

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

アーガス21

CONTENTS

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| 九都県市合同商談会のご案内.....1 | 中小小売商業活性化フォーラムのご案内.....10 |
| シリーズ“キラリ企業”の現場から.....2 | 東京都地域中小企業応援ファンドのご紹介.....11 |
| (第109回 合資会社馬嶋屋菓子道具店) | 創業活性化特別支援事業 第2回募集.....12 |
| 中小企業経営のツボ.....4 | メンタルヘルス対策.....13 |
| 海外展開のヒント.....5 | 登録企業情報.....14 |
| 東京都中小企業業種別経営動向調査の概要/企業支援サービス業.....6 | セミナー・イベントのご案内.....14 |
| ものづくり中小企業魅力体験受入支援事業.....7 | ここがポイント! 事業承継.....16 |
| 特別鼎談 成功するデザイン戦略.....8 | |

「九都県市合同商談会inパシフィコ横浜」を開催します! 【受注側参加企業募集】

首都圏産業の国際競争力の強化を図るため、平成20年度から九都県市(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市)が連携して合同商談会を開催しています。

この商談会は、取引先の新規開拓のきっかけづくりや新たなビジネスチャンスの創出を目的とするものです。8回目となる今回は下記のとおり開催しますので、是非この機会に奮ってご参加ください。

- 開催日時 平成28年2月3日(水) 9:30~17:20
- 会場 パシフィコ横浜 アネックスホール2階
(神奈川県横浜市西区みなとみらい1-1-1)
- 発注企業数 80社程度(予定)
- 受注企業数 都内中小企業65社程度(九都県市全体で300社程)
- 参加費 3,000円(受注側企業)
- 主催 第8回九都県市合同商談会実行委員会
埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県・横浜市・川崎市・
千葉市・さいたま市・相模原市
(公財)神奈川産業振興センター 他8機関
- 申込方法 当公社ホームページ
(<http://www.tokyo-kosha.or.jp>)
からお申込みください。

**受注側
参加企業
募集中**

詳細は、公社HPを
ご覧ください。

問い合わせ先

取引振興課

TEL:03-3251-7833 E-mail:9tokenshi@tokyo-kosha.or.jp

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第109回

会社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第109回目は、かつば橋道具街®で菓子道具の専門店を営んでいる合資会社馬嶋屋菓子道具店(台東区)をご紹介します。同社は、商店街パワーアップ作戦、事業承継塾、産業セミナーなど幅広く公社事業を利用しています。

菓子職人が集まる道具専門店

合資会社馬嶋屋菓子道具店

かつば橋道具街®の歴史

かつば橋道具街®の歴史は、大正元年、新堀川にかかる合羽橋周辺に、数件の道具商や古物商が店を構えたことからスタートした。上野駅と浅草駅の中ごろに位置し、南北約800メートルの通りには、食器類や厨房設備、厨房器具、菓子道具、食品原材料及び包装用品等を取扱う約170の専門店が連なっている。

合羽橋道具街は雑誌やテレビなどに何度も取り上げられており、今やプロご用達の道具街というよりは、観光地の様子を見せている。平日にも関わらず、通りは多くの観光客であふれている。

海外でも「日本一の道具街」として紹介されており、外国人観光客は日に日に増えているといった状況だ。

馬嶋屋菓子道具店

合資会社馬嶋屋菓子道具店(以下同社)は、神田万世橋にあった馬嶋喜三郎商店(日本最古の菓子道具専門店)から、現社長の祖父である吉田三郎氏が屋号を引き継ぎ昭和26年に創業した。



店舗外観

現在は浅草本願寺のすぐそば、浅草通りからかつば橋道具街に入り徒歩3分ほどの場所に店舗を構え、菓子道具の専門店として和洋中間わず様々な道具を取り揃えている。店内には7,000を超える商品が、所狭しに並べられている。

もともとは、プロが使用するような大型の製菓製パン機

械(ミキサーやオープンなど)を中心に扱っており、販売と修理を専門分野として事業を営んでいた。そのため、菓子道具店というよりは、電気屋のようであったという。

経営方針の転換

現経営者の吉田友重氏が入社した当初は、黙っていても製菓製パン機械の受注があったという。しかし、バブルの崩壊で飲食業界も大打撃を受け、道具屋である同社も、引きずられるように売上が下がっていった。店頭において日に日にお客さんの数が減っていくのを感じ、このままではいけない、何かを変えなければならないと焦燥感に苛まれる日々を送った。一日の売上が数千円というところまで落ち込んだとき、経営方針の転換を決意した。

その当時、合羽橋はプロ向けの専門店が立ち並び、知る人ぞ知る場所であり、一般客が立ち入ることはほとんどなかった。これまでの取引先は維持しつつも、一般客をターゲットにお菓子作りの道具を販売する方針を固めた。

こう考えたのは、同社だけではなかった。かつば橋道具街の他の店舗でも、一般客向けの商品を並べるようになっていった。皆で話し合ったわけでも、そのように決めたわけでもなく、自然とそうになっていったという。背景には、近隣の店主も同様の危機感を持ち、新たな顧客開拓に目を向けたということなのだろう。

最初はなかなか一般客の数は増えなかった。しかし、無数に並んだ箸やグラス、食器など、見る者を圧倒する品揃えや食品サンプル、ラッピング用品などの他では見られない品揃えに、徐々にメディアが注目するようになっていった。そうして、物珍しさから一般客も少しずつ増えていき、また、プロ仕様の本格的な道具が買えるということで評判を呼び、来街者数は右肩上がりとなっていった。

しかし、同社とはいうと、それほどうまくはいかなかった。製菓製パン機械の専門店から菓子道具の専門店への転換は思った以上に困難を伴った。同社の社員は機械のプロであったが、お菓子作りのプロではなかったし、仕入れ先すら知らなかった。まずは仕入れ先の開拓、それから、どの道具がどう良くて、どうメリットがあるのか、商品を覚える必要があった。そもそもお菓子について一から学ばなければならなかった。

顧客から要望があればそれに応えるために方々を走り回って探し出し、時には顧客から道具の使い方を教えてもらいながら懸命に取り組んだ。そうした熱意は顧客にも着実に伝わり、少しずつ信頼を得られるようになった。そして、どんな顧客がどんなニーズを持っているかを想定しながら、きめ細やかな提案ができるようにまでなっていた。

方針転換は大きなチャレンジであったが、現状打破に社員一丸となって取り組み、今では、インターネットや店頭での販売のほか、全国の和菓子店、洋菓子店、パン屋等の専門店で道具を卸すまでになった。

プロが大絶賛の木型づくり職人

同社には全国にも数人しかいないといわれている木型づくりの職人がいる。主に和菓子や中華菓子などで使われており、非常に繊細な型を作ることができる。

手作りなので、1日に2つ作るのがやっとだが、毎日ご注文のお客様が訪れているという。桜の木にノミで彫るという単純な作業だがそう簡単にはいかない。素人がやると簡単に木はボロボロに、山はガタガタになってしまう。しかし、木型職人の大河原氏は、いとも簡単に作り上げてしまう。驚くのは、この型で作ったお菓子の出来上がりの重量を、お客様のご希望通りに仕上げてしまうということだ。

これこそまさに、60年以上も木と向き合ってきた職人の成せる業だ。

その他にも、お客様のご要望に応じて焼印・セルクル(クッキーなどを作る際に使用する型や枠で、底のないもの)・作業台など各種特注製品の製造もおこなっている。もともと機械の販売・修



上生木型 菊【和菓子木型】



木型職人 大河原 仁氏

理を行っていたのでモノづくりは得意分野だ。全国の和菓子屋、洋菓子屋から、オリジナル商品に必要な型枠の注文が毎日のように入ってくる。

世代交代

平成27年7月1日付で世代交代をした。数年前から計画していたことだ。

平成25年に公社の事業承継塾(注1)に参加し、経営戦略立案やリーダーシップ、組織作りなど、会社のトップとして必要なことを学んだ。これまでは営業の第一線に立っていたが、これからは代表として多面的な視点が必要なのだと実感した。

その後も、商人大学校や産業セミナーなどで積極的に勉強しながら、商店街パワーアップ作戦(注2)で専門家の支援を得て経営力向上に努めている。

今後の目標をうかがった。これからも菓子道具の専門店としていくことは変わらず、今まで以上に商品を取り揃えていき、ケーキ職人から一般の主婦まで、様々なニーズに応えていきたいという。それから、もっとお菓子作りの楽しさを広めていきたい。お菓子作りは難しいが、馬嶋屋に行けばおいしいお菓子が楽しく作れるようになる。そうしてもらえようになりたいと吉田社長は言う。

世代交代された直後でとても多忙な中、そのような様子を微塵も見せず、笑顔でインタビューに答えてくれた吉田氏にとっても感銘を受けた。これからも、この笑顔でますます発展していただくことを期待したい。



代表 吉田友重氏

(城東支社 山口昌大)

(注1)事業承継塾…

経営者や後継予定者に対して、後継者に必要な知識・スキルを提供している。

(注2)商店街パワーアップ作戦…

商店街の活性化・商店の経営改善をお手伝いするため、実務に明るい専門家の派遣をする。

企業名：合資会社馬嶋屋菓子道具店

代表者：吉田 友重

資本金：50万円 従業員数：15名

本社所在地：東京都台東区西浅草2-5-4

TEL：03-3844-3850 FAX：03-3844-2704

URL：http://majimaya.com

中小企業経営のツボ

三尾会計事務所 代表 三尾隆志
http://www.miocci.com

－ 経営者と社員が一緒に未来の会社を作る －

社員全員がハッピーリタイアメントできる制度のつくり方

従来の終身雇用を前提とした福利厚生、特に社員の退職後の諸制度は、年金制度をはじめ、ことごとく時代に合致しなくなってきました。

退職金の財源を確保するため法人税法で認められていた退職給与引当金も、平成10年の制度改革で累積限度額が引下げられ、最終的に無税で退職金財源を確保することができなくなっています。

また、適格退職年金制度の廃止、厚生年金基金の破たんや解散など、およそ社員の定年退職後の生活を支える制度は、曲がり角に来ているといえます。

そのような中で、社員の働き方と雇用する側の制度設計も大きく変わらざるを得なくなっています。

■そもそも退職金の支払いは義務ではない

裁判上、退職金は社員に対する給与の後払い的性格とこれまでの功勞に対する報酬の合わさったものと解釈されています。

ところが、我が国の制度では退職金を支払うか否かは雇用サイドの任意となっており、必ずしも支払いが義務付けられてはいません。

ただ、常時10人以上の従業員を雇用する場合、就業規則を作成し、所轄の労働基準監督署長に届け出なければならないとされており、その就業規則で退職金の規定が記されている場合は退職金の支給義務を負うこととなります。

経営者としては、人材を確保するために他社も導入している定年退職を前提とした退職金制度を導入したものの、その制度を支援してくれる諸制度が縮小している中で、従来と同様の制度を続けることはできないということになります。

■退職金を戦略的に使う

仮に、入社後10年未満は退職金ゼロ、10年以

上の勤続では何年働いても300万円しか支給されないというような制度を導入した場合、社員と会社のメリット・デメリットはどうなるでしょうか。

社員からすれば10年未満で退職しても、退職金が出ないためデメリットが多い反面、10年勤続していれば税金がかからない300万円を手にすることができ、次の仕事の準備のための支度金を得られます。

例えば、10年働いた社員に、自社の飲食店ののれん分けするというような場合、社員に支払った退職金をそのまま営業保証金として会社に預けることで、社員は将来に対する夢を持ち、会社は社員から保証金の預託を退職後に受けることで、働き慣れた社員が店舗経営に参加できるようになります。

もちろん、このように社員にとって積極的な退職を可能にするためには、そこで働いている間に高度な技術を身に付けられる環境になっているか、退職後により高い給与の就職先が開けていて、その次の会社が用意できるかが重要になります。

もともと退職金は、長年勤めた社員に対する給与の後払いという性格と、貢献に対する報奨という側面があるわけですが、社員全員が必ずしも定年まで働くことを前提としなくなると、退職金制度も変化せざるを得ないのです。

若い世代にとっては、支度金・準備金としての意味を持つのが退職金であり、高度な技術を早期に習得し、さらなる高みを目指す自分への応援ともとれるステップアップのための糧です。そして、会社にとっては仕事に意欲的にチャレンジする若者を得ることができるのです。そんな会社作りは決して夢物語ではなさそうです。

経営のお悩み・疑問にその道のプロがお答えします。

ワンストップ総合相談窓口

TEL 03-3251-7881

海外展開の ヒント

カシコン銀行とのパートナーシップを 活用した取り組み

公社は、タイ王国およびAEC(ASEAN経済共同体)におけるビジネスパートナーとして、タイ王国のメガバンク・カシコン銀行とMOU(業務連携・協力に関する覚書)を締結しています。今回は、カシコン銀行と連携したビジネスマッチング及び現地情報の提供についてご紹介します。

■ 平成27年度国際化対応リーダー養成講座

国際化支援室では、海外展開人材育成事業のひとつとして、将来リーダーとして中心的な役割を担う人材の育成を目的とした連続講座「国際化対応リーダー養成講座」を開催しています。第2回講座では、カシコン銀行東京事務所のスワンナチョート・チャクリット所長に講師としてご参加いただき、タイ経済の見通しやAEC時代におけるタイ向け投資の展望についてお話しいただきました。また、講義中には、バンコクのカシコン銀行本店とインターネットで結び、現地でのサービス紹介を行い、あわせて、カシコン銀行に駐在経験があり、公社事業にも造詣が深い、東京都民銀行・外為営業部・アジア室リーダーの小林智明氏から、タイの現状と金融機関の活用方法についてご講義いただきました。



カシコン銀行チャクリット所長



バンコクとインターネット中継

■ タイ企業と公社支援企業とのビジネスマッチング商談会

カシコン銀行、東京都民銀行等が主催する医療・ヘルスケア分野に特化した日・タイ商談会「ビジネスマッチング商談会2015」(平成27年9月1日 於:カシコン銀行東京事務所)に公社が参加しました。マッチング商談会では、カシコン銀行取引先であるタイ企業5社が集まり、日本企業16社と活発な商談が行われました。公社からは、国際化支援室が出展する海外展示会「MEDHICAL FAIR THAILAND2015(平成27年9月10日～12日)」における支援企業を中心に、以下の4社が参加しました。

- ◇医建エンジニアリング株式会社
- ◇株式会社ジースポート
- ◇山佐時計計器株式会社
- ◇株式会社レキシ

商談はすべて英語で行われましたが、国際化支援室のグローバルナビゲータが全ての商談で企業紹介や商品の強みをPRするといったサポートを行い、タイ企業の関心をひきました。翌週、バンコクで開催された展示会(上記)では、同商談会に参加したタイ企業2社が支援企業のブースに訪れ、より内容の濃い商談を行い、タイ王国での販路開拓に弾みをつけることができました。



タイ企業との商談の様子



主催者および関係者集合写真

左から、カシコン銀行チャクリット東京事務所長、東京都民銀行坂本副頭取、カシコン銀行サミット常務、公社井澤理事長、川崎市経済労働局伊藤局長、タイ王国大使館工業部バウォン公使参事官

問い合わせ先

国際化支援室 海外展開に関するご相談はこちらへ

TEL:03-5822-7241 E-mail:ttc@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページ

→

海外展開

→

国際化支援室

「東京都中小企業業種別経営動向調査(平成26年度調査)」の概要

(第5回:企業支援サービス業)

本調査は都内中小企業の貸借対照表や損益計算書などの決算書から業種ごとの経営比率を作成し、都内中小企業の経営や政策立案などへ活用することを目的として昭和48年度に東京都で事業が開始されました。平成18年度以降は東京都から業務委託された当社が調査を実施しています。

平成26年度は製造業、卸売業、小売業、生活支援サービス業、企業支援サービス業の96業種に対して平成26年7月から8月に調査を実施しました。平成25年4月から26年3月までに行なわれた決算を調査対象とし、3,672社に調査票を郵送、有効回答率は37.4%でした。この調査結果を5回にわたり紹介しています。

第5回目(最終回)は企業支援サービス業の各経営比率について解説します。集計企業数は288社、平均従業員数は58人で、黒字企業は79.9%、赤字企業(経常損益が負)は18.7%でした(経常利益不明は1.4%)。なお、企業支援サービス業の26年度調査対象業種は以下に示す14業種です。サービス業については限られた対象業種で実施しており、またそれぞれの業種特性により比率に差が生じます。今回ご紹介する平均値については、あくまでも全体的な傾向の参考としてご活用ください。

平成26年度調査の特徴

全体的に改善が目立ちました。収益性をみると、売上高総利益率と売上高営業利益率は悪化したものの、売上高増加率はプラスを維持し、それ以外の比率は改善しました。生産性と安全性も一部の比率を除き改善しました。

1 収益性

平成25年度に比べて売上高増加率(2.7%)は増加幅が縮小したもののプラスを維持し、総資本経常利益率(4.2%)は0.9ポイント、総資本回転率(1.7回)は0.1回転、売上高経常利益率(2.8%)は0.3ポイントそれぞれ改善しました。一方、売上高総利益率(62.3%)は0.3ポイント、売上高営業利益率(1.8%)は0.3ポイントそれぞれ悪化しました。

2 生産性

改善した比率が目立ちました。従業員1人当たり年間経常利益(456千円)はわずかに悪化しましたが、従業員1人当たり年間売上高(16,918千円)は966千円、従業員1人当たり年間売上総利益(7,830千円)は3千円、売上総利益対人件費比率(68.0%)は0.9ポイントそれぞれ改善しました。

3 安全性

改善した比率が目立ちました。固定長期適合率(46.6%)は3.0ポイント悪化しましたが、流動比率(335.0%)は10.3ポイント、当座比率(271.6%)は16.3ポイント、固定資産回転率(14.9回)は1.8回転、自己資本比率(32.2%)は1.7ポイントそれぞれ改善しました。

(新事業創出課 今井秀也)

【調査対象業種(14業種)】

ソフトウェア、情報処理・提供サービス、インターネット附随サービス、映像情報制作・配給、出版、運送、建設機械器具賃貸、デザイン、広告、廃棄物処理、自動車整備、職業紹介、人材派遣、ビルメンテナンス

主要経営比率(企業支援サービス業)

		調査年度		
		24年度	25年度	26年度
(収益性)				
売上高増加率	(%)	-2.4	3.3	2.7
総資本経常利益率	(%)	0.9	3.3	4.2
総資本回転率	(回)	1.6	1.6	1.7
売上高総利益率	(%)	62.9	62.6	62.3
売上高営業利益率	(%)	0.6	2.1	1.8
売上高経常利益率	(%)	1.2	2.5	2.8
(生産性)				
従業員1人当たり年間売上高(千円)		15,385	15,952	16,918
従業員1人当たり年間売上総利益(千円)		7,429	7,827	7,830
従業員1人当たり年間経常利益(千円)		233	462	456
売上総利益対人件費比率	(%)	73.8	68.9	68.0
(安全性)				
流動比率	(%)	335.4	324.7	335.0
当座比率	(%)	278.8	255.3	271.6
固定資産回転率	(回)	20.6	13.1	14.9
自己資本比率	(%)	28.6	30.5	32.2
固定長期適合率	(%)	44.6	43.6	46.6
集計企業数	(社)	310	285	288
平均従業員数	(人)	71	66	58

ものづくり中小企業 魅力体験受入(インターンシップ)支援事業 **現場レポート**

ものづくりの次世代を担う若者に「ものづくり中小企業の魅力」を伝えるインターンシップの促進を図るため、公社では専門相談員(魅力体験コーディネータ)が都内工業高校、工業高等専門学校等と企業のコーディネート支援を行っています。インターンシップ生を受け入れた企業に対し、負担軽減のための奨励金(1日1校につき8,000円)を支給しています。

今回、ご紹介する大石電機工業(株)は、11年前からインターンシップ生を受け入れている企業です。一方、生徒を派遣した都立六郷工科高校は東京都唯一の「デュアルシステム科(※)」を有し、長期就業体験を1学年から3年間実施(1学年1週間2回、2、3学年1か月2回)しています。生徒は最多6か所の企業経験を通して自身が最適と考える企業に就職しています。

大石電機工業(株)は、海上自衛隊護衛艦等に搭載される電気機器の設計、板金、機械加工、塗装、組立、検査、出荷まで、一貫して対応できる体制を構築しています。

大石社長は、「有事にも耐えうる強度を有する製品を作ることが、日本を守ることにつながる。」という信念を持ち、経営活動を行っています。また、社長は六郷工科高校のデュアルシステム科に対しては、「11年前の同校1期生から生徒を受け入れ、4名が入社し、うち2名が主任になっている実績を評価し、学校とさらに連携を強め、人材育成につなげたい。」と信頼や期待を寄せています。

今回の実習生、皆方僚太君(2年生)は、やすりがけを初歩から学び、会社訪問の際、制御盤の溶接部のやすりがけを行っていました。社長から「この部品が品質検査に合格すれば、製品として何十年先も利用される。」と声を掛けられ、自ら作った製品が将来にわたって役立つことを願って、作業していました。

「親切に教えていただき、他の作業も上手になりたい。学校では学べないことを教えていただき感謝しています。」という皆方君の言葉を聞き、デュアルシステムの本質を垣間見ることができました。



制御盤内溶接部のやすりがけの様子



【製品】 制御盤の筐体(中央部)



【設備】 レーザー・パンチ複合機

魅力体験コーディネータから

ものづくり人材は慢性的に不足していますが、デュアルシステムの活用は人材確保に有効です。企業は受入れに大変な労力を伴いますが、人材確保につながるため、受入企業に手を挙げていただければと思っています。学校だけで生徒を育てるのではなく、実社会の力を借りながらものづくり人材を育てていくことが重要であると考えます。
(魅力体験コーディネータ 能智 功)

(※)デュアルシステム…生徒は長期間の就業体験を通して、実際の仕事に直接携わり、将来の進路に役立てます。
また、企業にとって、後継者の育成に繋がります。

<受入企業の概要>

企業名：大石電機工業株式会社 <http://www.ohishi-denki.co.jp>

代表者：代表取締役社長 大石哲也

所在地：〒140-0011 東京都品川区東大井2-17-9

TEL：03-3761-2166(代表) FAX 03-3761-4851

資本金：1500万円 従業員数：40名

事業概要：創業以来、艦船用及び船舶用の電気機器の製造を事業とし防衛省、海上保安庁及び全国主要造船所に製品を納入している。主な製品は艦船及び船舶用照明器具、配線器具、区分電箱、制御盤、信号灯、ヘリコプタ着艦支援用特殊標識灯等。

公社ではインターンシップ受け入れに協力いただける企業を募集しています。社会貢献や地域貢献、人材の確保、従業員のOJTとしてインターンシップ制度をぜひご活用ください。

問い合わせ先

企業人材支援課 人材支援担当

TEL:03-3832-3675 FAX:03-3832-3679 E-mail:sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページ → 研修・セミナー・人材育成・社員教育 → インターンシップ受入れ支援

特別
鼎談

中小企業経営者×デザイナー

成功するデザイン戦略

ヒットの陰にデザインあり。魅力的な商品には必ず優れたデザインが存在します。

今回のデザインコラムでは、老舗メーカーがはじめてデザイナーと協働し、開発した美しい器について伺いました。

同世代の3人が生み出した江戸切子の新しい形 「蓋ちょこ」

廣田硝子株式会社 代表取締役社長 廣田達朗氏 × スタイルY2インターナショナル 有井ゆま氏・有井ユカ氏

既存のラインナップにない
新しい江戸切子をつくろう

■廣田社長と有井さんとの出会いは？

廣田……2009年、伝統的工芸品産業振興協会のマッチング事業がきっかけです。男性へのプレゼントやお酒を飲むためのものではない、新しい江戸切子をつくりたいという話からスタートしました。

有井ゆま（以下ゆま）……そうした会話の中で、「織田信長が金平糖を入れるような器」というイメージが廣田社長からあって、蓋物を追求しようということになりました。デザイン的にも身と蓋の2パーツあるので、自由度が増しますし。百貨店の特選和食器売り場から飛び出せるような、より広い顧客対象を目指した雑貨寄りの蓋物にしましょう、と。

廣田……自分としても、外部のデザイナーと組むのがはじめてでしたので、最初は不安が大きかった。でも、有井さんの提案や、姉妹の持つ魅力に惹かれて、やってみようと思った決断しました。

■実際の形やデザインはどのように進めていったのですか？

ゆま……私たちがガラス製品の企画はは



左から、有井ユカ氏、廣田達朗氏、有井ゆま氏。
有井姉妹率いるスタイルY2インターナショナルでは、「日本のオモシロで新たな価値創造を」を目標に、伝統工芸や地場産業に関連するコンセプト立案や商品開発およびデザインを行っている。



蓋ちょこ 七宝(全体)

じめてでしたので、勉強させていただきながら進めていきました。特に伝統工芸の場合、唐突なデザインでは良さを伝えられません。本質を捉えつつ、見る人に「どこか新しい」「これなら買いたい」と瞬間で思わせる絶妙な変化をさりげなく織り交ぜるさじ加減が大事です。そのため、形については、身の部分は既存の型を生かしています。それは、投資を抑える狙いもありますが、切子の本質はカットなので、ものの形状のおもしろさより文様に目を奪われて欲しいから、目になじんでいる普通のおちょこの形を使いました。

有井ユカ（以下ユカ）……蓋は新しく型を起こしていますが、コップの底の部分を切ってつくっています。あえて、かっちりなまるものではなく、一回り大きいシャーレみたいな蓋にすることで、より雑貨っぽくするように見せています。

廣田……この蓋の部分は予想外で、とても悩んだ部分です。

ユカ……間抜けな形ですね。でも、きちっとはまるような蓋だったら、どこにも逃げ場のない、緊張感のある固い感じに仕上がってしまう。蓋が大きいのでコースターとしても使えるし、ちょっとしたおつまみなんかを置いてもいい。ものを入れて山盛りの状態で、ななめに傾いた状



フタ



ソコ

「蓋ちょこ」のネーミングは、おちょこと蓋から。「音の響き、呼びやすさ、漢字とひらがなの組み合わせなど、デザインの視点も取り入れて決めた」とゆま氏。

態で蓋をしてもかわいい。そんないままでの蓋物にない「使える」蓋にすることで、雰囲気が変わることを狙っています。

ゆま……廣田社長から、何度も「この形で大丈夫なの？」と確認をされ、私たちが「これがいいんです」とやり取りをするなかで、「よし！この案でいこう！」と信じてくださった。守るべきところと冒険すべきところを、ご一緒に議論のできる懐の深いメーカーさんでないと、新しいものはなかなかできないと思います。

ユカ……文様については、切子の仕組みがわからないと図柄が描けなくて、3回ほど工場を見学させていただきました。最終的には、新しい柄と昔からある文様とを組み合わせで7種類デザインしました。

廣田……基本的に職人の手作業で描いていくので、手間もかかるし、なにより図柄が難しいんです。外注も検討しましたが、技術面と設備面で断念し、自社ですべて手掛けています。1つつくるのに1週間～10日くらいかかり、いまでも1カ月に50個つくるのがやっとです。

ユカ……色についても、最初は赤以外にも、青、透きと3種類で検討し、悩んだ末に赤一色にしました。赤って、安定しない色で、キレイに仕上げるのは難しいと聞いて、そこが魅力だと思ひまして。



伝統的なものからモダンな柄まで、全部で7つのラインナップ。一番上から時計回りで、「滝編」、「氷柱」、「カマボコ」、「二重矢来」、「八重菊」、「七宝」、「市松」。



製造は一点一点職人の手作り。「切子の柄は回転する刃にガラスを当て、削って模様をつけていきます。有井さんデザインの文様はどれも難しく、苦労しました」(廣田氏)



「100% Design Shanghai / IHDD 2011」に出展したときの様子。光る展示台の上で、ひととき赤く輝く「蓋ちょこ」には、顧客からの問い合わせが集まった。

ゆま……お正月やお祝いなど、赤が象徴するものって、結構あるんです。赤一色のほうがインパクトもありますね。

海外の展示会で発表 高い評価を受けた「蓋ちょこ」

■商品完成後はどのようにして販路開拓をしていったのですか？

廣田……商品開発に約半年ほどかけて、2010年1月にメゾン・エ・オブジェ(フランス)、2月に東京インターナショナル・ギフト・ショー、そしてアンビエンテ(ドイツ)と国内外の展示会で発表しました。とても評判がよく、特に女性の方が手に取って「きれいですね」とほめてくださった。パリのハイブランドのメゾンで使っていたいたり、日本の有名化粧品メーカーのショールームに飾っていただいたりして、注文もたくさん入りました。これまでも展示会に江戸切子を出したことはありましたが、このような反響ははじめてでしたので、一つの商品でこんなに世界が変わるんだと実感しました。

ゆま……それは私たちにとっても、嬉しいニュースでした。特に、女性のお客様に気に入っていただいたことで、最初に掲げていた「男性向けの商品、特選和食器売り場というカテゴリーを超える」とい

う目標を達成できたのかなと思います。

廣田……販路についても、百貨店だけでなく文房具店や雑貨店、デザイングッズを扱うショップなど扱いが増えていますが、発売から5年経っても、売り上げは落ちていないですね。

ゆま……私たち3人とも同世代で、海外に留学していた経験も共通して持っていたからか、国内と海外との需要の差というものをおもに意識していませんでした。美しいものは誰が見ても美しい。自ら狭めないという感覚を共有していたから、最初から海外の方に受け入れられるものづくりができたのかもしれないですね。

■今後の展開は？

廣田……実は、大きいものが欲しいとか、ほかの色にしたいなど、バイヤーから要望をいただくことがあります。しかし、「蓋ちょこ」の世界観を崩したくないと考え、すべてお断りしてきました。

ゆま……「蓋ちょこ」は、廣田硝子のブランドを象徴するものでないといけません。だから、カスタマイズしたいというバイヤーの要望には安易に応えるべきではないという社長の考えには賛成です。そのうえで、そろそろ次の展開を考える時期がきているのかなと思っています。

廣田……2020年に大きなイベントも控えていますね。この「蓋ちょこ」をきっかけに、ほかのデザイナーさんとも積極的に取り組んでいます。ガラスって簡単そうに見えますが、形と切子を両立させるのはなかなか難しいんです。一点限りの作品になってもいいかもしれません。ただ、こちらが気づかされる部分も多くあるので、できるだけデザイナーさんからの提案を伺うようにしています。それができるのも、有井さんと出会えたから。「蓋ちょこ」が取り持ってくれたご縁だと思っています。

企業名: 廣田硝子株式会社

代表者: 廣田達朗

資本金: 1,500万

従業員数: 8名

本社所在地: 東京都墨田区錦糸2-6-5

「デザイン活用ガイド」 無料で差し上げます

デザイナーと一緒に仕事をしてみたい中小企業の方々に向けた、ガイドブック「デザイン活用ガイド」を無料で差し上げています。入手方法は、公社トップページ左側のメニューから「新製品、新技術開発」>「デザイン活用ガイド」のページをご覧ください。



<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/guide.html>

問い合わせ先

事業戦略支援室 デザイン導入・活用支援事業担当

TEL:03-5822-7232 E-mail:senryaku@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページ → 公社事業案内 → デザイン支援事業

平成27年度 中小小売商業活性化フォーラムのご案内

とっておきの「味わい」をあなたの街に・・・

世界に誇る東京のお店と商店街の魅力をご紹介するため「食」や「観光」の切り口からフォーラムを開催します。皆様のご来場をお待ちしています。

- 日 時**：平成27年11月12日(木)
開場12:30 開演13:00
- 会 場**：秋葉原ダイビル2階
秋葉原コンベンションホール
(JR秋葉原駅電気街口 徒歩1分)
- 定 員**：250名
- 申込方法**：お申込は公社HPから
- 参加費**：無 料



昨年度の様子

●第1部 13:00～

第11回 東京商店街グランプリ ノミネート発表

今回の東京商店街グランプリのテーマは「食」「観光」です。
ノミネート商店街の取組を映像とプレゼンテーションでお届けします。

●第2部 14:15～

講演会 「下町」「酒場」にあふれる東京の魅力

シンガーソングライター・タレント なぎら 健吾 氏

下町や居酒屋、そこに根付く人情の伝道師として幅広くご活躍されているなぎら健吾氏に、東京の魅力について語っていただきます。



なぎら 健吾 氏

●第3部 15:30～

第11回 東京商店街グランプリ 表彰

- 主 催**：東京都産業労働局
(公財)東京都中小企業振興公社

問い合わせ先

新事業創出課 担当：山影・西口

TEL:03-5822-7237

平成27年度 東京都地域中小企業応援ファンド

公社では、東京都と協力し、「東京都地域中小企業応援ファンド」を形成し、その資金を活用して、地域資源を活用した地域の魅力向上や東京都の都市課題解決を目的として中小企業者等が取り組む、意欲とアイデアに溢れた新たな事業に対して、事業計画の策定支援や経費の一部を支援する助成事業などを行っています。

◆ 平成27年度第1回目の助成対象事業として“22事業”が決定!

助成対象として決定された事業に取り組む事業者には、最長2年にわたる事業に要する経費の一部を助成するほか、「地域応援ナビゲータ(※)」が事業の立ち上げから事業化、販路開拓までを一貫して、きめ細かくサポートしていきます。

＜助成対象事業の例＞ 他の事業の概要はホームページをご覧ください。

事業者名	事業概要
特定非営利活動法人 日本エコツーリズム協会 【品川区】	テ ー マ: エコツアー専門のインバウンド・レップ事業 (地域資源活用型ビジネス) 内 容: 海外のエコツアーを専門に扱う旅行会社と、小笠原諸島等のエコツアーガイド事業者との仲介を行うとともに、WEBサイトやパンフレット作成により小笠原諸島等の多様なエコツアーメニューを外国人に販売するインバウンド・レップ事業を確立する。
茂呂運送株式会社 【練馬区】	テ ー マ: 送迎補助も含めた生活補助サービスの提供 (都市課題解決型ビジネス) 内 容: 旅客運送業のノウハウを活かし、育児経験および介護ケアの資格を有する女性中心で構成されるスタッフによる、高齢者、障がい者への外出補助も含めた生活アテンドサービス提供と学童児の送迎と帰宅後のシッターサービスの提供を行い、要介護者の外出頻度及び女性の社会進出の向上を図る。

◆ 平成27年度第2回 申請予約受付中! ～10月30日(金)まで

申請にあたっては、10月30日(金)までに、公社ホームページから申請予約が必要です。

「募集要項」、「申請書記入例」、「申請書(様式)」は、公社ホームページからダウンロードしてお使いください。

申請書提出期間: 平成27年11月9日(月)～13日(金)

対象者	中小企業者(法人、個人)、中小企業グループ、特定非営利活動法人、一般社団法人、一般財団法人、都内で創業を具体的に計画している方
対象事業	(1) 都市課題解決型ビジネス (2) 地域資源活用型ビジネス
助成対象期間	交付決定日(平成28年2月1日を予定)から最長2年間
助成限度額	800万円
助成率	助成対象経費の1/2以内
助成対象経費	新商品・新サービスの開発に係る材料費、機器・備品の経費、システム構築費、外注加工・委託費、専門家指導費、賃貸費、産業財産権出願・導入費、広告費、展示会出展等経費、イベント開催費

※「地域応援ナビゲータ」とは…

地域の特性を熟知し地域事業者との緊密なネットワークを保有する支援団体に配置され、東京都地域中小企業応援ファンド助成金に係る事業の掘り起こし、事業の立ち上げ、販路開拓並びに助成金交付決定後の進行管理・各種アドバイスを行う専門家です。(無料で利用できます)

問い合わせ先

助成課

TEL:03-3251-7895 FAX:03-3253-6250

公社トップページ

→ 助成金・設備投資

→ 助成金(各種)

創業活性化特別支援事業

平成27年度第2回 創業助成事業の募集を開始します!

東京都及び(公財)東京都中小企業振興公社では、平成27年度から「創業活性化特別支援事業」の一環として、創業予定者又は創業から間もない中小企業者等に人件費、賃借料等の創業期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」を実施しています。

下記のとおり第2回の募集を行います。併せて説明会も開催しますので、ぜひご参加ください。

創業助成事業概要

※詳細は下記URLに記載の募集要項等をご確認ください

【申請予約期間】平成27年10月9日(金)～11月2日(月)17:00まで

※実際に申請書を提出いただく日時は平成27年11月9日(月)～11月13日(金)のうち公社が指定した日時となります。

【助成対象者】都内の創業予定者又は創業して5年未満の中小企業者等のうち一定の要件(※)を満たす者
(※)「東京都制度融資(創業)利用企業」、「都内の公的創業支援施設入居企業」等

【助成対象期間】交付決定日から最短1年、最長2年

【助成限度額】300万円

【助成率】助成対象経費の3分の2以内

【助成対象経費】人件費

助成事業に係る部分に直接従事する従業員に対する給与・賃金

賃借料

助成事業の遂行に必要な不動産(事務所、店舗等)を、助成期間を通して継続的に借りる場合に要する経費

専門家手数料

創業期の事業立ち上げに必要な外部専門家等に手数料として支払われる経費及び法人設立に当たって支払われる一部の経費

広告費

自社で行う広報に係る経費

備品費

事業立ち上げに必要な机・椅子等のオフィス家具及びパソコン、オフィス用品等に関する経費

説明会開催概要

10月21日(水) 10:00～12:00

会場：東京都中小企業振興公社秋葉原本社 3階第1会議室
(千代田区神田佐久間町1-9)

定員：100名

10月26日(月) 14:00～16:00

会場：東京都中小企業振興公社多摩支社 2階大会議室
(昭島市東町3-6-1)

定員：100名

☆説明会の予約について☆

※予約方法については下記URLをご確認ください。



秋葉原本社

【交通手段】 つくば
JR「秋葉原駅」 エクスプレス
中央改札口 (TX)「秋葉原駅」
徒歩1分 A1出口徒歩1分
東京メトロ 都営新宿線
日比谷線 「岩本町駅」
「秋葉原駅」 A3出口
徒歩3分 徒歩5分



多摩支社

【交通手段】
JR「西立川駅」
徒歩7分

問い合わせ先

新事業創出課 創業活性化支援係

TEL:03-5822-7231 FAX:03-5822-7238

E-mail:sogyo@tokyo-kosha.or.jp

HP <http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/sogyo/sogyokassei/index.html>

メンタルヘルス対策

はじめてのストレスチェック 実施の準備について

ストレスチェック制度（本年12月施行予定）への準備はいかがでしょうか？

従業員数が50人以上の事業場については、ストレスチェックの実施は義務とされており、平成28年11月末までに実施しなければならないこととなります。それまでにストレスチェックを従業員に実施すればよいとはいっても、**実施に当たっては、まず準備段階として従業員に向けて事業者（会社）による方針の表明や衛生委員会での調査審議を行わなければならない。**

衛生委員会での調査審議の内容としては、

- ①実施目的と周知方法 ②実施体制（実施者等の明示） ③実施方法
- ④ストレスチェック結果に基づく集団ごとの集計・分析の方法 ⑤ストレスチェックの受検の有無の情報の取扱い
- ⑥ストレスチェック結果の記録の保存方法
- ⑦ストレスチェック、面接指導及び集団ごとの集計・分析結果の利用目的と利用方法
- ⑧ストレスチェック、面接指導及び集団ごとの集計・分析に関する情報の開示、訂正、追加及び削除の方法
- ⑨同上の情報の取扱いに関する苦情の処理方法 ⑩従業員の受検拒否の自由
- ⑪従業員に対する不利益な取扱いの防止

などがあります。

ストレスチェックの実施スケジュールとしては、この準備段階を経て、ストレスチェックの実施、その結果に基づく面接指導の実施や集団ごとの集計・分析及び職場改善までとなっており、企業の規模や状況によりかかる時間も違ってくるのが予想されます。

事業場内に産業医や保健師、衛生管理者など産業保健スタッフが未整備な場合は、さらに対応に時間を要することもあるため、早めの取り組みにより、効率的かつ効果的な実施をお考えください。

■ 相談できる機関 ■

●産業保健総合支援センター（独立行政法人労働者健康福祉機構）

①電話による相談 【ストレスチェック制度サポートダイヤル】

※相談は無料ですが、通話料金がかかります

ナビダイヤル 0570-031050

産業医、保健師などストレスチェックの実施者、事業者、衛生管理者等ストレスチェック制度担当者などからのストレスチェック制度の実施方法、実施体制、不利益な取扱いなどに関する相談を受付けています。

②個別訪問による支援

職場のメンタルヘルス対策推進の支援や管理監督者を対象としたメンタルヘルス教育、またストレスチェック制度導入にかかる支援を行います（利用回数に制限あり）。

●地域産業保健センター

各地域（都内18か所）ごとの地域産業保健センターでは、従業員50人未満の小規模事業者等を対象として事前の申込により以下のサービスを利用できます（利用回数に制限あり）。

- ・労働者の健康管理（メンタルヘルスを含む）に係る相談
- ・健康診断の結果について医師からの意見聴取
- ・長時間労働者に対する面接指導
- ・個別訪問による産業保健指導

●独立行政法人労働者健康福祉機構

【ストレスチェック実施促進のための助成金】

従業員50人未満の事業場が他の小規模事業場と合同でストレスチェックを実施した場合に、事業主が費用の助成を受けることができる制度があります。

問い合わせ

同機構 産業保健・賃金擁護部 産業保健業務指導課 TEL:044-556-9866

問い合わせ先

企業人材支援課

TEL:03-3832-3678

登録企業情報コーナー

このコーナーでは仕事の受注・発注を希望されている企業の情報を掲載しています。お問合せは各問合せ窓口まで。

お問合せ開始日 **10月19日(月) AM9時30分** から

■受注情報

整理番号	受注案件 No. 所在地区	資本金 従業員数	希望する仕事又は自社 PR	主要設備または業務の詳細	経験 年数	問合せ窓口
1	No.00043025 羽村市	1,000万円 15人	デザイン、機構、駆動、紙搬送、治具、評価、開発分野不問	3D:Creo2.0、DairectModeling19.0 カッティングプロッター(GF) 組立、測定設備	25 年	取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888
2	No.00043026 大田区	3,000万円 8人	精密プレス絞り加工の試作及び量産加工 金型製作から一貫して対応します。	AMADA 順送プレス 160t	45 年	取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888
3	No.00043027 目黒区	1,000万円 12人	アルミセンターレス研削材料は、当社一押し素材です。	—	20 年	取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888

問い合わせ先

取引振興課

TEL:03-3251-7883 FAX:03-3251-7888 E-mail:torihiki@tokyo-kosha.or.jp

セミナー・イベントのご案内

第19回いたばし産業見本市開催 ～製造と加工技術展～

「いたばし産業見本市」は、都内有数の工業集積地域である板橋区で開催する産業展示会です。特徴ある技術や製品を持つ区内製造業を中心に、約130社・団体が出展します。ビジネスチャンス拡大・情報交換の場としてぜひご来場ください。

日 時：平成27年11月12日(木)・13日(金)
10:00～18:00(最終日は～17:00まで)

参加費：無料

会場：板橋区立東板橋体育館(板橋区加賀1-10-5)
都営三田線板橋区役所前駅から徒歩7分

問合せ先：いたばし産業見本市実行委員会事務局
(公益財団法人板橋区産業振興公社)
TEL 03-3579-2191 FAX 03-3963-6441
<http://www.itabashi-iie.jp>

売れる広告作成講座

～即効で業績アップにつながる研修をお望みの経営者の方へ～

「売れない」が「売れる」に！アンケートから売れる広告を作るといふ、かつてなかった広告作成法が学べるチャンスです！『A4』1枚アンケートで売れる広告作り実践勉強会』

対象：経営者、広告の作成について学びたい方など

日 時：平成27年11月13日(金) 10:00～17:00

受講料：8,000円

会場：(公財)東京都中小企業振興公社 セミナールーム
：(台東区台東1-3-5 反町商事ビル6階)

講師：せんでん横丁 代表 稲川 純一 氏

募集人数：20名(先着順)

問合せ先：企業人材支援課
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

～現在を造る 未来を創る 江戸川のものづくり～ 第17回産業ときめきフェア in EDOGAWA

130を超える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、ぜひご来場ください！

日 時：平成27年11月20日(金)・21日(土)
10:00～17:00(最終日は 16:00まで)

参加費：無料

会場：タワーホール船堀1階展示ホール・
2階イベントホール他(江戸川区船堀4-1-1)

問合せ先：産業ときめきフェア実行委員会事務局
(江戸川区生活振興部産業振興課内)
TEL 03-5662-0525 FAX 03-5662-0812
<http://www.city.edogawa.tokyo.jp/tokimeki/index.html>

問題解決のための品質管理(QC) (基礎編)

“品質管理の基本的な事項を理解したい方”を対象として、職場での問題点を“見える化”する管理手法(QC七つ道具)を中心に、学習します。

対象：品質管理の基本となる知識を学びたい方(業種、職種は問いません)

日 時：平成27年11月18日(水) 10:00～17:00

受講料：8,000円

会場：(公財)東京都中小企業振興公社 セミナールーム
(台東区台東1-3-5 反町商事ビル6階)

講師：T&Cプロジェクト 代表 平川 陽一 氏(品質管理士)

募集人数：30名(先着順)

問合せ先：企業人材支援課
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

業務革新のための生産管理 (基礎編)

“生産管理の基本的な事項を体系的に理解したい方”を対象として、業務の改善、効率の向上に活かせる手法を具体的に学びます。具体的には、生産性の機能、作業改善とIE(インダストリアルエンジニアリング)等について学びます。

対象 象：生産管理の基本となる知識を学びたい方
日時 時：平成27年11月24日(火) 10:00～17:00
受講料 料：8,000円
会場 場：(公財)東京都中小企業振興公社 セミナールーム
(台東区台東1-3-5 反町商事ビル6階)
講師 師：『ものづくり』経営コンサルタント 茶谷 昭氏
募集人数 数：20名(先着順)
問合せ先 先：企業人材支援課
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

若手社員研修

～モチベーション向上の方法を身に付け、
更なる自己成長を目指します～

昨今、ストレスを抱え悩む若手社員が増加しています。早期に若手社員の不安要素の解決方法を理解し、ストレス耐性を強化することで、モチベーションを向上させ、行動変革を促すための研修を行います。

対象 象：入社後1～5年の方
日時 時：平成27年11月25日(水) 10:00～17:00
受講料 料：8,000円
会場 場：(公財)東京都中小企業振興公社 セミナールーム
(台東区台東1-3-5 反町商事ビル6階)
講師 師：株式会社エールライフ
教育研修グループ 執行役員 笹木 耕介氏
募集人数 数：24名(先着順)
問合せ先 先：企業人材支援課
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

新入社員フォローアップ研修

入社後半年～1年程度が経過して仕事の理解も進み、様々な意味で環境に慣れてきた新入社員の方を対象に、多様な角度からの検証による「節目」を作り、より柔軟に大きく成長して頂くことを目的としています。

対象 象：入社後1年未満の方
日時 時：平成27年12月1日(火)・2日(水)
10:00～17:00
受講料 料：12,000円
会場 場：(公財)東京都中小企業振興公社 セミナールーム
(台東区台東1-3-5 反町商事ビル6階)
講師 師：株式会社アイムサプライ
代表取締役 伊豆田 功氏
募集人数 数：36名(先着順)
問合せ先 先：企業人材支援課
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

ISO14001内部監査員スキルアップ研修 ～有効性を高めるISO14001の運用をめざして～

ISO14001:2004年版の内部監査を通じて業務の改善を促し、マネジメントシステムの目的を達成させ、成果を出すための取組にすることをねらいとした研修です。

対象 象：ISO14001内部監査員としてご活躍中の方
日時 時：平成27年12月3日(木) 10:00～17:00
受講料 料：10,000円
会場 場：(公財)東京都中小企業振興公社 セミナールーム
(台東区台東1-3-5 反町商事ビル6階)
講師 師：株式会社シスウエイ 取締役
カスタマーサポートテクニカルグループ長
エグゼクティブコンサルタント 蜂須賀 邦夫氏
募集人数 数：20名(先着順)
問合せ先 先：企業人材支援課
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

ISO9001内部監査員スキルアップ研修 ～より効果的なISO9001運用をめざして～

ISO9001:2008年版 規格要求事項の振り返りをベースに、回数を重ねるごとにマンネリ化しがちな内部監査を、より効果的に実施するため、質問の仕方を考える、内部監査員のステップアップを目指す実践編です。

対象 象：ISO9001内部監査員・管理責任者である方
日時 時：平成27年12月9日(水) 10:00～17:00
受講料 料：10,000円
会場 場：(公財)東京都中小企業振興公社 セミナールーム
(台東区台東1-3-5 反町商事ビル6階)
講師 師：ビューローベリタスジャパン株式会社
講師 吉野 定治氏
募集人数 数：20名(先着順)
問合せ先 先：企業人材支援課
TEL 03-3832-3675 FAX 03-3832-3679

貿易実務者養成講習会

「貿易実務者の英文実践E-Mailライティング」(中級)

輸出入取引業務に役立つE-Mailのスキルを学びます。「知っている英語」を「使える・伝わる英語」に変え、少し曖昧さを感じる実務者にも自信を持って英文を書ける土台を築く為の具体的な方法を知る、E-Mail習得のきっかけを掴む為の演習を行います。

日時 時：平成27年12月8日(火)・9日(水) (2日間)
10:00～16:30
受講料 料：15,000円
会場 場：東京都産業労働局秋葉原庁舎3階 第2会議室
(千代田区神田佐久間町1-9)
講師 師：株式会社アクト・システムズ 研修講師
募集人数 数：30名(先着順)
問合せ先 先：国際化支援室
TEL 03-5822-7243 FAX 03-5822-7240

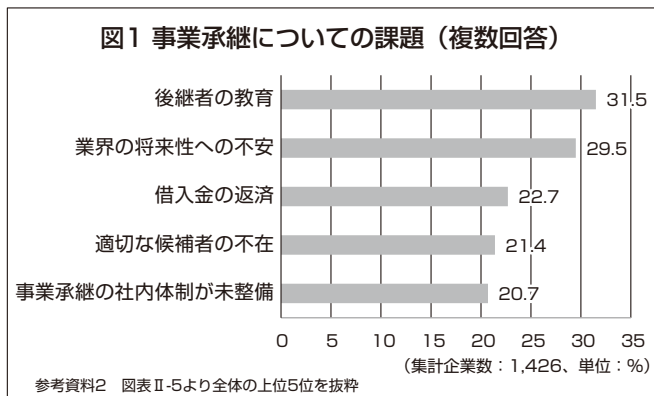
ここがポイント！ 事業承継

連載第1回 「事業承継の現状」

事業承継とは、現経営者から後継者へ経営のバトンタッチを行うことです。これまで築き上げてきた資源や財産を上手に引き継ぐことは、企業の成長においても重要です。しかし、ここ数年、事業承継の良いタイミングを逃してしまったがゆえに、休業業や解散に追い込まれる、というケースも少なくないようです。

全国的に見て社長の高齢化は進んでおり、今や5人に1人は70歳代、中でも東京は4社に1社は70歳以上、という民間調査会社による報告もあります。一方で、都内中小企業を対象とした調査で、事業承継の課題を「後継者の教育」「適切な候補者の不在」と回答した企業が多数を占めるなど、後継者難による悩みを抱える企業が多いことが伺えます。後継者難により、事業承継という課題をついに先送りしてしまい、ますます社長の高齢化が進んでしまうという現状があります(図1)。しかし、事業承継は、準備期間が短くなるほど、後継者の選定とその後の育成に十分な時間が割けなくなる等、円滑なバトンタッチが難しくなってしまうのです。

事業承継がスムーズに進まないがために、せっかくここまで大事に築きあげてきた会社や、独自の技術が失われてしまうことのないように、「事業承継」という課題から目をそむけず、少しでも早く取り組むことが重要です。(総合支援課)



(参考資料1: (株)東京商工リサーチ 2014年全国社長の年齢調査
参考資料2: 東京都産業労働局 東京都中小企業業種別経営動向調査報告書(平成26年度調査))



花くまゆうさく

問い合わせ先

総合支援課 TEL:03-3251-7881

公社トップページ

→ 事業の承継、経営の改善・継続

→ BCP策定支援事業

アスアサ 支援します! 公社は企業のパートナー



公益財団法人

東京都中小企業振興公社

Tokyo Metropolitan Small and Medium Enterprise Support Center

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町1-9 東京都産業労働局秋葉原庁舎

TEL 03-3251-7897 FAX 03-3251-7796 HP <http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

「アーガス21」は毎月10日に発行し、公社会員企業様に無料でお届けしている情報誌です。