

ア-ガス21

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

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

有限会社三和トレーディング

第121回 “キラリ企業” の現場から — 2

中小企業経営のツボ

商品やサービスをお客様に届ける仕組みを考える — 4

東京都中小企業業種別経営動向調査

第4回 生活支援サービス業 — 5

経営に活かそう! 知的財産

モノ創りと著作権 — 6

海外展開 Step to Success

タイ事務所活動報告 vol.3 — 8

JOYLAND®会員募集キャンペーン — 10

働く人の心の健康づくり講座 — 11

産業交流展2016 — 12

ビジネスフロンティア・フェア — 13

セミナー・イベント・募集 — 14

中小小売商業活性化フォーラム — 16

「東京都地域中小企業応援ファンド」

助成対象事業“第16号”が決定しました。

24事業

公社は東京都と協力し、地域の魅力向上や課題解決を目的として多様な担い手が取り組む、意欲とアイデアに溢れた事業に対して助成する「東京都地域中小企業応援ファンド」事業を行っています。

この度、第16号として、以下を含む24事業を選定しましたのでお知らせします。

選定された事業に取り組む中小企業者等には、最長1年6か月にわたり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」が事業化から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。

助成対象事業の概要(2例、本例を含む全事業の概要は公社ホームページをご覧ください)

事業者名	事業テーマ及び概要
株式会社興栄社 【江東区】 (地域資源活用型ビジネス)	●事業テーマ 神津島の森林資源と湧水を融合した資源活用 ●概要 『東京の名湧水57選』に選定されている神津島の「多幸湧水」と、古くから養蚕業で利用され、現在では野生林となっている「桑の木」を融合し、日本特有の「手漉き和紙」の製造体験を来島者に提供する。
株式会社A. R. M. S. 【港区】 (都市課題解決型ビジネス)	●事業テーマ 社用車の燃費向上・事故削減支援アプリ開発 ●概要 低燃費で事故率の低い運転操作を運転手に定着させるため、燃費・スロットル開度などの具体的数値を収集して車載機からスマホアプリへ送り、そのデータを使って具体的に運転操作を改善できる、車両運行支援サービスツールとしての車載機—スマホアプリ連携システムを開発する。

【問い合わせ先】 助成課

TEL : 03-3251-7894・5 FAX : 03-3253-6250 E-mail : josei@tokyo-kosha.or.jp

公社トップページ → 相談案内 → 助成金、設備投資 → 助成金(各種)



“キラリ企業”の現場から

ちょっと憧れさせる商品を生み出す力

第

121

回

有限会社三和トレーディング

香りと活気に満ちたオフィス

東日本橋にある事務所を訪ねると、芳香なアロマの香りと、若手スタッフの元気な声が出迎えてくれる。有限会社三和トレーディング(以下同社)は、「日本人のライフスタイルを心地よく、豊かにしたい」という思いから、アロマ・フレグランスといった香りの商品、ボディケア商品を中心に、輸入・製造・卸を行っている。取扱商品は、雑貨店やアパレルショップでもよく見かけるディフューザー、ポプリ、キャンドルなど。なかでも、タイ特産の植物“ソラ”の木を使って作られたソラフラワーシリーズは、同社の主力商品である。ソラフラワーとは、水田に生えるマメ科の植物ソラの木を皮を薄くむいて、乾燥させた物を花びらの形にし香りをつけた、一つ一つ手作りで仕上げる天然ポプリのこと。

同社は、このソラフラワーを使った商品を十数年前に日本で最初に開発し、日本国内での販売シェアNo.1を保持している。

独立創業、会社経営、そして事業拡大

代表取締役の猪股観自氏が、同社の前身となる株式会社三和精密工業ギフト事業部から独立、創業したのは平成16年。創業期を振り返り、「自分のできることを一生懸命やるしかなかった」と猪股社長は語る。創業期はほとんどが初めてのことで、会社登記から社会保険の手続きまで、自ら行ったという経験すべてが勉強になった。引き継いだ事業を運営していくことと、社長として会社を経営するというのが両輪をなし、現在の経営スタイルに辿り着くには、5年を要した。

また、創業当時は、海外メーカーの販売代理・卸売が主な事業であったが、主力商品のソラフラワーの取扱量

が次第に増えていく中で、コスト面を考え、製造元にダイレクトにあたってみることになった。知り合いの伝手を辿って、一か八か、生産地タイへ飛び、運よく生産工場を見つけ出したものの、オリジナル企画を持ち込まないと商品が作れないことが分かった。

その後、1年をかけて、初めての自社商品開発に取り組むことになった。この時、工場でのミニマムオーダー数が大きかったため、清水の舞台から飛び降りる覚悟で発注に踏み切った。こうして、社運をかけて開発したオリジナル商品の「ソラフラワーディフューザー」は、大ヒットし、現在までに30万個を販売している。

展示会への継続参加で得た肌感覚

同社は、営業手法の一つとして、国内外の展示会参加を常に重視してきた。展示会は継続出展することが成功をつかむ秘訣だと、猪股社長は考える。一度目で目に留めてもらい、二度目で再確認し、三度目で発注に結びつく。著名な展示会には顧客も毎年来場するため、継続して出展することで、企業としての体力や経営が成り立っていることもアピールすることができる。同社が創業してから欠かさず参加しているギフトショーへの出展回数は、通算24回を数える。

また、海外の展示会にも年6~7回は視察に足を運んでおり、現在取引のあるメーカーとの商談や、新規商材の発掘などを主な目的としている。同時に、現地のニーズも探ることができ、特にアジア圏については、日本企画の商材の人気の高いことも肌で感じていた。

ルームフレグランス等のアロマ商材は、欧米発祥の文化であり、欧米諸国に商品提案する場合、大きさやボリューム感がマッチしない。それならばとフレグランス後進国であるアジアはどうか調査した結果、日本と同じく、



主力商品のソラフラワーを使用したディフューザー



遊びゴコロ溢れる展示ブース

公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121回は、アロマ・フレグランスといった香りの商品を取り扱う有限会社三和トレーディング(中央区)をご紹介します。同社には、海外販路開拓支援事業や東京都知的財産総合センターの事業をご利用いただいています。

企業情報



有限会社三和トレーディング
代表取締役兼CEO
猪股 観自 氏

代表者 / 猪股 観自
資本金 / 300万円 従業員 / 12人
所在地 / 東京都中央区東日本橋2-3-1
TEL / 03-5833-2320 FAX / 03-5833-2325
URL / <http://www.sanwatradinginc.co.jp>

小さくて様々選べる商品のほうが需要があることが分かり、さらに日本の商品デザインは相当人気が高いため、販路開拓先として、アジアに目を向けることになった。

公社との出会いと海外販路開拓の活用

そういった取り組みの中、平成23年、公社と出会う。国際化支援室(現:国際事業課)がブースを設け、東京都の中小企業20社余りが合同出展した上海の展示会に応募したことがきっかけだった。展示会での来場者の反応は思った以上で、同社展示コーナーには、連日終了時間まで来場者の列ができるほどであった。そこで、中国市場での販路開拓の可能性に手ごたえを感じた。展示会終了後、公社がマッチングを行った上海の販売代理店とタッグを組み、本格的に中国市場での販路開拓に乗り出した。

もともと中国では、日本でいう雑貨屋(ライフスタイルショップ)という業態が存在していなかった。しかし、文化レベルが上がり、発展をしていくにあたり、中国の若い経営者たちが、いわゆる雑貨屋を作り出してきた。そうした状況の中で商品を先駆的に紹介することができるようになり、一緒に育っていくことができるだろうと、猪股社長は確信している。

同社の取り組みは、「平成27年度第1回海外ビジネススタートアップセミナー」(平成27年7月14日開催、主催公社国際化支援室)でも紹介され、猪股社長の講演はこれから海外を目指す多くの企業の人々からの共感を呼んだ。

着実に、一丸となって未来へ向かう

同社が海外展開において大事にしていることは、「確実性」と「信用性」である。創業から現在まで、壁にぶつか

るたびに、地道に努力を重ねて乗り越えてきた。海外の工場では、マニュアルが読めないスタッフがいたり、言語が異なる近隣諸国からの出稼ぎ労働者がいたり、日本では考えられないようなことにも遭遇した。そのため、目で見分けるようにとか、モックアップを作り形状で理解させる等の試行錯誤を繰り返し、時間はかかっても、スタッフが一丸となって一緒に前に向かっていけることを心掛けてきた。

国内においても、創業当時から着実に回を積み重ねてきた展示会への出展は、毎回ユニークな装飾がなされ、ブースは多くの来場者で賑わう。それは、商品の魅力はもとより、その空間、そして、そこで働くスタッフたちの魅力に、多くの人々が賛同するからであろう。設立から12年余りが経った今、猪股社長がスタッフに期待するのは、皆で考え、仕事の枠や役職にとらわれず、皆でつくりあげること。人が会社をつくり、人の成長が会社の成長となる。それが同社の強みである。

ライフスタイルの多様化は、日本のみならず、アジア諸国でも年々広がっている。もっとも、香りで生活を豊かにするという文化は、欧米に比べて、日本は10年遅れているという。たとえ日本国内の人口が減ったとしても、マーケットは確実に増えていくと猪股社長は予測する。

夢は、「世界に通用するブランドをつくる」こと。実用性だけではない、おもわず手に取ってみたいくなる、もらったら感動するというのが、付加価値商品の面白さではないだろうか。人々にとって、“ちょっと憧れさせる商品”を生み出していく同社の取り組みは、少し先の私たちのライフスタイルを創っていく原動力となっていくのだろう。

(国際事業課 田山友美)



海外ビジネススタートアップセミナーでの講演



今年9月のギフトショーではブース準大賞受賞

中小企業経営のツボ

仕事を確保することが最も重要な課題

三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

商品やサービスをお客様に届ける仕組みを考える

エンドユーザーのための商品やサービスを提供する会社が、複雑な流通過程を介さず、直接エンドユーザーに届けることができれば、供給する側もエンドユーザーも大きなメリットを受けることができます。

例えば、自社で製作した機械部品をエンドユーザーであるセットメーカーに直接販売し、あるいは建設設備工事をビルのオーナーから直接受注できれば、供給する側とエンドユーザー双方が大きなメリットを受けることができます。

なぜなら、エンドユーザーに商品やサービスを届けるまでに、多くの段階を経由すればするほど、それらを扱う事業者の利益が付加されます。ですから、その付加される利益がなくなるのであれば、エンドユーザーは、従来より低価格で商品やサービスを購入することができるからです。

なぜそんなに高くなるのか

製造原価1,000円のが、エンドユーザーに渡るところには3,000円にも4,000円にもなっていることがあります。また、ソフトウェアの開発などでも、最終的に人件費の10倍ぐらいに請求額が跳ね上がるということは珍しくありません。

商品の場合は、供給者がエンドユーザーに届ける販路を持っておらず、供給する側はエンドユーザーが求めるニーズへの対応ができないため、長い流通経路を経てエンドユーザーに届けられるのが一般的です。

それゆえ、多くの人の手を通してきた商品は、流通段階での利益と運賃が付加しているわけですから、当然最初の供給者が販売した価格の何倍、何十倍になってしまうのです。

サービスについても、エンドユーザーの現場で働く下請け会社の請負価格とエンドユーザーに元請会社から請求されるサービス価格に大きな開きが発生するのは、サービスの供給者はマーケティングの力がなく、元請会社は受注を満たすに足る技術職を十分に保有していないがゆえに、エンドユーザーからサービス供給者に至る多くの段階でそれぞれの役割を担っているのです。

それでも、エンドユーザーにとっては、一足飛びに供給者と直接取引することのほうがメリットが大きいのに、そうしないのはどうしてでしょうか。それは、供給側はエンドユーザーと常に接しているわけではなく、その出会いは卸し・小売等従来型の流通過程に頼らざるを得ません。逆に、供給側は商品の製造ないしサービスの供給に徹することで、高い品質と安定的な商品やサービスの供給を確保することができ、結局のところ、エンドユーザーはメリットを享受してきました。

エンドユーザーと信頼関係を構築する

しかし、供給側とエンドユーザーが直結されるのなら双方にとってメリットが生じることは言うまでもありません。

とりわけ、供給者とエンドユーザーが直接インターネットを介し、需要と供給という基本的な情報の共有が可能になり、今までの商慣習や業界内での常識が通用しなくなってきました。

もちろん、数多くの商流を経ることでエンドユーザーの供給される商品やサービスに対する信頼性や安心感を捨ててまで、供給者と直接取引するという決断はなかなかできるものではありません。しかし、インターネットによって供給者のエンドユーザーに対する信頼が格段に高められるようになったのですから、依然として直接取引に至ることができないのは、むしろ供給側のエンドユーザーに対する情報発信力が低い可能性を指摘すべきでしょう。

この情報発信力という課題を解決するには、供給者がエンドユーザーのニーズを正確に把握することと、提案力を磨くことです。

WEB上での取引が珍しくなくなっている今だからこそ、数多くのエンドユーザーのニーズを、展示会、アンケート、ホームページ等で収集し、かゆいところに手が届くように、商品やサービスに対し手を加えて行く必要があるのです。

どんなに規模が小さくても、本当にお客様が欲しているものを安定的に提供でき、周りの評判も高ければ、今までの商流だけに依存せずとも、物流コストやリスクを負担してでも、エンドユーザーはお金を支払ってくれるものです。

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

「東京都中小企業業種別経営動向調査(平成27年度調査)」の概要

第4回 生活支援サービス業

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公社が調査を実施しています。

平成27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89業種に対して平成27年7月から9月に調査を実施しました。平成26年4月から同27年3月までに行われた決算を調査対象とし、3,807社に郵送、有効回答率は34.1%でした。この調査結果を5回にわたり紹介しています。

第4回目の今回は生活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57社、平均従業者数は64人で、黒字企業は77.2%、赤字企業(経常損益が負)は21.1%でした(経常損益不明は1.8%)。なお、生活支援サービス業の平成27年度調査対象業種は以下に示す7業種です。

平成27年度調査の特徴

売上高増加率(▲1.7%)がマイナスに転じ、その他の収益性についても悪化した比率が多くありましたが、安全性についてはほとんどの比率で改善がみられました。また、黒字企業は同26年度調査(72.9%)より4.3ポイント増加し77.2%となりました。

1 収益性

悪化した比率が目立ちました。売上高増加率(▲1.7%)はプラスからマイナスに転じ、売上高総利益率(75.1%)も3.2ポイント、売上高営業利益率(1.5%)も0.3ポイント、売上高経常利益率(2.7%)も0.7ポイント悪化しました。ただ、総資本回転率(1.9回)は0.2回転改善しました。

2 生産性

従業者1人当たり年間売上高(16,253千円)は2,832千円、従業者1人当たり年間売上総利益(6,413千円)は443千円それぞれ増加し改善しました。一方、従業者1人当たり年間経常利益(398千円)は188千円減少、売上総利益対人件費比率(55.2%)は3.2ポイント増加と悪化しました。

3 安全性

ほとんどの比率で改善しました。流動比率(208.2%)は3.4ポイント、当座比率(173.8%)は29.4ポイントそれぞれ増加しました。自己資本比率(13.7%)は8.6ポイントと大幅に増加しました。固定長期適合率(60.0%)も7.0ポイントの改善がみられました。

(経営戦略課 今井秀也)

【調査対象業種(7業種)】

クリーニング、理容、美容、旅行、不動産代理・仲介、旅館、飲食

主 要 経 営 比 率 (生 活 支 援 サ ー ビ ス 業)

		調 査 年 度		
		平成25年度	26年度	27年度
(収益性)				
売上高増加率	(%)	1.7	1.0	-1.7
総資本経常利益率	(%)	3.3	3.6	3.4
総資本回転率	(回)	1.7	1.7	1.9
売上高総利益率	(%)	72.7	78.3	75.1
売上高営業利益率	(%)	1.0	1.8	1.5
売上高経常利益率	(%)	2.2	3.4	2.7
(生産性)				
従業者1人当たり年間売上高(千円)		13,728	13,421	16,253
従業者1人当たり年間売上総利益(千円)		6,731	5,970	6,413
従業者1人当たり年間経常利益(千円)		495	586	398
売上総利益対人件費比率	(%)	57.1	52.0	55.2
(安全性)				
流動比率	(%)	201.0	204.8	208.2
当座比率	(%)	139.8	144.4	173.8
固定資産回転率	(回)	5.1	5.6	5.5
自己資本比率	(%)	5.4	5.1	13.7
固定長期適合率	(%)	64.8	67.0	60.0
集計企業数	(社)	81	85	57
平均従業者数	(人)	43	43	64

【問い合わせ先】 経営戦略課

TEL : 03-5822-7237 FAX : 03-5822-7235

経営に活かそう！ 知的財産

モノ創りと著作権

～開発から商品化までの著作権保護～

1. はじめに

今、私たちの周りには様々な著作物に満ち溢れています。これらの著作物のうち、著作権で保護される物は従来、文学、学術、美術、音楽等主に芸術的分野で、著作権はそれらの関連事業者を保護する権利と考えられてきました。

しかし、2000年以降コンテンツと言われる情報のデジタル化、また急速なネットワーク化により、著作権の保護はソフト産業やサービス産業に止まらず、製造産業にまで及ぶことが考えられます。そこで、今回はモノ創りに関わる産業財産権以外の著作権保護について、商品化のプロセスを追って解説します。

2. 製品デザインの権利

まず、製品開発において製品デザイン(プロダクトデザイン)を起しますが、このデザイン画は製品のコンセプトをデザイナーが創作的に表現しているため著作物として保護される可能性が考えられます。

この場合、自社のデザイナーが描き起こした法人著作物は法人に権利が帰属しますが、デザインを外部に発注した場合は外部デザイナーに著作権と著作者人格権が発生します。従ってデザインの権利を得るためには著作権の譲渡契約を交わすことが必要です。

特にデザインを改変したり二次利用する可能性がある場合、該当する権利(著作権法27条:翻案

権)と二次的著作物の利用に関する原作者の権利(著作権法28条)を譲渡条項に含めておくことが重要です。その理由は、デザイナーにこれらの権利が留保された推定規定(著作権法61条2項)があるためです。また、デザイナーが著作者人格権を行使しない条項も必要です。

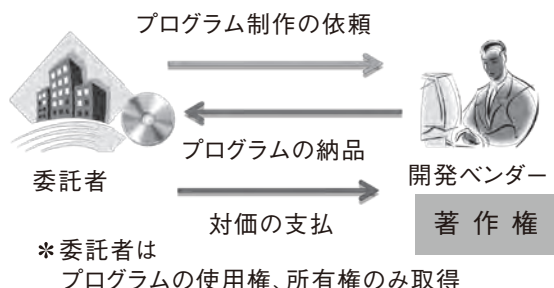
3. 設計図面、プログラムの権利

次に、デザイン画を基に設計図面を描き起こしますが、この設計図面も技術的思想の表現のため、2次元の作図上の工夫が保護されます。この設計図面からCADシステムに連動した3次元の立体画像等を作成したり、3Dプリンターを使った立体物が作成される場合、このCADシステムや3Dプリンターを動かすプログラム(著作権法10条1項9号)に著作権が発生します。

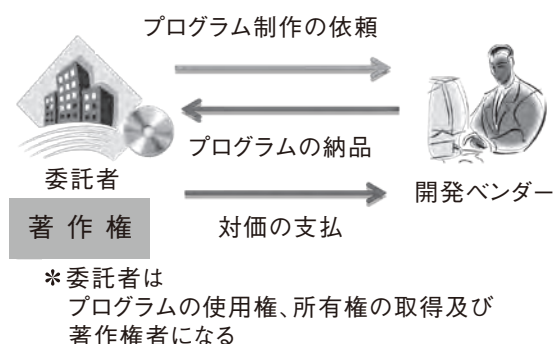
これらのプログラムは、従業員による自社開発のものであれば、法人著作物になり自社に著作権が帰属しますが、外部の開発ベンダー(ソフトウェア開発業者)にプログラム開発を委託した場合、対価を支払ってもプログラムの著作権は開発ベンダー側にあります。従って、今後の改変やメンテナンス等も含めてプログラムの著作権を取得しておくことが重要です。具体的には開発ベンダーとソースコードや取扱説明書を含めた著作権譲渡契約書を交わすことになります。(条項内容は前掲デザイナー契約と同様です)

【プログラム開発委託契約】

① 『著作権譲渡の記載が無い場合』



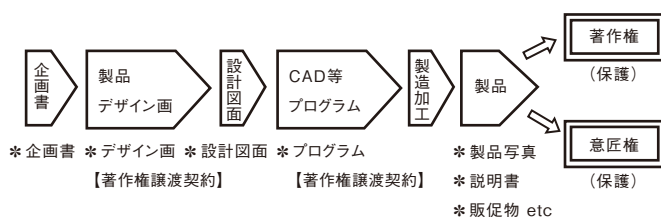
② 『著作権譲渡の記載がある場合』



4. マニュアル、販促物の権利

いよいよ製品化され、世の中に商品として出荷する際、商品の取扱い等を記載した説明書、マニュアル、Webサイトの商品写真等も媒体を問わず著作物として保護の対象になります。また、商品カタログ等販促物も同様です。

【製品開発プロセス】 * 著作権発生



5. 形態模倣への対応

商品が形態模倣された場合、著作権で保護ができるでしょうか？

一般的には大量生産された商品を著作権で争うことは無理があり、意匠権での保護が考えられます。著作権法では『「美術の著作物」には「美術工芸品」を含む』（著作権法2条2項）としか記載がありません。従って、著作権保護領域は狭く限定的と考えられますが、過去の判例を見ますと著作性が認められた判例があります。そこには、大量生産された商品でも、デザイナーや創り手の創造性、審美性、鑑賞性等が表現されている場合、著作物として認められています（博多人形事件、アメリカンTシャツ事件、仏壇彫刻事件等）。

また、昨年、幼児用椅子という機能性、実用性を兼ね備えた椅子のデザインに著作性が認められた注目される判決がでました（「TRIPP TRAPP事件」知財高裁27.4.14）。この判決のポイントは椅子のデザインにデザイナーの個性が発揮され、「創作的」な表現といえるため、著作物性が認められ、「美術の著作物」に該当すると判断された点でした。

6. 著作権と意匠権の保護

プロダクトアウトされた製品を知的財産で保護する場合、著作権と意匠権の線引きはその製品の特長、製品サイクル、開発コスト等を勘案しながらの選択になりますが、デザイナーにとってこの「幼児用椅子事件」はデザインの独自の創造性、個性を強調することにより、著作権保護の可能性が引き出された判例になりました。

著作権と意匠権の保護にはコスト、手続き、保護期間等のハードルの違いがあり、今後、メーカーやデザイナーにとっても両知財権保護の意識が必要とされ、その製品の特長を勘案し著作権と意匠権の二重保護、あるいは選択の検討をお勧めします。

（知財戦略アドバイザー 田島英行）

【問い合わせ先】 東京都知的財産総合センター

TEL : 03-3832-3655

海外展開
Step to Success

タイ事務所活動報告 vol.3

～Tokyo SME Support Center Thailand Branch Office～

事業内容の
ご案内

現地経営相談

タイには1,400社を超える都内企業が進出しています。タイ事務所では、タイのみならずタイを拠点に周辺国に展開する都内中小企業の皆さまを支援しており、毎月100社を超える多くの企業の皆さまにご利用いただいています。

今回は、数ある支援メニューのうち、現地経営相談についてご案内します。

タイ事務所では、現地ビジネスに精通した専門家や弁護士が無料で現地商慣習や法規制、取引候補先、法務に係るご相談を承っています。また、TV会議システムを通じ日本から相談することも可能です。相談時間は、木曜日を除く平日午後1時から5時です。皆さまのご利用をお待ちしています。



具体的相談事例

- Q:タイに進出したいのですが？ A:ぜひ、ご相談ください。貴社のビジネスモデルやなぜ進出されるのか？などお伺いした上で具体的な進出形態などについてご相談を承ります。
- Q:駐在員のワークパミットを1名増やしたいが、どうしたら？ A:増資及びワークパミット(労働許可証)必要分のタイ人を雇用するか、ワークパミット枠が空いている他社から出向受入をするのかといった方法があります。
- Q:労使交渉が難航している間に労働組合が発足してしまった。とにかくアドバイスを。 A:労使交渉のポイントは、①社内ルール、②法律、③世間相場、④会社経営状況、⑤経営者の姿勢の5点。これらをあわせて回答を用意すべきです。また、毎月福利厚生検討委員会などで従業員のニーズを確認し、回答を書面で発表することも重要です。

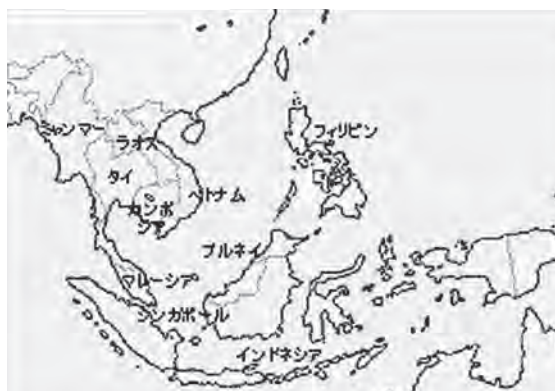
セミナー
開催報告

カンボジア・ラオス・ミャンマー諸国進出比較セミナー

以下、カンボジア(Cambodia)、ラオス(Laos)、ミャンマー(Myanmar)をCLMと表す。

昨年末、AEC(ASEAN経済共同体)が発足し、域内の人や物の自由な往来が期待されています。そうした中、CLMは、安価な人件費や積極的な外資誘致で、タイで事業展開している企業から「タイプラスワン」として注目されています。

そこで、タイ事務所では、7月の「成長市場を取り込むためのタイプラスワンの現状と将来」セミナーに引き続き、去る8月4日に「CLM諸国の進出比較セミナー」を開催しました。講師はタイ事務所経営相談員でもあり、タイ及びCLM諸国に事務所を持つJBLメコングループ代表の数本雄登氏。CLMへの進出について、各国の法務を中心に比較しながら分かりやすく説明されました。



1 CLMの経済概況

まずCLMの概況として以下のとおり人口、GDP成長率、賃金、電気料金、物流費などの比較説明がありました。

	カンボジア	ラオス	ミャンマー
人口(2015年)	1,506万人	649.2万人	5,148万人
面積	181,035km ² (日本の約1/2)	236,800km ² (本州とほぼ同じ)	676,578km ² (日本の約1.8倍)
一人あたりGDP	1,080.82USドル	1,692.65USドル	1,221.36USドル
GDP成長率(2015年)	6.922%	7.010%	7.031%
賃金(一般工職)	113USドル	112USドル	127USドル
電気料金(1kWhあたり)	0.24USドル	0.08USドル	0.04USドル
物流費(対日輸出)	1,218USドル	2,500USドル	900USドル

*出所: JETRO、外務省HPよりJBLメコングループ作成

カンボジアの電気料金の高さは近隣諸国からの電力輸入に比較的依存しているためであり、また、ラオスは内陸国であるため物流費が高いと各国の特徴を説明。そうした状況にありながらもカンボジア、ラオスはタイの補完工場的役割の進出が多いとの解説がありました。

2 各国への進出状況

製造業の多くは、タイでの人件費高騰を理由にCLMへ進出しており、それに追従する形態で物流や建設業などが進出していると解説。最近では、消費市場をターゲットにしたサービス業や不動産、金融業の進出が増加傾向にあると説明。その後、進出形態や株主総会、取締役会に係る法務面の詳細な説明があり、進出時のトラブル事例として、法律と運用面の乖離や不透明な費用の支払要求など実務家ならではのエピソードが語られました。

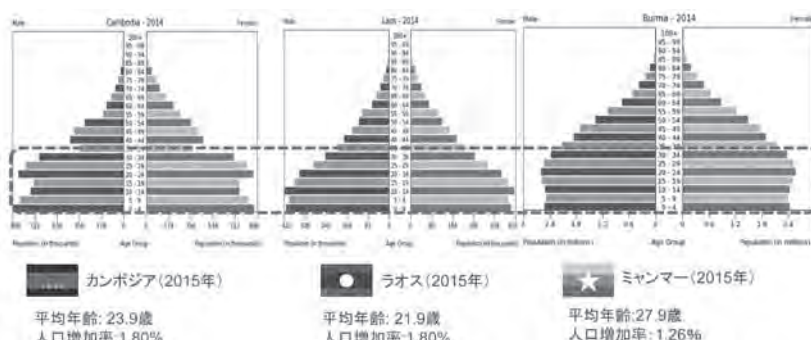
◎各国日本人商工会登録会員数

	カンボジア日本人商工会	ビエンチャン日本人商工会	ミャンマー日本人商工会
正会員	170社	63社	289社
準会員	54社	21社	24社
合計	224社	84社	313社

*出所: JBLメコングループ作成

3 おわりに

CLMは、東南アジア諸国内でも平均年齢の若さが顕著であり、また人口増加は順調に推移し、今後の増加も期待できると分析。藪本氏は最後に、自身の経験を交えながら、合理的な経営判断を行えばCLMへの進出は可能性として低い、時には非合理的判断の中にビジネスチャンスが眠っているのではないかと結びました。



*出所: JETRO、World Bank、
World Population Prospects
The 2015 Revisionより
JBLメコングループ作成

【問い合わせ先】 国際事業課 タイ事務所

TEL : +66-(0)2-611-2641 E-mail : thai-branch@tokyo-kosha.or.jp

タイ事務所HP : <http://www.tho.tokyo-trade-center.or.jp/jp/>

Facebook : www.facebook.com/TokyoSME.TH/

日本側窓口:国際事業課

TEL : 03-5822-7241

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

福利厚生サービス JOYLAND® 会員募集キャンペーン実施中!

10・11月にご加入の方の中から、抽選で50企業100名の方に東京ディズニーリゾートの1,000円利用補助券をさし上げます。この券は、この期間の新規加入の方のみにプレゼントします。

(JOYLANDは、都内中小企業で働く従業員とそのご家族を対象とした公社が運営する都内中小企業向けの福利厚生サービスです)

企業にとって人材は重要な経営資源です。人材確保や従業員の定着率アップのアシストにJOYLANDをご活用ください。

JOYLANDは低コスト・充実したサービスで、経営者・従業員とその同居家族のみなさまにもご満足いただけるサービス内容です。

詳しくは、JOYLAND専用サイト「福利厚生ナビ」(<http://www.fukuri-navi.jp>)をご参照ください。

【ご入会条件】

都内に事業所持つ中小企業等が対象で、
下表の資本金か従業員数の一方に該当すればOK!

業 種	資本金・出資金の総額	従業員数
製造業・建設業・運輸業・その他	3億円以下	300人以下の法人・個人事業主
卸売業	1億円以下	100人以下の法人・個人事業主
小売業	5千万円以下	50人以下の法人・個人事業主
サービス業	5千万円以下	100人以下の法人・個人事業主

【年会費】(入会金不要!)

※年会費は年度途中加入の場合、月割となります。

※税法上「損金」として処理できます。

従業員数	年会費 (1企業あたり)
10人以下	19,800円
11~30人	21,000円
31~100人	33,000円
101~300人	42,000円
301人~	84,000円

安さだけではなく、メニューも充実しています。アミューズメントパークやスポーツクラブ、リラクゼーション、エンターテインメントなど100以上の施設・サービスが割引料金でご利用いただけます。

また、あわせてホテルやゴルフ、生活サポートなど全国5,000施設・2,000種類を超える多彩なメニュー満載の「ライフサポート倶楽部」が優待料金にてご利用いただけます。

利用提携施設のご紹介

【はとバス】

紅葉の秋を彩る都内の観光名所や夜景スポットめぐりなど食事も含めた日帰り(1日)バス旅行が割安でご利用いただけます。

例えば――

① 東京観光決定版(昼食付1日観光コース)

江戸味覚食い倒れツアー、うわさのTOKYO街めぐり、東京タワーと浅草隅田川下り ほか

② 東京スカイツリー®入場付コース

まるごと東京スカイツリー、東京スカイツリーと下町老舗の味、皇居・浅草と東京スカイツリー ほか

③ 東京・横浜夜景物語

東京タワーと極上の夜景シンフォニーディナークルーズ、二大ブリッジドライブと夜景の六本木ヒルズ、ヨコハマナイトストーリー ほか

④ YOKOHAMA

横浜・鎌倉いいとこどり、横浜中華街と八景島シーパラダイス ほか

【問い合わせ先】 企業人材支援課 福利厚生係 (JOYLAND事務局)

TEL : 03-3832-3678

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

URL : <http://www.fukuri-navi.jp>

資料請求・ご入会は、ホームページから!

福利厚生ナビ

検索

働く人の心の健康づくり講座 (メンタルヘルス)のご案内

公社では、メンタルヘルスに関する基礎知識や予防あるいは対応方法に関する講座を開催しています。

11月開催の「メンタルヘルス推進リーダー養成講座」では、新たに1日で完結する講座を実施します。2日間の出席が難しいとのご要望にお応えして、下記の内容で実施します。

なお、同内容の講座を2回実施しますので、どちらかご都合のよい日時にて受講してください。

詳しくは、公社ホームページ (<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/seminar.html>) または本誌同封チラシをご覧ください。

対策推進リーダー養成講座

都内中小企業の管理監督や人事労務担当等の立場にある方のうち、企業内でメンタルヘルス対策を推進するリーダーを目指す方(受講申込みには、上司の推薦が必要となります)を対象として行います。

【午前】は、医療の専門家より、2時間ほどの講義を行います。

医療 では、産業医や労働衛生コンサルタントから精神疾患に関する基礎知識についてわかりやすく説明します。

うつ病とうつ状態との違いや不安障害、パニック障害、PTSD、統合失調症など、各疾患の特徴について紹介します。



【午後】は、労務管理の専門家より、4時間ほどの講義を行います。

労務管理 では、社会保険労務士等から予防から実際に休職者が出た時の対応について、詳しく説明します。

前半は、法制度/労災認定基準と過重労働対策/休職と復職の社内規定の整備といったメンタルヘルスケアの基本事項や不調者の早期発見/復職支援プログラムの実際など、押さえておくべき対処方法のポイントについてわかりやすく紹介します。

後半は、事例研究によるグループ討議などで実践的に学びます。

グループ討議では、メンタルヘルス推進リーダーの役割と接し方について検討し実践力を養います。

また、他社の取組状況なども情報交換できるなど、終了後のアンケートにおいても、内容が「非常に役に立った」「理解できた」との高い評価をいただいています。



詳しくは、本誌同封チラシまたは公社ホームページにてご確認ください。

【問い合わせ先】 企業人材支援課 福利厚生係

TEL : 03-3832-3678

登録企業情報

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。
お問い合わせは各問合せ窓口まで。

お問い合わせ開始日 **10月17日(月) 9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 他	経験 年数	問合せ窓口
1	No.00043946 葛飾区	- 1人	エンビ板やアクリル板の切断、 穴あけ、溶接、曲げ、接着等の 加工ができます	溶接機、ボール盤、昇降盤	40 年	城東支社 TEL 03-5680-4631 FAX 03-5680-0710

【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

第19回 中小企業による国内最大級のトレードショー

産業交流展2016

魅力的な首都圏中小企業が集結！

- 高度技術の結集であるロボットを展示する「次世代ロボットゾーン」やファッション・伝統工芸品・コンテンツ・日本食の分野から、優れた技術・製品を持つ企業等が集まった「クールジャパンゾーン」など、魅力的な企画を多数実施！
- 著名な講師陣による講演会やセミナーも多数開催！

10/31(月)～11/2(水)

10:00～18:00 (最終日17:00終了)

**東京ビッグサイト
東5～8ホール**

**入場
無料**

同時開催

世界発信コンペティション表彰式

10月31日(月) 10:45～11:25

小池百合子東京都知事が出席(予定)

東京2020大会等を契機として開発された、革新的で将来性のある製品・技術、サービスを選ぶ「世界発信コンペティション」の表彰式を開催いたします。会場内には、受賞企業の出展コーナーも設置いたします。

特別企画

全国ゾーンを大幅拡大！

全国の道府県等と連携し、日本各地の優れた製品・技術を有する中小企業等が出展する「全国ゾーン」を大幅に拡大して展開します。全国各地の地域製品の展示・販売も実施いたします。

同時開催展

ビジネスフロンティア・フェア

会場：東京ビッグサイト 東7ホール

主催：中小企業世界発信

プロジェクト推進協議会

新価値創造展2016

(第12回 中小企業総合展東京2016)

会場：東京ビッグサイト 東2・3ホール

主催：(独) 中小企業基盤整備機構

【問い合わせ先】 産業交流展2016運営事務局

TEL : 03-3263-8885

E-mail : ofc@sangyo-koryuten.tokyo

URL : <http://www.sangyo-koryuten.tokyo/>

ビジネス フロンティア・フェア



2016
10/31 月・**11/1** 火・**2** 水

10:00・18:00 (最終日17:00終了)

東京ビッグサイト 東7ホール
東京都江東区有明3-10-1

**入場
無料**

東京2020大会等を契機に開発された
創意あふれる製品・サービスを一堂に展示
～大手企業を含む全国の中小企業が出展！～

世界発信コンペティション表彰式

小池百合子
東京都知事が
出席！(予定)

東7ホールステージ
10月31日10:45～11:25

産業交流展2016 同時開催

ビジネスチャンス・セミナー

10/31
13時～



慶應義塾大学大学院
教授

岸 博幸 氏

11/1
13時～



前サッカー日本女子代表
監督

佐々木 則夫 氏

11/2
13時～



柔道家
バルセロナ五輪メダリスト

古賀 稔彦 氏

出展企業一覧

創意あふれる製品・サービスを一堂に展示いたします。ぜひ、ご来場ください！

【スポーツ・健康】

愛知電子工業株式会社
株式会社アブリシエイト
アルスデザインアソシエイツ株式会社
株式会社アンス
アイデアシステム株式会社
株式会社ウキマ
株式会社エヌエスイー
エフビートライアングル株式会社
柏崎ユーエステック株式会社
株式会社グロータック
コガソフトウェア株式会社
第一石鹸株式会社
Temari
日本石鹸洗剤工業組合

【バリアフリー】

株式会社アイプラスプラス
株式会社アイン
株式会社アルケアコーポレーション
錦城護謨株式会社
ケアホン協会合同会社
システム・インストルメンツ株式会社
株式会社拓現
ファイン株式会社
株式会社マルタカ
株式会社Mirror Life
ユニバーサル・サウンドデザイン株式会社
株式会社LIFE

【観光・おもてなし】

株式会社アウトスタンディングテクノロジー
株式会社アトラス広告社
株式会社エム・ソフト

株式会社クラウドポイント
スピーシーズ株式会社
大成ネット株式会社
株式会社茶禅
株式会社つくばマルチメディア
株式会社TASTY JAPAN
東京和晒株式会社
株式会社ニツソク
バイフォニクス株式会社
一般社団法人ハラル・ジャパン協会
株式会社ビーツーモバイルエージェンシー
株式会社光
株式会社ビッツ

【環境】

株式会社アースアンドウォーター
アイ・コンポロジー株式会社
株式会社アシストユウ
アドキン環境株式会社
株式会社ウッドプラスチックテクノロジー
株式会社鯉コーポレーション
株式会社田中電気研究所
テスナエナジー株式会社
日本エムテックス株式会社
バルコスモ株式会社
フジタ道路株式会社
株式会社フタバ化学
株式会社micro-bub
株式会社ユニバック
株式会社ローザ特殊化粧品

【安全・安心・防災】

株式会社アイオイ・システム
アグア商事株式会社

株式会社インテリジェンス・ワークス
有限会社インフォソケット
株式会社ウルトラエックス
有限会社関田商会
株式会社チャレンジ
株式会社ティーエヌケー
株式会社テクノス
株式会社ネモト・ルミマテリアル
株式会社八興
バンプレコーダー株式会社
みぎきんず株式会社
株式会社山岸産業
株式会社山小電機製作所
株式会社ラプロス

【文化・教育・その他】

株式会社アートランド
アシヤ印刷株式会社
アップサイド株式会社
株式会社エーアイ
エコノス株式会社
ギフトテンインダストリー株式会社
Kimono Tango
ジャパンスタイルデザイン株式会社
新日本創業株式会社
ダイナコムウェア株式会社
株式会社トーケン
PIPELINE合同会社
株式会社フェアトレードコットンイニシアティブ
武州工業株式会社
株式会社ボウンディア
株式会社ユー・エス・エス
ライブ株式会社
楽ブリ株式会社

※このほか、「世界発信コンペティション」の受賞企業が出展いたします(30社程度)。

詳細はこちら <https://www.sekai2020.tokyo/frontier/>

【問い合わせ先】 ビジネスフロンティア・フェア運営事務局[(株)日経ピーアール内]

TEL : 03-6812-8685

会社・従業員を守る「事業継続計画」のはじめの一步 第8回BCP策定講座

大地震や火災・洪水等の非常時だけではなく、平時にも役立つ事業継続計画(BCP)の講座です。1日の研修で基本を学び、貴社の基本形となるBCPを作成します。なお、参加いただいた企業には、BCP作成に関する専門家を3回無料で派遣できます。ぜひこの機会にご利用ください。

日 時 平成28年11月2日(水)
10:00~17:00 (受付 9:45~)
受講料 無料
会場 中野サンプラザ 8階研修室1
対象 都内に主たる事業所を有する中小企業
募集人数 20社(40名)
講師 中小企業診断士グループ
申込方法 公社のホームページよりお申し込みください。
※講師と同業やコンサルタントの方は、お断りさせていただく場合があります

問い合わせ先

総合支援課 BCP策定支援事業事務局
TEL 03-3251-7882 FAX 03-3251-7888

医工連携展示・商談フェア2016 ～文京区・大田区・川崎市連携事業～

文京区を中心とした医療機器製販企業等が、ものづくり企業向けに自社製品の展示等を行います。医工連携に関するミニセミナーも開催します。多くの医療機器製販企業と接することができるチャンスです。医工連携に関心があるものづくり企業・医療機器企業の方はぜひご来場ください。(入退場自由)

日 時 平成28年11月4日(金) 13:00~17:00
参加費 無料
会場 文京シビックホール 小ホール
(文京区春日1-16-21)
講師 ①東京大学医学部附属病院
形成外科・美容外科 教授 光嶋 勲 氏
②東京労災病院医工連携室長・先端医療工学科
部長 氏家 弘 氏
③株式会社アステム 代表 鈴木 光 氏
④経済産業省関東経済産業局
次世代産業課 ヘルスケア産業室
係長 山中 和久 氏
※講演順不同

問い合わせ先

文京区経済課
TEL 03-5803-1173 FAX 03-5803-1936

人材力向上講座(基礎編)

都内中小企業で働く方を対象に、ビジネスシーンにおいて求められる「チームで働く力」、「前に踏み出す力」、「考え抜く力」を中心とした能力を向上するための講座です。
※入門編、基礎編、応用編のうち、お一人様1講座のみ受講可能です。また、1つのコースにつき1社3名までの受講です。

日 時 ①平成28年11月18日(金) 10:00~16:30
12月 2日(金) 10:00~16:30
②平成28年12月 6日(火) 10:00~16:30
12月20日(火) 10:00~16:30
※①、②は同一内容で各2日間
受講料 無料
会場 ①TKP新宿カンファレンスセンター
カンファレンスルーム6C
②公社 反町商事ビル6F
募集人数 ①、②各30名
講師 株式会社コンサート 酒井 勇貴 氏
※カリキュラム等の詳細は公社ホームページでご確認ください

問い合わせ先

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 三国間貿易の実務(実務者向)

企業の海外進出等に伴い、海外生産拠点からの製品輸出や、第三国からの原材料輸入等に係る新たな実務が求められています。仲介貿易、委託加工貿易等の仕組み、取引形態、関税、契約書作成等の実務者向けの内容を、初心者でもわかる様に、実務経験豊富な講師が説明します。

日 時 平成28年12月5日(月)・7日(水)
10:00~16:00
(2日間)
受講料 15,000円
会場 東京都中小企業会館 9階講堂
(中央区銀座2丁目10-18)
募集人数 40名(先着順)
講師 公社専門相談員 櫻井 正文 氏

問い合わせ先

国際事業課
TEL 03-5822-7243 FAX 03-5822-7240

第20回いたばし産業見本市 ～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120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28年11月10日(木)・11日(金)
10:00～18:00
(11日(金)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

問い合わせ先

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
URL <http://www.itabashi-iie.jp>

い ま ～現在を造る 未来を創る 江戸川のものづくり～ 第18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28年11月18日(金)・19日(土)
10:00～17:00
(19日(土)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)

問い合わせ先

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
URL <http://www.city.edogawa.tokyo.jp/tokimeki/index.html>

TASKものづくり大賞製品を募集します。

優れた技術や新しいデザイン・機能を取り入れた生活提案商品を募集します。入賞者には、賞金を差し上げるほか東京ギフトショーに出品する権利が得られます。詳しくは、TASKホームページ(<http://www.task-project.net/>)をご覧ください。

応募締切 平成28年11月7日(月)まで

応募対象製品 平成27年12月～平成28年11月に開発した(試作・改良品も可)生活提案商品。
TASK5区(台東・荒川・足立・墨田・葛飾)の事業者(企業もしくは個人)が主たる製作者である製品。

応募方法 所定の応募用紙に製品(試作品可)の写真を添付の上11月7日(月)(必着)までに持参か郵送。
応募用紙はTASKホームページからダウンロードできます。

【問い合わせ先】 TASKホームページ

<http://www.task-project.net/>

ヤミ金融被害防止キャンペーンのお知らせ

東京都では11月をヤミ金融被害防止月間とし、ヤミ金融被害防止のための啓発キャンペーンを実施します。

開催日 ▶ 平成28年11月5日(土)・6日(日)

会場 ▶ 昭和記念公園(西立川駅前)「たちかわ楽市2016」内ブース設置

内容 ▶ キャンペーングッズ、チラシの配布等

開催日 ▶ 平成28年11月7日(月)～12日(土)

会場 ▶ 新橋SL広場(新橋駅前)「古本市」内ブース設置

内容 ▶ キャンペーングッズ、チラシの配布等

開催日 ▶ 平成28年11月15日(火)

会場 ▶ 新宿駅西口広場イベントコーナー

内容 ▶ 無料法律相談・無料家計相談コーナー、パネル展示、キャンペーングッズの配布等

【問い合わせ先】 東京都産業労働局金融部貸金業対策課

TEL : 03-5320-4793

中小小売商業活性化フォーラムを開催します！

外国人から見たステキな商店街とは

東京都及び(公財)東京都中小企業振興公社では、都内の商店や商店街で行っている新たな取り組みや魅力ある活動を発信するため、『中小小売商業活性化フォーラム』を開催します。

お笑いコンビの パクンマックンが「異文化視点での商店街の魅力再発見」と題して登壇するほか、東京商店街グランプリ ノミネート発表・表彰を行います。

日	時	▶	平成28年11月10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	▶	お申込は公社HPから	
参	加	費	▶	無 料	

内 容

第1部 13:30～

第12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「回遊、まち歩き、スタンプラリー」、「子供を対象とした取組」、「観光」です。
ノミネート商店街の取り組みを、映像とプレゼンテーションにて発表します。



昨年度の様子

第2部 14:15～

講演会「異文化視点での商店街の魅力再発見」

お笑いコンビ パクンマックン
日米文化をネタにしたお笑いで人気を博している両氏に、商店街の方が見落としがちな異文化視点から見た商店街の魅力に関して語っていただきます。



パクンマックン

第3部 15:30～

第12回東京商店街グランプリ

「第12回東京商店街グランプリ」受賞の発表、表彰式を行います。

主 催／東京都産業労働局・公益財団法人東京都中小企業振興公社

【問い合わせ先】 経営戦略課 担当 須藤・安藤

TEL : 03-5822-7237



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。