

# ARGUS

9

2022  
No.525  
アーガス

営業職0人  
アナログで掴む顧客の心



# 営業職0人 アナログで掴む顧客の心

## 株式会社西尾硝子鏡工業所

業種：板ガラスや鏡の加工卸、内装工事など  
資本金：1,000万円  
所在地：東京都大田区大森北5-9-12

代表取締役：西尾智之氏  
従業員：20名（2022年6月現在）  
<https://www.nishio-m.co.jp/>



2枚のガラスを接着する際、気泡を入れず美しく仕上げる技術は西尾硝子鏡工業所の誇りだ。こうしたノウハウを次世代に伝承するため、都知事認定「東京マイスター」を受賞した代表取締役の西尾智之氏(写真右)は、ベテランの職人が中堅と若手社員を指導する「1技術3人体制」を敷いている

### 技術力と提案力で美しいガラス製品を創出

西尾硝子鏡工業所は、商業施設などで使われるガラス製インテリアや鏡などの加工を行う企業だ。ホテルのラウンジを華やかに飾るガラスのパーティション、高級な宝飾品などを美しく演出するショーケースなど、同社が手がけた製品は多くの有名施設で利用されている。

「業界全体の成長が頭打ちになっていたところにリーマン・ショックが訪れ、当社の収益が大きく悪化したとき、私は社員たちと企業の方向性について激論を交わしました。そこで出た結論が、『他社が嫌がるような難しい仕事に、あえて挑戦しよう』というものだったのです」(代表取締役 西尾智之氏)

今は鏡のリサイクルにも挑戦している。ガラスに銀・銅・保護塗料を塗布して鏡は製造されるが、廃棄時には銀や銅の分離が難しく、産業廃棄物になる。リサイクルの実現と原料の国内調達による安定のため、銀と銅の分離技術を研究している。

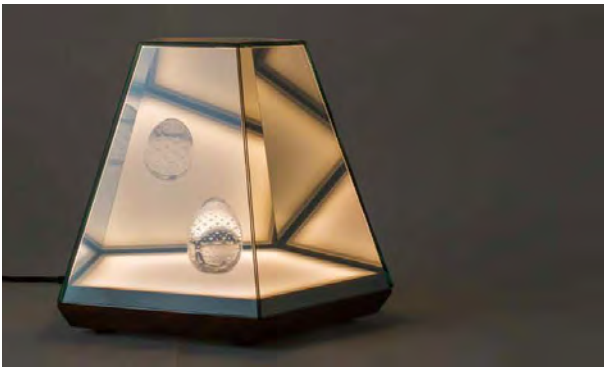
同社は技術力をさらに磨く一方、ガラスを設置する目的や施設の特徴などに応じて最適な製品を提案する力も高めた。また、

2019年に初の自社ブランド製品「DUAL」を世に送り出すなど新分野にも進出。挑戦的な姿勢が評価され、東京商工会議所の「勇気ある経営大賞優秀賞」や世界発信コンペティションの「東京都ベンチャー技術特別賞」など多くの賞を受けている。

### 拡大から「価値の提供」に方針転換

今でこそ順調な西尾硝子鏡工業所だが、リーマン・ショック後には売り上げが激減し危機に陥った。このとき西尾氏は、経営方針を大きく変えたという。

「経営を引き継いだ後、私は『父の代より会社を大きくしなければ』と焦り、セミナーに通ったり経営書を読みあさったりしました。ところが経営が傾きかけたとき、私は有効な手が打てなかったのです。本などから得たつもりだった知識が、実は上っ面でしか理解できていなかったと分かり、私は愕然としました。そして腹立ち紛れに、本などが入っていた段ボール箱を床に叩きつけたところ、偶然開いた本に『会社は長く続けることが大切』と書かれているのを見つけ、はじめて腑に落ちたのです。それを機に、当社では経営規模の拡大ではなく、お客さまのご要望をいかに満たすかと



照明をつけると内部が見えない鏡のようになり、点灯するとガラスのように内部が見えるショーケースの「DUAL」



納品書の空白部分にちょっとしたメッセージを書くなどの工夫で顧客との関係性を強めるのが、西尾硝子鏡工業所流だ

いう付加価値を高める方向で製品作りやサービス向上を図るようになりました」(西尾氏)

同社は納得のいく価値の提供を経営方針の一つに定め、対応やサービスにも満足いただけるよう努めている。

### 営業職を置かなくとも顧客開拓は可能

現在の西尾硝子鏡工業所には、営業専門の社員が1人もいない。代わりに、事務員たちが「内勤型営業職」のような役割を果たしている。

「現代の製造業はサービス業です。お客さまが抱える課題に対し、知恵を絞って解決策を提案したり、期待以上の仕事をやり遂げたりしてサービスの質を高めれば、口コミで顧客は増えるというのが私たちの考えなのです。そこで活躍しているのが、当社の女性事務員です。彼女たちは先方とやり取りする際に、ちょっとしたひと言を添えて相手との関係性を深めます。そして何気ないやり取りから顧客の悩み事などをキャッチし、受注への糸口を見つけるのです」(西尾氏)

同社のコミュニケーション方法は、意外にもアナログ的だ。FAXや納品書を送るとき、余白にちょっとした挨拶文を書き込む。また、「取材営業」と称して顧客企業を訪れ、直接、悩みを聞きとる。コロナ時代になってデジタルなやり取りが増えた今だからこそ、こうした手法が有効だというのが、西尾氏の意見だ。

## 社長の一冊

### 『ストーリービジョンが経営を変える』

酒井光雄著

日本経営合理化協会出版局刊

経営コンサルタントの著者が中小企業に対し、「数値主導型の経営」から「ビジョン主導型の経営」への脱皮を提案。そのための実践的手法「ストーリービジョン」の作り方を解説している。「この本で、ある経営者が奥さんから『創業当時のあなたは生き生きと働いていたが、今は数字に追われていつもしかめ面をしている』と言われたエピソードが紹介されていました。それを読んで私は、自分もそうだとドキリとしたものです。それを受け、私はなんのために働いているか自問自答。『お客さまに喜んでいただくことが私の喜びだ』という原点に立ち戻ることができ、以来、楽しく仕事に打ち込めるようになりました」(西尾氏)



### 「経営人財NEXT20」は若手管理職育成に最適

西尾硝子鏡工業所は、東京都中小企業振興公社が主催する次世代リーダー育成プログラム「経営人財NEXT20」や、人材・組織に関する取り組みを一貫サポートする「人材ナビゲータ派遣支援」など、多くのサービスを利用してきた。

「中でも役立ったのは『NEXT20』でした。当社からは比較的若手の管理職が参加したのですが、それまでは目先の仕事に追われて視野が狭かったのに、プログラムを受講したことで全社的な視点を得られたのです。現在はこちらご時世なのでオンライン受講なのですが、いずれ対面で講座やワークショップが開かれると、受講生同士がつながったり互いに刺激し合ったりして、より学習効果が高まるのではと思います」(西尾氏)

#### 利用事業：経営人財NEXT20

次世代のリーダー(経営人材)の育成を行い、企業のこれからの20年にわたる成長発展を支援する事業です。企業の成長戦略と人材育成方針に合わせた個別プログラムとコーディネータによる手厚い支援で経営人材として必要な力を伸ばします。

お問い合わせ 企業人材支援課 経営人財NEXT20担当

TEL 03-3251-7904

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



躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

# 設備投資の助成金

助成限度額  
最大1億円

令和4年度後半(第4回)の募集が始まります!!(9月下旬予定)

機械設備を導入して生産性・競争力を強化しよう!

先端技術を活用して持続的発展を目指す中小企業者等が、更なる発展に向けた競争力の強化、DXの推進、都市課題の解決に貢献し、国内外において市場の拡大が期待される産業分野におけるイノベーションの推進、後継者による新たな取り組みに必要な機械設備等を新たに導入するための経費の一部を助成します。

都内中小企業の自ら稼ぐ力を強化し、新たな事業展開やイノベーションの創出を促し「稼ぐ東京」を実現することが目的です。

## 対象となる設備

「製品の製造」や「役務の提供のため」に直接必要な機械設備\*

\*機械設備とは税法上の固定資産のうち「機械装置」、「器具備品」、「ソフトウェア」に該当するもの

〈対象とならない例〉

- ① 固定資産のうち、建物、建物附属設備、構築物、工具、車輛運搬具等に分類されるもの
- ② リースやサブスクリプション等、固定資産とならないもの

## 機械設備の設置が可能な場所

東京都内及び首都圏(神奈川、埼玉、千葉、群馬、栃木、茨城、山梨)

\*東京以外に機械設備を設置する場合、東京都内に本店があることが条件となります。

注目  
ポイント

- ① 競争力強化に**ゼロエミッション枠**を追加。省エネルギーに資する設備の導入で**助成率優遇!!**
- ② **デジタル化推進**等の予算が大幅追加**(45億円)**! 中小企業のデジタル化推進を強烈に後押し。
- ③ 全体の予算規模も前年比約1.7倍に**アップ!!** より多くの設備投資を支援できるようになりました。

■ **助成対象者** 令和4年10月1日現在で東京都内に登記簿上の本店又は支店があり、都内で2年以上事業を継続している中小企業者等 ※都外設置の場合は東京都内に本店があること。

■ **助成対象事業** 以下のⅠ～Ⅳのいずれかに合致する事業であること。

### Ⅰ 競争力・ゼロエミッション強化

**ゼロエミッション強化区分が追加になりました!**

更なる発展に向けて競争力強化を目指した事業展開に必要な機械設備を新たに導入する事業、及び、競争力を強化しながら大きく事業の省エネを実現するために必要となる機械設備を新たに導入する事業

### Ⅱ DX推進

IoT、AI、ロボット等のデジタル技術の活用により、新しい製品・サービスの構築や既存ビジネスの変革を目指した事業展開に必要な機械設備を新たに導入する事業

### Ⅲ イノベーション

都市課題の解決に貢献し、国内外において市場の拡大が期待される産業分野において、新事業活動に取り組むことで、イノベーション創出を図るために必要となる機械設備を新たに導入する事業

### Ⅳ 後継者チャレンジ

事業承継を契機として、後継者による事業多角化や新たな経営課題の取り組みに必要な機械設備を新たに導入する事業

■ 助成率/  
助成限度額

事業区分		ゼロエミ要件	助成率	助成限度額	助成下限額
I 競争力・ ゼロエミッション 強化	中小企業者	×	1/2以内	1億円	100万円
		○	2/3以内		
		◎※2	3/4以内		
	小規模企業者※1	×	2/3以内	3千万円	
		○	2/3以内	1億円	
		◎※2	3/4以内		
II DX推進		2/3以内		1億円	
III イノベーション		2/3以内			
IV 後継者チャレンジ		2/3以内			

※1 常用従業員数が「製造業・その他」の場合は20人以下、「商業・サービス業」の場合は5人以下。  
※2 省エネ効果が高いと見込まれる設備について助成率が高くなります。

■ 助成対象期間 交付決定日の翌月1日から1年6か月

※第4回募集の助成対象期間は令和5年4月1日～最長令和6年9月30日です。

■ 支援の流れ



※1 助成対象者が決定してから1年6か月の間に契約・設置・支払いするものが対象になります。  
※2 助成金は後払いです。

Q&A

ゼロエミッション  
強化について

—よくある質問—

Q1：ゼロエミ枠での申請は、審査基準も優遇されますか？

A1：されません。審査基準は一律です。採択された場合の助成率のみ優遇されます。

Q2：事業計画の内容が、複数の事業区分（例：競争力・ゼロエミ強化、DX推進、後継者チャレンジ）に該当します。複数の区分で申請できますか？

A2：できません。申請は1区分のみとなります。DX推進や後継者チャレンジを検討している場合でも、「ゼロエミッション概要書※」の各設問に対して記載が可能であれば、ゼロエミ枠での申請が可能です。

Q3：省エネ効果はどのように確認されますか？

A3：「ゼロエミッション概要書※」の各設問に対して具体的な記載があるかどうかを基準に確認します。

Q4：劇的な省エネ効果でなくても対象となりますか？

A4：なります。「ゼロエミッション概要書※」の各設問に、適切な記載をしてください。

※「ゼロエミッション概要書」は公社WEBSITEに掲載しています。

「ゼロエミッション東京」実現に向けて

CO<sub>2</sub>排出量の増加に伴い、異常気象などの気候変動影響が地球規模で増大し、東京も気候危機に直面しています。そこで東京都では「ゼロエミッション東京戦略」を策定、生産活動から排出される廃棄物実質ゼロにする取り組みを強化し、2050年にCO<sub>2</sub>排出を実質ゼロ、平均気温の上昇を1.5℃に抑えることに貢献することとしています。

ゼロエミッション東京戦略  
[https://www.kankyo.metro.tokyo.lg.jp/policy\\_others/zeroemission\\_tokyo/strategy.html](https://www.kankyo.metro.tokyo.lg.jp/policy_others/zeroemission_tokyo/strategy.html)



助成事業の詳細は  
公社WEBSITEをご覧ください



躍進設備

検索

お問い合わせ 設備支援課  
TEL：03-3251-7884

# 歴史を学んで 温故知新の 経営



李 東潤(り とんゆん)

1983年(昭和58年)日本生まれ。青山学院中等部・高等部卒、慶應義塾大学総合政策学部では学部優秀論文賞を受賞して卒業。  
2006年、住友商事に入社後は、決算業務や会計システム構築などを中心としてグローバル経営業務に従事し、海外駐在を含めた実務経験を得て2017年に独立。歴史を軸にしたコンテンツを主にWEB媒体を通じて提供し、さまざまな「わかりにくい」を解消中。  
中小IT企業のバックオフィス業務や経営者・経営層へのコーチングにも従事している。

## 第14回 信玄の「風林火山」、その先が示唆するもの

「風林火山」という言葉をご存知でしょうか？

戦国時代の武将、武田信玄が自身の旗印として用いたことで広く知られていますが、出典は中国・春秋戦国時代に書かれた兵法書『孫子の兵法』です。

非常に有名なこの言葉の正しい意味と、さらに「風林火山」に続きがあることをご存じでしょうか。

### ■「風林火山」とは

「風林火山」という言葉は、『孫子の兵法』に書かれている、「疾(はや)きことは風のごとく、徐(しず)かなることは林のごとく、侵掠(しんりやく)することは火のごとく、動かざること山のごとく」が原文です。

信玄がこの一文を旗印に用いる際、「疾如風、徐如林、侵掠如火、不動如山」と記したものが、のちに通称「風林火山」と呼ばれるようになりました。

原文が意味するのは、軍隊が行動するとき気を付けるべきことで、臨機応変に行動することの重要性と、その行動の一つひとつの精度を高めよということを示唆しています。

軍隊は、素早く行動しつつ(風)、静かに動き(林)、敵を倒すときには激しく(火)、そして何か予期せぬようなことが起きてもどっしりと構えること(山)が理想だと説いているのです。

「素早く、しかし静かに」というのは矛盾しているようですが、たとえばサッカーや野球の一流プレイヤーの動作には無駄な動きがないため、ゆったりとした静かな感じに見えても実はとても素早いということが「風林」にあたるでしょう。そして、チャンスとみたら積極的に攻めて、ピンチになっても動じない姿勢が「火山」というところでしょうか。

ビジネスの世界で考えれば、いつも仕事をテキパキと定時に終わらせて、且つ積極的に周囲をカバーし、さらにピンチやクレームが起きても動じないような人物。そんな人は「風林火山」を体現しているな」と評されるでしょう。

信玄が掲げた「風林火山」の重要性は、現代においても変わりません。

### ■「風林火山」その続き

さらに、孫子の兵法の「風林火山」には続きがあります。

それは、「知りがたきことは陰のごとく、動くことは雷霆(らいてい)のごとし」。この一行が、「風林火山」の直後に記されています。

その意味は、「隠密に行動しつつ、雷鳴のように轟く行動も

必要」ということですから、かなり両立が困難なことを求められているように思います。

しかし、これも現代のビジネスシーンで考えれば、情報の秘匿性の大切さ、そして一度世の中に公表したら速やかにマーケットを攻略していくことの重要性を示している読み解くことができます。

情報通信技術の発達した現代において、情報は企業存亡のカギです。一方、Web技術の発達、SNSの登場などによって情報発信が容易となり、情報流出のリスクもまた過去とは比較にならないほど大きくなっています。烽火台(のうしだい)を整備するなど、通信網の構築にも熱心だった信玄は、情報の重要性も理解していたでしょう。

現代社会のビジネス戦争を勝ち抜くためには、信玄が掲げた「風林火山」だけでなく、そこからそぎ落とされてしまった続きの一行、「知りがたきことは陰のごとく、動くことは雷霆(らいてい)のごとし」も規範に組み込んでおきたいものです。

参考文献：村山孚訳『孫子・呉子』徳間書店

One-Stop Comprehensive Advice

ワンストップ  
総合相談窓口

ご相談は  
無料

「なんでも気軽に相談できる」

- 東京都内の中小企業、個人事業主、フリーランス、創業予定者のための相談窓口です。
- 中小企業診断士、ITコーディネータ、社会保険労務士、税理士、司法書士、弁護士等の専門家が親身に対応いたします。
- 電話、オンライン、対面での相談が可能です。

まずはお気軽にお問い合わせください。



お問い合わせ 総合支援課

TEL : 03-3251-7881 Email : sien@tokyo-kosha.or.jp

# 中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道 はるみち

明治大学公共政策大学院  
ガバナンス研究科教授

## 第18回

# サイバーセキュリティお助け隊

## 続くサイバー攻撃の脅威

依然としてランサムウェア(身代金要求型コンピュータウイルス)や不正アクセスなどのサイバー攻撃が世界中で猛威をふるっている。

ニュース等で取り上げられるのは大企業が多いため、攻撃されるのは大企業が多いように思いがちであるが、実際には大企業だけではなく、サプライチェーンを構成する中小企業もサイバー攻撃の脅威にさらされている。中小企業がサイバー攻撃を受けて製造システムが停止したりすると、発注元である大企業を含めた企業グループやサプライチェーン全体に被害が及ぶ。2022年3月には、世界的な大企業である自動車会社の取引先である部品会社がサイバー攻撃を受け、国内の全工場が操業を中止するという事態が発生した。

中小企業においても、ますますサイバーセキュリティ対策が重要となっている。

## サイバーセキュリティお助け隊とは

サイバーセキュリティ対策が重要といっても、一体どこから始めたらよいのかわからない、さまざまなサービスがあるのでどれを選べばよいのかわからない、費用負担が心配というような場合も多いであろう。

経済産業省や独立行政法人情報処理推進機構(IPA)では、中小企業向けのガイドラインの公表、中小企業自らが、情報セキュリティ対策に取り組むことを自己宣言する制度である「SECURITY ACTION」など、さまざまな中小企業向けの取り組みを行っているが、実証実験事業をへて、令和4年度から「サイバーセキュリティお助け隊」という事業が正式にスタートした。

サイバーセキュリティお助け隊とは、

- 見守り(異常監視)
  - 駆け付け(問題が発生したときに地域のIT事業者等が駆け付け支援を行う)
  - 保険(サイバーセキュリティ保険により駆け付け費用等インシデント発生時の費用を補償)
- という3つのサービスが一体的に低価格で提供されるというものである。

このため、このサービスを利用すれば、異常の発生を常時監視してもらえると共に、万が一のインシデントの発生時にはIT事業者の専門家の駆け付け支援を受けることができ、その費用は保険によって補償されるのでインシデント発生にかかる

費用の負担が軽減されるというメリットがある。

サイバーセキュリティお助け隊の見守り(異常監視)には、次の3種類がある。

- ①インターネットの出入口に設置し、包括的に防御するネットワーク一括監視型
- ②従業員が利用する端末(PC等)に導入し、監視する端末監視型
- ③ネットワーク一括監視型と端末監視型の両方を導入する併用型

本稿執筆時点で、サイバーセキュリティお助け隊として登録されているサービスで東京都内の中小企業が利用できるものは、それぞれ数種類がある※1。ネットワーク一括監視型は、UTMと呼ばれるセキュリティ機能を統合した製品をネットワーク上に設置してセキュリティ対策を1台のUTMがすべて行う。これに対して、端末監視型は、個別の従業員(ユーザー)が利用するパソコン等に専用のソフトウェアをインストールして遠隔監視するという違いがある。

どの種類の監視を選ぶかについては、利用している端末の台数やネットワーク環境にもよるので、お助け隊サービスを提供している事業者と相談するとよいであろう。

## IT導入補助金も利用可能

サイバーセキュリティお助け隊に必要な費用は、IT導入補助金の支援対象となる。

国が行うIT導入補助金(サービス等生産性向上IT導入支援事業費補助金)は、中小企業・小規模事業者がITツールを導入する際に活用できる補助金である。申請にあたって「通常枠」及び「デジタル化基盤導入枠」において、オプションとして「サイバーセキュリティお助け隊サービス」をメインのITツールと組み合わせて申請することが可能である。

また新たに設置された「セキュリティ対策推進枠」では、「サイバーセキュリティお助け隊サービス」をメインのITツールとした申請も可能となったので、サイバーセキュリティお助け隊だけを単品として申請することもできるようになった。

IT導入補助金に関する情報を提供するため、専用のWEBサイト※2が設けられているので、申請の条件などを確認して申請するとよいであろう。

※1 [https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/#service\\_note](https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/#service_note)

※2 <https://www.it-hojo.jp/>

## 売上UPのために効果的にオンラインを活用しませんか？

### ▼オンラインでのマーケティングを強化したい方

#### オンライン販路開拓マスター講座【実践編】

**開催期間** 10月28日(金)～令和5年1月25日(水)  
※全10回のカリキュラム・日程・場所は公社  
WEBサイトへ掲載

**対象** 都内中小企業者(BtoB向け)

**開催方法** リアル開催(対面式)  
※会場：本社(秋葉原庁舎)

**参加費** 30,000円(1社あたり)

**詳細** [https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/marketing/online\\_hanro/master\\_jissen.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/marketing/online_hanro/master_jissen.html)



### ▼オンラインで商談会に参加したい方

#### 「令和4年度オンライン商談会」発注企業募集

**開催期間** 令和5年1月16日(月)～1月20日(金)  
※商談日は、事前マッチングされた企業様と  
双方でのご調整

**対象** 協力企業の新規開拓・情報収集を希望する企業

**開催方法** オンライン商談  
※WEB会議システムは、事前マッチングされ  
た企業様と双方でのご調整

**参加費** 無料

**詳細** <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2209/0001.html>  
※受注企業参加については、10月12日(水)  
から募集開始予定です。



お問い合わせ 販路・海外展開支援課 オンライン活用型販路開拓支援事業担当  
TEL：03-5822-7234 Email：online@tokyo-kosha.or.jp  
[https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/marketing/online\\_hanro/index.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/marketing/online_hanro/index.html)



### 【対象】令和5年2月1日以降に都内商店街で開業予定の方 9月26日(月)から申請エントリー開始!!

#### 「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」

最大助成限度額 730万円

#### 「商店街起業・承継支援事業」

最大助成限度額 580万円

**申請エントリー** 9月26日(月)～10月14日(金)

**書類提出期間** 10月下旬～11月上旬

**交付決定日** 令和5年2月1日(水)

**助成対象経費** ①店舗新装・改装工事費  
②設備・備品購入費(税込10万円以上)  
③宣伝広告費(上限100万円)  
④実務研修受講費  
⑤店舗賃借料(交付決定日から2年間)

お問い合わせ 助成課 商店街事業担当  
TEL：03-3251-7894・7895  
(平日9:00～17:00)



### 国内最大級の危機管理総合トレードショー 「危機管理産業展2022」(RISCON TOKYO) に出展します

「先進的防災技術実用化支援事業」で生まれた防災製品をPR  
「先進的防災技術実用化支援事業」を利用し、自社製品を防災向けに改良した32社が「危機管理産業展2022」の公社ブースに出展。改良で生まれた防災製品をPRします。ご来場をお待ちしています。

**開催日時** 10月5日(水)～7日(金)10:00～17:00  
**開催会場** 東京ビッグサイト 西1・2ホール  
(江東区有明3-11-1)

公社ブースに関するお問い合わせ  
助成課 TEL：03-3251-7895  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/riscon2022/>



## 知的財産人材育成スクール(上級コース)受講企業募集

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応用的な知識と活用方法を体系的に学ぶことができるスクールを開講します。知的財産のスペシャリストを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。

**開講期間** 11月10日(木)～令和5年3月23日(木)(全15回の講義、月1回程度の個別支援)

**開催方法** 対面型講義

**受講料** 50,000円/1社

**受講対象** 知的財産のスペシャリストを育成したい都内中小企業

**定員** 10社程度

**申込締切日** 10月19日(水)

**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 東京都知的財産総合センター  
TEL：03-3832-3656 Email：chizai@tokyo-kosha.or.jp

知財スクール

検索





## 令和4年度 「第3回 ビジネスマッチングin東京」“受注側参加企業”募集中!

発注企業が求める「発注企業・案件情報」が公社WEBサイトに掲載されます。該当する技術や製品をお持ちの企業は、新規取引先開拓のきっかけづくりや、新たなパートナーづくりにぜひ、ご参加ください。

開催日時	11月30日(水)
参加費	無料
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)
募集数	受注企業150社程度 ※募集数に達し次第締め切りとさせていただきます。
募集対象	都内に事業所がある中小企業 ※ご参加は「受発注登録(無料)」が必須です。 登録方法は公社HP「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	公社WEBサイトよりお申し込みください。
申込期間	9月7日(水)~10月7日(金)17:00まで

お問い合わせ 取引振興課  
TEL : 03-5822-7250 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp  
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2022/index6.html>



## 令和4年度「TOKYO職人展」

東京都内の伝統工芸を継承する、若手職人達による展示会を今年も青山スクエアで開催します。10回目となる今回は、「若手伝統工芸職人と一緒に、見る、聞く、作る!学べる伝統工芸ワンダーランド」をテーマに、商品の展示・販売はもちろんのこと、職人による製作実演や、製作体験、スタンプラリーを実施し、若手職人と触れ合える機会を提供します!是非お越しください。

開催日時	9月30日(金)~10月6日(木)11:00~19:00(初日は12:00開場/最終日は18:00閉場)
開催会場	伝統工芸青山スクエア 特別展ブース(港区赤坂8-1-22 1F)
主催	東京都・一般財団法人伝統的工芸品産業振興協会(運営事務局:公益財団法人東京都中小企業振興公社)
後援	東京都伝統工芸品産業団体青年会
入場料	無料

お問い合わせ・お申し込み 城東支社 令和4年度「TOKYO職人展」運営事務局  
TEL : 03-5680-4631 FAX : 03-5610-0710 Email : joto@tokyo-kosha.or.jp  
<https://kougeihin.jp/>



## 第16回「としまMONOづくりメッセ」出展募集

としまMONOづくりメッセは、豊島区内を中心とした企業・団体の高い技術や優れた商品、サービスを広く発信するとともに、企業間の情報交換を通じて販路拡大を促す産業見本市です。ビジネス向け企画も多数ご用意しておりますので、ぜひご利用ください。

※今後、新型コロナウイルス感染症の影響により、開催に関する内容が大幅に変更になる場合がございます。その際にはすみやかに当ホームページ等で発表いたします。

開催日時	令和5年3月2日(木)~4日(土)10:00~17:00(最終日は16:00まで)
開催会場	サンシャインシティ展示ホールB(豊島区東池袋3-1-4文化会館4F)
出展料	①標準小間 55,000円(間口約3m×奥行約2m×高さ2.4m) ②ミニ小間 33,000円(間口約1m×奥行約0.5m×高さ2.4m) ※上記の他に、「起業家チャレンジブース」を設置します。 条件や申し込み方法の詳細はWEBサイトをご確認ください。
申込締切日	11月11日(金)
申込方法	WEBサイト内の専用フォームよりお申し込みください。

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  
TEL : 03-4566-2742 Email : A0029099@city.toshima.lg.jp  
<http://www.toshima-messe.jp> (ものづくりメッセ公式HP)



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
10月	10月12日(水)	営業力強化研修 ～契約を勝ち取るプレゼン・ ノウハウ習得講座～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	10月25日(火)	経営幹部候補者研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
11月	11月2日(水)	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
	11月8日(火) 11月9日(水) (2日間)	現任課長級研修 (結果を出す課長職のあり方・やり方)	10:00～17:00	WEB開催	20,000円	企業人材
	11月25日(金)	生産管理研修	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

公社 イベントカレンダー 検索



企業人材 企業人材支援課



## 『TIRIクロスミーティング2022』参加登録中！

東京都立産業技術研究センター（都産技研）が主催する『TIRIクロスミーティング』は、中小企業のお客さまが最新の技術シーズを「知り、都産技研の技術と「つながる」ためのマッチングイベントです。今年度は2年ぶりにリアルで開催し、研究員と活発に議論できる場を設けます。また、イベントは全てライブでも配信します。パネルディスカッションや、海外展開に精通した講師による基調講演も予定しています。

**開催方式** ハイブリッド開催  
(①リアルおよびライブ配信、②録画配信)  
**開催日時** ①10月19日(水)～10月21日(金)  
②10月26日(水)～11月11日(金)  
**リアル開催会場** 東京ビッグサイト 南ホール  
(産業交流展2022の都産技研ブース内)  
**参加対象** 製品化・事業化に関わる全ての皆さま  
**主催** (地独)東京都立産業技術研究センター

**費用** 無料  
**申込方法** WEBサイトの参加登録フォームよりお申し込みください。  
【参加申込受付はこちらから】  
<https://cm2022.iri-tokyo.jp/>



お問い合わせ 企画部 経営企画室 広報係  
TEL : 03-5530-2521 Email : koho@iri-tokyo.jp

## 令和4年度「東京都スポーツ推進企業」募集中！

東京都では、従業員のスポーツ促進やスポーツ支援に取り組む企業等を「東京都スポーツ推進企業」に認定します。取組実施期間（令和3年10月30日～令和4年10月28日）に階段利用の促進、始業時の体操等1つ以上の取り組みで応募できます！是非、ご応募ください。

**募集期間** 10月28日(金)まで  
**応募方法** WEBサイトからお申し込みください。なお、郵送やFAXでの申し込みを希望する方はお問い合わせ先にご連絡をお願いします。  
**主催** 東京都生活文化スポーツ局  
スポーツ総合推進部  
**募集対象** 都内に本社又は事業所が所在する企業、社団法人、財団法人、特定非営利活動法人等

### 認定後のメリット

- 東京都知事名での認定証が交付され、認定ステッカーが活用できます。
- 従業員のスポーツ活動や健康増進に、積極的に取り組んでいる企業であることをPRできます。
- 東京都のホームページ等に社名が公表されることで認知度が向上します。
- 認定企業は、スポーツインストラクターの派遣などのメニューを利用できます。

令和3年度認定ステッカー



お問い合わせ・お申し込み  
令和4年度東京都スポーツ推進企業認定制度事務局  
(株式会社ヒト・コミュニケーションズ内)  
TEL : 03-5957-3572 Email : sports-nintei@hitocom.com

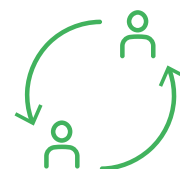
東京都スポーツ推進企業 検索



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
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"> <li>UI/UXデザイン（プロダクト含）</li> <li>システム開発（PM/PL/SE/PG）</li> <li>カスタマーサポート</li> <li>設計者（3D CAD他）</li> <li>秘書</li> </ul>	スピード/コスト/クオリティ	まずはお問い合わせください。
自動車、半導体、工作機械、環境・エネルギー関連など、様々な分野の金属部品製造	武蔵村山市 10,000千円 24名	少量生産：S50C（鍛造材、又は粗加工済材）を支給し、旋盤加工を受託していただける企業様。径=Φ500程度（リング形状）、長さ=20~50mm程度。同芯度φ0.05以内。月産30~50個程度。メインはNC旋盤ですが、薄肉部変形のため仕上げに汎用旋盤を必要とする可能性があります。	少量生産：NC旋盤、汎用旋盤、汎用旋盤を用いた仕上技術、測定具	—

## 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
プラスチック製品を中心とした企画・製造	渋谷区 10,000千円 10名	プラスチック製品を中心に企画・製造を行っています。手がける製品は、ノベルティから本格的なアイデア製品、工業用部品と様々です。プラスチック以外にも、金属加工、木材、ガラス、IC関連、縫製も対応可能です。	射出成形をメインにしており、成形は大阪府八尾市にある本社工場で行っております。中国工場も保有しており、金型製作～成形～組立まで対応可能です。中国で金型製作を行い、国内で成形のパターンも多くなっております。	秋を目途に、クリーンルームを増設中です。
システム開発受託、WEBサイト制作、売上管理システム	港区 5,000千円 4名	ECサイト制作から決済・売上管理、請求書管理まで一括管理ができるMIECRUというASPサービスを自社サービスとして展開しています。また、システム開発受託・WEBサイト制作等の事業を行っております。WEB系、アプリ開発まで多数実績があり、開発言語・技術は、JavaScript、PHP、React、html、Go、rails、nextjs、vue等がございます。	受託開発におきましては、要件定義から行いゼロベースからのシステム開発、他社途中開発されたシステムの残引き受け開発等様々行っております。また、WEB制作におきましては、フルスクラッチ制作もしくは当社MIECRUサービスから簡単にECサイト制作管理と分析ができるASPサービスを展開しております。	コスト、納期におきまして是非ご相談ください。ご要望を把握し、課題解決のために柔軟かつ幅広いご提案をさせていただきます。

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

## よそになかった製品を、設備投資なしで…



厚い! 重い! 肉が旨い!

150×240mmとB5サイズのノートより小さな鉄板ですが、その厚みは19mm。そして5kgもあります。「人が両手で持つにはこれが限界でしょうね。厚さ20mmを超えると重すぎて笑えません。『重てえ!』と笑って運べるぎりぎりの線です」。そこに意味のある19mmだったのですね。個人がアウトドアで使うような鉄板は6mm程度が一般的です。蓄熱性能がケタ違いだからでしょう。安価な輸入牛でもこれで焼くと大化けしました。

創業半世紀を超える鉄工所が世に送り出した製品です。「鉄の厚板の価値を高めたい。いや、まず厚板を知ってほしい」との一念で開発したそう。レーザーでは切りづらいため、注文が入るたびに職人さんがガス溶断で加工していると聞きました。鉄工所として培ってきた得意技術を生かしているのですね。

この鉄板、荒々しい質感がまた魅力的に映ります。「表面処理

をかけず、黒皮と呼ばれる酸化皮膜を残しています。錆びにくいというのが利点です」。ここにも意味がありました。

発売から1年強で約1,000枚が売れました。「想定外でした。100枚売れたら面白い、と思っていた程度でしたからね」。鉄工所ですでにいる人材、すでにある設備を活用して成果を出した。その点でも、とても痛快的な製品であるなあと感じさせます。

MAJIN  
販売価格11,000円(税込)  
厚さ19mmの超極厚鉄板  
石道鋼板株式会社  
(東京都江戸川区)  
<https://sekidou.thebase.in/>

