

# ARGUS

7

2022  
No.523  
アーガス

AIの技術を使い  
コミュニケーションの進化目指す



輝く企業の現場から コグラフ株式会社 代表取締役 森 善隆氏

# AIの技術を使いコミュニケーションの進化を目指す

## コグラフ株式会社

業種：ソフトウェア開発や各種データの分析サービスなど  
資本金：1,100万円  
所在地：東京都品川区西五反田7-21-11 第2TOCビル6F

代表取締役：森 善隆氏  
従業員：30名（2022年5月現在）  
URL：<https://www.co-graph.com>



AI電話番「マイイ」チームの責任者である横山美貴氏（写真左）など、女性や外国人の活躍が目立つコグラフ。代表取締役の森善隆氏（写真中央）は、ダイバーシティや「健康経営」などの取り組みにも積極的だ

### 「AI×会話」の新サービスで急成長の企業

コグラフは2010年創業のITベンチャー。ソフトウェアの受託開発とデータ分析事業を手がける一方、数年前からは自社サービスの開発にも取り組み始め、2020年には新サービス「マイイ（Mayai）」をリリースした。

「マイイはAIを使い、かかってきた電話に自動対応するシステムです。自動応答シナリオに沿って発信者が話した名前や電話番号、用件をAIが対応し、文字に書き起こしてメールなどで着信側企業に伝達。受け取った担当者は必要な電話にだけ返事をすればいいので、電話対応の業務効率が大きく高まります。営業電話に悩む企業やリモートワークでオフィスに人がいない企業、多忙で電話を取る余裕がないクリニックや美容サロンなどの店舗事業者にぴったりのサービスだと自負しています」（代表取締役 森善隆氏）

使いやすさや導入しやすさが評価され、マイイの導入企業数はリリースからわずか2年間で1,000社近くまで伸びた。コグラフにとって期待の事業である。

### 挫折を経て地盤固めの大切さを知った

創業直後のコグラフは、ある1社からほとんどの売上げを得ていた。そして2015年頃、その会社からの受託開発が途切れたのを機に積極営業に乗り出したところ、売上げが急増。従業員数も増やし、一時は年に20人程度のエンジニアを採用していたという。しかし、当時の社内はうまくいってなかったと森氏。

「企業規模が拡大して私1人で全案件を見られなくなったため、各現場に権限を委譲しました。ところが、体制づくりをきちんとしていなかったのが災いし、さまざまな問題が噴出したのです。このとき、積極営業という『攻め』と、組織整備という『守り』の両方をバランス良く進めるのが大切だと学びました」（森氏）

苦い経験を経て、森氏は経営方針を変えた。開発案件を無理やり取ったりせず、自社の体力に見合った仕事を受けるようにしたのだ。同時に、目の前の案件をきちんとこなしつつ、社員が働きやすい環境を整えることにも力を入れるようになったのだという。



マイイの運営・開発チームをはじめとする社員の採用は、国籍や性別にとらわれずに行うのがコグラフの基本方針である



マイイを使えば、電話をかけてきた人の名前や用件が文字で確認できる。使い勝手はとても簡単で、ITに詳しくない人でも十分に活用可能

## 社員と家族、すべての人々の幸せ実現に向けて

コグラフは「社員と家族、すべての人々を幸せにすること」を経営理念に掲げ、社内制度の整備を進行中だ。副業やリモートワークを幅広く認めて社員の柔軟な働き方を可能にしており、全社員の約3割は外国人で女性エンジニアも数多く活躍するなど、ダイバーシティへの取り組みも積極的だ。

それと同時に、新サービスへの挑戦も始めている。「各種デバイスやネットワーク技術は、この十数年間で飛躍的に進化しました。ところが人と人とのコミュニケーションのあり方は、ほとんどアップデートされていません。そこで当社は、AIなどの技術を活用してコミュニケーションのハードルを下げていきたいと考えるようになりました。そして、マイイのように『ITに詳しくない人にもやさしいコミュニケーション手段』をたくさん提供し、より良い社会に貢献したいと思っています」(森氏)

## 経験豊富なナビゲータの支援が貴重

コグラフは2021年から、東京都中小企業振興公社が売れる仕組みづくりや販路開拓などを支援する「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」を利用中だ。同社でマイイ室長を務める横山美貴氏は、公社に対して抱いていた先入観が、いい意味で裏切られたと語る。

「こちらの相談に乗っていただくのはもちろん、支援してくれるビ

## 社長の一冊

### 『渋谷ではたらく社長の告白』

藤田 晋著

アマーバックス刊



インターネット広告会社・サイバーエージェントの創業者である藤田晋氏が、31歳の時に書いた半生記。短期間で上場を果たした後、ITバブル崩壊に巻き込まれて苦しい中、再び業績を右肩上がりに導くまでの道のりを赤裸々につづっている。

「私がサイバーエージェントで働いていた時、サイン入りの本を藤田さんから直接いただきました。一度決めたらとことんハードワークを続け、最終的には目標を達成してしまう藤田さんの仕事のやり方は、とても衝撃的でした。私は藤田さんのようにはなれないが、自分なりにできることから着実にやっつけていこうと考えるきっかけを与えてくれました」

※上記書籍は現在、幻冬舎文庫で購入可能です。

ジネスナビゲータの方から『この企業と協業しては?』など多くの提案をもらいました。公的サービスに対して最初はハードルの高さを感じていたのですが、これほど熱心に助けていただけるとは本当に意外でした。また、ナビゲータの皆さんは大手企業などで豊富な経験と人脈を積み重ねてきた方々。当社が提携先企業を探していたとき、本来ならつながりを持ちづらいような大企業を何社もご紹介いただきました。マイイの機能向上に関する助言もいただけるなど、当社にとってありがたい存在です」(横山氏)

## 利用事業：中小企業ニューマーケット開拓支援事業

都内中小企業が開発した優れた製品、技術、サービスについて、売れる仕組みづくり及び販路開拓に係る支援を行います。実施にあたっては大手民間企業等での開発・製造・営業経験等を豊富に有する人材(ビジネスナビゲータ、マーケティングオーガナイザー)がビジネスのノウハウを共有し、総合的な営業力、製品力の強化をはかります。

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>

[/new\\_market/index.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/new_market/index.html)



## 公社の支援事業

### 海外拠点設置等戦略サポート事業

# ASEANを対象とした初めての拠点設置から拠点の拡大、リスクヘッジのための移転まで幅広く対応します！

しっかりとした戦略に基づく実行計画で、チャンスが無駄にしない！！

難易度の高い海外への展開を検討する中小企業が増えつつあります。しかし、紛争やサプライチェーンの混乱、為替など、これまでとは違う外部環境を意識した拠点設置の検討が必要です。

公社では、ASEANへの海外展開の動きが本格化する前にしっかりとした準備を希望する都内中小企業を支援します。



## こんなことに取り組みたい、都内中小企業の皆様を募集します！

- ・ 現地生産拠点の開設、コストダウンを目的とした生産体制の確立
- ・ 販売強化のため、販売拠点を開設
- ・ 生産委託先や販売代理店を現地で統括するため、駐在員事務所を開設
- ・ 生産体制の見直し、生産拠点の一部の移転、拠点の分散化、サプライチェーンの強化

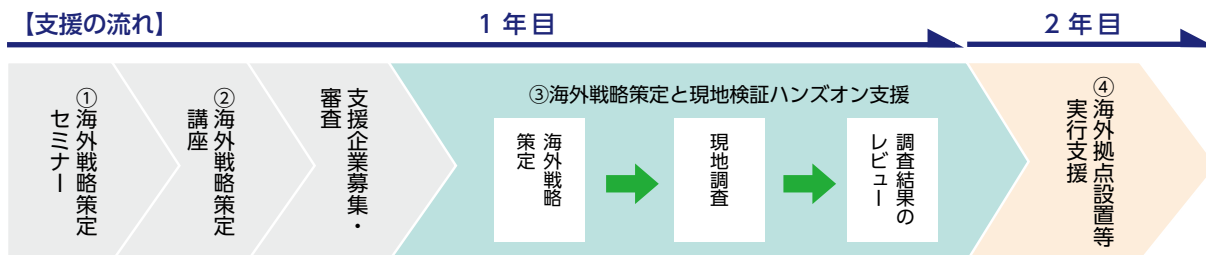
■ 募集期間 募集中 (7月20日 (水) 申込締切)

■ 支援期間 令和4年8月末～令和5年3月末 (1年目)

■ 支援対象 10社 ※サポート対象となるためには審査があります。

令和5年4月～令和6年3月末 (2年目)

### 【支援の流れ】



## ハンズオン支援の特長 (いずれも無料)

- 経験豊富な拠点戦略ナビゲータと現地の各実務に精通する専門家が、企業ごとに個別にサポートします。
- 現地協力機関等を活用し、必要とする情報を収集し、企業様にあった精緻な戦略を一緒に策定します。
- 現地調査出張における商談アレンジ、通訳・移動車両の手配を行います。
- Web面談を活用し、国内においても現地との商談や拠点開設に向けた諸準備を進めていきます。

### 海外進出に向けた これまでの支援テーマ

- 魅力あるベトナム市場で事業を発展させるため子会社を立ち上げ輸出販売を強化
- 第2拠点の開設から現地子会社での物流倉庫新設に向けた戦略の見直し (タイ)
- 部品の安定供給と自社製品のさらなる展開のための現地会社の設立、完全子会社化を図る。
- マレーシアでの製造販売の足がかりを作りたい。

### こんな失敗をしないための 支援です

- × 十分な海外戦略を練らずに独資で海外拠点を設立した結果、販売拡大の失敗や内部不正に対応できず法人を閉鎖してしまった。
- × 取引先の大手製造メーカーに追従して東南アジアへの進出を決断したが、同取引先の業績悪化に伴い受注が減少、他の取引先を開拓できずに全面的に撤退する。

応募開始のお知らせはこちらからご覧ください。



公社 海外拠点 検索

お問い合わせ 販路・海外展開支援課  
TEL : 03-5822-7241

# 人材ナビゲータ派遣支援

経営力向上のために人材定着・戦力化、組織活性化を目指す企業の取り組みを支援します。

昨今、経営環境は著しく変容し、個人の働く目的や価値も変化しています。人材育成・組織についても、制度・方針・社内意識等を時代に合わせて転換していくことが求められています。

本事業は、人事・人材の専門家【人材ナビゲータ】が課題や目標を丁寧にヒアリングし、個別の状況に合わせた支援を月1回程度、伴走型で実施することにより、課題の解決を目指します。これにより、人材ナビゲータの提案をもとに社内で課題に向き合うことで、解決までのプロセスが社内に蓄積し、社内でブラッシュアップ可能な力を身につけていただくことがねらいです。



## こんなお悩み、ありませんか…？

受け身の社員が多い

### 組織運営

社員を巻き込んだプロジェクトで「目指す姿」を検討して、経営理念や人材戦略に反映し運用。社員が当事者意識をもって働くようになった。

社員が定着しない

### 定着・育成

1 on 1 ミーティングを採り入れ、社内コミュニケーションの改善に継続的に取り組むことでチームワークもよくなり、社員の定着率が高まった。

賃金・人事評価制度を見直したい

### 制度設計

求める人材像と評価基準を明確化し、評価・等級・賃金制度に反映。社員が目指す姿を経営者と社員が共有でき、定着・育成やモチベーション向上に繋がった。

## 支援ご利用の流れ

お申し込み後、人材ナビゲータが課題解決に向けて月1回程度(最大2年程度)継続的に支援を行います。 ※支援の実施期間は進捗状況や設定したゴールによって増減します。

お問い合わせ  
お申し込み

ヒアリング  
課題整理

支援策の提案

ゴールの設定

継続的な  
取組の実施

まずは電話かメールでお問い合わせください。

### ■ 内 容

- 中長期経営視点からの人材戦略、育成計画策定、運用支援
- 人事制度・各種規程の制度設計に係るアドバイス・見直し
- 人材の定着・戦力化、組織活性化のための取り組み支援
- 人材に関する全般的相談

※専門家による業務の代行ではありません。ご利用企業様への助言です。最終判断・行動等は企業様自身で行ってください。

### ■ 目 的

人材の定着・戦力化や組織活性化

### ■ 対 象

都内に事業所を有する中小企業  
※大企業及びみなし大企業のお申し込みはご遠慮いただいております。

### ■ 実施場所

各企業の事業所(原則都内)・オンライン

公社が発行する人材育成や組織構築のためのハンドブックをご覧ください。

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



中小企業人材確保・育成総合支援事業の詳細はこちらからご覧ください。

公社 人材ナビゲータ

検索



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

# 中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所  
代表 三尾 隆志

## インターネット 活用の必要性

### 顧客開拓の前に商品づくり

当たり前のことですが、売れる商品・サービスがなければ、ビジネスは成り立ちません。

食料不足で、ただ空腹を満たせばいいだけであれば、特段料理がおいしくなくてもお客様は集まるでしょう。ところが、モノやサービスが溢れかえり、また、商品に対する情報を誰もが簡単に入手できる時代には、どこにでもあるような物だけで、商売をすることはできません。

したがって各企業は、まず、顧客の欲求やニーズをくみ取り、他が目をつけていない商品やサービスの開発を行い、差別化を図らなければならないのです。

### ネット利用が必須

多くの伝統的な企業は、長い歴史の中で、顧客の要望を対面などで直接聴きながら、商品・サービスを常に満足してもらえるものに変化させてきています。

ところが、今般のコロナ禍で直接の情報収集がし辛い時代になり、顧客獲得には従来の手法だけに固執してはいられなくなっています。

もちろん今でも、地道に売り歩くなど、基本的な販売手法が無意味なわけではありません。しかし、顧客の欲求もハイスピードで変化しており、リアルな情報収集だけでは、差別化が図れる商品やサービスをタイムリーに市場に投入することは難しいでしょう。

次に、差別化が図れた商品サービスが開発できたら、必要な情報を迅速に顧客に届け、そこから、最小のコストで、問い合わせや注文をいただける仕組みを構築する必要があります。

顧客のニーズや欲求を迅速にくみ取ること、商品やサービスの情報を迅速に届けること、それを実現するには、私たちが日々情報を入力し続けている、ネットを利用することが必須となるのです。

### 誰が興味を持ってくれるのか

特殊な用途の製品や、それに付属する部品、メンテナンスなどは特にプッシュ型でお知らせをしなくても、ホームページに掲載しているだけで注文が入ることもあるようです。

しかし、そのように指名買いになるほどの完全な差別化が図れることは稀で、やはりある程度の告知が必要になってきます。しかし小さなマーケットに高額な広告を出してもコストに見合う結果が得られる可能性は低いでしょう。また大きなマーケットでは、広告の規模も大きくなり、膨大なコストがかかります。マーケットの規模にかかわらず、安易な告知による無駄玉を打つ愚は避けたいものです。

### ネットでの成功は理屈で勝負

当社の優れた商品・サービスをいち早く顧客に届けたい。そのためには、ネットを通じて効果的に自社の存在を知らしめなければなりません。

そこで重要なのは、まず自社の商品サービスを求めているのが誰なのか？そして、その誰かは、何故このジャンルの商品・サービスを求めているのかを、想像してみることです。

例えばネットを通じて自社にアクセスしようとする人は、確率的には、若い社員や経営者が多いと考えられます。その若い人たちが、時間を忘れて、必要としている商品・サービスを求めて、検索キーワードを入力していることを想像してみましょう。

そうであれば、彼らの感性に合致する製品サービス名や機能やメリットの訴求が求められるのは必然です。

そこまでくれば、どのような内容の発信をすればいいか、自ずと理屈が分かってくるのではないのでしょうか？根性や閃きだけでなく、地道で理屈に合った顧客への発信が、これからのビジネスには求められているのです。

### 販路開拓のオンライン活用をサポート！ オンライン活用型販路開拓支援事業

- 様々なオンライン活用術を習得したい
- WEBサイトからの問い合わせを増やしたい
- 自社製品・サービスの魅力をオンライン上で伝えたい
- アクセス解析やSEOについて知りたい
- オンライン商談で成約したい

詳細はこちら

#### レベルや課題に応じて活用できる！

※①～⑤どのフェーズからでもご参加いただけます。  
※一部、今年度の募集が終了している場合がございます。



知る	学ぶ	実践する
①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 ②基礎編③実践編	④専門家による個別支援 ⑤オンライン商談会

お問い合わせ  
販路・海外展開支援課 オンライン販路開拓支援事業担当

# 労務管理の エトセトラ

## シフト制の労働条件の 明示について

大塚経営労務管理事務所  
大塚 昌子



Q

当社は小売業で、パート従業員が労働日や労働時間が決まっていなシフト制で働いています。労働契約書により労働条件を明示していますが、勤務の始業・終業時刻や休憩、休日などはシフトで決まるため、「シフトによる」と記載しています。コロナ禍ではスタッフ不足でシフトを組むのに苦労しました。シフト制の場合の労働条件の明示について留意点を教えてください。

A

入社時に具体的な労働日や勤務時間を確定させず、1ヵ月や1週間など期間ごとに作成されるシフトにおいて、具体的な労働日、労働時間が確定するいわゆるシフト制での働き方は、パート従業員や学生アルバイトなどで多く取り入れられています。

自由に働く時間を選べるメリットがある一方で、会社側の都合により想定外に勤務日数が少なくなったり、従業員の希望を超えた勤務日数になったりするという弊害もあります。コロナ禍により、飲食業などの従業員は営業停止や時短営業の影響を受け、シフト勤務する従業員の休業についての補償も問題となりました。

このようなことから、厚生労働省は今年1月、「いわゆる「シフト制」により就業する労働者の適切な雇用管理を行うための留意事項」を示しています。留意事項では、三交代勤務のように年や月など一定期間における労働日数や労働時間数が決まっており就業規則等に定められた勤務時間のパターンを組み合わせて働く場合は除いています。

### 1. 入社時の労働条件の明示について

入社時の労働条件の明示は労働基準法で定められており、契約期間、期間の定めがある契約を更新する場合の基準、就業場所、従事する業務、始業・終業時刻、休憩、休日、賃金の決定方法、支払時期、退職（解雇の事由を含む）、昇給は必ず明示しなければなりません。このうち、昇給を除く事項については書面での交付が必要です。

シフト制の場合、労働日、労働時間数が流動的なため始業・終業時刻、休憩、休日は確定したものを記入することが難しいため、「シフトによる」といった記載としているケースが多く見受けられます。

### 2. 始業・終業時刻、休日について

厚生労働省の留意事項では「入社時点において、すでに始業・終業時刻が確定している日についてはその日の始業・終業時刻を明記するか、原則的な始業・終業時刻を記載した上で労働契約の締結と同時に定める一定期間分のシフト表などを合わせて労働者に交付するなどの対応が必要」としています。

休日においても、入社時に休日が定まっていればこれを明示

しなければなりません。具体的な休日が確定していない場合には、「毎週少なくとも1回又は4週間を通じ4日以上の日とする」など労働基準法の最低基準を遵守する旨を記載します。

また、就業規則がある場合は始業・終業時刻、休日は記載しなければならず、従業員の勤務態様、職種等により始業・終業時刻、休日が異なる場合はそれぞれにおいて規定しなければなりません。シフト制勤務の従業員について始業・終業時刻、休日を「シフトによる」とすることは作成義務を果たしたことにはなりませんが、基本となる始業・終業時刻、休日を定めた上で「具体的にはシフトによる」旨定めることは差し支えないとしています。

### 3. 労使トラブル回避に向けた望ましい取り組みについて

法律の中で定められているものではありませんが、留意事項では労使での共通認識を持つための方策として、シフト作成の通知方法や通知期限、一旦確定したシフトについてシフト開始前あるいは開始後に行う変更やキャンセルの期限、手続き方法を明示すること、また労働契約において一定期間ごとの労働日の最大日数、時間数、時間帯の明示、一定期間ごとの目安となる労働日数や時間数の明示をすることが望ましいとされています。

法律上は所定労働日数や所定労働日は明示する義務はありませんが、上記を明らかにすることにより労使トラブルを軽減させていく方策となります。

ただし、例えば具体的な就労日数が労働条件として明示されているのにシフトを減らされたことにより離職した場合は、解雇同等として雇用保険の「特定理由離職者」「特定受給資格者」と認められる場合があります。

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



## デザイン経営スクール第3期

### プレセミナー①

#### コンペに勝って案件獲得！いまデザイナーが 知っておきたい「ビジネスデザイン」

本スクールの講師であり、数々のコンペやアワードに複数回入賞し、商品化実績も豊富なデザイナーが、人を惹きつけ、実現可能性が高い企画立案のためのアイデア発想を伝授します。

開催日時 7月19日(火) 13:30～15:30

申込締切日 7月15日(金) 13:00

申込方法 お申し込みはこちらから

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2207/0003.html>



#### 【特別講演1】

##### ありふれたアイデアを面白い企画に変える！ 「逆転の企画術」

講師：清水 寛氏  
(オクノテ代表/ビジネスデザイナー)



#### 【特別講演2】

##### デザイナーのための 「デザイン経営スクール」

講師：今井 裕平氏  
(株式会社kenma代表取締役/ビジネスデザイナー)



「Slide Note」  
(株式会社研恒社)

### プレセミナー②

#### デザインで切り拓く経営の“ネクストステージ”！ — 激動する今こそ求められるビジネスデザインの可能性 —

「時代の変化への対応」と「既存の経営資源」。その間でジレンマに悩む経営者に向けて、デザイン経営スクールの修了生が「デザイン経営の実現に向けた取り組み」について、お話しします。

開催日時 8月3日(水) 13:30～15:30

申込締切日 8月2日(火) 13:00

申込方法 お申し込みはこちらから

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2208/0002.html>



#### 【特別講演1】

##### デザイン経営の実践！ 創業110年の歴史を未来につなぐ

講師：鈴木 美樹子氏  
(株式会社オカモトヤ専務取締役)



#### 【特別講演2】

##### 今こそ求められる中小企業と デザイナーとの協業

講師：今井 裕平氏  
(株式会社kenma代表取締役/ビジネスデザイナー)



#### ■プレセミナー①・②共通

受講料 無料

開催会場 オンラインセミナー (Zoomウェビナー)

定員 100名 (先着順・要事前申し込み)

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課

TEL：03-3251-7917 FAX：03-3251-7888

## 障害者向け製品等の販路開拓支援事業

都内中小企業が開発したパラスポーツ関連の製品や障害者・高齢者向け製品等の販路開拓を促進するため、国内外の展示会出展やECサイト・自社WEBサイト活用に関する費用の一部を助成します。

申請区分 区分A：パラスポーツ関連の製品等 区分B：障害者・高齢者向け製品等

助成対象者 都内中小企業者、中小企業団体、特定非営利活動法人、一般財団法人、一般社団法人等

対象経費 (1) 展示会等参加費 (国内・海外・オンラインのいずれも可)

① 出展小間料 ② 資材費 ③ 輸送費 ④ オンライン出展基本料

(2) ECサイト出店初期登録料 (3) 自社WEBサイト制作・改修費

(4) 販売促進費\* ① 印刷物製作費 ② PR動画制作費 ③ 広告費

\* 助成対象経費のうち、(4) 販売促進費 のみでの申請はできません。

助成限度額・助成率 150万円 助成対象経費の2/3以内

助成対象期間 第2回：令和4年11月1日から令和5年11月30日まで 第3回：令和5年1月1日から令和6年1月31日まで

第4回：令和5年3月1日から令和6年3月31日まで (全て最長1年1か月)

申請エントリー及び 第2回エントリー：7月1日(金)～8月17日(水) 提出期間：7月19日(火)～8月24日(水)

申請書提出期間 第3回エントリー：9月1日(木)～10月17日(月) 提出期間：9月16日(金)～10月24日(月)

第4回エントリー：11月1日(火)～12月16日(金) 提出期間：11月16日(水)～12月23日(金)

お問い合わせ 助成課 障害者向け製品等販路開拓支援担当

TEL：03-3251-7894・7895





## 令和4年度「TOKYO地域資源等活用推進事業」申請エントリー受付中!

申請エントリー (HP・必須)	申請前相談会 (必須)	提出期間 (郵送又は電子申請)	書類審査	面接審査	助成対象者決定
8月19日(金)まで	8月上旬～	9月16日(金)～ 9月30日(金)	11月	12月中旬	令和5年2月1日

- 対象事業** 以下①、②いずれかに該当する事業  
 ①東京都内の地域資源を活用した、新製品・新サービスの開発、改良事業  
 ②東京の都市課題解決に資する、新製品・新サービスの開発、改良事業
- 助成対象者** 都内に本店又は支店がある中小企業者(会社・個人事業者)・中小企業団体等・一般財団法人・一般社団法人・特定非営利活動法人
- 対象経費** <開発費>①原材料・副資材費 ②機械装置・工具器具費 ③委託・外注費 ④専門家指導費 ⑤賃借費 ⑥産業財産権出願・導入費 ⑦直接人件費 <試作品広報費>⑧広告費 ⑨展示会等参加費 ⑩イベント開催費
- 助成限度額** 1,500万円(申請下限額200万円) **助成率** 助成対象経費の1/2以内
- 助成対象期間** 令和5年2月1日～令和6年11月30日(最長1年10か月)

お問い合わせ 助成課 地域資源事業担当  
 TEL : 03-3251-7895

公社 地域資源 検索



## 第24回 産業ときめきフェアin EDOGAWA出展企業募集

製造業を中心とした企業が一堂に会し、展示・実演等を通じて優れた製品や技術力を紹介する「産業ときめきフェア」を開催します。新たな販路拡大や情報交換の場としてご活用ください。なお、新型コロナウイルス感染症の拡大状況により、中止・規模縮小等の可能性がございます。予めご承知おきください。

- 開催日時** 11月18日(金)・19日(土) 10:00～17:00(19日は16:00まで)
- 開催会場** タワーホール船堀 1階展示ホール・2階イベントホールほか  
(江戸川区船堀4-1-1)
- 主催** 産業ときめきフェア実行委員会事務局(江戸川区産業経済課ものづくり産業係内)
- 出展料** 江戸川区内企業：1.5万円 区外企業：2万円(1ブース=2m×2m)
- 募集対象** 製造業を営む中小企業
- 定員** 80社
- 申込締切日** 7月29日(金)
- 申込方法** 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 産業ときめきフェア実行委員会事務局(江戸川区産業経済課ものづくり産業係内)  
 TEL : 03-5662-0525 FAX : 03-5662-0812 <https://sangyoutokimeki.jp>



## 第9回 町工場見本市2023 中小にしかできない「技術」があるーモノづくりの見本市ー

葛飾区をはじめ、東京都東エリアおよび近隣地域の中小製造業のための展示会です!  
 新規受注先の開拓、協業先の開拓、技術開発のヒントが得られる絶好の機会をご提供します。ぜひご出展ください!

出展者  
募集集中!

- 開催日時** 2023年2月16日(木)～17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
- 出展料** 葛飾区内企業：6万円 区外企業：13万円(1小間=間口3m×奥行2m)
- 募集対象** 葛飾区および近隣地域(台東区・墨田区・江東区・北区・荒川区・足立区・江戸川区・八潮市・三郷市・市川市・松戸市)の製造業かつ中小企業(食品を除く)
- 申込締切日** 10月4日(火)
- 申込方法** WEBサイトからお申し込みいただくか、出展申込書をメールまたはFAX送信してお申し込みください。



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 : 03-3273-6041 FAX : 03-3241-4999 Email : machikouba@sankei.co.jp <https://machikouba.jp/>



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
7月	7月27日(水) 8月3日(水) (2日間)	第4回 貿易実務者養成講習会 わかりやすい輸出入通関手続きと フォワーディング業務 ～最近の物流業界のトピックスを含めて～	13:30～16:30	WEB開催	15,000円	企業人材
8月	8月19日(金) 8月26日(金) (2日間)	第2回人材実務セミナー 知っておきたい人事評価制度と 評価者訓練の基本知識	14:00～16:00	WEB開催	無料	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

公社 イベントカレンダー

検索



企業人材支援課

## 新規開講

### 「東京都サービス生産性革新スクール」受講生募集中！(9月開講)

都内中小サービス業向けに生産性向上の手法を学ぶ『東京都サービス生産性革新スクール』を新たに開講します。

課題の分析から具体的な改善計画の策定までを、講義と実習(個別支援)で学ぶ全14回のスクールです。

受講各社に1名の専門家が配置され、アドバイスを受けながら実習を行うことで、講義で学んだことを効果的に実践することができます。

「生産性を上げたいが、何から始めてよいか分からない」「生産性向上に向けて、継続的な活動が難しい」等のお悩みをお持ちの中小サービス業の皆さま、専門家のフォローのもと、生産性向上に向けた活動の中核を担う人材の育成を始めませんか。

- 特 色**
- 利益を生み出す企業体質への転換に向け、デジタルツールや製造業の生産管理手法を活用。
  - 講義、ワークと自社での実習※による実践的カリキュラム。 ※受講企業毎に専任の専門家が担当。
  - サービス分野での実績豊富な講師陣。

**開 講 期 間** 9月7日(水)～11月30日(水) 全14回

**開 催 会 場** 「Zoom」を利用したオンライン講義

※9月7日(水)および11月30日(水)は公社秋葉原庁舎にて集合形式を予定

**定 員** 10社 ※1社2名まで受講可能。応募者多数の場合、お申込書にご記入いただいた内容によりご受講いただけない場合があります。

**受 講 料** 50,000円(税込/1社)

**申 込 締 切 日** 7月29日(金)

**申 込 方 法** 下記募集ページより必要書類をダウンロードし、ご入力の上、事務局宛にメールもしくは郵送でお送りください。

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 生産性向上担当

TEL : 03-3251-7917 Email : seisansei@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2209/0002.html>



### 「助成事業」ご利用検討中の皆様 ～「GビズID」はお持ちですか？～

- 公社では、助成金申請等をスムーズに行えるよう、国(デジタル庁)が提供する「Jグランツ」の導入を順次進めています。
- 「Jグランツ」から助成金申請を行うためには、「GビズID」(法人・個人事業主向け共通認証システム)のアカウントが必要です。
- 「GビズID」を一度取得すれば、公社の一部助成金申請にご活用いただけるほか、国や自治体の電子申請等でもご活用いただけます。
- 助成事業を利用予定の事業者様は、事前に「GビズID」(gBizIDプライム)の取得をよろしくお願ひします。

#### GビズID

国(デジタル庁) 公式ウェブサイト

<https://gbiz-id.go.jp/>



※ID取得方法については、画面上部の「マニュアル」>「利用者向けマニュアル」>「法人/個人事業主向け マニュアル」>「Gビズ ID クイックマニュアル gBizID プライム編」をご確認ください。

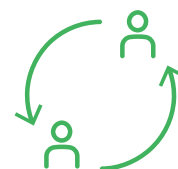
※「GビズID」(gBizIDプライム)のアカウント発行には、審査に2週間程度要する場合があります。

※申請方法や技術トラブルなど、GビズIDに関するご質問等は、国(デジタル庁)の「GビズIDヘルプデスク」へお問い合わせください。

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
半導体製造装置、超音波洗浄装置、スイッチ製品などの設計製造販売	埼玉県狭山市 20,000千円 27名	SUS、鉄、アルミ、樹脂の小物部品～大型部品（MC加工、板金）および架台製作、塗装	<ul style="list-style-type: none"> <li>MC加工、板金加工、門型MC加工、その他加工内容にあった設備（汎用フライス、旋盤、塗装）</li> <li>単品対応～十数個程度で対応でき、品質・納期管理ができること（短納期も多いです）</li> </ul>	—
真空諸装置、各種精密電気炉、半導体関係機器の製造・販売	中央区 375,000千円 183名	小型の真空装置全般（主に成膜、プラズマ、熱処理）の設計、製作、アフターフォローをしていただける会社様を探しております。その他、真空関連以外の装置のご相談もさせていただきます。（例：大気圧熱処理等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>小型真空装置の設計/製作の実績が豊富であること。</li> <li>納入後の部品手配や修理、改造などのアフターフォローを迅速かつ丁寧にご対応いただけること。</li> <li>企業間の取り決めに順守いただき、当社やお客様含めて誠実にご対応いただけること。</li> <li>各引き合い装置分のサンプル試作をご対応いただけること。（希望）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>OEMによる対応のご検討。</li> <li>具体的に話が進んだ場合、弊社工場関係者（生産管理、技術）との技術的打合せ、取り決めの交渉などを行っていただく予定です。</li> </ul>

## 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
プラスチック樹脂成形及び金型設計、製造、販売	西多摩郡瑞穂町 55,000千円 65名	提供のイメージ画から、意匠のデザイン～機構設計・試作品製作・金型製作・射出成形までを一貫してご対応いたします。（測定評価、図面作成等も対応可能）積み重ねたプラスチック射出成形技術の経験・実績から製品用途に応じた最適な樹脂材料のご提案や量産化における金型・成形の問題点の解決策なども提供させていただきます。	車載用コネクタから医療向け樹脂成形まで幅広い成形ができます。モデリングから樹脂成形までトータルサービスいたします。	ISO9001、ISO14001、ISO13485認証取得、医療機器製造業認証クリーン室での成形、検査対応できます。
印刷・パッケージ製造	渋谷区 85,000千円 76名	創業よりパッケージ設計・印刷からアッセンブリまで一貫した「パッケージ制作」を印刷ソリューションとして提供しています。最先端の印刷技術であるUV印刷システムを導入し「高品質」「低価格」でサービスを提供することを実現。長年にわたって築きあげたノウハウで、最適なパッケージ提案をさせていただきます。	自社工場での一貫製造によるコスト面と品質管理においてご評価をいただいております。30年オリジナルの箱ばかりを作ってきましたので、実績やノウハウは誇れるものと考えています。アッセンブリの部隊によるセットなど、大手のノベルティーから小ロットの組立まで幅広く対応することが可能です。また紙器において独自の環境配慮素材があります。	ISO9001、ISO14001、FSC認証取得 化粧品・医薬部外品製造許可証 バナナペーパー協議会

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

## 「不便」を解消したら、思わぬ購入客が…



まず、右下のちいさな画像をご覧ください。レジャーシートのように見えますね。でもこれ、バッグです。シートの状態が使った後にフックを留めると、上の画像のような姿に…。

開発したのは印刷会社です。なぜ？ 社長の趣味はサーフィンで、個人的に不便を感じていたからです。帰り道、ウエットスーツをどう持ち帰るか。これが厄介でした。濡れているし、重いし、かさばるし…。社長が考え抜いたすえの商品案は？

ウエットスーツを脱ぐ場面で砂がつかずに済むよう、まずはシート状に広げて使える。そして、そのまま包んでバッグにできれば、これまでの面倒はすべて解決する。素材に防水・撥水加工を施せば水が漏れる心配もない。これで帰路はラクになる。

2021年、クラウドファンディングで公開すると約400万円もの支援を集め、一般発売後も好調。想定外の人が飛びついたので。海だけでなく山のアウトドア愛好家、漁師さん、さらにはお

子さんのいる家庭。ああ確かに、これがあればすごく助かる。

声にならない不便というのは広く存在します。レジャーシートを兼ねるこのバッグは、それを見事に解消してみせました。「開発した背景には『印刷という自分の得意領域だけにこだわるだけではダメだ』という思いもあった」と社長はいいます。企業のウイングを広げた結果、社員の士気も上がったそうです。

andback  
販売価格14,080円(税込)  
防水加工の多機能バッグ  
株式会社美創  
(東京都調布市)  
<https://andback.jp/>



植物油インキを使用しています。

