

# ARGUS

11  
2022  
No.527  
アーガス

現場から徹底的に学ぶ姿勢が  
革新的な製品を生みだす



# 現場から徹底的に学ぶ姿勢が革新的な製品を生みだす

## 株式会社高山医療機械製作所

業種：医療器具の開発・製造・販売など  
資本金：1,000万円  
所在地：東京都台東区谷中3-4-4

代表取締役社長：高山隆志氏  
従業員：34名（2022年9月現在）  
<https://www.takayama-instrument.co.jp/>



高山医療機械製作所のメイン製品の1つである吸引管を手にする、代表取締役社長の高山隆志氏。従来型の製品は注水と吸水のそれぞれにボタンがあったが、この製品は注・吸水を1つのレバーだけで操作可能だ。外科医の負担を少しでも減らしたいという思いが実現した製品といえる

### 大胆な機械化で生産性を向上

高山医療機械製作所は、手術用医療器具を手がけるメーカーだ。同社製のピンセットや吸引管、手術用ハサミなどは、世界中の外科医から愛用されている。

同社は、4代目社長の高山隆志氏が入社した1980年代以降、機械化を大胆に推し進めてきた。

「それまでの当社には1台も工作機械がなく、ステンレスなどの『難削材』をすべて手作業で加工していました。こうした古いやり方を続けていると、効率は上がらないし、技術の継承にも長期間かかる。そこで私は、職人技を機械で置き換えるため、独学で工作機械の研究を始めたのです。先代である父からは、くだらないことをするなとよく叱られました。」(代表取締役社長 高山隆志氏)

同社は2000年代に入ると、NC(数値制御)の手法を導入。高度な工作機械で品質にバラツキのない部材を作り、そこに職人が最後の仕上げをして付加価値の高い製品を作る工法を確立し、売り上げを伸ばした。

### 手術に立ち会って「現場のニーズ」を知る

高山医療機械製作所の代表作の1つに、高名な脳神経外科医である上山博康医師と共同開発した手術用ハサミ「上山式マイクロ剪刀ムラマサスベシャル」がある。現在では国内シェア9割を誇り、海外の外科医からもたくさん引き合いのある製品だが、開発が始まった当初は苦労の連続だったと、高山氏は振り返る。

「私は医学用語なんて知らなかったし、手術現場がどうなっているかも分からない。ですから、最初の頃は上山先生の要望を全く理解できず、ピントのずれた試作品を何度も作ってしまいましたね。それで、まずは医学部生向けの本を読み、解剖学などの知識を得ました。また、実際の手術に立ち会って医師が現場でどのように動いているか見せてもらうなどした結果、ようやく満足のいくモノができあがったのです。」(高山氏)

相手の要望を聞き取るだけでは不十分。自らの目で現場を確かめ、医師と協力しつつ製品改善に取り組む高山氏の姿勢は、他のものづくりメーカーにとっても学べるところが多いはずだ。





若手社員の多くは大学・大学院の卒業者。同社の評判が高まったことで、有望な人材が多く集まるようになった



2021年に導入されたスイス製の工作機械。このときも、設備投資の助成金を受けた

### 「勇気ある経営大賞」大賞を受賞

高山医療機械製作所は2020年に約1億円、2021年には1億円を超える機械を導入するなど、現在も最新設備の導入に積極的だ。

「ハイエンドマシンを導入し、少人数で複数の機械を動かす体制を作る。そうすれば労働生産性が高まって利益拡大が可能になり、さらに次の設備投資につながるというのが、私たちの経営方針です。また、ほとんどの設計データを3次元化するなど、IT化やデジタル化も進めていますね」(高山氏)

2016年からは本格的な海外展開にも乗り出し、現在は40カ国以上に進出を果たした。

「海外の有名な外科医に声をかけ、当社の器具を使ってもらいました。その中のお一人から当社器具のおかげで手術時間が短くなったと褒められ、そこから評判が広がったのです。さらに、ISO13485の取得で海外からの注文に応えられやすくなったこともあり、現在では売上額の3割以上を海外で稼いでいます」(高山氏)

こうした実績が認められ、2022年には東京都中小企業振興公社の推薦により東京商工会議所の第20回「勇気ある経営大賞」(大賞)を受賞している。

### 助成金は中小企業にとって大きな助け

高山医療機械製作所が東京都中小企業振興公社の事業を利

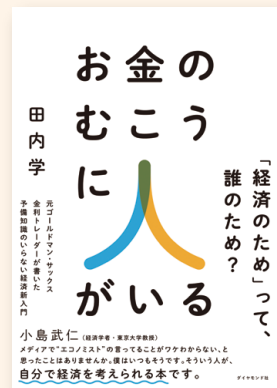
#### 社長の一冊

### 『お金のむこうに人がいる 元ゴールドマン・サックス金利トレーダーが書いた 予備知識のいらない経済新入門』

田内 学者  
ダイヤモンド社刊

独自の視点で、お金の意味や労働の価値について解説。経済学の知識がない人でも読み進められる経済書である。

「この本では、『いくらお金があっても、働いてくれる人がいなければ意味がない』と説いています。つまり、もし日本政府の財政状況が好転しても、日本国民の数が大幅に減ったら意味がありませんし、企業が大きな利益を上げても、仕事をしてくれる従業員がひとりもいなくなったら潰れてしまう、ということなのです。私たちはお金にばかり注目してしまいがちですが、その先にいる人々の存在を意識することが大事だと、この本は気づかせてくれました」(高山氏)



用し始めたのは、2014年頃のことだ。

「設備投資に対する助成金について調べるうちに『革新的事業展開設備投資支援事業』\*の存在を知り、これまでに3回助成金を受けました。公的な助成金を受け取るためには、自社の経営体質を普段から良くしておくことが大切です。それは簡単なことではありませんが、努力して体制を整え、助成金を得られれば、経営には大きなプラスをもたらしますね。また、公社には海外進出支援や研究開発支援など多彩な事業があります。中小企業にとって、公社の利用価値はとても高いと思いますよ」(高山氏)

\* 「革新的事業展開設備投資支援事業」の新規募集は令和2年に終了し、令和3年度より「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」を実施している。

#### 利用事業：躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

更なる発展に向けた競争力強化、デジタルトランスフォーメーションの推進、都市課題の解決に貢献し、国内外での市場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組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。

お問い合わせ 設備支援課  
TEL 03-3251-7884

躍進設備

検索





# 人が輝く組織と経営のヒント リーダー社員の 自立が自走組織 をつくる

経営環境の変化のスピードが高まる現在、経営者の指示を待たずに的確に行動できる自立した人材が必要です。そして、自立した人材が自走する組織をつくります。今回は、人材ナビゲータ支援を活用して、組織変革を試みた株式会社スタジオヴォルンの事例を紹介します。

## <事例企業紹介>

株式会社スタジオヴォルン  
代表取締役:三田 圭志  
従業員:16名 所在地:東京都立川市緑町7-1  
資本金:300万円 創業:2014年8月



2014年にテレビ・ビデオ・劇場用アニメーションの企画・制作をスタートし、伝統的なモノ創りの精神と、新しい映像表現の可能性にチャレンジすることを経営理念とする。代表作は「うしおとら」「バック・アロウ」「君の臍臓をたべたい」など。

## イントロダクション 社長の思い

アニメや漫画の舞台として知られる立川に、アニメーションの企画・制作会社のスタジオヴォルンがあります。創業は2014年、社員数は16名、少数精鋭のクリエイター集団で話題作に意欲的に取り組んでいます。社名の由来は、会社で大切にしている「温故知新」【Visiting Old Learn New】の頭文字を集めて名付けられました。

三田社長は、アニメーション業界がいわゆるブラックと問題視される長時間労働、離職率の高さ、低い正社員率、低賃金等の課題に頭を悩ませていました。自分が作る会社では、夢を持った若い人が疲弊しないよう、①労働環境の整備改善、②正社員化を進める、③対価を上げることを実現したいと考えており、これら実現のためアドバイスを求めて人材ナビゲータ派遣事業に申込をされました。

人材ナビゲータによる三田社長へのヒアリングの結果、同社の課題として、①リーダーによるメンバーの育成、②社員の定着、③社員の基礎力(時間に来る、掃除をする、元気に挨拶をするなど)アップへの取り組みの3つが挙げられました。

さらに、それらが実現された将来の「あるべき姿」を考え、「自分たちの『ありたい姿』のために自分たちで行動する(=自走)組織」が最終ゴールであると共通の理解を得ました。

これらを踏まえて、人材ナビゲータが助言したのは以下2点で

① 経営者から社員へ「思い」と「あるべき姿」を発信

→ 理解と共感を得る

② リーダーの自立・自主性の発揮

→ 経営者の思いを咀嚼してメンバーに伝え、メンバーを育てられるリーダーの育成

上記の具体的なアクションとして、三田社長とともに、さっそくリーダーへの支援に着手しました。

## 第1フェーズ リーダーの意識啓発

まず、人材ナビゲータは、直接リーダーと向き合ったうえで、経営者から期待されるリーダーの役割を自認させ、さらに自主性を発揮してもらうための試みを行いました。具体的には、月1回の訪問支援の中で、答えを「与える」「教える」のではなく、リーダーが自ら考えて行動するよう働きかける、投げかける、気づきを与えるというファシリテーションを行いました。

当初はいろいろ迷いもあるようでしたが、質問を投げかけられることにより、徐々に意見が出るようになり、職場ではメンバーに対し意識的に声掛けをするようになりました。

その後は、そのメンバーとの関わりを意識して以下3点を進めました。

① 「VOLNとしてのあるべきリーダー像」を考え、「頼れる存在・慕われる存在」になると決める。

→ 『リーダー行動チェックポイント10』を作る。

② リーダーとして活かしていきたい強みを考える。

③ メンバーとの関係性構築のために実施すべきことを考える。

## 第2フェーズ リーダーとメンバーの関係性構築

リーダーとメンバーの間では、メンバーが「やらされ感」を抱かないよう良好な関係性であることが必須です。

そのために、人材ナビゲータの提案により①メンバーとの対話会、②社内イベントを実施しました。特にライフラインチャート<sup>\*</sup>を活用した「個人レビュー会」は効果がありました。これは、グループごとに全員が自己開示し、それに対し他のメンバーは興味を持って質問をしながら、その人の思いや経験などを聴くこと

でその人を理解します。さらに、全員に向かって他己紹介をするというものです。これにより、メンバーからは、リーダーの失敗や思いを知って、お互いの距離が縮まったとの声が上がりました。この他にも下記の図にあるように得られたものがたくさんありました。



### 個人レビュー会で得られたもの

- 社員相互（上下関係も含む）の関係性の質の向上
- コミュニケーション力（聴く力、対話力）
- 自己開示／自己表現する力
- 相手に興味を持つこと
- 相手を尊重することの大切さ
- 安心安全の場の形成
- 自己肯定感の向上
- メンバーの積極性
- リーダーシップの発揮
- リーダー間の連携強化

### 組織一丸

## 第3フェーズ メンバーの育成とチームづくり

メンバーの具体的育成について考えていく段階は、まず、「キャリアパス」を作成するために、理念・ビジョンから、「あるべき人材像」を明らかにし、期待すべき行動を「行動指針」として言語化しました。またこれを、メンバーとしっかりと共有し、リーダーとして率先垂範することでチームの一体感を醸成しています。

さらに、現在は、人材ナビゲータのアドバイスをヒントに、身につけてもらいたい人材育成（評価）項目を作成しています。

## リーダーの自立と今後の期待

ここまで、リーダーたちは、まさに自分たちで考え、行動してきました。人材ナビゲータの支援を受けて、リーダーたちは社長の思いを咀嚼してメンバーに伝え、発信される意見を吸い上げることもできるようになりました。まさに、リーダーの育成が組織の自立化に寄与した結果と言えるのではないのでしょうか。

三田社長も、リーダーたちと定例会議を重ねてきた結果、「経営方針やミッションを理解してくれ、物事に対して常に「なぜ」を追求するなど会社運営に積極的に携わるという変化が生まれている。」と組織の変化を実感していただいています。

リーダーを中心とする活力ある組織は、自立・自走が継続してこそ企業価値の向上や成長につながります。それが解っていないもなかなかキッカケをつかめない企業は少なくありません。

自社の組織や人材マネジメントにお悩みの皆さま、ぜひ一度人材ナビゲータの支援を受けてみてはいかがでしょうか。

（人材ナビゲータ 吉岡 早苗）

## 中小企業人材確保・育成総合支援事業

### 「人材ナビゲータ派遣支援」

人材・組織に関する取組を一貫サポート！  
経営力向上のために人材定着・戦力化、組織活性化をめざす企業の取組を支援します。

#### 3つのポイント

##### POINT! 1 伴走型支援

各社が課題解決をするための支援策をご提案

##### POINT! 2 ノウハウが企業に残る

ノウハウを社内に蓄積するからブラッシュアップに活かせる

##### POINT! 3 定期訪問

支援中、皆様の事業所を月1回2年程度継続的に訪問

利用  
無料



#### こんなお悩みを解決！

- 受け身の社員が多く、組織運営が課題となっており、経営者や管理職に負担が集中
- チームワークが悪く、若手社員の育成・定着に問題がある
- 年齢や勤続年数で賃金や評価を決定していることに不満が出ている

#### お申し込み概要

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 <small>※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。</small>
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 中長期経営視点からの人材戦略、育成計画策定、運用支援</li> <li>■ 人事制度・各種規程の制度設計に係るアドバイス・見直し</li> <li>■ 人材の定着・戦力化、組織活性化のための取り組み支援</li> <li>■ 人材に関する全般的相談 <small>※専門家による業務の代行ではありません。最終判断・行動等は企業様自身で行っていただきます。</small></li> </ul>
人材ナビゲータ	人材育成・定着、組織開発に係る支援実績や実務経験を持つ専門家 (中小企業診断士、社会保険労務士、人事実務経験者 他)
実施場所	各企業の事務所（原則都内）
費用	無料 <small>※課題解決にあたり、その他の公的機関の支援メニューをご提案することがあります。 ※ご提案した研修などを実施する際は、費用が発生する場合があります。</small>

#### ご利用の流れ



中小企業人材確保・育成総合支援事業  
詳細はこちらからご覧ください。  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinzai/index.html>



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



## 転ばぬ先の

## 法律相談

# 「改正個人情報保護法」について

吉岡・小野総合法律事務所  
弁護士 秦 竜也

## Case

当社は一般顧客に商品を販売しており、新規の取引の際には、顧客の会社名・氏名・住所などを取得して、社内で保管しています。また、個人情報保護法が施行されてから、個人情報を取得する際には同意を取っています。この度、個人情報保護法が改正され、新しい法律が本年4月から施行されたといいました。わが社でなにか追加で対応しなければならない点があれば教えてください。

## Answer

個人情報の保護に関する法律(以下、個人情報保護法)は、いわゆる「個人情報」を保護する法律ですが、比較的新しくできた法律になります。同法は、令和2年に改正されて、本年4月から施行されています。そこで、今回は、改正後の個人情報保護法の改正内容や注意点について解説します。

### 1 個人情報とは

個人情報保護によって、企業が顧客や取引先などの個人情報を取得するときは、本人に対して、その個人情報を何に使うのかを知らせなくてはなりません。

個人情報保護法の対象となる「個人情報」は、いわゆる氏名・住所などの個人を特定できるものをイメージしていただければわかりやすいと思います。

当たり前のことですが、企業が取得した個人情報は、取得する際の目的以外のことに用いることはできません。

改正前の個人情報保護法では、個人情報のデータ(個人情報をデータ化したもので「保有個人データ※1」という)について、保管する企業でも6ヶ月以内に消去する場合(これを短期データという)は個人情報保護法の対象としていませんが、今回の改正によってこの短期データについても個人情報保護法の対象となりました。

そのため、個人情報保護の範囲が広がることになりましたので、個人情報を取得する企業においては自社が新たに個人情報保護法の適用対象となり、個人情報保護法の定める措置を取らなければならないかを確認しましょう。

### 2 保管について

顧客から取得した個人情報は、安全に管理しなければなりません。個人情報は、データ化して保有個人データとする場合にも、個人情報保護法が定める安全管理措置を満たしていなければなりません。

今回の改正によって、本人がどのような安全管理措置が講じられているかについて確認できるようにすることが求められ、会社には安全管理のために講じた措置の公表等をするこ

とが義務化されました。

そのため、個人情報保護法の安全管理措置の対象となる会社は講じた措置を公表する必要が出来たので、会社のHPなどにおいて公表するなどの対応を取るようにしましょう。

### 3 開示請求について

個人情報取扱事業者※2は、本人からの請求によって、保有個人データの開示を行う必要があります。

そして、開示請求を受けた個人情報取扱事業者は、原則として本人に対し保有個人データを開示しなければなりません。そして、開示は、書面による交付が原則とされていました。しかし、これまで開示する情報が膨大である場合など書面による交付が適さない場面、また、動画や音声データのように、そもそも書面による交付に適さない保有個人データもあります。

そこで、今回の改正では、開示を受けた保有個人データの利用等における本人の利便性向上の観点から、個人情報保護に定める開示方法の中から「本人が請求した方法」による保有個人データの開示を行うことが原則とされました。

仮に、データでの開示を求められた場合には、電磁的記録の提供による方法によって開示をしなければなりませんので注意が必要です(多額の費用が掛かるなど負担が大きい場合はその限りではありません)。

最後になりますが、今回の改正によって、個人情報の漏えいなどが発生した場合には個人情報保護委員会への報告及び本人への通知が義務化されました。

個人情報の概念が生まれた後も、個人情報の重要性はますます高まっており、個人情報保護の要請が年々増えてきています。

個人情報を取得する会社は、個人情報保護法を参照の上、改正内容も確認して、法が要求する措置に対応するようにしましょう。

※1保有個人データ…個人データのうち、個人情報取扱事業者が、開示、内容の訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止を行うことのできる権限を有するもの

※2個人情報取扱事業者…個人情報保護法第2条第5項において「個人情報データベースなどを事業の用に供している者」と定義されている

## 研究紹介 03 ステンレス材にも活用できるドライ加工技術の提案

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。



多くの金属製品は、金型を用いて材料を変形させる塑性加工で作られています。塑性加工では、一般的に金型と材料に潤滑油を塗布して加工します。潤滑油の中には塩素などの添加剤を含むものもあり、地球環境に負荷を与える要因となっています。また、使用済みの潤滑油が焼却処分される場合には、主成分が炭化水素であるため、カーボンが大気中に放出されることとなります。そこで、潤滑油を用いないドライ加工は、地球環境負荷低減、カーボンニュートラル実現などに貢献する技術として期待されています。

### 研究の課題と成果

塑性加工におけるゼロエミッション実現に向けた取り組みは、20年以上前から行われ、金型材料へのセラミックス適用や金型表面へのDLC膜コーティング、ダイヤモンド膜コーティングによるドライ加工が研究されてきました。その中でも、ダイヤモンド膜は高硬度で低摩擦(摩擦係数0.05程度)であることから、ステンレス材などのドライ加工への適用が期待されています。

しかし、ダイヤモンド膜をコーティングした表面は微細な凹凸により表面粗さが大きく、そのままでは塑性加工用金型として利用することは難しいといえます。そのため、ダイヤモンド膜を研磨し、表面を平滑にする必要があります。この研磨に多大な時間とコストを要するために実用化が進んでいないといえます。

そこで、ダイヤモンド膜の研磨状態と摩擦係数の関係を明らかにし、鏡面まで磨き上げなくてもドライ加工で利用可能なことを示しました。また、金型にダイヤモンド膜を適用し(図1)、ステンレス材のドライしごき加工を行いました。しごき加工は、板厚を薄くしごくことで、より深い加工品を作るための加工法になります。材料を大きく変形させるため、金型およびダイヤモンド膜には大きな負荷がかかります。そのような過酷な条件において、ステンレス材のしごき率50%(板厚0.6 mm → 0.3 mm)のドライしごき加工に成功しました(図2)。

### 技術の効果

潤滑油を使用しないことにより、加工後の洗浄も不要となり、洗浄剤・洗浄工程も減らすことができます。

特に、ステンレス材の加工で使用される塩素系潤滑油を廃止できることは、環境負荷低減に大きく貢献します。

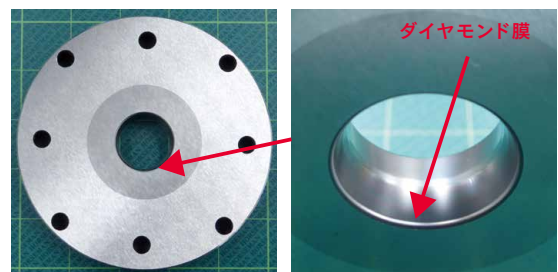


図1 ダイヤモンドコーテッド金型の外観写真

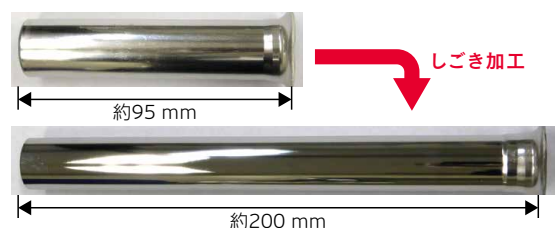


図2 ステンレス材のドライしごき加工

### 適用可能な技術分野や製品など 利用可能性

ダイヤモンド膜は900℃程度の高温でコーティングされるため、500℃程度までの耐熱性を有しています。マグネシウム合金などの温間加工(200~300℃)での利用も期待されます。

また、潤滑油を嫌う分野として、電子部品や食品用缶などの分野での利用も期待されます。

### 研究員からの一言

ドライ加工技術は、環境にやさしい加工技術です。地球環境負荷低減、カーボンニュートラル実現などに、興味のある企業の皆さまのご相談をお待ちしています。

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/>



## 令和4年度 下期「貿易実務者養成講習会」のご案内

貿易取引知識を必要とされる初心者から実務経験者まで、幅広くご利用いただける講習です。ぜひご活用ください！  
《講習はすべてオンラインとなります。講習後約1ヵ月オンデマンド配信を行いますので、復習などにご利用ください。》

講習会名	オンライン講習配信日	講師	概要	定員・受講料	オンデマンド配信
これだけは押さえておきたい貿易実務の仕組みとリスク回避	12月14日(水)・12月21日(水) (2日間) 13:30~16:30 (録画映像配信)	国際ビジネス・貿易コンサルタント 樋口 壽男 氏	貿易実務を概説していきます。経験の浅い方に加え、貿易実務知識を確かなものにしたいたいある程度の経験のある方にもお奨めいたします。	50名 15,000円	【1日目】 12月16日(金)~ 1月13日(金) 【2日目】 12月23日(金)~ 1月20日(金)
わかりやすい輸出入通関手続とフォワーディング業務	1月18日(水)・1月25日(水) (2日間) 13:30~16:30 (録画映像配信)	前東海大学 海洋学部 教授 石原 伸志 氏	通関やフォワーディング業務の制度や流れ、関連法規について最新の情報を交え解説します。初心者から経験者まで受講いただける講座です。	50名 15,000円	【1日目】 1月20日(金)~ 2月17日(金) 【2日目】 1月27日(金)~ 2月24日(金)
貿易実務基礎の強化と書類の作成	2月8日(水)・2月15日(水) (2日間) 13:30~16:30 (録画映像配信)	貿易ビジネス・コンサルタント 高橋 靖治 氏	貿易実務に関連書類を例に解説を行い演習なども取り入れることで、実務知識をより実践的なものにレベルアップできます。	40名 15,000円	【1日目】 2月10日(金)~ 3月10日(金) 【2日目】 2月17日(金)~ 3月17日(金)

※カリキュラムの詳細は公社WEBサイトをご覧ください

募集対象 都内中小企業勤務者など

開催形式 オンラインセミナー (Zoomウェビナー)

申込締切日 原則、各回講習日の10日前

申込方法 以下の公社WEBサイト内・申込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 企業人材支援課 海外人材支援担当  
TEL : 03-3434-4275 Email : kaigai-jinzai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2111/0004.html>



## 令和4年度「第4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 令和5年3月2日(木)

開催会場 東京都立産業貿易センター台東館 5階展示室(台東区花川戸2-6-5)

参加料 無料

募集数 発注企業30社程度

※ご参加は「公社会員登録(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。

申込締切日 11月25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12月初めよりHP上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  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2022/index7.html>



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。



## ソフト系IT企業の愛知県進出を支援します！

このたび、愛知県では、県内に拠点のないソフト系IT企業が県内にオフィスを設ける場合に賃料等を補助する「新あいち創造産業立地補助金(Cタイプ)」を創設いたしました。

本補助金は、対象となる業種のオフィスの賃料等について最大3年間補助するもので、IT技術者の雇用に対する加算もございます。申請については随時受け付けておりますので、制度についてご興味ございましたら、ぜひとも下記までご連絡ください。

補助対象分野	愛知県に拠点のないソフト系IT企業※1 ・ソフトウェア業 ・情報処理・提供サービス業(調査業等は除く) ・インターネット付随サービス業	受付時期	オフィスの賃貸借契約等の30日前まで
交付要件	IT技術者が2名以上常駐すること※2	募集数	上限なし
補助対象経費	①オフィス賃借料、機械リース料、通信回線料、オフィス移転・改修費 ②IT技術者への雇用加算	申込締切日	随時受付
補助率	①1/2以内※3 ②50万円/人	申込方法	電話又はメールにてお問い合わせください。
対象期間	最大3年間(オフィス移転・改修費、雇用加算は初年度のみ)	※1	当該オフィスで開発・提供する製品及びサービスの導入が、本県産業のDX化等に影響・効果があること
限度額	初年度：1,000万円 2・3年目：350万円	※2	事業計画、雇用契約の内容、組織図、所有資格、勤務状況等に基づき総合的に判断
		※3	国・市町村等の補助金を併用する場合、共通する補助対象経費は本県補助金と合わせて2/3以内

お問い合わせ・お申し込み 愛知県経済産業局産業部産業立地通商課立地推進グループ  
TEL：052-954-6372 FAX：052-961-7693 Email：ricchitsusho@pref.aichi.lg.jp  
<https://www.pref.aichi.jp/ricchitsusho/yuuguu/ken.html#ctype>



### オンライン開催

## 「ポジティブメンタルヘルスシンポジウム」&「職場のメンタルヘルス対策相談会」開催！

東京都は、働くすべての方に向けた積極的なメンタルヘルス対策への取り組みを促進するため、関係団体等と協力して「職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーン」を実施しています。その一環として、シンポジウム&相談会をオンライン開催します。ぜひご視聴・ご利用ください。詳細は下記WEBサイトをご覧ください。

開催日時	①ポジティブメンタルヘルスシンポジウム 11月17日(木)～11月30日(水)までオンデマンド配信 ②職場のメンタルヘルス対策相談会 11月28日(月)・29日(火)	募集対象	企業経営者、管理監督者、人事労務担当者等
開催方法	①シンポジウム：オンデマンド配信 ②相談会：オンライン	募集数	①シンポジウム：なし(要事前申込) ②相談会：18社(要予約)
主催	東京都	申込締切日	①シンポジウム：11月29日(火)まで ②相談会：定員になり次第締切
参加費	①②共に無料	申込方法	東京都のWEBサイト「職場のメンタルヘルス対策推進事業」ページよりお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 東京都産業労働局雇用就業部労働環境課  
TEL：03-5320-4652

職場のメンタルヘルス対策推進事業

検索



お知らせ

## 働いているみなさんのための「キャリアアップ講習」(12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！

12月募集講習例	2級建築施工管理技士(一次)受験対策、3次元CADデジタルパス(AutoCAD)【中級】、第二種電気工事士(実技)受験対策【初学者対象】など34コース
会場	都立職業能力開発センター・校
受講料	1,600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	12月1日(木)～12月10日(土)(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/](https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/)



講座のご案内はこちらから▲

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
11月	11月30日(水)	第3回人材戦略セミナー “社員が社長を動かす” 社員が誇りに思える企業を創る、その秘訣とは 【同時開催】ハンドブック活用セミナー	14:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	12月6日(火) 12月7日(水) (2日間)	ISO14001:2015内部監査員養成講座	10:00～17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
12月	12月13日(火)	問い合わせを増やすための アクセス解析実践講座 ～Webサイトを改善して 問い合わせを増やそう!～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	1月17日(火)	経営に役立つ財務・会計知識の 重要ポイント解説	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
1月	1月24日(火) 1月25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



企業人材支援課

公社 イベントカレンダー 検索

## 東京都立産業貿易センター

**都心!**

交通至便な  
販路拡大拠点

**広さ!**

約700㎡から1,500㎡の  
多目的スペース

**料金!**

頑張る中小企業に  
安心料金

浜松町駅から徒歩5分!  
竹芝エリアの新国際ビジネス拠点  
東京都立産業貿易センター

**浜松町館**  
TEL.03-3434-4242



浅草駅から徒歩5分!  
ひとが集う東京名所でビジネス発信

東京都立産業貿易センター

**台東館**  
TEL.03-3844-6190



指定管理者 東京都中小企業振興公社



ビジネスチャンスはここから

## 高性能型消火器の追加設置をサポートします! -テナントビル等安全対策強化支援事業-

法定義務を超えて設置する「高性能型消火器」の購入経費の一部を助成します。助成金を活用して、防火対策を強化しませんか?

- 助成内容** 高性能型消火器の購入に係る経費  
※高性能型消火器とは、消化能力を著しく向上させた業務用消火器です。  
※標準的な消火器、法定設置基準の設置義務を満たすために購入する消火器は対象外です。
- 助成対象者** 都内での店舗又は事業所において事業を運営する中小事業者等  
・中小企業者(会社又は個人事業主)  
・一般財団法人、一般社団法人、中小企業団体、特定非営利活動法人(NPO法人)
- 助成率** 助成対象経費の2/3以内 **助成限度額** 1点あたり最大2万円×5点まで(1事業者最大10万円)
- 申請方法** 郵送または電子申請  
助成内容・お申し込み方法の詳細等は以下の公社WEBサイトよりご確認ください。



お問い合わせ・お申し込み

助成課 テナントビル等安全対策強化支援事業 事務局 TEL: 03-3251-7924

公社 テナント 消火器

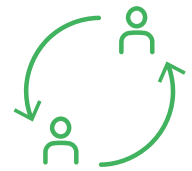
検索



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
リビング用品、家電製品、寝装品、健康・環境関連用品の販売	大田区 20,000千円 60名	「健康・環境・シルバー産業」の分野において地域社会に貢献し人々が快適で健康な生活を送れる環境づくりを目指しており、健康に関わる商品を探しています。	高齢者が必要とするような商材をお持ちであればご紹介いただきたいです。	—
非鉄金属材料の卸売りおよびその加工品の販売 アルミセンターレス材の在庫販売	目黒区 10,000千円 10名	<ul style="list-style-type: none"> <li>NC旋盤加工、センターレス研削加工（通し、停止）、円筒研削加工</li> <li>材質：銅合金系、アルミ合金系、ステンレス、その他</li> <li>寸法：外径φ2～φ50、全長5～2300 手のひらサイズ、もしくは小径シャフト・芯金等長尺品</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>見積り回答が早いこと（内製で完結できるものは即日回答希望）</li> <li>期日厳守、品質管理が徹底されていること</li> <li>問い合わせに対するレスポンスが早いこと</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>検査設備が整っており出荷検査が確実にできることが望ましい。</li> <li>他社より優位性のある技術や特徴があれば積極的にアピールしてほしい。</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
電子機器製品の製造・販売	昭島市 100,000千円 100名	①通信機器、監視システム機器、機器監視情報伝達装置、製品性能試験装置、印刷機器等の製作、販売並びにこれらに対応するソフトウェアの開発、販売 ②医療用機器の製作、販売 ③電子部品の販売	産業分野、医療分野の電子応用機器の開発実績がございます。医療機器開発については40年間携わっておりCLASSⅣ、CLASSⅢ、CLASSⅠについて製品供給実績がございます。その他、防災、防犯機器に利用される基板開発などのシステム開発・製品製造の実績がございます。	今後期待される介護分野では、施設向けに見守り支援システムをH25・26年度経済産業省ロボット介護機器開発・導入促進事業にて開発実績がございます。既に画像センサーを搭載する本体と、スマホ専用アプリを利用した離床行動検知システムを実現しております。ISO認証：ISO9001、ISO13485
専門工事事社	杉並区 5,000千円 1名	当社は、内装リフォームや内装改修工事、左官工事、土間工事をメインにしている建設会社です。	発注者の想いを第一に考え安心を提供する建設会社です。大手建設会社に20数年勤務して現場の一線で施工管理をしていた者が起業しました。弊社の協力会社は今も大手建設会社の現場で活躍している職人集団です。安全で適正な工事単価で高品質な技術力を提供します。	発注者の想いに応える事を念頭において施工します。大型再開発や超高層ビル建設などで活躍している多くの専門工事に施工協力が得られるので、小規模工事でも彼らに活躍をしていただく事で、工事を発注する方の想いをしっかりと受け止めて安心と高品質の技術力を提供する事ができます。建物に関してお困りの事はありますか。付き合いのある建設会社には言えない悩み等ございましたら、ご相談下さい。

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

## 【特別編】TOKYO逸品の生まれ方

今回は、連載の特別編として「ヒットを生むポイント」をまとめましょう。

私は5つの大事な考え方があると感じています。①この手があったかと驚かせる。②たとえ値段が高くて振り向く人がいると信じる。③すべての可能性を試きる。④万人向けでなくてもいいと考える。⑤商品の再定義が大事と踏まえる。

これまで紹介した商品事例を交えながらご説明していきますね。この連載の第1回で取り上げたのが「花色鉛筆」です。廃棄古紙を活用した新素材をどう生かすか、考えに考えたすえの商品でした。色鉛筆の軸に使うだけでなく、削りかすが美しい花びらの形になるようにしたのがミソ。環境に考慮した商品であるうに、楽しい商品を完成させたのです。「この手があったか」と業界内外を驚かせるところまでいかに粘れるか、の勝負でした。

### 人はそれを待っている

ビニール傘を世界で初めて開発した下町の会社が挑戦したのは、折りたたみ式のビニール傘でした。きれいにたためて、しかも長く愛用できる1本を作るまで、大変なプロセスだったと聞きました。その名を「アメマチ」といいます。値段はなんと1万5,400円。それでもクラウドファンディングで大反響を呼び、発売直後は品切れ続きだったほどです。たとえ値が張っても、透明で先を見通せ、しかもカバンの中に収まる傘を、少なからぬ人が求めていたという話ですね。値段が安ければそれでいいということでは決まないと、改めて理解できた商品です。

老舗クリーニング店の娘さんが15年かけて開発したのが、衣服の汚れやシミを取る「スポッとする」です。お客様の切実な思



①花色鉛筆



②アメマチ



③スポッとする



④ときこち



⑤オーダー前掛け

いに応えたいとの一念で完成させたと聞きました。この商品を世に送り出すまでに、液剤に使えるような素材を組み合わせて、ありとあらゆる可能性を試したそうです。文字通りの総当たり戦だった、と……。これもまたヒット商品を生むうえで欠かせない作業でしょうね。

### 誰のための商品なのか

精密板金加工を得意とする町工場が、初めての自社ブランド商品として発売したのが「ときこち」です。4,290円するのですが、できることは生卵を溶くこと、それだけです。なのに、大注目を浴びました。それは白身と黄身が見事なまでにきれいに混ざりきるから……。開発に挑んだ理由は明快で「私の妻が卵白嫌いだったから」と社長はいます。これでいいのだと思います。はっきりしたターゲットが実在する商品は強いんです。

最後に……。時代の変化のなかで消えていくと思われていた業界に新たな風を吹かせた事例です。「オーダー前掛け」がそれ。前掛けづくりに長年従事する職人さんでさえ将来を悲観していたのに、「前掛けは、個人のギフト需要で必ずや息を吹き返す」と信じ、国内だけでなく米国や欧州にまでプロモーションをかけ、ヒットに結びつきました。その商品は今の時代にどう生きるのか、ありようを再定義するところから可能性が拓けることがあるわけです。

①花色鉛筆/1,980円/株式会社TRINUS/世田谷区②アメマチ/15,400円/ホワイトローズ株式会社/台東区③スポッとする/550円~/株式会社ハッシュ/大田区④ときこち/4,290円/株式会社トネ製作所/荒川区⑤オーダー前掛け/6,490円/有限会社エニシング/港区

