

ARGUS

2

2022
No.518
アーガス

若い力とSNSで顧客開拓
プロから家庭の食卓まで



プロから家庭の食卓まで 若い力とSNSで販路開拓

横井醸造工業株式会社

業種：食酢をはじめとする調味料の製造・販売
資本金：1,000万円
所在地：東京都江東区新木場4-2-17

代表取締役社長：横井太郎氏
従業員：50名（2021年12月現在）
<https://yokoi-vinegar.co.jp/>



一般的に酢は、原料の米などからお酒を造り、さらに酢酸発酵をする液体発酵法であるが、横井醸造工業では、その他にも究極の濃厚な酢を造るため、原料をもちのまま発酵する固体発酵法を用い、非常に濃厚で味わい深い黒酢も造っている。

江戸前寿司職人に愛され続ける食酢メーカー

横井醸造工業は1937年創業の老舗企業。都内で唯一の食酢メーカーとされ、「ヨコ井の酢」は多くの江戸前寿司職人に知られている。昨年10月には、高品質で安全な商品を提供し続けていることや、工場見学や就業体験受け入れなどを通じて地域の産業振興に貢献していることなどが評価され、東京都中小企業振興公社の「功労賞」にも選ばれている。

同社のお酢が長くプロから評価されている理由は、独特の濃い味わいにあると、代表取締役社長の横井太郎氏は語る。「江戸前寿司が流行り始めた当時、冷蔵設備など無かったため、ネタを長持ちさせるためと江戸前の魚をさらに美味しくするために「漬け」、「酢炙」、「煮物」などの調理（仕事）をしていました。そういったしっかりと仕事をしたネタと釣り合うためには、シャリ（酢飯）も味がしっかりしていなければダメ。また江戸っ子は伝統的に味わい深い濃厚な味が好みます。そこで当社は創業以来、濃厚でコクと旨みがたっぷりの赤酢造りにこだわっています」（横井氏）

同社の顧客は関西、九州、そして海外にも広がっているが、地域

によって味を変えたりはしない。「日本一濃く味わい深いお酢で勝負する」ことが、横井醸造工業が愚直に守る経営方針なのだ。

SNSで新たな顧客層にアプローチ

以前は売り上げのほとんどがBtoBだったという横井醸造工業。10年ほど前、一般消費者を対象にしたオンラインショップを開設したが、売り上げは伸びていなかった。そうした中、コロナ禍で飲食店の売り上げが激減して同社にも大きな影響が出た。そこで浮上したのが、巣ごもり需要増加の波に乗ってBtoCの売り上げを増やすため、SNSに力を入れる道だ。

「若手社員からインスタグラムを使おうと提案され、すぐに採用。最初は週3回以上とノルマを定め、お酢を使ったレシピや当社製品の紹介をしたり、取引先のお店で酢がどう使われているのかレポートしたりしました。開設から1年半後の今、フォロワーは2,000人を超えるまでになりました。」（横井氏）

幸運だったのは、社内にプロ並みのイラストが描ける女性社員がいたことだ。彼女に4コマ漫画を描いてもらったところ、大きな反応があった。ウェブサイトのアクセスデータを解析すると、イラ



女性社員が手がけたイラストが人気に。SNSでは、ネットに詳しい若手に大きな裁量を与える方が大きな効果を出しやすいのかもしれない



海外出張する際には、熟成の各段階のサンプルを持参。酢の原料の香りや色を、顧客の五感で確かめてもらうことを大切にしている

スト投稿からの流入率が高いという。

「それまで当社とは縁遠かった層の方にアプローチでき、さらに、プロとは別の角度から商品に対するご要望を寄せていただいたのは、SNSの効果でしたね」(横井氏)

現在は、寿司店などの店頭で自社商品を置くといった取り組みを進めるなど、デジタルとリアルの両面で一般消費者を取り込もうと努力中。中期的には、BtoC向けの売り上げを3割程度まで増やしたいと考えているようだ。

ボトムアップとトップダウンの併用が大切

同社では毎日朝礼を行うなど、社内コミュニケーションを重視している。そうした社風が、SNSに関する取り組みで若手からの活発な提案を導いたのだろう。だが、ボトムアップだけでは会社は回らないというのが横井氏の意見だ。

「経営者がリーダーシップを発揮しなければ、コロナ禍のような緊急事態は切り抜けられません。結局、ボトムアップとトップダウンに優劣はないのです。状況に応じて部下の意見を大胆に取り入れたり、自ら陣頭指揮をとって皆を引っ張ったりする、その使い分けが大事だと私は考えます」(横井氏)

同社は以前から海外進出を強化しているが、ここでもフェイストゥフェイスのやりとりを大事にしているようだ。「自分たちの商品を自分たちの手で届けるのが、当社のポリシーです。それは海外でも同じ。互いに顔を合わせてお酢の

社長の一冊

『もやしもん』

石川雅之著
講談社刊



農業大学に通い、さまざまな菌を肉眼で視認できる特殊能力を持つ主人公が活躍するマンガ作品。菌をデフォルメしたキャラクターが話題を呼び、アニメ化・実写ドラマ化もされた。

「お酢は原料を発酵させてつくります。ですから、発酵させることを『かもす』と表現してこの世界にスポットライトを当てた『もやしもん』は、当社にとっても食酢業界にとっても大きな存在です。また、当社社員の4～5割は東京農業大学の卒業生です。私も仕事柄、農業大学出身の方とたくさんお目にかかります。それで、この作品の愛読者は身の回りにたくさんいて、今でもよく話題に上るんです」

正しい使い方を説明し、同時に現地のニーズをきちんと勉強することが、当社の商品力を支えているのです」(横井氏)

次世代リーダー育成事業で早めの「経営人材」育成に取り組む

横井醸造工業は、次世代リーダー育成を目指した公社の人材育成講座「経営人材NEXT20」に、2人の幹部社員を参加させた。さらに、横井氏の後継予定者が「事業承継塾」を受講している。「社会が複雑化する中、今後は社長1人で会社を切り盛りするのが難しくなるはず。そこでサポート役を育てるため、経営人材NEXT20を利用しました。また、早めに若い後継者を育てておけば今後の会社のイノベーションに取り組みやすいと思ったのが、事業承継塾参加の動機です。彼らはこれらに参加したことで俯瞰的、大局的にもの見方ができるようになり、人材育成面でも大きな効果がありました」(横井氏)

利用事業：経営人材NEXT20

約1年間の講座・ワークショップ・個別支援の3ステップを通じ、経営者と同じ思考力や判断力を持つ次世代リーダー育成プログラムです。(P.8参照)

お問い合わせ 企業人材支援課
TEL 03-3251-7904

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



新たな市場を切り拓く。



「事業化チャレンジ道場」とは？

自社の新製品開発および新規事業立ち上げを通じて、新たな自社ビジョンの実現に挑戦する企業をサポートする事業です。企画・製品化・量産化・商品化・販路開拓までの一連のプロセスを実践的に習得し、修了後も参加企業が自力で開発に取り組めることを目指します。

■ 事業化チャレンジ道場における2つの道場の特色

ね 単なる製品開発ではなく、「売れる製品」の開発で
ら ▶ あることが目的。
い 徹底したユーザー目線でのづくりを考える。

ね 「売れる製品」にフォーカスして検討してきた開発
ら ▶ テーマを事業ビジョンに沿った新規事業として立ち
い 上げ、育て上げるためのブラッシュアップを図って
市場投入し、事業成果の手応えをつかむこと

初年度

売れる製品開発道場 (連続講座+個別訪問)

ユーザー目線・製品目線での企画開発から原理モデルまでの製品開発プロセスを実践的に習得

- ・連続講座・演習・宿題
- ・プロダクトデザイナーを中心とする講師「師範」によるアドバイス
- ・4回程度の個別訪問(現地支援)を実施
- ・デザインインストラクターによる原理モデル試作のサポート

目標 製品コンセプトを確立する

翌年度

事業化実践道場 (連続講座+個別訪問)

完成へ向けた試作品のブラッシュアップと量産体制、販売までをサポートし、事業化を目指します

- ・売れる製品開発道場の修了者が対象
- ・連続講座・演習・宿題
- ・プロジェクトマネージャー、公社職員及び外部専門家によるプロジェクトチームで個別支援
- ・事業化チャレンジ道場のブースで展示会も共同出展

※売れる製品開発道場の修了者が事業化実践道場に進むためには審査があります。

目標 新規事業を立ち上げる

売れる製品開発道場 ここがポイント

- ◆プロダクトデザインの開発手法で、ユーザー目線の製品開発スキルが体系的に体得できる！
- ◆講義、演習、宿題…と、インプットとアウトプットの繰り返し。試行錯誤の経験で、自力で課題解決できるようになる！
- ◆多様な経験を持つ専門家からの多角的な視点でのアドバイスが受けられる！
- ◆道場参加企業との交流で切磋琢磨しあえる！

事業化実践道場 ここがポイント

- ◆製品目線から事業目線へ。新規事業を立ち上げるための連続講座を開催！
- ◆事業ビジョン実践のための事業化へ向けて各社別プロジェクトを発足！
- ◆試作品づくりから製品化、商品化、販路開拓までをトータルで支援！
- ◆事業化の出口戦略として展示会出展を支援！

GOAL

自ら成長・挑戦・自走できる企業を目指す

私たちは、事業化チャレンジ道場で挑戦しました！

道場はこれまでに延べ300社近い企業が参加しました。
製品開発を通じた新規事業立ち上げに成功した企業の事例や道場への声をご紹介します。

■ 企業事例紹介

株式会社東京商工社

東京都大田区南蒲田2丁目27-1
TEL : 03-3739-8080
<http://www.to-sho.co.jp/>



卸売業からメーカー機能をもつ卸売業へ挑戦。初の自社製品は国内**有名雑貨専門店**の店頭。展示会では海外バイヤーに好評で、**海外での販売もスタート**。サービス事業や次世代ブランドを次々に展開し、ついに、第2の**自社製品を自力で開発**！

販売もスタート。サービス事業や次世代ブランドを次々に展開し、ついに、第2の**自社製品を自力で開発**！

日本電波株式会社

東京都大田区多摩川2丁目15-12
TEL : 03-3750-2221
<https://www.nippa.co.jp/>



OEM主体であったが、いずれ行き詰るという危機感から、自社製品開発に挑戦。道場の経験を生かして**参加メンバーが大きく成長**!! 会社全体の雰囲気が変わり、蓄積されたノウハウを活用してアイデアが積極的に出るように。手応えを感じ、第2の**開発チームが本格始動中**

蓄積されたノウハウを活用してアイデアが積極的に出るように。手応えを感じ、第2の**開発チームが本格始動中**

1 Sururu(するる)



1 緑茶などの茶葉を、その場で粉末茶にできるポータブルお茶ミル『Sururu(するる)』。ちょっと一息リラックスと美容健康がコンセプト

2 日本のサラリーマンを疲れから解放。働く大人たちを休息へと導く、東京まくら『禁務時間』。自力で挑戦した第2の自社開発製品

2 禁務時間



服薬支援装置 MediRack-iOT(メディラック・アイオーティー)



自立した高齢者(アクティブシニア、ギャップシニア)の方に向けた、見守り機能付お薬ラック『MediRack-iOT』。自分で使いたくなる自立支援型がコンセプト。高級感のあるデザインで、音と光で服薬時間、取り忘れ、取り違いをお知らせ。服薬状況の確認も。薬を手間なく管理できて安心感をもたらします。

参加者の声

自社だけでは見えなかったことに気がついた。 実務連動型事業

- ◆師範から「小売店との距離が近い点はものづくりにとって有利」と指摘され、まさに目からウロコが落ちた。
- ◆同じ志をもつ同期企業や先輩企業との交流も道場の魅力。成功や失敗の事例も伺え、実務を進める上で大変参考になった。
- ◆経営者自身が道場に参加することで、新たな一歩を踏み出す決断もしやすく、企業全体の体質を変えるきっかけになった。

参加者の声

負担は軽くなかったが、自ら考え、手を動かし、 実践的に学ぶことができた。

- ◆今までは、お客様からの製品企画アイデアをもとに製品をつくるやり方だったが、道場で人々の困りごとを解決するための製品開発の手法を学んだ。
- ◆座学だけでは表面的な理解に止まるおそれがあるが、道場では実践を通じて学ぶため、深いところまで理解できたと思う。

事業化チャレンジ道場の詳細はホームページをチェック!
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo.html>



お問い合わせ 城南支社 事業化チャレンジ道場担当
TEL : 03-3733-6284
Email : dojoyo@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 秦 竜也

「育児介護休業法」の改正内容について

Case

当社は、従業員から育児休暇の取得の申請を受けた場合に、法定どおりの育児休暇を付与しております。この度、育児介護休業法の改正がされたため、いままでとは違った制度となると聞きました。

また、男性に対しても育児休暇を与えなければならないとも聞き、当社も男性の育児休暇に対応できるような制度を作ることを考えております。今後、どのような制度を作ればよいのでしょうか。

Answer

1 育児介護休業法の改正

昨年、男性の国会議員が育児休暇を取得したことが社会的なニュースとして報道され、男性も含め育児休暇の取得率の向上が社会課題として挙げられております。

その中で、令和3年6月、育児介護休業法が改正され、これまでより育児休暇を取得できるような環境整備がなされることになりました。今回は、育児介護休業法の改正内容とその概要について解説します。

2 育児介護休業法の改正内容

育児介護休業法は、男女ともに仕事と育児等を両立できるようにすることを理念として改正が行われました。

主たる改正事項としては、①男性の育児休業取得促進のための子の出生直後における柔軟な育児休業の枠組みの創設、②育児休業の分割取得、③有期雇用労働者の育児休暇を取得する要件の緩和が挙げられます。

①については、子の出生直後、女性は産後休業（最大8週間）を取得できますが、今回、男性に子の出生直後における柔軟な育児休業の枠組みが作成されることになりました。

つまり、男性に子の出生後8週間以内に、4週間（28日間）の育児休暇を分割して取得することを認めることにより、男性も育児休暇を取得しやすい制度となりました。なお、労使協定を締結している場合に限っては、労働者が合意した範囲で休業中にも就業することが可能です。

また、②では、上記①とも重なりますが、今回の改正によって、育児休暇については、2回まで分割して取得できるようになります。

③では、有期雇用労働者の育児休業及び介護休業の取得要件のうち「事業主に引き続き雇用された期間が1年以上である者」という要件を廃止することになり、有期雇用労働者も、育児・介護休業を取得しやすい制度に改正されました。

3 企業側の対応

改正に伴って、企業には、育児休業を取得しやすい雇用環境整備と妊娠・出産の申出をした労働者に対する個別の周知・意向確認の措置が義務付けられました。

具体的には、育児休業を取得しやすい雇用環境の整備（研修、相談窓口設置等）や労働者からの個別の意見聴取などが想定されています。そのため、企業側は、今後、社内制度を整備する必要があります。

なお、常時雇用する労働者数が1,000人超の事業主に対し、育児休業の取得の状況について公表が義務となりましたので、企業側にも育児介護休業の取得率向上が求められます。

以上の改正は、令和4年4月1日から段階的に施行されることとなります。

4 まとめ

以上の説明の通り、今回の法改正によって労働者側は育児休暇がより取得しやすくなります。一方、企業側は早期に改正点を把握して社内に取り入れることが求められますので、今回の改正内容を確認して社内制度に取り入れましょう。

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



都産技研の設備紹介



放射イミュニティ試験システム(～6 GHz)

- 車載機器向け国際規格 ISO 11452-2 ALSE法(アンテナ照射法)に対応
 - 民生機器向け国際規格 IEC 61000-4-3 放射無線周波電磁界イミュニティ試験に対応
 - 無線機器の高周波化に対応し、上限周波数6GHzまでの試験が可能
- ※本装置は公益財団法人JKA補助事業による補助を受けて設備導入しています。

装置の特徴

放射イミュニティ試験とは、製品がラジオおよびTVのような放送波や、携帯電話およびスマートフォンなどの通信波に対して耐性があるかを確認する試験です。試験信号を高周波アンプにおいて増幅し、アンテナにより放射させることで、製品の誤動作の有無を確認します。本試験は多摩テクノプラザで行われています。

本装置は、車載機器向け国際規格 ISO 11452-2 ALSE法(アンテナ照射法)および民生機器向け国際規格 IEC 61000-4-3 放射無線周波電磁界イミュニティ試験の2つに対応したシステムです。



図1 車載機器向け放射イミュニティ試験 ISO 11452-2

ISO11452-2の試験(図1)では、接地ストラップを有したテストベンチ上に、製品およびハーネスを配置します。製品に直流電源を供給する場合は、擬似電源回路網を介して供給を行います。1 GHz以下の

試験ではハーネスの中央が送信アンテナの正面となるように、または1 GHz以上の試験では製品の筐体が送信アンテナの正面となるように配置し、ハーネスと製品の筐体の双方に電磁波を照射します。

IEC 61000-4-3の試験(図2)では、製品全体に均一な電磁波を照射できるように、指定された領域において電界強度が規定のレベルの範囲に入ること事前に検証しており、この領域を電界均一面と呼びます。製品や周辺装置は通常の使用を想定するように構成し、照射を行なう面と電界均一面が一致するように配置します。この試験では、



図2 民生機器向け放射イミュニティ試験 IEC 61000-4-3

奥行きに関する電界強度は検証していませんので、製品の全ての側面に対して評価を行う必要があります。

■ 動画で見る
放射イミュニティ試験システム(～6 GHz)

動画はこちらからご覧いただけます。



活用事例

ISO 11452-2 では、ECE R10(車両等の相互承認に関する国際的な協定に基づいて国際連合が発行した自動車や自動車への取り付けを意図したデバイスのEMCに関する規則)や、日本自動車規格JASO D011のほか、自社基準に合わせた条件での試験が可能です。

試験周波数、周波数ステップ、試験レベルに合わせて、キャリアレーションファイルを作成します。

IEC61000-4-3 では、80 MHzから6 GHzまで1本のアンテナで試験を行います。また、電界強度は1 GHz以下では最大20 V/m、1 GHz以上では最大10 V/mと、強電界を要求する鉄道向EMC試験にも対応します。

80 MHz～6.0 GHzを1%ステップで掃引する一般的な試験条件に加え、マルチメディア機器や医療機器規格で要求するワイヤレス通信機器からの妨害波を模擬した特定の周波数で電磁波を照射する試験にも対応します。

Spec&Price

おもな仕様

項目	仕様
製造者	日本オートマテック・コントロール株式会社
試験規格対応	IEC 61000-4-3 ・試験周波数/電界強度：80 MHzから1 GHzまで 最大20 V/m 1 GHzから6 GHzまで 最大10 V/m ・変調方式：AM変調、PM変調
	ISO11452-2 ・試験法：ALSE法(アンテナ照射法) ・試験周波数/電界強度：200 MHzから6 GHzまで 最大200 V/m ・変調方式：AM変調、PM変調 ・テストベンチ：W 3.0 m x D 1.0 m x H 0.9 m

依頼試験料金(税込)

試験項目	中小企業料金	一般料金
放射イミュニティ試験 3.2. 電波ノイズ試験室による6 GHz以下のもの(基本料) [1時間につき]	18,430 円	36,870 円
放射イミュニティ試験 3.2. 電波ノイズ試験室による6 GHz以下のもの(追加料) [30分につき]	6,270 円	12,550 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

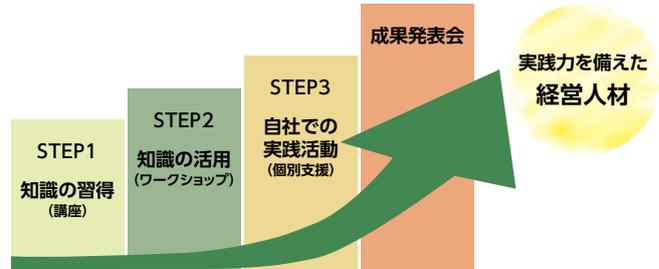
企業のこれからの20年を担う経営者を支える次世代リーダーを育成します 第9期 経営人財NEXT20受講企業募集

申込受付中

経営人財NEXT20は講座とワークショップ・個別支援一体型の人材育成プログラムです

プログラムの特徴

- 知識の習得から活用・実践まで一貫した成長促進プログラム
ワークショップ及び個別支援まで、約1年間かけて経営人材として必要な力を伸ばします。
- コーディネータによる手厚い支援とフィードバック
コーディネータが月1回訪問し、具体的なアドバイスやフィードバックを行います。
- 貴社の成長戦略の実現と経営人材の育成をサポート
ワークショップで自社の成長戦略を考え、その戦略を実現するための取り組みテーマを受講者が決めて実践します。



応募要領

支援対象 東京都内に事業所をおき、経営人材育成を通じて、自社の成長発展や組織活性化を目指す中小企業

※中小企業基本法で定める中小企業であること
※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

受講料 1社2名まで 15,000円(参加人数に関わりなく一律)

募集企業数 20社

※お申し込み内容をもとに「受講意欲」「事業目的との適合性」「継続受講可能性」の観点から、選考を実施し、受講企業を決定します

募集締切 3月18日(金)

説明会のお知らせ

開催日時 3月2日(水)・3月7日(月)・3月14日(月) いずれも14:00~15:00

申込方法 公社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 企業人材支援課

TEL : 03-3251-7904 Email : sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

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



中小企業・個人事業主・フリーランスのみなさまへ

下請取引のお困りごとをお手伝いします!

「下請センター東京」では、取引上の様々なトラブルに対して下請法に詳しい専門相談員や弁護士が親身になってご相談に応じ、具体的な解決策を提示します。

こんなときはお気軽にご相談ください

- 発注を受けるときはいつも口頭
- 代金を支払日に払ってもらえなかった
- 発注を取り消された
- 注文を受けた後に値引きされた
- 納品したものを返品された
- ・・・など

経験豊富な相談員と弁護士が解決をサポート

相談費用は無料!

具体的解決策を迅速提示!

秘密厳守 匿名相談可能!

まずはお電話を

お問い合わせ 下請センター東京(下請取引紛争解決センター)

秋葉原本社 千代田区神田佐久間町1-9産業労働局秋葉原庁舎5階 TEL : 03-3251-9390

Email : s-center@tokyo-kosha.or.jp <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/soudan/index.html>

多摩支援室 昭島市東町3-6-1産業サポートスクエア・TAMA TEL : 042-500-3909



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。

新製品開発による新事業創出セミナー＆ 「事業化チャレンジ道場」説明会 参加者募集!

新製品開発の進め方は、社内で身につけることが難しいスキルの一つです。さらに、これを事業化に導くためには継続的な取り組みが必要となります。

そこで、新製品の開発から事業化までを一貫して支援する「事業化チャレンジ道場」で長年支援に携わってきた専門家が、モノづくりによる新製品開発と事業化を成功に導くために必要なプロセスや考え方をご説明します。

開催日時 3月1日(火)14:00～17:00 **受講料** 無料
講師 中沢 節 氏(中小企業診断士/事業化実践道場 プロジェクトマネージャー)
内容 1. 事業化チャレンジ道場の概要と事例 2. 新製品開発による事業化を成功に導くために必要なプロセスと考え方
開催会場 オンライン開催(Zoomウェビナー)
募集対象 都内中小企業の経営者・従業員のうち、モノづくりによる新製品開発に興味のある方(製造業以外の方でもご参加頂けます)
募集数 100名(先着順・要事前申し込み)
申込締切日 2月24日(木)
申込方法 公社WEBサイトもしくはメールにてお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 城南支社 事業化チャレンジ道場担当
TEL : 03-3733-6284 Email : jonan@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2203/0001.html>



第15回「としまMONOづくりメッセ」来場者募集!

区内を中心とした約90社の企業が、優れた技術、匠の技、食品や雑貨などを展示・販売する区内最大級の総合見本市です。例年多くの事業者や消費者が来場しています。

開催日時 2月17日(木)～2月19日(土)
10:00～17:00 最終日は16時まで
会場 サンシャインシティ文化会館 4F展示ホールB (豊島区東池袋3-1-4)
主催 としまものづくりメッセ実行委員会
入場料 無料
申込方法 事前予約制(としまものづくりメッセ公式ホームページより申し込み)

お問い合わせ・お申し込み としまものづくりメッセ実行委員会事務局(豊島区生活産業課商工グループ内)
TEL : 03-4566-2742 FAX : 03-5992-7088 Email : A0029099@city.toshima.lg.jp
<http://www.toshima-messe.jp>



働いているみなさんのための「キャリアアップ講習」(3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!

3月募集講習例 プラスチックの基本成形作業、Ai・Psによる印刷デザイン制作(Mac)、法人税の実務など50講座
会場 都立職業能力開発センター・校
受講料 1,000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 3月1日(火)～3月10日(木)(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。

世界発信コンペティション2021 受賞28社を表彰!

東京都が、中小企業の優れた製品やサービスを国内外に発信するため革新的で将来的な製品・技術、サービスを表彰する「世界発信コンペティション」。
2021年11月24日(水)、産業交流展の表彰式にて受賞企業を発表しました。当日は小池百合子都知事も出席しました。
2021年は、製品・技術(ベンチャー技術)部門81件、サービス部門35件の応募があり、その中から優れた製品・技術14件、サービス14件の計28件が受賞となりました。
受賞企業には、東京都より賞状、副賞の賞金(「大賞」300万円、「優秀賞」150万円、「奨励賞」100万円、「特別賞」50万円)が贈呈されました。また、受賞企業のうち女性が経営や開発の責任者として製品・技術、サービスの開発に携わった企業3社が女性活躍推進知事特別賞に選ばれ、賞状と記念品が贈呈されました。



製品・技術(ベンチャー技術)部門



東京都ベンチャー技術大賞

株式会社TTES

橋梁たわみ計測システム
[INTEGRAL PLUS]

<https://ttes.co.jp/>



優秀賞(2社)

株式会社ZIKICO

ジルコニア製カトラリー/SUMU シリーズ
<https://www.zikico.com>

株式会社スプライン・ネットワーク

Wi-Fi Security Assurance Series
(WiSAS)

<https://wisas.jp/>

奨励賞(2社)

株式会社ウォールナット

電磁波レーダ搭載型飛行体
ロボット計測技術

<https://walnut.co.jp/>

株式会社ニチボウ

ERASE TUBE(消火デバイス)

<https://www.nitibou.co.jp/>

女性活躍推進 知事特別賞

株式会社Singular Perturbations
パトロールコミュニティ

有限会社メニサイド
和紙を使った地球にやさしい鞆

株式会社9課
Biiino(ビーノ)

世界発信コンペティション
や受賞企業について、
詳しくはこちら



お問い合わせ 中小企業世界発信プロジェクト事務局 世界発信コンペティション担当
TEL : 03-5822-7239 Email : compe@sekai2020.jp

世界発信コンペティション
や受賞企業について、
詳しくはこちら

世界発信コンペティション
や受賞企業について、
詳しくはこちら

世界発信コンペティション
や受賞企業について、
詳しくはこちら

世界発信コンペティション
や受賞企業について、
詳しくはこちら

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
2月	2月22日(火)	業績向上のための組織づくり研修 ～OODAループで目的を達成する～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	2月22日(火) 3月2日(水) (2日間)	第12回 貿易実務者養成講習会 国際取引とリスクマネジメント -国際取引におけるリスクとその対応 及び安全保障貿易管理-	13:30～16:30	WEB開催	15,000円	企業人材 (海外人材 支援担当)
3月	3月3日(木)	新規顧客開拓研修 ～明日から実践できる新規顧客開拓の 成功原則～	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

<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
建築土木資材・住設機器・ファッションインテリア資材の卸売り、輸出入	千代田区 90,000千円 450名	弊社製品に組み込み可能な素材、材料、技術等で、独自性の高いものを求めています。内装材の不燃化技術、抗菌抗ウイルス剤、防災対策技術、鳥虫獣害対策、防音、吸音、遮音、プラスチック製品の防汚(手垢など)技術、リサイクル可能技術、SDGs関連等。	共同開発していただける企業様ですと大変助かります。試作までしていただけると尚助かります。もちろん素材のみの提供でも構いません。	—
国内のクリニックとの提携による海外からの顧客集客サービス。インバウンド系の企業に対しての物品の卸販売。新型コロナウイルス蔓延後は医療系企業、団体等への感染症対策コンサルタント(専門ドクターとの連携にて)及び感染症対策製品の販売。	東久留米市 50,000千円 5名	中国向けには汚水処理剤、土壌改良剤。バイオの技術等を使用した環境に優しい製品を求めています。南アジア(主にバングラディッシュ、スリランカ)向けの輸出製品。バングラディッシュではハラール認証が取れているものに興味あり(無くとも可)。富裕層向けの化粧品、食品類、ベビー用品等。他には自動車部品、中古重機、スクラップ用船舶。	中国では自然環境にとっても敏感になっているので汚水処理、土壌改良剤共にニーズは増大する傾向にあります。バングラディッシュ向けにはハラール認証が取れている物、或いは取得可能な物はニーズが高いのでその知識がある企業様を歓迎。バングラディッシュ、スリランカ共に有名ブランドで無くとも低価格で品質の良い化粧品の製造、卸企業を求む。	まだまだ未開の市場なので興味がある企業様を歓迎。

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
・プラスチック製品の製造 ・洗面化粧台等住設メーカー様向け商品の製造・販売 ・電装部品の組み立て・販売	千代田区 25,000千円 50名	サイズや数量、形状等に合わせた成形機にて成形を行っています。(Hi)PSが主材質ですが、ABSやPCの成形実績もございます。また付随する部品(スイッチや照明器具等の電装品)の開発も協力会社様と手掛けており、完成品として総合的に開発しております。	社内で出来上がった成形品に鏡や電装部品、付属小物品などを組立・組付けし、外装箱に入れて完成品に仕上げるまでのアッセンブリーラインを有しております。また大手住設メーカー様より要求される短納期、高度な品質管理にも対応しております。現在は洗面化粧台のほか、システムキッチン用部品や電装小部品などの製造・組立依頼もいただいております。	特徴の一つは開発力と真空成型技術です。キッチンメーカー様からご依頼をいただいた洗面化粧台上台を共同で開発し、現在はW330~1200mm間口まで多岐に渡るサイズを展開しております。
工作機械、産業機械、自動化装置等の設計製作	墨田区 3,000千円 3名	当社は2次元、3次元CADによる機構設計を行っています。 ▼実績 ・工作機械ではNCフライス盤、全自動NCLレンズ加工機等 ・産業機械では4、8軸ロータリーキャッパ、ラベル貼付装置、バケット移載装置、キャップ打栓機等 ・その他各専用機設計製作	高精度装置の設計	装置設計制作時に、パーソナルストップリノバージョンを提案しています。設計から製作まで対応しています。

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。

