

ARGUS

6

2023
No.534
アーガス

社員一人ひとりの
人生を支える会社へ

社員一人ひとりの人生を支える会社へ

株式会社松下産業

業種：建設業 各種建築物の新築・リニューアル工事など
資本金：3億1,240万円
所在地：東京都文京区本郷1-34-4

代表取締役社長：松下 和正氏
従業員：234名（2023年4月現在）

<https://www.mats.co.jp/>



松下産業が手掛けた物流倉庫の模型を前に打ち合わせ中の代表取締役社長 松下和正氏(写真左から2人目)。設計や施工はもちろん、土地探しや事務機器のレイアウト・選定など幅広い領域をカバーしつつ、顧客企業の思いを最大限に実現できる点が、同社の大きな強みだ

顧客の「真の目的」をかなえる建設会社

松下産業は、オフィスビルや商業施設、マンションなどの新築・リニューアル工事から、建築や不動産に関する企画・提案までを手掛ける総合建設会社だ。虎ノ門ヒルズや日本生命丸の内ガーデンタワーをはじめとする大型ビルのプロジェクトへの参加や、隈研吾氏、安藤忠雄氏といった著名建築家とともに建物を生み出していることで知られている。

そんな同社のモットーは、「ホテルのコンシェルジュのような建設会社」。

「建物を作る目的はお客さまによって千差万別です。そこで私たちは、顧客と徹底した打ち合わせの元にワーキンググループを作って顧客企業の社員から肉声を集めることなどにより心の奥に潜む『真の目的』を引き出し、それにかなう建物を建てるのです。このとき力を発揮してくれるのが女性。建設業界ではまだまだ女性の比率が低いのですが、相手の気持ちを丹念に引き出しそれに合った建物を提案する力は、女性の方が高いと感じます」(代表取締役社長・松下和正氏)

不況期は優秀な人材を得る好機でもある

かつての松下産業では、ある元請けからの受注が売り上げのほとんどを占めていた。ところが、1990年代になって建設業界全体の景況が悪化。元請けからの発注が激減し、松下産業の売り上げも落ち込んだ。

「当社にとっては大きな危機でしたが、人材獲得においては絶好機でもありました。他の建設会社を手放した優秀な人材を中途採用したり、普通なら当社に応募しないような学生を採用できたりしたのです。人材の層が厚くなったことで、当社は以前から目指していた元請けへの脱皮に成功できました」(松下氏)

1980年代前半における松下産業の社員数は数十名。しかし1990年前後には100名を突破、現在はグループで250名を超えた。こうした中、同社が2013年に設立したのが「ヒューマンリソースセンター」だ。これは社員の人生すべてを支える部署として作られ、2016年には「東京都中小企業技能人材育成大賞知事賞 優秀賞」を受賞するなど大きな評判を呼んでいる。



新入社員研修の様子。全社員のスキルやキャリアなどの情報は一元管理され、一人ひとりのサポートに生かされている



AEAJグリーンテラス(公益社団法人日本アロマ環境協会拠点施設)
設計:隈研吾建築都市設計事務所 施工:松下産業

社員の悩みをワンストップで解決

ヒューマンリソースセンターは社員の職歴や現時点で持つスキル、志望キャリアなどを一元管理し、それに合う仕事を割り当てることでモチベーションアップにつなげている。また、子育てや介護、引退後のマネープランなど、社員が抱えるさまざまな悩みにワンストップで対応する点も大きな特色だ。

「近年は、がんなどの病気にかかった際に産業医や家族と連携しながら復職までの道筋を整える、不妊治療中の業務調整を行うなど、新たな取り組みを進めているところ。社員の間には、『いざというときは、ヒューマンリソースセンターに相談すればいい』という強い安心感があるのではないのでしょうか」(松下氏)

人材育成や労働環境の改善などの分野で革新的な試みを重ねている松下産業だが、経営者の松下氏はそうした動きを特別なこととは捉えていない。

「会社が社員を支えるのは当たり前で、特筆するほどのことではありません。それに、社員のプライベートが充実して幸福感が高まれば、いい仕事ができ、ひいては業績アップにもつながるのです」(松下氏)

社長の一冊

『富士日記 新版』

武田百合子著

中公文庫刊 ※上・中・下巻あり

小説家・武田泰淳の妻である著者が著した随筆。富士山麓の別荘で家族や近隣の人々と過ごす日常や、周囲の自然が独自の感性で描かれている。「私はもともと読書好きで、1年に100冊くらいの本を読んでは、感想や評点をノートにまとめてきました。この度、1冊を選定するのは難しく悩みましたが、身近な出来事を生き生きとユーモアもありながら少しシニカルな表現で書かれていて心が和むのでこれにしました。村松友視が『百合子さんは何色』で著者を高く評価していたり、『富士日記を読む』という本が出たり、隠れファンが表面化してきたことは嬉しい限りです」(松下氏)



次世代リーダー育成プログラムに参加

松下産業はこれまで、研究開発に必要な経費の一部が助成される「新製品・新技術開発助成事業」などの公社事業を利用してきた。そして2022年には、経営者と同じ思考力や判断力を持つ次世代リーダーの育成を目指すプログラム「経営人材育成による企業力強化支援事業 経営人財NEXT20」(現:中小企業人的資本経営支援事業 経営人財育成スクールNEXT)に参加。一般的には40~50代の参加者が目立つ同プログラムだが、松下産業は20代後半の総務部員を参加させている。「オーダーメイドで面倒見が良いのがこのプログラムの魅力で、若手に合った厳しい指導をしてくれると期待し参加を決めました。受講することで本人の成長へのきっかけをつかめるのではと、さらには会社の新展開にも期待を寄せています」(松下氏)

利用事業: 経営人財育成スクールNEXT

企業の持続的な成長を実現するために「組織課題解決に役立つマネジメントスキル」「イノベーションを起こす事業開発スキル」を理論から学び、企業での実践を通して「経営者を支える次世代リーダー(経営人材)」を育成します。

お問い合わせ 企業人材支援課

TEL 03-3251-7904

公社 NEXT

検索



新事業スタート

TOKYO地域資源等を活用したイノベーション創出事業

東京には、地域色あふれた魅力的で多様な「地域資源」が存在しています。

一方で、解決すべき様々な「都市課題」を抱えています。

「TOKYO地域資源等を活用したイノベーション創出事業」では、地域で親しまれている地域資源を活用、もしくは東京の課題解決という身近で取り組みやすいテーマの新製品開発を後押しすることで、地域発の小さなイノベーションを創出し、地域経済の活性化を図っていきます。

事業の概要

対象事業	①地域資源を活用した、新製品・新サービスの開発・改良事業 ②都市課題を解決するための新製品・新サービスの開発・改良事業
対象経費	原材料・副資材費 / 機械装置・工具器具費 / 委託・外注費 専門家指導費 / 賃借費 / 産業財産権出願・導入費 / 直接人件費 広告費 / 展示会等参加費 / イベント開催費
助成限度額	1,500万円(助成対象経費の1/2以内 ※都市課題の環境・エネルギーの場合は2/3以内)
助成対象者	都内に本店又は支店がある中小企業者(会社・個人事業者)、中小企業団体(協同組合等)等、一般財団法人、一般社団法人、特定非営利活動法人

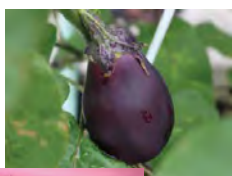
TOKYO地域資源等活用推進事業(当事業の前身事業)での活用事例

【地域資源】寺島ナス(墨田区)

「東京伝統野菜の新価値創造プロジェクト」

株式会社アグリノーム研究所

東京の伝統野菜である寺島ナスは収穫期間が短いので、自社植物工場で栽培し期間の延長を試みます。生鮮野菜としての利用だけではなく、機能的成分の損失が少ない粉末化を試み、新たな利用展開を実現します。



【地域資源】キウイフルーツ

「三鷹キウイを使った菓子開発」

株式会社HITOKUCHI

三鷹特産のキウイフルーツである東京ゴールドにチョコレートコーティングを行い、従来のドライフルーツチョコレートより柔らかい食感を目指したフルーツチョコレートを開発します。



【都市課題】産業振興

「露地作物の最適灌水制御システムの製品化」

東洋システム株式会社

露地栽培において、夏場に最適な自動灌水を行うことで、収量を増やすことができるシステムを開発します。画像認識による最適な自動灌水の制御が可能です。



【都市課題】スポーツ振興、障害者スポーツ

「スポーツ日常兼用CFRP超軽量車椅子開発」

株式会社テックラボ

障害を持つ子どもがスポーツを身近に感じ、気軽にスポーツを始められるようにするため、スポーツ用・日常用の兼用が可能な超軽量CFRP製車椅子を開発します。



事業の特徴

1 都内の様々な事業者の方のご申請が可能

中小企業のほか、個人事業者、特定非営利活動法人、中小企業団体等もお申し込みいただけます。

2 開発に関する幅広い経費が対象

原材料費、委託費、人件費等の開発に係る経費や試作品の広報に係る経費など幅広く対象としています。

3 申請前などに専門家がご相談に応じます

助成金への申請が初めての方もお取組しやすいよう、申請書の提出前に中小企業診断士等の専門家がビジネスプランに関するアドバイスをを行います。また、申請時期以外にも、じっくりと検討されたい方のご相談に地域応援アドバイザーが対応いたします（いずれも事前に予約が必要です）。

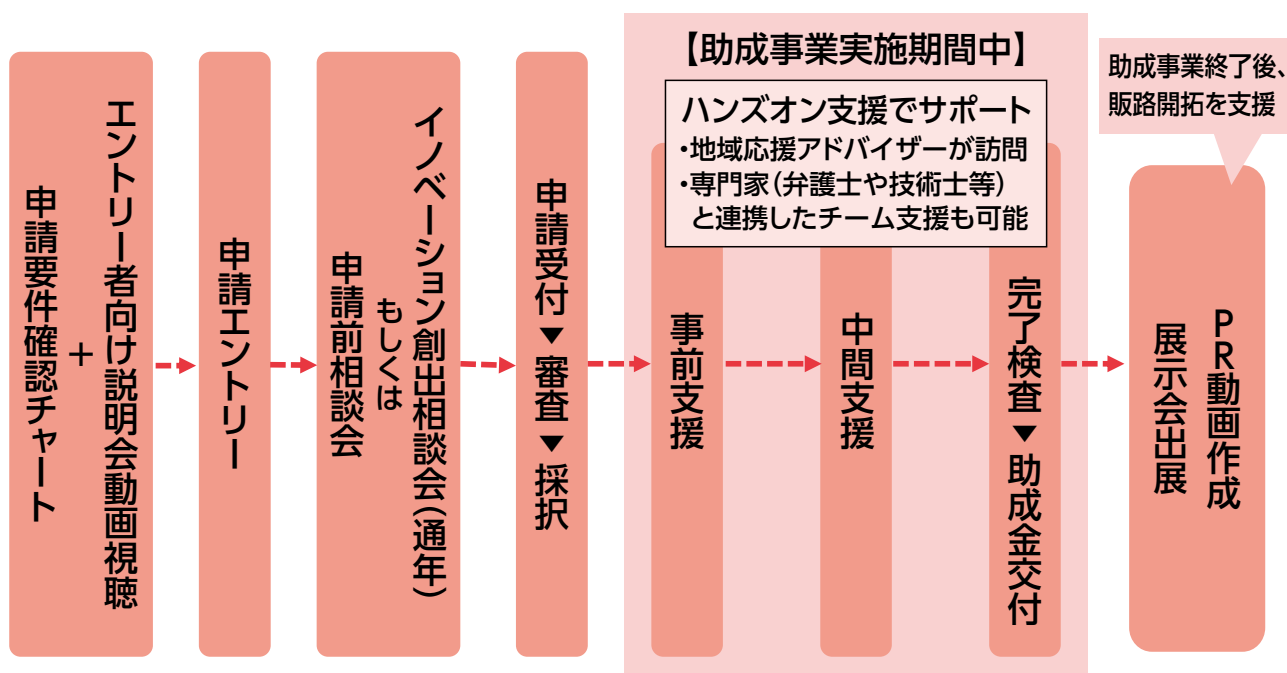
4 助成事業実施期間中はハンズオン支援でサポート（下記の図参照）

「地域応援アドバイザー」が事業の立ち上げから販路開拓まで見据えて、事業者に伴走しながら助成事業の完遂に向けて支援します。

5 助成事業終了後に販路開拓を支援

助成事業の成果について、PR動画の作成や展示会出展により販路開拓を支援します。

事業利用の流れ



※申請にあたっては、申請エントリー及び申請前相談（またはイノベーション創出相談会）の出席が必須です。

イノベーション創出相談会

（通年開催、今年度は6月より開始）

地域資源の活用、都市課題の解決に資する事業計画等の相談会です。お申し込み方法は下記公社WEBサイトをご確認ください。申請書がなくてもご相談いただけます。

（相談例）●アイデアは持っているが、この助成金に合っているか

●今回の申請に間に合わなくても、将来的に申請を考えており、事業計画から相談したい 等

「TOKYO地域資源等を活用したイノベーション創出事業」の詳細はWEBサイトをチェック!

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyochiiki.html>

お問い合わせ 助成課 TEL:03-3251-7895 Email: chiikishigen@tokyo-kosha.or.jp



中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壘道 (ゆあさ 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21回

新しい中小企業情報セキュリティガイドライン

IPA(独立行政法人情報処理推進機構)から、中小企業の情報セキュリティ対策を示す「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」の第3.1版¹が公開された。

ガイドライン第3.1版は、大企業及び中小企業(小規模事業者を除く)の経営者を対象とした「サイバーセキュリティ経営ガイドライン」²の改訂や、中小企業等を対象としたクラウドサービスの充実などの環境変化を受けて内容を改訂したものである。サイバー攻撃手法の巧妙化、悪質化などにより中小企業の事業に悪影響を及ぼすリスクはますます高まると同時に、中小企業がサプライチェーンへの攻撃の足がかり・踏み台とされる事例も増えてきている。2022年10月には大阪府の公立医療施設がランサムウェア(身代金型コンピュータウイルス)の攻撃を受け、電子カルテなどが暗号化されて外来診療や各種検査を停止したが、感染経路は、医療施設に給食を納入している企業からの侵入であった。

ガイドライン第3.1版では、専門用語の使用をできるだけ避け、中小企業経営者が理解しやすい内容としている。

ガイドラインの内容

ガイドラインは、経営者が認識し実施すべき指針、社内において対策を実践する際の手順や手法に分かれており、経営者編と実践編からなる。

経営者が認識すべき原則としては、3項目が挙げられている。情報セキュリティは経営者のリーダーシップを進めること、委託先の情報セキュリティまで考慮すること、関係者と常に情報セキュリティに関するコミュニケーションを取ることである。そして、組織全体の対応方針の決定、予算や人材確保、緊急時の体制整備など経営者が実行すべき7項目が挙げられている。

具体的に情報セキュリティ対策を実践するための方法は、実践編で解説されている。

実践編では、4ステップに従って進めるようになっている。まずできるところから始めることとして「情報セキュリティ5か条」、組織的な取組を始めるための「5分でできる情報セキュリティ自社診断」というツールを利用する。さらに本格的に取り組むため、「情報セキュリティ関連規程サンプル」を利用して自社の組織に関する規程を整備し、より強固にするための方策を実行するというステップとなる。

クラウドサービス安全利用の手引き

ガイドライン第3.1版の特色は、付録として「中小企業のためのクラウドサービス安全利用の手引き」が追加されたことである。

近年、財務会計や給与計算、顧客管理や名刺管理などのクラウドサービスの利用が広がっており、スマホで利用する場合も増えている。手引きでは、クラウドサービスを安全に使用するために、チェックシート形式で注意すべきポイントが示されている。選択するときのポイント、運用するときのポイント、セキュリティ管理のポイントとして合計15項目があり、それぞれ解説も付されている。

ECサイト構築・運用セキュリティガイドライン

最近、中小企業や個人商店などでも、いわゆるネットショップ(ECサイト)を開設して消費者に対して直接商品やサービスの販売を行う場合が増えている。しかし、ECサイトでは個人情報及びクレジットカード情報の流出事件が多数発生し、安易にECサイトを開設すると、かえって大きなトラブルを発生させてしまうことがある。

そこで、IPAからは2023年3月にECサイト構築・運用時のセキュリティ対策をまとめた「ECサイト構築・運用セキュリティガイドライン」³も公開された。チェックリスト形式でECサイトの運用・構築時のセキュリティ対策を進めることができるようになっており、すでにECサイトを開設している企業、これから開設しようとしている企業は、ガイドライン第3.1版と合わせて活用することが望まれる。

1 <https://www.ipa.go.jp/security/guide/sme/ug65p90000019cbk-att/000055520.pdf>

2 https://www.meti.go.jp/policy/netsecurity/downloadfiles/guide_v3.0.pdf

3 <https://www.ipa.go.jp/security/guide/vuln/ps6vr7000000acvt-att/000109337.pdf>

新連載

企業経営の方程式

経営の実践に役立つ方程式をご紹介します



芳賀 保則
(はが やすのり)

税理士・中小企業診断士・ITコーディネーター
代表を務める「税理士法人ハガックス」は
東京に2拠点(渋谷・秋葉原)
認定経営革新等支援機関

今日の方程式

売上アップに役立つ方程式「売上＝客単価×客数」

1. ある飲食店オーナーとの会話

オーナーA:「先月メニューを見直して値上げをしたんです」

税理士H:「仕入価格が上がっていますからね。それでどうなりましたか?」

A:「季節の限定メニューが良かったのか、値上げ後もお客さんは増えて売上も大きく上がったんですよ!お酒のオーダーもよく入っているようだし客単価も上がっているはずですよ」

H:「集計はまだしていないのですか?」

A:「色々な集計機能のあるレジに変えたばかりだけど、忙しくてね・・・」

H:「私が簡単に分析してみましようか」

A:「それは助かります!ぜひ、よろしくお願いします」

2. 今日の方程式

売上アップに役立つ方程式は、とてもシンプル。それは「売上＝客単価×客数」です。まずは、この方程式を意識して売上を分解していきましょう。

客単価が増えているということは、顧客のニーズを捉え商品(サービス)の価値を高め、新商品を投入したり顧客サービスを向上したりすることができているということです。

客数が増えている場合は、既存顧客の満足度が上がり、リピート数が増えている場合や、マーケティングがうまくいくことで新規顧客が増えていることが想定できます。

3. 分析をしてみよう

税理士H:「先月の売上を1年前と比較してみたのですが、確かに客数は15%アップしています。一方で、客単価に変化はありません。飲み物が10%、食事で5%の値上げになっていますが、その分注文数が減ってしまっていますね。何か客単価について心当たりはありませんか?」

A:「なるほど。急に忙しくなってオーダーを滞らせてしまっていたことが影響したのかな。明日からは客数を増やすだけでなく、サービス改善して客単価を上げられないか、現場スタッフと模索してみます。またよろしくをお願いしますね!」

4. 活用法

消費者のニーズや、世の中の環境の変化に柔軟に対応していくためには、時々刻々と変化する販売情報を分析し、この方程式を使いながら、営業戦略に反映していく必要があります。商品別の客単価や客数の増減がわかれば、客数が減少している商品に手を加えたり、客数が増加している商品に特化してさらなるマーケティングをしたりなど、対応策が検討できます。

また、季節別に売上の推移を分析すれば、売れ行きのピークに合わせ先回りしたマーケティング活動を行うことができます。

5. 前提

ところで、この方程式を効果的に使う大前提に、売上の目標を掲げていることがあります。

一定規模以上の会社では、経営理念や経営方針を定め、中長期の事業計画を作成し、また単年度において売上目標や予算編成を行い、部門ごとに部門長が定められた業績評価指標に対し責任を負っていることでしょう。

一方、従業員10人程度の小企業においては、変化に対する機動力は高いものの、経営者の勘に頼る経営をしていることが多く、目標の明示を怠り従業員の自発的な行動が生まれにくいこともしばしば。

このような会社は、まず、「売上＝客単価×客数」の方程式を利用して年度ごとの売上目標を定め、従業員に共有します。これにより目標と実績との差異分析ができ、変化を機敏に察知することが可能です。

また、最前線の現場スタッフに会社全体の売上目標をそのままたせても効果は低いので、スタッフ自身がコントロールできる、一人当たり注文受け数などを掲げることで具体的な行動を促すと良いでしょう。

6. おわりに

今回は、企業経営の方程式として、売上アップに役立つ方程式について飲食業を例に紹介しました。経営は、知識ではなく技能です。知っているということと、実現できるということとは違います。ぜひ、この知識を実践で応用し、経営に役立ててみてください。

令和5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・販路拡大助成）」募集開始！

公社事業

脱炭素・ZEV・気候変動対策等成長産業への参入を支援！
ゼロエミッションに資する製品開発、改良、規格等適合理化及び販路拡大に取り組む都内中小企業向けの助成事業を実施します。
※詳細は公社WEBサイトをご確認ください。



- 助成対象** 「ゼロエミッション東京戦略」に掲げる以下の分野に該当する製品・技術であること。
①エネルギー ②都市インフラ（建築物・運輸）③資源・産業 ④気候変動適応
- 申請方法** 国が提供する電子申請システム「Jグランツ」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。
※製品開発・販路拡大のどちらか、または双方への申請をしていただけます。

製品開発助成

助成対象者	・都内中小企業者 ・中小企業グループ又は中小企業団体等	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
助成率	対象経費の2/3以内	申請エントリー	受付中～7月31日(月)まで
助成限度額	・1,500万円(都内中小企業者) ・3,000万円(中小企業グループ等)	助成対象期間	令和6年2月1日～令和7年7月31日(最長1年6か月)
		申請受付期間	6月12日(月)～8月15日(火)17:00まで

お問い合わせ 多摩支社 ゼロエミッション(製品開発助成)担当
TEL : 042-500-3901 Email : tama@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/zeroemi_kaihatsu.html



販路拡大助成

助成対象者	都内中小企業者	助成率	対象経費の2/3以内	助成限度額	150万円
助成対象経費	①展示会等参加費(出展小間料、資材費、輸送費、オンライン出展基本料) ②ECサイト出店初期登録料 ③自社WEBサイト制作・改修費 ④販売促進費(印刷物制作費、PR動画制作費、広告費)				
申請エントリー	受付中～6月20日(火)まで				
助成対象期間	令和5年10月1日～令和6年10月31日(最長1年1か月)				
申請受付期間	6月12日(月)10:00～7月10日(月)17:00まで				

お問い合わせ 助成課 ゼロエミッション(販路拡大助成)担当
TEL : 03-3251-7894・5 Email : zeroemi_hanro@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/zeroemi_hanro.html



令和5年度「TOKYO地域資源等を活用したイノベーション創出事業」申請エントリー受付中

公社事業

(スケジュール)

申請エントリー(HP・必須)	申請前相談会(必須)	提出期間(郵送又は電子申請)	書類審査	面接審査	助成対象者決定
6月30日(金)まで	6月下旬～	7月24日(月)～7月28日(金)	9月	10月中旬	12月1日(金)

- 対象事業** 以下①、②いずれかに該当する事業
①地域資源を活用した、新製品・新サービスの開発、改良事業
②都市課題解決に資する、新製品・新サービスの開発、改良事業
- 助成対象者** 都内に本店又は支店がある中小企業者(会社・個人事業者)・中小企業団体等・一般財団法人・一般社団法人・特定非営利活動法人
- 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専門家指導費 ⑤賃借費 ⑥産業財産権出願・導入費 ⑦直接人件費 ⑧広告費 ⑨展示会等参加費 ⑩イベント開催費
- 助成限度額** 1,500万円(申請下限額100万円)
- 助成率** 助成対象経費の1/2以内 都市課題の環境・エネルギー分野は2/3以内
- 助成対象期間** 令和5年12月1日～令和7年11月30日(最長2年)

お問い合わせ
助成課・地域資源事業担当
TEL : 03-3251-7895



新たな手法で売り上げUPしたい企業へ デジタルマーケティング導入スクール

公社事業

新たなマーケティング手法として注目されているデジタルマーケティング。時代に合わせたマーケティングで企業の持つ製品やサービスをより有効にアピールしていくことが、売り上げ増加の近道になります。

全15回の講座の中で、デジタルマーケティングに興味を持ち始めた企業を対象に、基礎知識から実践までの手法についてご紹介します。

開催日時 7月12日(水)から10月25日(水)まで(全15回) 各14:00~16:00
開催方法 オンライン(ZOOMウェビナー) ※参加登録者は2月末までオンデマンド配信で視聴できます
参加費 無料
募集対象 都内中小企業
募集数 100社(1社あたり3名まで)
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 100社に達するまで(ただし、リアルタイムで講座を受講される方は6月30日(金)までにお申し込みください)

お問い合わせ 販路・海外展開支援課 販路開拓支援担当

TEL : 03-5822-7234 Email : online@tokyo-kosha.or.jp

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/marketing/digitalmarketing/introduction_school.html

公社 デジタルマーケティング

検索



「東京手仕事プロジェクト」受賞商品が決定しました

公社事業

令和4年度「東京手仕事プロジェクト」により開発した商品の発表会を、5月23日に大手町三井ホールで開催しました。全19商品の中から東京都知事賞に「蛇ノ目切子」、公社理事長賞に「江戸更紗トートバッグ」、優秀賞に「印伝のルームシューズ」が選定されました。また、これら19商品を含めた「東京手仕事プロジェクト支援商品」を、日本百貨店にほんばし總本店にて販売しております。展示だけでなく実演・イベントスペースもあり、目で見たり実際に商品を手にとったりと楽しんでいただけます。お時間ある方ぜひ足をお運びください!



東京都知事賞「蛇ノ目切子」
(GLASS-LAB 株式会社)

展示・販売予定 展示・販売中 ※令和6年3月末までの予定

展示・販売会場 日本百貨店にほんばし總本店 中央区日本橋室町3-2-1 コレド室町テラス1階

お問い合わせ 城東支社 東京手仕事担当

TEL : 03-5680-4631 Email : craft@tokyo-kosha.or.jp

<https://tokyoteshigoto.tokyo/>

東京手仕事

検索



働きながら学びたい方のための 「キャリアアップ講習」(7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!

7月募集講習例 2級電気工事施工管理技士(一次)受験対策、高齢者のための二級ボイラー技士受験対策【初学者対象】、
2級管工事施工管理技士(一次)受験対策など47コース

会場 各 東京都立職業能力開発センター・校

受講料 1,100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 7月1日(土)~7月10日(月) ※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、各講習を実施する東京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 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/

東京都 キャリアアップ講習

検索



お知らせ

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
7月	7月6日(木)	第4期デザイン経営スクール プレセミナー I “ビジネスとSDGsの両立”をデザイン経営で切り拓く～これからの中小企業のビジネスのあり方とは	13:30～15:40	オンライン (Zoomウェビナー)	無料	総合支援
	7月12日(水) 7月19日(水) (2日間)	第2回 人材実務セミナー 4時間でわかる、超入門!人事評価	13:30～15:30	オンライン	無料	企業人材
	7月25日(火)	機械保全の保守メンテナンスのポイントと事例解決	10:00～17:00	秋葉原庁舎 会議室 (千代田区)	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 総合支援 総合支援課

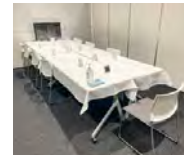
令和5年度「新技術創出交流会2023」エントリー企業募集中!

公社事業

都内中小企業のコア技術とオープンイノベーション志向の大手企業等の技術ニーズとのマッチング支援等を行います。支援を通じて、都内中小企業による成長産業等への参入、新分野展開、新たな技術・製品開発等を促進し、東京発のイノベーション創出に取り組みます。

【特徴】

- 技術ニーズを有する大手企業等から事前に面談指名を受けた都内中小企業が参加
- 大手企業との個別面談と同時に製品展示会の場で自社製品・技術PRが可能
- マッチングコーディネーターが、開催前後のフォローと面談時のファシリテーションを実施



個別面談会場イメージ



製品展示会場

開催日 10月25日(水)・26日(木)
開催場所 東京たま未来メッセ(東京都立多摩産業交流センター) 八王子市明神町3-19-2
開催内容 大手企業との「個別面談会」及び「製品展示会」 ※大手企業からの指名があった場合にご参加いただけます。
対象7分野 加工/電気・電子・光学/システム・ソフトウェア/材料/評価・検査/AI・IoT/その他
参加費用 無料
昨年度実績 都内中小企業エントリー数：437社
 オープンイノベーション志向の大手企業開発部門等参加数：165社 240部門
 マッチング数：532件
申込方法 以下のWEBサイトからエントリーください。 ※エントリー時に技術アピールシートをご提出いただけます。
申込締切 6月30日(金)
 ※技術アピールシートの作成には時間を要する場合がございます。お早めの作成をお願いいたします。

お問い合わせ 多摩支社 新技術創出交流会 事務局
 TEL : 042-500-3901 Email : ntc-koryukai@tokyo-kosha.or.jp
<https://tama-innovation.jp/event/>

公社 新技術創出交流会 検索



令和5年度「第2回ビジネスマッチングin東京」 “受注側参加企業”を6月14日(水)より募集開始

公社事業

発注企業が求める「発注企業・案件情報」が公社WEBサイトに掲載されています。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。

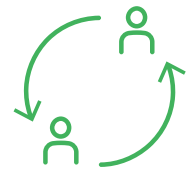
開催日時 9月6日(水) 12:50～17:00
会場 東京都立産業貿易センター浜松町館 3階展示室(港区海岸1-7-1)
参加費用 無料
募集数 受注企業90社程度 ※募集数に達し次第締め切りとさせていただきます。
募集対象 東京都内に事業所がある中小企業様 ※ご参加は「公社会員登録(無料)」と「受発注情報の登録(無料)」が必須です。
商談方法 発注企業と受注企業による個別面談形式(1商談25分を予定)
申込方法 以下の公社WEBサイトよりお申し込みください。(WEBサイトは6月14日(水)9:00公開予定)
申込締切 7月14日(金) 17:00まで

お問い合わせ 取引振興課 TEL : 03-5822-7250
 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2023/index4.html>



登録企業情報コーナー

公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・事業内容 など	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
デジタル技術を主体とし、様々なサービスによりお客さまをサポートする、技術アウトソーシング企業	—	生産設備、試験設備の電気設計、PLC、制御盤製作、組立、立ち上げができる企業様	弊社の機械設計と連携して「依頼内容」に記載の内容が対応可能なこと	—
不動産賃貸業	世田谷区 100,000千円 10名	建築関連：工務店、水道工事・外装・内装修繕、補修等の工事	特にはありませんが、緊急対応になる事が多いので、緊急対応可能な体制がとられていればありがたい	都度の案件に対し、現協力会社との相見積になるため、見積で終わってしまう事もあるので、その際はご了承いただきたい

お問い合わせ 取引振興課 TEL：03-5822-7250 Email：torihiki@tokyo-kosha.or.jp

東京都中小企業の景況 ～東京都産業労働局 商工部 中小企業の景況調査～

令和5年4月調査 《3月の景況》

業況：横ばいから上向く
見通し：改善期待が続く

3月の都内中小企業の業況DI(業況が「良い」とした企業割合-「悪い」とした企業割合)は、当月▲20(前月▲26)と横ばいから上向いた。今後3か月間(4～6月)の業況見通しDI(当月(3月)に比べて「良い」とした企業割合-「悪い」とした企業割合)は、当月▲10(前月▲11)と改善期待が続いた。

※都内中小企業の景況指標ダッシュボード
<https://www.keikyou-dashboard.metro.tokyo.lg.jp/>



都内各地域の景況情報(令和5年4月)

都内各地域の景況情報をお伝えします。この情報は、取引振興課と城東支社・城南支社・多摩支社の三支社の企業巡回員が企業を訪問し、お話を伺った内容をまとめたものです。

都心・城北・城西地域(取引振興課より)

コロナ禍による影響は薄れてきているものの、業種によっては未だに影響が残っている。材料費、電気代の高騰を価格転嫁できている企業も一部にあるが、多くの企業はまだ転嫁できていない。

城東地域(城東支社より)

コロナ禍で影響を受けたホテル業界や音楽イベント業界等のサービス業で需要が戻りつつあるという声がある。製造業においては引き続き原材料費高騰の影響で経営が厳しいという声が多く聞かれた。

城南地域(城南支社より)

景況は良いと回答する企業が増え、明らかに改善傾向が見られる。そうした中、製造業では物流業界の2024年問題が材料や製品の物流に影響がでるのではないかと危惧する企業が出てきている。

多摩地域(多摩支社より)

大手開発部門の相談に応えるため設計段階から参画し、ベテランと若手が最先端設備と汎用の手加工機械を駆使して高精度高精度加工を実現、価格競争にならない仕事を作り出す企業があった。

城東支社 TEL.03(5680)4631

〒125-0062 東京都葛飾区青戸7-2-5
城東地域中小企業振興センター



城南支社 TEL.03(3733)6284

〒144-0035 東京都大田区南蒲田1-20-20
城南地域中小企業振興センター[2階・3階]



多摩支社 TEL.042(500)3901

〒196-0033 東京都昭島市東町3-6-1
産業サポートスクエア・TAMA



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。公社はこの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

今、なぜこの商品が必要なのかを考えた



浅草雷門仲見世通りで三代にわたって営まれてきた和装履物店が、オリジナルのサンダルづくりに挑みました。「環境に優しいものづくり」をテーマに掲げ、ブランド名を「地球履優」と決めたといいますから、SDGsを強く意識した商品なのだろうなと想像していたら、どうもそれだけではないようです。

「そもそも『下駄の鼻緒が痛く感じる』という声に応えるためでした」と二代目のご主人は言います。と同時に「靴を履くのがつらい」という方もいらっしゃいます。お歳を召していても快適に使える、そんな一足が必要なのだと決断しました。

そこが原点であったのですね。ご主人はみずから打開策を練り始めます。鼻緒が指に当たるところに縫い目をつくらない、そんな仕様にすれば解決できるはず、と…。試行錯誤を重ねたすえ、鼻緒から甲の部分にかけての構造で特許を取得します。誰が履いても痛くないサンダルづくりのめどが立ち、さらには…。

ミモザを使ってなめしたエコレザーを用いるなど、環境負荷の少ない素材を徹底して選択しました。この順序が私には興味深かった。まずは「どんな履物が、今なぜ必要か」を熟慮し、そのうえで「つくるなら環境に優しく」と考えたわけですね。

2022年に発売となり、現在は製造が間に合わないほどだそう。戻ってきたインバウンドからの注目も浴び始めている存在です。

地球履優(ちきゅうりゆう)
販売価格 19,800円～(税込)
質感も抜群な高級サンダル
有限会社丸越商事
(東京都台東区)
<https://earth-friendly-sandals.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

