No. 460
2017年 3

アーガス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

TOPICS

bloomax株式会社
第126回 “キラリ企業”の現場から ―― 2
転ばぬ先の法律相談
解雇理由証明書の重要性 ―― 4
見えないものを見る技術
風の流れや温度分布を確認する ―― 5
TOKYO創業ステーションのご紹介 ―― 6
経営に活かそう！知的財産
知財センター 事業のご案内 ―― 8
海外展開 Step to Success
タイ事務所活動報告 vol.7 ―― 10
海外知財ワンポイントレッスン ―― 12
株式会社リアークスファインド
中小企業人材確保・育成総合支援 ―― 13
新サービス創出スクール第2期生募集 ―― 16

平成29年度 東京都トライアル発注認定制度（新事業分野開拓者認定制度）

申請受付中！

東京都では、都内中小企業の新規性の高い優れた新商品及び新役務（サービス）の普及を支援するため、「東京都トライアル発注認定制度（新事業分野開拓者認定制度）」を実施しております。皆様からのお申込みをお待ちしております。

●認定を受けると…
- ◆東京都のホームページ等で認定商品をPRします。
- ◆認定期間中、東京都の機関が競争入札によらない随意契約で購入・借入することができます。
- ◆認定商品の一部を東京都の機関が試験的に購入し評価します。

※平成29年度認定商品の認定期間は、認定を通知した日から平成32年3月31日までです。
※認定した新商品等の品質等を東京都が保証するものではありません。
また、その購入・借入を約束するものではありません。

認定対象	都内中小企業者が生産・提供する、平成24年2月以降平成29年2月までに販売を開始した物品及び役務（以下「新商品等」という。） ※食品衛生法で規定する食品、薬機法で規定する医薬品・医薬部外品・化粧品及びそれに類するもの、建設工事等における工法・技術、肌に塗布するものは対象となりません。 ※認定対象者は都内に実質的な主たる事業所を有する中小企業者です。 ※過去に申請した同一商品については、再申請を行うことはできません。ただし当該商品に機能等が付加され、ユーザーの視点から見て機能・性能が大幅に向上した場合は申請することができます。
募集締切	平成29年4月7日（金）まで【必着】
申請方法	申請書及び添付書類を作成の上、下記提出先まで郵送してください。
申請書及び募集要項	東京都トライアル発注認定制度ホームページからダウンロードできます。 URL http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/chushou/shoko/sougyou/trial/ 東京都トライアル 検索
提出先	東京都産業労働局商工部創業支援課技術振興担当 〒163-8001 東京都新宿区西新宿2−8−1 都庁第一本庁舎30階中央 TEL 03−5320−4694（直通） 内線36-582

【問い合わせ先】 東京都産業労働局商工部創業支援課技術振興担当

TEL ：03-5320-4694（直通） 内線36-582

“キラリ企業”の現場から

第126回

Instagramで大人気！「柴犬まる」の火付け役

bloomax株式会社

マーケティング力で世界を狙う

bloomax株式会社（以下同社）は、セールス・マーケティングのコンサルティングを行う企業である。その事業の一環として、代表取締役の小野慎二郎氏の飼い犬『柴犬まる』をイメージキャラクターとしたグッズ等を数多く展開し、文京区根津にグッズショップを運営している。マーケティングの手法を駆使した結果、『柴犬まる』関連事業は売上の7割を占めるに至り、同社の主力事業となっている。

社名「bloomax」は、小野社長の造語である。bloom（咲く）+ax（斧→小野）とbloom+max（咲き誇る）という二つの意味を持つ。また、企業ロゴ（画像参照）の囲いは、「笑う門には福来る」の「門」をイメージ。いずれにも創業時の小野社長の強いメッセージが込められている。

『柴犬まる』は、Instagram（写真を撮影、加工、共有できるスマートフォン向けのアプリでSNSの機能を持つ）で世界中から250万人のフォロワーを集め、テレビCM、映画プロモーション等メディアに数多く出演。三重県からの委嘱を受け「みえの国観光大使」にも就任。全国95の郵便局で切手も販売されるなど「日本一有名な柴犬」である。

『柴犬まる』が全世界からの注目を集めたのは偶然ではなく、小野社長のマーケティングのメソッドに裏付けされている。SNSから情報を得るユーザーは増えているため、愛犬がかわいい、かわいいとInstagramで発信し続けながら、様々なメソッドを駆使した。フォロワーの増え方を日記のように書き続けて分析すること等で、マーケティングの成果を可視化していった。

Instagramは流行感度の高いユーザーが多く、海外ユーザーが大多数を占めるSNSである。日本人が眠る時間に他の地域が朝を迎えているため、小野社長は、日本、ヨーロッパ、アメリカ向けに時間を変えてメッセージを投稿している。1日3枚の写真を365日休まず5年以上継続し、ユーザーの目に触れ続けさせた。この結果、『柴犬まる』のInstagramのフォロワーは、世界で250万人を超えた。全体の約66%が女性であることから、女性をターゲットとした商品づくりを企画している。低コストかつ短期間で消費者ニーズを知ることができるのもInstagramの利点である。グッズショップの顧客層も女性が中心であり、フォロワーの実に約85%が海外在住であることから、海外からの顧客も目立つ。

ベンチャーKANDAと乗り越えた創業の危機

小野社長は、ホテル、居酒屋、パソコンメーカー、半導体メーカーでマーケティングを担当した後、小野社長の強みであるマーケティングを売るベンチャー企業の取締役に就任した。ベンチャーキャピタルから投資も受け、上場準備をしていたが、経営に関する意見の食い違いから袂を分かつこととなった。

サラリーマンに戻るか、再度起業するかで悩んだが、起業を決意。マーケティングを売る現在のbloomax株式会社を設立した。小野社長39歳のことであった。目に見えないマーケティングという”モノ“をどう売っていくのか。暗中模索の中、1期目は経常赤字に終わった。

なかなか成果が出なかったが、小野社長の持ち味である粘り強さとフットワークの軽さ、そして何でもやるという姿勢で売上を少しずつ伸ばしていった。また、言語を変えての世界中へのプレスリリースも功を奏した。地道な営業活動を行う中、取材に来てくれる人が少しずつ増え、海外からの取材も受けるようになった。

そのような時期に入居したのが、公社が運営するインキュベーションオフィス『ベンチャーKANDA（注1）』である。取材を受けるにも、顧客を招くにもオフィスは当然必要となる。大手町周辺にオフィスを構えるのはコスト面から非常に負担が重いが、ベンチャーKANDAは公社による家賃の半額補助を受けることができる。オフィスが大手町に極めて近いことも信頼につながり、初対面の見込客と商談が進む確率が高くなった結果、取引も拡大していった。

bloomax
Laugh and be fat

bloomax株式会社のロゴ

柴犬まるグッズショップ店内

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126回は、Instagramで全世界の250万人からフォローを受けている『柴犬まる』の火付け役であるbloomax（ブルーマックス）株式会社（文京区）をご紹介します。
公社で運営しているインキュベーションオフィス「ベンチャーKANDA」の卒業企業であり、現在も様々な公社事業をご利用いただいております。

企業情報

bloomax株式会社
代表取締役CEO
小野　慎二郎 氏

代表者 ／ 小野　慎二郎
資本金 ／ 300万円　　従業員 ／ 8名
所在地 ／ 東京都文京区根津2-12-3
TEL ／ 03-5809-0746　FAX ／ 03-5806-0747
URL／ http://bloomax.co.jp/

ベンチャーKANDAでは、インキュベーションマネージャー（注2）が常駐しており、経営に関するアドバイスを受けることができた。特に公的な支援施策や助成金等の情報提供は、創業間もない同社にとっては、貴重なアドバイスであった。ベンチャーKANDAでは入居者同士の交流も盛んであり、様々な企業が入居していることからお互いに受発注も発生する。ベンチャーKANDAで培った「ネットワークづくり」のノウハウは今も小野社長の強みとなっている。

マーケティングも組織も愛情を

「マーケティングがなければ、『柴犬まる』は世界一有名にはなれなかった」と小野社長は語る。自分の製品を愛しているからこそ、他人の意見を聞くこと。良いところも悪いところも客観的に見て、総合的に他社製品より良いと言えて初めて、マーケティングできるようになる。

同社では、まる関連グッズについては、本屋やグッズ屋からの提案を採用し、商品化するが、基本的には従業員が自分でアイディアを出す、ボトムアップも大いに推奨している。若い従業員の発想に期待する所以である。

同社には8名の従業員がおり、ほとんどが20代である。小野社長はわが子を育てるように愛情を持って接している。同社の人材育成教育方針は、「風通しのよい職場」と「情報共有」。経営者と従業員との距離が近い会社であり、小野社長は常に従業員全員の顔を見ることができる。また、会社の経営状況を含めた全ての情報を従業員と共有することで財務の感覚を身につけさせている。常にコスト意識を持って業務にあたることは小野社長が営業職であったサラリーマン時代に学んだことである。従業員であっても、経営者としての視点を持ち、自分主導で事業を作っていくという気概で仕事をしてもらいたいという願いがある。

小野社長と『柴犬まる』

今後の事業展開について

同社の事業はマーケティング支援である。Instagramを駆使した『柴犬まる』事業は同社のマーケティング力が世界に通用することを証明した。しかしながら、マーケティングの手法は日々変化している。最近では動画や写真を24時間限定で公開し、その後は削除してしまう「Instagram Stories」という機能も出てきている。いつ新しいSNSが台頭してInstagramが下火になってしまうかは全くの未知数である。

時代にいかに柔軟に対応し、今後の事業活動を展開していくかが同社の最も重大な課題である。『柴犬まる』事業でマーケティングのノウハウをブラッシュアップし、現在の強みであるSNSから派生するサービスに広げていくことを計画している。小野社長によると、マーケティングで重要なことはモノを売る仕組みを作ること。その仕組みづくりは、小野社長の経営者としての資質だけではなく、支える仲間の存在なくては成しえない。どんな時も「笑う門には福来る」。そんな思いを経営者と従業員が一体となって世界に発信するbloomax株式会社のさらなる活躍に期待したい。

（創業支援課　宮下卓也）

（注1）　ベンチャーKANDA…
公社が運営するインキュベーションオフィス（千代田区内神田1-1-5）。創業前と創業1年未満の中小企業者が入居対象。
（注2）　インキュベーションマネージャー…
インキュベーションオフィスの入居者に対し、経営のアドバイスを実施（随時、無料）。

『柴犬まる』缶バッチ

転ばぬ先の法律相談

解雇理由証明書の重要性

吉岡・辻総合法律事務所　弁護士　吉岡　桂輔

質問

当社の社員に度重なる勤務怠慢や素行不良がみられたため、何度も口頭注意や懲戒処分を行いましたが、一向に改善の兆しがみられず、先日、その社員を普通解雇により解雇いたしました。

そして、この度、解雇した社員から解雇理由証明書を発行してほしいとの要求がありました。

この解雇理由証明書とはいったいどのようなもので何を記載するものなのか、会社として発行しなければならないものなのか教えてください。

回答

1　解雇理由証明書とは

今回、御社は、解雇した社員から、解雇理由証明書の発行を求められています。

まず、解雇理由証明書について解説しますと解雇理由証明書とは、労働者が解雇されたとき（解雇されそうな時も含みます。）に、労働者の請求に基づき使用者が発行する解雇の理由を記載した書面です。

この解雇理由証明書は、解雇が恣意的になされることを防止するとともに、労働者が解雇を受忍するのか、または争うかの判断を迅速にできるようにし、さらには、後に解雇の有効性が争いになった際に、第三者機関（裁判所等）が解雇の有効性を的確に判断できることを目的としたものです。

2　具体的な意味

解雇された社員がわざわざ解雇された後に解雇理由証明書を求めてくるというのは、会社に対して解雇の無効を訴えようとしているのか、あるいは自らの退職に納得できていない面があるとも考えられます。

そして、解雇の有効性は、解雇の理由が客観的に見て合理的であるか、解雇が社会通念上相当と認められるかによって判断されますので、解雇の理由がどのようなものであるかは重要な事項です。

解雇理由証明書は、労働者が法的な紛争に持ち込んだ場合に、訴訟等における重要な証拠として提出されますし、裁判所は後日に解雇理由を追加することには厳しい判断を示すことが多いです。

ですので、解雇理由証明書の発行する場合には、労働者の解雇理由や事実関係について、後に争われる場合まで想定して正確な記載をすることが重要です。

3　記載内容について

それでは、解雇理由証明書の記載内容について、どの程度の記載を必要とするのでしょうか。この点については、該当する具体的な就業規則の条項のみでは記載として十分ではないと考えられています。

解雇理由証明書における解雇理由は、具体的に示す必要があり、問題のある社員が就業規則の何らかの条項に違反する場合には、その条項の記載が必要ですが、それのみでは足りません。すなわち、解雇理由証明書に記載する解雇理由は、就業規則の当該条項の内容や当該条項に該当するに至った事実関係までも記載する必要があるとされています。

4　口頭での解雇通知について

会社が、労働者に対し口頭で解雇通告を言い渡す場合もあります。この場合にも、労働者から解雇理由証明書の発行を求められたならば、解雇理由証明書の発行が必要です。

仮に、会社が解雇理由証明書の発行を拒否した場合には、労働者が労働基準監督署に申告をすれば、労働基準監督署から解雇理由証明を出すように指導されますので注意が必要です。

5　最後に

以上のとおり、解雇理由証明書は、解雇の有効性が争われた場合に重要な証拠になりますので、発行する場合には、後に争われた時を念頭に置き、正確な記載をすることが重要です。

そして、会社としては、労働者が退職する場合や解雇する場合にでも、労働者側の自主的な退職の形にした方が、法的な紛争に発展する可能性が少なくなるといえるでしょう。この場合には、労働者の自主的な意志により、退職したことを証明するなんらかの文書を作成しておくのが、後の無用なトラブル回避方法です。

見えないものを見る技術

― 地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター ―

このコーナーでは、東京都立産業技術研究センターで行っている技術支援、研究開発について、「通常では見えない物」を見るための取組事例を解説し、ご紹介します。

風の流れや温度分布を確認する

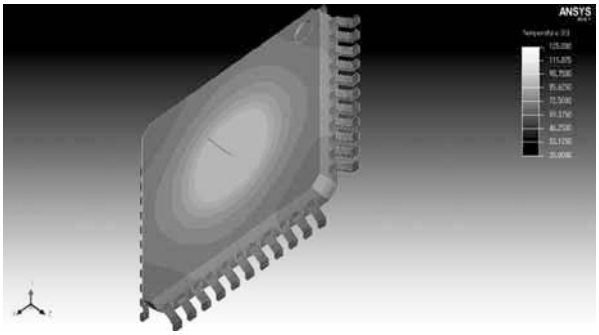
電子機器の開発において、熱は避けて通れない問題です。一昔前は「試作を行い、問題が生じたら対策を考える」ことが可能でした。しかし、近年では試作後に熱の問題が生じた場合、寸法や重さの仕様により、熱対策が実装できず、「開発自体が白紙になる」といったケースが増加しています。このような背景から、製品開発にシミュレーションを活用し、「開発工程の初期段階から熱を考慮したい」企業が増加しています。

熱流解析システムでは、このような要望に応えるため、3つの伝熱を考慮したシミュレーションが可能です。

・熱伝導…固体内部の熱移動
・対流(熱伝達)…固体表面から流体への熱移動
・熱放射(輻射)…電磁波による熱の移動

解析結果は、図1のように風の流れと温度分布を3次元で確認することができます。

(a) 風の流れ



(b) 温度分布

図1　熱流解析システムの解析結果例

「電子機器内部の最大温度をもっと下げたい」と要望された場合、寸法や材料の異なる設計図を用意した後、試作と温度測定による検証を行う必要があります。開発時間や開発費を抑えるために、シミュレーションを活用することで、電子機器内部の温度を確認し、試作回数を減らすことができます。一例として、電子機器に実装されている部品の配置のみ変更したモデルの最大温度をシミュレーションした結果を図2に示します。部品配置の変更により、熱対策できる可能性を示しています。他の事例として、車内環境など雰囲気温度が高い状態における機器内部の温度確認等があります(図3)。

熱流解析システムを活用することで、試作せずに、通常では見えない「風の流れ」と「温度分布」をカラーで確認できます。そのため、熱流解析システムは、製品開発に欠かせないツールになりつつあります。

東京都立産業技術研究センターでは、熱流解析システムを活用した製品開発支援を行っています。

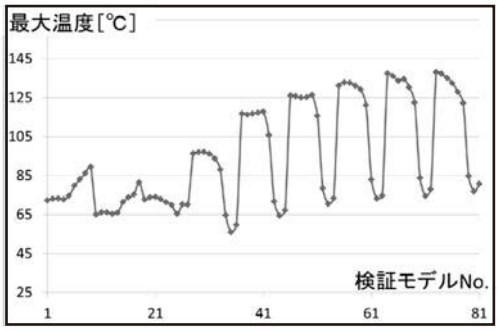


図2　部品配置変更に伴う最大温度の変化

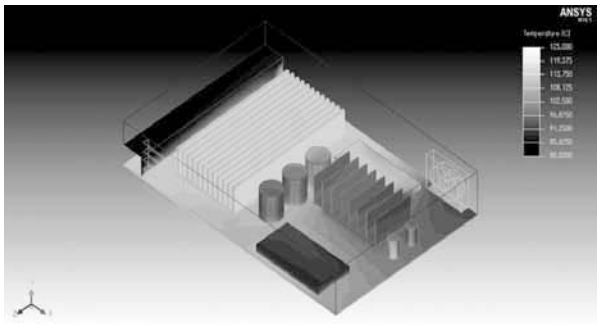


図3　高温環境時の解析結果(温度分布)

【問い合わせ先】 地方独立行政法人　東京都立産業技術研究センター
〒135-0064　東京都江東区青海2-4-10
TEL ：03-5530-2521(広報室)　　ホームページ ：http://www.iri-tokyo.jp

TOKYO創業ステーションを紹介します

平成29年1月27日のTOKYO創業ステーションオープンに先立ち、前日にTOKYO創業ステーションのオープニングセレモニーが行われました。

オープニングセレモニーでは起業家を招き、トークセッションを行いました。パネリストはヤフー株式会社代表取締役社長 宮坂学氏、株式会社スペースマーケット代表取締役CEO 重松大輔氏、株式会社リンクバル代表取締役社長 吉弘和正氏、ファシリテーターは株式会社ヘッドライン代表取締役社長 一木広治氏が務めました。

トークセッションののち、小池百合子東京都知事、小磯善彦東京都議会副議長、柴崎幹男東京都議会経済・港湾委員会委員長、パネリストの吉弘和正氏、重松大輔氏、ファシリテーターの一木広治氏、公社理事長井澤によるテープカットが華々しく行われました。

テープカットとトークセッションの模様

TOKYO創業ステーションは、丸の内の明治安田生命ビル低層棟1階と2階で運営しています。

TOKYO創業ステーション

東京都千代田区丸の内2−1−1　明治安田生命ビル低層棟

(1階) Startup Hub Tokyo
営業時間／東京都創業NET (URL：www.tokyo-sogyo-net.jp) でご確認ください

(2階) 創業ワンストップサービスフロア
営業時間／平日 (水曜日以外)　10：00〜17：00 (受付 16：00まで)
水曜日　10：00〜20：00 (受付 19：00まで)
第2・4土曜日　10：00〜16：00 (受付 15：00まで)
※日曜日、祝日、第1・3・5土曜日、年末年始は休業

1階のStartup Hub Tokyoでは、ラウンジスペース等において創業アイデアの発想や起業仲間と交流できる場を提供し、創業に挑戦する人の第一歩を応援します。また子育てママの創業を促すため、キッズスペースも設けられています。

100名超を収容できるイベントスペースではほぼ毎日、創業に関連したイベントを実施します。

受付（左）
キッズスペース（右）

ラウンジスペース

2階の創業ワンストップサービスフロアでは、創業アイデアを具体化していくためのセミナー、経営知識を習得するためのセミナーを各種実施していきます。特に女性に対してはビジネスモデルの構築からビジネスプランのブラッシュアップを専任の教官の下、少人数制で学ぶ女性起業ゼミを実施するほか、プチ起業ゼミを実施しています。プチ起業ゼミは、女性が自分の特技や経験を生かし、まず商品を売ってみることから始める創業スタイルを支援するセミナーです。

また、創業希望者の方々が確実に継続できるビジネスを作り上げていただくために、経験豊富な相談員が担任制でじっくりと伴走型の支援を行うプランコンサルティングを実施します。女性専用の相談ブースも用意し、特に女性の創業支援に長けた相談員を配置しています。

2階ロビー

女性相談ブース

プランコンサルティング

【問い合わせ先】　創業支援課

TEL ：03-5220-1141　http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/

経営に活かそう！知的財産

東京都知的財産総合センター事業のご案内

平成15年の開設以来、東京都知的財産総合センター（以下「知財センター」）では、5つの事業を通じて都内中小企業の皆様の知的財産に関する創造・保護・活用をサポートしています。

1.　知的財産相談（無料・秘密厳守・事前予約制）

専門知識と経験を有するアドバイザーが特許・意匠・商標・著作権・ノウハウ・技術契約・知財調査等に関する相談に無料で応じています。必要に応じ弁理士、弁護士が同席し、ご相談を受け付けています。

相談日は、月曜日から金曜日（土日・祝日を除く）の9：00～12：00、13：00～17：00で、1回1時間です。

相談件数は、図1のとおり年間5,000件を超えており、平成28年度も増加傾向にあります。これまでに、累計で60,000件を超える相談を受けています。

相談件数、相談実企業数の推移（図1）

年度	27 年度	26 年度	25 年度
相談件数	5,505	5,395	5,610
相談実企業数	1,690	1,642	1,756

平成28年度は4か国（中国、韓国、タイ、アメリカ）の海外法律事務所とネットワークを構築し、海外展開支援を拡充・強化しています。

2.　知的財産セミナー・シンポジウム（無料）

中小企業の経営者、実務担当者などを対象に知的財産制度の普及・啓発を図るため、セミナー・シンポジウムを開催するとともに、特許、技術契約など全12種のマニュアルをご用意しています。

セミナーは少人数制でパソコンを使用する特許情報調査セミナーと、50名程度でテーマ別の知的財産セミナーの2種類を実施しています。シンポジウムは年1回開催しています。平成28年度は12月に「企業の永続的発展 ～強い事業をつくる知財戦略～」をテーマに開催しました。基調講演はNPO法人産学連携推進機構の妹尾堅一郎理事長（一橋大学大学院商学研究科MBA客員教授）にご登壇いただき、パネルディスカッションは「企業価値を生み出す知財の活用」について討論しました。

3.　外国出願費用助成

近年、日本国内の中小企業における特許等知的財産権の取得が増加傾向にあります（特許庁　特許行政年次報告書2016年版より）。下請けからの脱却、積極的な新市場開拓や新製品の開発に向けた取り組みには、有効な対策の一つといえるでしょう。知財センターでは、そうした皆様を支援する手段として、海外での特許や商標出願費用助成等全7種の助成金を取り扱っています。

ただ今、平成29年度知的財産関連助成事業説明会の参加者を募集中です（3月17日、4月7日、4月10日開催）。

詳細は知財センターホームページhttp://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/index.htmlをご参照ください。（開催日によっては満席となる場合もあります。）

4.　知財戦略導入支援（無料）

知的財産戦略の導入による経営基盤強化を図る企業を対象に、アドバイザーが最大3年間ハンズオンで継続的相談・助言等を行い、都内中小企業の知財専門人材育成や知財管理体制の整備など、実践的支援を行っています。平成20年度の事業開始以来、平成27年度までに延べ80社を対象とし、専門人材の育成等を支援してきました。平成28年度は1月末現在で8社を選定し、支援中です。

また、インターネットを活用した「弁理士マッチング支援システム」を運用し、中小企業が適任の弁理士を選べるよう、出会いの場を提供しました。平成27年度末現在で382名の弁理士が登録しています。

5.　技術シーズ活用製品化支援（無料）

大企業等が保有する開放特許・ノウハウ等の技術シーズを中小企業が活用し、新製品開発や新規事業化から販路開拓までの支援を実施します。大企業等とのマッチングの機会を設け、技術移転のサポートを実施しています。

平成28年度は知財センターのコーディネートにより、合同会社学幸社（北区）様と富士通株式会社様との特許ライセンス契約が締結されました。これは、富士通株式会社様の特許技術であるEMDR（眼球運動による脱感作と再処理法）治療支援システムを活用して、合同会社学幸社様が製品開発及び事業展開するものです。

おわりに

平成28年5月号から今号までの11回にわたり、「経営に活かそう!知的財産」を連載してまいりました。ご愛読いただきまして、誠にありがとうございました。

本連載が、貴社の売上や利益拡大の「道具」として知的財産の活用、権利化等をご検討の際、知財センターをご利用いただくきっかけとなれば幸いです。

知的財産について疑問点、不明点などございましたら、どうぞお気軽にお電話ください。

【問い合わせ先】　東京都知的財産総合センター

TEL：03-3832-3656

海外展開
Step to Success

タイ事務所活動報告 vol.7

～Tokyo SME Support Center Thailand Branch Office～

セミナー開催報告

開設1周年記念イベント　日・タイ企業交流会
～日本企業とタイ企業の戦略的連携の可能性～

主催：東京都中小企業振興公社
後援：タイ工業省産業振興局、在タイ日本国大使館、ジェトロ（JETRO）バンコク事務所、
盤谷日本人商工会議所、タイ中小企業産業協会（SMI）、
東京都立産業技術研究センターバンコク支所

タイ事務所では、去る2月10日（金）、1周年を記念し、日・タイ企業交流会と題したイベントを開催しました。

2015年12月以来、1,000社を超える企業の皆さまにお越しいただき、日本・タイ企業184件の相談に対応しています。また、マッチング支援では展示会や商談会なども含め、637件のマッチングを実施しています。

今回の交流会開催のきっかけは、経営相談やマッチング支援を実施していく中、日本・タイ企業の相互理解を求める声が寄せられたことによります。

日本とタイの相互理解をテーマにセミナー、パネルディスカッション、企業交流会を行い、定員を上回る235名の参加をいただきました。

1　セミナー「タイ企業と日本企業との相互理解」

講師：タイ事務所経営相談員　梅木　英徹 氏（Toyo Business Service Director）

梅木氏は、日本・タイの歴史、習慣、文化など事例を交えながら、「日本とタイは世界のどの国よりも共通点が多く、理解しあえる国民」だと指摘しました。さらに、タイにある「資源」と日本が持っている「技術」を組み合わせて、世界市場に向けて事業拡大を目指すことが最も合理的で有益な協業であると解説しました。

まとめとして、今後、相互理解のために必要なことを「共通点と相違点を認識」し「共通点はお互い尊重しあい」「相違点は仕組みでカバー」することを参加者に提案しました。参加者は梅木氏の説明に熱心に耳を傾けていました。

2　パネルディスカッション「これからの日・タイ企業連携について」

モデレーター：Mediator CEO ガンタトーン氏
パネリスト：CC Autopart 社長ブンラート氏・S.P,Metal Part 取締役社長 チャンチャイ氏・Tsuruha (Thailand) Director高瀬氏・タイ事務所経営相談員 梅木氏（Toyo Business Service Director）

今回は、パネリストとして、タイ企業2社、日本企業2社のほか、モデレーターに日本・タイ両国のビジネスを理解しているガンタトーン氏を迎え討論を行いました。日系企業からはタイに進出する際のアドバイスを、タイ企業からは、日本企業と取引して感じる「本音」などを語るなど、2時間以上白熱した議論が交わされました。

CC Autopart ブンラート氏は、合弁ならば進出後すぐに操業が可能で、日本企業からOEMを受注しているタイ企業は1,000社以上あり、日本のビジネス習慣、規則を理解していることから、タイ進出に対する危惧は不要と日本企業に呼びかけました。過去に日系企業と合弁したことがあるS.P,Metal Part チャンチャイ氏からは、自身の経験から、事業目標を共有し、密にコミュニケーションをとることが事業連携を成功させる鍵だと指摘しました。

一方、日系企業でサハグループと合弁でツルハドラッグストアを展開しているTsuruha(Thailand)の高瀬氏は、タイでの事業展開のアドバイスとして、日本のマニュアルをそのまま持ち込むのではなく、タイ式にアレンジすることを提案しました。

同様に、日本人が選んだものはなかなか売れず、タイ人店長、スタッフが選んだ商品のほうが売れ行きがよいとのことでした。また、タイに進出している900社以上の日系企業のコンサルティングを行ってきたタイ事務所経営相談員の梅木氏は、通訳・翻訳内容のダブルチェックがリスク軽減につながると助言されました。

最後に、モデレーターのガンタトーン氏は、日タイ企業連携の方向性を、タイ企業を下請として使うのではなく、ビジネスパートナーとして強みを活かし、足りない部分は補いあうことで、世界に伍することができると結びました。

参加者の感想では、「大変よかった」が7割近くとなり、「よかった」と合わせると98%と参加者の満足度が高い結果となりました。また、「日・タイ両方の本音が聞けた」「具体的な内容で事業運営の参考となった」など高い評価を得ました。

タイ事務所では、このようなイベントを継続的に行っていく予定です。また、各種経営相談、個別マッチング支援、セミナーなども行っています。お気軽にご相談ください。

【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

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。お問い合せは各問合せ窓口まで。

お問い合せ開始日 **3月17日(金) 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 作業員数	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.00044181 大田区	300万円 1人	機械部品、治工具、非鉄金属が主体。ネジ切削を得意とする。	2#万能ヘッド形フライス、2#スケールミル立フライス、3Aターレット旋盤、4.5尺英式旋盤、タッピングボール盤	50年	城南支社 TEL　03-3733-6245 FAX　03-3733-6246
2	No.00047178 葛飾区	― 1人	ゴム製品用金型の設計と製造。弱電、防振ゴム、工業用ゴム等の対応が可能。	CAD／CAM、NCフライス、研磨機、旋盤、投影機	21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

海外知財ワンポイントレッスン

東京都知的財産総合センターでは、中小企業の皆さまの海外展開を支援するため、海外における知財制度、現地事情等の情報を収集・発信しています。

ここでは、2016年7月28日に施行されたタイ商標改正法（第3版）の概要について、タイのS&I International Bangkok Officeの協力を得てご紹介します。

商標法改正の目的

マドリッドプロトコル（正式名称:標章の国際登録に関するマドリッド協定の1989年6月27日にマドリッドで採択された議定書）への加盟及び国際的な実務への対応

主　な　改　正　点

1　連合商標登録制度の廃止
2　指定商品／役務の部分譲渡が可能に
3　一出願多区分制の導入
4　応答期限の短縮
5　更新期間におけるグレースピリオド（猶予期間）の導入
6　音商標の導入
7　他人登録商標を付したパッケージや容器の使用または詰め替えに対する罰則の規定
8　全ての商標のタイプにおいて使用による識別性の獲得が可能に
9　政府手数料の改定
10　マドリッドプロトコル経由の商標登録の導入

作成協力／S&I International Bangkok Office Co., Ltd.（2016年11月作成）
http://www.s-i-asia.com/

詳細は東京都知的財産総合センターホームページをご覧ください。
URL: http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/onepoint/index.html

【問い合わせ先】　東京都知的財産総合センター

TEL：03-3832-3656

中小企業人材確保・育成総合支援事例

急成長に追いつくべく人事評価・人材育成を推進する

株式会社リアークスファインドは、マンションの受託営業を中心に首都圏近郊の住宅販売事業を展開しています。顧客のライフスタイルに合わせた物件の自社開発を行っており、創業わずか3年余りで急成長を遂げ、さらに事業拡大を図っています。

1. 事業拡大に社内体制が追いつかない

同社は、平成25年に若干29歳の大人慶太氏が創業した住宅販売会社です。

大人社長は、顧客各々のライフプランに合わせた暮らしを提供することに誠意をもって全力で取り組む企業を目指しています。そのための企業理念・社是・行動基準がしっかり掲げられ、全社員が同じ方向に向かい一丸となって行動している若さ溢れる企業です。

その甲斐あってか、同社は急成長を遂げています。現在社員数が28名、事業拡大に伴う人員体制整備が追いつかない状況であり、29年度の新卒採用は7名に内定を出し、3年後には60名体制にする予定です。

これだけ急ピッチで事業が拡大すると、当然、人事制度や人材育成が後回しとなり、様々な問題が発生することが予想されたため、当公社の人材ナビゲータに相談・支援を行うことになりました。

2. 全社員が納得できる人事評価の策定

人材ナビゲータの支援として、人事評価に基づく賃金制度の確立を最優先しました。大企業並みの複雑な人事評価制度を避け、分かり易く誰もが納得できる評価制度を目指しました。営業職にかなりインセンティブがあり、事務職との給与のバランスや営業職から事務職へ異動した場合の給与基準をどうするかなど課題が多々あり、大人社長と検討を重ねました。

なお、成果を評価するために目標管理制度を導入し、給与査定だけでなく人材育成策を兼ねることにしました。明確な達成基準を設定しそれぞれの目標に向うことで人材の育成が図られることが大いに期待されます。

管理職研修の一場面

3. 継続的な社内研修をスタートする

今後の事業拡大とともに再度の人事評価の見直しは不可欠ですが、まずは人事制度の基盤はできました。

そして、この人事制度を動かすためには、人材育成のための教育制度をつくることが必要となります。重要なのは教育が一過性で途切れてしまうことなく、管理職が一般社員を、先輩が後輩を教育するという継続的な教育体制づくりです。

その端緒として、管理職を含めた一般社員向けヒューマンスキル研修（3回コース）、管理職向けマネジメント研修（3回コース）のカリキュラムを人材ナビゲータが作成し講師を務めました。

ヒューマンスキル研修は1回目「良好な人間関係づくり」、2回目「論理的なビジネスコミュニケーション」、3回目「ビジネスマナー」をテーマに、マネジメント研修の1回目は「管理職の役割」、2回目「部下のほめ方叱り方」、3回目を「パワハラのない職場づくり」としました。

毎回2時間程度の短時間ではありましたが、全員が集中し、できるだけ多くのことを学び取ろうという姿勢がありました。

そして、次の段階として重要なことは、この社内研修を継続していくことです。受講した社員が社内講師を務めることが求められ、その教育が次の課題になります。

（人材ナビゲータ　青木勝一）

株式会社リアークスファインド

代表者：大人慶太　所在地：東京都新宿区西新宿七丁目7番6号 トーワ西新宿ビル3階
TEL：03-5332-8991　URL：http://rearx-find.co.jp　従業員：28名

【問い合わせ先】　企業人材支援課　人材支援係

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 → 人材確保・育成総合支援

ISO9001：2015規格要求事項解説講座

認証機関の講師よりISOマネジメントシステムの共通枠組みである「ISO/IEC専門業務用指針」附属書SLの内容も踏まえた上で、2008年版から2015年版への変更点の説明および解釈上のポイント、今後の審査に与える影響等を学んでいただきます。
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください

日　　時 平成29年5月9日(火)
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)
対　　象 管理責任者、内部監査員、事務局メンバーの方など
募集人数 20名(先着順)
講　　師 ビューローベリタスジャパン株式会社
システム認証事業本部
トレーニングサービスグループ
講師　吉野　定治 氏

問い合わせ先
企業人材支援課
TEL 03-3832-3675　FAX 03-3832-3679

人事・労務入門研修 ～人事労務担当スタッフの仕事とその役割～

人事労務担当スタッフとして必ず直面する「採用」から「退職」までの間に生ずる仕事、また「年間業務」、「人事労務スタッフの役割」について、そのポイントを新任担当者にも理解できるようわかりやすく解説します。
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください

日　　時 平成29年5月12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)
対　　象 人事労務の基本を学びたい担当者
募集人数 20名(先着順)
講　　師 川端薫社会保険労務士事務所
川端　薫 氏

問い合わせ先
企業人材支援課
TEL 03-3832-3675　FAX 03-3832-3679

営業力養成研修 “新人営業担当者のための”『基礎からわかる、法人営業！』 ～ 日々の営業活動が楽しくなる！ 営業担当者として、圧倒的な成果をだす！～

「お客様との商談時に、上手く会話が出来ない」、「商品・サービスを、上手く説明できない」、「営業として、商談前にどんな事前準備をするのか学びたい」という新人営業担当者を対象として、法人営業活動の基礎を学びます。
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください

日　　時 平成29年5月10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)
対　　象 新人営業担当者
部署異動で、初めて営業部門に配属された方
営業経験がまだ浅く、法人営業の基本を学びたい方
募集人数 20名(先着順)
講　　師 株式会社人援隊
隊長　山本　秀幸 氏

問い合わせ先
企業人材支援課
TEL 03-3832-3675　FAX 03-3832-3679

問題解決のための品質管理(QC)入門編 ～品質管理の初歩(基本的な事項)を学ぶ～

本研修(入門編)では“初めて品質管理を学ぼうとされる方”、“ごく基本的な事項(初歩)をまず理解したい方”を対象として、科学的な問題解決のアプローチの基礎を学習します。
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください。

日　　時 平成29年5月17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)
対　　象 業種・職種問わず品質管理を初歩レベルから学びたい方
募集人数 20名(先着順)
講　　師 東京都生産性革新スクール
主任講師　竹中　秀夫 氏

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「輸出入貿易実務」(入門初級)

輸出入取引における貿易実務について、仕事と書類の「流れ」を理解します。取引の形態、関係機関の業務内容、貿易書類の種類や役割、流れを理解した上でいくつかの貿易書類を実際に作成する演習を行います。前回の受講生からは「初めて貿易実務をするものにとっては、概念から実際の書類作成のことまで、解り易かったです。特に何が重要かのポイントが整理できました。(40代女性　実務経験:無)」という感想をいただきました。

日　　時 平成29年5月18日(木)・19日(金)
10:00～16:00
受 講 料 15,000円
会　　場 台東区民会館　会議室
(台東区花川戸2丁目6番5号)
対　　象 実務経験:「未経験」「新入社員」から4年未満程度
募集人数 40名(先着順)
講　　師 木村雅晴事務所
貿易講師　木村　雅晴 氏

問い合わせ先
国際事業課
TEL 03-5822-7243　FAX 03-5822-7240

ISO14001:2015規格要求事項解説講座

ISO14001:2015規格要求事項を丁寧に解説します。2015年版の規格の目的・ねらいを中心に、旧版(2004年版)との違い、また2015年版への移行へのポイントやスケジュールについても説明させていただきます。
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください。

日　　時 平成29年5月19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)
対　　象 ①ISO14001:2015の新規取得をご検討中の企業の方
②ISO14001:2015の移行審査を予定されている企業の方
③すでにISO14001:2004内部監査員の資格をお持ちの方で2015年版監査員への資格の移行をされる方
募集人数 20名(先着順)
講　　師 株式会社シスウエイ

問い合わせ先
企業人材支援課
TEL 03-3832-3675　FAX 03-3832-3679

新任係長研修(2日間)

係長に求められる役割を組織的な立場から改めて認識し、成果を上げる管理職として必要な「①部下指導・育成力、②リスク管理力、③目標管理力」の3つのマネジメントスキルを習得いたします。
※事前課題があります。
※現任の係長研修は、秋に実施予定です
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください

日　　時 平成29年5月24日(水)・6月28日(水)
10:00～17:00
受 講 料 18,000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)
対　　象 係長、班長に昇格された方
募集人数 20名(先着順)
講　　師 株式会社インソース
講師　大西　雄一 氏

問い合わせ先
企業人材支援課
TEL 03-3832-3675　FAX 03-3832-3679

新任課長級研修(2日間)

個々人が組織の一員として主体的に動き、組織全体で成長し結果を出していく"学習する組織"を作り上げていくために必要なリーダーシップとしての考えを中心に、対話、グループワークを通して学びを深めます。
※事前課題があります
※現任の課長級研修は秋に実施予定です
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください

日　　時 平成28年5月26日(金)・6月23日(金)
10:00～17:00
受 講 料 20,000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)
対　　象 新任の課長級の方
募集人数 20名(先着順)
講　　師 経営・組織開発・人材育成コンサルタント
宍戸　幹央 氏

問い合わせ先
企業人材支援課
TEL 03-3832-3675　FAX 03-3832-3679

良いコミュニケーションのための3つの手法(2日間)～苦手なコミュニケーションを"得意"に変える！～

コミュニケーションに対する苦手意識を取り除き、いつでも、誰とでも、良いコミュニケーションを取れるようにするための「3つの手法」を学習します。コミュニケーション能力を高めたい方の受講をおすすめします。
※講師と同業、コンサルタントの方はご遠慮ください

日　　時 平成29年5月29日(月)・30日(火)
10:00～17:00
受 講 料 16,000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)
募集人数 20名(先着順)
講　　師 株式会社プレイフル
代表取締役　高田 圭悟 氏

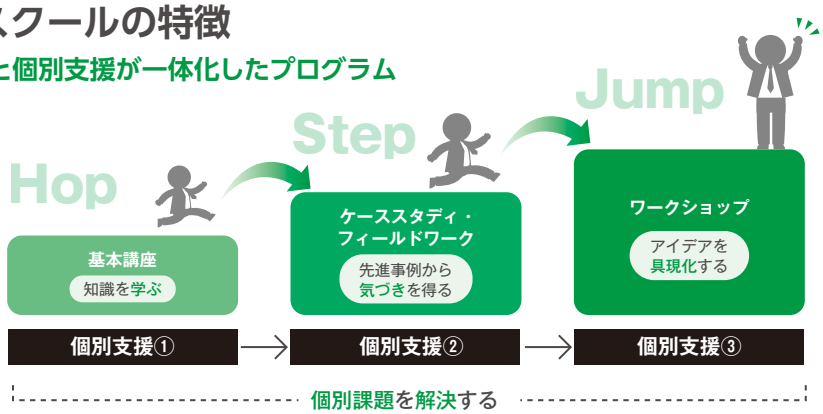
問い合わせ先
企業人材支援課
TEL 03-3832-3675　FAX 03-3832-3679

東京都新サービス創出スクール 第2期生募集

「東京都新サービス創出スクール」は、新たなサービスモデルの創出やサービス分野での生産性向上を図れる人材を育成する講座です。

本スクールの特徴

講座と個別支援が一体化したプログラム



基本講座　取り巻く環境や自社の問題点等の現状を把握し、新たなサービスを創出するために必要な基本的知識や方法等について学びます。

実践講座　ケーススタディ、フィールドワーク、ワークショップを通じて、自社のサービスモデル構築やビジネスプラン策定を行います。

個別支援　中小企業診断士やITコーディネータ等の専門家が開講期間中、受講企業を3回訪問します。貴社の状況に合わせた助言を行い、課題解決のサポートを行います。

スクール説明会を開催します

平成29年3月27日(月)

①14:00～15:00　②18:30～19:30

反町商事ビル6階 セミナールーム

参加ご希望の方は公社HPより
お申し込みください。

本スクールは、このような方におすすめです

■新たなサービスモデルの構築やサービスビジネスを創造したい。
■既存事業の見直しを図り、付加価値を向上させたい。
■新規事業の開発手法を学びたい。
■アイデアを具体化する方法を習得したい。

《募集要項》

開講期間：平成29年5月11日(木)～平成29年8月5日(土)
　■基本講座（7回）　■実践講座(7回)　■個別支援(3回)
開講日程：公社HPの日程表をご参照ください。
対　　象：新たなサービスの創出や製造業におけるサービス分野へ展開をめざす都内中小企業
定　　員：20社　※応募者が多数の場合は選考会にて受講企業を決定します。
会　　場：(公財)東京都中小企業振興公社　企業人材支援課　反町商事ビル6階セミナールーム(台東区台東1-3-5)
受 講 料：5万円(税込)/1社　※1社2名まで参加可能(受講者の途中変更はできません)
申込方法：公社HPから申込みまたは、申込用紙をFAXしてください。
申込期限：平成29年4月12日(水)必着

東京都新サービス創出スクール　Facebook 内検索

【問い合わせ先】　企業人材支援課　人材支援係(新サービススクール担当)

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

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。

VEGETABLE OIL INK
植物油インキを使用しています。