

# ARGUS

12  
2021  
No.516  
アーガス

5G開発を加速させる  
社員の自主性が



# 社員の自主性が5G開発を加速させる

## 森田テック株式会社

業種：電気電子機器の開発・設計・製造

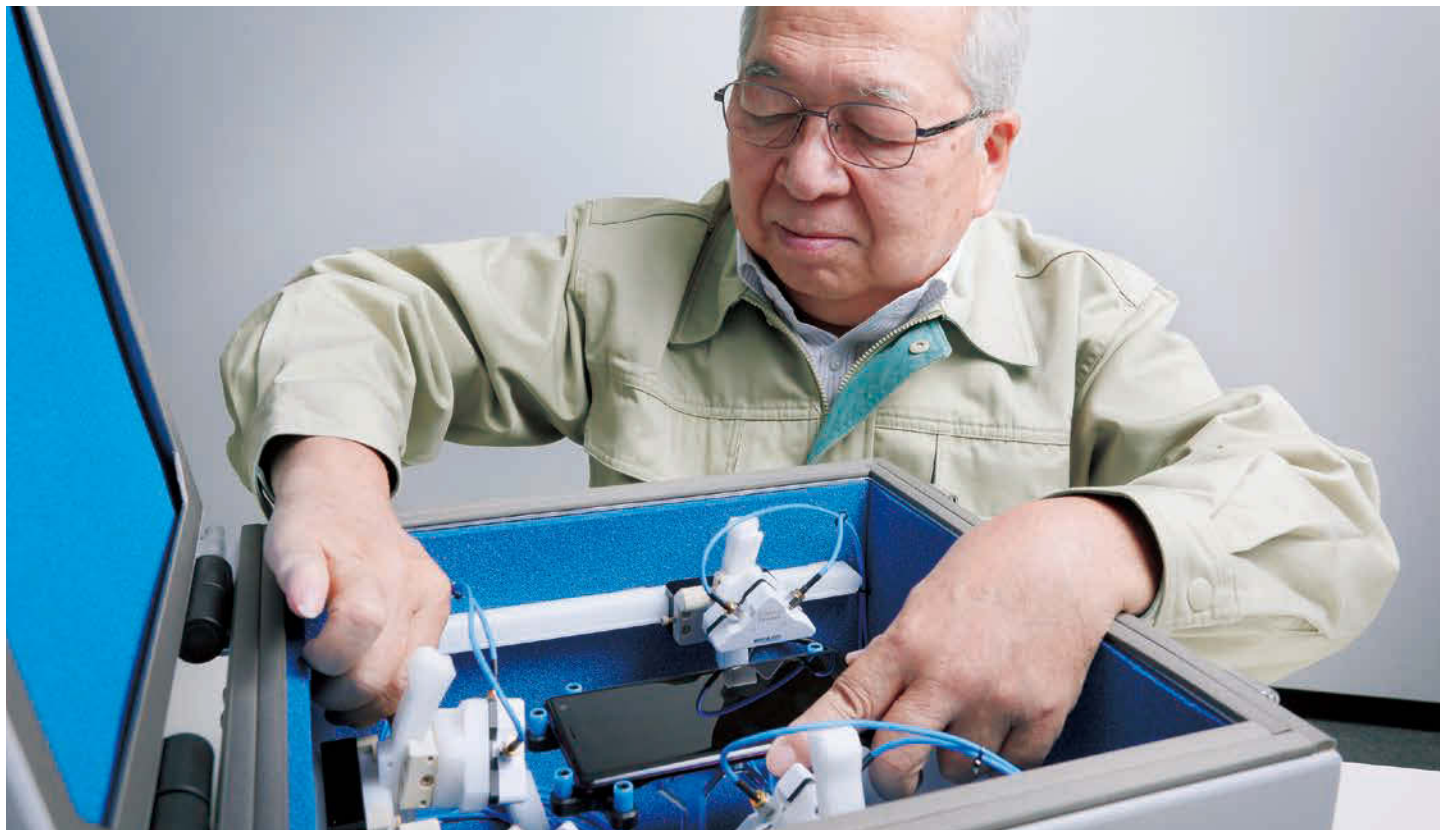
資本金：1,000万円

所在地：東京都稲城市百村2113-4

代表取締役：森田 治氏

従業員：19名（2021年10月現在）

<https://morita-tech.co.jp/>



世の中では「5G」に注目が集まっているが、森田テックではすでに「6G」への取り組みを始めている。代表取締役の森田治氏は、技術者の自主性を引き出し働きやすい環境を整えることで、開発を加速させていく考えだ

### 5G関連ソリューションなどで需要急増の企業

森田テックは、「5G（第5世代移動通信システム）」「シールド」「高周波」「電磁波」の4つをキーワードにして事業展開している企業。電波などを遮る「シールドボックス」、高周波デバイスなどを組み合わせた「スイッチボックス」、電磁波を測定する機器などをカスタムメイドで提供している。中でも需要が急増しているのが、5G関連のソリューションだ。

「特許取得済み製品の『アンテナカブラ』は、5G基地局などで使われる機器や5G対応端末の試験に使われています。今は5Gの接続可能エリアが急拡大しており、当社製品の需要はとて大きくなっているのです」（代表取締役 森田治氏）

同社の強みは「対応力」だと森田氏は語る。顧客企業がどんな試験をしたいのか聞き取り、要望に応じた機器を設計することで顧客の信頼を勝ち得てきた。その積み重ねが、現在の好業績につながっているというのだ。また、今年10月には5G関連技術の発展に貢献したことが評価され、森田氏は「東京都功労者表彰（技術振興功労賞）」を受賞している。

### 自社開発に乗り出し社内の雰囲気が一変

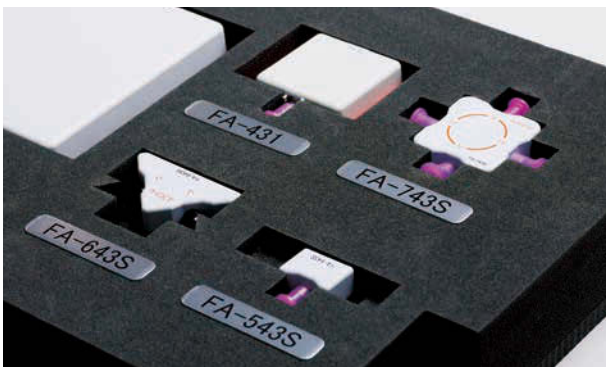
1993年の創業から受託開発によって利益を得てきた森田テックだったが、2010年頃に転機が訪れた。ある企業から電磁波を可視化する装置の開発を依頼された際、森田氏は「これは自社の強みを活かすことができる技術分野なのではないか？」とひらめいたのだ。

「そこで、自社技術を活用した電磁波可視化装置を展示会に出展したところ、反応は期待以上でした。そして、展示会で『この製品は必ず売れる』と声をかけてくれたコンサルタントと二人三脚で開発を進め、ついに初めての自社製品を生み出したのです」（森田氏）

自社開発に乗り出したことで、社内の雰囲気はガラリと変わった。顧客から示された仕様に基づいて製品を作っていた頃に比べ、現場のモチベーションが飛躍的に高まったのだ。「創意工夫をしながらものづくりができるのは、技術者にとって大きな喜びです。つまり自社開発を手がけることが、社員たちに良い緊張感とやりがいをもたらすのです」（森田氏）



社内には70歳以上の技術者が何人もいます。豊富な経験と知識を兼ね備えたベテランは、若手社員にとって良い手本だ



森田テックのアンテナカブラは、国内の大手携帯キャリア4社から採用。試験環境の改善に大きく寄与している

主力製品となった5G対応アンテナカブラを新開発できたのも、自社開発を通じて技術者たちに「自ら取り組み、工夫する習慣」が身についたからだと森田氏は考えている。

### 自らを「サービス業」と考え顧客と向き合う

森田テックはメーカーだ。しかし森田氏は、自社を「サービス業」だととらえ、折に触れ社員にもそう伝えている。「私たちの最終目的は、お客さまに喜んでいただくことです。ですから製品だけを見るのではなく、顧客ニーズを常に意識するよう社員には伝えていきます。また、『自らの後工程も顧客だと考える』ことも強調します。例えば、営業担当者が設計担当者に顧客からの要望を伝えるとき、お客さまに説明するようなつもりで話さないと話せば、それだけニーズに合った製品を作れるようになるわけです」(森田氏)

ところで、多くのメーカーは若い世代の技術者をほしがりますが、森田テックでは年齢の高い人材を積極採用している。「ベテラン技術者の中には、自分なりのテーマを持っている人がたくさんいます。そして時間的余裕がある4月や10月になると、主体的に研究を行って技術を磨いたり、新製品のヒントを見つけてきたりするのは。一方、『歳を取ると先端技術を学ぶ力が衰えるのでは?』と考える経営者がいるかもしれませんが、それは杞憂です。彼らには、豊富な経験を生かして新しい技術をものにする地力があるのです」(森田氏)

### 社長の一冊

#### 『社長実学—企業は社長で決まる』

岡本弘昭著

創英社／三省堂書店刊



社長に必要な資質や考え方、組織運営上の注意点、事業承継を行う際のポイントなどが盛り込まれた書籍。

「最も印象に残っているのは、経営の原理・原則について説かれた項目です。ここでは、期待と同程度の実感を与えられればお客さまに『満足』を、期待を上回る実感を与えられれば『感動』を、期待を大きく超える実感を与えられれば『感激』を与えられるという『顧客満足の公式』。そして、自らの相手に対する態度が、そのまま、相手の自分に対する態度としてかえってくる『反射の原則』など、社長が知っておくべきことが簡潔にまとめられていて、非常に参考になりました」

※上記書籍は現在品切れで重版予定はございません。

### 助成金が5G開発を成功に導いた

森田テックは2020年、東京都中小企業振興公社の「革新的事業展開設備投資支援事業」に選ばれた。これは、競争力強化や成長産業への参入、IoT・ロボット活用などを目指す中小企業に対し、機械設備購入費の一部が助成される制度だ。「5G、6Gの開発には数千万円もする機械が必要でしたが、当社は機械導入の後押しとなる助成金を受けられたのです。当社が5G開発に成功したのは、助成金の力が大きかったですね。また、助成金申請の際には、担当者の方からいろいろと支えていただきました。『お役所の申請窓口は冷たい』という先入観を持っている人がいるかもしれませんが、それは誤り。こんなにも温かくしていただけるのかと意外に感じたものでした」(森田氏)

#### 利用事業：革新的事業展開設備投資支援事業

上記事業は令和2年度で終了。現在は「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」となり、機械設備等を新たに導入するための経費の一部を助成しています。(R3年度申請予約期間は終了)

お問い合わせ 設備支援課 TEL 03-3251-7884

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsujibijosei/yakushin.html>





# 組織新時代!

## <第3回> 組織力を高める

売上や利益などに比べ、人や組織の課題は後回しになりがちですが、実は業績に直結する重要な経営課題です。「組織新時代!」第3回目は、社員のベクトルを合わせていくことで組織力の強化を図る、東洋技研株式会社東京支店の事例を交えながら、人材ナビゲータの支援についてご紹介します。

### <事例企業紹介>

東洋技研株式会社(社長:樋口武英 従業員91名)  
東京支店  
支店長:若林 淳  
従業員:24名  
所在地:東京都中央区日本橋浜町3-8-6



1986年の創業より、音響・映像設備や医療機器に関するワールドエンジニアリング事業を担う技術者集団。経営理念は「人と人のつながりを大切にし、すぐれた技術と創造力により社会に貢献する」。最も大事なのは、オーダー通りに作業することではなく、「お客様が何に困っておられるか」「本当に求めていることは何か」を読み解き、一歩先の解決法を提案すること。こうした考え方を、エンジニア一人ひとりが心に留めるよう努めている。

### 業績向上につながる組織へ

人材ナビゲータへの相談内容は、制度の構築、幹部社員の育成、組織風土改善など多岐にわたります。

しかし相談のテーマは様々でも、最終的には組織力を高め業績向上につながることを目指すものです。

そのためには、社員一人ひとりが、会社の方針を理解し、常にその方針を意識しながら自律的に考え、行動し、結果に責任を持てるよう、会社の体制を整えていくことが重要です。

「そんな組織ができれば苦労しない」という声が聞こえてきそうですが、確かに簡単にはいかないのが現実です。

### 強い組織の3つのポイント

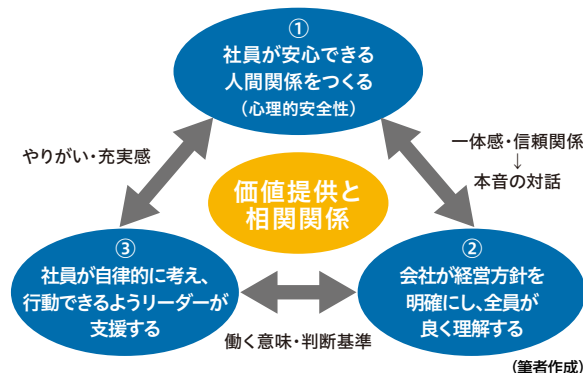
強い組織づくりには、特に重要なことが3つあると考えています。(右図参照)

①は心理的安全性です。家族のように言いたいことが気軽に言え、それを受け止めてもらえる、必要に応じ協力し合えるような組織風土の実現です。ちなみに、心理的安全性を最も重要視していることで有名なのが「グーグル」です。

②は、会社の企業理念、中期ビジョン(数年後のありたい姿)、それを実現するための経営戦略、更にそれを実現するための年度目標などを明確に落とし込み、その内容について社員の理解を深めるように働きかけていくことです。

### パフォーマンスの高い組織をつくらう!

社員一人ひとりが共通の目的を意識しながら、目の前の課題に対して自ら考え、行動し、結果に責任を持つ組織



③は、個々の仕事の目的とゴールをリーダーとメンバーの間で合意したら、社員の主体性(やりたいことや自己実現)を尊重しながら、やり方はメンバーに任せるマネジメントを実現することです。

支援の現場ではこの3つは並列ではなく、①の心理的安全性が無いと②も③も上手く行き難いというのが実感です。信頼関係がない組織風土に目標管理や評価制度などを機能させようと思っても、上手くいかないことが非常に多いのです。

とはいえ、心理的安全性を一気につくろうとしても難しい話です。そこで、支援に入る際は②の会社方針の明確化と共有について、経営トップを含めた幹部のベクトル合わせを行い、信頼関係をつくった上で、①の安心できる人間関係を全社で実現できるように幹部の皆さんに働きかけていただきます。

それが軌道に乗ったところで、③の目標管理を媒介とした、社員が自ら考えて行動し、結果に責任が持てるようなマネジメントに繋げていくというアプローチを取っています。

### 強い組織づくりの支援事例

2019年5月から、東洋技研株式会社東京支店の支援を開始しました。

東京支店長から、中途入社社員の定着率を高めるために、部長の「メンバーを育てる意識」を高めて欲しいというのが最初のリクエストでした。



特に定着率が課題になっている部の部長と中堅のメンバー、他部署の部長にヒアリングをしたところ、機器の設定作業という地味な仕事内容に労働環境の厳しさも加わり、仕事にやりがいを感じづらい状況が生まれていることがわかりました。

これは部長の意識だけの問題ではなく、会社全体の課題と感じ、東京支店の幹部を対象にリーダー研修を行うこととしました。メインテーマは、「好循環が生まれ、持続的に業績が高まる組織とリーダーの役割」で月1回実施しました。

6回の研修を通じて、支店の5年後のありたい姿「社員が周囲の関係者に誇れる会社にする」というビジョンが明確になり、各部の連携も意識される目標が設定されました。またこれに付随して、中堅社員を中心とするプロジェクトも立ち上がりました。

さらに今年度からは、それまで部長までだった目標設定を各個人まで設定することになり、部長とメンバーの定期的な面談も始まっています。「面談を重ねるうちに、メンバーの自主性が高まり、何をすべきか前向きに考えるようになった。より自律的に考え行動できるようになってきている。」と、取組効果についての声を、同部長からいただいています。

### 社員のベクトルを合わせる

社員のベクトルが一つになり、メンバー一人ひとりが仕事に意味を見出して活き活きと働けるようになることは“企業が輝く”ということに繋がります。

一見、売上や業績とは切り離して人や組織の課題は後回しになりがちですが、実は直結する重要な経営課題です。

企業経営が続く限り、人的課題に終わりはありませんが、だからこそ経営者の意識で変化と進化が実感できる醍醐味があるのが、人や組織の取り組みです。

公社人材ナビゲータは、そんな醍醐味を味わえるような取り組みを皆さんと一緒に考えて伴走していきます。ぜひ「人材ナビゲータ派遣支援」をご利用ください。

(人材ナビゲータ 石倉正久)

## 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

##### ●伴走型支援

各社のお悩みに合わせた解決策をご提案

##### ●ノウハウが企業に残る

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

##### ●定期訪問

支援中、皆様の事業所を月1回程度継続的に訪問

#### 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"> <li>■中長期経営視点からの人材戦略、育成計画策定、運用支援</li> <li>■人事制度・各種規程の制度設計に係るアドバイス・見直し</li> <li>■人材の定着・戦力化、組織活性のための取り組み支援</li> <li>■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></li> </ul>
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等を持つ専門家 (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



お申し込みはカンタン!

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 : sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

# 歴史を学んで 温故知新の 経営



李 東潤(りとうん)

1983年(昭和58年)日本生まれ。青山学院中等部・高等部卒、慶應義塾大学総合政策学部では学部優秀論文賞を受賞して卒業。  
2006年、住友商事に入社後は、決算業務や会計システム構築などを中心としてグローバル経営業務に従事し、海外駐在を含めた実務経験を得て2017年に独立。歴史を軸にしたコンテンツを主にWEB媒体を通じて提供し、さまざまな「わかりにくい」を解消中。  
中小IT企業のバックオフィス業務や経営者・経営層へのコーチングにも従事している。

## 第11回 初めての「鎖国」がもたらした効用と限界

「鎖国」。この歴史用語が指し示す時代は、一般的には江戸時代初期の17世紀前半からペリー来航の19世紀中盤の時期を指します。

鎖国とは、海外との交流を制限することを指しますが、日本が「鎖国状態」だったのは、何も江戸時代に限った話ではありません。

現代においても、日本は島国ということもあり、海外に出るよりも自国の内側にこもりがちな閉鎖的な国民性だと言われることがあります。

### ■海外との交流が旺盛だった日本

しかし、意外なことに、この評価は日本史全体の流れでみると、必ずしも当てはまるものではありません。むしろ海外との交流が盛んな国でした。

たとえば、有史以前の縄文時代の遺跡である青森県三内丸山遺跡には、現在のシベリア、ロシア沿海州などとの交易の跡が残っていますし、弥生時代には、九州の奴国が中国に使者を派遣し「漢委奴国王」の金印を授かっています。

その後、卑弥呼から聖徳太子の時代へと下っても、中国大陸や朝鮮半島との交流は常に重要なファクターを占めていました。630年には遣唐使の派遣が始まり、大化の改新以降は盛んに使節が送られるようになりました。

このように海外交流が活発だった日本が、初めて「鎖国」をしたと言えるのは、894年に遣唐使を廃止して以降のことです。

### ■国風文化の発展・興隆と社会の混乱

遣唐使を廃止して以降、海外からの文物の流入が制限されましたが、この結果、多くの日本文化が開花しました。

世界最初の長編小説とも評される「源氏物語」が生まれたのは、まさにこの国が開花した中でした。

この時代の文化を特に「国風文化」と呼び、日本の風土に根差した文化が発展、成熟していったのです。

さらに、海外との交流が減ったことから商業活動が縮小されました。富を築くために国内の開発に力を注ぐ必要が生まれ、未開の地であった関東地方の開発が急激に進んでいきました。

「武士」と呼ばれる人々が発生したのもこの時代です。初めての「鎖国」といえるこの時期に、多くの日本社会の源流が培われていったといえます。

その一方で、「鎖国」した日本は国内に多くの問題を抱える

ようになります。開拓した土地の収益を、京都の貴族たちが都にいながらにして享受し、さらに富を築いていきます。

実際に汗水たらして開拓をしていった武士などの権利は制限され、国内の格差、貧富の差が助長されていったのです。この武士たちの不満が爆発して、10世紀中盤に関東地方で起きたのが「平将門の乱」でした。

「鎖国」体制に限界が訪れると、12世紀には武士出身の平清盛が政治の実権を握るに及んで、清盛は宋(中国)との「日宋貿易」に力を注ぎ、日本は再び海外との交流が広がる時代を迎えます。

その後紆余曲折あるものの、江戸時代初期に入るまで日本は比較的、海外に目を向けた時期が訪れるのでした。内向きはいつまでも続くものではないのです。

### ■内向きから外へと視野を広げよう

翻って、現代に目を転じると、バブル崩壊後の長引く経済不況の結果、日本は内向き姿勢が強まってしまいました。

経済は低成長、デフレに喘いでいる状況下でも、世界の経済大国として日本にとどまっても大きな不自由がないことも、日本人の内向き姿勢に拍車をかけています。

その一方で、国内の経済格差は大きくなり是正が叫ばれても、なかなか良い処方箋がない状態が続いています。

内向きであることによって、日本の素晴らしさに気付くといった効用はあります。しかし、問題を抱え続けることには限界があり、どこかで大きく視野を海外に伸ばしていく必要があります。

そのためにも、学生時代も含め、社会人・企業人になってからも海外へと進出していく気概を持つことが重要です。

そういったチャレンジを応援する社会づくりを目指す必要があると、過去の「鎖国」の歴史が現代に問いかけてくるように思います。

経営者・経営層の方々においても、あらためて国内のみならず、海外にも視野を広げて経営を考えていくことが重要だと思います。

新型コロナウイルス感染症の影響もまだ強く残っている現状において、難しい側面もあるでしょうが、海外進出やインバウンド事業など、状況が落ち着いた暁にはぜひ前向きに検討してはいかがでしょうか。

# 中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道 はるみち

明治大学公共政策大学院  
ガバナンス研究科教授

## 第15回

# 個人情報保護法改正 その2

令和4年4月施行予定の改正個人情報保護法では、個人情報を事業に利用している者(個人情報取扱事業者)に対して、新たな規制が課せられる。今回はそのポイントを解説したい。

## 漏えいの発生時

今回の改正の大きなポイントの一つとして、個人情報の漏えいが発生した際の報告・通知義務がある。外部からの不正アクセス、コンピューターウイルス(マルウェア)感染、USBメモリやパソコンの紛失、BCCで大勢の相手に一斉に送信しようとしたメールの誤操作などにより、個人情報の漏えいはいつでも発生しうる。

従来は、個人情報の漏えいが発生したときには、事案の公表や本人への通知が望ましいとされてきた。今回の改正では、漏えい等が発生し、個人の権利利益を害するおそれがある場合には、個人情報保護委員会への報告及び本人への通知を事業者の義務とした。

報告・通知の義務が発生するのは、①要配慮個人情報(人種、信条、病歴、犯罪歴など)が漏えいした場合、②財産的被害が発生するおそれがある場合、③不正アクセス等故意によるもの、④1,000人を超える漏えいが発生した場合、のいずれかである。個人情報保護委員会への報告は速報と確報の2段階で求められており、事態の発生を認識した後、すみやかに速報すると共に、30日(上記③の場合は60日)以内に確報を行わなければならない。また本人に対しては、本人の権利利益を保護するために必要な範囲において、通知しなければならない。

報告・通知しなければならない項目は、下の表の通りである。

	個人情報保護委員会への報告	本人への通知
概要	○	○
漏えいした項目	○	○
漏えいした個人の数	○	
原因	○	○
二次被害の恐れの有無と内容	○	○
本人への対応の実施状況	○	
公表の実施状況	○	
再発防止措置	○	
その他参考となる情報	○	○

## 提供先において個人データとなることが想定される場合

自社では特定の個人を識別できない情報であっても、それを外部の第三者に提供すると、提供先はすでに保有しているデータと照合することによって個人を特定できる可能性がある。このような場合、提供先は本人の同意を新たに得なければならない。また提供元は、提供先が本人の同意を得ることを確認しなければならない。

## 海外のサーバやクラウドサービスを利用する場合

今回の改正により、外国にある第三者への個人データの提供時に、移転先事業者における個人情報の取扱いに関する本人への情報提供の充実等を求めることとなった。

それでは、海外のサーバやクラウドサービスを利用する場合はどうなるのであろうか。

「外国にある第三者」が個人データを取り扱わない旨が定められており、適切にアクセス制御を行っている場合等においては、このような「外国にある第三者」は当該個人データの提供を受けて取り扱っているとはいえない場合も想定される。

この点に関しては、今後個人情報保護法のガイドラインやQ and A等で詳細が示されることになるとと思われるので、どのような場合に「外国にある第三者への個人データの提供」に該当することになるのかについては注意が必要である。

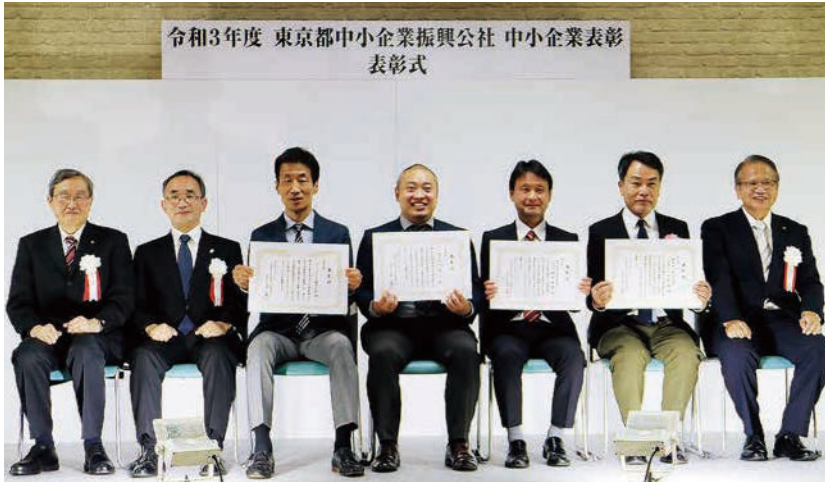
## 罰則の強化

今回の改正により、委員会による命令違反・委員会に対する虚偽報告等の法定刑を引き上げ、命令違反は6月以下の懲役又は30万円以下の罰金から1年以下の懲役又は100万円以下の罰金、虚偽報告等は30万円以下の罰金から50万円以下の罰金とした。また個人情報データベース等不正提供、委員会による命令違反の罰金については、行為者本人(従業員等)と事業者(法人等)の両方に罰金が科されることになるが、個人情報保護委員会の命令に対する違反は、法人等に最高で1億円の罰金が科されることになる。



## 令和3年度東京都中小企業振興公社 中小企業表彰 表彰式にて2名2社を表彰！

10月21日(木)、「東京都中小企業振興公社 中小企業表彰」表彰式を開催いたしました。  
今年度で6回目の表彰となり、「功労賞」2名と「奨励賞」2社を表彰いたしました。



右から  
公社理事長 目黒 克昭  
福永紙工株式会社 代表取締役 山田 明良 氏  
横井醸造工業株式会社 代表取締役社長 横井 太郎 氏  
株式会社バカン 代表取締役 河野 剛進 氏  
リバーフィールド株式会社 取締役副社長 坂田 淳一 氏  
公社専務理事 矢田部 裕文  
公社常務理事 荒井 英樹

### 功労賞

公社の事業を長年にわたって利用し、公益性の高い活動や先駆的な活動等を行う中で、東京都の産業振興および地域経済の活性化に貢献した方を表彰する賞です。

#### 福永紙工株式会社 代表取締役 山田 明良 氏

印刷加工やその技術を生かした紙製品、パッケージ等に係るデザイン創作などに取り組んでいる。武蔵野美術大学非常勤講師や公社「デザイン経営スクール」への登壇を通して、経済産業省が提唱する「デザイン経営」の普及に貢献している。



#### 横井醸造工業株式会社 代表取締役社長 横井 太郎 氏

都内で唯一醸造所を有し、高い醸造技術と生産技術を持つ酢の専門メーカーを率いている。「東京都地域特産品認証食品」の登録商品を有するなど、都民の食生活への貢献に加え、工場見学やキッズニアの課外活動として就業体験を受け入れるなど、地域の産業振興にも貢献している。



### 奨励賞

優れた製品・技術・サービスや事業プランを持っており、今後さらに成長していくことで、都民生活の向上に大きく寄与することが期待できる企業を表彰する賞です。

#### 株式会社バカン

AI/IoTを利用したリアルタイム空席情報配信サービス「VACAN」を開発・提供し、導入企業と利用者の双方の利便性向上に貢献している。また、本サービスはコロナ禍における密の回避にもつながり、今後多くの利用が期待される。



〔周辺レストランの空席状況の配信〕

#### リバーフィールド株式会社

東京工業大学および東京医科歯科大学発ベンチャー企業として、小型軽量かつ低コストでの「手術支援ロボット（内視鏡手術支援ロボット）」の開発に邁進。医師不足の深刻化と5Gの普及が進む中、「手術支援ロボット」の必要性は高まっており、さらなる成長が期待される。



お問い合わせ 企画課 TEL : 03-3251-7897



製品開発のタネがココにある！

## 「知的財産マッチング会」参加企業募集

大学や研究機関が保有する技術・アイデアを活用した中小企業の新製品開発を支援するため、知的財産のマッチングイベントを開催します。エネルギー、環境、インフラ整備、防災・減災に関する技術・アイデアを紹介します。技術・アイデアの内容は申込者限定でYoutubeにてご覧いただけます。また、技術・アイデアを持つ大学や研究機関との個別面談の場も用意しています。マッチング会終了後は、製品化コーディネータによるマッチングサポートや製品開発資金の助成制度(別途審査あり)など継続してご支援いたします。

開催日時	技術・アイデア説明視聴期間: 令和3年11月24日(水)～令和4年1月17日(月) 大学や研究機関との個別面談: 令和4年1月24日(月) 13:20～16:40
開催方法	技術・アイデアの視聴: 申込者限定でYoutubeにて視聴 大学・研究機関との個別面談: WEB会議システム「zoom」を使ったオンラインマッチング
対象	都内中小企業の方(土業および経営コンサルタント等の方については、お申し込み状況により、お断りする場合がございますので、あらかじめご了承ください)
参加費	無料
定員	先着100名
申込方法	下記QRコードまたは公社WEBサイトよりお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 東京都知的財産総合センター  
TEL : 03-3832-3656 Email : chizai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/seminar/2022/220124matching.html>

知財センター マッチング会

検索



## 令和3年度「第4回ビジネスマッチングin東京」“受注側参加企業”を募集します！

発注企業が求める「発注企業・案件情報」が公社WEBサイトに掲載されます。該当する技術や製品をお持ちの企業は、新規取引先開拓のきっかけづくりや、新たなパートナーづくりにぜひ、ご参加ください。

面談形式

開催日時	令和4年2月24日(木)	参加費	無料
開催会場	東京都立産業貿易センター台東館 4階展示室(台東区花川戸2-6-5)		
募集数	受注企業90社程度 ※募集数に達し次第締め切りとさせていただきます。		
募集対象	東京都内に事業所がある中小企業 ※ご参加は「公社会員登録(無料)」と「受発注情報の登録(無料)」が必須です。登録方法は公社HP「販路開拓・製品開発>取引情報の提供」をご覧ください。		
商談方法	事前に商談スケジュールを組み合わせた発注企業と受注企業による個別面談形式(1商談25分を予定)		
申込方法	公社WEBサイトよりお申し込みください。 <a href="https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2021/index8.html">https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2021/index8.html</a>		
申込期間	11月29日(月)～12月24日(金) 17:00まで		

お問い合わせ 取引振興課  
TEL : 03-5822-7250 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp



## 働いているみなさんのための「キャリアアップ講習」(1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！

1月募集講習例	2級管工事施工管理技士(一次)受験対策、第二種電気工事士(実技)【初級】、リレーシーケンス制御【初級】など7講座
会場	都立職業能力開発センター・校
受講料	1,600円～6,500円
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	令和4年1月1日(土)～1月10日(月)(必着)
申込方法	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・お申し込み 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/](https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/)



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等でご確認ください。

# 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
12月	12月23日(木)	第12回 BCP策定講座	13:30~18:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	無料	総合支援
1月	1月12日(水) 1月19日(水) (2日間)	第10回貿易実務者養成講習会 実践英文E-MAIL	13:30~16:30	WEB開催	15,000円	企業人材
	1月17日(月)	第13回 BCP策定講座	13:30~18:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	無料	総合支援
	1月18日(火) 1月19日(水) (2日間)	ISO9001:2015内部監査員養成講座 (令和4年1月実施分)	10:00~17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
	1月20日(木)	第2回 BCPフォローアップセミナー	13:30~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室	無料	総合支援
	1月27日(木)	クレーム・トラブルを未然に防ぐための 設計・開発デザインレビュー研修	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	1月28日(金)	第4回人材戦略セミナー 中小企業のリーダーシップ論	13:30~16:00	WEB開催	無料	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



企業人材支援課



総合支援課

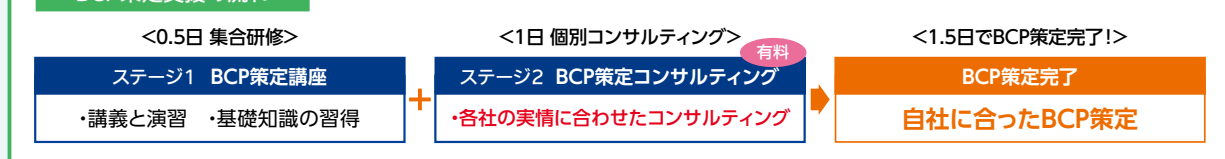
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/event/>



## PICK UP BCP策定講座 + BCP策定コンサルティング

公社では都内中小企業のBCP策定を推進するためのBCP策定支援を行っております。BCP(事業継続計画)とは、自然災害など不測の事態に従業員の命を守り、自社にとっての重要事業を継続させていくための計画です。BCPの策定は、取引先に対しての信頼を高めるとともに、営業力強化にもつながります。ぜひ貴社BCP策定にご利用ください。

### BCP策定支援の流れ



### ステージ1 BCP策定講座 [無料]

- ステージ1では、地震・風水害・感染症に共通の事項について検討を行います。 ●ステージ1だけでは、自社BCPは完成しません。
- ご受講は1社1回のみです。

開催日時 第12回 BCP策定講座 12月23日(木) 13:30~18:00

第13回 BCP策定講座 令和4年1月17日(月) 13:30~18:00

開催場所 秋葉原庁舎3階 第1会議室 ※新型コロナウイルス感染状況等により、日程・開催方法を変更又は中止する場合があります。

募集対象 都内中小企業者の経営者 募集数 各回20社

申込締切日 定員に達し次第、締め切らせていただきます。

申込方法 以下の公社WEBサイトよりお申し込み下さい。

### ステージ2 BCP策定コンサルティング [25,000円]

- 検討対象は1事象となります。 ●ご利用は1社1回のみです。 ●詳しくは以下の公社WEBサイトをご覧ください。

募集対象 ステージ1「BCP策定講座」を受講した企業 募集数 60社

実施日 申込企業とコンサルタントで個別に調整 申込方法 BCP策定講座において説明します。

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 BCP策定支援担当

TEL : 03-3251-7885 Email : bcp-sien@tokyo-kosha.or.jp

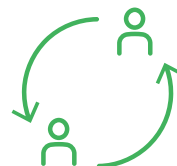
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/bcp/sakutei/koza.html>



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等でご確認ください。

# 登録企業情報コーナー

当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	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
非鉄金属材料の卸売りおよびその加工品の販売 アルミセンターレス材の在庫販売	目黒区 10,000千円 10名	・NC旋盤加工、センターレス研削加工(通し、停止)、円筒研削加工 ・材質：銅合金系、アルミ合金系、ステンレス、その他 ・寸法：外径φ2〜φ50、全長5〜2300 手のひらサイズ、もしくは小径シャフト・芯金等長尺品	・見積り回答が早いこと。(内製で完結できるものは即日回答希望) ・期日厳守、品質管理が徹底されていること。 ・問い合わせに対するレスポンスが早いこと。	・検査設備が整っており出荷検査が確実にできることが望ましい。 ・他社より優位性のある技術や特徴があれば積極的にアピールしてほしい。
1911年創業。一貫して金網専門メーカーとして、開発、製造、販売を手掛けて参りました。各種金網は化学工業、建築建材、自動車など幅広い分野でご利用されております。	荒川区 30,000千円 35名	金網全般の加工、織金網、パンチングメタル、エキスパンドメタルなどステンレス、アルミ、鉄の材料を用いて、切断、溶接、絞り、曲げなどの加工。 大きさは1000mm以下がほとんどであり、小ロットが多い。	プレス機、溶接機など、案件による。	金網の加工経験はほとんどの企業様がありませんので、ご相談からお願い致します。

## 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	所在地 資本金 従業員数	加工内容	得意分野	自己PR
機械加工部品の調達	墨田区 20,000千円 130名	①加工部品・調達事業・・・産業用機械装置、製造機械設備、省力化機器等の各種精密機械加工部品の調達・販売 ②マシンリー事業・・・機械装置や専用治具の開発・設計・製作 ③計測サービス事業・・・加工部品・開発品の精密寸法測定	調達コストの見直し、業務改善、サプライチェーンの寸断時の対応などを考慮し、部品調達業務の負担を軽減する、手間の少ない部品調達サービスが求められています。加工から検査まで一気通貫した独自の部品調達を提供し、手間や時間コストの削減、生産性の向上に繋がります。	半日から1日程度の迅速な見積り対応と多数の図面を受け入れられる「キャパシティ」があります。AIによる自動見積りではなく、技術営業者が1枚1枚丁寧に対応します。御見積は無料で承っておりますので、まずは図面のお引き合いお待ちしております。
WEBシステムの受託開発、システムコンサルティング	新宿区 5,000千円 16名(役員除く)	WEBシステムの構築・開発・保守、コンサルティングを行っております。	月間50億超PVのブログサイト、大規模コミュニティサイト、業務管理システムなど、様々な分野のシステムの開発・運用実績がございます。 これまでの開発経験を活かし、お客様の抱える様々なニーズをシステムに落とし込むための要件定義から、設計・開発、さらには運用まで幅広く柔軟に対応いたします。	企画書1枚さえご用意いただければ、その後の開発工程をすべて弊社で承ることが可能ですので、余計なご負担は不要です。また、弊社ではサーバー構築からシステム保守まですべて自社内で行っておりますので、高品質なシステムをスピーディーにご提供できます。 新規にサイトを立ち上げ予定の企業様、現行サイトのシステムトラブルでお悩みの企業様もお気軽にお問い合わせ下さい。

お問い合わせ 取引振興課 TEL : 03-5822-7250 Email : torihiki@tokyo-kosha.or.jp



～受発注取引のマッチングサイト～

# ビジネスチャンス・ナビ2020

チャンスナビ

🔍 で検索!



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」としてしています。



商品ジャーナリスト・北村 森

## 町工場の決断と技術が、「未来」を築く



紙パウダーを51%以上含有する素材で、コップやトレイ、箸やストローといった食器を世に送り出している町工場です。「環境問題への意識が今ほど盛り上がっていない時期から、これらを手がけてきた」といいます。可燃物として処理できる素材であるだけに、先見の明があったと感じさせます。

きっかけは10年以上前。工業製品の部品をただ製造するだけでは「この先、社業が景気に大きく左右される」と判断したことから、8年前に試作品を引っさげて展示会に参加。それが功を奏したのか、自治体からの発注を得られた。「商品づくりに欠かせない金型のコストは、うちが負担しました」。

そこまでしても、この新素材に賭けたかったという話ですね。でも、単なる費用持ち出しで終わったのではなく、自治体で使ってもらった結果から、商品のリユースへのヒントを数多くつかめたのです。この決断は正解だったと言えるでしょう。

そして3年前、一連の商品に「東京未来素材」と名づけ、さらなる攻勢をかけます。アウトドアグッズ分野にも斬り込もうとデザインを磨きました。ちなみに商品はすべて内製。「素材を焦がさずに成形できるのは、うちの長年の技術によるものです」。

「東京未来素材」の売上高、今はまだ同社全体の15%ほどに過ぎないそう。しかし「明日につながる大事な15%」ですよ。

東京未来素材  
オープン価格  
脱プラスチックへの一歩  
有限会社三幸電機製作所  
(東京都武蔵村山市)  
<https://sankohdenki.com/>



植物油インキを使用しています。

