

ARGUS

11

2021
No.515
アーガス

「地図の力」で
企業や個人を支える



「地図の力」で企業や個人を支える

ディグランド株式会社

業種：マップコレクションアプリの開発、運用
資本金：700万円
所在地：東京都中野区東中野5-11-8 TOKYO NEST B1F

代表取締役：阿部 紘士氏
従業員：10名程度（2021年9月現在）
<https://diground.com/company>



代表取締役の阿部紘士氏は「Diground」のプレスリリースを2年間で30回配信。マーケット調査やSEO対策まで踏み込んだ新しい切り口の配信方法を試み、利用者数を大きく伸ばす。この独自の手法が評価されプレスリリース配信代行の依頼が増加、現在は大きな収益源のひとつとなっている

地図上に写真などを記録できるサービス

2016年創業のディグランドが手がけているのは、地図上に写真やコメントを記録できるスマホ用アプリ「Diground」だ。個人で使う場合は、旅行先の思い出や行きつけの飲食店を記録して友達と共有するなど多彩な楽しみ方が可能。また、地図上に顧客情報を表示できる法人向けサービス「Diground Biz」も提供している。

「顧客情報の管理ツールを導入しても、営業メンバーが入力を面倒がり、ツールが有効活用されないケースは珍しくありません。その点Diground Bizは、地図を長押しするだけで簡単入力できる点が長所です」（代表取締役 阿部紘士氏）

Digroundの開発が始まったのは2014年。IT系企業に入社してから2年目、営業職だった阿部氏は社内の新事業コンテストにDigroundの原案を提出し、見事に優勝を果たした。

「大学4年生のとき、サークルで『タイムカプセル』を埋める企画を考えたのですが、都会では埋める場所が見つからずに断念。この経験をもとに、『地図アプリ上に写真やコメントを登録し、

1年後にその場所に行くとき内容を確認できる』というサービスを考えました。ところが前職は中小ベンダーで、開発に必要な人員や予算の確保に苦労しました。これでは日進月歩のアプリ市場で勝ち抜けないと考え、私は会社からDigroundの権利を買い取って独立しました」（阿部氏）

苦境打開のため公社の専門家に助言を求めた

買い取りにかかった費用は「8ケタ」。多額の借金を抱えた阿部氏だったが、事業は期待通りには進まなかった。

「そもそもタイムカプセルは、人生で数回利用するかどうかという存在。そのためDigroundの利用者数は全く伸びませんでした。そこで方向転換し、地方自治体向けに『デジタルスタンプラリー』としての利用を提案したのですが、地方自治体の数は全国でたった1,700市町村。1カ月で営業先はなくなり、創業から数カ月の段階で当社はピンチに陥りました」（阿部氏）

悩んだ阿部氏が見つけたのが、東京都中小企業振興公社（以下、公社）のサービス「事業可能性評価事業」。これは、経験豊富な専門家が中小企業の事業計画に対して助言・支援を行う仕組みだ。



Digroundは競合サービスに比べてシンプル。また、iOSとAndroidの双方で使える点、利用者のプライバシーが守られる点も評価されている



Diground Bizの画面。営業メンバーが登録した顧客情報は簡単にリスト化されるため、さまざまな切り口で検索して活用することが可能だ

「当時はお金も、経営面でアドバイスをくれるような人もいなかったため、わらにもすがる思いで面談に伺いました。そして、公社担当者とのやり取りなどもあって『一般企業向けに作り替えれば需要が見込めるのでは』というアイデアが浮かび、それがDiground Bizにつながったのです」(阿部氏)

顧客情報の入力や管理が簡単で、価格が手頃な点が受け、さらにテレビ番組などで紹介されたことも手伝い、Diground Bizは一気に利用者数を増やした。その結果、ディグラウンドの売上額はここ数年、飛躍的に伸び続けている。

諦めない心で、ピンチをチャンスととらえた

阿部氏が大切にしているのは「諦めない心」。「Digroundのリリース当時、地図に記録を残す便利さを理解してくれた人はごく少数でした。ところが半年後に『ポケモンGO』が登場し、多くの人が『地図の楽しさ』に気づいて状況は好転したのです。当時は資金ショート寸前でしたが、諦めず続けられたことが、今につながっています」(阿部氏)

阿部氏はポケモンGOの日本公開初日、部下と2人で首都圏300駅にどんなポケモンが登場するか調査。結果をDiground上で公開して大きな話題を集めた。その結果、それまで1日数件だったダウンロード数は、数千件に跳ね上がったのだ。「最初にポケモンGOの話聞いたときは、競合になるかもしれないと危機感を覚えました。でも、これはチャンスかもしれない

社長の一冊

『STARTUP アイデアから利益を生み出す組織マネジメント』

ダイアナ・キャンダー著、牧野 洋訳
新潮社刊



起業したがうまくいかず破産寸前に追い込まれた主人公が、一流の女性起業家と出会ってさまざまな事柄を学ぶことで大逆転を果たす、というストーリー。フィクションを通じ、新事業や新商品を生み出すためのノウハウを学ぶことができる。「サービスが顧客ニーズを満たすかどうかを、顧客にとって本当に深刻な『偏頭痛級の課題か』という切り口で検証する本です。この考え方は私にとって大発見で、起業前に読んでおけば良かったと後悔したほどでした。最近ある新規事業を検討したときも、これは偏頭痛級の課題ではないと考え、事業計画をさらに改善しようと決意しました。何度も読み直し、今後も参考にしたいと思える一冊です」

と考え直し、すぐ動いたのです」(阿部氏)

ピンチに際して頭を切り替える力と、決断して直ちに行動を起こす実行力。この2つが、阿部氏の強みかもしれない。

オンラインを活用した販路開拓を推進

「事業可能性評価事業」を利用したことが大転機だったと、阿部氏は振り返る。ネット情報では解決できない経営の悩みに対し、公社の専門家から励ましや解決策を授かったことは心の支えとなった。また、専門家から紹介されて申し込んだ公社の販路開拓支援(現・オンライン活用型販路開拓支援事業)も有益だったという。

「会社員時代は営業職だったので販路開拓の基礎知識はあるつもりでしたが、さらなる成長を目指すため、オンライン活用法を学び、会社の顔である自社ホームページを刷新することができました。今後も公社には、起業したばかりの経営者を支えるサービスを数多く提供していただきたいですね」(阿部氏)

利用事業：事業可能性評価事業

新たな事業計画についてアドバイス・評価を行い、成長性が高いと認められる事業計画に対しては、公社の各種支援メニューを活用して、事業化に向けた継続的な支援を行います。

お問い合わせ 経営戦略課 TEL 03-5822-7232
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/hyoka/index.html>





組織新時代!

<第2回> 学び合う職場環境づくり

新しい時代を生き抜く企業組織には、従業員同士で相互に成長できる職場環境づくりが重要です。「組織新時代!」第2回目となる今回は、独自の企業理念に基づき、若手従業員同士が「学び合う」ことで切磋琢磨できる職場環境づくりに取り組む、株式会社東京田建の事例をご紹介します。

<事例企業紹介>

株式会社東京田建
代表者: 上田 竜介
従業員: 11名
所在地: 東京都中央区新富1-12-7
新富HJビル7F



1974年に大阪で建築デザイン事務所として株式会社田建をスタートし、2017年に株式会社東京田建として分社化。デザイン性や快適性を重視した空間の演出にこだわり、オフィスデザインから商業施設、公共施設等の建物内装インテリアをトータルに設計・施工。企業理念は「四創感謝(モノづくり・人づくり・自分づくり・場づくり)」。常に感謝の心を忘れることなく、「つくる」ことに真正面から挑んでいる。

人材ナビゲータの支援とは

会社の「人材ナビゲータ派遣支援」に対するご要望は多岐にわたります。

例えば、「明確な評価制度を作りたい」、「賃金制度を『見える化』したい」、「人材が定着する仕組みを構築したい」、「組織風土を改善したい」などが挙げられます。

具体的な支援としては、毎月1回程度のミーティングで課題の進捗や状況の変化を伺いながら、一緒に解決方法を考え、アドバイスし、次回までに新たなタスクを検討していただきます。ナビゲータによる支援は、企業側と一緒に課題解決に向けて取り組みを進めていく「伴走型」の支援です。

ご依頼のきっかけ

上田社長がこの「人材ナビゲータ派遣支援」を知ったきっかけは、公社主催のセミナーを受講したことでした。

「社員に企業理念を浸透させたい」、「社員に対し、明確に説明ができる賃金制度を構築したい」という要望からスタートしました。

初回ヒアリングでは、①社員の能力をしっかりと引き出せる環境づくりと、②「成長」をサポートする制度や仕組みを社員とともに作っていききたい、という問題意識が明らかになりました。

具体的な支援の取り組み

初回ヒアリングを整理すると、以下の2つのテーマに支援の方向を絞ることができました。

- ①ハード面: 賃金制度の支援
- ②ソフト面: 職場活性化の支援

まず、①のハード面では、社員の能力を引き出す、そして成長をサポートする制度として「シンプルでわかりやすい」賃金制度の構築を支援することにしました。

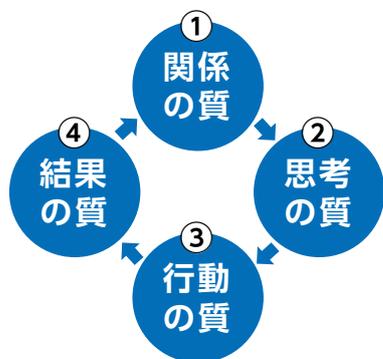
具体的には、階層ごとの等級制度と能力を役割給として基準化した後、基本給の設定を見直し、新たにオリジナルの賃金テーブル表を作成しました。さらに社員一人ひとりの現状にあてはめながら、シミュレーションを行いました。

オリジナルの賃金テーブル表により、今、自分がどの位置にいるのかが可視化できるようになり、「社員に明確なメッセージとして伝えたい」という上田社長の思いが形になった賃金制度ができました。

次に、②ソフト面での職場活性化支援は、当社の経営理念のひとつである「人づくり」に基づく支援となりました。

当社はこれまでも、ユニット制や状況に合わせた在宅勤務制度などを導入していますが、コロナ禍において各チームの仕事の進め方にバラつきが出ていました。そこで、組織の成功循環モデルに倣い、メンバー間の「関係の質」が向上するよう、

メンバー相互に尊重しあいながら対話を重ねる、ワークショップを通じた支援を行いました。



組織の成功循環の例

- ① お互いを尊重し、対話を重ねる (関係)
 - ② 気づきや良いアイデアが生まれる (思考)
 - ③ 自発的・積極的に新たな挑戦を行う (行動)
 - ④ 成果を実感する (結果)
- ↓
- ① 更に組織間の信頼関係が醸成される (関係)

令和3年度「人材マネジメントハンドブック」29ページより抜粋・改訂

公社が発行する「人材マネジメントハンドブック」を人材育成や組織構築にご活用ください。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinzai/handbook.html>



ワークショップでのメインテーマは、当社の行動規範でもある「報連相の理解と徹底」としました。

ミスの事例報告、中間報告の仕方、相手の視点、自己の在り方や、飛び越え指示があった場合の報告の仕方など、具体的な事例で検討しました。



なかでも重視したのは「情報の共有化」です。しっかりと事実情報を含めた事象を伝え、それが相手に伝わったかを確認することについて個々が考え発表し、メンバーがフィードバックしながら進めていきました。

ワークショップの目的は、自己の気づき・内省化・P D C Aの実践にあります。そのために、ワークショップ後に「明日からの行動実践計画」を提出してもらい、自らの行動に活かしてもらうようにしました。

さいごに

ワークショップに参加したメンバーの感想を一部紹介します。「参加者全員の意見が聞け、自分が思い浮かばないような事例や注意点も知ることができました。失敗例を聞くことで、より質の高い報連相を行う意味を感じ、実践するために必要なことを、自身で振り返り、行っていくようにします。」

また「若手が多く切磋琢磨できる環境が当社の強みである」という感想もありました。

若手やベテランを問わず、社員が企業理念を共有しながらお互いの関係の質を高め、切磋琢磨できる職場づくりこそが、職場活性化そのものになるのです。

最近耳にする「ダイバーシティ経営」も、この考え方をベースに、多様な人材が能力を最大限に発揮できるよう職場づくりを行うものです。

このように、公社の人材ナビゲータは、社員が自ら気づき行動するよう促し、職場のさらなる活性化を支援します。人材に関する悩みや課題をお持ちの中小企業の皆様は、ぜひ一度人材ナビゲータの支援を受けてみませんか。

(人材ナビゲータ 清水秀城)

中小企業人材確保・育成総合支援事業

「人材ナビゲータ派遣支援」

人材・組織に関する取組を一貫サポート！

経営力向上のために人材定着・戦力化、組織活性化をめざす企業の取組を支援します。

3つのポイント

POINT! 1 伴走型支援
各社のお悩みに合わせた解決策をご提案

POINT! 2 ノウハウが企業に残る
ノウハウを社内に蓄積するからブラッシュアップに活かせる

POINT! 3 定期訪問
支援中、皆様の事業所を月1回2年程度継続的に訪問

利用
無料



中小企業人材確保・育成総合支援事業
詳細はこちらからご覧ください。

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



お問い合わせ 企業人材支援課 人材確保・育成担当
TEL : 03-3251-7904
Email : sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

転ばぬ先の 法律相談

吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 小野 智史

「事業承継」について

Case

株式会社を経営しておりますが、70歳も過ぎたので、会社を長男に譲り第二の人生を謳歌したいのですが、どのような対策を取るべきでしょうか。相続人として予想される者は妻と長男を含めた3人の子供です。資産は自社株式が大半を占め、それ以外に預貯金と自宅があります。また会社に顧問弁護士がおらず、知り合いの弁護士から遺言・信託・後見でホームロイヤーの利用を薦められています。ホームロイヤーに事業承継もお願いできますでしょうか。

Answer

1 事業承継対策の必要性

我が国は類に例を見ない超高齢社会を迎え、平均寿命は益々伸びています。このことは人生を謳歌できる時間が伸びることを意味する反面、事業承継に頭を悩ませる経営者の増加も意味します。実際事業承継が上手くいかず廃業に追いやられる企業も生じつつある中、その対策が急務となっています。

本件でも、仮に何らの対策もせずに男性経営者が死亡した場合、男性の資産は、自社株式も事業用資産も含めて全て、一旦は法定相続分(妻1/2、子供各1/6)に従って各相続人に承継されます。

その後遺産分割を経て、相続人に確定的に承継されますが、①この遺産分割は各自の法定相続分での分割が基本とされるため、これと異なる承継をしようとする場合には代償金の支払が求められることになり、準備をしておかないとその支払原資の確保に難儀する場合があります。

また②遺産分割が完了するまで資産は各相続人の共有状況となるため、権利行使の不安定な状況が続きます。特に株式については準共有の状況となって、権利行使に支障を来す場合が生じ得ます。

③以上の問題は遺産分割手続が完了すれば解決する問題ですが、その手続完了まで長時間を要する場合があります。

更に④男性の会社に対する貸付金が存在するような場合に、その処理を巡って争いが生じる場合もあります。

これらの問題は、相続人間で遺産承継を巡って争いがある場合には、解決が一層困難となり、場合によっては事業存続の危機に陥りかねません。

このような事態を避けるため、男性の生前から事業承継を進めておく必要があります。

長男に事業を承継させる場合、ポイントは、①自社株式を長男に承継させることと②事業用資産が被相続人名義となっている場合、会社が事業承継後も事業用資産を引き続き利用できるようにしておくことです。

財産承継の方法としては、生前に実現する生前贈与の方法

と死後に実現する遺言とがあります。いずれの方法を取るにせよ、贈与ないし遺言が他の相続人の遺留分を侵害する場合には、今度は遺留分を巡る紛争が勃発することが多いです。

本件の場合、妻に4分の1、各子供に12分の1の遺留分が認められるので、長男に自社株式をそのまま承継させるとこれらの者の遺留分を侵害することが濃厚です。

この場合、会社の経営に影響を及ぼさない承継方法として、①自社株式を早めに生前贈与(譲渡)してしまうこと、②定款変更により議決権制限株式を発行し、それらを非後継者である子供に承継させること、③遺留分を侵害する非後継者に対する価格賠償の原資を、保険等を利用して準備しておくこと、④遺留分権利者に遺留分の事前放棄をしてもらうことや経営承継円滑化法を活用すること、といった方法が考えられます。

2 事業承継とホームロイヤー

以上のとおり事業承継には法的問題だけでも多種多様な問題(債権法、相続法、会社法等々)が含まれ、それらをトータルにフォローする必要があります。

また、事業承継には法的問題以外の問題(税務、登記、保険等々)も多数含まれており、他業種との連携が必要不可欠です。更に事業承継は早めの準備が望ましいと共に、実際に承継が完了するまで継続的にフォローする必要があります。

これらのニーズに応える仕組みとして、ホームロイヤー契約があります。ホームロイヤーは高齢者支援の一助として日本弁護士連合会が展開を進めている施策で、「トータルな支援」「継続的な支援」「他業種との連携による支援」を視点とするものです。法的には個人顧問契約ですが、対象を個人とすることから、一般的に利用しやすい価格に費用設定がされています。

ホームロイヤーは高齢者一般を念頭に置いているため、遺言・信託・後見との連携での利用が語られることが多いのですが、ホームロイヤーに事業承継を相談することももちろん可能です。ご興味のある方はご検討下さい。

都産技研の設備紹介

三次元座標測定機



三次元座標測定機は、X、Y、Z軸方向にそれぞれ独立した測長スケールを持った測定機で、機械部品などの長さ、角度、輪郭形状、幾何偏差などを接触式により測定が可能です。門固定・テーブル移動構造により誤差要因を排除し、高精度の測定を実現する測定機です。

活用事例

図面通りに製品ができているかを検証できます(図2)。測定ポイントに限られるため、表面の部分的な歪みなどの確認は苦手としますが、紙の図面に書かれているような寸法や幾何公差を1000分の1 mmの単位で高精度に測定することに適しています。

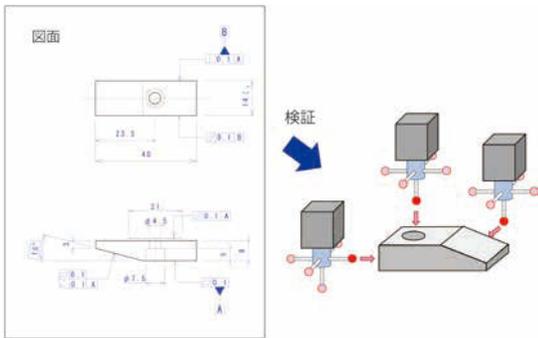


図2 製品の検証

三次元座標測定機によるJCSS校正

都産技研は三次元座標測定機を参照標準とした長さ校正において、JCSS(計量法校正事業者認定制度)の認定を受けています。ステップゲージ、ホールプレート、リングゲージ、プラグゲージなどのJCSS校正が可能です。

試験機の特徴

スタイラスと呼ばれる先端に球のついた測定子で測定対象物の表面に接触して測定を行います。測定する要素によって最低限必要な測定ポイント数が決まっています(図1)。

例えば、直線は2点、平面は3点の測定ポイントが必要ですが、通常はそれより多いポイント数で測定することで、真直度や平面度、真円度などの形状公差を求めることができます。

また、5方向にスタイラスを向けて配置することで、上面だけでなく側面にある要素も一緒に測定できるので、ノギスやマイクロメータなどの簡便な測定器具では難しい平行度や直角度などの姿勢公差、位置度や同軸度などの位置公差の評価を行うことができます。

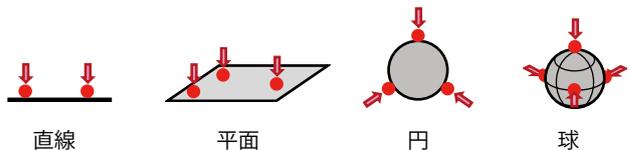


図1 測定に必要なポイント

動画で見る、三次元座標測定機



動画はこちらから
ご覧いただけます。



Spec&Price

おもな仕様

項目	仕様
製造者	株式会社ミットヨ
測定範囲	X 500 × Y 700 × Z 400 mm
指示精度	0.35 + L / 1000 μm

依頼試験料金 (税込)

試験項目	中小企業	一般企業
長さ測定 直線、平面等 [1要素につき]	4,830 円	9,670 円
(同一試料の追加) [1要素につき]	1,310 円	2,630 円
長さ、角度、幾何公差等 [1数値につき]	790 円	1,580 円
直線、平面等(同一条件の追加) [1要素につき]	4,090 円	8,380 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

リアル×オンラインでビジネスマッチングを加速する 産業交流展2021 TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION



国内最大級の産業見本市「産業交流展」。今年は、リアル展とオンライン展のハイブリッド開催で、首都圏の中小企業（情報・環境・医療・福祉・機械・金属）が優れた技術や製品を一堂に展示します。

公社では支援企業の取組成果を発表する場として、支援企業11社とともに公社総合展示ゾーンに出展。販路拡大、情報収集・交換、新規商談の創出にぜひご活用ください。

開催日時 【公式オンライン会場】11月17日(水)～12月10日(金) 【東京ビッグサイト南展示棟】11月24日(水)～26日(金)
開催会場 東京ビッグサイト南展示棟(江東区有明3-11-1) **入場料** 無料
主催 <産業交流展2021実行委員会>東京都、東京商工会議所、東京都商工会議所連合会、東京都商工会連合会、東京都中小企業団体中央会、(株)東京ビッグサイト、(公財)東京都中小企業振興公社、(地独)東京都立産業技術研究センター
後援 (一社)東京工業団体連合会、(独)中小企業基盤整備機構、東京信用保証協会、東京中小企業投資育成(株)

出展分野

情報

- IoT、AI、ビッグデータなどを活用した技術・サービス
- 映像・画像処理技術、動画作成 など

環境

- 環境負荷の少ないエネルギー技術
- 廃棄物処理・再資源化技術 など

医療・福祉

- バイオ関連技術
- 再生医療関連技術 など

機械・金属

- ロボット産業、次世代自動車産業、宇宙・航空機産業
- 作業工具、金属プレス加工、工作機械、機械工具、加工機械(食品など)、ベアリング、金型、電気機器 など

特設ゾーン NEW

- 脱炭素ゾーン**
脱炭素に積極的に取り組む中小企業に焦点を当てたゾーン
- リモート商談ゾーン**
製品・サービス等のみを展示し、遠隔で待機する出展者とリアル展示会の来場者がリモート商談するゾーン
- 感染症対策ゾーン**
感染症対策に関連する製品やサービスを提供している中小企業に焦点を当てたゾーン
- 東京都食品産業フェア**
東京都の加工食品等の展示・販売を通じて、販路開拓を支援するゾーン

産業交流展2021公式HP <https://www.sangyo-koryuten.tokyo/>
 お問い合わせ 産業交流展2021 運営事務局
 TEL : 03-6811-6218 FAX : 03-6812-8755 Email : sangyo-koryuten@nex.nikkei.co.jp



令和3年度 下期「貿易実務者養成講習会」のご案内

貿易取引知識を必要とされる初心者から実務経験者まで、幅広くご利用いただける講習です。ぜひご活用ください！
 《講習はすべてオンラインとなります。講習後1週間オンデマンド配信を行いますので、復習などにご利用ください。》

WEB
セミナー

講習会名	オンライン講習配信日	講師	概要	定員・受講料	オンデマンド配信
英文契約の基本と応用	11月24日(水)、12月1日(水) (2日間) 13:30～16:30 (録画映像配信)	東京都中小企業振興公社 海外展開相談員 鈴木 忠幸氏	契約英語の基礎と売買契約、秘密保持契約、販売店・代理店契約、生産委託契約それぞれの必須事項等を理解し、英語による表現方法を学びます。	40名 15,000円	【1日目】 11月26日(金)～12月2日(木) 【2日目】 12月3日(金)～12月9日(木)
輸出入貿易実務【中級】 -書類の書き方・見方-	12月15日(水)、12月22日(水) (2日間) 13:30～16:30 (録画映像配信)	貿易ビジネス・コンサルタント 高橋 靖治氏	貿易取引書類を使い業務の流れを解説すること、基礎知識を定着させ、さらに理解を深めることができる、具体的でとてもわかりやすい講習です。	50名 15,000円	【1日目】 12月17日(金)～12月23(木) 【2日目】 12月24日(金)～12月28日(火)
実践英文E-MAIL	1月12日(水)、1月19日(水) (2日間) 13:30～16:30 (リアルタイム配信)	株式会社アクト 研修講師	声に出すことと自分で考えることで応用の効く英文知識が身に着きます。講師や受講者同士でコミュニケーションをアクティブに楽しめる講習です。	20名 15,000円	【1日目】 1月14日(金)～1月20日(木) 【2日目】 1月21日(金)～1月27日(木)

※カリキュラムの詳細は公社WEBサイトをご覧ください

募集対象 都内中小企業勤務者など
開催形式 オンラインセミナー (Zoomウェビナー)

申込締切日 原則、各回講習日の10日前
申込方法 以下の公社WEBサイト内・申込フォーム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 海外人材支援担当
 TEL : 03-3434-4275 Email : kaigai-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2111/0004.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。

「サンスター技術ニーズ説明会～オープンイノベーションチャレンジ～」 参加者募集!

締切
間近!

オーラルケア商品、ヘアケア・スキンケア商品、健康食品、生活用品など幅広い分野の消費財を扱うサンスター株式会社の協力により、オンラインによる技術ニーズ説明会を開催します。技術ニーズに対し、技術提案ができる可能性・意欲をお持ちの中小企業の方は、この機会にぜひご参加ください。

開催日時	11月25日(木) 14:00～17:00	募集対象	サンスター株式会社が求める分野の技術ニーズに対し、技術提案を希望する原則都内の中小・ベンチャー企業 ※創業間もない企業も参加可能です
開催形式	オンライン説明会(Zoomウェビナー)	申込方法	以下の公社WEBサイトまたはE-mail
主催	(公財)東京都中小企業振興公社		
参加費	無料		
申込締切日	11月15日(月)17:00まで		

お問い合わせ・お申し込み 多摩支社 イノベーション多摩支援事業担当
TEL : 042-500-3901 Email : tama-event@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2111/0005.html>



令和3年度「第4回ビジネスマッチングin東京」“発注側参加企業”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	令和4年2月24日(木)	参加費	無料
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)		
募集数	発注企業30社程度 ※ご参加は「公社会員登録(無料)と受発注情報の登録(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。		
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25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	11月19日(金) 17:00まで ※募集数に達し次第、募集を締め切る場合があります。 (受注企業は11月末より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
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2021/index7.html>



令和3年度下請法関連セミナー

下請法の概要・下請取引契約の基礎・働き方改革の概要と親事業者の「しわ寄せ」防止を開催します!

下請センター東京では、下請法に関連する以下3つのセミナーを開催いたします。

①下請法の概要 / ②下請取引契約の基礎 / ③働き方改革の概要と親事業者の「しわ寄せ」防止

開催日時	①第1回:12月6日(月)14:00～16:30 ②第1回(入門編):令和4年1月18日(火)14:00～15:00 第2回(応用編):令和4年2月16日(水)14:00～15:00 ③第1回:11月19日(金)14:00～15:30 第2回:12月17日(金)14:00～15:30 ※内容共通		
講師	①下請センター東京 紛争解決専門員 金子 博任 氏 ②中村・清水法律事務所 弁護士 中村 英示 氏 ③第一部(働き方改革):社会保険労務士法人みらいパートナーズ 代表社員 三浦 修 氏 第二部(「しわ寄せ」防止):八重洲グローバル法律事務所 弁護士 藤井 幹晴 氏		
開催形式	オンラインセミナー(Zoomウェビナー)	申込方法	WEBサイト内の専用フォームよりお申し込みください。開催日の前日までに当日の視聴方法のご案内及び資料を送付いたします。
申込締切日	各開催日の2営業日前まで		
費用	無料	募集数	各回40名

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 下請法関連セミナー担当
TEL : 03-3251-7881 Email : s-center@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/soudan/seminar.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。

お知らせ

公社会員企業が「東京都功労者表彰」を受賞しました!

2021年10月1日(金)に東京都庁第一本庁舎5階大会議場にて「令和3年度東京都名誉都民顕彰式及び東京都功労者表彰式」が行われました。都民生活と文化の向上に特に功労があった方々を表彰するもので、今年度は298名(うち団体数18)が受賞されました。

公社会員企業から、産業振興功労分野で伊東 歌津己氏(株式会社伊東NC工業 会長)、技術振興功労分野で森田 治氏(森田テック株式会社 代表取締役)が表彰されました。

なお、今年度の式典は、新型コロナウイルス感染症の感染防止対策のため、参加者の規模等を縮小して実施されました。



株式会社 伊東NC工業
会長 伊東 歌津己氏



森田テック 株式会社
代表取締役 森田 治氏



お問い合わせ 企画課 TEL : 03-3251-7897

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
11月	11月24日(水)	追加第4回 BCP策定講座(サービス業)	13:30~18:00	WEB開催	無料	総合支援
	11月25日(木)	第2回人材定着セミナー 面談どうしていますか? ~1on1ミーティングの上手な採り入れ方~ 【同時開催】ハンドブック活用セミナー	13:30~16:30	WEB開催	無料	企業人材
	11月25日(木) 11月26日(金) (2日間)	ISO14001:2015内部監査員養成講座	10:00~17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
12月	12月 2日(木)	世の中の動きを経営に生かすための 情報収集のポイント	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	12月 8日(水)	問い合わせを増やすための アクセス解析実践講座	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	12月10日(金)	製造業の情報(IT)担当者育成研修	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	12月10日(金) 12月17日(金)	基本編: 第4回人材実務セミナー 総務・労務・人事担当者向け 応用・実践編: 「今、取り組むべき“事務部門”の業務改善」	14:00~16:00	WEB開催	無料	企業人材
	12月10日(金)	追加第5回 BCP策定講座(サービス業)	13:30~18:00	WEB開催	無料	総合支援
	12月20日(月)	追加第6回 BCP策定講座(製造業)	13:30~18:00	WEB開催	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

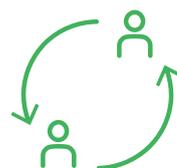
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/event/>

検索

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	依頼内容	発注先に求めるもの	その他・要望
機械・工具専門商社 一般工具・生産設備・産業 機器・消耗部材など多種商 材を、海外を含む全国の顧 客へ販売	神奈川県横浜市 他 485,000千円 213名	・各種設備・装置の設計～組立 ・専用機的设计・製作 ・各種加工	①自社で設計が行える ②社内で加工から組立までがで きる	—
筐体等の板金を中心とした 構造物の製作と販売 その他各分野のお客様から 板金製作、塗装依頼多数	江東区 395,950千円 220名	板金加工と機械加工の部品対応	①板金製作、メッキ等の表面 処理が少量1個から対応できる ②シャフト等の機械加工品の 加工と表面処理が少量1個から 対応できる	見積回答や製作期間などの 対応が早いこと

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
【機能材料特殊加工】 水没検知シール/衝撃吸収 性ゴム加工/超撥水・親水 film加工/吸音特殊フェルト 加工/微細穴加工/通電率 調整導通印刷 他 【一般素材加工】 film/テープ/ゴム/ウレタン/ 各種発泡品/繊維/不織布 他	中野区 30,000千円 30名	・製品検証用プロッター (型未作成試作) ・ロール材ラミネーター (複合材用ラミ) ・各種材料スリッター機 (リール品対応) ・ロール材料+テープ部分貼り (打抜き) ・輪転加工機 2連動タイプ (高速加工機) ・film折り曲げ機 (ポリイミド曲げ加工等) ・各素材の二次加工及び複合化 協力会社と提携し客先ニーズに対応 撥水处理/導通インク開発/縫製/植毛 など	使用目的・使用用途に 合った素材提案、納入 形態もご提案致しま す。今お困りの内容を お聞かせ下さい。プラ スワンのご提案を致し ます。 素材提案+加工提案 希望のお客様、ぜひお 気軽にお問い合わせく ださい。	最近増加しているお問い合せ ・振動/音対策:制震/防振⇒遮音/ 吸音 ・熱対策:放熱/遮熱/ヒートシンク ・防水対策:シーリング材/吸水材 ・フィルター材:不織布/メッシュ他 ・特殊印刷:導電/厚盛/転写印刷 素材/加工方法をご提案します。
シューケア用品、防水・消臭 スプレーなどエアゾール製 品、金属製品(真鍮・銅・シル バー)のOEM製造	台東区 30,000千円 3名	明治43年創業。革問屋から始まり、今で は多くの製品を製造。"Made in Japan" クオリティの強みを活かし、日々新しい ものへ挑戦しています。 シューケア用品、防水・消臭スプレーな どエアゾール製品、金属製品(真鍮・ 銅・シルバー)のOEM製造に特化	国内工場にて安全・安 心の製造を心がけてい ます。特に小ロットの 製造に強く、多くのお 客様にご好評いただ いております。 ご要望に応じて、サン プル製造から既存製 品だけでなく、完全オ リジナル製品での対応 も可能	主要取引先:(株)東急ハンズ、 (株)MonotaRO、(株)ロフト等 日本製にこだわり、小ロットでの 提案が可能 企業だけでなく個人のお客様に もご好評いただいております。 昨今ではD2C向けとして依頼が 増えています。

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。



商品ジャーナリスト・北村 森

衰退産業？ いや、作り手の意欲次第だ



これ、置き畳です。縦横それぞれ82センチの正方形で、厚さはわずか7ミリ。現在の技術で果たせる最薄水準らしい。赤ちゃんの世話をする空間だけ、あるいはキッチンの一部だけ、というふうに自在に並べられます。しかも段差がほぼない状態で…。

和室をしつらえる家が減るなかで、同社は「畳屋の務めは何か」と考えたそうです。「畳を求めている人は実際少ない。でも業界がその思いに応えていなかった」ともいいます。そして生み出したのは「薄くて小さくて軽くて柔らかい」畳でした。

開発を担ったのは、生粋の畳職人と聞きました。伝統を破るような商品の開発に抵抗はなかった？「全くありませんでしたよ」。今、消費者がイメージする畳のかたちというのは、実は昭和初期に一般化したもので、日本の畳の歴史からするとごく近年といえるそうです。「ならば、21世紀の生活環境に合う畳を新たにつくるなんて、当然の話でしょう」と語ります。

この畳、い草ではなくて樹脂製です。それを畳と呼んでいいのですか。「もちろんです。畳とはそもそも何か。冬は足が冷たくなく、夏はサラサラしてべとつかない。それが畳です」。試作を重ねるなかで、い草を使った畳よりも樹脂製のほうがむしろ、そうした機能を発揮すると判断したそう。

ああ、「畳の再定義」に臨んだ結果の商品だったわけですね。

tattamy(タットミー)
販売価格10,450円(税込)
自由自在に生かせる置き畳
ダイヤロン株式会社
(東京都中央区)
<https://www.diaron.co.jp/>

