

ARGUS

5

2022
No.521
アーガス

創業130年企業が取り組む
新事業チャレンジ

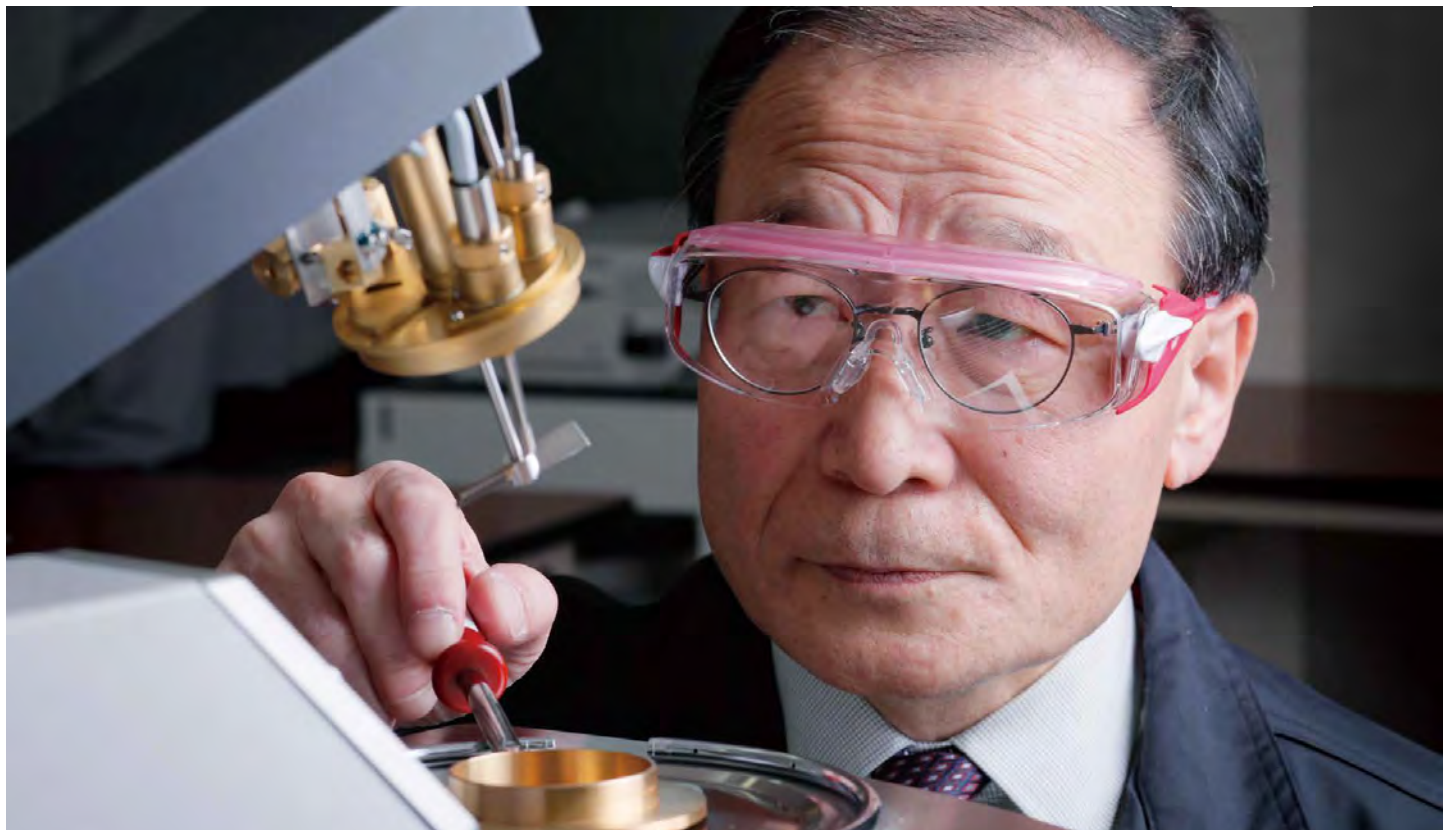


創業130年企業が取り組む新事業チャレンジ

田中科学機器製作株式会社

業種：石油分野向けを中心とした科学機器の開発・製造・販売
資本金：3,000万円
所在地：東京都足立区綾瀬7-10-3

代表取締役社長：下平克彦氏
従業員：40名（2022年4月現在）
<https://www.tanaka-sci.com>



代表取締役社長の下平克彦氏と、代表的製品「自動引火点試験器」。同社は石油試験器のマイコン制御を世界に先駆けて導入したリーディングカンパニーであるが、脱炭素社会の到来に備えて新たな分野へも挑戦している

石油試験器のグローバルニッチトップ企業

1892年創業の田中科学機器製作は、1950年代後半から石油・石油化学分野の品質管理用試験器に的を絞って事業を展開。主力製品の引火点試験器や蒸留試験器は世界70カ国以上で使われている。流動点・曇り点試験器の分野では世界シェア13%以上を獲得し、これにより2020年には、経済産業省が認定する「グローバルニッチトップ企業100選」にも選ばれた。

ただし、海外売上が伸びたのはここ数十年のことだと、代表取締役社長の下平克彦氏は振り返る。

「当社製品は、高い信頼性と使いやすさで海外でも好評を得ていました。ところが、1990年くらいまでの当社は海外顧客とのやり取りを商社に任せきりで、きめ細かなフォローができていなかったのです。そこで、2000年代に迅速なメンテナンスサービスができる販売網に再構築しました。さらに、流動点・曇り点試験では新たな試験法を開発し、事実上の世界標準である『ASTM』（アメリカ材料試験協会）に採択されました。これら一連の取り組みの結果、海外売上比率が、2008年には75%を突破したのです」（下平氏）

脱炭素に対応し「石油以外」への進出目指す

海外市場での躍進には成功した田中科学機器製作だが、脱炭素社会の到来に備え、以前から石油関連製品以外の事業の柱を求めていた。そこで同社では、経済産業省の「中堅・中小企業とスタートアップの連携による価値創造チャレンジ事業」を利用し、新事業の立ち上げに乗り出している。

「まずは燃料ガス向けの試験器づくりに取り組み、やがては他の工業用ガスに使える機器を生み出すのが目標です。私たちのお客さまである石油会社の中には燃料ガス事業を手がける企業も多く、当社のブランド力と販売ルートを生かしてガス試験器の販売が可能ではと期待しています。一方、石油は液体でガスは気体という違いがあり、今後は製品化に向け、技術的に超えなければならないハードルも出てくるでしょうが、当社とパートナーのスタートアップ企業さまの力を結集して乗り越えたいと考えています」（下平氏）

社内資源に限りがある中小メーカーにとって、ゼロから新分野に進出するのは難しい。そこで、社外研究者や他社に知恵や技術を借り、こちらからは製造能力や販売網などを提供する、産学連



石油はグローバル市場で取引される「国際商品」。田中科学機器製作は厳格な品質管理をベースに、常にグローバル対応力を磨いてきた



130年の社歴の中で、石油試験器は120年前から製造販売してきた。昨今は石油試験法の国際規格の立案・メンテナンスにも積極参加している。写真は初期の総合カタログの石油試験器掲載ページ

携・産々連携への取り組みが大切だと下平氏は指摘する。「今回の経済産業省のスキームでは、親和性の高い中小企業とスタートアップ企業を引き合わせることで事業創出を目指しています。こうした機会を利用して社外とつながりを持てば、中小メーカーにもチャンスが広がるかもしれませんね」(下平氏)

地道な取り組みで社風変革に注力

利益向上を目指す一方、下平氏は社員の自己実現も大切にしている。その一環で取り組んでいるのが、社風の変革だ。「当社は2015年に企業理念や行動指針を策定したのですが、それだけでは企業は変わりません。社員が働きやすい仕組みをつくるためには、人事制度の改革など地道な取り組みが不可欠です。今後は、社員がモチベーションを高め、仕事を楽しめて熱中できるような仕組みや雰囲気を作るために、さらに努力したいと考えています」(下平氏)

スクールでの出会いが大きな刺激に

下平氏と営業部長は2020年、東京都中小企業振興公社のメールマガジンがきっかけで「東京都新サービス創出スクール」の存在を知り、ベーシックコースを受講した。「参加したのは、石油関連製品以外の新サービスを生み出すヒントがほしいと思ったからです。実際に受けてみると、どの講座も実

社長の一冊

『スマホを捨てたい子どもたち: 野生に学ぶ「未知の時代」の生き方(ポプラ新書)』

山極寿一著
ポプラ社刊



京都大学前総長で霊長類学・人類学者として高名な著者が、先の見えない時代において大切なものは何か、自然の驚異やテクノロジーの進化をどう受け入れ、どう生きるべきかを説いた本。

「私は以前から動物行動学に興味があったので、ある日、山極先生の講演を知って聴講しました。本書はこの講演で紹介された近著で、終演直後にワンクリックで注文しました。人間の信頼関係は、同じように体を動かしたり調子を合わせたりしながら作業をする「同調」からしか生まれないこと、人間の社会性は、仲間と一緒に食べる「共食」から始まったことなどが書かれていて、コミュニケーションに関するヒントをたくさんいただきました」(下平氏)

に刺激的でした。事業プランの発表会では、私たちは試験器のレンタル事業を提案。生粋のメーカーである当社がサービス業について考えることで、視野が広がるなどの効果があったと思います。また、一緒に受講した皆さんのプランを聞いたのも貴重な機会でした。こんなに斬新なアイデアがあるのかと驚きましたし、中には最終発表会以前に事業化にこぎ着けた企業もあって、『彼らのスピード感に負けず、当社も頑張ろう』と改めて感じたものです」(下平氏)

コロナ禍で受講スタイルがオンラインになり、同級生たちと肩を並べて学ぶ機会が無かった。しかし、ネットでつながった他社受講生に刺激を受けた下平氏たちは、新事業に向けた取り組みをさらに加速させているのだ。

利用事業：東京都新サービス創出スクール

東京発の新たなサービスモデルの創出や、サービス分野で生産性向上を図るうえで必要な基本的知識の習得、実践力を養成するスクールです。

お問い合わせ 企業人材支援課

TEL 03-3251-7904

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



知的財産の担当者を育成してみませんか？

新規開講 知的財産人材育成スクール [初級コース]

「知的財産は自社に関係ない」と思っていませんか？

知的財産は、特許権や商標権だけではなく、ノウハウや営業秘密も含まれます。つまり、日々創意工夫を重ねている企業であれば、自社に知的財産が存在します。

東京都知的財産総合センターでは、「知的財産の活用を担うことができる人材を一から育成したい」などのお悩みを持つ、都内中小企業を対象とした「知的財産人材育成スクール」を新たに開講し、知的財産に関する知識と活用方法の習得を支援します。

初級コースは、講義、グループワーク、個別支援を通して、知的財産の各分野における基礎的な知識と活用方法を体系的に学ぶことができます。知的財産の活用を担うことができる人材を一から育成したい都内中小企業の方は、ぜひこの機会にご参加ください。



知的財産人材育成スクール(初級コース)3つの特長！



各分野に精通した
実力派講師が講義を担当



グループワークや
ケーススタディをふんだんに
盛り込んだ双方向・実践型講義



1か月に1回程度、専門家が
訪問し、受講者をフォローアップ

知財担当者を設けたいと考えている、例えば以下のような企業にオススメです！

- 知的財産の知識だけでなく、その活用方法を知りたい
- 知的財産を活用できる人材を一から育成したい
- 知的財産の初歩的な知識を短期間で体系的に習得したい

■ 開講期間 6月9日(木)～10月20日(木)

講義・グループワーク：13:00～17:00の間で2～3時間程度

個別支援：開講期間中月1回程度

※日程は専門家と調整の上、決定します。

■ 受講料 5万円／1社 ※1社2名まで参加可能

■ 募集企業数 10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。

■ 申込期限 5月19日(木)

●10月以降、主として本スクール修了企業を対象に、更なる高度な知識の習得を目指す知的財産人材育成スクール(上級コース)を開講予定です。詳細は東京都知的財産総合センターHPに掲載します。

事前説明会を開催する予定です

詳しくはこちらから

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/topics/index2.html>



お問い合わせ 東京都知的財産総合センター

TEL：03-3832-3656

Email：chizai@tokyo-kosha.or.jp

新サービスの創出に取り組む企業を全力応援!!

第10期生
募集

東京都新サービス創出スクール[ベーシックコース]

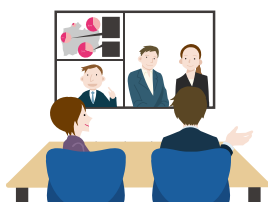
本スクールは、「モノを作って売る」生産&消費のモデルを従来型とするならば、「サービスという方法を用いて収益を創出する」新しいビジネスモデルの構築を学ぶスクールです。今ある貴社の強みを生かすことで、業種を問わず受講ができます。

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

東京都新サービス創出スクール(ベーシックコース)の特色とカリキュラム



各分野に精通した
専門家による充実した講座



オンラインでの個別支援



グループワークによる
意見交換

〈対象〉都内に事業所を有する中小企業者

これまでの売りに加えて、
新たな事業の創出方法を学びたい

オンライン化の進展によって、
これまでの顧客や売り方を
転換する必要に迫られている

次期経営者(後継者)として、
新規事業の立ち上げに
取り組みたい

- **開講期間** 6月29日(水)～10月1日(土)
スケジュールに沿った動画配信(8回)とリアルタイムの
オンライン講義(5回)を行います。
※リアルタイムの講義は水曜夜と土曜日に実施
- **個別支援** 講師と個別に日程調整 3回程度
- **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
- **募集期間** 4月25日(月)～6月10日(金)
- **受講環境**
 - ・WEB会議サービス「zoom」を利用したWEB講座
 - ・YouTube等を利用した講義動画の配信※詳細はホームページをご覧ください。



第4期卒業生
株式会社アイエスゲート
取締役 小林 祐基様

卒業生の声

新サービス創出スク
ールでフレームワーク
の考え方を学べたこと
で自社のサービスを当
てはめて考えられたこと
と、分析事項の精度
を高めることができま
した。また、自社の事業
の方向性が間違ってい
ないことを確認するこ
ともつながりました。

フレームの考え方がないと、中小企業にとっ
て労力と時間がかかる部分ではありますが、スク
ールに参加することにより考え方の足回りの強
化につながりました。過去に行ってきた他の自
社サービスや営業活動と照らし合わせると、スク
ールを受講する以前は手探りの部分が多く
非効率であったなと感じました。

※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。

詳しくはこちらから

公社 新サービス創出

検索



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>

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

「独占禁止法」と優越的地位の濫用について

Case

独占禁止法違反とならないために、営業活動ではどのような点に注意すれば良いのでしょうか？また、先日、取引先に、昨今の製造コスト等の高騰を理由に、取引価格の値上げを打診しましたが、これまで通りの価格に据え置きとなりそうです。取引先の対応に何か問題はないのでしょうか？

Answer

上記質問の取引先の対応は、場合によっては独占禁止法上の優越的地位の濫用にあたる可能性があります。

独占禁止法(私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律)は、公正かつ自由な競争を促進し、事業者が自主的な判断で自由に活動できるようにすることを目的としています。独占禁止法上の具体的な規制で日々の営業活動に関係するものとしては、1. 私的独占の禁止、2. 不当な取引制限(カルテル・入札談合)の禁止、3. 不公正な取引方法の禁止などがあります。

1 私的独占の禁止とは

事業者が単独あるいは他の事業者と結合して、他の事業者の事業活動を排除し、又は支配することにより、公共の利益に反して、一定の取引分野における競争を実質的に制限することをいいます。

例えば、豊富な資金力を背景に不当廉売を長期的に継続し、競争者が当該商品を扱えないようにするとか、原材料の買い占め等で新規参入等を困難にすることなどがこれにあたります。もっとも、品質の優れた安い商品を提供する企業が、競争によって結果的に市場を独占するようになった場合などは、これにあたりません。

2 不当な取引制限の禁止とは

事業者が、何らかの方法で他の事業者と共同して、対価を決定したり維持・引き上げたり、または数量・技術・取引の相手方等を制限する等、相互にその事業活動を拘束するなどして公共の利益に反して、一定の取引分野における競争を実質的に制限することをいいます。

例えば、価格カルテルや入札談合などがあります。

3 不公正な取引方法の禁止とは

独占禁止法第2条第9項に規定されている取引方法で多岐にわたるのですが、行為の内容から次の3つに分類することができます。

まず一つ目が、取引拒絶、差別価格、不当廉売、再販売価格拘束など、自由な競争が制限されるおそれがあるような行為です。二つ目は、ぎまんだな方法や不当な利益による顧客誘引など、競争手段そのものが公正とはいえないものです。三つ目は、企業がその優越した地位を利用して、取引の相手方に無理な要求を押し付ける行為などです。もっともこれらの行為の多くは、行為の形態から直ちに違法となるのではなく、それが不当な場合(公正な競争を阻害するおそれがある場合)に違法となります。

4 優越的地位の濫用とは

質問にもありますが、最近、原材料やエネルギーコスト、労務費等の高騰を理由に値上げとなる商品が増えています。この点、特定の取引先との取引継続が困難になることが、貴社の事業経営上大きな支障を来すため、当該取引先が貴社に著しく不利益な要請等を行っても、貴社が受け入れざるを得ないような場合、当該取引先は貴社に対して『優越的地位』にあることになります。

その場合、貴社が取引商品の値上げを打診したにもかかわらず、価格転嫁をしない理由を書面・電子メール等で貴社に回答することなく、従来通りに取引価格を据え置かれることは、当該取引先による優越的地位の濫用として独占禁止法違反となる可能性があります。

具体的には、対価の決定にあたり十分な協議が行われたか否か、貴社の仕入れ価格を下回るものかどうか、通常の購入価格との乖離の状況等、総合的に判断されることになります。

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



研究紹介 01 ゼロエミッションを目指した超低摩擦に関する研究

都産技研では、東京の将来の活力を支える成長産業分野の研究開発事業体制を強化し、中小企業の皆さまにご活用いただける技術シーズの創出に努めています。気になる技術がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



皆さんは「superlubricity (超潤滑)」という言葉をご存知でしょうか。1990年代初頭に登場した造語であり、「固体間の摩擦がゼロになり、固体が運動の抵抗なしに滑る現象」と定義されています。これまで、潤滑油を利用しない(できない)摺動界面は固体同士の接触が支配的であり、その摩擦係数は概ね0.01が下限値でした。しかし近年、そのような摺動界面において0.01を下回る摩擦係数が確認され始めており、「superlubricity」や「超低摩擦」と呼ばれています。本研究は、省エネルギー化が期待される超低摩擦化技術の開発です。

研究の課題と成果

近年、「省エネルギー」や「ゼロエミッション」の実現は、研究技術開発を行う上で考慮して然るべき社会的課題となっており、注目を浴び始めているのは「低摩擦化」です。例えば現行の自動車は、燃料の約60%は熱損失、約15%は摩擦損失です。仮に自動車摺動部品の摩擦係数を10%低減できた場合、約1.5%の燃費が向上すると考えられます。したがって、低摩擦化技術が担う役割は大きいことが理解できます。

さて、2012年より東京大学と都産技研の共同で、超低摩擦化技術開発に関する研究がスタートしました。その結果、「ZrO₂(ジルコニア)球とDLC(diamondlike carbon:非晶質炭素)膜平面を、(窒素+水素+エタノール蒸気)導入下の雰囲気中で摺動する」という極限的な環境下ではありますが、0.01を下回る摩擦係数の安定再現に成功しました(図1)。

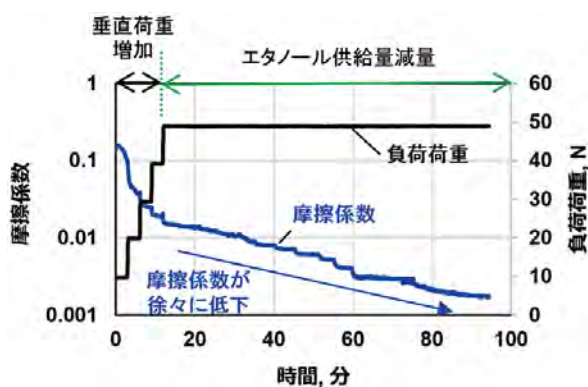


図1 典型的な試験結果

図1より、時間経過とともに摩擦係数が低下し、30分後には0.01を下回りました。この時、直径5 mmのZrO₂球に対して約50 N(約5 kgf)の負荷荷重をかけており、

ZrO₂球/DLC平面の接触部は2 GPaを超える面圧になっています。試験後のZrO₂球の表面にトライボフィルムと呼ばれる生成物が形成していることがわかります(図2)。トライボフィルムはZrO₂の触媒反応により生成することがわかっており、超低摩擦発現のために必要不可欠な存在です。

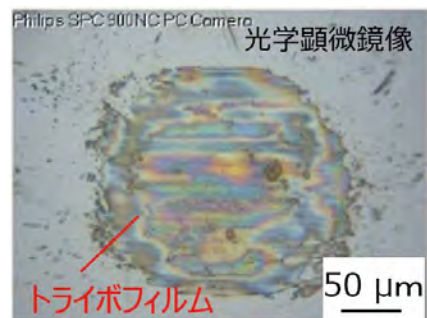


図2 ZrO₂表面に形成されたトライボフィルム

適用可能な技術分野や製品など 利用可能性

本研究はまだ基礎研究の段階ですが、この技術が製品化・事業化した暁には、社会に与える影響が極めて大きいことは容易に想像できます。特に高面圧下において性能を発揮することが分かっていることから、大型機械・車両の軸受やロボット関節などへの活用が期待されます。

研究員からの一言

さまざまな産業への活用を想定しつつ、今後もメカニズム解明や汎用化技術開発を継続するつもりです。

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 電話: 03-5530-2521(経営企画室広報係) <https://www.iri-tokyo.jp/>



Information

～展示会出展助成！WEBサイト制作費・ECサイト出店登録料も新たに対象！～ 令和4年度 市場開拓助成事業 申請エントリー 5月19日まで

東京都・公社から一定の評価又は支援を受け開発等を実施した製品・サービス等や成長産業分野に属する自社の技術・製品等について、販路開拓のために出展する展示会等に係る経費の一部を助成します。

申請区分	(1) 東京都支援製品の市場開拓助成 (2) 成長産業分野の市場開拓助成
助成対象商品	(1) 「東京都や公社から一定の評価、認定、支援等 ^{※1} 」を受けた自社の製品・サービス等 (2) 「イノベーションマップ ^{※2} 」の開発支援テーマに属する自社の製品・サービス等
助成限度額	300万円
助成率	1/2以内
助成対象期間	令和4年10月1日～令和5年12月31日まで（1年3カ月以内）
対象経費	【展示会等参加費 ※申請必須】 出展小間料、資材費、輸送費、通訳費、オンライン出展基本料 【販売促進費】 ECサイト出店初期登録料、自社WEBサイト制作・改修費、印刷物制作費、PR動画制作費、広告費
申請エントリー	4月25日（月）10:00～5月19日（木）17:00 公社HPよりお申し込みください。
申請受付	6月10日（金）10:00～6月23日（木）17:00 国が提供する電子申請システム「Jグランツ」より申請してください。 ※申請には、事前に共通認証システム「GビズIDプライムアカウント」の発行が必要です。

※1 対象となる事業及び要件は、公社ホームページにて公開している「募集要項」をご確認ください。

※2 イノベーションマップとは、都市課題を解決するため、各分野における開発支援テーマと技術・製品開発動向等を示した技術開発指針であり、東京都が策定するものです。詳細は、東京都産業労働局「TOKYO戦略的イノベーション促進事業」ページをご確認ください。

お問い合わせ・お申し込み 助成課 市場開拓助成担当
TEL：03-3251-7895 Email：shijo-josei@tokyo-kosha.or.jp

公社 市場開拓

検索



事業再生特別相談窓口のご案内 **ご相談および専門家派遣 無料** **ご相談の秘密は厳守します** 新型コロナウイルス感染症により経営に深刻な影響を受けている 都内中小企業の皆様のご相談に対応します。

「事業再生特別相談窓口」で専任の事業再生アドバイザーが相談を承ります。ご相談内容に応じて支援方針を策定の上、中小企業診断士等の専門家を派遣し事業計画策定を軸とした経営改善に向けた支援を実施します。



特徴

経験豊富なアドバイザーによる相談対応
経営改善支援に長けた専門家による
現地支援
専門家派遣回数最大16回（すべて無料）

相談例

- 黒字化に向けた経営改善のサポートが欲しい
- 以前策定した事業計画の見直し・再策定がしたい
- 金融機関から事業計画の提出を求められているため、策定支援をしてほしい
- 事業転換を機に、しっかりとした経営改善に取り組みたい
- コスト削減のため製造現場の改善を含めた支援をしてほしいなど

申込方法 **事前予約制**

受付時間 平日9:00～17:00（年末年始を除く）

実施場所 （公財）東京都中小企業振興公社 総合支援課 事業再生特別相談窓口（千代田区神田佐久間町1-9 5階）

電話でのお申し込み TEL：03-3251-7885

メールでのお申し込み 「相談申込書」にご記入のうえ、Email saisei@tokyo-kosha.or.jp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 事業再生特別相談窓口
TEL：03-3251-7885 Email：saisei@tokyo-kosha.or.jp

公社 事業再生特別相談

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。

「2022年度東京都異業種交流グループ」参加者募集

40年の事業実績 生涯のビジネスパートナーとの出会いをサポート

東京都異業種交流グループでは、異なる業種の中小企業者が集まり、各々の企業が抱える課題の解決や新製品開発及び新分野への進出などを目指して活動します。

相互に有する技術、ノウハウの提供及び情報交換をすることで、自社の技術力向上や新製品に繋がるヒントを得るなど、経営に役立つ出会いが期待でき、新たなビジネスチャンスの創造が期待できます。

現在29グループ約400企業が活動しています。毎月1回の交流会により、信頼できるビジネスパートナーができる貴重な機会です。2022年度新たに発足する東京都異業種交流グループの参加者を募集します。

参加要件	①都内に事業所のある中小企業者であること	開催期間	7月～2023年3月(毎月1回、平日の午後に開催)
	②経営・技術に責任を有する方(原則として経営者)であること	開催会場	地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター 本部(江東区青海2-4-10)など
	③技術、経営改善等に意欲を有する方であること	参加費	無料
		募集数	20名
		申込締切	5月27日(金)

合同交流会

それぞれの異業種交流グループが一堂に会して、情報交換及び交流を深める“場”として、年1回合同交流会を開催しています。基調講演、新会員紹介、グループディスカッション、展示コーナー及びマッチングコーナーの設置など、多くの交流の機会があります。



第34回合同交流会 (2019年2月)
「人工知能と中小企業の未来観～もっと身近に人工知能!～」をメインテーマに開催。



第36回合同交流会 (2022年3月)
「コロナ禍、元気の発信はここから」をメインテーマにオンラインにて開催。

お知らせ

お問い合わせ・お申し込み 地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター 企画部 経営企画室 産業交流係
TEL : 03-5530-2134 Email : sangakuko@iri-tokyo.jp
<https://www.iri-tokyo.jp/site/jigyou/igyoushuboshuu.html>



働いているみなさんのための「キャリアアップ講習」(6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!

6月募集講習例	3次元CAD (SolidWorks) 【中級】、マシニングセンタ (プログラミング) 【初級】、サービス提供責任者のための訪問介護計画作成など50講座
会場	都立職業能力開発センター・校
受講料	900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	6月1日(水)～6月10日(金)(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
5月	5月27日(金)	第1回デザイン導入支援セミナー ビジネス×アートの現在地と未来 ～新事業創出にアートの力を活かす～	13:30～15:30	WEB開催	無料	総合支援
	6月 2日(木) 6月28日(火) (2日間)	新任課長級研修	10:00～17:00	WEB開催	20,000円	企業人材
6月	6月 7日(火)	品質管理研修<入門編>	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	6月16日(木)	良いコミュニケーションのための 3つの手法	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

企業人材支援課

総合支援

総合支援課

公社 イベントカレンダー

検索

第1回デザイン導入支援セミナー

ビジネス×アートの現在地と未来

～新事業創出にアートの力を活かす～

参加無料

WEBセミナー

企業価値やビジネスそのものにイノベーションをもたらし、発展させる可能性を持つ「アート思考」。本セミナーでは、「ビジネス×アート」の現状と可能性について、デザイン教育の専門家がわかりやすく解説します。

開催日時 5月27日(金) 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 5月26日(木) 13:00

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/2203/0015.html>



プロフィール



講師 山崎 宣由 氏

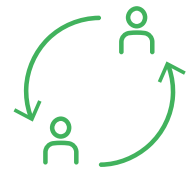
プロダクトデザイナー / UXデザイン研究者
東京藝術大学 美術学部 デザイン科 准教授

1969年生まれ、千葉県出身。専門はUXデザイン、デザインソリューション、デザインマネジメントおよび価値のリノベーション。企業の人材の育成やデザイン組織のアドバイザーも務める。

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
機械加工部品専門商社	墨田区 20,000千円 130名	<ul style="list-style-type: none"> メインは金属系機械加工部品(角・丸問わず切削加工部品が割合的には多め) 鉄/非鉄やその他特殊材など多種多様 一般公差から精度部品まで幅広い 多品種小ロットで単品物が多い傾向 	<ul style="list-style-type: none"> 見積回答や返答などのレスポンス対応が比較的早い方が受注率が高まります。 納期面や価格面において、多少融通も聞いていただけると幸いです。 次工程等のある焼入や表面処理など一括対応いただけると非常に助かります。 環境調査依頼が発生する案件でchemSHERPAやRoHS等のご対応をいただけると幸いです。 	ご発送時においては、梱包をしっかりと目に対応いただけますと幸いです。
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	台東区 13,000千円 74名	<ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> 各種モータードライバ、小型メカニカル装置、IoT機器の開発・製造・販売 EMS事業など 	渋谷区 100,000千円 43名	<ul style="list-style-type: none"> モーター駆動基板 & コントローラの開発・製造・販売 顧客仕様に合わせて小型メカニカル装置の開発・製造・販売 IoT製品の開発・製造・販売 医療機器(クラスII)の開発及び製造 	<p>弊社は創業以来38年間「思った通りにモノを動かすモーションコントロール」をコア技術として、お客様の要望にあった形の「商品」を創り続けている老舗ベンチャーモノづくり企業です。ハード・ソフト・メカの三位一体開発を実施しており、基板～装置まで幅広くお客様のご要望にスピーディーに対応することが可能です。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 累計1,700機種以上の豊富な開発実績 ISO9001、13485(医療系クラスII)取得 中国・国内に工場を持ち、お客様の要望に合わせた体制を構築することが可能です。
プラスチック成形品への電気めっき	大田区 10,000千円 60名	<p>認証取得以来20年を超える運用によって定着してきたISOマネジメントシステムを全業務に適用し、プラスチック成形品の表面を金属化して、「装飾性・抗菌性・耐摩耗性等」様々な機能と性能を付与し、成形品の商品価値を飛躍的に高めるめっき3ラインを以って多様で広範なニーズにお応えしています。</p>	<p>形状の大小、数量の多少を問わずプラスチック製品への電気めっきに関わる案件に、提案型の営業体制で幅広く対応します。装飾性・高級化・耐候性・耐摩耗性・導電性・電磁波シールド性・光反射性・剛性・耐薬品性・清潔性・汚染防止性・衛生性そして高性能の抗菌・抗ウイルス性等々、様々な機能と性能を付与することが出来ます。</p>	<p>ISO9001:2015, ISO14001:2015を認証取得済みです。今般、高性能の抗菌・抗ウイルスめっき技術を導入し、生産設備を新設しました。貴社の製品に「抗菌・抗ウイルスの機能付与」を期待しておられる、或いは新たに「抗菌・抗ウイルス機能」を付与した製品を開発したい、とお考えの案件がございましたら是非ご相談ください。</p>

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

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-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-ガス」としています。



商品ジャーナリスト・北村 森

商品の独自性は、どうやって生まれるのか



手のひらに乗るパッケージを見れば普通のウエットタオル。ところが取り出すと60×30cmという想像外のサイズ。でかい。

タオルに含ませているのはほぼ水であり、無香料でアルコールも不使用です。ということは、使い道が多彩なのは間違いない。身体を拭いたり(小さなお子さんでも大人でも)、アウトドアで用いたり…。なにより災害時にも助かりますね。5年間も保存できるパッケージを探し当てて採用したそうですし。

メーカーの担当者に順番に尋ねました。まず、これほどのサイズの商品は過去にあった? 「一部の他社がすでに出してましたね」。えっ、そうなんですか…。では素材はどうか。同社の商品のように身体を難なく拭けるほどに分厚いものは? 「それも以前からありますね」。だったら、香料もアルコールも使っていない商品は? 「ええ、他社も出していました」。

で、ここからです。質問を変えました。60×30cmと大きくて、

しかも分厚い素材で、なおかつ無香料でアルコール不使用、さらには5年間の保存が利く…。こうした特徴をひとつ残らず、すべて揃え切ったウエットタオルというのはありましたか。

「ああ、それは私たちが知る限りでは、よそには存在しません」

痛快な話ですね。個別にみれば既存の要素ばかり。でもそれらを愚直に積み上げたら、独自性ある商品が完成したわけです。

からだも拭ける
ウエットタオルジャンボ
実勢価格798円(20本、税込)
育児にも災害時にも重宝
株式会社トーヨ
(東京都千代田区)
<https://toyo-paper.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

