

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

9

2017
No.466
アーガス



公益財団法人 東京都中小企業振興公社



キラリTOKYO —輝く企業の現場から—

株式会社葵製作所

TOPICS

04
特集
中小企業世界発信プロジェクト2020

08
Design Column
デザイン活用 きほんの「き」
デザイナーとの協働を成功させるために大切なことって？

12-15
新理事長就任のお知らせ

イベント情報
産業貿易センター台東館 利用受付を開始
職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーン
東京都パラリンピック選手発掘プログラム 参加者募集
キャリアアップ講習のご案内
九都県市合同商談会 参加企業募集



展示会に参加して自社の強みを知った

葵製作所は、八王子市の総合板金加工企業。代表取締役・長谷川薫氏の実父である往住紀一氏が、1971年に創業した。半導体製造装置や大規模コンベアなどを支えるフレームなど、大型筐体の製造・加工を得意にしている。また、一点モノの小型製品・試作品を手がけるケースも多い。モットーは「迅速でいいいな対応」。どのスタッフが、どのような過程を経て受注・設計・製作を行ったのか。あるいは、どの協力会社が後処理を担当したかなどの情報を、プロジェクトごとにコンピュータ管理。また、全ての顧客に営業担当者を1人付けるなどの取り組みによって、細かな要望にもできる限り応えている。

同社に転機が訪れたのは、2010年ころのことだ。長谷川氏が常務に就任したのをきっかけに、外部との交流を積極的に行うようになった。

「それまで当社は、何事も自分たちだけでこなそうという方針でした。先代社長（現会長）である父も、『目立

ためような経営が、会社を守ることにつながる』と考えていたのです。しかし私には、外に目を向けなければ生き残れないという危機感がありました。今は変化の激しい時代。内側に閉じこもってばかりいたら、時代から取り残される危険は大きくなるでしょう。

そんな中、東京都中小企業振興公社と接点ができ、公社主催のイベント『コラボレーション交流会（現在の新技術創出交流会）』に参加する機会を得ました。そこで公社の方から、製品展示会に自社製品を出品するよう勧められたのです」（長谷川氏）

社内からは、展示会に出る意味を疑問視する声もあった。長谷川氏自身も、自社に展示するような製品があるのかずいぶん迷ったという。しかし、いざ出展してみると、大きな気づきが得られた。

「展示会に出るまで、『当社のような板金屋は他にも多いのだろう』と考えていました。ところが、それは単なる思い込みだったのです。板金会社は、鉄工所のような大型製品が中心の企業と、小さめの製品を作る（=精密

板金)企業とに二分されます。当社のように、大型筐体の製造・加工と、精密板金の両方を手がける企業はかなり珍しいことが分かりました。それからは、これが当社の長所だと胸を張れるようになりましたね」(長谷川氏)

遠慮ではなく「謙虚な価格」で勝負

長谷川氏は、2014年に代表取締役役に就任した。経営の中で大事にしていることは2つある。それは、「誠実さ」と「謙虚さ」だ。

「営業する際には、あえて調子のいいことを言わないことにしています。仕事を取ろうと思って無理な納期を提示すると、納期遅れなどのトラブルを誘発し、結局お客さまのためになりません。当社にできることを、誠実にご説明することが最良の営業方法なのです。

価格面では、あまりにも安い価格で仕事を取ることを禁じています。なぜなら、協力会社の方々や従業員たちの立派な仕事ぶりを否定してしまうからです。かかった時間や手間などを、データベースに基づいて正当に評価。その上で、遠慮ではなく謙虚な価格、すなわち『謙価』で

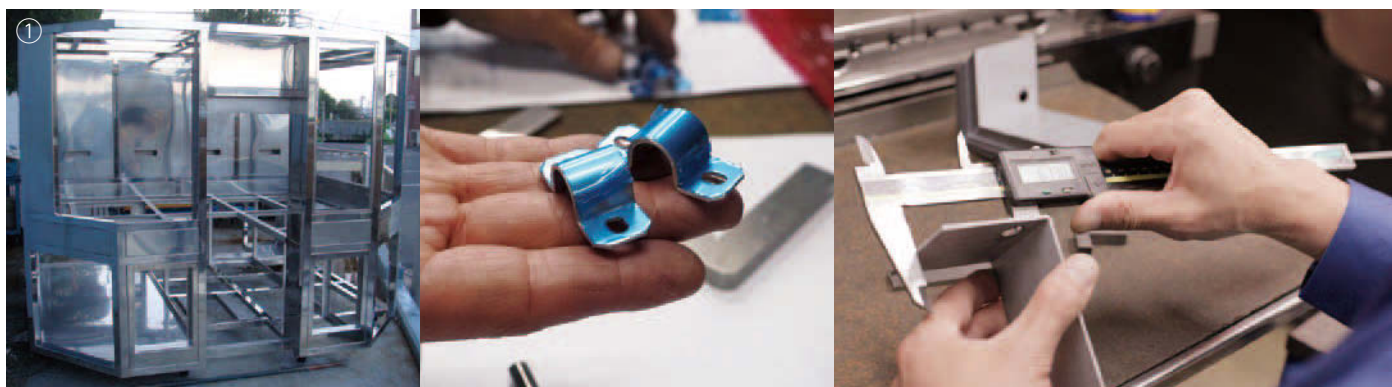
製品を提供するのが、当社の基本方針です」(長谷川氏)

長谷川氏は現在、東京中小企業家同友会にも参加。ここで開講されている「経営指針成文化セミナー」を受講し、企業理念の策定に取り組んでいるという。目的は、従業員が幸せになれる環境の整備だ。

「父は、従業員を引っ張るカリスマ的な存在でした。私は当初、父のようにならなければと思い詰めていましたが、それは無理でした。父のようにするのは難しいと痛感し、悩んだ時期もありましたね。でもそのうち、徐々に『目指すべき社長像』が明確になってきたのです。

私たち夫婦には子どもがいません。従業員は家族のようなものです。ですから、自分が受け取るお金はそこでいいと思っています。それより、メンバーが不安なく仕事に打ち込み、同時に、幸せを感じながら暮らせる環境を整えることが私の果たすべき役割なのだろうと、今は確信しています」(長谷川氏)

企業理念や社内インフラなどを整備し、働きやすい環境作りを目指す。そうした取り組みを通じて従業員を下から支えるのが、長谷川氏の経営スタイルというわけだ。



- ①大型筐体から小さな製品まで幅広い製品を手がける
- ②CADを使って製品の設計図を作成する
(2ページの写真)長谷川氏が自ら、見積もり作成や営業などをすることもある。機会を見つけては従業員との面談を実施、社内コミュニケーションを重視している



職員から～取材を終えて～

自社の事業をHP等でしっかり配信している印象のある同社だが、最初は自社の強みやPR方法が全くわからなかった。新技術創出交流会への参加や公社人材ナビゲータのアドバイスを受けて少しずつ意識が変わっていったとのこと。精密な大型板金、金属素材以外も協力工場とワンストップでの受入体制、各取引先に営業担当を付けるきめ細やかな対応などの強みを生かして、今後も頼られる会社であり続けることでしょう。

(多摩支社 風間友花)

株式会社葵製作所

(会社概要)

代表者：代表取締役社長 長谷川 薫

資本金：1000万円

従業員：21名(2017年7月現在)

所在地：八王子市石川町3216-7

TEL：042-645-7330 FAX：042-645-6130

URL：<http://www.aoi-ss.co.jp/>



受注機会の拡大

ビジネスチャンス・ナビ2020

平成29年8月時点で登録企業数が22,000件を超えた本サイトは、全国の企業を対象としたマッチングやビジネスパートナーの開拓が可能です。

ご利用はすべて無料となっていますので、ぜひご活用ください。

ビジネスチャンス・ナビ2020(以下「ナビ2020」)とは？

東京2020大会等を契機とする官民の入札・調達情報を一元的に集約した情報ポータルサイトです。ナビ2020のご利用にはユーザー登録が必要です。詳細はホームページでご確認ください。

<https://www.sekai2020.tokyo/bcn/>

■ 電子入札システムとして活用開始

今年度から電子入札システムとしての機能が付加されました。4月から東京2020組織委員会が、8月からは公社を含む都の3つの外郭団体がシステム利用を開始しています。今後、他の外郭団体でも、ナビ2020の活用を促進し、様々な入札案件を掲載していきます。

■ 民間発注案件の増加

登録者数の増加に伴い、民間企業の発注案件も増加の傾向にあります。(7月1日時点で累計315件) 調達案件から技術等の提案募集まで多種多様な案件が掲載されています。ぜひご覧ください。

[掲載案件例]・ノベルティの調達

・照明器具製造のための部材の開発 など

登録利用 企業の声

【発注側】

株式会社アスパウェルネスサービス

社員食堂・学生食堂・高齢者施設内食堂を受託運営している。昨年、ナビ2020に登録、会社案内用のパンフレット制作の発注案件を掲載した。



取締役 営業本部長
長谷川 哲也 氏

〒140-0001
品川区北品川1-1-15
北品川21ビル6階

発注案件を掲載するとすぐにアクションがあり、6社から受注エントリーがありました。

それぞれの企業様の提案内容を見させていただき、最終的には価格ではなく提案の中身で富沢印刷さんに仕事をお願いしました。リーフレットの仕様決め段階でも丁寧な対応をさせていただき、非常に助かりました。現在は別の印刷の仕事やグループ会社のリーフレットの印刷の仕事も頼んでいるところです。

掲載した案件以外の仕事も頼むことができ、非常に良い企業様と巡り合うことができました。

【受注側】

富沢印刷株式会社

企画、デザイン、製作、印刷、製本加工までを行う総合美術印刷会社。ナビ2020を民間発注案件だけでなく、官公庁案件の受注に向けても活用している。



〒116-0003
荒川区南千住3-4-4

営業部 第二課 係長
高橋 実尚 氏

サイトは毎日見て案件情報をチェックしていました。アスパ様の案件に対して受注エントリーを行い、成約まで繋げることができました。リーフレット納入後も継続的に仕事をいただいている状態です。価格ではなく提案内容で決めていただけたというお話をいただき、非常にありがたく感じています。

今後も受注可能な案件があれば是非エントリーしたいと考えています。

また、官公庁の案件も閲覧できるので、登録をきっかけに入札にも挑戦しています。

東京2020大会等の開催を契機として見込まれるビジネスチャンスを都内の中小企業はもとより、全国の中小企業に波及させる本プロジェクト。

その取組である「ビジネスチャンス・ナビ2020」「東京ビジネスフロンティア」をご紹介します。

販路開拓



平成29年度は下記の3つの展示会にパビリオンを展開し、各展示会のテーマに合わせた製品・サービスを展示します。出展企業はwebサイトでご確認ください。

皆様のご来場をお待ちしております。

東京ビジネスフロンティアとは？

東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスに向けて、中小企業の販路開拓を支援する事業です。中小企業が開発した創意あふれる製品・サービス等を「東京ビジネスフロンティア」パビリオンとして展示します。出展料や展示のサポートを行うことで、出展企業の販路開拓を支援します。

CPS/IoTを活用した製品・サービスが集まる展示会



平成29年10月3日(火)～6日(金)
幕張メッセ
出展規模：20小間
出展分野：「スポーツ・健康」
「安全・安心、防災」

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2017

平成29年11月15日(水)～17日(金)
東京ビッグサイト
出展規模:30小間
出展分野：「スポーツ・健康」
「バリアフリー」「環境」
「観光・おもてなし」
「安全・安心、防災」
「文化・教育・その他」

日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市

TOKYO INTERNATIONAL Gift Show

平成30年2月7日(水)～9日(金)
東京ビッグサイト
出展規模:20小間
出展分野：「観光・おもてなし」
「文化・教育・その他」

出展者サポート

- ◆出展料サポート 出展料の半額／全額を中小企業世界発信プロジェクト推進協議会が負担
- ◆商談サポート 展示会での商談ノウハウが習得できるセミナーを開催
- ◆展示サポート 来場者の目を引く内照式壁面パネルによる製品紹介を標準装備

展示会出展企業の声

- ・普段あまり出会わない業種の方にPRできて良かった。
- ・製品製作に必要な特殊加工ができる企業探しで役に立った。
- ・公社がマッチング企業を紹介してくれた。



問い合わせ先 中小企業世界発信プロジェクト事務局

TEL：03-5822-7239

URL：https://www.sekai2020.tokyo

E-mail：sme-webmaster@sekai2020.jp

従業員の健康管理・健康づくり 増進企業になろう！



企業が主体となって、従業員の健康増進・疾病予防に取り組む「心の健康づくり」。
中小企業が今できる取り組みを紹介する3回シリーズの最終回。
精神的な疲労・ストレス・悩みなどの軽減や緩和、そのサポートで
職場における『心の健康』をつくりましょう！

シリーズ No.3

積極的なメンタルヘルス対策

～魅力ある職場づくりで人材の確保と定着を～

一般社団法人日本産業カウンセラー協会
東京支部 登録講師 田中 恵子

メンタルヘルス対策はコミュニケーションが基本

近年、人手不足の状況が続いており、労働力人口の減少から今後も労働者の採用は厳しい状況が続くと考えられます。このような状況では、今いる人材を離職させずに長く働いてもらうとともに、採用活動の際に応募者が働きたいと思える魅力ある職場づくりを行うことがこれまで以上に重要です。

人材不足に関する調査結果(出典/厚生労働省「平成28年版労働経済の分析」・(独)労働政策研究・研修機構「人材(人手)不足の現状等に関する調査」(企業調査)「働き方のあり方等に関する調査」(労働者調査)2016年)によると、人材の確保・定着を図る施策として「社内コミュニケーションの円滑化」、「労働時間の短縮化」を実施している企業では、実施していない企業に比べ「現在の勤務先で引き続き働くことを希望する労働者の割合」が高い結果となっています(およそ65%)。

このことから、社内のコミュニケーションを増やし、時間外労働を減らす取り組みが人材の定着に有効と考えられます。

また、上記の取り組みはメンタルヘルス対策としても有効で、メンタルヘルス不調の未然防止のみならず、労働者の離職防止、働く意欲向上、働きやすい職場づくりなどプラスの効果も期待できます。

魅力ある職場づくりに向けて

メンタルヘルス対策の取り組みの一つである「職場環境等の問題点の把握と改善」では、労働時間、仕事の量と質、職場の人間関係、作業環境、作業方法等を評価して改善を行います。

例えば、管理職向けラインケア研修で、上司が部下の話を聴くための「傾聴技法」を習得することは、メンタルヘルス不調の部下への相談対応はもちろん、社内コミュニケーションの円滑化にも役立ちます。

また、各部署の残業時間や年次有給休暇の取得率を見える化して「労働時間の短縮化」に取り組むことは、心身の健康保持と継続して働ける環境整備につながります。

このようにメンタルヘルス対策の取組みは、人材定着のベースとなる働きやすい安心空間で思い切って仕事ができる環境を整備することでもあり、労働者の働く意欲向上や成長が期待できます。

皆さんの職場でも積極的なメンタルヘルス対策により、労働生産性の向上と魅力ある職場づくりで人材確保と定着に取り組んでみませんか。

[シリーズ3回を振り返って]

従業員の心の健康を守るには、事業者が「心の健康づくり」に本気で取り組む姿勢を示すとともに、労使が一体となって働きやすい職場づくりを進めることが大切です。それにより、メンタルヘルス不調の未然防止はもとより、働く意欲の向上や業務改善による生産性向上、人材の確保と定着などの好循環が期待できるでしょう。

働く人の心の健康づくり講座のご案内

公社では、管理監督者・社員それぞれを対象に「働く人の心の健康づくり講座」を10月に開催します。本誌14ページをご参照ください。

公社ホームページでもご覧いただけます。

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/seminar.html>

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL：03-3832-3678



Case

質問

先日、ニュースを見ていたところ、約120年ぶりに、民法を改正する法律が成立したと大々的に報道されていました。

この民法改正は、民法を改正するものであることはわかりますが、一体どのような内容なのでしょう。

民法改正によって私が経営する会社に何か影響があることはありますか。

Answer

回答

1. 債権法改正とは

平成29年5月26日、「民法の一部を改正する法律」(債権法改正法)が国会において成立し、一般市民に適用される契約のルールが改正されることになりました。今後、周知期間を経て、公布の日から3年を超えない範囲内において、施行されることとなります。

この債権法改正は、民法成立日から、約120年ぶりの全面的な改正であり、かつ、内容も大きく変更される部分があるため、関心が高い分野と思います。

現在、施行されている現行民法は、明治時代に成立したこともあり、解釈に争いのある言葉や、理解しにくい条文などが多数あり、これまで争いになることが多くありました。

それを踏まえて、改正内容は、現在規定されている条文を、より理解しやすい文言に置き換えたり、これまで確立した判例法理を法律の中に組み入れ明文化することにより、より分かりやすい民法を目指したものです。

今回は、この民法改正の中で、特に影響があると思われる部分を取り上げて解説を行っていきます。

2. 改正点

主な改正点は多数に及びます。次に解説する連帯保証人の意思確認の新設や、消滅時効の一律化のほか、法定利率の引き下げ、不特定多数の消費者に適用される「約款」に関する規定の新設等があり、これらは影響の多い事項といえます。

もっとも、これらの改正点は、従来の判例法理や解釈などを取り入れたものであり、皆様の理解しやすい内容となっております。

3. 具体例

(1) 消滅時効

これまで債権の消滅時効は、権利を行使することができる時から10年で経過したときと定められていましたが、今回の民法改正により、①権利を行使することができることを知った時から5年(主観的起算点)、

②権利を行使することができる時から10年(客観的起算点)のいずれか先に到来する時に時効が完成することになります(新法166条)。

また、これまで特定の債権(工事の設計・施工等を業とする者の工事に関する債権や商品の売掛代金債権など)については1年~3年の短期消滅時効が規定されていましたが、これらの債権の消滅時効についても左記(1)と同様になり、また、これまで5年と定められていた商事消滅時効の規定も削除され、商事に関する債権の消滅時効についても左記(1)と同様となります。

さらに、これまで不法行為による損害賠償請求権の消滅時効も、被害者が損害及び加害者を知ったときから3年間であった規定が、改正により不法行為のうち人の生命又は身体を害する不法行為については、「5年間」とこれまでより時効期間が長くなります(新法724条の2)。

(2) 連帯保証制度

また、大きな改正点の一つとして、連帯保証制度の再構築があります。

すなわち、これまでリスクを十分に検討せず、安易に連帯保証人となったため、破産などのトラブルに巻き込まれる場合が数多くありました。

そこで、事業資金の融資の際には、第三者が個人として保証人となる場合に、公証人による意思の確認を必須のものとするにより、連帯保証人となるかどうかを今一度考える機会を与えるように改正されました(新法465条の6等)。これにより、連帯保証人になるかどうかを、より慎重に判断する機会が与えられることとなります。もっとも、保証人が、主たる債務者の取締役や理事・執行役等の一定の関係にある場合には、この義務は免除されます。

4. まとめ

以上のとおり、改正民法は、改正点が多岐に渡るため、全て把握することは大変です。

特に、消滅時効の規定は、いつまでの法的な処置をとらなければならないのか、常に気を遣う規定であり、取引を行う場合にも影響がありますので、注意が必要です。

改正民法の施行までに時間はありますが、改正民法の概要を把握し、不利益が生じないように理解に努めましょう。



「てのひらトング」は、まるでカスタネットのように手のひらにすっぽりと収まる形で、つかみやすさを考慮。小型ゆえに形状を出すのが難しく、開発から発売までに2年弱かかっている。

Design Column

デザイン活用 きほんの「き」

中小企業者がデザインを導入するときの基本的な知識や、デザイン開発を円滑に進めるためのポイントについて、協働経験豊富なデザイナーの事例をもとに解説します。

連載

第2回 デザイナーとの協働を成功させるために大切なことって？

開発チームは一艘の船 デザイナーは船頭の役割

今年6年目を迎えた東京ビジネスデザインアワードの審査委員長を務める廣田尚子氏。多くの中小企業とデザイナーの協働を見守ってきたなかで、商品化に至った企業とデザイナーには、「特別な一体感が生まれる」と感じている。

「デザイナーは企業の開発メンバーとともに荒波を乗り越える、同じ船に乗ったチームの一員として、お互い前向きにフラットな場をつくるのが大切です。そのなかでデザイナーはチームリーダーとして、メンバー構成をよく理解し、プロジェクト全体を俯瞰しながら前に進めていく役割でしょうか。とくに中小企業の場合は商品開発の進め方がわからないケースがほとんどですので、デザイナーには企業の魅力を引き出しながら商品開発を進めていく

『マネジメント力』が不可欠だと思います」チームをうまく機能させるためには社内の人材を把握し、適材適所でチーム編成することが重要である。そしてデザイナーと密なコミュニケーションを図るために窓口担当を一名決めるとよい。そのうえで経営者は、商品開発の核となる情報（会社の魅力や独自の技術など）を整理し発信していくことと、開発プロジェクトの経営上の位置づけを明確にし、必要なタイミングできちんと投資する決断が求められる。

デザイン導入には 経営的な判断が不可欠

自社に合うデザイナーをどうやって見つけるのか。廣田氏は、「企業の良いところを引き出せるデザイナーがいい」と断言する。中小企業経営者はコミュニケーション下手な方も多いが、なるべく複数のデ

ザイナーと会って、ピンとくる人を探すこと。商品開発は長い付き合いとなるので、きれいな絵が描けるだけではなく、相性のよさがポイントとなる。まずプロフィールや作品を見て、自社で作りたいものの方向性やイメージが似ていれば、会ってじっくり話をしてみるといい。

実際に依頼する際に気になるデザイン費について、廣田氏は、「人材に関する投資と考えてほしい」という。「単に外注するというのではなく、専門技師を一人雇用するんだという発想で考えれば、わかりやすいのではないのでしょうか」

デザイン導入とは経営であり、リスクを負わなければリターンは少ない。デザイナーはアーティストではなく、エンドユーザーを見据えたものづくりができる専門家ともいえる。そのための費用をどう捉えるか、経営者はビジネスとして判断することが重要である。



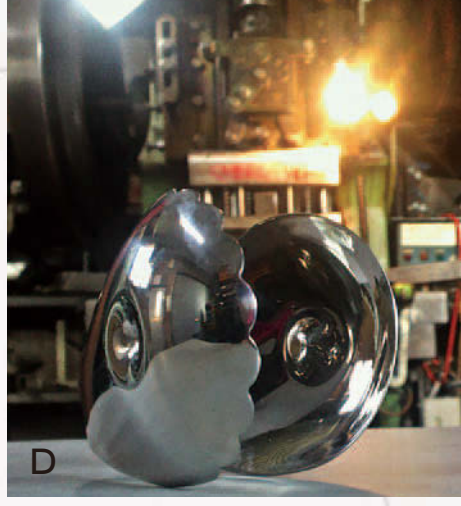
A



B



C



D



A/「てのひらトング」プロデューサーに紫牟田伸子氏を迎え、廣田尚子氏と笠原スプリング製作所が共同開発。墨田の認知度を高め地域を活性化する「Hanamiプロジェクト」において、花見をはじめ屋外で食事を楽しむ新しいスタイルを発信している。

B/商品のロゴマークやパッケージのシール、ミニリーフの制作は、植松晶子氏(日本デザインセンター)が担当。「本体ができてからパッケージなどの準備をはじめたので、量販体制が整うまで、半年くらいかかりました」(笠原氏)

C/「てのひらサラダトング」てのひらトングと同じステンレス製だが、表面を鏡面加工ではなく素材にヘアライン加工することで、コストダウンを図っている。「ラインナップを増やすことで、販売しやすさを狙いました」(笠原氏)

D/てのひらトングの生産は、手作業のため、ひと月で多くても5~600個ほど。関西ローカルのテレビ番組で紹介されたときは、問い合わせが殺到して2カ月くらい休みなく製造していたという。

合資会社笠原スプリング製作所 代表社員 笠原克之氏
昭和初期から墨田区でプレス加工・溶接加工・平面研削加工を行っている。「てのひらトング」ではじめての自社製品開発にチャレンジした。

Case Study

「てのひらトング」

笠原スプリング製作所代表の笠原克之氏と廣田氏との出会いは、平成21年度「すみだものづくりコラボレーション事業」がきっかけだ。手のひらサイズのトングを提案された笠原氏はさっそく試作に取り組むが、通常のやり方では放射状のしわが寄ってしまったり、うまく丸みを出すプレスができてカットができなかったりと、1年半ほど試行錯誤を繰り返し

た。特に廣田氏の精密な図面を実現させるために金型職人と話し合ったり、自社にない技術を学ぶために燕三条の会社を訪問したり、完成までに多くの工夫があったという。

「廣田さんから取り組み姿勢について厳しい指摘もあった」と笠原氏。それは、一生懸命に取り組んでいても、自分の意見を伝えることが苦手だったから。「本来はデザイナーと対等に接するべき

ですが、私のような中小事業者は構えてしまうと思うんです。でも、経営者に情熱があって、それをぶつけることができれば、デザイナーは応えてくれると感じています」

廣田氏も、「プロジェクトの途中で厳しい迫る場面があった」と振り返る。「てのひらトング」はそのような叱咤激励の関係をうまく商品に昇華させた事例だといえよう。



Designer Profile

廣田尚子氏(ヒロタデザインスタジオ 代表)
東京芸術大学デザイン科卒業後、GKプランニングアンドデザインを経てヒロタデザインスタジオ設立。プロジェクトマネジメントの視点からデザイン開発をおこない、企業の持つ技術や素材の魅力を引き出して広げる仕事を日用品のデザインを中心に幅広く展開。中小企業との協働も多く、さまざまな地域でデザイン導入の心構えやプロセスについての講演やアドバイスをおこなう。女子美術大学芸術学部デザイン・工芸学科教授。

My Policy

「私自身、商品開発を進めるときには、チームの一員として、社内感覚を持って参加しています。ざっくばらんで親身に接することで、相手の思っていることを引き出せるようなコミュニケーションを心がけています」

「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、公社ホームページ「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 経営戦略課事業革新係 TEL : 03-5822-7232 E-mail : senryaku@tokyo-kosha.or.jp

情

報セキュリティマネジメントシステム・ISMS認証は企業などの組織を対象とした情報セキュリティマネジメントについてISOの規格をベースに評価して一定の水準にあることを認定する制度である。品質管理のISO9000や環境管理のISO14000、食品衛生管理のISO22000などとともにISOが提供する企業の認証制度として有名である。

現在は、認証事業者数では品質の約4.6万件、環境の約2.4万件に引き続いて3番目に位置している。食品は約1200件でISMSよりは少ない。この数字が意味するところは、日本において情報セキュリティが組織のマネジメントにとって重要なものと考えられていることだ。しかも、品質や環境と比べて、歴史は約15年と短い。すなわち、短期間にここまで広がったことが見て取れる。ITが企業に広がり、さらに、インターネットが通信の根幹となったため、情報セキュリティが喫緊に必要なようになったためだ。

ここで歴史を振り返ってみよう。2000年は情報セキュリティにとつては重要な年である。日本の政府機関のホームページが改ざんされた。また、政府がITの基本法を策定し、省庁や企業に情報セキュリティポリシーの策定を求めた。この年、経済産業省は、安全対策事業社認定制度をやめて、国際規格をベースとした認証制度

数字から考える 情報セキュリティ

情報セキュリティ大学院大学
教授 原田 要之助

ISMS認証取得組織数

5,732件^(※)

※JIPDEC,JABその他を含む認証事業者数(2016年末時点)

に移行することにした。1年の施行を経て、2002年にISMS認証制度がスタートし、2005年にグローバルな認証制度となった。

認証制度ができて本年で15年経過した。この間に5732の事業者がISMS適合事業所として認定されたことになる。ISMSは、単に認定されるだけでは不十分で、組織内部にマネジメントシステム(PDCA)が定着していて、セキュリティの問題が起きた時には、速やかに事件を発見して、対応して、被害を最小にすることが求められる。認証の有効期間は3年であるが、毎年、審査員によるサーベランスが実施され、PDCAが機能していないと指摘を受けるため、認定を維持するのも簡単ではない。

さて、ISMSに似た制度としてプライバシーマーク(Pマーク)制度がある。こちらの方は、個人情報保護法をベースとした日本工業規格JIS Q15000を要求条件としての遵守状況を認定する。対象は、個人情報に限られる。個人情報とは多くの場合、デジタルデータとして管理されパソコン、サーバに保管されるため、ISMSとPマークが重なり合う。大きな違いは、Pマーク制度が個人情報に限定されるのに対して、ISMSは組織の扱う全ての情報が対象となることだ。どちらにも、組織の重要な情報を適性に管理することを求めており、補完的と考えるべきである。

今後、組織にはますます情報セキュリティが重用となる。ISMSをうまく組織の戦略と組み合わせて行くのがよいのではないだろうか。

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中心として掲載しています。お問い合わせは各窓口まで。

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	希望地域	問合せ窓口
1	No.00044581 江戸川区	450万円 2人	ゴム金型製造50年! 設計、開発から試作まで対応。1個から試作開発。	NCフライス盤3台、NC放電加工機2台、NCワイヤーカット機1台、彫刻機2台、倣い彫刻機1台。刻印、焼印。	52年	-	城東支社 TEL 03-5680-4631 FAX 03-5680-0710
2	No.00044582 大田区	100万円 8人	舞台・イベント・店舗等での特殊造作着ぐるみ、医療学校使用のダミー人形等	映画TV等で多くの実績を持つ特殊メイク・ダミー製作。戦隊怪獣着ぐるみ、人形を活用したイベント企画運営、教室開催。	24年	-	城南支社 TEL 03-3733-6245 FAX 03-3733-6246
3	No.00044583 八王子市	1,000万円 18人	大型板金・総合板金・機械加工・塗装・メッキ・処理・その他	ホイストが6基あり、フレーム、角P、チャンネルなど様々な材質の架台～筐体が連結でき、いくらでも拡張できます。	50年	関東周辺	多摩支社 TEL 042-500-3901 FAX 042-500-3915
4	No.00044584 府中市	100万円 2人	気泡管式デジタル水準器を開発。分解能0.5μ/mでJIS工場製です。	フリーのスマホアプリでXY2軸を手元で見られます。大型、高所でも1人作業でレベル出しのコストダウンをします。	6年	全国	多摩支社 TEL 042-500-3901 FAX 042-500-3915

社長の1冊

株式会社葵製作所 代表取締役社長 長谷川 薫

生き方 人間として一番大切なこと 稲盛和夫著/サンマーク出版



私の「一冊」は、稲盛和夫さんの『生き方』です。

代表取締役に就任したばかりで、何という大役を引き受けてしまったのだろうという不安と焦りで一杯のころに出会った「一冊」です。経営していくことはもちろんのこと、私自身の人生そのものがわからなくなっていた時期でもありました。

「どうしてこの世に生まれてきたのか、何のために?」という思いを抱えていた当時の私には、素直に共感できること、腑に落ちる答えがあり、気づくと「一冊」はマーカーで埋め尽くされていました。

「何故もっと楽に簡単にならないのか」明快な答えがそこにはあったのです。「この世に生まれてきたからには少しでも徳を積んで、ましな人間になり、その魂を携えて死んでいくため」とありました。子供のいないことで未来に残すものが何もないという思いが強く、今をどう生きるかがとても重要だと感じていた私に、多くの気付きを与えてくれました。少しでも善い行いをしようと思えた時、ましてや代表取締役として社員が少しでも喜んでくれたら、と想像した時が私の喜びであると感じることができたのです。

堅苦しいような話ですが、私は素直に腑に落ちる考えに出会い、大きく前進することができ、じわじわと力が湧いてきたのも事実です。今では、周囲の支えてくださっている全ての方に感謝の気持ちで一杯です。



本コーナーは「社長の〇〇」と題して、企業経営を行う上で大切にしている言葉やおススメの図書・映画などをご紹介します。

新理事長就任のお知らせ



平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
このたび、平成29年8月1日に理事長に就任いたしました福田良行でございます。

東京都中小企業振興公社は、昨年、創立50周年の節目を迎え、次の50年に向けて歩みを新たにいたしました。新体制のもと、都内中小企業支援の中心的機関として、企業経営に関する総合的な支援を通じて、中小企業の発展と地域経済の振興により一層貢献して参る所存でございます。

3年後に迫った東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の開催をはじめとして、都内中小企業の皆様におかれましては、新たなビジネスチャンスが大きく広がっております。

こうしたチャンスを中小企業の皆様方が確実に捉えるにあたり、私ども公社に求められる役割や期待、責任も大変大きいものと認識しています。その責務を果たすため、Face to Faceのご支援を通して現場力を磨き、現場では何が必要とされているのか、どのようなご支援が効果的なのかを常に考え、東京都や他の支援機関とも連携を図りながら、都内中小企業の皆様方を全力で支援して参ります。

これからも、皆様の変わらぬご支援と一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

公益財団法人東京都中小企業振興公社
理事長 福田 良行

イベント情報

東京都立産業貿易センター台東館 平成30年度展示施設等利用申請 受付中！

産業貿易センターは、中小企業支援を目的に各種事業の場として展示室・会議室を貸し出しています。平成30年度の展示施設等のご利用申込みについて受付を開始しましたので、ぜひご利用ください。ウェブサイトで空室情報を随時更新していますので、ご参考のうえお問い合わせください。

[産業貿易センター]

所在地 台東区花川戸2-6-5
アクセス 東京メトロ銀座線・東武スカイツリーライン「浅草駅」から徒歩5分
都営浅草線「浅草駅」から徒歩8分
つくばエクスプレス「浅草駅」から徒歩9分

貸出施設概要

- ◇貸展示室 4室／各定員600名 ※移動式間仕切りによる半室利用も可
- ◇貸会議室 2室／各定員 35名
※会議室のみのご利用は、ご利用月の2ヶ月前の月初(平日)から受け付けます



申請・問い合わせ先 東京都立産業貿易センター台東館

TEL : 03-3844-6190 空室情報 : <http://www.sanbo.metro.tokyo.jp/>



～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンス・ナビ2020 🔍 **ビジネスチャンスナビ** で検索!

東京都
からの
お知らせ

職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーンを実施します！ 9月1日～11月30日

働くみんなが活力にあふれ、生産性の高い企業を目指す！それが“ポジティブメンタルヘルス”です！

東京都では、経営者による職場内におけるメンタルヘルス対策の取組を促進し、働くすべての人が心も身体も健康で、いきいきと充実して働ける職場づくりを実現することを目的に、9月～11月に「職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーン」を実施します。期間中は、労使団体をはじめとした各協力団体において、メンタルヘルス対策支援セミナー等が多数実施されます。また、11月15日にはシンポジウム＆相談会を開催します。詳細はHPをご覧ください。

ポジティブメンタルヘルスシンポジウム＆相談会

職場のメンタルヘルス対策推進事業

検索

開催日 平成29年11月15日(水) 13:00開場 会場 日経ホール(千代田区大手町1-3-7)

◇シンポジウム＜参加無料＞

時間 13:30～17:00 対象 経営者、管理監督者、人事労務担当者等

内容 基調講演:「中小企業でもできる!ポジティブメンタルヘルスの実践事例」

森本 秀彦氏(株式会社グリフィン 執行役員)

講演の後半は、島津 明人氏(北里大学 教授)と対談も行います。

パネルディスカッション:「健康でいきいきと働ける職場づくり ～職場でのポジティブメンタルヘルスの進め方～」

【パネリスト】島津 明人氏(北里大学 教授)、北居 明氏(甲南大学 教授)、

ポジティブメンタルヘルスに取り組む都内企業2社

【モデレーター】中辻 めぐみ氏(特定社会保険労務士・産業カウンセラー)

◇相談会＜相談無料＞ ※シンポジウムと併せてお申込ください

産業カウンセラー等の専門家が職場のメンタルヘルス対策の具体的な進め方等についてご相談に応じます。

内容・お申込方法等の詳細はホームページをご覧ください。

問い合わせ先 東京都産業労働局雇用就業部労働環境課

TEL : 03-5320-4652 URL : <http://hataraku.metro.tokyo.jp/fukuri/mental/index.html>

東京都
からの
お知らせ

平成29年度 東京都パラリンピック選手 発掘プログラム参加者募集



1人でも多く東京ゆかりの選手がパラリンピック競技大会に出場できるよう、障害者アスリートを発掘するプログラムを実施します。お近くに対象となる方がいらっしゃいましたらぜひお声かけください！

【概要】

実践プログラム ※運動習慣や競技経験のある方

◇平成29年11月12日(日)

東京都多摩障害者スポーツセンター(国立市富士見台二丁目1番1号)

◇平成30年 2月 3日(土)

小平市民総合体育館(小平市津田町一丁目1番1号)

体験プログラム ※これから競技を始める方

◇平成29年12月16日(土)

台東リバーサイドスポーツセンター(台東区今戸一丁目1番10号)

対象

都内在住・在学・在勤のいずれかで、平成29年度末時点で小学5年生以上、年齢59歳以下の、視覚障害者、肢体不自由者、知的障害者 ※2月3日実施回は知的障害者は対象外です

参加費 無料

申込締切

開催日により異なりますので、詳細はホームページをご覧ください。か、事務局へお問い合わせください。

ホームページURL 「東京都パラリンピック選手発掘プログラム」
<http://www.para-athlete.tokyo>

主催

東京都、(公社)東京都障害者スポーツ協会

問い合わせ先

「東京都パラリンピック選手発掘プログラム」事務局

(株)三菱総合研究所 ヘルスケア・ウェルネス事業本部内

TEL : 03-6705-6152 〒100-8141 千代田区永田町2-10-3

東京都
からの
お知らせ

働いているみなさんのための講習 「キャリアアップ講習」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のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください！

10月は下記[10月募集の講習例]を含む36講習を募集します。募集期間は、毎月1日～10日(必着)、往復はがき、FAX、インターネット(電子申請)のいずれかの方法で各講習の実施校へお申し込みください。

【10月募集の講習例】

①CAD製図(機械) 【上級】

実施日時 平成29年12月2日(土)・9日(土)・16日(土)
9:15～16:30

実施校 都立城南職業能力開発センター大田校

授業料 6,500円

(この他、指定教科書をご用意いただきます)

定員 25名

②技能検定冷凍空調(1・2級)(実技)受検対策

実施日時 平成30年1月10日(水)・11日(木)・12日(金)・15日(月)・16日(火)・17日(水)・18日(木)・19日(金)
18:30～20:55

実施校 都立中央・城北職業能力開発センター赤羽校

授業料 6,500円

(この他、指定教科書をご用意いただきます)

定員 15名

詳細は下記ホームページからご確認ください。

TOKYOはたらくネット キャリアアップ講習

http://www.hataraku.metro.tokyo.jp/school/carr_up/

問い合わせ先

東京都産業労働局雇用就業部能力開発課

TEL : 03-5320-4719

チャンスをつかむために ～今、中小企業が取り組むべきこと～

平成29年10月10日(火) 14:00～16:00

中小企業がビジネスマッチングをする相手は多種多様。藤沢久美氏をお招きして、これから中小企業が取り組むべきことについてご講演いただきます。

会場 秋葉原ビジネスセンター4階 H・I・Jルーム
(台東区秋葉原1-1)
受講料 無料
対象 都内中小企業の方、都内個人事業主の方
募集人数 150名
講師 シンクタンク・ソフィアバンク
代表 藤沢 久美氏

問い合わせ先 東京都知的財産総合センター TEL : 03-3832-3656

働く人の心の健康づくり講座 社員向けセルフケア

平成29年10月23日(月) 13:00～17:00

栄養管理面から理解するメンタルヘルス対応。働く人の状況に合わせた栄養学と実技を取り入れた参加型形式です。

会場 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)
受講料 無料
対象 都内在住または在勤で中小企業にお勤めの方
募集人数 35名(先着順)
講師 東京聖栄大学 准教授 管理栄養士
心理カウンセラー 植松 節子氏
管理栄養士 日本糖尿病療養指導士
在宅訪問管理栄養士 所澤 和代氏
募集締切 平成29年10月20日(金)

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL : 03-3832-3678

サンスター・オープンイノベーション・チャレンジ 技術ニーズ説明会

平成29年10月16日(月) 13:30～16:30

公社では、大手企業研究開発部門とのマッチング支援の一環として、標記の技術ニーズ説明会を開催します。オールケア分野で第一線の企業であるサンスター(株)が、新たな商品開発に活用できる技術・ノウハウを広く募集します。サンスター(株)が求める技術ニーズに対し、技術提案ができる可能性・意欲をお持ちの企業、大学、研究所等の方は、この機会にぜひご参加ください。

会場 御茶ノ水ソラシティカンファレンスセンターRoomB(千代田区)
参加費 無料
募集人数 100名(先着順)
内容 サンスターの企業概要説明/サンスターの技術ニーズ説明/提案(応募)方法についての説明/質疑応答/名刺交換会
申込方法 公社ホームページ(<http://www.tokyo-kosha.or.jp>)からお申し込みください。

問い合わせ先 取引振興課 TEL : 03-3251-7883

新入社員フォローアップ研修(2日間)

平成29年11月6日(月)・7日(火) 10:00～17:00

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いくことを目的としています。

会場 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)
受講料 12,000円
対象 入社後1年未満の方
募集人数 36名(先着順)
講師 株式会社アイムサプライ
代表取締役 伊豆田 功氏

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL : 03-3832-3675

働く人の心の健康づくり講座 管理監督者向けラインケア

平成29年10月16日(月) 13:00～17:00

メンタルヘルスケアの重要性を理解して、不調者を発生させない職場づくりに向けた取り組みを学びます。

会場 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)
受講料 無料
対象 都内中小企業の管理監督者や人事労務担当等の方
募集人数 35名(先着順)
講師 (一社)日本産業カウンセラー協会
産業カウンセラー キャリア・コンサルタント
田中 恵子氏
募集締切 平成29年10月13日(金)

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL : 03-3832-3678

業務革新のための生産管理(基礎編)

平成29年11月10日(金) 10:00～17:00

“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。

会場 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)
受講料 8,000円
対象 生産管理の基本となる知識を学びたい方
募集人数 20名(先着順)
講師 『モノづくり』経営コンサルタント
茶谷 昭氏

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL : 03-3832-3675

貿易実務者養成講習会 基礎から学ぶ輸出実務(初級)(2日間)

平成29年11月16日(木)・17日(金) 10:00~16:00

輸出取引の仕組みや売り申込み、為替、採算、契約、貿易条件、代金決済、通関、保険等、目的達成のための具体的なプロセスを学びます。

会場 台東区民会館
(台東区花川戸2-6-5)
受講料 15,000円
募集人数 40名(先着順)
講師 国際ビジネス・貿易コンサルタント
(株)ヒロ・インターナショナル
代表取締役 樋口 壽男氏
募集締切日 平成29年11月8日(水)

問い合わせ先 国際事業課 TEL: 03-5822-7243

機械・電気保全の技能伝承研修(活用編) ～稼ぐ“計画保全”のスキルを学び、伝える～

平成29年11月28日(火) 10:00~17:00

必要最小限のコストで効果の上がる設備保全を実現させるためのポイントを、現場で故障した実物、企業での故障事例等を通じて具体的に学習します。

会場 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)
受講料 8,000円
対象 生産・製造関係のリーダーの方など
募集人数 14名(先着順)
講師 高度ポリテクセンター
竹野 俊夫氏

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL: 03-3832-3675

公社からのお知らせ

第3期東京都新サービス創出スクール 受講企業募集!

東京発の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ため、「サービス」に焦点をあてたスクールを開講します。詳細はこちらをクリック! <http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1707/0010.html>

開講期間 平成29年10月20日(金)~平成30年3月3日(土) **内容** 基本講座:7コマ/実践講座:7コマ/個別支援:3コマ
募集企業数 20社 **受講料** 50,000円/1社 **募集期限** 平成29年9月20日(水)

問い合わせ先 企業人材支援課 人材育成係 TEL: 03-3832-3675 FAX: 03-3832-3679 E-mail: sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

関係機関 からの お知らせ

「九都県市合同商談会2017」 受注側参加企業を募集します!

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。

10回目となる今回は下記のとおり開催いたしますので、ぜひこの機会に奮ってご参加ください。

開催日時 平成29年11月17日(金) 12:00~17:00
会場 東京ビッグサイト・レセプションホール
発注企業数 141社
受注企業数 都内中小企業45社程度
(九都県市全体で205社程度)
参加費 1,000円(受注側企業)
申込方法 公社ホームページからお申込みください
<http://www.tokyo-kosha.or.jp>
主催 第10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

問い合わせ先 取引振興課
TEL: 03-3251-7883

関係機関 からの お知らせ

第11回としまMONOづくりメッセ 池袋CITYフェス 出展者募集

としまものづくりメッセは、区内を中心とした企業・団体の優れた製品やサービス、高い技術に加え、商品の魅力等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。3日間で約2万人が来場します。地域や業種を越えた企業間交流の場として、また自社製品やサービスの発信の場としてぜひご利用ください。

開催日時 平成30年3月1日(木)~3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(文化会館4F)
(豊島区東池袋3-1-4)
出展料 ①標準小間(間口約3m×奥行約2m×高さ2.4m)
54,000円(税込)
②ミニ小間(間口約1m×奥行約1m×高さ2.4m)
32,400円(税込)
出展対象 企業、団体など
出展分野 製造、環境・エネルギー、医療・健康・福祉、情報・サービス、食・文化など
募集締切 平成29年11月2日(木)まで
申込方法 申込み用紙をホームページからダウンロードし、FAXまたは郵送でお申込みください。電話でも資料請求を受け付けています。

問い合わせ先 としまものづくりメッセ実行委員会事務局
(豊島区生活産業課商工グループ内)

TEL: 03-4566-2742 FAX: 03-5992-7088
E-mail: A0029099@city.toshima.lg.jp
ホームページURL <http://www.toshima-messe.jp>

BLOSSO が叶えます。
喜びが、感動が、
歓喜がいつもそこにあります。

想いはいつまでも咲き続ける。

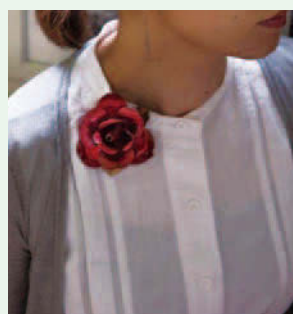


BLOSSO

平成2年創立。精密板金加工から金型の製作、量産対応まで一貫して対応できることを強みとしている。しかしながら下請加工業であるがゆえに顧客の景気等の動向に受注が左右されがちであり、平成20年のリーマンショックを省みて、自社製品を持ちたいとの思いが強まっていた。リーマンショックで仕事が減っていた時に、偶然精密板金の技術を活用して昆虫を一枚板の折り加工で製作し百貨店のイベントで発表したところ、10個販売することができた。けれど、そこからどのように事業化していけばよいのかわからないため「事業化チャレンジ道場」に参加してみようと思った。

事業化チャレンジ道場では、“自社の強みを存分に活かした商品をつくらう”と精密な絞り加工技術や、製造業では珍しく女性が多い職場ならではの女性の感性を盛り込み“バラ”をモチーフにした装飾品の開発に着手。事業化に向けてさまざまな課題をこなし、メタルフラワー『BLOSSO(ブロッソ)』を完成させた。BLOSSOは、Blossom(花ひらく)の最後の「m」を取ることで“永遠に咲き続ける花”の意味が込められた同社のブランドである。金属製で錆に強く、また衣服を傷つけないような仕上がりとなっている。

現在、製造コストダウンや商品ラインナップの拡大に取り組みながら、百貨店での店頭展示販売及び国内・海外の展示会出展など、事業化へ向けて精力的に活動している。



BLOSSO
価格 10,800 円~(税別)

TOKYO
ものづくり
企業の逸品

株式会社ミューテクノ

代表/松下 憲明

資本金/1,700万円

従業員数/26名

主力事業/精密板金、プレス金型製作、プレス加工

所在地/〒191-0003 日野市日野台1-18-6

TEL/042-586-0411

企業URL <http://www.mutechno.co.jp/>

商品URL <http://www.blosso.tokyo/>

公社利用事業/事業化チャレンジ道場(多摩支社)



植物油インキを使用しています。