

ARGUS

1
2022
No.517
アーガス

攻めのコロナボで
唯一無二を生み出す



攻めのコラボで唯一無二を生み出す

福永紙工株式会社

業種：紙製品の企画・デザイン・製造・販売など
資本金：4,800万円
所在地：東京都立川市錦町6-10-4

代表取締役：山田 明良氏
従業員：39名（2021年11月現在）
<https://www.fukunaga-print.co.jp/>



代表取締役の山田明良氏は、中小企業の「デザイン経営」には時間が必要だと考えている。「もし商品が一時的に話題を呼んでも、すぐに経営が上向くわけではありません。デザインの力で会社が変わるまで、10年くらいはかかると思います」(山田氏)

オリジナルのヒット商品を生み出す紙器会社

印刷や紙の加工などを手がける福永紙工は、ユニークな紙製品を世に送り出している企業である。例えば、薄い紙を広げて形作る「空気の器」は、花瓶や皿など形を自由に変形できたり、見る角度によって色合いが変わったりする点が人気を呼び、同社の名前を一躍有名にした。また、紙の建築模型である「テラダモケイ」、ペーパークラフトシリーズの「gu-pa」などもヒットしているし、2016年には、大人気マンガ『スラムダンク』の作者である井上雄彦氏と取り組んだ「イノウエバッジ店」も話題となった。

そんな福永紙工だが、以前は顧客から頼まれたままに紙のパッケージを印刷・加工する印刷会社だった。「当社には優れた技術がありますが、以前は下請けとしての仕事しかしていませんでした。だから価格競争に巻き込まれがちでしたし、従業員は仕事への誇りも持ちづらかったのです。さらに、印刷業界は紙の需要が減って厳しい状況。そこで、もともとアートやデザインが好きだった私は、『従来のやり方を続けていては先細り。現状から抜け出すため、デザインを活用して

ブランド力を上げ、顧客と直接取引できるよう変わろう』と周囲を説得しました」(代表取締役 山田明良氏)

自社でまかなえないことは他社の協力を仰ぐ

2005年、山田氏は国立市のデザインディレクターと出会って意気投合。そして翌2006年、「かみの工作所」という名のプロジェクトを立ち上げ、社外クリエイターのアイデアを福永紙工の技術で実現するスタイルで製品づくりを始めた。「作品を展示すると、思っていた以上に良い反応が得られました。それで本格的に販売を開始し、以降、クリエイターとの協働プロジェクトが社内に定着したのです」(山田氏)

社外とのつながりを最大限に生かしたことが、福永紙工がヒット商品を生み出した要因のひとつ。山田氏はさまざまなイベントや展示会に通い、クリエイターとの出会いを求めた。また、他社とのコラボにも積極的に取り組んだという。「『～の仕事しかしません』というスタイルでいると、声をかけてくれる人・企業はおのずと限られます。そこで当社は、紙にかかわる仕事なら何でもやると明言しております。もちろん、当社は



立川駅近くの「GREEN SPRINGS」内にある福永紙工が企画・運営するショップ「TAKEOFF-SITE」では、自社製品以外に、多摩地区にゆかりのある作品も販売中だ



BtoB向けのプロジェクト「UNBOX」。デザインとサステナブルの両側面で紙箱の可能性を広げようとしている

中小企業で経営資源には限りがありますが、自社でまかなえない部分は他社に協力を仰げばいいと考えたのです。また、とがったモノ、面白いモノをつくり続けることで、他社から声をかけられることも増えました。そうして社外とのネットワークを築いたことで、業界の枠にとらわれないものづくりが可能になったのです」（山田氏）

こうした取り組みの結果、福永紙工では下請け仕事から抜け出した。現在は、自社製品の企画・製造・販売と、企業と対等な立場で進めるクライアントワークだけで経営が成り立っている。

儲けより「たたずまいの美しい企業」を目指す

売り上げだけでなく、社会貢献度などの指標で企業を評価するやり方があっていいというのが、山田氏の考え。

「私たちが目指しているのは、『必需品ではないが必要なモノ』です。大量消費材ではないが、暮らしに楽しさや潤いをもたらすものを開発しています。

これまでの日本では右肩上がりに成長している企業が良いとされてきましたが、そういった価値観も、少しずつ変わりつつあると思います。今後は成長より、社会や人にどれだけ幸せを届けられたのかなどの観点が重視されるのではないのでしょうか。私自身も、いくら儲かっても、美しいと思えない仕事はあまりやりたくありません。そうして、より『たたずまいの美しい企業』を目指すことが、私の目標なのです」（山田氏）

社長の一冊

『サピエンス全史 文明の構造と人類の幸福』

ユヴァル・ノア・ハラリ著、柴田 裕之訳

河出書房新社刊



人類史を俯瞰しながら、ホモ・サピエンスが文明を築いた理由を明らかにし、さらに人類の未来まで予測した本。

「私はもともとSFが好きで、若い頃は、『アンドロイドは電気羊の夢を見るか?』や『時計じかけのオレンジ』などの小説・映画に影響を受けました。『サピエンス全史』もSF的な要素を含んでいて、人はどこから来てどこへ行くのかという壮大な問題提示をしてくれます。また、仕事や生活に追われていると、どうしても近視眼的なものの見方をしがちになりますが、歴史を俯瞰することで、自分自身をリセットできるというメリットもあります」

海外での知的財産保護のため知財センターを利用

福永紙工は近年、蔦屋書店と提携して中国など海外市場への進出を行っている。この際に役立っているのが、東京都知的財産総合センター（以下、知財センター）の支援だ。

「中国におけるデザイン意匠の手続きや、商標申請に関するレクチャーを知財センターにお願いしました。海外で先に商標を取られると大変な問題になりますから、わかりにくい手続きについて具体的に指導してもらったのは大変ありがたかったです。また、社員教育の一環として、知財センターのアドバイザーが知財戦略関連の知識を授けてくれる『ニッチトップ育成支援事業』にも参加中です。自社製品の模倣などを防ぐため、今後も取り組みを進めるつもりです」（山田氏）

利用事業：ニッチトップ育成支援事業

都内中小企業が知財戦略導入をした経営を行えるようになるため当センターのアドバイザーが最大3年間の継続的な相談・助言等を行う実践的な支援です。

お問い合わせ 東京都知的財産総合センター

TEL 03-3832-3656

https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/shien/nichetop_ikusei.html



「TOKYO起業塾」で踏み出す一歩!

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。

今回は、人気セミナー「TOKYO起業塾」についてご紹介いたします!



■ TOKYO起業塾とは?

創業間もない方や、創業しようとする方に向けた起業セミナーです。事業アイデアをお持ちの方が集まり、起業初期や、ビジネスプランを練っていく際に必要な知識・考え方を学びます。講師の話聞くだけではなく、積極的に話す・書くことを通じて、ご自身のアイデアを整理、具体化し、ビジネスモデルの確立を目指します。グループ(ペア)ワークなどを通じて、ご参加いただいた方同士の交流を広げることも可能です。



■ 実践コースのポイント

4つのコースのうち、一例として「実践コース(3日間)」をご紹介します。

1: グループ(ペア)ワーク

講義では、少人数のグループ(ペア)ワークも積極的に実施。互いの発表内容を聴き、質問をしながら、客観的に自分の意見を見つめ直すきっかけになります。



■ コースのご紹介

ご自身のレベルなどに合わせて受講いただけるよう、下記のコースをご用意しています。

| コース名 | 対象者 |
|-------------------|--------------------------------|
| 入門コース (1日間) | 事業アイデアはあるものの、まだイメージが固まりきっていない方 |
| 実践コース (3日間) | 事業アイデアが、ある程度ご自身の中で固まってきた方 |
| ベンチャーコース (3日間) | VCからの投資を受け、スタートアップ型の起業・上場を目指す方 |
| ものづくりコース (5日間) | ものづくり分野での起業を目指す方 |

2: 交流機能(交流会)

ご参加いただいた受講生同士の交流も盛んです。実践コースでは、交流会の時間を設けています。他の起業仲間との交流が刺激になり、起業を志す仲間同士のネットワークも広がります。



3: 課題添削

実践コースでは、講義の内容も活用しながら、ご自身のアイデアを整理、具体化し、1枚の紙にまとめた「ビジネスモデルシート」が作成できます。シートは講師が添削し、お一人おひとりにフィードバックもします。

4: 起業アイデア発表

最終日には、ビジネスモデルシートを元に、ご自身の起業アイデアを発表していただきます。講師や他の受講者から意見をもらうことで、自分では気づけなかった発見があるはずです。

■ 「TOKYO起業塾」卒業生のインタビュー

実際に起業塾を活用された先輩起業家に、起業塾での学びや気づきなど活用事例を伺い、WEBサイトでご紹介しています。右のURLよりご覧ください。



■「TOKYO起業塾」の詳細はこちらからご覧ください。

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



創業の夢、実現をお手伝いします。

TOKYO創業ステーション

お問い合わせ 創業支援課 TOKYO起業塾担当
東京都千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル低層棟 2階
(TOKYO創業ステーション丸の内)
TEL : 03-5220-1141 Email : kigyotokyo@tokyo-kosha.or.jp
<https://startup-station.jp/>

TOKYO いいもの新発見

東京くらしのフェスティバル 2021 開催しました！

2021年10月21日(木)・22日(金)に都立産業貿易センター台東館にて「東京くらしのフェスティバル2021」を開催しました。今年は都内中小企業約70社が出展、来場者は約1,400名を超え大盛況でした。「おうち時間をもっと豊かに」をテーマに3つの展示企画コーナーを開設し、各社イチオシ商品を展示。各カテゴリーから『ROOMIE』が選定した「ROOMIE賞」受賞商品と、公社職員が選ぶ出展商品ベスト5をご紹介します。



ROOMIE賞

『ROOMIE』とは

充実したおうち生活を志向する30～40代男女をメインターゲットに、「おうち」にまつわるすべてのことを発信しているWEBメディアです。

おしゃれ

靴下でもない、スリッパでもない



merippa

中橋莫大小株式会社
<http://merippa.com/>



すこやか

レンジでほっと！足湯長靴



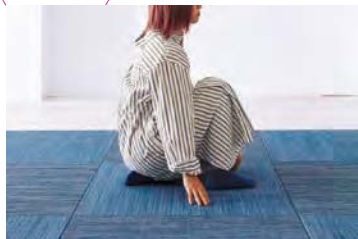
セラミック湯ぽん

株式会社湯セレクト
<http://www.yu-select.com/>



たのしむ

こんなに薄い畳、あったんだ



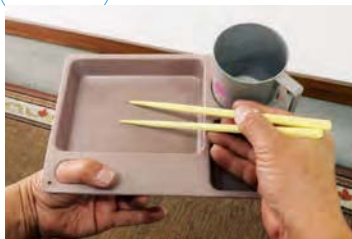
tattamy

ダイヤロン株式会社
<https://www.diaron.co.jp/>



べんり

燃やせるプラスチック



東京未来素材

有限会社三幸電機製作所
<https://sankohdenki.com/>



そなえる

防災備蓄できる
長期保存商品



からだも拭ける ウエットタオル ジャンボ

株式会社トーヨ
<https://toyo-paper.co.jp/>



公社職員が選ぶ / 出展商品ベスト5

1位

ファイバー紙製文具

株式会社スガイワールド
<https://www.sugai-world.com/>



2位

アクモキャンドル

アクモホールディングス株式会社
<http://www.aqumo-holdings.com/>



3位

えぼっけ

渡邊製本株式会社
<http://www.booknote.tokyo/>



4位

wa-gu-mi ギフトボックス 帝つなぎ

株式会社エーゾーン
<https://www.azone.biz/>



5位

ロシエスタンド M

有限会社ケイエスレーザ加工
<https://www.comoleve.com/>



お問い合わせ 販路・海外展開支援課 TEL: 03-5822-7234

中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

起業が開く 新たな世界

起業と副業 その効用

終身雇用という言葉が、色あせて感じる今日この頃です。新卒で就職し、年を重ねるごとに、責任が重くなり、給与も上昇し続け、そして定年退職、それなりの退職金と年金で老後は安泰。そんな時代はすでに過去のものになりつつあります。

つまり企業は、社員の一生涯の生活の面倒を見ることが前提ではなくなりつつあり、社員は生活の基盤を自ら確保しなければならなくなってきたとも言えます。そうなると、社員は自己防衛の手段として、一社だけにしがみ付かず、副業によるダブルインカムを目指すか、勤務時の経験を生かし自ら起業するということが考えられます。

ところで、副業は従来、就業規則で禁止している会社が殆どでしたが、働き方の多様化に伴い、副業を認めるところも始まっており、厚労省も令和2年に「副業・兼業の促進に関するガイドライン」を公表し、副業制度の導入を後押ししています。

しかし、副業が認められたとしても、社外で追加の時給を得るだけの副業では体力と時間を消費するだけとなり、将来の収入増につながらないことが多いです。副業を選択するときには、小遣い稼ぎではなく、自己の新たなスキルの獲得や社外人脈など、現在の業務や将来的な起業などに役立つ選択をすべきだと思います。

もちろん、起業は会社の支援があるわけもなく、また、支援を受けてするものでもありません。会社の傘の下から出て、自らリスクを背負って生きていくという選択です。

自らを防衛するという目的達成の手段として、そのまま会社に居続けるのか、起業を選択するかは、きわめて大きな決断ですが、同じ会社で働き続けても生涯の保障がされないなら、ここは将来的には起業という選択肢もあるということです。

ミドル・シニアの起業

起業というと新たなビジネスモデルを引っ提げ、果敢にチャレンジする若者のイメージが強いのですが、成功の確率はミドル・シニア世代での起業と比較して低い傾向にあると言われています。

これは、販売する商品サービスの知識やマーケッ

トでの経験が少ないため、思わぬ落とし穴にはまることが多いからです。

もちろん、若い時代の失敗は、幾らでもリカバリーできるため、怖くはありません。何度でもリスタートすればいいのです。

一方、ミドル・シニアの方の場合、長い会社勤めで得た知識や経験は、その会社でだけではなく、会社を離れても役立たせることは可能ですし求められます。

私の周りには、明確な商品サービスとマーケットが見えているミドル・シニアの人は、起業の場面でも決して大外れはしていません。大企業が撤退する商材を引き受け、今や立派な会社に育てた社長、勤務時の人脈を生かし、定年後、元の会社が手掛けなかった商材を扱って事業を発展させた社長など、起業後ビジネスが成功したといえる好事例は多くみられます。

彼らに共通する点は、退職するまでに培った業務経験の知見を活かし、自らが理解できる場所で起業したということです。事実、ミドル・シニアの起業の成功確率は、若年層より高く、60歳を超えて外食チェーンを成功させた人もいます。

今後は、副業で様々なスキルや知識、人脈などを培い、その経験をもとにミドル・シニアの世代で創業する、という流れが活発化するかもしれません。

もちろん、いかに商品・サービスとマーケットの知識が豊富でも、会社のマネジメントはまた別です。

起業における成功の法則はありませんが、失敗の確率を減らす方法は確実にあります。資金繰り、税金、労務、契約など、残された時間のため、先達の知恵、専門家の知恵を有効に利用することをおすすめします。

人生100年時代の起業戦略

～定年前・定年後起業のリアルを訊く～

ゲスト 折川 浩 氏 (折川技術士事務所 代表)
起業家 鬼澤 隆之 氏 (トータルリペア鬼工房 代表)

日 時 : 2月11日(金) 14:00~15:30

会 場 : オンライン ※録画配信あり

参加費 : 無料

定 員 : 300名

詳細はコチラから!



主催 : TOKYO創業ステーション丸の内 Startup Hub Tokyo

労務管理の エトセトラ

試用期間中の 従業員への対応

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

2か月前に入社した20代の従業員が、間もなく試用期間3か月を終了します。面接では好印象でしたので採用しましたが、実際に業務を任せると、教えても同じミスを繰り返すので仕事を任せられず困っています。試用期間中であれば辞めてもらいやすいと聞きましたが、試用期間中の解雇や期間の満了をもって辞めてもらうことはできますか。

A

試用期間は、当社の従業員として勤務していく際に当社にとって適格な人材であるかを会社が見極めをする期間です。

採用過程の選考で得られる情報だけでは適格性の判断材料に限界があるため、一般的には試用期間を設け、実際の業務に従事させて仕事ぶりを見ながら本採用の可否の判断をしています。

試用期間は、労働契約は成立しているものの、企業が従業員として不適格であると判断した場合の解約権を留保するものです。一般的には、本採用前の試用期間は辞めてもらいやすいと解釈されていますが、日本では、客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当でない解雇は無効として判断される傾向があります。

1. 試用期間中の解雇について

試用期間は一般的には3か月から6か月程度が妥当とされていますが、労働基準法では、雇い入れから14日を超えた場合には、解雇予告が必要になります(労働基準法第20条(解雇の予告))。

解雇予告とは、少なくとも30日前までに解雇することを予告するか、または30日分以上の平均賃金(解雇予告手当)の支払いを行うものです。したがって、やむを得ず試用期間中に解雇する場合には、法律上の手続きを経ることが必要な場合があります。

就業規則を設けている会社は、解雇事由を明記する必要があります(労働基準法第89条第3号)。よって、解雇の理由が明記した解雇事由に該当するかを確認することも必要です。

また、解雇の理由についても、一般的に能力不足を根拠とすることは難しく、どれほどの教育、指導を会社が行ったのか、能力不足とは具体的にどの程度の能力だったのか、指導をしたが能力不足の改善の見込みがなく本採用前に解雇することが客観的に合理的な理由があり社会通念上相当なのか、などが問われます。

2. 試用期間満了での本採用拒否について

試用期間中は、契約の解約権が留保されている性質を持つため、通常の解雇よりも緩やかなルールとなっている

と捉えられています。しかし、解雇であることには変わりないので、注意する必要があります。

どのような場合に、留保されている解約権を行使できるかについては、「採用決定後の調査結果や試用期間中の勤務状況により当初知ることができず、また知ることが期待できないような事実を知るに至った場合に、そのような事実を照らしその者を引き続き雇用しておくことが適当でないと判断することが客観的に相当であると認められる場合」としています。

試用期間満了後の本採用拒否は、通常の解雇よりは緩やかであるとはいえ、試用期間中に知り得た事実により本採用を拒否することが、客観的に合理的かつ社会通念上相当な場合でなければなりません。また、解雇手続きが必要なことも同様です。

3. 人材ミスマッチの解消に向けて

本採用拒否についてのご相談を受ける機会が多いですが、内容をお聞きすると、会社自体に採用人材を育成していこうという姿勢が見受けられないこともあります。

最初の段階で、どのような会社なのかの認識のすり合わせができていないことが、ミスマッチにつながっている可能性は高いと思われます。

本採用するに当たっては、試用期間満了時にどのようなことを会社として求めるのかを明確にし、試用期間中に達成すべき能力、レベル等について従業員に明示することが大切です。

会社の理念やミッションの他、どのようなスタンスで仕事に臨んで欲しいのか、また従業員同士の挨拶やお客様への対応など最低限のルールや、就業規則の遵守の徹底など、具体的に示すことをお勧めします。

そして、上司が定期的に面談し進捗確認を行いつつ相談に乗ることが、従業員の育成につながります。

専門家に相談したい...

ワンストップ総合相談窓口

ご相談は
無料

経営全般、労務、税務、法律相談など、経験豊富な専門家が無料でアドバイスします。

総合支援課 TEL: 03-3251-7881



Information

第65回 江戸から伝わる一筋の道 東京都伝統工芸品展

東京の伝統工芸品が一堂に会するビッグイベントが2年ぶりに開催されます。日常生活を豊かに、楽しい時間を過ごすための伝統工芸品を提案いたします。

開催日時 1月19日(水)～1月24日(月)10:30～19:30(24日のみ18:00まで)
開催会場 新宿高島屋 11階催会場(渋谷区千駄ヶ谷5-24-2)
主催 東京都
後援 東京都伝統工芸品産業団体連絡協議会、東京都伝統工芸士会、東京都伝統工芸品産業団体青年会
運営事務局 (公財)東京都中小企業振興公社



- ◆お買上抽選会 期間中、税込10,000円お買い上げごとに1回、東京の伝統工芸品が当たる抽選会にご参加いただけます。
※抽選会へのご参加は、税込200,000円(抽選回数20回)を上限とさせていただきます。
- ◆製作体験コーナー 実施日：期間中各日2回 (11:00～、15:00～)
参加方法：会場内インフォメーションにてお申し込みください。
製作体験の内容は下記WEBサイトをご覧ください。
- ◆ブースツアー スタッフとともに会場を回り、職人へのインタビューを交えながら、工芸品の見どころをご紹介します(所要時間30分前後)
(平日) 1日1回 各日14:00～(土日) 1日2回 各日13:30～、16:30～
参加方法：会場内インフォメーションに開始時間までにお集まりください。



お問い合わせ 城東支社
TEL : 03-5680-4631 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2201/0002.html>



第8回 町工場見本市2022開催!

葛飾区および近隣地域の中小製造業が一堂に会し、展示・実演などを通じて確かな技術や優れた製品を紹介します。ぜひご来場ください!

開催日時 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
入場料 無料
申込方法 町工場見本市専用WEBの「来場申込フォーム」に必要事項をご記入の上、お申し込みください。



入場
無料

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/>



専門的・家内労働者のみなさま あんしん共済に加入しませんか

あんしん共済は、勤労者の方が病気やケガで働けなくなった時や、死亡された時に給付金をお支払いすることにより、加入者のみなさまの「生活保障」を図ることを目的とした制度です。

[あんしん共済の特徴]

- ◆安い掛金でご加入できます。詳しくはお問い合わせください。
※ご加入は15歳から75歳まで。以後は80歳まで契約更新が可能です。

[ご加入できる人の条件]

- 15歳から75歳までの、健康に働いている方で、以下のいずれかに当てはまる方
- 東京都内に在住または在勤の専門的・家内労働者の方とその家族従業者の方
- 東京都内に在住または在勤で製造業または製造小売業を営む個人事業者で従業員4人以下の方
※ご加入申し込み時には審査があります。お申し込みいただいても、ご加入いただけない場合がありますのであらかじめご了承ください。

お問い合わせ 企画課 共済事業担当
フリーダイヤル : 0120-816093 受付時間 : 9:00～12:00 13:00～17:00 土・日・祝日・年末年始は除きます
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/fukuri/kyosai/anshin/index.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1回デザイン導入支援セミナー ものづくりの前に考えるブランディングの本質

「技術者（ハードウェア）」と「デザイナー（ソフトウェア）」とを繋ぐ「ミドルウェア」の立場から、ものづくり企業の強みを分析、戦略的なブランディングにつなげる手法を豊富な事例を用いて解説していただきます。

開催日時 1月27日(木) 13:30~15:30
 受講料 無料
 開催会場 オンラインセミナー (Zoomウェビナー)
 申込方法 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください。
 募集数 100名 (先着順・要事前申し込み)
 申込締切日 1月26日(水) 15:00



プロフィール

講師 立川 裕大 氏

株式会社 t.c.k.w代表取締役/伝統技術ディレクター

1965年長崎県生まれ。日本各地の伝統的な素材や技術を有する職人と建築家やインテリアデザイナーの間を取りなし、空間に応じた家具・証明器具・アートオブジェなどをオートクチュールで製作するプロジェクト「ubushina」を実践し、伝統技術の領域を拡張している。2016年、伝統工芸の世界で革新的な試みをする個人・団体に贈られる「三井ゴールデン匠賞」を受賞。

<立川氏のブランディング事例>



富山県高岡市の鑄物メーカー・(株)能作のブランディングディレクションに関わる。産業観光をコンセプトにした新社屋・工場を竣工。エンタランス壁面には約2,000個の木型を展示し、床面には真鍮板の日本地図を埋め込んでいる。



地方創生事業の旗手として、福岡県大川市の木工産業の魅力を伝えるべく「木工万能産地大川」のスローガンを掲げ、様々なイベントを実施。ファクトリーツアーには、全国からデザイナーや建築家などが集まった。



お問い合わせ・お申し込み 総合支援課
 TEL : 03-3251-7917 FAX : 03-3251-7888 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2201/0001.html>

《特別対策》 東京都中小企業従業員生活資金融資 利率の引き下げを実施中!

中小企業等で働く方の生活の安定を図るため、特別対策として生活資金融資の融資利率を期間限定で引き下げています。(令和3年12月1日から令和4年3月31日までにお申し込みされた方が対象) ぜひ、ご利用ください! ※1 返済期間・方法等詳細はお問い合わせください。 ※2 審査の結果、ご希望に沿えない場合もございます。

| | 個人生活資金融資 (さわやか) | 子育て・介護支援融資 (すくすく・ささえ) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|---|--|---------|-----|------|-----|--------|-----|-------|-------|--------|-----|--------|-----|-------|-----|--------|---------|-------|-----|--------|--|--------|---------|-----|------|-----|--------|-----|-------|-------|--------|-----|--------|-----|-------|-----|--------|---------|-------|-----|--------|
| 用途 | 生活資金 (住居費、レジャー費用、マイカーの購入費用など) | 子育てに必要な費用 (教育費・医療費等)、介護休業中の生活資金など | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| お申し込み条件 | ○お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1" style="width: 100%; font-size: small; margin: 5px 0;"> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>または</th> <th>従業員数</th> </tr> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </table> ○現在の勤務先に6ヵ月以上勤務している方 ○現住所に3ヵ月以上居住し、勤務先または住所が都内にある方 ○年間収入(税込)が800万円以下の方 ○住民税を滞納していない方 | 会社等の業種 | 資本金・出資金 | または | 従業員数 | 小売業 | 5千万円以下 | または | 50人以下 | サービス業 | 5千万円以下 | または | 100人以下 | 卸売業 | 1億円以下 | または | 100人以下 | 上記以外の業種 | 3億円以下 | または | 500人以下 | ○お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1" style="width: 100%; font-size: small; margin: 5px 0;"> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>または</th> <th>従業員数</th> </tr> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </table> ○現在の勤務先に6ヵ月(育児休業・介護休業者は1年)以上勤務している方 ○現住所に3ヵ月以上居住し、勤務先または住所が都内にある方 ○妊娠から子育て期間(*)中の方、介護休業中の方、要介護認定または要支援認定を受けた三親等以内の親族のいる方 *子育て期間: 妊娠から子が20歳に達した日以後の最初の3月31日まで ○住民税を滞納していない方 | 会社等の業種 | 資本金・出資金 | または | 従業員数 | 小売業 | 5千万円以下 | または | 50人以下 | サービス業 | 5千万円以下 | または | 100人以下 | 卸売業 | 1億円以下 | または | 100人以下 | 上記以外の業種 | 3億円以下 | または | 500人以下 |
| 会社等の業種 | 資本金・出資金 | または | 従業員数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 小売業 | 5千万円以下 | または | 50人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| サービス業 | 5千万円以下 | または | 100人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 卸売業 | 1億円以下 | または | 100人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 上記以外の業種 | 3億円以下 | または | 500人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 会社等の業種 | 資本金・出資金 | または | 従業員数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 小売業 | 5千万円以下 | または | 50人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| サービス業 | 5千万円以下 | または | 100人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 卸売業 | 1億円以下 | または | 100人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 上記以外の業種 | 3億円以下 | または | 500人以下 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 融資額 | 70万円以内 特例100万円以内 (医療費、教育費、冠婚葬祭費、住宅の増改築費にご利用の場合) | 100万円以内 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 年利 | 固定金利 1.8% → 1.6% (令和4年3月31日まで) | 固定金利 1.5% → 1.3% (令和4年3月31日まで) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 返済期間 | 3年以内 (借入額が70万円超の場合は5年以内) | 据置期間経過後5年以内 *据置期間 ○子が1歳6ヵ月に達するまでの育児休業期間*育児休業期間が産後休業と連続して承認済みの場合は、産後休業期間も据置期間として含めることができます ○介護休業期間 (12ヵ月を限度) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

新型コロナウイルス感染症に係る緊急支援策 新型コロナウイルス感染症の影響による休業での収入減等により、生活資金が必要な中小企業の従業員の方には、実質無利子の「中小企業従業員融資(新型コロナウイルス感染症緊急対策)」もご紹介します。詳細はお問い合わせください。

お問い合わせ 東京都産業労働局 雇用就業部 労働環境課 TEL : 03-5320-4653
 TOKYOはたらくネット <https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/kaizen/fukuri/yushi/index.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

新年のご挨拶

新年あけましておめでとうございます。
2022年の年頭にあたり、謹んでお慶びを申し上げます。
平素より当社の事業運営にご理解、ご協力をいただき厚く御礼を申し上げます。

我が国の景気を見ますと、徐々に経済活動は活発化しつつあるものの、変異株の動向等、新型コロナウイルス感染症の影響に引き続き注意が必要な状況です。

こうした状況の中、当会社では緊急対策を継続して実施するとともに、新しい日常に向け、新たなチャレンジを行う皆さまを後押しするため、

- ・DX推進による生産性向上やIT人材育成などの総合的な支援
- ・リアルとオンラインを融合させた国内外の販路開拓支援
- ・後継者等の中核人材育成も含めた事業承継再生支援

などを軸に事業の強化を進めてまいります。

その他にも幅広い支援メニューを取り揃え、会社職員一同より一層のきめ細かな支援を行ってまいりますので、ぜひご利用いただけますようお願い申し上げます。

結びにあたり、皆さまの益々のご発展を心より祈念致しまして、年頭の挨拶とさせていただきます。



理事長 目黒 克昭

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 |
|----|-------------------------------|--|-------------|------------------|---------|--------------------|
| 1月 | 1月27日(木) | 第1回デザイン導入支援セミナー ものづくりの前に考えるブランディングの本質 | 13:30~15:30 | WEB開催 | 無料 | 総合支援 |
| | 1月28日(金) | 第4回人材戦略セミナー 中小企業のリーダーシップ論 | 13:30~16:00 | WEB開催 | 無料 | 企業人材 |
| 2月 | 2月 2日(水) 2月 9日(水) (2日間) | 第11回貿易実務者養成講習会 仲介貿易の実務とEPA・FTA 【実務者向け】 | 13:30~16:30 | WEB開催 | 15,000円 | 企業人材 (海外人材支援担当) |
| | 2月 3日(木) | テレワークとネットワークセキュリティ研修 | 10:00~17:00 | WEB開催 | 8,000円 | 企業人材 |
| | 2月16日(水) | メンタルヘルス研修 セルフケア講座 | 13:00~17:00 | WEB開催 | 無料 | 企業人材 |
| | 2月17日(木) | メンタルヘルス研修 ラインケア講座 | 13:00~17:00 | WEB開催 | 無料 | 企業人材 |
| | 2月17日(木) | 中小企業のWEB活用2022完全マスター | 10:00~17:00 | WEB開催 | 8,000円 | 企業人材 |
| | 2月18日(金) | 第3回 BCPフォローアップセミナー | 13:30~17:00 | 秋葉原庁舎3階 第1会議室 | 無料 | 総合支援 |
| | 2月22日(火) | 業績向上のための組織づくり研修 | 10:00~17:00 | WEB開催 | 8,000円 | 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



企業人材支援課



総合支援課

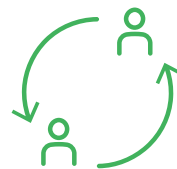
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/event/>

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

以下のような加工や開発の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 |
|--|------------------------|---|----------------------------|---|
| 精密金型部品の海外調達、 レーザーマーカの販売等 | 立川市 10,000千円 40名 | ・精密金型部品の製作、金型一式 設計等 ・金型部品の修正等 | 加工高精度・短納期・低コスト | — |
| ITコンサルティング、システ ム開発、ネットワーク構築・ ホスティング、Webサイト制 作、アウトソーシング・技術 者派遣、オフィス移転サー ビス、サイボウズ販売、健康 づくり事業 | 台東区 13,000千円 67名 | ・業務管理システムの開発(4D、 FileMaker、Java、C、C#、C++、 Objective-C、PHP、VB、Access、 Perl、JavaScript等) ・コーポレートサイト、ECサイト等の 制作 | ・要件定義、基本設計等の上流 工程が出来ること | 制作が終わった後も保守の 対応をいただける、長くお付 き合いができるような体制が ある企業様 |

受注情報

以下のような加工や開発の対応ができる公社会員企業様がいらっしゃいますので、
 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 |
|--|--------------------------|---|---|---|
| 鉄・ステンレス・アルミ 等の板金溶接/工作 機械の筐体・カバー の制作、ASSY | 武蔵村山市 10,000千円 20名 | 鉄・SUS・アルミをはじめとし た金属製品の板金部品製作、 製缶、溶接加工等を行って おります。大型の製缶製作も可 能です。 | 納期厳守、短期対応可能、試作対 応可。大型製缶、板金部品、組立 等対応可能です。 | 図面を元にVA・VE提案が可能で あれば行いたく思います。その他、 塗装、機械加工等協力会社含め一 式で受注可能です。 |
| 組込のマイコン技術 などを応用した産業 機器などの各種システ ムおよび制御機器ま たは各種料金精算機 の企画、設計、生産、 販売 | 台東区 88,000千円 105名 | 弊社ではお客様に余分な負担 をお掛けする事がありませ ん。伝票を一枚発行して頂け れば、資材調達から組立、調 整、検査を行い良品のみを納 品する体制が整っております。 また、電子部品、デバイスの 生産中止、協力企業でお困り の場合、部品の代替設計から 機器製造まで一貫してご支援 致します。 | 主力製品としては、外貨両替機、 電子マネーチャージ機、ホテル向 け精算機などの自社商材に加え、 産業機器として半導体製造装置、 空調制御盤、各種計測機器、制御 基板単体などの製作を行って おります。 | ISO9001品質、ISO27001情報セ キュリティの認証を取得して おります。 各種産業機器、精算機・券売機関 連において、屋外・屋内ならびに工 場で使用される様々な環境に適 応出来るような設計開発が可能 です。また、多岐にわたる評価試 験を実施し、安全性を含め品質 の高い製品作りを行って おります。 |

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」としてしています。



商品ジャーナリスト・北村 森

この手があったか！ 楽しさ付加の快作



紙のカレンダー市場は1990年代前半がピークで、そのころに比べて、いまは30%ほど規模が縮小しているらしい。そうしたなかで年間3万個売れているカレンダーがあります。発売した5年前はわずか2,000個程度だったのが、一気に伸びたという話。日めくりカレンダーなのですが、既存のものとは全然違います。曜日ごとに7つ、横に並んでいる。で、それぞれが絵柄の異なる付箋なんです。1日1枚すべてにノリがついている。その日がきたら剥がして終わりじゃなく、日記帳や手帳にそれを貼って、その日の出来事を綴るというふうに使えます。さらに…。

「文具」「スイーツ」といったシリーズもあり(どちらも有名どころのブランドと協業を果たした)、専用のブックレットに毎日貼りつけてコレクションする、という楽しみまで提案している。

この日めくり、製造するのは相当な手間と聞きます。365枚の付箋全部が異なる印刷内容であり、それらをまず貼り合わせない

といけないからです。それでも発売に踏み切った。なぜか。

これをつくったのは、紙の卸企業と印刷業を営んでいる男性です。この厳しい時代、注文を待つだけではギリ貧に陥る。だから自分たちで仕事を生まないといけない。そう決意して開発に臨んだといいます。そして答えを見事出した。

現在は、購入する人の実に50%以上がリピーターだそうです。

himekuriシリーズ
販売価格2,090円～(税込)
付箋の日めくりカレンダー
株式会社ケープランニング
(東京都文京区)
<https://himekuri.info/>



植物油インキを使用しています。

