

ARGUS

8

2021
No.512
アーガス

斬新な手法で
子どものも
の主体性と
創造性を
育む



斬新な手法で子どもの主体性と創造性を育む

株式会社biima(ビーマ)

業種：スポーツスクールや保育園などの企画・運営
資本金：300万円
所在地：東京都渋谷区富ヶ谷2-35-4 ガーデンハウス101

代表取締役：田村 恵彦氏
従業員：200名(アルバイトなど170名を含む)(2021年7月現在)
<https://biima.co.jp/>



田村恵彦氏(後列左から2人目)が目指すのは、「正答のない現代社会で主体的に考え、行動できる人材」の育成だ。スポーツスクールや保育園では遊びと学びを上手に組み合わせ、さらにITの力を加えた新手法を編みだし、子どもの主体性や創造性を伸ばそうとしている

自己肯定力なども伸ばすスポーツスクール

biima代表取締役の田村恵彦氏は、早稲田大学大学院スポーツ科学研究科で身体行動科学を研究。卒業後は大手人材系企業に入社して数々の新規事業開発に携わった後、2016年に独立した。創業当初から手がけているのは、総合型キッズスポーツスクール「biima sports(ビーマ・スポーツ)」だ。「私たちは幼児教育で、3つの力を重視しています。1つ目は基礎運動能力。幼児期は1つの競技に特化せず複数のスポーツを行う方が運動能力を高めやすいため、biima sportsでも野球やサッカー、体操など多彩なスポーツを体験させています。そして2つ目と3つ目の力は、自分の価値や存在意義を肯定する『自己肯定力』と、コミュニケーション能力や課題解決能力などの『非認知能力』です。刻々と変わる現代社会で生きるために不可欠な2つの能力を、私たちはスポーツを通じて幼児期から育成しようとしています」(田村氏)

biima sportsは4年間で全国に120拠点以上を展開し、累計会員数4,000人を突破。各方面から注目を集めているのだ。

既存の手法を組み合わせ、幼児教育を革新

biimaは2020年、biima sportsで培ったプログラムを導入した保育園「biima school(ビーマ・スクール)」を開園した。同社が保育事業に乗り出した理由は3つあったという。「1つ目は、子どもたちと接する時間を長くしたかったからです。biima sportsでは限られた時間しか指導できませんが、保育園なら週5日かけて子どもの力を伸ばせます。2つ目の理由は、音楽や美術などスポーツ以外の科目によって、さらに高い教育効果を追求したかったこと。そして3つ目の理由は、当社のやり方に興味を示す教育機関が予想以上に多かったことです。新たな教育手法を自園で体系化し洗練させれば日本中で役立てると考え、開園を決めました」(田村氏)

保育事業のスタートは、決して簡単ではなかった。同園の教育プログラムは既存のものとは全く違っているからだ。しかし田村氏は、社会人向けの研修と現在の幼児教育のメソッドを合体させることで困難を乗り越えた。

「例えば、管理職昇格時に受ける『リーダーシップ研修』では



最新のスポーツ科学にもとづき、サッカー、野球、バスケットボール、スプリント、体操、テニスなど多彩な競技を子どもに体験させている



リーダーシップ研修に基づいた教育プログラムで幼児の能力を向上。さらに、biima school卒園時まで小1レベルの国語と算数を習得させる

チームで議論しながら正答のない課題を解く研修がよく行われますが、これを保育園に応用し、園児にチームを組ませて抽象的なテーマを与え、互いに話しながら一緒に絵を描かせる手法を編み出しました。私はイノベーションを『組み合わせ』だと思っています。すでに世にあるものも、組み合わせ方によっては新たな価値を生み出せるのです」(田村氏)

従業員の成長と自己実現を両立する企業を目指す

子どもの成長を促すだけでなく、新時代に対応できる指導者・スタッフの育成にも力を入れている田村氏。

「私はbiimaを『人材輩出企業』にしたいと思っています。当社で経験を積み、新時代に対応できる教育人としてどんな場所でも活躍できる。そんな企業を目指しているのです。そしてもう1つ目指しているのが、従業員が自己実現できる場になること。当社には、『3年後、biimaでこんな新事業をやりたい』という思いを抱いている人がたくさんいます。彼らの目指す道と当社の経営方針とがマッチしている限り、彼らの背中を強く押しあげたいですね」(田村氏)

日本の教育は、明治以来大きくは変わっていない。しかし時代が大きく変わりつつある今、教育も変わらなければならないというのが、田村氏が抱いている問題意識だ。「戦国時代や明治維新といった歴史の転換点では、織田信長や維新の志士などが変革者として現れ、新たな事業の枠組み

社長の一冊

『ビジョナリー・カンパニー2～飛躍の法則』

ジム・コリンズ著、山岡洋一訳

日経BP刊



飛躍的な成長を遂げた「偉大な企業」が、どのような特徴を持ち、どうやって成功したのか解説している本。

「世の中には、事業売却などで目先の利益確保を目指す経営者もいます。でも私は、謙虚さと不屈の精神を兼ね備えながら、社会に貢献し続ける経営者になりたい。この本は『第五水準のリーダー』という言葉で、その方向性を示してくれました。

初めて読んだのは新入社員時代ですが、当時は全く理解できませんでした(笑)。ところが、前職で事業責任者になった頃に読むと、とても心に突き刺さったのです。そして経営者になった今改めて読み返すと、この本の奥深さを痛感します」

を打ち立てています。それと同様に、私たちが事業サイドから変革を起こし、教育業界を変えたいのです」(田村氏)

会社の助成金を受けたことが、信頼を生んだ

biimaは2020年、東京都中小企業振興公社(以下、公社)から「革新的サービスの事業化支援事業」の認定を受けた。

「助成金を受けられたのは大変助かりました。また、公社の助成金を受けたことで、金融機関や、保護者の方々から信頼を得られたのも大きかったです」(田村氏)

今後公社に期待するのは、他社との連携やネットワークづくりを支援してもらうことだと田村氏は語る。

「今後も当社は、他社とアライアンス(企業連合)を組みながら事業を展開していくつもりです。公社はたくさん企業をご存じのはずですから、『こんな会社と協力したら、事業がさらに発展していきますよ』など提案していただけると、とてもありがたいですね」(田村氏)

利用事業：革新的サービスの事業化支援事業

上記事業は令和2年度で終了し、現在は『新しい日常』対応型サービス創出支援事業で専門家による支援や資金支援を行っています。(今年度の募集は終了)お問い合わせ 経営戦略課

TEL 03-5822-7232 E-mail senryaku@tokyo-kosha.or.jp

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



販路開拓における 「オンライン活用」 をサポートします!!

オンライン活用型販路開拓支援

本事業では、オンラインを取り入れた新しいスタイルの営業活動の実現を目指す都内中小企業の皆さまに向けて、さまざまな支援をしています。ぜひご活用ください。

- オンライン販路開拓セミナー
- オンライン販路開拓マスター講座
- 専門家による個別支援
- オンライン商談会 等

こんな方におすすめ!

オンラインを活用したいけど、何から始めたらいいの?

自社製品・サービスの魅力をもっと上手く伝えたい!

SNSを始めたが、なかなか効果が出ない…

この機会に、うちのHPを見直したいんだけど(困)

オンライン展示会をやりたいが…(悩)

自社製品に適したSNSがわからない…(汗)

オンライン販路開拓セミナー

中小企業の販路開拓におけるオンライン活用の必要性、有効性について活用事例をご紹介します。



受講者の声

60代/サービス業
(翻訳と知財サービスの提供)

受講の目的

コロナ禍をきっかけに弊社もテレワーク制度が導入され、それに伴い非対面営業の推進、オンラインによる新規見込客の開拓、獲得が必須となりました。そのためヒント、アイデアを得られればと思い受講を希望しました。

セミナーの感想

基調講演では、オンライン営業は中小企業にとって営業力を高め売上を拡大するチャンス、という言葉が印象に残り、実践セミナーでは、オンライン営業における様々な施策をご教授いただきました。今後の活動を考える上で大変参考になりました。

オンライン販路開拓マスター講座

オンラインを活用した販路開拓を習得していただくため、オンラインツール等を活用した営業活動や販売促進について、各全10回の連続講座を実施します。

【基礎編の主な内容】

- BtoB企業におけるオンライン活用の重要性
- WEBサイトやブログ、SNSを活用して潜在顧客・見込み客にアプローチする方法
- オンライン商談の効果を高めるポイント
- オンライン展示会で新規顧客を開拓する方法

※定員になり次第、受付終了

【実践編の主な内容】

- BtoB向け販路開拓戦略(実施計画)の策定方法
- WEBサイトやブログ、SNS、動画等のコンテンツの作り方
- SEO対策やWEB広告等を活用した集客手法
- WEBサイト等の改善に役立つ、アクセス解析の活用法

※9月頃募集開始予定

専門家による個別支援(ハンズオン)

オンライン活用の専門家が、1社につき1人が専任となって、企業のオンラインを活用した営業活動や販路開拓の計画の実行・検証についてサポートします。

【課題解決コース】【展示会出展コース】

支援内容

- オンラインツール等の導入や活用方法、ホームページの改善
- SEO対策に関するアドバイス、訴求効果の高いSNSコンテンツの作り方
- オンライン展示会の出展を支援(小間料金の半額を補助) ※展示会出展コースのみ

※両コース共、今年度の募集は終了しました。



専門家派遣の様子



オンライン展示会のイメージ図

オンライン商談会

オンラインによるマッチングの機会を提供します。発注企業9月頃募集、受注企業10月頃募集、商談会翌1月頃開催予定。

成果事例の掲載

「専門家による個別支援(ハンズオン)」および「オンライン商談会」で支援させていただいた皆様の成果は、事例紹介のポータルサイトに掲載します。

参加者募集中!!

【第2回 オンライン販路開拓セミナー】

「B to B企業のためのWEBマーケティング入門」

参加
無料

開催日時 9月17日(金) 14:00~16:30
対象 都内中小企業者
定員 40名(先着順)
開催形式 WEB形式(Zoomウェビナー)
申込方法 公社ウェブサイトよりお申し込みください。
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2107/0010.html>



第1部：基調講演(90分)

講師
榊タービン・インタラクティブ 代表取締役社長CEO 志水 哲也氏
「新規顧客開拓に効く、中小企業のためのBtoBマーケティング」

第2部：企業の取組事例紹介(30分)

講師
ムソー工業㈱ 代表取締役 尾針 徹治氏
「IT化で実現させる顔の見える営業」~5年間で新規取引先は6倍に増加~

お問い合わせ 販路・海外展開支援課
TEL : 03-5822-7234
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/online_hanro/index.html



転ばぬ先の 法律相談



吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 吉岡 真帆

「有期労働契約」について

Case

有期契約社員の採用を検討していますが、いわゆる雇止めなど、どのような点に注意すべきでしょうか？

Answer

有期労働契約による雇用の場合、契約更新をせずに退職させた場合（いわゆる「雇止め」）に、トラブルが生じることがあります。

このようなトラブル防止のため、厚生労働省が労働基準法第14条第2項に基づき『有期労働契約の締結、更新及び雇止めに関する基準』を定める等しております。

1 契約締結時の明示事項

まず、使用者は、有期労働契約締結時に、労働者に対し、その契約の更新の有無を明示する必要があります。例えば、『自動的に更新する』とか、『更新する場合があります』とか、『契約の更新はしない』などです。

『更新する場合があります』と明示した場合は、契約を更新する場合や更新しない場合の判断の基準を明示する必要があります。例えば、『契約期間満了時の業務量により判断する』、『労働者の勤務成績、態度により判断する』、『労働者の能力により判断する』、『会社の経営状況により判断する』、『従事している業務の進捗状況により判断する』などです。

2 雇止めの予告

また一定の有期労働契約（①有期労働契約が3回以上更新されている場合、②1年以下の契約期間の労働契約が更新または反復更新され、最初に労働契約を締結してから継続して通算1年を超える場合、③1年を超える契約期間の労働契約を締結している場合）については、契約を更新しない場合には、少なくとも当該契約満了日の30日前までに予告をしなければなりません（雇止めの予告）。

3 雇止めの理由の明示

また、使用者は、労働者が雇止めの理由について証明書を請求した場合は、遅滞なく交付しなければなりません。使用者が明示すべき雇止めの理由は、契約期間満了とは別の理由とすることが必要となります。例えば、『前回の契約更新時に、本

契約を更新しないことが合意されていたため』、『契約締結当初から、更新回数の上限を設けており、本契約は当該上限に係るものであるため』、『担当していた業務が終了・中止したため』、『事業縮小のため』、『業務を遂行する能力が十分ではないと認められるため』、『職務命令に対する違反行為を行ったこと、無断欠勤をしたこと等勤務不良のため』などです。

4 無期転換ルール

なお、有期労働契約には、契約が更新され、通算契約期間が5年を超えた労働者が、使用者に対し期間の定めのない労働契約の締結を申し込むことで、雇用契約が期間の定めのない労働契約に転換するといういわゆる「無期転換ルール」も存在します（労働契約法第18条）。よって、この関係で雇止めを検討することもあるかと思えます。

5 雇止め法理

雇止めにつき、労働契約法第19条では、一定の契約（①過去に反復して更新されたことがある契約であり、業務内容などからして期間の定めのない契約と社会通念上同視できる場合、②労働者が契約が更新されるものと期待することについて合理的な理由がある場合）において、労働者が契約更新の申し込みをした場合に、使用者が当該申し込みを拒絶することが、客観的・合理的な理由を欠き、社会通念上相当と認められないときは、雇止めが無効になると定めています（雇止め法理）。

雇止めの有効・無効が裁判で争われる場合、実際の契約・雇用状況、同様の地位にある他の労働者につき過去に雇止めがあったかなどの実質に応じて、最終的にはケースバイケースで判断されることとなります。

このように、雇止めは、後に裁判で無効と判断されることがありますので、契約を更新する際は更新基準をできる限り明確にし、雇止めの際にはその理由を丁寧に説明することなどでトラブルを回避することが重要となります。

反発弾性試験機



枕やマットレスなどの性能表記として、「高反発」「低反発」という用語がよく使われています。消費者にとって性能を判断する上で分かりやすい表現ですが、あくまでも大きなくくりであり、製品同士の細かい性能差は分かりません。墨田支所に導入した反発弾性試験機は、製品部材の反発性を数値化することで、性能差を明確にできる装置です。

試験機の特徴・原理

鋼球を上部から落とし、その跳ね返り高さから反発弾性を測定します。自動計測装置を備えており、鋼球が試験片表面に接触後、跳ね返ってから再度接触するのに要する時間を計測し、その時間間隔から最終的に反発弾性を算出します。

試験片は表面が平らであり、厚さ50 mm以上×幅100 mm×長さ100 mmの寸法が必要です。厚さが50 mm未満の場合、無接着で50 mm以上に積層する必要があります。



図1 鋼球設置風景



図2 試験片設置風景

活用事例

発泡体の性能比較

代表的な高反発および低反発性発泡体であるポリウレタン(PU)と、ほかの市販発泡体の反発性を比較しました。反発性を数値化することで、高反発PUや低反発PUに近い性能を有する製品などを特定できました。

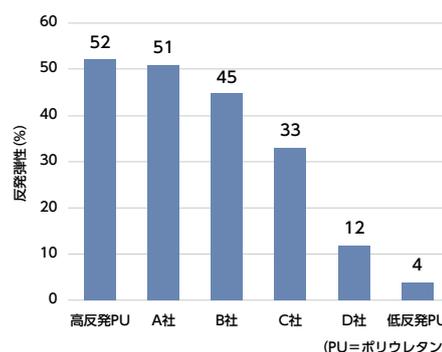


図3 各種発泡体の反発弾性

Spec&Price

おもな仕様

項目	仕様
製造者	Bareiss
鋼球	直径16 ± 0.5 mm、重さ16.8 ± 1.5 g
鋼球保持装置	磁気式
鋼球落下高さ	500 mm
跳ね返り高さ	自動計測

依頼試験料金 (税込)

試験項目	中小企業	一般企業
反発弾性試験(鋼球落下1回につき)	770 円	1,540 円

研究や支援事例などを掲載し、都産技研の総合力を見える化する技術情報メディア「TIRI NEWS」をぜひご覧ください。
<https://www.iri-tokyo.jp/site/tiri-news/>



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(都産技研)

〒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/>



Information

第2回戦略的事業承継セミナー 参加者募集！ 「最新の事業承継動向 M&Aと新たな選択肢」

後継者不在企業の有力な事業承継手法としてM&Aが脚光を浴びています。他方、M&Aの件数が年々増加する中で、M&Aが成立しない「M&Aアンマッチ企業」ともいえる企業も増加しています。本セミナーでは、①事業承継の主流となりつつあるM&Aを円滑に進めるポイント、②新たな選択肢としての「縮小型」の事業承継ファンドについて情報提供を行います。

開催日時 9月16日(木)14:00～16:00
開催形式 オンラインセミナー (Zoomウェビナー)
受講料 無料
定員 70名
 ※1社1名様までのお申し込みにご協力ください。
 ※定員になり次第締め切りといたします。

対象者 都内中小企業で事業承継を考えている現経営者および後継者
 中小企業を支援する公的機関、金融機関
 ※講師と同業の方やコンサルタントの方はお断りさせていただく場合がございます。
申込方法 WEBサイト(申込フォーム)またはFAX
 詳細は下記URLよりご確認ください

第1部 14:05～14:50

「最新のM&A動向」～買い手はどこを見ている～

講師 株式会社青山財産ネットワークス
 取締役 コンサルティング第4事業本部長
 島根 伸治 氏

<講師プロフィール> 監査法人等を経て2001年入社。一貫してオーナー系企業の事業承継、相続、財務問題等を支援。超低成長の経済環境下で、「縮小」することが事業存続や承継に有利なケースが増えていると感じ、最近では「縮小型の事業承継」を多く支援している。

第2部 15:00～15:45

「M&A活用の新たな選択肢」～「縮小型事業承継ファンド」の活用～

講師 株式会社青山財産ネットワークス
 コンサルティング第4事業本部 第2事業
 コンサルタント/証券アナリスト
 西田 成志 氏

<講師プロフィール> 国内大手証券会社を経て、2018年(株)青山財産ネットワークス入社。同社が関与する事業承継ファンドにて価格算定、投資実行、投資回収を行う。そこで得た経験から、財務的課題を抱えた企業に対し事業計画や再生計画策定支援も行っている。

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 事業承継セミナー担当
 TEL : 03-3251-7885 FAX : 03-3251-9372 Email : shoukei@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2109/0002.html>



お知らせ

都内商店街で開業又は事業承継を行うみなさまを支援します /

令和3年度「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」

「商店街起業・承継支援事業」 9月15日(水)よりエントリー受付開始!

商店街で開業する女性や若手男性を対象とする「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」と、商店街での開業、事業多角化、事業承継を支援する「商店街起業・承継支援事業」の募集を開始します。

本事業は店舗工事費、設備費に加え、2年間の店舗賃借料も助成対象です。

助成内容

経費区分		助成率	助成限度額	助成対象期間
事業所 整備費	店舗新装・改装工事費	若手 3/4以内	若手 400万円	交付決定日から開業日の翌々月 (最長1年間)
	設備・備品購入費(税込10万円以上)	商店街 2/3以内	商店街 250万円	
	宣伝・広告費			
実務研修受講費		共通 2/3以内	共通 6万円	
店舗賃借料(新たに借りる場合)		若手 3/4以内 商店街 2/3以内	共通 { 1年目 180万円(15万円/月) 2年目 144万円(12万円/月)	交付決定日から2年間

申請から交付決定までのスケジュール

エントリー期間(ホームページ)	申請書提出期間(郵送)	書類審査	面接審査	交付決定日
9/15(水)～10/4(月)	10/5(火)～10/15(金)	11/上旬	12/上旬	1/1(予定)

※交付決定は助成金の上限額などを示したものであり、支払いを保証するものではありません。

お問い合わせ・お申し込み 助成課
 TEL : 03-3251-7895 Email : josei@tokyo-kosha.or.jp
 若手・女性リーダー <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/wakatejosei.html>
 商店街起業・承継支援 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/shotengai.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。

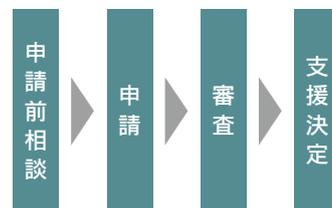
M&Aマッチング支援 利用企業募集中!

事業譲渡等を検討している都内中小企業者を対象に、国内事業者とのM&Aマッチング支援を行います。
※本事業の支援対象者は譲渡(売り手)事業者です。譲受(買い手)事業者は支援の対象ではございません。

支援の特徴

- ・着料が無料
- ・国内最大級のM&Aマッチングネットワークを活用可能
- ・専任アドバイザーによるサポート など

支援決定までの流れ



主な申請要件

- (1) 都内中小企業であること
- (2) 申請月の前月末日現在、引き続き2年以上、都内で実質的に事業をおこなっており、有効なM&Aアドバイザー契約を締結していない方
- (3) 直近3期分の確定申告書の写し等の申請に必要な書類を提出できる方

※その他の要件は「募集要項」にてご確認ください。

申込締切日 令和4年2月28日(月)まで随時募集

申込方法 下記URLから、お申し込みの手続きをご確認ください。(まずはエントリーをお待ちしております)

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 企業再編促進支援担当
TEL : 03-3251-7885 Email : k-saihen@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/saihen/r3/index.html>



令和3年度 第3回「ビジネスマッチングin東京」 “発注側参加企業”を募集中!

より高い技術力を持った協力企業を探したい、新製品の試作を依頼したい、研究開発パートナーを見つけたい等のニーズをお持ちの企業様は、ぜひこの機会に発注企業としてご参加いただき、協力企業・外注企業の新規開拓や将来の発注に向けた情報収集等にご活用ください。

開催日時 12月3日(金)

参加費 無料

開催会場 都立産業貿易センター浜松町館 2階展示室(港区海岸1-7-1)

募集数 発注企業50社程度

※ご参加は「受発注登録(無料)」が必須です。登録方法は公社HP「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。

申込期限 9月3日(金) 17:00まで(受注企業は9月中旬よりHP上にて募集する予定です。)

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/index5.html>



産業貿易センター(浜松町館・台東館) 令和4年度利用分の随時受付開始!

● 8月2日(月)より随時受け付けています。平日9:00~17:00 ※土・日の受付は行っていません

【浜松町館】

お問い合わせ 浜松町館 運営管理担当

TEL 03-3434-4242

所在地 港区海岸1-7-1

アクセス JR・東京モノレール浜松町駅から徒歩5分

◇貸展示室 4室/各約1,530㎡、定員880名

◇貸会議室 3室/定員 小:35名 中:90名 大:145名

【台東館】

お問い合わせ 台東館 運営管理担当

TEL 03-3844-6190

所在地 台東区花川戸2-6-5

アクセス 東京メトロ銀座線浅草駅から徒歩5分

◇貸展示室 4室/各1,383~1,495㎡、定員600名

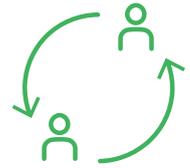
◇貸会議室 2室/各定員35名



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

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。



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
大型プラント用各種バルブ・調節弁・安全弁・ポンプ等の販売およびメンテナンス業務、各種機械設備機器据付工事・配管工事の設計・施工、大型機械加工、および各種関連機器の販売業務	本社：北海道 札幌市 70,000千円 55名	各種機械設備の大型プラント機械設備 化学プラント工場、清掃工場等のメンテナンス業務および各種機械設備機器据付工事・配管工事	・現場出張作業への対応 ・配管工事・機械機具設置工事に関する各種資格保有 ・若さと行動力の有る企業様で、有資格者在籍社を求めています。	神奈川県横浜市や千葉県袖ヶ浦市に拠点が有り、関東地域での作業依頼が数多くあります。ぜひご協力をお願い致します。
ものづくり総合商社	国分寺市 47,000千円 150名	金属切削（難削材含む）・樹脂切削 精密鍛金・ハーネス加工・鑄造製品 ダイカスト・樹脂成型 ゴム製品（切削及び成形）	多品種少量生産対応可能メーカー（1個～100個） ワークサイズ□800～1000 Φ100対応可能設備希望	三次元測定器等、品質を保証できる検査設備保有を希望します。

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
ラックギヤをはじめギヤ部品全般の製造および販売	大田区 10,000千円 60名	「歯車の専門メーカー」として、各種歯車の製作/販売を100年近く続けています。「MADE IN JAPAN」である強みを最大限に生かし、技術革新と開発・製造技術の向上に注力し日々取り組んでいます。	特に「ラックギヤ」は国内でも有数の生産設備を有し、工作機械・ロボット搬送・モノレール・クレーン・ダム(水門)などあらゆる機械設備をはじめ、種子島宇宙センターのロケット組立棟設備に至るまで、幅広い分野で私たちの技術が活かされています。製作は1個から承ります。またご要望に応じてVA/VE提案などQCDCすべての面で設計者様の意向に沿うようお手伝いいたします。	ISO9001：2015認証取得 主力商品：歯研ラック(JIS N4級相当以上)、ヘリカルラック(~M50)、ストレートベベル(~M25)
各種精密プラスチック金型設計製作、成形樹脂一般	品川区 20,000千円 12名	主に自動車に組み込まれる精密プラスチック部品の金型の設計・製造を行っており、中でも金型内で絶縁体(樹脂)と伝導体(金属)を一体化して成形するインサート成形金型を得意としています。	当社の強みは、金型設計のスピードの速さ、また他社では避けられる分割金型や、金具挿入ガイド付き金型の作成など、取引先要望の高精度な金型を達成する技術力です。分割金型は、傷んだ箇所だけを交換するだけで金型を継続利用でき、不良品発生を低減、金型寿命の長期化、製作コストの抑制によって、TCO削減が実現できます。また、金具挿入ガイド付き金型は、位置決め作業が簡単になり作業効率が向上します。	主要取引先として、(株)ミツバ、(株)大西ライト工業所、森六プレシジョン(株)などがあります。当社は創業以来一貫してプラスチック金型の製作一筋に努力して参りました。「使う人の立場にたった使いやすさ」を、常にイメージしながら、お客様に喜ばれる金型造りに日々取り組んでいます。

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

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

*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

検索



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。

新役員就任のごあいさつ

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

このたび、令和3年6月30日に理事長に就任いたしました、目黒克昭です。

まず、全世界に蔓延しております新型コロナウイルス感染症により、お亡くなりになられた方のご冥福をお祈りいたしますとともに、罹患された方の早期のご回復を祈念致します。

かつてないほどの危機的な状況が長く続き、都内の中小企業を取り巻く環境は、より一層厳しさを増しているところでございますが、一方でワクチンの本格的な接種も進み、徐々にアフターコロナを見据えた動きも見えて参りました。

この機をいち早く捉え、前へ進まれようとしていらっしゃる中小企業の皆様へ、各種の助成金や専門家によるサポートなど、時宜を得た効果のある支援を迅速に実施して参る所存です。

新体制のもと、引き続きお客様に寄り添い、企業経営に関する総合的な支援を通じて、中小企業の発展に、より一層貢献して参ります。

これからも皆様の変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



理事長 目黒 克昭

平素より格別のお引き立てを頂き、有難く厚く御礼を申し上げます。

令和3年6月30日を以て、専務理事に就任いたしました、矢田部裕文です。

まずは、新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方へお悔やみを申し上げます。また、現在も病床で苦しんでいる方の一日も早いご回復を祈念致します。

都内中小企業を取り巻く環境は依然厳しく、予断を許さない状況が続いております。

我々公社と致しましても、まずはコロナ禍にあって深刻な影響を受けられた皆様への直接的なサポートを引き続き行って参ります。

一方で、コロナ後を見据えて前向きに取り組まれている企業様へ、ICT、AI、ロボットなどデジタル化の推進やオンラインとリアルを融合した販路開拓など、タイムリーかつ効果的な支援を実施することで、都内中小企業の更なる強靱化により一層貢献して参る所存でございます。

これからも皆様の変わらぬご支援ご愛顧のほどお願い申し上げます。



専務理事 矢田部 裕文

平素から格別のご厚情を賜り、心より御礼申し上げます。

令和3年6月30日を以て、常務理事に就任いたしました、荒井英樹（えいき）です。東京都知的財産総合センターの所長も兼務させていただきます。

新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んで哀悼の意を表するとともに、罹患された方々やそのご家族、不安のなかにおられる方々に対して、心よりお見舞い申し上げます。

さて、都内中小企業の景況は未だ厳しい状況が続いております。また、DX、脱炭素、SDGsへの対応等、ビジネス環境も目まぐるしく変わってきている中で、中小企業の皆様の技術やサービスを保護・活用し、さらに発展させていくためのツールが知的財産でございます。

当公社では、こうした知的財産の効果的な活用の支援につきましても今まで以上に力をいれて参る所存でございます。

これからも皆様の変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



常務理事 荒井 英樹



～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。公社はこの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

「売れない」と周囲は猛反対、ところが…



「日本で唯一の前掛け専門店」と社は謳っています。前掛けを1枚単位でネットから注文でき、しかもお客が望むデザインをあしらってくれるといいます。でも、ニーズはあるのか。

同社はもともとTシャツの企画販売を手がけていました。その傍らで、前掛けもごく少量ながら、東京都内の問屋から仕入れて取り扱っていたそう。そのうち、社長はどうしても知りたくなった。「前掛けって、いったいどこが生産地なのか」。

2006年の春、それが判明します。愛知県の豊橋でした。かろうじて残っている産地らしい。豊橋を訪れて分かったのは、前掛けづくりは廃れつつあり、携わる職人は高齢化の一途だと…。

ここで社長は決断します。この文化をなくしてはいけない。そしてTシャツ販売から前掛け専門店へと業態転換を実行した。

当の職人さんからも、前掛けを使っている事業者からも「それは無謀だ」と猛反対を食らったそうです。事実、2008年ごろは

月にわずか10枚しか捌けなかった。完全な大赤字。でも…。

国内のみならず米国への売り込みも続け、次第にメディアからの反響を得ました。個人のプレゼントに好適という訴求によって、前掛けを「楽しむアイテムに変えた」のがはまりました。

現在は、2008年当時の実に100倍は売れているそう。一昨年には同社自身が豊橋に新工場まで立ち上げるほどに成長しました。

オーダーメイド前掛け
販売価格6,490円～(税込)
1枚から誰でも注文できる
オリジナルデザイン前掛け
有限会社エニシング
<http://www.anything.ne.jp/>



植物油インキを使用しています。

