

ARGUS

8

2022
No.524
アーガス

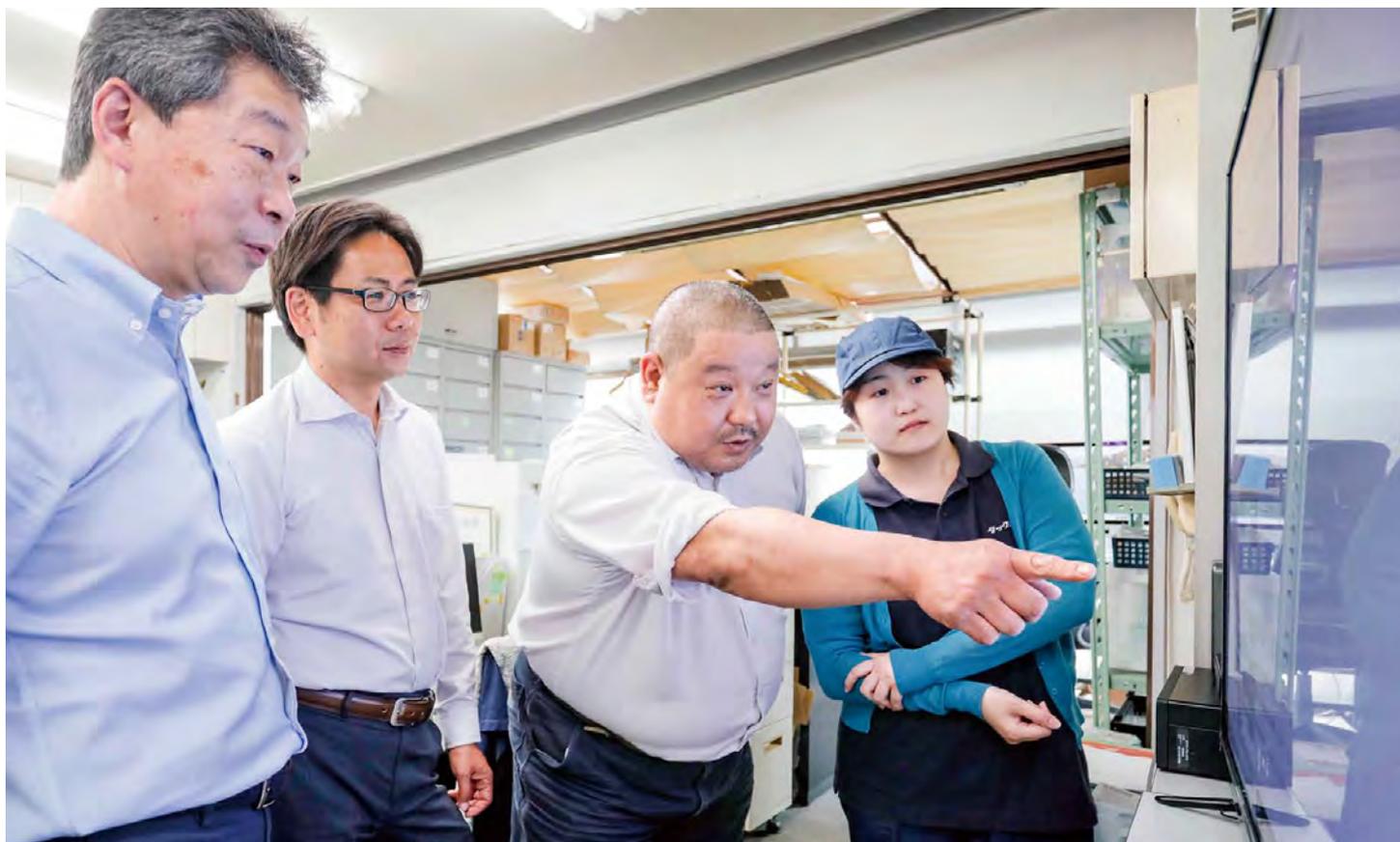
最新システムの導入で
印刷業務の効率化を実現

最新システムの導入で印刷業務の効率化を実現

株式会社タック印刷

業種：工業製品向けラベルなどの製造
資本金：888万円
所在地：東京都墨田区業平1-9-7

代表取締役：高田朋幸氏
従業員：21名（2022年6月現在）
<https://www.takprint.co.jp/>



タック印刷にはこの6～7年で、20～30代の社員が10人入社した。「IT化の推進役は営業事務の若手ですし、製造や検査部門でも若手が最新機器の導入を進めています。彼らが能動的に意見を出せるような環境作りも、私の重要な役目ですね」と語る代表取締役の高田朋幸氏（写真左端）

「NHK受信章」も手がけた老舗印刷会社

タック印刷は1965年設立の企業。当初は、NHKの受信契約締結済みであることを示すシールで、一般家庭の玄関先によく貼られていた「放送受信章」の印刷を主に請け負っていたが、粘着フィルムに印刷加工する技術を生かして他分野にも進出。現在は、工業機械や電機製品に貼るラベルの製造を主に手がけている。

同社の特徴の1つは、米国の「UL規格^{*1}」に対応していること。これは、北米など海外向け製品を作る際にかなり有利だ。また、インクではなくレーザーで印刷する「レーザーマーカ」を早い時期から導入し、効率的に印字できる点も大きな強みとなっている。

「ラベル印刷を手がける企業の中でレーザーマーカを使い始めたのは、当社が初めてかもしれません。それだけ、最新技術の導入には積極的なのです。また、ミスプリントなどのトラブルを徹底的に減らして取引先からの信頼を勝ち取ってきたことも、当社が胸を張れる点の1つです」（代表取締役 高田朋幸氏）

システム導入で大幅な業務効率化に成功

リーマン・ショックと東日本大震災の後、既存顧客との取引が減って厳しい状況に陥ったタック印刷だったが、展示会出展や自社ホームページの作成などで新規取引先の拡大に成功。さらに、2019年からは社内システムを新構築して社内の意思疎通と業務効率を飛躍的に高め、SDGsや働き方改革へも取り組んでいる。「東京都中小企業振興公社（以下、公社）の『革新的サービスの事業化支援事業^{*2}』を利用し、受注データを簡単に入力できる営業業務システムを構築しました。さらに、公社の『IoT、AI導入支援（導入前適正化診断）^{*3}』を使って、専門家の支援を受けながら製造業務システムの導入を果たしたのです。これらにより、以前は1日に50点の受注入力しかできなかったのが、1日300点の注文を受けても問題なく対応できるようになりました」（高田氏）

高田氏は普段から会社のホームページをチェックし、情報収集やセミナーを受講していた。IoT、AI導入支援サービスも、公社のセミナーで存在を知ってすぐに申し込んだそう。公社サービスや助成金を利用したことが、経営革新に大きく寄与したのである。



現場スタッフの中にはITに不慣れな人もいます。そこで社内システムを構築する際には、使いやすさを何より重視した



3Dレーザーマーキングの技術を使えば、曲面にも印刷加工が可能。工夫次第で面白いモノが作れそうだ

多忙な経営者ほど公社を利用すべし

目の前の業務に追われ、長期間の取り組みが必要な経営課題の解決を後回しにしてしまう経営者は少なくないだろう。そういう人こそ、公社のサービスを利用すべきだというのが高田氏の意見だ。

「自社だけで業務改革に取り組むと、途中でサボって尻すぼみの結果に終わる危険性があります。でも、専門家の方にお尻を叩いてもらえば、最後までやりきるしかない(笑)。おまけに、アドバイスがもらえて助成金も利用できるのですから、申し込まなければ損です」(高田氏)

高田氏が大切にしているのはスピード感。顧客からの要望にはすぐ対応するよう全社的に心がけている。

「システム導入で現場スタッフの業務量が見える化されたため、営業が顧客からの要望にどのくらいの期間が必要か判断しやすくなりました。それも、素早い対応に役立っているのです」(高田氏)

今後も社内システムの機能向上を目指す

すでに述べた「革新的サービスの事業化支援事業」や「IoT、AI導入支援(導入前適正化診断)」以外にも、経営革新計画申請のサポートを受けるなど毎年のように公社サービスを利用してはいるタック印刷。今後も公社の支援を受けながら、社内システムの機能向上を目指したいと高田氏は考えている。

社長の一冊

『破天荒! サウスウエスト航空—驚愕の経営』

ケビン・フライバーグ、ジャッキー・フライバーグ著
小幡照雄訳
日経BP刊



米国の格安航空会社であるサウスウエスト航空を取り上げた本。従業員満足第一主義など独自の企業文化、短距離路線というニッチ市場に的を絞ったことなどが急成長のカギと解説されている。「この本を買ったのは20年近く前。仕事が終わった後で通っていたビジネススクールの先生から紹介された本で、顧客満足とは何か、顧客満足のために必要なことは何かを学びました。創業からの苦労や、競合からの嫌がらせに立ち向かう創業者の様子などが、同じ経営者としてとても刺激になりました。今でも電子書籍版をタブレット端末に入れて、通勤電車の中でときどき読み直しています」(高田氏)

「現在のシステムでは、各製造スタッフの3日間分くらいの業務量しか確認できません。未割り当ての業務がどのくらいあり、1~2カ月先の製造部門がどのくらい忙しいのか分かれば、営業が顧客との納期調整するときや、メンバーが有給休暇を取るときなどに大いに役立つでしょう。そこで、公社の専門家の方に助けていただきながらシステムのブラッシュアップに取り組んでいるところです。これからも現場からの要望を実現するため、努力していきたいです」(高田氏)

※1 米国のUL LLC(Underwriters Laboratories Limited Liability Company)が策定する製品安全規格。

※2 革新的サービスの事業化に必要な経費の一部の助成と事業化に向けた専門家を派遣する事業。新規募集は終了し、令和4年度より「新しい日常」対応型サービス創出支援事業を実施している。

※3 無料で企業の事務所や工場などへ専門家を派遣し、現場に即したアドバイスを行う事業。令和2年度に終了し、現在は「生産性向上のためのデジタル技術活用推進事業」を実施している。

利用事業：デジタル技術活用推進事業

ICT、IoT、AI、ロボット等のデジタル技術の導入・活用に関する総合的な支援を実施することで、生産性向上に資する取り組みを支援する事業です。現地調査を行って全社的・経営的な視点から課題を明確にした後、課題に合ったアドバイザーが、デジタル技術の導入から活用までを一貫して支援します。お問い合わせ 総合支援課 デジタル技術活用推進担当
TEL 03-3251-7917 <https://iot-robot.jp/>



公社の支援事業

現場の生産性革新をスクールと専門家派遣で後押し！

NEW 生産性向上のための現場改善推進事業

生産性の革新を目指して

企業を取り巻く環境が目まぐるしく変化する今、迅速・強靱に対応し「稼ぐ力」を向上させるために、生産性革新の中核を担う人材育成が重要です。

自社の生産性向上に向けて個別に専門家からアドバイスを受けたいという企業様は、「現場改善アドバイザー派遣」をご利用いただくことで、現場経験豊富な改善の専門家から具体的な指導を受けることができます。自社の現場改善を進めて、ノウハウや成功体験を積むことで、社内一丸となった継続的な改善活動に繋がります。



利用企業
募集中！

学んだことを 継続的に実践する 現場改善アドバイザー派遣

東京都内の製造業、サービス業の皆様を対象に、生産性向上に関する課題解決に向けた取り組みを後押しする専門家を派遣します！

このような問題の解決をサポート

製造リード
タイムの短縮

作業の標準化

ムダ取り

工場・倉庫内の
レイアウト見直し

- 利用回数 企業様のご事情、課題の内容に応じて利用回数を決定(最大10回利用可)
- 費用 派遣費用23,600円/回+専門家の交通費実費のうち1/2をご負担いただきます。
- お申し込み 随時申込受付中

新たな付加価値を生み出す「生産性の革新」を担う「中核人材」の育成を目的として、「東京都ものづくり生産性革新スクール」及び「東京都サービス生産性革新スクール」を開講しています。※令和4年度の募集は終了しました。

【製造業向け】

東京都ものづくり生産性革新スクール

入門コース【5日間】

生産性向上の
基本(初歩)を学ぶ

実践コース【19日間】

基礎編	現場活用編
生産性向上の基礎を 体系的に学ぶ	学んだことを 現場で活用する

特色 全体最適を目指し、『良い設計の良い流れ』を意識したカリキュラム

【サービス業向け】

東京都サービス生産性革新スクール【14日間】

- ① 経営環境の理解と内部環境の徹底分析
- ② 生産性向上に係る基本知識を習得
- ③ 実効性の高い解決策の検討と計画の策定

特色 講義・ワーク・自社での実習を
並行して行う実践的なカリキュラム

詳しくはこちらから

公社 現場改善

検索



お問い合わせ 総合支援課
TEL : 03-3251-7917 FAX : 03-3251-7888
Email : seisansei@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3期生
募集

東京都新サービス創出スクール[アドバンスコース]

ビジネスモデルの仮説検証をとおして新たな顧客の獲得方法を習得し、新規事業の立ち上げから収益の柱を創れる人材の育成を目指す、実践的なスクールです。

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(アドバンスコース)の特色とカリキュラム



新規事業開発に実績のある
カリキュラム



カリキュラムに沿って
講師がオンラインで個別支援



グループワークによる
相互学習

このような方におすすめです！

新商品、サービスを有しているが、
市場に投入できていない

コロナの影響からこれまでの
販路以外に新たな顧客を
獲得していきたい

新規事業を立ち上げたが、
思うように収益が上がらない

- 対 象 都内に事業所を有する中小企業者
- 開講期間 10月13日(木)～令和5年2月16日(木)
リアルタイムのオンライン講義(8回)を行います
※リアルタイムの講義は木曜夜と木曜日中(最終回のみ)に実施
- 個別支援 講師と個別に日程調整 6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。
- 定 員 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 8月10日(水)～9月15日(木)
- 受講環境
WEB会議サービス「Zoom」を利用したWEB講座
※詳細はホームページをご覧ください。

卒業生の声

講師だけでなく事務局も応援してくれる温かい雰囲気
が、本当に心地よく楽しい
スクールでした。「40代/
製造業」(女性)

個別支援ではインストラクターに私たちのわからない、やっていない事を深く引き出してもらって色々な気づきがありました。「40代/
サービス業」(男性)

立ち上げたサービスをなんとか受注まで持っていくことができ、大変感謝しております!
「50代/情報通信業」
(男性)

※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

転ばぬ先の

法律相談

「株式譲渡の承認」について

吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 吉岡 真帆

Case

当社の株式は譲渡制限株式*です。この度、株主から、特定の第三者(A氏)への譲渡承認請求の通知が届きました。当社は代々親族で株式を保有していますし、A氏がどのような人物か分からないため、A氏に当社の株主になってもらいたくありません。どのように対応すれば良いでしょうか？

Answer

A氏への株式譲渡を承認しない場合は、取締役会、株主総会、供託、裁判所への申し立て等の会社法所定の手続きを、各々所定の期間内に適確に履^り踐(実行)しつつ、貴社もしくは貴社の指定する者(指定買取人)が、当該株式を買い取るようになります。以下、詳しくご説明します。

1 譲渡承認請求

譲渡制限株式の株主が、その有する株式を他人に譲渡しようとするとき、当該株式会社に対し、当該他人が当該譲渡制限株式を取得することを承認するか否か決定することを請求(譲渡承認請求)することができます(会社法136条)。

株主から譲渡承認請求を受けた会社は、譲渡を承認するか否か、定款に特別の定めがない限り、株主総会(取締役会設置会社においては取締役会)で決定し(会社法139条)、決定の内容を、譲渡承認請求を受けた日から2週間以内(これを下回る期間を定款で定めた場合はその期間内)に、譲渡承認請求をした者に対し通知しなければなりません(会社法139条2項)。この期間内にこの通知をしないと、譲渡を承認する旨の決定をしたものとみなされるため(会社法145条1号)、譲渡を承認しない場合は注意が必要です。

2 買取請求

会社が譲渡を承認しない場合、株主は当該株式を当該株式会社又は当該株式会社が指定する者(指定買取人)が買い取れることを請求(買取請求)することができます(会社法138条1号八)。

買取請求を受け、当該株式会社が買い取る場合は、①対象株式を買い取る旨、②買い取る対象株式の数、を株主総会で決議し、譲渡承認請求者に通知しなければなりません。また、指定買取人を指定する場合は、株主総会の決議により指定買取人を指定しなければなりません。

なお、当該株式会社が買い取る場合、上記通知は先に行った譲渡不承認通知の日から40日以内に行う必要があります。また、1株当たりの純資産額に対象株式の数を乗じて得た額を

本店所在地の供託所に供託し、かつ、その供託を証する書面を譲渡承認請求者に交付する必要があります(会社法141条2項)。この期間内にこの通知をしなかったときは、当該株式会社は譲渡を承認する旨の決定をしたものとみなされるため(会社法145条2号)、注意が必要です。

3 株式の買取価格について

株式の買取価格については、当事者の協議で定めることができますが、当事者は、上記通知から20日以内に裁判所に対し、売買価格の決定の申し立てをすることができます(会社法144条2項)。この期間内に当事者間で協議が調わず、かつ売買価格の決定の申し立てがなされなかった場合は、当該株式会社が供託した、1株当たりの純資産額に対象株式の数を乗じて得た額が売買価格となります(会社法144条5項)。

以上のように、株主から譲渡承認請求がなされた場合で、会社が譲渡を承認しない場合に会社が行うべき手続きは、会社法で細かく規定されています。それぞれの手続きには期間制限が付いており、期間をオーバーしてしまうと、譲渡を承認したことになってしまいます。

また、1株当たりの純資産額に対象株式の数を乗じて得た額を供託する必要があるため、1株当たりの純資産額を算出する必要があります。

よって、譲渡承認請求を受けた場合は、直ちに弁護士及び会計士等に相談し、連携をとりつつ適確に対応することが必要となります。

※譲渡制限株式は、会社の承認を得なければ、株式を譲渡することはできません。会社にとって望ましくない人が、自社株式の株主になることを防ぐことができます。

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 02 燃料電池充電システム付き電動キックボードの開発

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。



超小型モビリティは、ボディがコンパクトなために狭い路地でも走りやすく狭い駐車場でも止めやすく、ボディが軽いため省エネで環境にも優しく、多様な活用が期待されています。しかし、電気を用いて動かすために電欠(電池切れ)の課題があります。その課題解決に、水素を利用して電力を発生させる燃料電池を用いてバッテリーを充電できる「充電システム」を研究開発中です。燃料電池は、排出するのが水(H₂O)だけなので、カーボンニュートラル実現へのコア技術として注目されており、成長が期待されています。

研究の課題と成果

2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、水素を活用したエネルギー技術は、競争優位性を発揮するコア技術として幅広い分野での活用が期待されています。水素エネルギー技術を活用した社会を実現するには、水素の製造コストを削減する技術、多様な分野での需要創出が必要です。その需要創出のために、手軽な移動手段として注目されている「電動キックボード」に着目しました。しかし、①走行途中にバッテリー切れで駆動できなくなる、②充電に時間がかかるという2つの課題があり、その解決のために、電動キックボードに搭載可能な充電システムを開発しました(図1および表1)。充電システムは、水素(H₂)と酸素(O₂)を用いて発電し、排出するのが水だけの燃料電池を用いています。そのほかに、水素ポンプ、水素の圧力減圧弁、ファンや排気の制御基板、出力電圧・電流変更用のDC-DCコンバータを搭載しています(図1)。大きさも可能な限り小型化しているため、折りたたみ可能です。

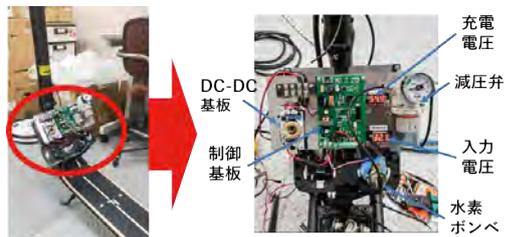


図1 開発した充電システム

表1 充電システムの仕様

大きさ	縦22 cm 横23 cm 高さ21 cm	水素ポンプ 搭載数	最大2本 (容量60- 400 L程度)
燃料電池 仕様	24 V 9.2 A 220 W 約1.6 kg	出力電圧 出力電流	42 V 1.5 A ※出力は 変更可能

技術の効果

①走行距離の延長

電動キックボードは、バッテリー単体で約25 km(走行時間約75分)走行できます。充電システムを搭載することで、35 km(走行時間105分)走行が可能となり、走行距離約10 km分延ばすことができます。

②エネルギー供給時間の短縮

バッテリーの充電時間は4~5時間程度必要になりますが、本提案で使用しているポンペは、10~20分程度で供給することができ、時間を短縮することができます。

適用可能な技術分野や製品など 利用可能性

本提案の充電システムは、バッテリーチャージャーとしてバッテリーの充電や災害時などに非常用電力としての利用、他の超小型モビリティ(電動車いすやドローンなど)への応用が可能です(図2)。

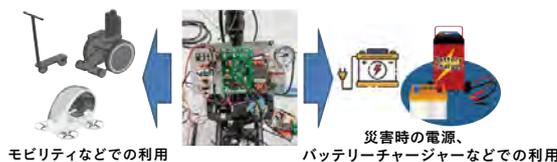


図2 利用展開

研究員からの一言

充電システムは、安全対策や水素の供給制御などまだまだ開発要素があります。小型モビリティ開発や水素エネルギーに興味のある企業さま、カーボンニュートラル実現に向けて取り組みたい企業さまとの共同研究を募集しています。その他、お気づきの点などお気軽にお問い合わせください。

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/>



令和4年度「製品開発着手支援助成事業」の募集を開始します！

新たな製品・技術開発の前に必要な、素材や機能、手法等の技術検討を支援します。

- 事業の特徴** •技術検討の実施自体が対象です。
•これから創業を予定している方も申請できます。
- 助成率** 対象経費の1/2以内
- 助成限度額** 100万円(下限額10万円)
- 助成対象経費** ①原材料・副資材費 ②委託・外注費
- 申請エントリー** 8月9日(火)～9月15日(木)17:00
- 申請受付** 9月26日(月)～10月7日(金)17:00
- 国が提供する電子申請システム「jGrants」より申請してください。
※申請には、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。

お問い合わせ・お申し込み 助成課 製品開発着手支援助成事業担当
TEL : 03-3251-7895 Email : josei@tokyo-kosha.or.jp

公社 製品開発

検索



令和4年度「製品改良／規格適合・認証取得支援事業」の募集を開始します！

市場ニーズへ適合させるために行う製品改良や、規格適合・認証取得(ISO、IEC、CEマーキング等)を支援します。

- 申請区分** A)製品改良プロジェクト B)規格適合・認証取得プロジェクト
- 助成率** 対象経費の1/2以内
- 助成限度額** 500万円(下限額50万円)
- 申請エントリー** 8月2日(火)～9月8日(木)17:00
- 申請受付** 9月14日(水)～9月29日(木)17:00
- 国が提供する電子申請システム「jGrants」より申請してください。
※申請には、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。

お問い合わせ・お申し込み 助成課 製品改良担当
TEL : 03-3251-7895 Email : kairyo-josei@tokyo-kosha.or.jp

公社 製品改良

検索



令和4年度「ゼロエミッション推進に向けた事業転換支援事業(製品開発助成)」申請受付中！

ゼロエミッションに資する製品開発、改良、規格等適合化に取り組む都内中小企業を支援します。

- 助成対象者** 都内の本店又は支店で実質的な事業活動を行っている中小企業者(会社及び個人事業者)
- 助成率** 対象経費の2/3以内
- 助成限度額** 1,500万円
- 助成対象経費** 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直接人件費 ⑤不動産賃借料
- 助成対象期間** 交付決定日から最長1年6か月
- 申請方法** 国が提供する電子申請システム「jGrants」より申請してください。
※申請には、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。
助成内容・お申し込み方法の詳細等は公社WEBサイトをご確認ください。

お問い合わせ・お申し込み 多摩支社
ゼロエミッション推進に向けた事業転換支援事業製品開発助成担当(ゼロエミ担当)
TEL : 042-500-3901 Email : tama@tokyo-kosha.or.jp

公社 ゼロエミ開発

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。

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10期 経営人財NEXT20 受講企業募集!

申込
受付中

経営人財NEXT20は、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です。

①知識の習得を行う講座、②講座で学んだフレームワーク(SWOT分析)を活用し、自社の成長戦略の策定を行うワークショップ、③ワークショップで策定した成長戦略を実践する個別支援まで、3つのステップを約1年間かけて経営人材として必要な力を伸ばします。

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)
定員 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 9月8日(木)

オンライン説明会のお知らせ **開催日時** 8月23日(火)・8月30日(火) いずれも14:00~15:00
申込方法 以下の公社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

公社 経営人財 検索



令和4年度 「第3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、是非この機会に発注企業としてご参加ください。初めての企業様も大歓迎です。お気軽にご応募ください。

開催日時 11月30日(水)
開催会場 東京都立産業貿易センター浜松町館 5階展示室(港区海岸1-7-1)
参加料 無料
募集数 発注企業50社程度 ※ご参加は「社会会員登録(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WEBサイト「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。
申込期間 8月26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9月初めより公社WEBサイト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/matching2022/index5.html>



産業貿易センター(浜松町館・台東館)令和5年度利用分の随時受付開始!

●8月1日(月)より随時受け付けます。平日9:00~17:00 ※土・日・祝の受付は行っていません。

浜松町館

所在地 港区海岸1-7-1
東京ポートシティ竹芝オフィスタワー
アクセス JR・東京モノレール浜松町駅から徒歩5分、
ゆりかもめ竹芝駅から徒歩2分、
羽田空港から東京モノレールで約26分
貸出施設概要 ◇貸展示室 4室/各約1,530㎡
◇貸会議室 3室/定員 小:35名 中:90名
大:145名(スクール形式の場合)
※会議室のみのご利用受付は、ご利用日の6か月前の月初(平日)からとなります。

台東館

所在地 台東区花川戸2-6-5
アクセス 東京メトロ銀座線・東武スカイツリーライン
浅草駅から徒歩5分、都営浅草線浅草駅から
徒歩8分、つくばエクスプレス浅草駅から
徒歩9分
貸出施設概要 ◇貸展示室 4室/各1,383~1,495㎡
◇貸会議室 2室/各定員35名
※会議室のみのご利用受付は、ご利用日の2か月前の月初(平日)からとなります。

お問い合わせ・お申し込み 産業貿易センター 浜松町館 TEL : 03-3434-4242
産業貿易センター 台東館 TEL : 03-3844-6190



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。

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
9月	9月6日(火)	法務研修	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	9月7日(水) 9月14日(水) (2日間)	第6回 貿易実務者養成講習会 英文契約書作成の基本と応用	13:30~16:30	WEB開催	15,000円	企業人材
	9月21日(水)	オンライン商談で活かす 自分の見せ方・魅せ方	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	9月27日(火)	演習・解説から学ぶ品質管理手法 (QC七つ道具)研修	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
10月	10月4日(火) 10月5日(水) (2日間)	ISO9001:2015内部監査員養成講座	10:00~17:00	WEB開催	15,000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

公社 イベントカレンダー



企業人材 企業人材支援課

第1回 人材定着セミナー「実践できる！社員の定着率向上のポイント」

人材不足が深刻な近年、社員の確保・定着が多くの企業で課題とされています。また、働き方の多様化・転職市場の拡大に伴い以前より社員が定着しにくい状況ではないでしょうか？本セミナーでは、企業の人事組織戦略の策定と実行を支援し、多くの企業で社員の定着率95%以上を実現している株式会社RECOMO 代表取締役CEO 橋本祐造氏が、理論だけではなく“実践できる”定着率向上のポイントを事例とともにお伝えします。

開催日時 8月31日(水) 14:00~16:00
開催方法 オンライン
主催 (公財)東京都中小企業振興公社
受講料 無料
募集対象 都内中小企業の経営者、管理職者、総務・人事実務担当者
※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。
定員 40名

プロフィール

講師 橋本 祐造氏 株式会社RECOMO 代表取締役CEO
2002年早稲田大学卒業後、NHK入局。その後GMOインターネット株式会社で人事として活躍。以来、複数社で人事責任者・CHROとして人事組織戦略に携わる。2019年株式会社RECOMO創業。理念は「人の可能性・価値を最大に広げる社会を創ること」



申込方法 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2207/0007.html>



お問い合わせ・お申し込み 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

中小企業経営者とデザイナーと一緒に学び、協働体験できる「デザイン経営スクール」第3期受講生募集！

「デザイン経営」を体験できる本スクールでは、中小企業とデザイナーと一緒に学び、互いの考え方を共有することで、デザインを基軸にしてリーダーシップを持ってビジネスの中核に立てる人材を育成します。全10回の講義を通して、「ブランディング」「ビジネスデザイン」「マーケティング」の3つを軸に、企業の強みを活かし、デザイナーのアイデアを盛り込んだ「新しい事業構想」の考案に取り組みます。デザインの力を未来の経営に活かしたい中小企業の皆様のご参加をお待ちしています。



募集期間 募集中~8月19日(金) **定員** 中小企業者10社/デザイナー10社
開講期間 9月16日(金)~12月16日(金)全10回 **申込締切日** 8月19日(金)
主催 (公財)東京都中小企業振興公社 **申込方法** 以下の公社WEBサイトより必要書類をダウンロードいただき、ご記入の上、事務局までメールまたは郵送してください。
受講料 50,000円(税込) 1社につき2名まで受講可
募集対象 中小企業者/デザイナー

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 デザイン経営スクール事務局
TEL: 03-3251-7917 Email: design@tokyo-kosha.or.jp

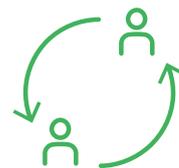
公社 デザイン経営



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
プラスチック切削、成形加工、金属切削加工、電子機器OEM、組み立て、ゴム、テープ、接着剤等販売	八王子市 40,000千円 187名	<ul style="list-style-type: none"> プラスチック精密部品切削加工 (POM、MCナイロン、PEEK、超高分子PE、ガラエポ、ベーク等) プラスチック接着、曲げ溶接加工、パフ研磨 (塩ビ、PET、PC、PP、PFA、PTFE) 手の平サイズの製品が多く、少量多品種になります。 	<ul style="list-style-type: none"> 短納期対応、単品対応、低価格 樹脂接着、溶接、曲げ加工 クイックレスポンス 	—
自動車部品・建機関連部品・医療関連部品・建築関連部品等の製造	埼玉県坂戸市 100,000千円 130名	<ul style="list-style-type: none"> プレス加工 SPCC、SUS、アルミ等 小物～ 板金加工 SPCC、SUS、アルミ等 小物～ 射出成形 インサート成形 	<ul style="list-style-type: none"> プレス 200t～ 板金加工 タレパン/レーザー、溶接 インサート成形 (縦型成形機) 	ISO9001・ISO14001取得

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
金属部品の加工及び設計	大田区 1,000千円 2名	<p>主な事業内容は、金属部品の加工及び設計です。多品種少量製品を行っており、最近では設計から加工まで行うサービスも提供しております。お客様のアイデアを形にするお手伝いをさせていただき、試作、量産と対応しております。</p> <p>対応材質は、SUS304、A5052、シリコン、銅、真鍮など多材質を取り扱っております。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 金型加工経験の知識を活かし複雑形状な加工でも治具を検討し加工を行っております。量産加工では工程削減、取付の簡略化を意識して治具を製作し加工を行っております。 建築、機械設計経験の知識を活かし独自のアイデアで、希望通りのオリジナル商品の加工を製作。3Dモデルの製作から曲面加工なども対応しております。 	<p>小さい工場ですが、フットワークの軽さで臨機応変な対応が可能です。また、地域のネットワークを活かして、お客様のお困りごとをまるっと解決していきます。</p>
IT、商社、コンサルティング	新宿区 8,000千円 2名	<ul style="list-style-type: none"> 製造業の課題をデジタルに最適化 海外調達購買 (OEM/ODM) 製造業調達購買DX 製造業マーケティング/セールス 製造業DX開発 	<ul style="list-style-type: none"> 製造業IT/DX化 海外生産 製造業業務最適化 	<p>2020年4月創業、製造業の上場企業200社を超える問い合わせを獲得、東証プライム上場企業2社と業務提携契約締結、世界6カ国 (中国・台湾・マレーシア・ベトナム・タイ・インド) に拠点開設。広告費0円で圧倒的なスピードと推進力で皆様をサポートします。</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。

TOKYO逸品

企業が歩んだ物語

商品ジャーナリスト・北村 森

培った技術は、業界不況下でも必ず生かせる



戦後まもないころから70年を超えて、辞典や写真集などの製本に携わってきた会社です。機械だけに頼らない手仕事での技術も、廃れさせることなく継承してきたとも聞きました。ところが21世紀に入って出版不況が業界を襲います。どうするか。

同社はその技術を生かし、2016年に高級で仕様にも凝ったノート「BOOK NOTE」を出します。初めての自社ブランド商品でしたが、これがヒット。さらにウェブサイトやSNSでの発信に力を注ぎます。すると、もともとの主力事業である製本の相談が全国から届き始めた。見積もり依頼は以前の20倍になったそう。「BOOK NOTE」を開発したことが状況を変えたのでした。

で、ここからが本題です。次の一手は…。子ども向けの絵描きキットをつくれないうか。でも、子どもは絵描き帳のページ順に使うとは限らないと気づきます。だったら…。「ページを綴じることから離れよう」と考えた。製本会社なのに製本から遠ざかる決

断をしたという話です。そして昨年完成した新商品はこうです。絵や折り紙などを自在にしまえるポケットフレーム。それを最大18枚までゴムバンドで括れます。で、絵を単にしまっておくだけではなく、フレームごと1枚ずつ飾れもする。

発売したら、これに写真を収めたいという大人の注文も…。ありそうでなかった商品は、思わぬ層をも振り向かせました。

えぼっけ
販売価格4,730円～(税込)
絵を保存、そのまま飾れる
渡邊製本株式会社
(東京都荒川区)
<http://www.booknote.tokyo/>



植物油インキを使用しています。

