

ARGUS

8

2023
No.536
アーガス

Chazakka

消費者のリアルな声を聴き
日本茶の需要を喚起



消費者のリアルな声を聴き日本茶の需要を喚起

株式会社吉村

事業内容：日本茶を主とする食品パッケージ及び日本茶関連製品の企画・製造・販売
資本金：9,100万円
所在地：東京都品川区戸越4-7-15

代表取締役社長：橋本久美子氏
従業員：228名（2023年6月現在）
<https://www.yoshimura-pack.co.jp/>



代表取締役社長の橋本久美子氏が手にしているのは、クラウドファンディングで多くの人から応援を得た沈殿抽出式ティードリッパー「刻音(ときね)」。茶葉自体を濾過フィルターにしたことで、お茶本来の味わいや香りを引き出す。抽出時に落ちるしずくの心地よい音や、手入れが簡単な点も大きな魅力だ

日本茶のパッケージなどを手掛ける企業

吉村は、日本茶をはじめとする食品パッケージを中心に手掛けている企業だ。社長である橋本久美子氏は2005年、祖父が創業し父が成長させた同社を引き継いだ。当時の経営環境はかなり厳しかった。

「コーヒーなどを飲む人が増え、さらにペットボトルの日本茶が普及したため、袋詰めのお茶は売れなくなって当社も打撃を受けました。当時は専業主婦だった私も、友達が『急須を洗うのは面倒』『お茶屋さんのお茶の淹れ方をうるさく言ってきてウザい』と話すのを聴き、業界の先行きに不安を感じていたので。でも、当時の吉村は典型的なBtoB企業。お茶屋さんの先にいる消費者の姿を直視できず、昔ながらの製品を作り続け売り上げを落としていました」(橋本氏)

消費者のリアルな声を取り入れなければ日本茶に未来はないと考えた橋本氏は、吉村に再入社する前から周囲の消費者を集めて日本茶に関するグループインタビューを開催。その様子を録画し、社長だった父に送っていたという。

リアル店舗がBtoBの提案にも役立つ

橋本氏は社長就任後、消費者ニーズを特に大切に。例えば2015年に発売した日本茶に合う和風チョコレート「粹町しよこら」は、ある女性社員が産休中に得た気づきから開発された商品である。

「彼女は『私たちにとって日本茶は主役ではなく脇役。おいしいお菓子があってはじめて、おいしいお茶を淹れて飲みたいと思うんです』と言うのです。だったら脇役を牽引する主役を生み出そうと、自分たちの世代が、日本茶と一緒に買いたくなるお菓子の開発に着手し完成させてくれました」(橋本氏)

吉村は2022年11月、戸越銀座商店街で日本茶ショップ「茶雑菓-Chazacka-」をオープン。これにより、消費者と日常的に触れあう機会はさらに増えた。

「店では、当社のさまざまな茶器を実際に試してもらえます。その中で発見した暮らしの中のストレスや、購入を決めるときの心の動きなどは、すべて新商品づくりに役立つのです。また、消費者のリアルな反応が分かったことで、お茶屋さんに対する提案もより具体的で効果的な内容に変わりました」(橋本氏)



吉村では極小ロットからパッケージ製造が可能。社内デザイナーを揃えていることもあってコンセプトから相談できる



「茶雑菓」では、現代の暮らし方に合う茶器や抹茶の楽しみ方などを展開中。日本茶ファンを増やすため努力を重ねている

自社だけでなく日本茶業界全体を盛り上げる

橋本氏は現在の吉村を単なるメーカーでなく、「日本茶需要創造企業」と位置づけている。日本茶を飲む人の数が頭打ちになる中、業界全体を盛り上げなければ自社の繁栄もあり得ないと考えているからだ。

「日本茶の知識がほとんどない若者に『このお茶は〇〇製法で作られていて……』と玄人目線で説明しても、いい反応は得られません。逆に、『コーヒーは一度淹れたら終わりだけれど日本茶は二回、三回と楽しめます』と、かみくだいて伝えと、お茶はコスパがいいと反応があります。店舗は『次世代の顧客に日本茶の魅力伝える場』としても機能しているのです」(橋本氏)

店舗運営のノウハウがないメーカーが店舗を開くのは、決してたやすいことではない。だが、消費者のリアルな声を直接聴け、さらに未来の消費者を開拓できる利点は、何より大きいというのが橋本氏の見解だ。

自社にあった支援制度を見つけるべし

新商品の開発に注力し始めた際、吉村は会社の「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」を利用した。「当社は2013年に高価な機械を導入し、世界的なコンテストで優勝するほど高度なデジタル軟包装が製造できるようになり

社長の一冊

『アスファルトのたんぼぼ —「いじめ」は戦後社会の総決算—』

青木 悦著

坂本鉄平事務所刊 ※絶版

子どもたちの状況に詳しい教育ジャーナリストが、いじめ問題に切り込んだ作品。「子どもの世界は複雑で、いじめる側といじめられる側を単純に分けることはできません。それは会社でも同じで、社内にはいろいろな価値観を持つ人々がいて多彩な人間関係が繰り広げられています。そうした中で経営者に求められる役割は、すべての社員が『私はここにいていいんだ』と安心できる環境をつくることだと思うのです。敵味方にわけない関係構築を学ぶことで、人生の転機になった一冊です」(橋本氏)



ました。しかし顧客企業には、その価値をなかなか理解してもらえなかったのです。大手印刷会社の下請けとなり、その会社に販売を手伝ってもらう道もありました。でも、それでは当社の技術や利益がすべて吸い取られると感じて会社に相談したところ、展示会に出るなどの打開策を授けてもらったのはありがたかったですね。また、茶雑菓の開店時には会社の『商店街起業・承継支援事業※』で、開店費用の一部を助成していただきました。会社には、多彩な支援制度が用意されています。探してみれば、自社にあったものが見つかると思いますよ」(橋本氏)

※事業の詳細については4・5ページをご覧ください

利用事業：中小企業ニューマーケット開拓支援事業

優れた開発製品・技術に対して、大手メーカーや商社出身の経験豊富なOB人材が、マーケティング戦略策定、取引マッチング支援やアドバイスを通じて、国内販路開拓を支援します。

お問い合わせ 販路・海外展開支援課

TEL 03-5822-7234

公社 ニューマーケット

検索



都内商店街での開業助成金

～令和5年度 第3回募集が始まります～

都内には、2,374件の商店街(※1)が存在しますが、
その数は減少傾向にあり(※2)、多くの商店街で後継者不足が課題となっています。

公社の商店街開業助成事業は、都内商店街の活性化を目的とし、

中小企業者(法人・個人事業主)または**創業予定の個人**が、
都内商店街で新規に開業、または既存事業の後継を行うにあたり、

店舗の改装工事費や**設備導入費**、**店舗賃料**等、

必要な経費の一部を**最大730万円**まで**助成**することにより、
商店街における開業者や事業承継者の育成や支援を行います。



※1 区市町村が認める都内商店街。令和4年10月調べ

※2 平成13年(2001年)の商店街数2,873件から令和4年(2022年)は499件減少。
ともに「令和4年度東京都商店街実態調査報告書」参照

商店街開業助成金として、公社には

「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」

「商店街起業・承継支援事業」

の2事業があります。

各助成事業の申請要件

若手・女性リーダー応援プログラム助成事業

- 女性もしくは年度末時点で39歳以下の男性
- 都内商店街(※)で実店舗を持っておらず、都内商店街で開業予定の創業予定者、もしくは個人事業主(法人の代表者が、個人として申請することはできません)
- 独創的な事業プランを考え、主体的に商店街活性化に取り組む意欲のある方

※区市町村が商店街と認めるものが「都内商店街」にあたります。

商店街起業・承継支援事業

年齢、性別、個人・法人に関わらず、商店街活性化に意欲があり、次の区分のいずれかに該当する方：
都内商店街(※)で、

- 新規店舗の「開業」
- 既存店舗と異なる事業を始める「多角化」
- 既存事業を引き継ぎ「事業承継」を行う方

※区市町村が商店街と認めるものが「都内商店街」にあたります。

各助成事業共通の主な要件

- 開業・承継する業種が公社が定める業種であること(小売業、飲食サービス業等、主に「BtoC(一般消費者向け)」)
- 商店街での開業は、交付決定日以降に行うこと
- 開業するまでに商店街に加入すること。助成対象期間終了後も加入を継続し、商店街活動に積極的に取り組むこと

助成限度額、助成対象経費等

若手・女性リーダー応援プログラム助成事業

助成限度額 730万円

商店街起業・承継支援事業

助成限度額 580万円

経費区分		助成率		助成限度額		助成対象期間	
		若手・女性 リーダー応援	商店街起業・ 承継支援	若手・女性 リーダー応援	商店街起業・ 承継支援	若手・女性 リーダー応援	商店街起業・ 承継支援
事業所整備費	店舗新築・ 改装工事費	3/4 以内	2/3 以内	400 万円	250 万円	交付決定日から開業日が 属する月の翌々月末まで (最長1年間)	
	設備・備品購入費 (1点 税込10万円以上)						
	宣伝・広告費						
店舗賃借料				1年目:180万円(15万円/月) 2年目:144万円(12万円/月)		交付決定日から 2年間	
実務研修受講費		2/3 以内		6 万円		最長1年間	

申請期間・方法

■申請期間：9月25日(月)～10月13日(金)17時(必着)

■申請方法：電子申請(Jグランツ)または郵送

公社WEBサイトより募集要項および必要書類一覧をご確認の上、申請書類をダウンロードしてください。

採択事例 商店街起業・承継支援事業 <https://wakajo-shotengai.com/voice/>



yahae kiyosumi(ヤマヤ株式会社) 江東区 清澄通り会

奈良県広陵町のヤマヤ株式会社自社工場で製造する靴下を販売する靴下専門店。

素材やはき心地を追求しており、特にオーガニック繊維、自然由来の染色に特化した靴下は世界的にも少ないことから、海外からも高い評価を受けている。



〈採択されて良かったこと〉

初期の顧客獲得という金銭的に不安定な状況でも、助成金があったことで新スタッフの雇用や商品開発に資金を投入する積極性を維持できた。

〈商店街での活動〉

清澄通り会は店舗どうし心の距離が近いところが特徴で、お互いをよく知っているからこそ、お客様を紹介しあう、イベントでコラボするといったことができている。

清澄白河はコーヒーの町として知名度が向上していることもあり、コーヒーの廃棄物を活用して染めた糸の商品作成を、近隣のコーヒー店とコラボして取り組んでいる。この街だからできる商品を増やしていきたい。

お問い合わせ 助成課 商店街事業担当

TEL：03-3251-7926 (平日9:00～12:00/13:00～17:00)

E-mail：josei@tokyo-kosha.or.jp HP: <https://wakajo-shotengai.com/>



転ばぬ先の

法律相談

裁判手続きのIT化について

吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 秦 竜也

Case

当社は、取引先から損害を受け、損害賠償請求をしたいと考えておりますが、取引先が遠隔地にあるため、訴訟を起こすことを躊躇しております。

この度、裁判手続きのIT化により、オンライン上でも裁判が行えるようになるという旨を伺いました。これは一体どのような制度なのでしょう。

Answer

1 裁判手続きのIT化

2020年5月に成立した改正民事訴訟法では、民事訴訟のIT化に関する大幅な改正が盛り込まれました。

これにより、訴状の提出、訴訟記録の閲覧や謄写、口頭弁論を含む各種手続きなどがオンライン化され、民事訴訟の大幅な利便性向上が期待されます。

これまで、訴状などの書類については、紙として準備して、裁判所と相手方に対して送付することが要求されてきました。また、民事訴訟においても電話会議システムなども規定されていたものの、出頭が原則となっておりました。これらの裁判手続きのIT化により、利便性が向上することになりました。

2 改正のポイント

裁判手続きのIT化では、3つの「e」が柱となっています。

「e提出」書類をオンラインで提出できるようになります。

「e法廷」裁判の当事者が法廷以外の場所からインターネット上のウェブ会議の仕組みを使って審理に参加できるようになります。

「e事件管理」大量の書類を電子データで管理するようにします。その内容はインターネットを通じて確認できるようになります。

3 e提出

裁判を起こす原告は、「訴状」という名の書面を正本副本分用意して、裁判所に提出する必要があります。これに対し、裁判所は、訴状を確認点検して、訴状の副本を被告に送り、裁判への呼び出しを行います。その後は、書類の提出や法廷での審理を繰り返して、判決が言い渡されるのが通常の訴訟です。このように裁判は書類を紙として提出することが前提となっていました。

今後は、裁判手続きのIT化に伴い、パソコンで作った書類のデータを裁判所が管理するシステムにオンラインで提出できるようになる予定です。したがって、これまでのように大量の書類

を印刷する必要はありませんし、手間や費用が大幅に削減されます。なお、裁判所の民事裁判書類電子提出システム(mints)の運用が始まっています。

4 e法廷

これまで、原告や被告は、裁判所の中にある法廷内で意見を述べたりして裁判を進めていました。今回のIT化の進行により、インターネット上のウェブ会議の仕組みを使って、原告・被告(なお、裁判所が認めた証人を含みます)、裁判所の法廷以外の場所でも参加できるようになりました。

これにより、裁判所から離れた遠隔地に住む当事者にとっては、時間と費用の節約ができることとなります。

もっとも、裁判の公開の法廷原則から、法廷はこれまでどおり裁判所で開かれますし、傍聴することもできます。なお、ウェブ会議での参加も義務というわけではありません。

5 e事件管理

裁判のIT化による事件管理は、提出された書類をすべて電子データとして専用のシステム上で管理する仕組みです。今後、判決文も、改ざんできない対策をとった上、電子データで交付される予定です。原告や被告は、システムにアクセスすれば、いつでもどこでも書類を見たりダウンロードしたりできるようになります。

なお、当事者以外の一般の人はオンラインではアクセスできませんが、今までどおり、裁判所に行けば、これまでと同じように非公開のもの以外は閲覧できます。

6 まとめ

今後裁判手続きのIT化はフェーズ1からフェーズ3までの3段階を経て実現する予定です。フェーズ1では、現行法の下で、IT機器の整備や試行等の環境整備により実現可能なものを実施し、フェーズ3の先行実施も始まっています。

現状の実務では、Microsoft Teamsを使用したウェブ会議が現行法下で実施され、今後、法整備を順次進め、2025年度中には、全てのIT化の実施が予定されています。



研究紹介 02 DCモータの高効率化に関する研究

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。



近年の電気製品の省電力ニーズから、モータの高効率化が課題となっています。一般にDCモータの速度制御はモータの駆動電圧を変化させて行います。本研究ではDCモータの速度制御において、電源電圧の大きさをボリュームでリニアに調節したときとPWM（パルス幅変調、Pulse Width Modulation）を用いたときとで、どちらが高効率となるのか評価しました。

研究の課題と成果

一般財団法人日本電機工業会（JEMA）刊行パンフレット「地球環境保護・省エネルギーのためにトッランナーモータ」2021年版の記事内に「日本において、家庭用・業務用・産業用を合わせたモータの普及台数は約1億台とされています。それらによる年間の消費電力量は、我が国の全消費電力量の約55%、産業用モータによる年間の消費電力量は、産業部門の消費電力量の約75%を占めると推計されております。」との記載があります。したがってモータの省エネ化に伴う高効率化の推進は、我が国の消費電力量の削減に大きく寄与すると思われま

す。
都産技研では小型モータ試験装置を有しており、モータ開発企業様やドライバ開発企業様を中心に、モータの効率測定等にご利用いただいております。今回、DCモータの速度制御を行う際に、入力電圧（定格電圧）をボリュームでリニアに調節したときと、PWMによって等価的に制御したときとで、どちらが高効率となるのか、小型モータ試験装置を用いて実験しました。実験モータは、改造を施さずに市販品をそのまま用いました。図1に定格電圧48V、出力117W、トルク932mN・m、回転速度1200r/minのDCモータにおける効率特性測定結果を示します。図1から、特に低速度域において、入力電圧をボリュームで絞ってリニアに小さくしたときの方が、PWMで等価的に小さくしたときよりも、効率が向上していることがわかります。

なぜ低速度域において、入力電圧をリニアに小さくした方が、PWMを用いるよりも高効率となったのか、検討しました。

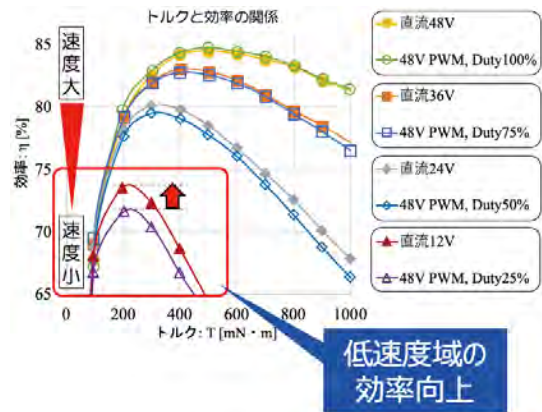


図1 効率特性の比較

図2は、PWMで電圧48Vを等価的に12Vに小さくしたときのモータ入力電圧波形です。右図のパルス立ち上がり立ち下りの箇所、設計の波形に比べて実測がずれています。これが効率低下の原因と考えられ、このずれの解消によってPWMでの高効率化につながると予想します。

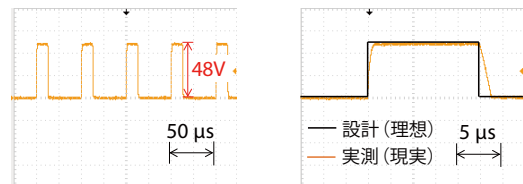


図2 PWMによる等価電圧12V時のモータ入力電圧波形（右図は左図の横軸を10倍に拡大したもの）

適用可能な技術分野や製品など 利用可能性

本研究で得られた知見がモータやモータドライバ製品における高効率化に活用できれば幸いです。

研究員からの一言

モータ研究での共同研究企業様を募集しています。

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5年度「製品改良／規格適合・認証取得支援事業」の申請エントリー受付中です！

公社事業

市場ニーズへ適合させるために行う製品改良や、規格適合・認証取得(ISO、IEC、CEマーキング等)を支援します。

- 申請区分 A)製品改良プロジェクト B)規格適合・認証取得プロジェクト
助成率 対象経費の1/2以内
助成限度額 500万円(下限額50万円)
申請エントリー 受付中～9月14日(木)17:00まで
申請受付 9月15日(金)10:00～9月29日(金)17:00
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。

お問い合わせ 助成課 製品改良担当
TEL : 03-3251-7895 Email : kairyo-josei@tokyo-kosha.or.jp

公社 製品改良

検索



令和5年度 第1回人材定着セミナー イマドキ世代の育て方

公社事業

ようやく採用できた新人社員、成長してきた若手社員。
でも、上司・先輩の方々は、『どう接すればよいか……』『自分と価値観が違う……』『仕事の教え方に悩む……』
次世代の育成が会社の将来を決めるといっても過言ではありません。
イマドキ世代の育て方を正しく理解し、人材定着・育成につなげましょう。

- 開催日時 9月1日(金)14:00～16:00 募集数 定員40名
開催方法 オンライン(Zoomウェビナー) 申込方法 以下の公社WEBサイトからお申し込みください。
参加費 無料 申込締切 定員に達し次第締め切り
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

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 : kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2309/0002.html>



中小企業人材確保・育成総合支援事業 令和5年度 第2回人材戦略セミナー 好調を続ける企業経営 ～人財を生かす企業の実践力とは～

公社事業

本セミナーは人材課題の本質を見極め、生き活きと主体的に働く社員を育成・定着させることで、組織活性化に繋げるポイントを事例とともにご紹介します。

- 開催日時 9月13日(水)14:00～16:00
開催方法 オンライン(Zoomウェビナー)
参加費 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
申込方法 公社WEBサイトからお申し込みください。
申込締切 定員に達し次第締め切り

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 : kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2309/0001.html>



令和5年度「第3回ビジネスマッチングin東京」発注側企業募集中!

公社事業

外注先・協力企業をお探しの全国の発注側企業と、都内中小企業(受注側企業)の商談会を実施します。
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みつきたい等のニーズをお持ちの企業様は、ぜひこの機会にご参加ください。

開催日時 12月5日(火) 12:50~17:00
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)
参加料 無料
商談方法 事前に設定した商談スケジュールに基づく個別面談形式(1商談25分を予定)
募集対象 新規外注先の開拓や協力企業の情報収集を希望する全国の企業様(発注側企業)
募集数 50社程度
申込方法 下記の公社WEBサイトからお申し込みください。 ※受注側企業は9月中旬より募集予定です。
申込締切 9月6日(水) 17:00 ※募集数に達し次第、早めに締め切る場合があります。

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/index5.html>



産業貿易センター(浜松町館・台東館)令和6年度利用分の随時受付開始!

●8月1日(火)より随時受け付けます。 ※令和7年度定期順位別受付は令和6年4月頃に開始予定です。

公社事業

浜松町館

所在地 港区海岸1-7-1
東京ポートシティ竹芝オフィスタワー
アクセス JR・東京モノレール浜松町駅から徒歩5分、ゆりかもめ竹芝駅から徒歩2分、羽田空港から東京モノレールで約26分
貸出施設概要 ◇貸展示室 4室/各約1,530㎡
◇貸会議室 3室/定員 小:35名
中:90名 大:145名(スクール形式の場合)

台東館

所在地 台東区花川戸2-6-5
アクセス 東京メトロ銀座線・東武スカイツリーライン浅草駅から徒歩5分、都営浅草線浅草駅から徒歩8分、つくばエクスプレス浅草駅から徒歩9分
貸出施設概要 ◇貸展示室 4室/各1,383~1,495㎡
◇貸会議室 2室/各定員35名

※浜松町館、台東館共に会議室のみのご利用受付は、ご利用日の6か月前の月初(平日)からとなります。

お問い合わせ・お申し込み 産業貿易センター 浜松町館 TEL : 03-3434-4242 平日9:00~17:00
産業貿易センター 台東館 TEL : 03-3844-6190 ※土曜・日曜・祝日の受付は行っていません。



働きながら学びたい方のための「キャリアアップ講習」(9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!

9月募集講習例 機械要素と機構、CAD製図(電気設備)【初級】、介護福祉士(学科)受験対策、Python【初級】など55コース

会場 各 東京都立職業能力開発センター・校
受講料 900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 9月1日(金)~9月10日(日) ※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 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

理事長就任のごあいさつ



公益財団法人東京都中小企業振興公社
理事長

中西 充

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

このたび、令和5年6月28日付で理事長に就任しました、中西 充(なかにし みつる)でございます。

5月に新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行し、我が国の景気は緩やかに持ち直す動きがある一方で、世界的な原材料価格やエネルギーコストの高騰により、中小企業を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いております。

こうした環境の中で、東京都中小企業振興公社は総合支援機関として、創業支援、販路開拓支援、生産性向上支援など、中小企業の成長や地域経済の活性化に資する支援を行い、東京の「稼ぐ力」をより高めていく所存です。

特に今年度は、中小企業へのDX導入を加速させるため、デジタル技術を用いた企業変革支援として、DX戦略の策定やシステム導入の取組を支援するなど、デジタル化の更なる推進を図ります。

引き続き都内中小企業に寄り添い、企業経営に関する総合的な支援を通じて、中小企業の発展と地域経済の振興に、より一層貢献して参る所存でございます。

これからも、皆さまの変わらぬご支援と一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

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3日(火) 10月4日(水)	ISO9001:2015+ISO14001:2015 統合内部監査員養成講座 <2日間コース>	各日10:00~17:00	オンライン	15,000円	企業人材
	10月17日(火) 11月14日(火)	現任係長研修 ~リーダーシップと目標管理~ <2日コース>	各日10:00~17:00	秋葉原庁舎会議室 (千代田区)	18,000円	企業人材
	10月24日(火)	経営幹部候補者研修	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

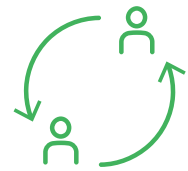


企業人材 企業人材支援課

公社 イベントカレンダー 検索

登録企業情報コーナー

会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。



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・事業内容など	所在地 資本金 従業員数	受注内容	得意分野	自己PR
産業機械の電機修理・改造・リニューアル	三鷹市 3,000千円 2名	製造業機械の電機修理・改造 PLC(シーケンサー)更新・インバーター更新等	あらゆる産業機械の修理や改造を得意としています。新しく機械を導入するコストよりも安価で機械をオーバーホール(リニューアル)いたします。海外メーカーの機械も国産の部品を使用してトラブル(部品が無い・価格が高い)も解消いたします。	30年以上の経験で培った技術・アイデアを活かし、産業機械の電機修理・改造・システム設計を行っております。
情報通信業 ソフトウェア 開発	品川区 67,000千円 71名	①古くなった社内システムを、「新たなシステム」として刷新【システム・リノベーション・サービス】 ②電子帳簿保存法対策ITツール【ファイリングプロ・システム】 ③ソフトウェアの受託開発	①システム・リノベーション・サービス 社内システムの"動作環境が古い"や"OS、DBのサポートが終了"等の課題を操作画面等をそのままに最新化する画期的サービス ②ファイリングプロ・システム 簡単操作で豊富な検索機能。ローコストで導入可能なパッケージ管理システム	弊社は創業以来45年以上に亘り、業務システムや情報系システムの開発を通じお客様の信頼を積み重ねて参りました。現在、DX推進に寄与すべく豊富なノウハウとRPA、ローコード開発等の技術を駆使し、業務システムの最新化、ITツールのご提供、電子帳簿保存法への対応に積極的に取り組んでおります。ぜひお気軽にご相談ください。

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6月調査 《5月の景況》

業況：回復への堅調な足取り続く
見通し：慎重な見方

5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▲18(前月▲20)と回復への堅調な足取りが続いた。今後3か月間(6~8月)の業況見通しDI(当月(5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▲14(前月▲11)と慎重な見方となった。

※都内中小企業の景況指標ダッシュボード

<https://www.keikyuu-dashboard.metro.tokyo.lg.jp/>



都内各地域の景況情報(令和5年6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)

医療機器や情報通信等の業種は回復基調にあり、材料費や電気代の高騰分を価格転嫁できている企業が多かった。一方、印刷業ではペーパーレスの影響もあり、業績が回復しない企業が多かった。

城東地域(城東支社より)

引き続き、物価高や人手不足等により業績が低迷している企業が多い中、製造業を中心に徐々に仕事に戻ってきている気配。また、コロナ禍の収束に伴い、海外展開の強化を図る企業が見受けられる。

城南地域(城南支社より)

不足していた半導体部品が自動車業界に流れ始め、生産台数が増加している中、中小企業は依然として部品の在庫分を出荷するに留まっている。本来の生産が回復するのは秋以降になる見込み。

多摩地域(多摩支社より)

工場が手狭となり、拡張を検討する活況な企業もあるが、一方で多摩地域の市町村では、新たな工業団地の計画が無いため、近隣の他県自治体で場所を検討する企業も出てきている。

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。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

ふとした疑問に向き合い続けたからこそ



「POSTCARD TOY」という名から想像がつくように、はがきサイズの台紙がベースの工作キットです。なぜ、はがきサイズ？このサイズなら工作できるかもと思ってもらえるから、だそう。

キットの種類は多彩です。魚、動物、クルマ…。完成させたら動かして遊べるものばかりです。たとえば右下写真の「ストローとんぼ」は、コツさえ掴めばきれいに飛ばせます。

toy-spice! の代表は、デジタルコンテンツ制作の業界で仕事を続けてきた男性です。1990年代後半から、子ども向けコンテンツの構築と運営を担い、その過程で「おもちゃってなんだ？」という疑問がふと浮かんだ。その思いは消えず、実地で学びを重ねたといいます。そしてついに勤務していた会社から独立。「僕、おもちゃをつくりたいんで」と上司に伝えたのでした。

このシリーズを最初に世に出したのは2008年。ラインナップは今では50種ほどもあります。いずれもパソコンで型を起こし

て台紙に落とし込んでいるそうです。「木製のおもちゃを開発するのに比べるとハードルは低いんです」。なるほど、紙を使った工作キットなのは、そうした背景もあるのですね。

「パパやママが頑張れば、ちゃんとつくる気になれる難易度」、キット開発の基準はそこだとも聞きました。絶妙ですね。知育というより、純粹に親子でゆっくり楽しむべき商品でしょう。

POSTCARD TOY series

販売価格 220円～(税込)
はがきサイズの工作キット
toy-spice!
(東京都町田市)
<https://www.postcardtoy.com/>



植物油インキを使用しています。

