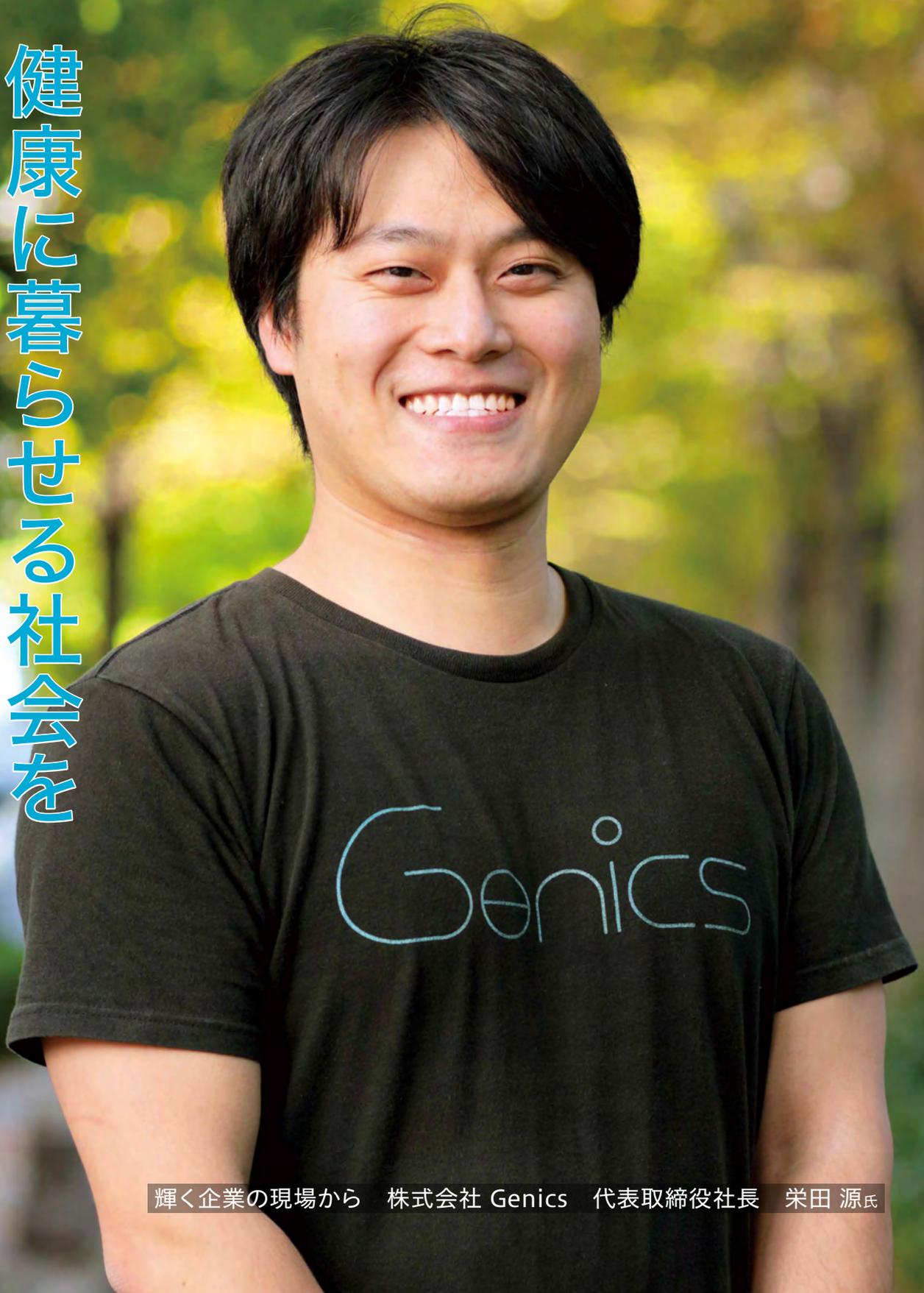


# ARGUS

1

2023  
No.529  
アーガス

健康に暮らせる社会を  
ロボット技術とアイデアで



# 健康に暮らせる社会をロボット技術とアイデアで

## 株式会社Genics

業種：次世代型全自動歯ブラシの開発・製造

資本金：3,020万円

所在地：東京都新宿区西早稲田1-22-3 早稲田大学アントレプレナーシップセンター12室

代表取締役社長：栄田 源氏

従業員：9名（2022年11月現在）

<https://genics.jp/>



代表取締役社長の栄田 源氏（写真左）は、早稲田大学大学院先進理工学研究科生命理工学専攻博士後期課程の学生でもある。「次世代型全自動歯ブラシが製品化できたら、次は歯ブラシを使って口腔内のデータを取得する研究に取り組みたい。歯を磨きながら、手間なく健康状態を確認できる社会を実現できたらいいですね」（栄田氏）

### 次世代型全自動歯ブラシで大きな話題に

Genicsは2018年創業のベンチャー企業。同社が手がける「次世代型全自動歯ブラシ」は、複数のブラシで成り立つマウスピース型ブラシを口にくわえるだけで歯を磨ける新しいデバイスだ。「大学院でロボットの研究をする過程で、私は『面倒なことリスト』を作りました。風呂掃除のように面倒くさくてまだ自動化されていない作業を見つけ出し、それらをロボットで便利にしようと考えたのです。そこで浮かび上がったのが、『毎日の歯磨きの自動化』というアイデアでした」（代表取締役 栄田 源氏）

歯磨きをおざなりにすると歯周病などを引き起こすし、さらに放置すると脳梗塞や心筋梗塞の遠因になるといわれている。特に、自力での歯磨きが難しい高齢者などにとって、全自動歯ブラシは大きな助けとなるだろう。そう考えた栄田氏は試作機を作り、介護施設で実証実験を重ねた。現在は、歯磨き時間の短縮化や、形が異なる歯・口への対応力強化などを目指して改良を加えているところだ。これまでにテレビなどのメディアで何度も取り上げられ、大きな評判を呼んでいる。

### 苦境に陥っても、今できることをする

Genicsは創業の翌年、電子機器見本市「CES2019」に試作機を出展。多くの企業や研究者の関心を集めて栄田氏は自信を深めたが、ここで立ちはだかったのが、口腔内の形状データの収集という壁だった。

「人によって形が異なる歯や口に合わせ、フルカスタマイズで歯ブラシを作ったら、単価が高くなり過ぎます。そこで医療機関の協力を得てデータを集め、人の歯や口の形を数種類に絞り込もうと考えていました。ところがコロナ禍で、医療機関との協力はおろか、大学での研究もできなくなったのです。資金調達も難しくなり、当社は苦境に追い込まれました」（栄田氏）

こうした状況で栄田氏は、今できることをやろうと切り替えた。起業家である先輩のオフィスの一角を借り、研究を続行。そのうちに、医療機関や介護施設との協力も得られるようになった。現在では多くの歯型を取れる環境が整い、研究は再び加速している。



最新の試作機では歯磨き完了まで約1分半かかるが、これを30秒まで縮め、さらに磨きの精度を高めるのが目標だ



アメリカ・ラスベガスで開かれた世界最大級の電子機器見本市「CES2019」で、Genicsの試作品は注目を集めた

## 展示会は企業同士が出会うための絶好機

まだ存在していない製品・サービスを作ることで、世の中をよりよくしていきたいというのが栄田氏のポリシーだ。そのためには医療機関だけでなく、メーカーとの協力関係構築が不可欠だという。

「私たちには研究で培った知見はありますが、製造のノウハウはありません。口の中に入れても壊れず、快適に使いやすい全自動歯ブラシを量産するには、ものづくりのプロと力を合わせる必要があるのです。ただ新しい大学発ベンチャーにとって、よいメーカーと出会う機会は少ないというのが現状です」(栄田氏)

そういう意味で、ベンチャー企業やメーカーにとって、展示会は貴重な機会だというのが栄田氏の意見。例えばGenicsも、CESに出展する際のGenicsのプレスリリースを目にして声をかけてくれた歯ブラシメーカーと、現在も協業を行っているそうだ。「展示会での出会いが、その後の成長につながる可能性は十分にあると思います」(栄田氏)

## 今後は特許などに関する支援に期待

Genicsは2022年、各分野の専門家から新規事業計画の総合評価・事業化支援を受けられる「事業可能性評価事業」を利用した。

## 社長の一冊

### 『選択の科学』 コロンビア大学ビジネススクール特別講義

シーナ・アイエンガー著 櫻井祐子訳  
文藝春秋刊

コロンビア大学ビジネススクール教授である著者は厳格なシーク教徒の家に生まれ、服装や髪型、結婚相手まで自分では決められない環境で育った。13歳で父親を失って無一文となり、高校に上がる頃には視力を失ったが、アメリカの公立学校で「選択の大切さ」を学んで研究者への道を志した。「この本を見つけたのは大学の図書館です。当時はコロナ禍に入った頃で、私自身も選択肢が限られている中でどう動くべきか決断を迫られていました。心に残っているのは、『選択とは発明である』というフレーズ。いろいろな選択肢を組み合わせ新たなものを作るという発想は、勉強になりました」(栄田氏)



※上記書籍は現在、文春文庫版でも購入可能です。

「私たちは研究者なので、経営や事業化に関する情報はあまり持っていません。そこで、さまざまな専門家に経営面で手助けしてほしいと思ったのが、このサービスを利用した動機です。専門家の皆さんは実務経験が豊富なので、私たちの事業計画の中で欠けていた部分や、机上の空論ようになっていた箇所にもいち早く気づき、適切なアドバイスをいただけています。

会社には今後、特許とエクイティ(株主資本)に関する助言を期待しています。自社の技術を守るためにはどうしたらいいか、そのためにはどの程度の資金が必要かなどを教えてください」(栄田氏)

### 利用事業：事業可能性評価事業

各分野の専門家が個人・企業の新規事業計画を総合的に評価し、事業化に向けて支援する事業です。新たな事業計画について面談等にて客観的なアドバイス・評価を行い、さらに評価委員会で成長性が高いと認められた事業計画に対しては、会社の各種メニューを活用して

継続的な支援を行います。  
お問い合わせ 経営戦略課  
TEL 03-5822-7232



持続可能な経済・社会・環境をつくる。

# SDGs経営で新たなビジネスチャンスを!



公益財団法人東京都中小企業振興公社は中小企業の持続可能な開発目標（SDGs）経営を支援しています。

SDGs (Sustainable Development Goals) は、2015年の国連サミットで採択された2030年までに達成すべき国際目標のこと。

「持続可能な開発目標」と訳され、気候変動、貧困、人種やジェンダーなど、地球規模の問題を解決するため、「誰一人取り残さない」という理念のもと17の目標とそれを達成するための169のターゲットを設定しています。

SDGs経営は、このSDGsの視点や考え方を取り入れた経営を指し、持続可能な世界の実現へ向けて

- 社会的課題を解決するために新たな事業を構築すること
- SDGsの観点から既存事業の価値を再評価して今後の経営に活用すること
- より良い社会の実現に寄与するイノベーションを起こすこと

など、幅広い事業活動があてはまります。

このSDGs経営に取り組むことは、企業価値や競争力の向上、ビジネスチャンスの獲得につながります。SDGs経営は大企業だけでなく中小企業にとっても、大きな・大切なテーマといえるのです。SDGs経営は決して難しく、複雑なものではありません。どのような企業であっても「環境」「社会」「経済」のジャンルの中で自社の事業と関係が深そうな目標から取り組み、始めることができます。

公社では、SDGs経営の基本から実践まで〈知る・学ぶ・相談する・実践する〉を一貫して支援するメニューをご提供しています。

## 知る

### はじめの一步

#### 中小企業SDGs経営推進事業ポータルサイト

本支援事業のサービスメニューやイベント情報のほか、SDGs経営の概要や企業の取組事例を紹介しています。

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



#### SDGs経営ハンドブック

SDGs経営の具体的な取り組み方について、中小企業の方向けにコンパクトにまとめたハンドブックです。

ワークシート付きで、取り組みの第一歩に最適です。

\*上記ポータルサイトよりPDFでダウンロードできます

## 学ぶ

### 理解を深める・体感する

#### 中小企業のためのSDGs経営セミナー

SDGsとSDGs経営の基礎・取り組みのポイントを体系的に学んでいただけます。

#### 中小企業のためのSDGs経営ワークショップ

自社の経営理念・事業とSDGsの紐づけ方や、SDGs目標を決定していくための具体的な考え方・手順の入口を体験していただけます。

## 相談する

情報収集から実践まで、何度でも

### SDGs経営に関するご相談

企業支援の実績とSDGsの知見を併せ持つアドバイザーに、無料で何度でもご相談いただけます。これから取り組む方も、すでに取り組み始めた方も、まずはお気軽にご予約ください。

## 実践する

SDGs経営計画の策定

### SDGs経営ハンズオン支援

社会と自社の持続可能性を両立する「SDGs経営」を目指す都内中小企業を対象に、SDGs経営アドバイザーが、目標設定や「SDGs経営計画」の策定をサポートします。SDGs宣言前の方のほか、改めて目標・計画を立て直したい方もご利用いただけます。

### ■中小企業SDGs経営推進事業「ハンズオン支援」～お申し込みの流れ



## SDGs経営Q&A

SDGsについてよく寄せられる疑問をご紹介します。

**Q** SDGsの推進は、何から手をつければよいですか？

**A** まずは同じ業界の動向を調べてみましょう。同業他社の取り組みにはヒントになることがたくさんあるはずです。また担当部署だけではなく、会社全体でSDGsを学べる体制を作りましょう。

**Q** SDGsの取り組みには認証が必要ですか？

**A** SDGsは自発的な取り組みを促すもので、自社のペースで自由に進めることができるのがその魅力です。ただし、取り組んでいるフリをしないこと。見せかけだけでは逆にイメージダウンになるので、誠実かつ正直な姿勢が求められます。

**Q** SDGsの実践に有効だといわれる「バックカスティング」とはどんなものですか？

**A** バックカスティングとは、未来のあるべき姿をイメージして、未来を起点に解決策を見つけるための思考法のことです。長期的な目標の実現や、現在の延長線上で考えるだけでは答えが出せないような場面で効果的とされています。実現の時期や可能性を気にせず目標達成には何が必要かを洗い出し、実現できない理由等を整理していくことで、進むべき方向を明らかにします。



中小企業SDGs経営推進事業の詳細をご紹介します

公社 SDGs

検索



お問い合わせ 経営戦略課 SDGs経営推進担当  
TEL : 03-5822-7232  
Email : senryaku@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

## これからの 借入と返済

コロナ禍の期間中に、多額の公的な資金が融資という形で会社や個人事業に投入されましたが、今後その返済がスムーズに進むのか？経営の立て直しはこれらが本番になります。

### お金を借りるのは何のため？

資金調達の目的には、次の2つがあります。

- ① 在庫や掛売、給与などの会社維持コスト確保
- ② 今後の利益確保のための設備投資資金の確保

①は運転資金と言われるものです。販売用の商品を揃え、顧客に信用で販売するためには資金が必要です。また、販売代金が回収されるまでの間、社員に支払う給与など、先行して支払う経費があります。運転資金は一度回転し出すと、お金が入れば支払うという連鎖が生まれます。

したがって、この運転資金は自己資金か、短期の借入でまかなうというのが鉄則です。

次に②の資金は、文字通り設備資金といわれます。これは、高額な機械やソフトウェア、不動産の購入など、長期間の利益から返済することになり、収益弁済による借入とも言われます。つまり、新たな設備投資による新たな継続的な利益を生むための資金です。

### 借入金の整理

借入の際、注意しなければならないのは、本来なら自己資金で行うことまで借入で賄ってしまっただけではないということです。つまり、借入で資金調達することに慣れてしまうと、会社の運転資金や設備資金も、まず借入で賄うようになってしまいます。

そして、ある時、棚卸をしてみると、借入が相当の額になっていることも珍しくないのです。

### 運転資金の整理

そこでまず、運転資金に関わる借入の整理を考えましょう。

例えば、倉庫に積まれている在庫には多額の資金が投下されています。現在5千万円の在庫があるとして、それを回転率を上げ3千万円まで圧縮できると、その

差額2千万円は、借入金の返済に充てることができま。また、売掛金の回収条件を改善することでも、資金余裕が生まれます。

つまり、在庫や売掛については在庫を持たない、現金売りに近づける、そのためにはどうするかを考え続けることが重要なのです。

### 設備資金の整理

次に、設備資金の返済と整理について考えてみましょう。

設備投資の資金調達をした場合、毎月の返済は、新たに生まれた税引き後の利益と、その設備投資の減価償却額の合計額が財源となります。その設備投資から新たな税引き後の利益と減価償却費が生まれなければ、既存の利益から返済することとなります。したがって、設備投資資金の調達は厳しめの利益計画とセットで考えなければなりません。

一方、既存の長期借入金も、返済が何本にも重なり、毎月の返済負担が重すぎる場合があります。このような場合、利益を生まない資産の売却による返済、重なった借入の一本化と長期化が必要です。

間違っても、借入金の返済を新規の借入で行ってはいけません。

### 不安対処のための借入金の整理・削減

最後に、不安対処だけの借入金もあり、これも整理・削減が必要です。今後、借入利息の上昇が予見されるなか、不安を払拭し、安心を得るためだけの借入は利益を圧迫します。

したがって、借入金の圧縮は急務で、いま経営者がすべきことは、コストダウンによる経費節減や、生産性の向上による余力の回復と増収努力です。

つまり、利益を安定的に生むことこそ、会社の借入金を減少させ、不安を払拭できる道なのです。

コロナ禍や原材料高、エネルギー高など、依然として中小企業を取り巻く環境は予断を許しません。

いまこそ、借入を整理・削減し、生産性を向上させ、利益体質に生まれ変わることが大切です。

# 労務管理の エトセトラ

## 時間外勤務の 抑制策について

大塚経営労務管理事務所  
大塚 昌子



Q

当社では、1日の勤務時間を8時間としており週の法定労働時間は40時間の会社です。従業員が所定の勤務時間を超えて働くことが多く、未だに月当たりの時間外勤務が45時間を超えるときがあります。時間外労働および休日労働に関する労使協定（いわゆる36協定）は特別条項をつけることで対応していますが、2023年4月からの月60時間を超える時間外労働の割増賃金率の引き上げを鑑み、時間外労働を抑制していきたいと考えています。どのように進めれば良いでしょうか。

A

これまで大企業を対象として適用されてきた法定労働時間を超える時間外勤務が月当たり60時間を上回る場合の割増賃金率が25%から50%に引き上がるという内容は2023年4月1日から中小企業も対象となります。月当たり60時間を超える時間外労働は、過労死ラインからいっても、恒常的に繰り返して良い働き方とは言えません。法律の改正という外圧を使って時間外労働時間を抑制していくことは有意義であると思います。

### 1. 時間外労働、休日労働、深夜業の割増賃金率について

まず、基本事項の確認として法律上の割増賃金率について見ていきましょう。

法律では、1日8時間、1週40時間（一定の会社は1週44時間）を超えて働いた場合には、時間外労働として25%以上割増した賃金を支払わなければなりません。また、原則夜10時から朝5時までの間勤務した場合にも25%以上の割増、休日に勤務した場合には35%以上割増した賃金を支払う必要があります。

時間外勤務ですが、まず、正確に時間を把握しているかを確認してみましょう。時間外勤務は1日8時間、1週40時間を超えた場合に時間外勤務となります。（以下原則の労働時間として見ていきます。）

例えば、土曜日、日曜日を休日とし、日曜日が法定休日である会社で、月曜日から金曜日まで8時間勤務した従業員が土曜日勤務すると金曜日までに既に週の労働時間数は40時間となっているため、土曜日の勤務時間はすべて時間外労働として割増賃金が必要となってきます。時間外労働の時間数を把握する際には、1日での確認のほか、1週間でも確認する必要がありますのでご注意ください。

### 2. 2023年4月の改正について

これまで中小企業には適用されていなかった内容ですが、2023年4月1日より月の法定労働時間を超える時間外労働が60時間を超える場合には、割増賃金率が25%以上から50%以上に引き上がります。この場合、月60時間を超えて時間外

労働をした場合で夜10時以降勤務した場合の割増賃金率は、50%以上から75%以上となります。

働き方改革が進みつつある現状を受け、貴社においても時間外労働時間の抑制については取り組まれることをお勧めします。

### 3. 時間外労働の抑制策について

時間外労働を抑制していくためには、経営層、管理職の意識改革が必要です。まず、会社の方針として、「生産性の高い効率的な働き方」を推進していくことを明確に示していきましょう。全社目標として、時間外労働時間の〇%削減など具体的に示すことも一案です。また、評価制度がおりであれば、そこでの評価項目として取り上げることも有効ですし、給与制度においても、固定残業手当など支払っている場合には、その制度変更についても考慮する必要があると思います。その際の留意点は、残業時間数削減に取組んだ従業員が結果的に不利益な取扱いにならないように留意する必要があることです。時間外勤務の減少により年間収入が減るなどの現象が起きるとかえってモチベーションを下げってしまう結果となってしまいます。会社でプロジェクトチームを立ち上げるなど従業員の意見も踏まえながら進めていきましょう。

## ワンストップ総合相談窓口

専門家に経営の相談を

ご相談は無料

していませんか？

24時間WEB予約

- 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

## 第66回 東京都伝統工芸品展～江戸から伝わる一筋の道～

東京都内の伝統工芸39品が出展する展示会を今年も新宿高島屋11階催事場で開催します。展示販売や実演、製作体験、三味線、琴などの生演奏、豪華賞品が当たるお買い上げ抽選会のほか、スタンプラリーを新たに実施します。ぜひご来場ください。

開催日時 1月18日(水)～23日(月) 10:30～19:30 ※最終日は18:00まで  
開催会場 新宿高島屋 11階催事場(東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目24-2)  
主催 東京都  
後援 東京都伝統工芸品産業団体連絡協議会、東京都伝統工芸士会、東京都伝統工芸品産業団体青年会  
運営事務局 (公財)東京都中小企業振興公社  
入場料 無料

お問い合わせ・お申し込み 城東支社 第66回東京都伝統工芸品展 運営事務局 齋藤・中島  
TEL : 03-5680-4631 FAX : 03-5610-0710 Email : joto@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.dento-tokyo.metro.tokyo.lg.jp/events/2022/1222.html>



## 第3回人材定着セミナー

【同時開催】「人材マネジメントハンドブック」活用セミナー

### ものづくりは人づくり～社員が自慢し、社員を自慢できる会社の極意～

大田区の老舗町工場「上田製作所」の事例を紹介します。工場移転を機に制度や環境を大胆に改革したところ、社員のモチベーションにも大きな変化が生まれました。ベテラン社員から若い社員への技術承継・社内勉強会の実施のほか、謎解きイベント等のユニークな活動で「人づくり」を行う三代目の上田社長にこれまでの取組と今後の展望についてお話しいただきます。また、人材の活用や育成、組織活性化のポイントについて公社がまとめたハンドブックの活用方法と人が輝く組織と経営へ導くヒントをお伝えします。

開催日時 1月20日(金) 13:30～16:30  
開催方法 オンライン開催  
主催 企業人材支援課  
入場料 無料  
募集対象 都内中小企業の経営者、実務担当者  
募集数 40名  
申込締切日 定員になり次第、締め切りとなります。  
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 人材確保・育成担当  
TEL : 03-3251-7904 Email : Sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2301/0007.html>



「人材マネジメントハンドブック」  
はこちら  
[https://www.tokyo-kosha.or.jp/  
support/shien/jinzai/handbook.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinzai/handbook.html)



## 第2回デザイン導入支援セミナー デザイン経営×展示会 展示会集客の結果を出す 「空間デザイン」5つの手法

販促・マーケティング等の企業活動の一つである展示会出展において、より効果を高め、利益を生み出すためには、どのように空間(ブース)をデザインしたらよいのでしょうか。本セミナーでは、年間100を超える展示会ブースを手掛ける空間デザイナー、竹村尚久氏を講師に迎え、来場者心理を基にした「集客に効く/売上が伸びる空間デザインの考え方」について解説します。

あわせて、「デザイン経営」の視点から考えた展示会活用の可能性について、今井裕平氏(公社デザイン経営スクール総合監修/ビジネスデザイナー)とトークセッション形式でお話しいただきます。

開催日時 2月2日(木) 13:30～15:30  
(セミナー 13:30～/トークセッション 14:45～)  
受講料 無料  
開催方法 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 2月1日(水) 13:00



前年比約3倍の商談金額・商談件数を達成した石川県産業創出支援機構のブース(東京国際ショナル・ギフトショー/2022年9月)



### プロフィール

講師 竹村 尚久 氏  
SUPER PENGUIN株式会社代表取締役/  
展示会プロデューサー

展示会ブースデザインを専門に手掛ける空間デザイン会社、SUPER PENGUIN代表。「ビジネス空間デザイン」と呼ぶ、独自の集客手法により、人が集まる「戦略的な展示会ブース」を常に提案。集客手法を伝える展示会セミナーは、現在、全国の自治体などにも拡大中。

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/2301/0008.html>



## 第9回 町工場見本市2023開催!

葛飾区および近隣地域の中小製造業が一堂に会し、展示・実演などを通じて確かな技術や優れた製品を紹介します。ぜひご来場ください!

開催日時 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(東京都千代田区丸の内3-5-1)  
主催 葛飾区・東京商工会議所葛飾支部  
入場料 無料  
申込方法 町工場見本市専用WEBの「来場申込フォーム」に必要事項をご記入の上、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(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/>



## 「就活ハラスメント防止対策オンラインセミナー」を開催します!

東京都では、企業のハラスメント防止対策への理解促進を図るため、12月及び1月を「ハラスメント防止対策集中取組期間」として位置づけています。1月は企業や就活生等向けに「就活ハラスメント防止対策オンラインセミナー」を開催いたします。ぜひご参加ください!

開催日時 1月18日(水) 14:00~15:30  
第一部/基調講演「採用企業と就活生のモヤモヤ。“就活ハラスメントの実態”変化する時代への対処法」  
登壇者: 村寄要氏((一社)日本ハラスメント協会代表理事)  
第二部/パネルディスカッション「就活生は企業の宝。若者から支持される企業を目指そう!」  
登壇者: 橋川健祐氏(金城学院大学人間科学部准教授)  
ファシリテーター: 村寄要氏

開催方法 オンライン開催(Zoom)  
主催 東京都  
参加費 無料  
募集対象 経営者、管理職、人事労務担当者、大学等のキャリアセンター職員、就活生  
募集数 300名(事前申込制)  
申込締切日 1月17日12:00  
申込方法 「TOKYOノーハラ企業支援ナビ」のオンラインセミナーページからお申込みください。

お問い合わせ・お申し込み 「令和4年度 ハラスメント防止対策オンラインセミナー」事務局  
問合せ期間:1月31日(火)まで(土・日・祝日を除く10:00~17:00)  
TEL : 03-6304-5988 Email : no-harassment@asahiculture.com <https://www.nohara.metro.tokyo.lg.jp/seminar/>



お知らせ

## 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](mailto: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](mailto:saisei@tokyo-kosha.or.jp)

会社 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。

# 新年のご挨拶

新年あけましておめでとうございます。  
2023年の年頭にあたり、謹んでお慶びを申し上げます。  
平素より当社の事業運営にご理解、ご協力をいただき厚く御礼を申し上げます。

我が国の景気を見ますと、緩やかに持ち直しているものの、新型コロナウイルス感染症、ウクライナ情勢や円安の進行に伴う原材料の仕入れ価格高騰などは依然として中小企業の経営を圧迫しており、引き続き都内中小企業に寄り添った支援が必要です。

こうした状況の中、当会社では感染症や価格高騰への緊急対策を機動的に実施するとともに、経営基盤の強化や収益基盤の確保などを企業に促すべく、

- ・ 持続的な成長に必要な新たな収益基盤を確保する支援
- ・ ICT、IoT、AI、ロボットなどデジタル技術の導入及び活用をサポートする支援
- ・ 中小企業のゼロエミッション実現やゼロエミッション産業への参入を図る支援

などの中長期施策を軸に、支援事業の強化を図ってまいります。

会社職員一同、より一層のきめ細かな支援を行ってまいりますので、ぜひご利用いただけますようお願い申し上げます。

結びにあたり、皆さまの益々のご発展を心より祈念致しまして、年頭の挨拶とさせていただきます。



理事長 目黒 克昭

## 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
1月	1月20日(金)	第3回人材定着セミナー ものづくりは人づくり ～社員が自慢し、社員を自慢できる会社の極意～ 【同時開催】「人財マネジメントハンドブック」活用セミナー	13:30～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	2月2日(木)	クレーム・トラブルを未然に防ぐための 設計・開発デザインレビュー研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
2月	2月7日(火)	OJT研修 ～リモートワークなど変革期における 部下育成のポイント～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	2月7日(火)	第4回人材戦略セミナー 新時代の組織経営 ～ガラス張り経営と社員第一主義で会社が変わる～ 【同時開催】「人財マネジメントハンドブック」活用セミナー	13:30～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	2月14日(火)	中小企業のWEB活用2023完全マスター ～デジタル付加価値創造型の ウェブ販路開拓で未来を拓く～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	2月21日(火)	チームや組織の業務効率向上研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	2月24日(金)	第4回人材定着セミナー 若手の人材定着率を高める!職場環境の作り方 【同時開催】「人財マネジメントハンドブック」活用セミナー	13:30～16:30	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

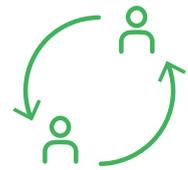


企業人材 企業人材支援課

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
製造業(受託生産、切削加工、ケーブルハーネス、自動機設計製作、制御盤設計製作、ロボット制御開発、ロボットハンド設計製作、板金溶接塗装)	品川区 30,000千円 145名	切削加工品・ケーブルハーネス・ロボット制御開発・ロボットハンド設計製作	品質・納期・価格への協力 ケーブルハーネス加工	契約の取り交わしを希望いたします。
車両向け、生産設備向け、情報機器向けの電機品の開発・製造・販売	神奈川県横浜市 4,900,000千円 800名	ギアケース・蓋類 500x500等 シャフト ソトバコ・フレーム他 鋳鉄・鋳鋼 ニッケルクロム・S45C他・SS400 SPCC SECC他	板金機械、プレス加工機、溶接機、鋳造設備、メッキ処理設備、塗装設備、金型加工機器	—

## 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
システム機器製造・販売事業	港区 75,000千円 220名	主力製品 ホテルシステム：客室管理システム、ナイトパネル、省エネシステム、ドアサインシステム、空調システム、LED読書灯、LED間接照明など	弊社はお客様がご要望するホテル向けの特注製品の提案、販売を得意としております。設計から生産、施工、メンテナンスまで一貫体制を確立し、培った技術力で低コスト・短納期を実現させます。	ISO9001、ISO14001取得
品質管理コンサルタント	武蔵野市 100千円 1名	1. ISO9001、ISO9100、ISO14001、IATF16949マネジメントシステム取得支援 2. 品質・業務改善のコンサルタント 3. 研修 1) FMEA解析 2) リスク分析、目標達成計画、目標管理 3) 統計的手法	左記事項のコンサルタント	1. ISO/IATF取得支援(24社) 2. ISO、品質管理、統計的手法のセミナー 3. 品質保証体制構築 4. 品質改善指導 5. 営業戦略策定

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

## 「つくれる範疇のものを」からの脱却を…



シニア向けの薬ラックです。服用する薬を本体内にセットしておく、指定の時刻に、音楽と音声、そして光で知らせます。また、服薬しているかどうか、任意のメールアドレスに通知してくれるので、離れている家族が本人の無事を確認できます。

開発したのは、計測器や制御機器の製造を手掛ける企業。この薬ラックは消費者向け商品の第一号となる存在です。商品を考案するにあたっての合い言葉は『「つくれるものを」ではなくて「求められているものを」』だったそうです。それまで持ちえていた技術の範疇で何かを開発するにとどめず、社会が必要なものを、無理を承知でも開発しよう、と…。

では、「求められているもの」をどこに見いだしたのか。「高齢者のいる家族間でお互いに感じるストレスを減らすこと」でした。それが薬ラックだと…。既存の商品よりも設定をラクにし、さらに本体内の重量センサーは、コンマ1g単位で薬の減少を測

れる精度を目指しました。その制御は新規開発が必要なほど難しかったらしい。実はかなりの精密機器なんです。

リスクを伴う開発だけに社内には反対の声もありましたが、複数の部署をまたがって続けられたこのプロジェクトは2020年に成就。そして、「社業全体が『求められているものを』という姿勢にシフトチェンジするきっかけにもできた」のでした。

MediRack-iOT  
販売価格16万2,800円(税込)  
見守り機能付きの薬ラック  
日本電波株式会社  
(東京都大田区)  
<https://www.nippa.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

