

ARGUS 2

2023
No.530
アーガス

社員に誇りを持たせる
自社製品を生み出し

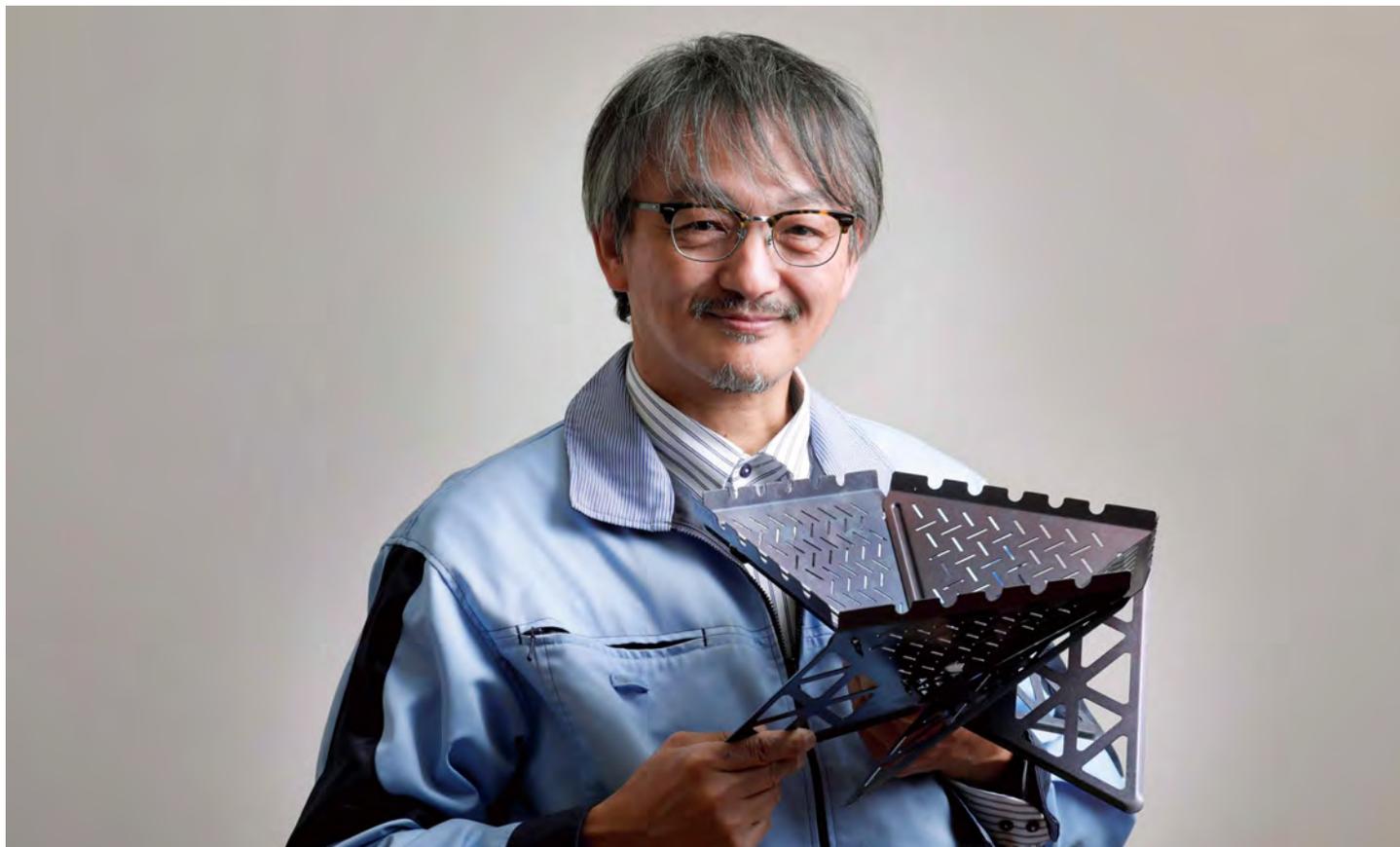


自社製品を生み出し社員に誇りを持たせる

株式会社小沢製作所

業種：精密板金加工による試作部品などの開発・製造
資本金：1,000万円
所在地：東京都青梅市今井3-4-31

代表取締役：小沢 昌治氏
従業員：16名（2022年12月現在）
<http://www.kk-ozawa.co.jp/>



小沢製作所の代表取締役 小沢昌治氏が手にしているのは、自社ブランド製品の「MOSS™ FIRE(モス・ファイア)」。5枚のパネルを組み合わせると2～3人用、4枚を組み合わせるとソロキャンプ用の焚き火台として使えるもので、アウトドア好きから高く評価されている

提案力の高さが強みの精密板金加工企業

小沢製作所は、板金加工の中でも特に高い精度が求められる「精密板金加工」を手掛け、大手メーカーなどに電子部品や精密機器用の金属部品を納めている企業だ。試作から量産までを短期間で実現する能力は、業界からの評価が高い。また、発注元と議論を重ね、より良い製造方法などを提案する力も大きな強みだ。

「当社は1969年の創業以来、『気づいて築くものづくり』を続けてきました。設計段階から開発に参加し、短期間で安価に製造できる方法を見つけ図面に反映する。そうしたやり取りを通じ顧客の利益を最大化することが、当社の得意分野です」(代表取締役 小沢昌治氏)

「これは私が作った」と胸を張れる製品を

小沢製作所は2018年から、自社の魅力を発信する取り組みを始めた。その狙いは2つあったという。

「一つ目は、社員の誇りを育てることでした。飲食店の店主は来

店客から『おいしかった』と褒められると嬉しく感じるでしょうし、建設会社に勤めている人なら自分が携わった建物が完成すると自慢に感じるはず。ところが板金職人の場合、自分が何を作っているのか分からないケースが少なくありません。そこで、目に見える成果物を自社で手掛けることで従業員に『この商品は私が作ったんだ』と胸を張れるようにし、仕事への熱意を高めたいと思いました。

二つ目の狙いは採用対策です。部外者には分かりづらい精密板金の仕事も、完成品があれば『技術を磨けばこんな仕事ができるよ』と伝えやすくなり、就職志望者を引きつけられると期待したのです」(小沢氏)

その一環として開発したのが、2021年度のグッドデザイン賞も受賞した大人気の焚き火台「MOSS™ FIRE」である。機能が優れているだけでなく、美しい金属加工も魅力的なこの商品は小沢製作所の知名度を一気に高め、社員にとってまさに自慢の商品となっている。



青梅商工会議所が主催して行われた工場見学イベント「おうめオープンファクトリー」の様子。イベントの企画は手間もかかるが、それ以上に得られるものが多いのだそう



精度の高い仕上げは小沢製作所の得意分野。会社の助成金制度を使って新鋭機器を導入したり、社員の多能工化を進めたりして、より高精度・高品質なものづくりを目指している

人の心をつかむものづくり企業へと脱皮

板金に興味を持つ人を募り、社員が指導者役となってものづくりを体験させるワークショップの開催も、小沢製作所の魅力を発信する取り組みの一つだ。

「事前準備などもあり、指導役の負担は決して小さくありません。でも彼らは、苦勞を上回るいい経験が得られています。板金未経験の受講生にわかりやすく教えようと試行錯誤したことは後輩を教える際に役立っていますし、決まった時間内に完成させようと努力したことで仕事の段取り力も磨かれました。また、コロナ禍以降はオンラインで社外向けイベントを開いたのですが、このとき、リモートツールの使い方や、カメラを使った伝え方などで新たな発見ができました。イベントは当社の魅力発信だけでなく、社員教育など幅広い分野で効果をもたらしているのです」(小沢氏)

現在、同社の社是は「気づいて築くものづくり、目だけでなく心も奪うものづくり」と書き加えられている。製品を実直に作るだけでなく、自らの強みや魅力を社外へと積極的に伝え、多くの人の心をつかめるような企業へと脱皮を果たしたのだ。

公社で企画のまとめ方を学び開発が加速

小沢製作所は2018年から公社の「事業化チャレンジ道場」に参加。前述の「MOSS™ FIRE」は、ここで開発を進めて商品化されたものだ。

社長の一冊

『成功する人だけが知っている「一万円」の使い方』

向谷匡史著
草思社刊

週刊誌記者から作家に転じ、その後は保護司や浄土真宗本願寺派の僧侶としても活動する著者が、お金の使い方について指南した本。同じ1万円であっても、使い方によっては大きな価値を生むと説いている。「世の中には、お金の稼ぎ方や増やし方に関する本がたくさん出版されていますが、この本は『お金の活かし方』に焦点を当てています。人には感情があり、それに合わせたお金の使い方をする事で感謝を伝えたり相手を感じさせたりできると実例を挙げて紹介しており、とても参考になりました」(小沢氏)



※写真は草思社文庫版です

「焚き火に魅力を感じる人は多く、社内でも同様でした。そこで、工業的なイメージと金属加工の創意工夫で、既存製品とは異なる魅力を持った製品を造り、私達のものづくりの魅力を提案したいと考え開発を始めました。最初は企画書の作成等に四苦八苦しましたが、専門家の方から『小沢さんはモノを作りながら企画を創れる』とアドバイスを頂いたことで、プロジェクトが一気に加速。企画設計2カ月、試作評価5カ月を要し開発することができました。結果的に、クラウドファンディング支援者からのご好評と、機能性が高く評価されたことでグッドデザイン賞も受賞でき、私だけでなく社員達にも大きな自信になりました。」(小沢氏)

利用事業：事業化チャレンジ道場

自社製品の開発や新規事業の立ち上げを通じて、新たな自社ビジョンの実現に挑戦する企業をサポートする事業です。新製品の企画・製品化・量産化・商品化・販路開拓までのプロセスを実践的に習得し、企業の成長・発展に向けた事業の創出にチャレンジします。道場修了後も企業が自力で事業を推進していけることを目指しています。

お問い合わせ 城南支社 TEL 03-3733-6284

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo.html>

公社 チャレンジ道場

検索



行政 × スタートアップの連携を促進し、最適なプロダクトを社会へ
～「Product Society Fit」を目指す場～

TOKYO UPGRADE SQUARE

行政 × スタートアップ

官民連携を 始めてみませんか？

近年は、行政課題がより多様化・複雑化し、行政リソースのみでの解決が難しくなっています。

この現状に対して、**行政とスタートアップが連携し互いに成長しながら、行政課題を解決していくエコシステムの構築**を目指して、本事業が設置されました。



行政は、子供から高齢者まで性別や国籍を問わず、一人一人が自らの意思で快適に暮らし、最適な教育を受け、生き生きと働ける都市を目指し、様々な行政課題の解決を進めています。

TOKYO UPGRADE SQUARE(TUS)は、行政とスタートアップの官民連携の促進をとおして、行政課題の解決に貢献します。

〈行政分野の一覧〉

健康
福祉

生活の
利便性
向上

安全・
安心な
まちづくり

観光
文化

仕事
働き方

環境

教育

スタートアップの方へ～TUSで行っている3つのサポート

イベント参加



TUSが主催するスタートアップの成長のためのセミナー・ワークショップやピッチイベント等の各種イベントへの参加ができます。

施設利用



官民連携による行政課題解決等を目的とした活動において、コワーキングスペース、会議室、イベントスペース（利用者主催の各種イベント企画・実施）の利用ができます。

経営相談



行政機関への提案内容ブラッシュアップ、経営課題の解決に向けた戦略構築（資本政策や資金調達、PR・マーケティング、ユーザーの獲得、知財戦略等）など、官民連携・経営アドバイスが受けられます。

TOKYO UPGRADE SQUARE (TUS) の位置づけ



注目イベント

自治体職員来館 DAY

TUSでは、行政×スタートアップの交流を促進するイベントとして、「自治体職員来館 DAY」を定期的で開催しています。本イベントでは、TUSのコワーキングスペースに自治体職員が来館し、都内スタートアップの皆様と、気軽にお互いの状況や事業、ニーズなどの情報交換を行います。官民連携により行政課題解決を目指す都内スタートアップ企業の方は、ぜひご参加ください。

- 来館日時：HP参照
 - 意見交換時間：1社20分まで
- ※来館日時等の詳細はHPをご確認ください。



利用者（登録メンバー）の声



スタートアップ
株式会社SeiRogai



TUSの魅力は、スタートアップの官民連携を後押しする支援メニューが豊富にあり、実際に自治体職員と直接交流する機会があることです。特に、TUSと府中市が連携して実施した「官民連携プログラム」は、当社初の官民連携の実績に繋がり、我々にとって大きなメリットでした。

官民連携は、民間同士の連携とは少し手法が異なります。TUSの支援では、行政に提案する際の事業のブラッシュアップや、実際に自治体と連携する際のサポートをしていただけただので、とても有難かったです。今後も利用したいと思います。

TUSのホームページやメールマガジンで情報発信にご協力いただいたり、イベントに参加させていただいたりすることにより、これまで府中市と接点のなかったスタートアップから様々なご提案をいただく機会を得られました。府中市では、令和4年度より「共創の窓口」を設置し、スタートアップ等からの提案を受けて協働しやすい体制を整えておりますので、引き続きTUSとも連携して行政課題解決に繋がっていただければ幸いです。



行政パートナー
府中市

お問い合わせ

TOKYO UPGRADE SQUARE事務局

所在地：〒163-0225 東京都新宿区西新宿二丁目6番1号新宿住友ビル25階Cブロック

電話番号：03-6258-0811 営業時間：平日10:00～17:00

HP：<https://upgrade-square.jp/>

公社 UPGRADE

検索



転ばぬ先の

法律相談

ハラスメント問題の対応について

吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 吉岡 真帆

Case

中小企業でも、2022年4月から、職場におけるパワーハラスメント対応が義務付けられましたが、具体的にはどのような対応をすれば良いのでしょうか？

また、最近では、カスタマーハラスメント(カスハラ)など、雇用している労働者以外の者の言動に関してトラブルが生じることがありますが、これらについても企業として何らかの対応を講じるべきでしょうか？

Answer

1 企業が講ずべき措置の大枠

パワハラ問題に関して企業に講ずべき措置等が規定されている労働施策総合推進法(労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用安定及び職業生活の充実等に関する法律)が、2022年4月1日以降、中小企業にも適用されています。パワハラ問題に関する企業の対応の大枠は、これまでも企業に義務付けられていたセクハラやマタハラに対する対応と同様であり、厚生労働大臣の指針には次のように定められています。

- ① 事業主の方針の明確化及びその周知・啓発
- ② 相談(苦情を含む)に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備
- ③ 職場におけるハラスメントへの事後の迅速かつ適切な対応
- ④ 併せて講ずべき措置(プライバシー保護、不利益取扱いの禁止等)

よって、企業としては、まずはパワハラをの概念を正しく捉え、パワハラを行ってはならない旨の方針を定め、労働者に周知・啓発する等の対応をとる必要があります。

2 パワハラとは

労働施策総合推進法30条の2で規定される職場のパワハラは、

- ① 優越的な関係を背景とした言動であること
- ② 業務上必要かつ相当な範囲を超えたものであること
- ③ 労働者の就業環境を害するもの

の3つの要素を全て満たすものをいい、客観的にみて、業務上必要かつ相当な範囲で行われる適正な業務指示や指導は該当しません。

なお、①の優越的な関係を背景とした言動とは、職務上の地位が上位の者による言動に限定されず、同僚又は部下による言動で、当該言動を行う者が業務上必要な知識や豊富な経験を有しており、当該者の協力を得なければ業務の円滑な遂行を行うことが困難であるものや、同僚又は部下からの集団による行為で、これに抵抗又は拒絶することが困難であるものも含まれます。

3 予防措置

パワハラを予防するためには、管理職が、適正な指導と違法とされる言動との違いをよく理解することが重要となります。そこで、管理者が自らの言動について客観的に把握できるよう、具体的な事例を用いた教育やロールプレイングによる教育研修を行うことなどが検討されます。

4 相談窓口での対応

ハラスメント関連のトラブルは、日を迫るごとにダメージが深刻となることもあるため、できるだけ早期に発見し、早期に対応することが必要となります。そのためには労働者が安心して相談できる相談体制の確立が必要となります。具体的には、相談者や行為者のプライバシーを確保すること、相談したことにより不利益を被らないことを明言すること、第三者に事実確認を行う場合にも秘密厳守を徹底させるなどの対応が考えられます。

また、相談窓口の担当者が、相談者の心情に寄り添ったヒアリングをすることは重要ですが、あくまでも中立の立場で、予断を持たずに、事情聴取の対象者からも公平にヒアリングを行うことが必要となります。その上で、パワハラの実事が認められた場合、企業は、就業規則等のパワハラに関する規定に基づいて、行為者に対して懲戒等、必要な措置を講ずることになります。

5 カスハラ対応

企業のカスハラ対応については、それを義務付ける法律の規定はありません。

しかし、厚生労働大臣の指針では、顧客等からの著しい迷惑行為(暴行、脅迫、ひどい暴言、著しく不当な要求等)により、その雇用する労働者が就業環境を害されることのないよう、雇用管理上の配慮として、相談に応じ適切に対応するために必要な体制の整備や、被害者の配慮のための取り組み(メンタル不調への相談対応、著しい迷惑行為を行った者に対する対応が必要な場合に一人で対応させない等)を行うことが望ましいとされています。



研究紹介 04 燃料電池の出力を向上するプリント加工

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。



固体高分子型燃料電池の発電は、水素と酸素の化学反応からなる、CO₂の排出がないゼロエミッションのプロセスを使用します。燃料電池セルの起電力は理論値で約1.2Vで、使用中はさらに低下します。したがって実用の際には、乾電池のようにセルを直列接続してスタックを造り、起電力を高める必要があります。燃料電池の部品であるセパレーターの接触抵抗はスタックの性能を低下させるため、これを低減するプリント加工を施しました。

研究の課題と成果

燃料電池のセパレーターは積層する燃料電池部品を区切る部品です(図1)。金属セパレーターを使用する場合は安価ですが、隣接するほかの部材との接触抵抗が高く、スタックの性能を低下させることが問題でした。

隣接部材との接触抵抗を低減するため、セパレーターへのプリント加工を検討しました。プリントするインキの種類や、プリントで形成する表面形状により接触抵抗を大きく低減できることがわかりました。

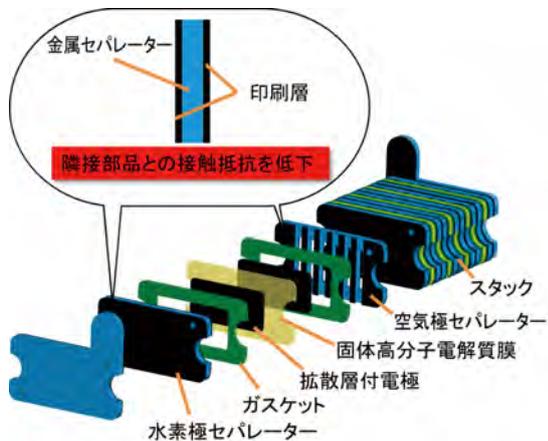


図1 燃料電池スタックのしくみ

技術の効果

セパレーターは厚みがあり、形状もさまざまです。そこでプリント加工には、厚みのある被印刷物にもプリントが可能なスクリーン印刷を採用しました。未加工の金属セパレーターはスタックしても出力電圧を向上できませんでしたが、プリント加工した金属セパレーターは、インキと表面形状によって接触抵抗が低くでき、スタックによ

て出力を向上することができました。また、従来使用していたカーボンセパレーターに比べると安価であることもポイントです。このプリント加工したセパレーターを含む小型の燃料電池スタックは(株)ケミックスから販売されています。このスタックは出力も十分高いため、都産技研の多摩テクノフェアなどで、燃料電池で走る電車玩具(図2)に搭載して展示されました。



図2 燃料電池で動く電車玩具

適用可能な技術分野や製品など 利用可能性

プリント加工は紙やフィルムへの加工、というイメージが強いですが、スクリーン印刷はセパレーターのような厚物やテキスタイルのような凹凸が顕著なものなどに適用でき、被印刷物を選ばない加工が可能です。

研究員からの一言

機能性インキやスラリーを任意のパターンに塗布加工するプリント加工は、材料の機能性向上や賦形加工に応用できます。ご興味のある方は下記お問い合わせ先までご連絡ください。

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/>



第4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

若手の人材定着率を高める！職場環境の作り方

人材定着率を高めるためには上司と部下の関係性を築くだけでなく、その関係性の質の向上が重要です。本セミナーは、毎週新入社員と1 on 1ミーティングを行っている株式会社友伸エンジニアリングの取り組みについてご紹介します。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人材マネジメントハンドブックの活用方法をお伝えする活用セミナーを同時開催いたします！ぜひご参加ください。

開催日時 2月24日(金) 13:30～16:30
開催方法 オンライン開催
主催 公益財団法人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
募集数 定員40名
申込締切日 定員になり次第締め切り
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 公益財団法人東京都中小企業振興公社 企業人材支援課 人材確保・育成担当
TEL : 03-3251-7904
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2302/0002.html>



令和4年度 貿易実務者養成講習会 2日間で学ぶオンライン貿易実務セミナー 第12回『仲介貿易の実務とEPA・FTA』

講師：貿易講師・貿易コンサルタント 櫻井正文氏

海外生産に役立つ仲介貿易(三国間貿易)や信用状、EPA・FTAなどを解説します。ある程度の実務者・経験者向け講座です。

開催日時 3月1日(水)、3月8日(水) ※録画配信各回13:30～16:30
【オンデマンド配信】1回目 3月3日～3月31日 2回目 3月10日～3月31日
開催方法 オンライン開催(ZOOMを利用) オンデマンド配信はYouTubeで配信します。ご視聴にはYouTubeのアカウントが必要です。(アカウントの作成方法は別途ご案内いたします)
募集対象 東京都内に主たる事業所を有する中小企業
受講料 各回15,000円
申込締切日 2月21日(火)9:00
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/TTC/seminar/tradebusiness_seminar.html



中小企業・個人事業主・フリーランスのみなさまへ 下請取引のお困りごとをお手伝いします！

「下請センター東京」では、取引上の様々なトラブルに対して下請法に詳しい専門相談員や弁護士が親身になってご相談に応じ、具体的な解決策を提示します。

こんなときはお気軽にご相談ください

- 発注を受けるときはいつも口頭
- 注文を受けた後に値引きされた
- 発注を取り消された
- 納品したものを返品された
- 代金を支払日に払ってもらえなかった
- ・・・など

経験豊富な相談員と弁護士が解決をサポート

相談費用は無料！

具体的な解決策を迅速提示！

秘密厳守 匿名相談可能！

まずはお電話を

お問い合わせ 下請センター東京(下請取引紛争解決センター)
秋葉原本社 千代田区神田佐久間町1-9産業労働局秋葉原庁舎5階 TEL : 03-3251-9390
Email : s-center@tokyo-kosha.or.jp <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/soudan/index.html>
多摩支援室 昭島市東町3-6-1産業サポートスクエア・TAMA TEL : 042-500-3909



新製品開発による新事業創出セミナー& 「事業化チャレンジ道場」説明会 参加者募集!

新製品開発の進め方は、社内で身につけることが難しいスキルの一つです。さらに、これを事業化に導くためには継続的な取り組みが必要となります。そこで、新製品の開発から事業化までを一貫して支援する「事業化チャレンジ道場」で支援に携わってきた専門家が、ものづくりによる新製品開発と事業化を成功に導くために必要なプロセスや考え方をご説明します。

開催日時	3月23日(木) 14:00~17:00
受講料	無料
講師	吉村 隆一郎 氏(中小企業診断士/事業化実践道場 プロジェクトマネージャー)
内容	「事業化チャレンジ道場の概要と事例」「新製品開発による事業化を成功に導くために必要なプロセスと考え方」
開催会場・方法	①(公財)東京都中小企業振興公社 城南支社(大田区南蒲田1-20-20 大田区産業プラザ PiO2階) ②オンライン開催(Zoomウェビナー)
募集対象	都内中小企業の経営者・従業員のうち、ものづくりによる新製品開発に興味のある方(製造業以外の方でもご参加頂けます)
募集数	①50名 ②200名 ※先着順・要事前申し込み
申込締切日	3月16日(木)
申込方法	下記の公社WEBサイトもしくはメールにてお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 城南支社 事業化チャレンジ道場担当
TEL : 03-3733-6284 Email : jonan@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2203/0001.html>



第16回としまMONOづくりメッセ

豊島区内を中心とした約90社の企業が、優れた技術、匠の技、食品や雑貨などを展示・販売する豊島区内最大級の総合見本市です。外部講師によるセミナーや、SDGsに配慮した商品を投票で選ぶSDGsグランプリなど様々な企画をご用意しております。

開催日時	3月2日(木)~3月4日(土) 10:00~17:00(最終日は16:00まで)
主催	としまものづくりメッセ実行委員会
会場	サンシャインシティ文化会館4F展示ホールB(東京都豊島区東池袋3-1-4)
入場料	無料
申込方法	事前予約制(としまものづくりメッセ公式ホーム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 としまものづくりメッセ実行委員会事務局(豊島区生活産業課商工グループ内)
TEL : 03-4566-2742 FAX : 03-5992-7088 Email : A0029099@city.toshima.lg.jp
<http://www.toshima-messe.jp>



働きながら学びたい方のための「キャリアアップ講習」(3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!

3月募集講習例	3次元CAD(CATIA V5)【初級】、プラスチックの基本成形作業、二級建築士(学科・法規)受験対策など57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
主催	東京都立職業能力開発センター
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	3月1日(水)~3月10日(金)(必着)
申込方法	以下のWEBサイトなどで内容をご確認の上、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/



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
2月	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
	4月14日(金)	ビジネス文書・電話応対研修 ~ビジネスに必要なスキルについて、 基礎から実践レベルまで習得します~	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
4月	4月19日(水) 4月20日(木) (2日間)	ISO9001:2015内部監査員養成講座	各日10:00~17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
	4月25日(火)	財務・経理入門研修	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



企業人材支援課

公社 イベントカレンダー

《特別対策》

東京都中小企業従業員生活資金融資 利率の引き下げを実施中!

中小企業等で働く方の生活の安定を図るため、特別対策として生活資金融資の融資利率の引き下げを行っています。(令和4年12月1日から令和5年3月31日までのお申し込みが対象)ぜひ、ご利用ください!

※1 返済期間・方法等詳細はお問い合わせください。 ※2 審査の結果、ご希望に沿えない場合もございます。 ※3 正規・非正規雇用の方を問わずご利用いただけます。

	個人生活資金融資 (さわやか)	子育て・介護支援融資 (すくすく・ささえ)																																								
用途	生活資金 (住居費、レジャー費用、マイカーの購入費用など)	子育てにかかる費用 (教育費・医療費等)、介護休業中の生活資金など																																								
お申し込み条件	<input type="checkbox"/> お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>又は</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>又は</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数	小売業	5千万円以下	又は	50人以下	サービス業	5千万円以下	又は	100人以下	卸売業	1億円以下	又は	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下	<input type="checkbox"/> お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>又は</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>又は</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>又は</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数	小売業	5千万円以下	又は	50人以下	サービス業	5千万円以下	又は	100人以下	卸売業	1億円以下	又は	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下
	会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数																																						
小売業	5千万円以下	又は	50人以下																																							
サービス業	5千万円以下	又は	100人以下																																							
卸売業	1億円以下	又は	100人以下																																							
上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下																																							
会社等の業種	資本金・出資金	又は	従業員数																																							
小売業	5千万円以下	又は	50人以下																																							
サービス業	5千万円以下	又は	100人以下																																							
卸売業	1億円以下	又は	100人以下																																							
上記以外の業種	3億円以下	又は	500人以下																																							
融資額	70万円以内 特例100万円以内 (医療費、教育費、冠婚葬祭費、住宅の増改築費にご利用の場合)	100万円以内																																								
	固定金利 1.8% → 1.6% (令和5年3月31日まで)	固定金利 1.5% → 1.3% (令和5年3月31日まで)																																								
返済期間	3年以内 (借入額が70万円超の場合は5年以内)	据置期間経過後5年以内 * 据置期間 <input type="checkbox"/> 子が1歳6か月に達するまでの育児休業期間 * 育児休業期間が産後休業と連続して承認済みの場合は、産後休業期間も据置期間として含めることができます。 <input type="checkbox"/> 介護休業期間 (12か月を限度)																																								

中小企業従業員融資 (新型コロナウイルス感染症緊急対策)

新型コロナウイルス感染症の影響による休業での収入減等により、生活資金が必要な中小企業の従業員の方には、実質無利子の「中小企業従業員融資(新型コロナウイルス感染症緊急対策)」もご紹介します。詳細はお問い合わせください。

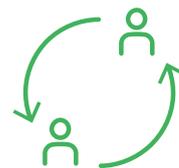
- ◆申込窓口 中央労働金庫 フリーダイヤル：0120-86-6956
東京都信用組合協会 TEL：03-3567-6211 (「子育て・介護支援融資」のみ取扱い)
- ◆制度のお問い合わせ 産業労働局 雇用就業部 労働環境課 TEL：03-5320-4653
- TOKYOはたらけネット ホームページ <https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/kaizen/fukuri/yushi/index.html>



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。

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
自動車業界を中心とした小物の金属プレス部品を製作	北区 12,000千円 120名	<ul style="list-style-type: none"> 板厚0.6～3.2mm程度の鉄・非鉄プレス金型の製作 順送・単発 上記製品の量産対応も対応できると尚良 	<ul style="list-style-type: none"> 150TON以上のプレス金型を製作可能な事 コスト、納期への対応力 	国内でメンテナンス等、アフターフォローを迅速に対応いただける事が望ましい
マルチメディア機器・弱電・家電・自動車・音響・文具・雑貨等多岐分野への機能部品製造販売	中野区 30,000千円 40名	<ol style="list-style-type: none"> 印刷品各種（導通印刷・厚盛印刷） 縫製加工及び繊維関係材料卸 樹脂・ゴム切削加工（ウォータージェット、マシニング等） 金属切削・溶着・各種加工 ハーネス関連半田加工組立 	<ul style="list-style-type: none"> 小ロット 短納期 関東近郊 指定の図面・仕様以外にも、多種に亘りご提案いただける企業様 	—

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	受注内容	得意分野	自己PR
空調・断熱材資材の卸売業	葛飾区 10,000千円 6名	<ul style="list-style-type: none"> エアフィルタの販売（交換測定作業等メンテナンスを含む） 保温ジャケットの販売 縫製加工請負 グラスウール等の断熱材・不織布のプレスカット販売 刺繍加工請負 清掃業務等のメンテナンス 	一般的な商品販売だけではなく、縫製、プレスカット加工から梱包、発送、多少の在庫確保が可能です。一般的なアパレル縫製から、バルブ用保温ジャケットの製作も行っております。	保温ジャケットやフィルタボックスは3DCADを使用した簡単な外形図や打ち合わせ用イメージ図の作成も可能です。販売だけではなく現地調査を含む交換取り付けから測定作業もご対応致します。
web制作	千代田区 10,000千円 4名	自社ブランド商品の開発。ECでの自社ブランド商品の販売。そのノウハウを生かしてクライアントのECサイト制作、運営サポートコンサルティング。通常のコーポレートサイトの制作、運営サポート。webサイト制作や、IT周りについて小さなことから親身になってご相談を受けることが可能です。	弊社のはじめはECでの物販事業のため、起業当初からの自社でのECサイト構築、運用のノウハウを活かしたクライアント様のECサイト構築を得意としておりますが、通常のコーポレートサイトやIT周りのご相談までどんな内容でも親身になってご相談を受けることやアクセス解析を利用して現状の自社サイトの状況を分析し、問題点の解決方法をご提案することも可能です。	今期で13期目になります。ホームページをリニューアルしたい、スマートフォン対応にしたい、ECサイトで販売を開始したいけれどもどのプラットフォームを利用して構築すればよいかわからない。ECサイトを運営しているけれど売り上げが上がらず困っている等、web周りのお困りごとに対応いたします。気軽にお声がけ下さい！

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。

TOKYO逸品

企業が歩んだ物語

商品ジャーナリスト・北村 森

ものづくりに進化のないままでよいのか



スマホなどで撮った写真を折り畳み傘の全面に印刷可能で、自分だけのオリジナルの一本を手にできる、という商品です。オーダーから完成品が届くまで1カ月～1カ月半。ペットの画像や旅の風景を取めた画像などを使うお客さんが多いほか、企業からはノベルティグッズ製造の問い合わせが続いているそう。

ただ写真を傘に印刷できるという話ではありませんでした。この傘、何枚もの生地を骨に沿って縫い合わせるのではなく、一枚張りなんです。だから印刷した図柄にズレが出ない。折り畳み傘ではずっと無理だったのをなんとか成就できたらしい。しかも傘の先端に穴はあいておらず、正真正銘の全面一枚張り。

これなら図柄のズレが生じないのに加えて、使っているうちに雨が漏れてくるのも防いでくれますね。そのかわり、職人が仕上げるのに3時間以上かかると聞きました。普通の折り畳み傘の3倍を要します。それでも商品化を決断しました。

なぜか。「傘に進化がないのをなんとかしたかった」からだったといいます。1949年の創業から傘を扱い続けている会社にとって、そのことが我慢できなかった。だったらどうする？

答えを求めた結果のひとつが、この折り畳み傘の仕様でした。「まだやれることはあります。例えばドローン型の傘があったっていいじゃないですか」。代表は力を込めてそう語りました。

U-shot(ユーショット)

販売価格1万6,500円(税込)

好きな写真を折り畳み傘に
株式会社東京丸惣
(東京都中央区)
<https://uvionshop.com/>

※商品リニューアルのため販売
は一時停止しています



植物油インキを使用しています。

