

ARGUS 10

2023
No.538
アーガス

環境に優しい新商品を
経営者自ら作り売り出す

環境に優しい新商品を経営者自ら作り売り出す

有限会社三幸電機製作所

事業内容：プラスチック製品の企画・開発・製造

資本金：300万円

所在地：東京都武蔵村山市伊奈平2-6-5

代表取締役社長：近藤伸二氏

従業員：10名（2023年8月現在）

<https://sankohdenki.com>



「即売会でピンク色の食器を売っていたとき、あるお客さまが『あら、サーモンピンクね』と仰いました。『これだ!』と思い、次回からサーモンピンクの食器と銘打って売り出したところ、反応が全く変わったのです。お客さまから教わることは本当に多いです」（代表取締役社長・近藤伸二氏）

外需頼みから抜け出すため製品開発に着手

三幸電機製作所は、プラスチック製品の開発・製造を手掛ける企業である。代表取締役社長を務める近藤伸二氏が創業者である父から経営を引き継いだ2000年代前半は、ハードディスクの製造や加工に使用される治工具のプラスチック製部品が大いに売れ、業績は好調だった。だがリーマン・ショックが起きた2008年以降、受注が激減する時期がしばしば訪れたという。

「当時の私たちは外需頼みの状況で、世界の景気が良い時期は工場をフル稼働させる一方、景気が悪化すると全く仕事がなくなっていました。そこで、経営を安定させるため、国内向けの製品を作れないかと考えるようになったのです」（近藤氏）

そんな三幸電機製作所にとって大きな転機となったのが、会社から紹介されたベンチャー企業との出会いである。そのベンチャーが開発した新素材「紙パウダー」を使い、近藤氏は新製品作りに乗り出したのだ。

環境に優しい新製品が大きな売上に

三幸電機製作所は2013年、紙パウダーとプラスチックを混ぜた原料で食器の試作品を作った。紙パウダーが51%以上含まれているため、使った後の食器を、可燃物として安全に捨てられるのが特長だ。

「プラスチック樹脂は180度以上に加熱しないと溶けないのですが、紙はその温度になると焦げやすいのです。そこで実験を重ね、焦がさないように加工するためのノウハウを蓄積しました」（近藤氏）

試作品を展示会に出したところ、期待以上の反応があった。評判を聞きつけた金融機関から近隣の地方自治体を紹介され、その縁で、自治体が主催するイベントで使われる食器を製作することになったという。

「最初は赤字続きでしたが、地方自治体への納入実績を作ればいいと思いました。また、製品を使った人から感想をもらい、それを元に改良を重ねることが大事だとも考え、採算度外視で受けたのです」（近藤氏）



「東京未来素材」で作られた三幸電機製作所の新製品。脱プラスチックのアイテムとして注目を集めている



イベントでの展示ブースでは「東京未来素材」をアピール。ここで集めた意見を反映することで、売れる製品を生み出していく

同社は2018年、この燃やせるプラスチックに「東京未来素材」という名前をつけた。そしてコップやトレイといった関連製品を次々に発売。現在では、同社の売上のうち約3割を占めるほどに成長した。

経営者が現場に出て学べることは多い

近藤氏は「東京未来素材」の製品をアピールするため、たくさんの展示会や即売会に足を運んだ。「地方自治体とビジネスをしたときは、環境に優しい素材というキーワードが関心呼びました。そこで最初の頃は、一般の方にもそういったアピールをしたのですが、反応は今ひとつ。むしろ、色やデザインのかawaiiさの方が受けたのです。私自身が現場に出向いてお客さまから直接学べたことが、製品作りにとても役立ちましたね」(近藤氏)

新製品作りにおいては、多くの試作品をフットワーク良く生み出すことが重要だと近藤氏は見ている。

「かわいくて受けそうだと考え、ハート型の皿を作ったことがありましたが、全く売れませんでした。小売店に聞くと、バレンタインデーなど限られた日にしか需要がないという話でした。やはり、実際に作らないとわからないことは多い。新製品を生み出すには、試行錯誤の回数を増やす必要があるのです」(近藤氏)

社長の一冊

『日経ものづくり』

日経BP刊

製造業で働く技術者やプロジェクトリーダーなどを対象にした月刊の技術専門情報誌。製造業のグローバル展開、設計・開発と生産の技術革新、新分野・成長分野の情報提供などに関する記事を掲載している。

「プラスチック業界以外の話題もたくさん載っているのですが、すべて読むようにしています。他業界の仕組みや技術情報を『自分ごと』として捉えれば、すべて吸収し、活用することができるのです。結局、どんな本や雑誌を読んでも、学ぶ姿勢があるかどうかで吸収できるものが変わるのはないでしょうか」(近藤氏)



会社の専門家は孤独な経営者を支える存在

三幸電機製作所は1990年、会社が協力して運営されている異業種交流グループ「ACE-21」に参加。2018年からは「中小企業ニューマーケット開拓支援事業」も利用した。

「社長業は孤独で、相談相手がいる経営者は意外と少ないものです。その点、会社から派遣された専門家に知恵を借りたり悩みを話せたりできたのは、とてもありがたかったですね。また、今後の中小企業には、自ら仕掛けることが必要になります。その時、会社の専門家が横についてくれると、途中で挫折する危険性を下げることができるのです。今後も私たちは、会社のサービスを使いこなすことで、『東京未来素材』などの事業を前進させようと考えています」(近藤氏)

利用事業：中小企業ニューマーケット開拓支援事業

都内中小企業が開発した優れた製品、技術について、売れる仕組み及び販路開拓に係る支援を行います。実施にあたっては大手民間企業等で開発・製造・営業経験等を豊富に有する人材(ビジネスナビゲータ、マーケティングオーガナイザー)がビジネスのノウハウを共有し、総合的な営業力、製品力の強化をはかります。

お問い合わせ 販路・海外展開支援課

TEL 03-5822-7234



会社 ニューマーケット

検索



〈人が輝く組織と経営のヒント〉 ビジョン実現シートの 活用で人事制度を策定！ ～人材定着を目指して

大浦工測株式会社は、1962年創業、従業員数307名を有する測量を生業とする会社です。超高層ビルなどの建築測量を中心に、インフラ・プラント分野におけるUAV（ドローン）測量や3D計測などが主な業務です。大浦工測は人材定着セミナーの受講をきっかけに、人材ナビゲータ派遣事業を利用しました。

今回は人材の定着と人材育成の実現に向けた取り組み事例をご紹介します。

〈企業事例〉

大浦工測株式会社
代表取締役：大浦 章
所在地：東京都北区浮間2-25-1
従業員：307名（令和5年7月現在）
資本金：2,000万円
創業：1962年5月



人材ナビゲータとの対話から真の課題へ

いま見えている問題は、真の課題なのか？

人材ナビゲータとの対話から、発見できることが多数あります。支援期間は最長2年、支援後の自立・自走を見据えて支援する人材ナビゲータは、人材課題の本質に迫り、解決への支援をしています。

大浦工測は人材の定着を向上するための仕組みを構築し、組織の活力を向上させたいと考えていました。そこで、人材ナビゲータが社長や多くの社員にヒアリングを行いながら課題を整理しました。

その結果、

- ①経営理念・方針が明確でない
 - ②理念や方針、ビジョンを反映した評価制度がない
 - ③社員の人的能力を伸ばす組織体制、賃金制度がない
- が、真の課題であることがわかりました。

そこで、解決策として以下の3項目を支援内容とすることにしました。

- ①ビジョン実現シートの作成による理念、ビジョンの明確化と人事制度構築
- ②社員を育成し、適切に評価するための組織体制の構築
- ③ヒューマンスキルの向上も目指した能力給の設定、賃金制度の構築

具体的支援内容

①ビジョン実現シートの作成による理念、ビジョンの明確化と人事制度構築

ビジョン実現シート（経営理念、経営戦略、人材戦略を連動させ、見える化するためのシート）を活用して、まずは経営理念、方針、ビジョンを明確にしました。その後、社内のグループワークによって、経営戦略及びあるべき人材像を作成、現状の人材とのギャップを埋めるべくテーマを抽出しました。そして社長自ら経営理念、経営ビジョンに基づいた人事評価基準を作成しました。人事評価制度の構築と合わせて、新人が入社してもテクニカルスキルだけでなく、ヒューマンスキルも身に付けられ、成長実感が得られる組織体制にする必要がありました。

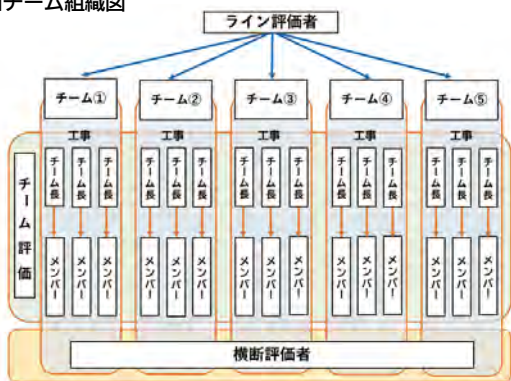
■ビジョン実現シート

＜プロジェクト名＞	
1. 経営理念	2. 経営方針
3. 経営戦略	4. 行動指針
5. 5年間の社員人材像	6. 人事制度
7. 人材育成のための課題	8. 人材育成の体制
9. 人材定着のための課題	10. 人材定着のための体制

②社員を育成し、適切に評価するための組織体制の構築

大浦工測には建設業独自の職務体系と職人気質が根深くありました。このため、現場管理の延長である職長制度とは別に、常時同じメンバーが所属する「チーム」をつくり、「チーム長」を置きました。これにより、チーム長が第一次評価者となり、現場の職長は現場単位の作業工数の評価をし、チーム長は従業員の人的能力や役割評価をする分業体制が完成しました。

■チーム組織図



③ヒューマンスキルの向上も目指した能力給の設定、賃金制度の構築

最後の難関は、能力評価をどのように給与に反映するかという点でした。基本給は年功給で、手当も現場スキルに応じて設定されており、人的能力(ヒューマンスキル)が反映されにくい状態でした。このため、従来の手当を人的能力を反映させた能力給に転換しました。合わせて、等級制度を再設計、各等級の役割を明確化し、全社員を新しい基準で等級付けすることにしました。

これを手はじめに今後2年間かけて、全社員が納得できるよう制度の浸透と定着を目指しています。

ご利用企業からの感想 (大浦工測株式会社 大浦社長)

今回の支援で学んだのは、経営理念やビジョンとマッチした客観的で公正、公平な評価制度を実施し、社員の能力を高めることこそが、社員が定着し、組織の成長につながるということです。

これは、年功序列型賃金と属人的な評価であった当社にとって、思いもかけない収穫でした。理念、ビジョンと評価が一致したことにより、現在、組織風土が変わりつつあります。

今後も、社員の進むべき道を明確にし、評価し、社員を大切にしたい経営を続けていく所存です。

人材ナビゲータからのメッセージ

若手社員の視点や未来を見据えて企業の姿を見直すと、これまでの当たり前が違って見えてきます。既存の人事評価制度や賃金制度、評価と育成を行う組織の在り方が企業が目的とする人材定着と人材育成、組織力の向上に結び付いていないケースが発見できるからです。

少子高齢化をはじめ、経営環境が大きく変化する現代において、人材と組織の活性化は企業の成長に直結する重要な課題です。公社の人材ナビゲータ派遣支援では、経営者や組織内の意識変革を促し、人と組織が成長するためのさまざまな支援を積み重ねてきました。御社も、ぜひ一度「人材ナビゲータ」に相談してみたいはいかがでしょうか。

(人材ナビゲータ 谷 進二)

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! 伴走型支援

1 各社が課題解決をするための支援策をご提案

POINT! ノウハウが企業に残る

2 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! 定期訪問

3 支援中、皆様の事業所を月1回2年程度継続的に訪問



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"> ■中長期経営視点からの人材戦略、育成計画策定、運用支援 ■人事制度・各種規程の制度設計に係るアドバイス・見直し ■人材の定着・戦力化、組織活性化のための取り組み支援 ■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>
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 : kigyojinzai@tokyo-kosya.or.jp

中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

会社経営は ありたい姿の実現

旅行に出かけるとき、行き先を決めずに、とりあえず列車に乗るという人は少数派でしょう。行き先が決まっていれば、どの交通手段で、いつ、誰と行く、どんな観光をし、どんな宿泊施設に泊まるのか?など、予算も含めて余裕をもって計画が立てられます。

このように何かを計画するとき、最終的な目標を決めてから手段、方法と予算を決めると、迷走しません。

それと同様に会社経営も目標を決め、手段を選ぶことで、計画の実現は確実なものとなるのです。

ありたい姿の実現のために

皆さんは会社の将来の、ありたい姿を思い描いたことがありますか。例えば、社員100人、年商10億円、年間利益1億円。社員の給与水準は、地域の同業者の中でトップクラス。また、女性が働きやすい環境と残業のない勤務体制など…ありたい姿は様々です。

しかし、規模や福利厚生の内容が問題なのではありません。経営者として、将来のありたい姿を明確に思い浮かべられるか、ということが重要なのです。

会社であれ、個人の夢の実現であれ、ただ日々を重ねているだけでは、ありたい姿の実現はできません。目標の実現に向かい、営業の方法、ものづくりや製品開発、また、会社のマネジメントなどの体制をつくっていく執着心が求められます。

また、もし仮に3年で目標を実現するというなら、他社から事業譲渡を受け、時間を短縮するという決断も必要でしょう。ありたい姿を実現するためには、経営者が、これらのことを具体化し、進み続けることが大事なのです。

危機があっても前に進む

ありたい姿の実現のため日々努力していても、会社の危機は予告なく起こり、時に会社を大混乱に陥れます。

創業者の死去、得意先の倒産、ベテラン社員の退社、さらに、火災や天災による生産ストップなど、想定外のことが起きてしまうものです。

その時、経営者はどう対処し、乗り切ればいいのか考え、速やかに行動しなければなりません。

重要なことは、どのような危機的状況が発生しても経営者が到達目標を確信として持ち、経営者が信じる方

法で事業を進めていくことです。そうすれば、どんな危機もいつかは乗り越えられます。

例えば年商を10億円にするという目標に対し、営業のキーマンが退社し、戦力が大幅にダウンした場合。属人的なものでない営業手法へのシフトを検討することが必要でしょう。また、諸要因により生産が追いつかなくなったら、アウトソーシングで当面对応する。など。

要は、何か悪いことが起これば、解決する方法を考え、成長へ向けた再挑戦を繰り返すのです。

経営者の決断根拠

経営者は、日々会社を成長させていくために決断を続けます。新製品開発、人の採用、資金調達と設備投資など、決断の連続です。これらの決断を、正しく進めていくには会社の目標との整合性を常に意識しなければなりません。

事業が順風満帆なときは、さほど決断は求められません。重要なのは、会社が危機に直面したとき、経営者はあらゆる決断の判断軸を、社員と共有した「ありたい姿の実現」に置くことです。そうすることで、会社経営がぶれることなく、社員にも説得力を持って協力を求められるのです。

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

してみませんか?

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

労務管理の エトセトラ

在宅勤務制度の 運用について

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

当社は、コロナ禍対応の一環として、在宅勤務制度を導入しています。当社の在宅勤務は、就業規則に「会社が業務上の必要性がある場合に在宅勤務を命じる」としてはいますが、最近、会社からの指示のない従業員が自分の判断で在宅勤務をしていることがありました。本人に理由を聞くと、子供が病気がちなので、保育園に登園できない日は在宅勤務にしているという回答でした。制度の導入時は急いでいたためしっかりと説明しないうまま進めたことが原因だと思います。当社としては働きやすい環境を整備することに異論はありませんが、会社のルールにない理由で、かつ従業員自身の判断で勝手に在宅勤務にされてしまうことには違和感があります。今後どのように運用していけば良いでしょうか。

A

コロナ禍の対応として在宅勤務は急速に普及し、そのことにより、働き方自体も大きく変革してきています。政府としてもウィズコロナ・ポストコロナに対応する働き方、また、働く時間や場所を柔軟に活用できる働き方として更なる推進のための「テレワークの適切な導入及び実施の推進のためのガイドライン」を公表しています。今回のケースは、在宅勤務制度の導入がコロナ禍対応であったため、社内での周知が徹底しないまま今日に至ってしまったことによるお悩みかと存じます。

まず、在宅勤務の基本的な内容から確認していきましょう。

1. 在宅勤務のルール化について

在宅勤務を社内でも制度化する方法としては、1)就業規則等で「在宅勤務は、会社が業務上の必要性がある場合に命じることがある。」など規定することにより制度化する方法と2)在宅勤務を許可制や届出制として制度化する。の2つの方法が考えられます。

1)の就業規則等で会社の権限により在宅勤務を命じるなどと規定する場合は、規定のルールに従い会社が権限をもって運用することになります。これに対し2)の在宅勤務を許可制や届出制として制度化する場合には、従業員が申請や届出をすることにより在宅勤務を行うという制度です。今回のケースでは、会社のルールは1)の会社の権限により運用するルールとなっていますが、従業員の意識は2)の届出制の認識になっていたことによるものです。このような意識のずれは、お感じの様に、最初の制度導入時に会社からの説明が曖昧だったことに原因があります。新しい制度を社内でも導入する際には、従業員に向けてしっかりと制度の周知を図っていく必要があります。

2. 在宅制度の社内周知について

在宅勤務でのご相談は、他にもお問い合わせが多く、ご相談の内容はそもそもの在宅勤務への理解に食い違いがあることが見受けられます。例えば、「上司が在宅勤務日に有給休暇は取れないと言っているが本当か」という問い合わせを受けたことがあります。これは、上司自身が在宅勤務日を勤務日であると認識していないことを意味しています。当然、在宅勤務日は勤務日であり休日ではありません。ただ、実情として、在宅勤務日に業務指示がなく、アウトプットや報告レポートも求められないような運用をされている会社も存在することを考えると、在宅勤務日が勤務日であるという認識が甘くなってしまう可能性はあると感じています。

在宅勤務制度は、運用面をしっかりと管理していかないとルーズな制度になり、制度を利用できる従業員と利用できない従業員との間で不公平感が生まれる可能性があります。まず、在宅勤務制度の趣旨、目的や在宅勤務で求められる働き方を明確にし、社内規定をわかりやすく周知していく必要があります。柔軟な働き方が実現できる在宅勤務制度を有意義に運用し、人材定着や生産性向上につなげていきましょう。

(参照)厚生労働省
テレワークの適切な導入及び実施の推進のためのガイドライン
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/shigoto/guideline.html

令和5年度「製品開発着手支援助成事業」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)	提出期間 (電子申請)	書類審査	面接審査	助成対象者決定
10月31日 (火) まで	11月13日 (月) ~ 11月24日 (金)	12月	令和6年1月	令和6年3月1日 (金)

- 特 徴**
- ・ 社外資源を活用して実施する技術検討が対象 (検討の結果の方向転換等は可能)
 - ・ 検討に要する原材料費や、加工・依頼試験等の経費に加え、想定顧客のニーズ調査に使える市場調査費用も助成対象 (交付申請額の内25万円まで)
 - ・ 創業年数、業種の指定なし (創業予定者も申請可)
- 主な助成対象者**
- ・ 都内の本店又は支店で実質的な事業活動を行っている中小企業者 (会社及び個人事業者) 等
 - ・ 都内での創業を具体的に計画している者
- 活 用 例**
- 以下のような技術検討に要する経費の一部
- ・ 様々な素材・材料を検討して使用する部材を選定したい
 - ・ 動作原理を確認したい
 - ・ 開発手法や設計仕様を検討したい
 - ・ 複数のエンジンやアルゴリズムから最も効率的な計算処理方法を検討したい
- 助 成 限 度 額** 100万円 (申請下限額10万円)
- 助 成 率** 助成対象経費の1/2以内
- 助 成 対 象 期 間** 令和6年3月1日～令和7年2月28日 (最長1年)

お問い合わせ 助成課・製品開発着手担当
 TEL : 03-3251-7895
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/chakushu.html>



お知らせ

スポーツ推進企業募集中

募集期間 **9.1** (金) - **10.31** (火)

東京都

「東京都スポーツ推進企業認定制度」にぜひご申請ください！

今年度より認定有効期間を1年から3年に延長します。この機会にぜひ、ご申請ください！

〈制度概要〉

従業員のスポーツ実施、ラジオ体操や自転車通勤等を推奨する取組やスポーツ分野の社会貢献活動を行っている企業等を「東京都スポーツ推進企業」として認定します。

〈認定のメリット〉

- ①認定証や認定ステッカーが交付されます。社内外にPRするなど企業のイメージアップにお役にいただけます。
- ②手軽なストレッチから有名アスリートの直接指導まで、推進企業だけが利用できる従業員等向けプログラムを豊富に用意し、ご提供しています。

- 主 催** 東京都生活文化スポーツ局
- 募 集 対 象** 都内に本社又は事業所が所在する企業、社団法人、財団法人、特定非営利活動法人等
- 申 込 方 法** 以下のWEBサイトからご申請ください。
- 申 込 締 切** 10月31日 (火)

お問い合わせ 東京都スポーツ推進企業認定制度事務局 ((株) 大手広告通信社 内)
 TEL : 03-5357-1843 Email : sports@post.ohte-ad.co.jp
<https://www.sports-tokyo-info.metro.tokyo.lg.jp/company/>

スポーツ推進企業

検索



中小企業特別高圧電力・工業用LPガス価格高騰緊急対策事業（申請受付中）

公社事業

特別高圧電力及び工業用LPガスを使用する中小企業者等に支援金を交付します

特別高圧電力及び工業用LPガスの価格高騰の影響を受ける中小企業者等に対し、負担の軽減を目的として緊急対策事業を実施しております。以下の専用ポータルサイトで詳細をご参照頂き、対象の方でまだ申請されていない方は早めの申請をお願いいたします。

- 支援内容
- (1) 都内の施設で特別高圧電力を直接受電する中小企業者等…500万円/所
 - (2) 特別高圧電力を受電する都内の施設にテナントとして入居する中小企業者等…10万円/所
 - (3) 都内で工業用LPガスを使用して事業を行う中小企業者等…10万円/所

申請方法 以下のポータルサイトからのオンライン申請、または郵送申請

お問い合わせ 特高電力・工業用LPガス支援金事務局
TEL : 03-6747-9460 <https://tokkolpg-shienkin.tokyo>

東京都特高LPガス支援金

検索



来場企業募集中！ 新技術創出交流会2023～製品展示会～

公社事業

企業間の技術連携や開発受託などの機会創出を目的に開催しており、約270社のユニークな技術・製品を有する都内中小企業が出展します。特長のある技術・製品、異業種企業との交流、協力企業探索などに関心がある方は、ぜひこの機会にご来場ください。（事前登録制）

- 開催日時 10月25日(水)～10月26日(木)10:00～17:00
開催場所 東京都立多摩産業交流センター東京たま未来メッセ(八王子市明神町3-19-2)
製品展示会の内容 技術・製品のPR 約270社
【展示テーマ】電気・電子・光学/加工/IoT・AI/システム/ソフトウェア/材料/評価・検査/その他
入場料 無料(事前登録制)
申込方法 下記のWEBサイトからお申し込みください。

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://www.shingijyutsu-soushutsu.jp/visitor/>



～現在を造る 未来を創る 江戸川のものづくり～

第25回産業ときめきフェア in EDOGAWA

製造業を中心とした企業・団体が一堂に会し、展示・実演等を通じて優れた製品力、技術力を紹介する「産業ときめきフェア」。ビジネスチャンスの拡大や企業間のネットワークづくりに、ぜひご活用ください。

- 開催日時 11月17日(金)10:00～17:00 主 催 産業ときめきフェア実行委員会
18日(土)10:00～16:00 江戸川区
会場 タワーホール船堀(江戸川区船堀4-1-1) 入 場 料 無料
1階展示ホール・2階イベントホールほか

お問い合わせ 産業ときめきフェア実行委員会(江戸川区産業経済課ものづくり産業係内)
TEL : 03-5662-0525 FAX : 03-5662-0812
<https://sangyoutokimeki.jp>

産業ときめきフェア

検索



第17回「としまMONOづくりメッセ」出展者募集中！

としまMONOづくりメッセは、豊島区内を中心とした企業・団体の高い技術や優れた商品、サービスを広く発信するとともに、企業間の情報交換を通じて販路拡大を促す産業見本市です。来場者が楽しめる企画を多数ご用意しております。

みなさまの出展をお待ちしております。

- 開催日時 令和6年2月29日(木)～3月2日(土)10:00～17:00(最終日は16:00まで)
会場 サンシャインシティ展示ホールB(豊島区東池袋3-1-4文化会館4F)
出展料 出展料や小間の詳細はWEBサイトをご確認ください。
申込方法 WEBサイト内の専用フォームからお申し込みください。 申込締切 11月10日(金)

お問い合わせ としまMONOづくりメッセ実行委員会事務局
TEL : 03-4566-2742 Email : A0029099@city.toshima.lg.jp <https://www.toshima-messe.jp>



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 (税込)	担当 部署
12月	12月5日(火) 12月6日(水)	ISO14001:2015 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
	12月12日(火)	問い合わせを増やすための アクセス解析研修<実践編> ~Webサイトを改善して 問い合わせを増やそう!~	10:00~17:00	秋葉原庁舎 (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

中小企業人材確保・育成総合支援事業 令和5年度 第3回人材戦略セミナー 「人を育てる」。大切なのは社長の愛と覚悟です。~若手社員の人材育成~

公社事業

本セミナーは人材課題の本質を見極め、活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。また、人材マネジメントハンドブックの活用セミナーも同時開催します。

開催日時 11月2日(木) 13:30~16:30
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、
人事・総務実務担当者

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/2311/0001.html>



令和5年度下期 メンタルヘルス推進リーダー養成講座 参加者募集!

公社事業

本講座は、従業員の心の健康をケアする社内担当者を全4日間(半日×4回)で養成する講座です。

「総論」「法律」「医療」「マネジメント」をテーマとし、事例を通してメンタルヘルス対策に関する体系的な知識の習得を目指します。

開催日時 初回10/24(火)、10/25(水) 13:00~17:00
開催方法 初級: オンライン 中級: 対面
参加費 無料
募集対象 都内中小企業の経営者、管理職者、
人事労務担当者

募集数 定員50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 各回開催日3日前まで

お問い合わせ 企業人材支援課 メンタルヘルス担当
TEL: 03-3251-7905 Email: fukuri@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2310/0008.html>



令和5年度「中小小売商業活性化フォーラム」のご案内

公社事業

「すべてはお客様のために ~守り抜くこと、変わり続けること~」をテーマに、第1部ではドムドムハンバーガーの藤崎社長による基調講演、第2部では東京商店街グランプリの表彰式を現地開催で実施します。ぜひご参加ください!

開催日時 11月14日(火) 13:15~16:15
会場 秋葉原コンベンションホール(千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 2F)
主催 東京都産業労働局 (公財)東京都中小企業振興公社
参加費 無料
募集対象/数 店主、商店街関係者、関係機関等/200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 10月31日(火)

株式会社ドムドムフードサービス
代表取締役社長 藤崎 忍氏

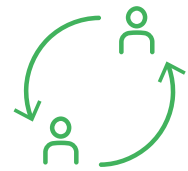


お問い合わせ 経営戦略課 地域産業振興担当
TEL: 03-5822-7237 Email: shonin@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/forum.html>



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
防災用品・アウト ドア用品の商社	千代田区 10,000千円 10名	防災用品の中でも、アレル ギー対応の保存食を積極的に 扱っております。またそのよ うな防災セットもセミオー ダーでお作りしております。 今回は、当社で扱う保存食や その他の防災用品を求めてい ます。	子供やお年寄りなど、災害弱 者と言われる方々が集まる施 設(幼稚園・保育園・学校・ 老人施設・養護施設・その他 不特定多数の人が集まる遊園 地・ホテルなど)用の保存食 を主に希望致します。	保存食以外でも、防災頭巾 やヘルメット、ライト、トイ シなどの備品も、使用者様 に喜んでもらえる実用的な 商品を多数ご提案頂けると 助かります。
防水製品の製作 販売	新宿区	透湿防水素材を使用した機能 性防水製品の開発・製作を一 緒にお願いしたいです。	防水・通気性などにこだわ った商品を作成する為に素材の 組み合わせ方や縫製を一緒に 追求して頂きたいです。	—

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8月調査 《7月の景況》

業況：ほぼ横ばいで推移
見通し：慎重な見方続く

7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▲24(前月▲23)とほぼ横ばいで推移した。今後3か月間(8~10月)の業況見通しDI(当月(7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▲17(前月▲17)と慎重な見方が続いた。

※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8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)

コロナ前までとはいかないまでも回復基調にある企業が増えている。景況が「良い」と回答した企業はIT関連企業、「悪い」と回答した企業は印刷業が多い。また、好調な企業はある程度、価格転嫁ができています。

城東地域(城東支社より)

コロナ禍を脱して受注が好調な企業が存在する一方で、エネルギーコスト上昇や原材料高の影響により、業績が低迷している企業が多く見受けられた。

城南地域(城南支社より)

自動車関連の生産は回復。しかし、中小企業は依然として部品在庫分の出荷にとどまり、本来の生産が回復するのは秋以降になる見込み。また、人事制度改革を行い、優秀な人材を獲得できた企業もあった。

多摩地域(多摩支社より)

昨年度決算までは半導体産業等が活況であり、特に中堅クラスは相当好調であったが、今年度は総じて横這いから漸減傾向の企業が目立つ。回復については24年から、あるいは25年からと見解が分かれています。

城東支社 TEL.03(5648)6606

〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-23-2
滋澤金町ビル2階



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

80代の職人が果敢に挑む「かつてない形」



おろし金づくりの世界に入り、この道60年以上という職人が、80歳を超えて挑んだ新作です。生姜やワサビなどに使う薬味おろしですが、特筆に値する点は2つあります。

まず、「切るようにおろす」というところ。水分を含んだ状態で仕上がるので、薬味の食感が際立ちます。聞くと「本体の原材料が銅で、しかも手で彫っている」のが肝だそう。機械だと、ここまで鋭い目立てにはならないらしい。そのおかげで「薬味をすりつぶすのではなく切る感じにできる」とのことです。

もうひとつは、このデザイン。「こんな形の薬味おろしはまずないでしょう」。おろす面が斜めになっているので、使い手にしてみれば余分な力が要りません。ただし、製作するのは実に大変らしい。「斜めの面だと、下にいくほど目を立てづらいですよ」と笑います。美しい姿をした薬味おろしでもあり、そのまま器として食卓に出せるのがまたいい。「だから『ふたやく』という名

にしました」。ああ、そういうことなのですね。

それにしても…。80歳を過ぎてなお、新しい製品づくりに臨むのはなぜ？「のちのち、どなたかが『手作業でこんなものをつくっていたやつがいたんだな』と感じてくれれば、という一心です」。2022年11月に発売してから、月に50個ほどを出荷しています。いつもすぐさま売り切れるそう。見事な話です。

銅 薬味おろし金 ふたやく
販売価格 1万2,100円(税込)
使用感も意匠も格別な逸品
江戸幸 勅使川原製作所
(東京都葛飾区)
<https://tokyoteshigoto.tokyo/studio/edoko/>

