・プレス・切削・研磨・樹脂・表面処理・鋳造・鍛造・MIM・溶接・塗装等、様々な加工業者様	以下は、一つの案件に対して必須の設備ではありません。 マシニング・円筒研削機・プレス・レーザー加工機・樹脂・ゴム・3Dプリンタ・特殊鋼の加工・表面処理（三価クロメートやユニクロ）	【取扱商品】 ◆金属製品を中心とした雑貨やインテリア、アウトドア用品、OAアクセサリ等の自社商品 ◆ソフトウェア等
精密機械部品、測定治具等の製造	神奈川県川崎市 10,000千円 20名	◆精密機械部品、治工具の製作 【材質】 S50C、SK、SKS、SCM440 など（応相談） 【寸法】 20×400×400以内、φ400以下 【数量】 5ヶ以内要求精度：±0.01	◆複合加工機が望ましいが、以下のいずれかでも可能 旋盤・マシニング・ワイヤー放電加工機・丸研・平研 ◆出荷前に検査が行えること	工場生産ラインで使用されるモーターコイル巻き線機や成形機を中心に、精密機械部品、測定治具等の製造に携わってきた会社です。 多品種小ロットを中心としており、一貫した生産をしています。

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いらっしゃいます。
 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
難削材の機械加工/自由鍛造	大田区 36,000千円 85名	【保有設備】 CNC複合旋盤、マシニングセンター、横中ぐりフライス盤 【加工範囲】 φ600×1500、550×1050×350	①難削材の仕上加工 ②インコネル(I-600、I-625、I-718)、インコイ(I-800)、ハステロイ(H-C276、H-C22、H-B2)、モネル(M-K500、M-400)、チタン(T-2、T-3、Ti-6AL4V)等を約400t在庫⇒短納期、低コスト対応可能 ③自社ミルシート、寸法測定書、超音波検査証明書の発行も可能	◆インコネル、ハステロイ、チタンの御見積らせて下さい!! ◆ISO 9001 (AS 9100) に準じた品質保証をしております。支給材加工も是非チャレンジさせていただきたく、お気軽にご連絡ください。
精密機械部品加工	品川区 3,000千円 2名	各種設備（旋盤・フライス盤・ベンチレース・ボール盤）を使った幅広い材料の精密加工（例、切削加工、穴あけ加工など）	φ30以下の小径物、チタン材等の難削材による多品種・少ロット生産や試作物の対応を得意としています。	豊富な経験に基づいた精密加工に対応できる技術力があります。短納期にも対応可能です。

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



~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!



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。

