

アーガス21



支援します!公社は企業のパートナー

アスプラザ 「明日」の夢を実現すべく集う「私たち(US)」の「場(PLAZA)」



公益財団法人

東京都中小企業振興公社

CONTENTS

九都県市合同商談会inパシフィコ横浜 1	中小企業の販路開拓はいかにあるべきか 8
シリーズ“キラリ企業”の現場から 2	人材確保・育成総合支援事業活用のススメ 9
(第61回 是吉興業(株))	登録企業情報コーナー(受注情報) 10
中小企業経営のツボ 4	会社からのご案内 10
海外展開のヒント 5	省エネお役立ち情報 14
知財のポイント~セミナーの会場から~ 6	セミナー・イベントのご案内 16
産学連携デザイン開発プロジェクト・成果事例 7	東京都からのご案内 20

「九都県市合同商談会inパシフィコ横浜」を開催します! ~ 新たな取引先と出会う商談会 ~

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。

是非、この機会にご参加いただき、協力企業・外注企業の新規開拓や将来的な発注に結びつく情報収集活動等の場としてご活用ください。

- 1 開催日時 平成24年2月1日(水) 10:00~18:00
- 2 会場 パシフィコ横浜 (横浜市西区みなとみらい1-1-1)
- 3 主催 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)東京都中小企業振興公社 他6機関
- 4 参加企業数 約300社(予定)
- 5 商談形式 具体的な発注案件に基づく対面形式での商談

<発注側参加企業>

10月31日(月)まで募集中

<受注側参加企業>

10月下旬~11月下旬に
募集予定

詳細は公社HP等でお知らせ
いたします。

問い合わせ先

九都県市合同商談会inパシフィコ横浜 開催事務局
(公益財団法人神奈川県産業振興センター)

TEL:045-633-5067

<http://www.kipc.or.jp/content/view/948/115/>

取引振興課 TEL:03-3251-7883

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第61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61回は、動的ストレッチマシン(注1)の開発販売及びフィットネス全体の事業展開を行う是吉興業株式会社(板橋区)を紹介します。同社には「事業可能性評価事業」(注2)「革新的技術の事業化支援事業」(注3)など多数の公社事業をご活用いただいております。

日本のオフィスに健康を提供！

是吉興業株式会社

■筋肉を「鍛える」のではなく「ほぐす」

是吉興業株式会社は、スノーボードの元プロ選手であった向川是吉社長により平成15年6月に設立され、現在、都内3施設、大阪市内1施設にて会員制フィットネス整体「ホグレルスペース」を展開している。動的ストレッチマシン「ホグレル機器」を使用すれば、日常のストレッチでは伸ばしにくい肩甲骨や股関節の筋肉をほぐし、まわりの筋の伸展性や弾力性を高め、関節の可動域を広げることができるという。これが、バランスの良い姿勢への改善に繋がる。

会員は1店舗あたり150名までとし、ビジネスマン、OL、スポーツ選手等が利用している。また、全国の整形外科や治療院などでも「ホグレル機器」が採用され、高い評価を得ている。



ストレッチマシン「プルオーバー」

■アスリートから法人設立へ

スノーボードアルペン競技のプロ選手であった向川社長(当時25才)は、様々な筋力トレーニングやイメージトレーニングを行ってきた。しかし、筋力がアップしているにも関わらず、「体が重く、思うように動かない」「バランスが悪い」。体の見た目とは裏腹に、競技大会でのレース結果は散々であった。

そして試行錯誤のトレーニングが始まった。体の大きい外国人には太もやふくらはぎ、腕などの末端の筋力では対抗できない。それに頼らなくても大きな力を得るにはどうしたらいいのか?筋力トレーニング、ストレッチ、ヨガ、呼吸法、イメージトレーニングとあらゆる方法を試した。その結果、インナーマッスル(深層筋)を動かし、ほぐしていくトレーニング方法にたどりついた。この方法により、向川社長は一気に世界ランキング入りを果たした。このトレーニングを継続すれば世界で勝てるという確信があったが、当時の向川社長には時間と活動資金が不足していた。競技シーズンの半年は世界を飛び回っているため、残りの半年間で約150万円の活動資金を捻出しなければならなかったからである。

そうした中で向川社長はついに30歳で現役引退を決意した。自身の経験も踏まえ、次代を担うスポーツ選手の競技環境をサポートするため、「あのトレーニング方法を具現化したジムをつくりたい!」との思いから、大学の後輩である星野副社長と同社を設立した。

■オフィス街に「フィットネス整体」を

お金・事務所・売る商材もないゼロからのスタートで、まずは資金を稼がなければならなかったが、たまたま通信業界の代理店ビジネスに出会い、毎日地道に営業を続けた。その



向川社長



ホグレルスペースの様子

結果、設立3年半後ようやく資金の目処がたった。また、向川社長はこの通信業の仕事で都内の会社を毎日訪問していたときに、顧客に「肩こり」や「腰痛」持ちでストレスを感じている人が非常に多いことに気付いていた。インナーマッスルを動かし、ほぐすことで体が楽になる人は沢山いるのに、そういう場所が全くないと思った。そこで、「都会で働く人が元気になるための空間」を自分が提供し、それぞれの体を見つめ直してほしいとの思いで「ホグレル機器」を開発し、「フィットネス整体」をオフィス街に作ったのである。

■ 公社の支援メニューを活用した事業展開

向川社長は、同社のビジネスモデルについて第三者に評価してもらい、今後の事業展開の参考にするため、公社の支援メニューのひとつ「事業可能性評価事業」を利用した。平成20年1月の事業可能性評価委員会において、同社のビジネスプランが「事業の可能性あり」と評価され、公社の支援を受けることになる。担当マネージャーからの各種支援メニューの紹介により道筋がたったことで、事業展開に大いに役立った。

また、「白鬚西R&Dセンター(注4)に入居できたことも非常に大きかった」と向川社長は話す。そしてこれとほぼ同じくして、公社支援メニューの「革新的技術の事業化支援事業」に採択された。事業を展開していくうちに、「ホグレル機器」の販売に際し、実証データ取得及びマシンの小型化の必要性を感じており、本事業により、従来のマシンの改良や、大学と共同で実証データを取得するなどの各種研究に助成を受け、非常に助かったという。

そして今年の7月、バラバラであった本社事務所(小伝馬町)・開発拠点(白鬚西R&Dセンター)・倉庫(水天宮)の機能を新本社事務所へ移転統合したことにより、業務の効率が大幅にアップ。現在は「フィットネス事業」としてサービスを提供するだけでなく、「メーカー」として、「ホグレル機器」の改良にも力を入れている。

■ 「いつでも、どこでも、誰にでも」

向川社長は、「スポーツ選手にスポーツを継続する意欲を与えられる機器とサービスを提供したい」と話す。女子サッカーワールドカップのなでしこジャパンが好例であるが、

国内外のスポーツ大会において、日本人の活躍する大会は国内への経済的影響が大きく、国民に元氣も与えてくれるからだ。また前述の「ストレスを感じないで仕事に取り組めるオフィス空間を作りたい」というのはもちろんのこと、更には「より多くの人元氣な長寿生活を楽しめる社会を提供したい」と考えている。高齢化が進む社会において、長寿者がいつまでも元氣で自立して生活していけるようにするためには、自分で動いて筋力を維持することが重要である。そこで今後は、既存のサービス提供先の他、「元氣な長寿者」を増やすべく、「ホグレル機器」が長寿者にとってケガ予防・老化防止の一助となるよう社会貢献ができれば、と今後の展望を話す。

「『いつでも、どこでも、誰にでも』をモットーに、『ホグレル機器』の事業展開を行い、オフィスや東京が元氣になり、そのパワーがスポーツ



向川社長とスタッフ

の環境整備や発展につながる事を願っている」と語る向川社長の笑顔が印象的であった。更なる飛躍に期待したい。

(事業戦略支援室 戸村 克彦)

(注1): 負荷が軽く、かつ、筋の伸張と収縮を素早く行うことにより、リラックスしたまま運動ができるマシン

(注2): 新たな事業展開を目指す中小企業や創業を目指す方に対し、新規事業の可能性について評価を行い、成長性が高い事業プランに対しては継続的な支援を行う事業

(注3): 事業の可能性が高い革新的な新技術を持ちながら、実証データ等の不足のため、開発した製品等の事業化が進まない中小企業に対し、実証データ取得や製品改良等に要する経費の一部を助成するとともに、事業化に向けたハンズオン支援を行う事業(H21で新規募集は終了)

(注4): 白鬚西共同利用工場施設(荒川区南千住)のうち空区画となっている区画を活用し、創業間もない中小企業者や技術開発もしくは研究開発等を行うとする中小企業者に対し、創業支援施設として提供する事業

企業名: 是吉興業株式会社

代表者: 向川 是吉

資本金: 2,412万円 従業員数: 35名

本社所在地: 東京都板橋区大原町36-18

ホグレルビル

TEL: 03-5970-7833

FAX: 03-5970-7878

URL: <http://www.hogrel.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

相談

私は、創業40年の食品卸売業の創業者です。金属製品製造会社で営業を行っていた35歳の長男が、経営を引き継いでもよいということで、この春当社に入社しました。

現在は、商品知識の習得と営業で得意先回りをさせていますが、以前勤めていた製造業と異なり、卸売業としての顧客対応や商慣習がなかなか習得できず、社員たちとの間で軋轢が生じているようです。どのように教育すれば社内で評価を受け、経営者として一人前になれるのでしょうか。具体的な方法を教えてください。

回答

まず、40年も会社を経営してこられた現社長からすると、後継予定者は心もとないと感じられるかもしれません。ご自身で顧客を獲得しながら会社を現在の状態までされたのですから、現社長のリーダーシップを子息がおいそれと真似できるものではないでしょう。

自らが選んでのことなのかは判りませんが、現社長と同じレベルのリーダーシップをご子息に求めることは難しいでしょう。

少なくとも、創業時から大きく成長していく会社の舵をとることと、ある程度出来上がった会社のそれとは経営手法は異なります。たとえば創業時はとりあえず社長が先頭に立って、教科書のない中でコストを抑えながら成長をさせてきたのではないのでしょうか。

しかし、顧客の見つけ方、利益の出し方、金の作り方など、後継者にとっては判らないことばかりです。ご子息としては、情報がなく判断の仕方が判らないまま、右往左往しているというのが正直なところで、社員から見たら頼りないように感じるのはやむを得ないことです。

むしろ、後継者は会社の雇用や商品供給など、会社のあらゆる責任を引き継ぐわけですから、営業やその他細かな業務を完璧にこなせなくても問題はありません。社員は給与の支払い義務を負うことも、各

種トラブルの尻拭いをするわけでもありません。今まで、現社長が全ての責任を背負ってきたのと同様、これからは後継者が背負うことになるのです。

したがって、後継者は、会社の各部署のマネジメントを最終責任者として行えばよいのであって、細部については社員に任せればよいのです。

中小企業の場合、後継者が音頭をとり、社員の力を活用し、機能する組織作りを進めることで、後継者が会社のマネジメントをする立場であることの認識を社員に浸透させることが可能となります。

具体的には、社員全員から匿名で会社の問題点を書かせ、第三者経由で収集し整理することです。そして、その問題点に対して、社員に解決策の提案をしてもらうことで、会社の課題は自分たちで解決しなければならないと認識されるようになります。同時にその取りまとめをする後継者に対する評価も変わり、後継者としても会社経営に重要な情報を収集することで、経営に対する自信につながるのです。

要するに、後継者に社員と同じ土俵で仕事をさせるのではなく、経営者としてなすべきことを認識させ、経営者としての行動を理解させることが早道なのです。また、社員にしても後継者にしても、彼らが経営判断を自らできるようにならなければ意味がありません。そのためには自分たちで導いた課題解決策を実行する権限を与えることです。権限も与えず、独り立ちしろと言われても無理なのです。

海外展開のヒント



7月4日(月)から9日(土)にかけて、ベトナムのハノイ・ホーチミンを中心に工業団地及び日系商社等を視察調査しましたので、紙面にて2号に渡って現地の様子を報告します。

【ベトナム】～現地視察レポート②～

グローバル化の波～点(1カ国)から面(エリア・地域)へ

今回訪問した工業団地は日系・ローカル系合わせて5か所。震災後のリスク分散化を検討する中で、外国企業の団地入居にはプロジェクトごとに登録が必要であるものの資本金規制も無く、比較的容易に進出可能というメリットから、いずれの工業団地でも日本企業の間合せや現地見学は増えているとの声が聞かれました。しかし、中小企業が単純に親企業に引率されて進出していた受動的な時代は既に終わり、進出後も、日本人OB技術者を持つ台湾企業や中国企業等との過酷な競争が待ち受けています。それに打ち勝つ力が無いと国内同様、生き残りは難しいようです。

このように外部環境が大きく変化する中で、“待たなし”の対応を迫られる中小企業の現況についてJETRO中西アドバイザーと意見交換の機会を得ました。「日本における空洞化も問題になっていますが、それを促



ベトナムではバイクのことを「ホンダ」と呼ぶと言われるほど、日本製の人気は高い。



南北に長く伸びるベトナムの地形

進しない、または補う対策として、日本と現地の両建てを目指すことも必要かもしれませんね」とアドバイザーが語るように、実際に東京の中小企業で研修生を受け入れて育てた後、研修生がベトナムに帰国して暖簾分けをした形で起業している事例もあるようです。海外に委託生産先を見つけることも難しい小規模の日本の中小企業にとって、日本のスペックを充たした協力工場を現地に得ることになると同時に、研修生にとっては受注が確保出来るわけです。中小企業側も真面目な研修生の育成には力が入り、研修生側も「大企業で一部を学ぶよりも企業経営全体が学べてラッキーだった、日本の師匠に恩返しをしたい」という感想を得るほど、日本のシンパとして現地での活躍が期待出来る一このように両者の思惑が上手くマッチすると、相互にハッピーになるモデルケースも多く生まれてくるかもしれません。

ベトナムの南北に延びる地形において、ハノイを中心とする北部は中国華南地区が迫り、ホーチミンを中心とする南部は東南アジアの中心に位置します。今回、実際に北部から南部へ移動してみて、工場進出も販路開拓も、今や1カ国(点)を狙いとして捉える時代ではない(アセアン地域は特に)ということを感じました。位置的な条件、国と国との関係性、市場特性や将来性も含めて、エリア(面)で捉えて有効なビジネスモデルをスピーディーに構築しないと太刀打ちできない時代であることを痛感したひと時でした。

問い合わせ先

国際化支援室

TEL:03-3438-2026

公社トップページ



海外展開



国際化支援室



ソフトウェアの特許セミナー

～セミナーの会場から～

コンピュータのソフトウェアやITを活用したビジネスモデルなども特許を取得することができますが、一般の特許のイメージとは異なる点が多く注意が必要です。今回はソフトウェアの特許等について解説するセミナーの一部をご紹介します。

1. ソフトウェア関連特許

(1) 意義と要件

ソフトウェア関連特許とは、一般にコンピュータ・プログラム関連の発明に与えられる特許を指します。他の一般的な発明に比べ権利化や権利の行使が難しいとされており、その特殊性を正しく理解する必要があります。

特殊性の典型は、権利化するための「発明の成立性」の要件です。特許の審査基準によれば「ソフトウェアによる情報処理が、ハードウェア資源を用いて具体的に実現されている場合」、そのソフトウェアは発明として認められます。

すなわち、出願書類の「特許請求の範囲」にプログラム上で実行される内容のみ列挙したり、コンピュータの機能のみ記載したりするだけでは不十分であり、ソフトウェアとハードウェア資源の協働内容を明記しなければなりません。また、出願書類の「特許明細書」には、原則としてハードウェアブロック構成図とフローチャートについても記載する必要があります。

(2) 留意点

何点か箇条書きで記します。

- ・ソフトウェア関連特許の要件を満たしていたとしても、権利侵害の確認が困難であったり、権利化する価値が高くなかったりする場合は、費用対効果と技術流出の防止を考慮し、出願せずノウハウとして保持することも重要です。
- ・出願書類には、先行技術との相違点、新規性・進歩性を有する部分、本発明から導かれる改良技術などを熟慮のうえ記載し、権利範囲が広く、また、権利侵害を確認しやすい特許権を取得するようにしましょう。
- ・複数の事業者、又は複数の国に跨る装置から構成されるシステムを基盤とする発明を権利化しても、このシステムを一企業で運用することは困難であり、権利として活用できません。システムを構成するサーバやクライアント端末など装置単独で完結する発明として出願することが重要です。

2. ビジネスモデル特許

(1) 意義

ビジネスモデル特許とは、コンピュータやインターネットなどの情報技術(IT)を活用したビジネス手法や仕組みなどに与えられる特許を指します。ITを活用しない一般の「ビジネスモデル」は、人為的取決めによる商売のやり方であり、特許の対象にはなりません。

(2) 特許を取得するには

ビジネスモデル特許を取得する発明は、個人の抽象的な着想・アイデアから始まっている場合が多いようです。その着想の具体性を高め、構想が定まったら、それをシステム化・IT化する必要があります。出願に際しては、そのシステム・情報技術の内容を明細書に具体的に記載しましょう。

(知財戦略アドバイザー 小澤秀雄)



知財セミナーの開催情報とお申込みは知財センターホームページをご覧ください。
中小企業の皆さまの知的財産に関するご相談も承っております(無料・予約制)

TEL 03-3832-3656

公社トップページ



知的財産



産学連携デザイン開発プロジェクト

自社商品を開発したい中小企業とデザイン系大学が互いの技術や発想を活かし、共同で新たな商品開発を行う本プロジェクト。中小企業、学生デザイナーの双方にとって、大きな力・貴重な体験となっています。
毎月このページでは、平成22年度の成果事例をご紹介します。

Case.7 東京藝術大学×中井紙器工業株式会社 湿式加圧加工によるペーパープロダクト

紙という素材とこれを成形する独自の技術利用という限定条件付きの開発で、日頃から自由な発想で造形を指向する学生たちにとって、単なるモノのデザインと異なる商品デザインの難しさを体験する好機であったと思う。デザインは誰のためにあるのか？ 企業側が求める商品化への熱い思いは、とかく造り手側の発想、技術優先の指向に偏重しがちだが、学生たちは各々がこのようなものが欲しいという受け手の思いを素直にカタチ化していったように思う。

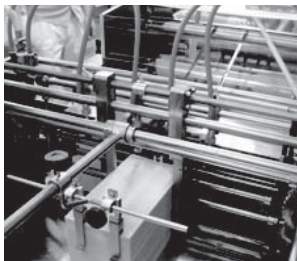
(東京藝術大学 教授 尾登誠一)



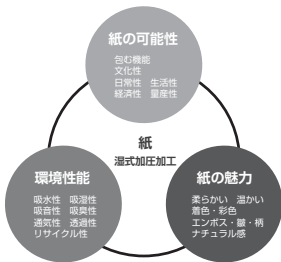
紙の性質と中井紙器工業の技術を活かした食器や花器、照明などのアイデアを幅広く展開

新たな「包む行為」を、ペーパーエコプロダクトとしてデザイン

素材と技術を中心に据えて紙の魅力を確認、紙のもつ環境性能を踏まえつつ、紙の可能性を衣・食・住という生活シーンに照らしてアイデア展開していきました。企業のコア・コンピタンスである湿式加圧加工を基盤に、企業と学生の連携プレーを通じて紙の新たな可能性を見出し、プロダクトとして提案しました。



ミーティング、試作検証



デザインコンセプト

企業のコア・コンピタンスである湿式加圧加工技術を基盤に、「紙」の魅力と環境性能を利用し、衣・食・住という日常の生活の場に応用展開する。



参加企業の声 (中井紙器工業株式会社 代表取締役 中井孝行)

「今回、東京藝術大学尾登研究室のご助力により、素晴らしいものが出来たと思います。製造技術的には自信がりましたが、デザイン創造力に欠けていたものを解決していただき、湿式加圧容器を実用化に進める可能性が生まれました。大変ありがたく、感謝申し上げます」



会社では、この成果が同社の経営戦略に大きく貢献することを期待し、引き続きフォローしていきます。

<本プロジェクトは他にもこんな企業様におすすめです>

- ・将来的に新しい分野に進出するための商品開発をしたい・既存商品と全く異なる、斬新で面白い商品を作りたい
- ・これまで下請けで部品を製造してきたが、自社技術を活かしてエンドユーザー向けの商品を作りたい

問い合わせ先

事業戦略支援室 事業化支援係 TEL:03-3832-3660

会社トップページ → 会社からのお知らせ一覧

中小企業の販路開拓はいかにあるべきか

SKコンサルティング事務所 代表社員 菅原 邦昭

第4回 取引すべき顧客を絞り込む

多くの中小企業では取引相手を明確に絞り込んでいないため、顧客のニーズや考え方を十分に把握できず、その結果自社製品が顧客にどのように役立ち、競合と比較してどのような優位性を持っているかを、取引先に明確に訴求しきれないケースが多いようです。

今号では、取引相手を明確に絞り込むことの重要性と、絞り込む時の考え方について解説します。

■何故、取引すべき顧客を絞り込む必要があるか

販路開拓は、就職活動(就活)に似ているといわれます。就活を行う学生は、多くの企業のなかから、様々な手段を講じて入社したい企業の情報を収集し、自分に合う企業を絞ってエントリーします。しかし、学生が企業の情報を収集もせず、手当たり次第にエントリーしたらどうなるでしょうか。当然、企業の考え方や事業内容などが解らないため、自分をアピールするエントリーシートを作成できません。また面接時に企業の採用方針に合致した自分の考え方を明確に主張できず、結果不採用となる可能性が高くなります。

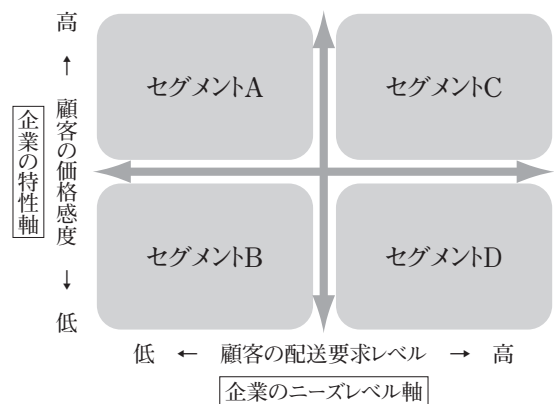
販路開拓も就活と同様、取引相手を明確に絞り込まなければ、取引相手の考え方やニーズを把握できません。その結果、自社製品が顧客のニーズに対応できることを伝える資料(就活時のエントリーシート)を作成できず、顧客は取引の是非を判断することが難しくなります。販路開拓の第一歩は、「売れる商品開発」を前提としたうえで、自社製品の対象顧客が「どんな考え方やニーズをもった、どのような顧客か」を明確に定義することから始まります。

■顧客を絞り込むための考え方

消費者相手の営業では、年齢、性別、職業、ライフスタイルなどといった消費者の属性を切り口に絞り込むのが一般的ですが、法人営業の場合は、いろいろな切り口が考えられます。ですから、どのような切り口で顧客を捉えることが自社にとって適切かを、常に考えておく必要があります。これを顧客ターゲティングといいます。

顧客ターゲティングとは、顧客の持つ特性やニーズの違い、自社にとっての顧客の意味や重み、さらには自社にとってのアプローチのし易さ等の視点から顧客に対して優先順位を付け、顧客ごとにその取扱いを変えることを意味します。一般的に使われる切り口としては、顧客の価格に対する感度の違いや組織の規模といった「企業の特性軸」と、製品に対する技術要求の程度やニーズレベルの高低といった「企業のニーズレベル軸」が使われます。しかし、これはあくまでも一般的な切り口なので、顧客の実情にあった軸を使って絞り込むことが必要です。上図は、企業の特性軸として価格感度を、また企業のニーズレベル軸として配送要求を使ってセグメント化した事例です。仮に、自社が低価格でかつ短いリードタイムで製品を配送することに強みがあれば、上図の「セグメントC」に位置する顧客を狙うことが、自社にとって得策だと考えられます。要は、自社の強みを効果的に発揮して攻めるには、どのような顧客をターゲットとして絞り込めばよいかを考えることです。

次号は、顧客のニーズについて解説します。



人材確保・育成総合支援事業活用のススメ

「人材育成が思うように進まない」、「研修効果が上がらない」などのお悩みや、人材の確保・採用に係る疑問などに対し、公社の人材ナビゲータが「現状」と「要望」を整理し、解決策の提案や実行の支援を行っています。

たとえば…

Q1 社員を外部研修に参加させているが、思うように効果が上がらない

A1 研修を活用する際は、誰にどんな能力を身につけさせるのか等を明確にしてから取組むことが大切です。中・長期的な視点から人材育成に係る方針を決め、業務に必要なスキルと現場における課題を明確にし、研修計画を策定します。公社では、人材ナビゲータが管理者、従業員双方からヒアリングを行いながら、研修計画策定までを無料でサポート。また研修後も、必要に応じて成果の確認や計画見直しなどのフォローアップを行ないます。

Q2 他社を参考に人事評価制度の運用を開始したが、自社向けに再構築したい

A2 まずは御社の求める人材像を明確にすることが必要です。そのうえで評価条件を決めていきます。また、評価は誰もが納得できるものでなければなりませんので、評価者に対する教育も必要となります。公社では、人材ナビゲータが各社の状況に合わせた人事評価制度を提案していくとともに、評価者のレベルアップのために公社の研修なども併せて利用。コストを極力抑えた研修方法などもご提案いたします。

解決のためのサポートは無料です。まずはご相談ください！

人材ナビゲータってどんな人？

製造業、出版・印刷・デザイン、IT関連業、卸売業、小売業、サービス業、物流・運送業、人材派遣業など多くの分野で企業経営や人事制度、人材育成・能力開発に係る支援や実務経験、専門知識を持つスペシャリストです。

第2回 人材戦略セミナー開催のお知らせ

被災からの復旧、その原動力となった技能者育成とは

～元パイロットが取り組む「モノづくりはヒトづくり」～



3月11日、未曾有の大災害に襲われた(株)IHI相馬事業所では機械が散乱し、生産ラインは完全にストップ。翌日から復旧作業が開始されたものの、当初は全面復旧に半年はかかると想定されていました。しかし、わずか2か月でスピード復旧を果たしました。そこには、社員ひとりひとりが担っている責任感や思いといったものが反映されているのではないのでしょうか。

本セミナーでは(株)IHIの人材育成について、元防衛省のパイロットという経歴を持つ戸田技能訓練所長にお話しいただきます。

開催日時：平成23年11月11日(金)14時30分～16時(受付開始14時)

場 所：都立産業貿易センター浜松町館 M3階 第3、4会議室 (東京都港区海岸1-7-8)

講 師：(株)IHI 航空宇宙事業本部 相馬事業所 技能訓練所 所長 戸田 眞一郎氏

募集人員：100名(先着順) **参加費**：無 料

申込方法：公社ホームページからお申し込みください。(http://www.tokyo-kosha.or.jp)

問い合わせ先

取引振興課 産業人材担当

TEL:03-3251-9330

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

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17日(月) AM9時30分** から ——

■受注情報

整理番号	受注案件 No. 所在地	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	00038707 大田区	3,000万円 60人	安全・安心・耐震用品を取り扱っている大田区の企業です。	①マンホール浮上防止のセフティーパイプ工法 ②介護ベッド用マットスイッチ ③配管上水用の水膨張ゴムリング	40年	取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888
2	00038737 江戸川区	300万円 7人	総合工事業として創業65年の経験と実績の責任施工をお約束。東京都、江戸川区指定工事業者、TOTO認定施工業者です。	【特許・免許・資格】 建築工事業、内装工事業、インテリアコーディネーター、内装士、消防庁防災取扱認定、増改築相談員	65年	取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888

公社からのご案内

平成23年度中小小売商業活性化フォーラムのご案内 ～身近な存在として 頼られる商店・商店街をつくる～

東京都及び(公財)東京都中小企業振興公社では、東京の商店や商店街での新たな取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。お客さまとの絆づくりを大切にしながら商店経営を行っている方々からお話を聞くパネルディスカッション、第7回東京商店街グランプリの発表を行います。それぞれの特性を活かした商店・商店街の取組みにご期待ください。

日時 平成23年11月17日(木) 開場13:00 開演13:30 終了16:40
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 公社HPからお申込ください
参加費 無料



内容

第1部 (13:30～15:40)

パネルディスカッション

「お客さまとの絆を活かす商店経営」

お客さまとの信頼関係を築き上げ、それを活かす商店経営をしている経営者からお話を聞きます。参加者からの質問にこたえる双方向のパネルディスカッションです。

〈コーディネーター〉 小林 憲一郎氏 (流通経済大学 教授)
 〈パネリスト〉 市野澤 利明氏 (合資会社 亀太商店) 【墨田区】
 荻原 利尚氏 (株式会社 京橋堂 ベスト電器 中野川島店) 【中野区】
 神野 みゆき氏 (ワイン居酒屋 メルカート) 【世田谷区】

第2部 (15:55～16:40)

第7回東京商店街グランプリ

「第7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 望月・立川

TEL:03-3251-9367

公社トップページ → 公社からの新着お知らせ

募集開始! **東京都地域中小企業応援ファンド** 平成23年度第2回(第7号)

本事業では、地域の魅力向上や課題解決を目的とした、意欲とアイデアに溢れた新規ビジネスプランを支援しています。最長2年にわたり事業に要する経費の一部を助成するほか、事業の立ち上げから事業化までを継続的に支援する「地域応援ナビゲータ」がきめ細かくサポートしていきます。第6号までの募集で127件の事業を選定し、助成金を活用して製品の開発やサービスの立ち上げを終了した複数の事業が、事業化に向け販路開拓のステージに移行しています。

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
対象経費	①試作品開発・新サービス開発に要する経費 ②販路開拓・市場化に要する経費
助成限度額	800万円
助成率	助成対象経費の2分の1以内
助成対象期間	平成24年3月1日から最長2年間

《事業説明会にご参加ください!》

1 説明会日程

秋葉原会場:平成23年10月14日(金)10:00~12:00
 銀座会場:平成23年10月19日(水)14:00~16:00
 立川会場:平成23年10月25日(火)14:00~16:00
 ※お申し込みは公社ホームページをご覧ください。

2 申請書提出期間

平成23年11月28日(月)~12月2日(金)
 ※申請書提出日は事前に公社HPからご予約ください。
 【予約受付期間:10月14日(金)~11月18日(金)17時】
 ※事前審査、書類審査、面接審査、総合審査を経て、助成対象者を決定します。【平成24年2月下旬予定】

助成対象事業第6号(23事業)を選定しました!
【概要2例】

事業者名	事業テーマ・概要
株式会社オビツ製作所 【葛飾区】 (都市課題解決型ビジネス)	救助訓練用特殊マネキンの開発 災害時の現場から被災者を救出する訓練用マネキンを開発する。マネキンの製造には葛飾区の地域資源であるプラスチック製玩具の成形技術が活用されており、地域の中小企業の活性化にも貢献する。
木本硝子株式会社 【台東区】 (都市課題解決型ビジネス)	リサイクル瓶を再利用した食器の開発販売 資源ごみとして回収廃棄されているガラス瓶に江戸切子のカット技術を施し、デザイン性に優れた新たなガラス食器として再生する。本事業では都市課題であるガラス瓶の廃棄処理問題と東京の伝統工芸である江戸切子を組み合わせることで、循環型社会の実現に貢献する。

※全23事業の概要はホームページをご覧ください。

支援対象決定! **平成23年度ものづくり産業基盤強化グループ支援事業**

「売れる技術」に向けて、開発・生産・営業体制強化に共同で取り組むものづくり中小企業グループを支援する事業が本年からスタートしました。初年度となる本年は19グループの応募に対し5グループを選定しました。選定されたグループには、今後、共同事業に要する経費を助成するほか、経営の専門家等を派遣し、グループの共同事業をきめ細かくサポートしていきます。

グループ名 (代表企業名・所在地)	事業テーマ	グループ名 (代表企業名・所在地)	事業テーマ
CCFL会 (株)ブレーン 【世田谷区】	冷陰極管を用いた照明器具の企画・開発	ナノクエンチ開発グループ (株)城南 【大田区】	ナノクエンチ熱処理技術を活用した人工骨等タン製品向け新型熱処理装置の開発と販売体系の構築
城東新製品研究会 荻野工業(株) 【墨田区】	環境エンジンを支える低コスト・高精度極細パイプ製造法の開発と販売	ものづくり日の出 (株)相馬光学 【日の出町】	低消費電力照明を実現する新型LED素材の発光効率を測定する装置の開発と販売体制の構築
ソーラーJPT (株)山田精機 【世田谷区】	ソーラー発電を利用した安全・安心タワーの開発プロジェクト		

※全5事業の概要はホームページをご覧ください。

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)

平成23年度「TOKYO職人展～恋する伝統工芸～」 (東京都伝統工芸品後継者育成支援事業)

東京都指定伝統工芸品の若手職人による作品を対象とした展示会を、今年度新たに開催いたします。伝統は「継ぐもの」であり、将来の伝統を「創造するもの」です。TOKYO職人が創り出す新しい伝統工芸品の数々を展示・販売します。また、「おうち女子会」「クリスマス」「お正月」等のテーマで空間提案をいたします。この展示会であなたが「恋する伝統工芸」を見つけてみませんか。

会 期 平成23年11月11日(金)～23日(祝) 13日間
11:00～19:00(ただし最終日は17:00まで)
開催場所 全国伝統的工芸品センター2階展示場
(メトロポリタンプラザビル東武百貨店11番地)
主 催 東京都、公益財団法人東京都中小企業振興公社
後 援 東京都伝統工芸品産業団体青年会
出 展 者 東京都伝統工芸品の若手職人



【東京銀器】
Silver Wing Tree
(シルバーウイングツリー)

問い合わせ先

城東支社

TEL:03-5680-4631

～今年の夏 貴社の節電対策は適切でしたか?～ 中小企業節電対策経営セミナー

無料

「経費削減にもつながり、自社の利益向上にも資する」節電対策を、節電推進アドバイザーとして実績のある専門家が、経営改善の視点も交えてきめ細かく支援するセミナーです。15%の節電目標を達成させて、冬の電力不足に備えましょう。



日時:平成23年11月24日(木) 18:00～20:00
会場:東京都秋葉原庁舎3階 第1会議室
定員:70名(※定員に達し次第締切りとさせていただきます)
費用:無料

節電は一年を通して
取り組むテーマです
まずは公社へお問合せ下さい

節電推進アドバイザー派遣も実施中!

アドバイザーが御社を訪問、生産設備や一般設備(エアコン等)の電力使用状況を調査、即効性のあるアドバイスをいたします。詳しくはお問い合わせを。

問い合わせ先

総合支援部 総合支援課

TEL:03-3251-7881

公社トップページ → 公社からの新着お知らせ

『東京都中小企業業種別経営動向調査(平成22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の調査から業種ごとの経営比率を作成することで都内中小企業の経営の参考にしていただくとともに、政策立案の参考資料などとして活用するために昭和48年度に東京都で事業が開始されました。その後、平成18年度に東京都から業務を委託され公社が調査を実施しています。

平成22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103業種に対して平成22年7月から8月に調査を実施しました。なお調査は平成21年4月から22年3月までに行われた決算を対象とし、3,782社に郵送、回収率は27.3%でした。この調査(以下、「22年度調査」という)結果を5回にわたり紹介しています。

第4回目は生活支援サービス業の経営比率について解説します。集計企業数は51社、平均従業者数は33人、赤字企業(経常損益が負)が49.0%、黒字企業が51.0%でした。なお、生活支援サービス業の22年度調査対象業種は以下に示す7業種です。

22年度調査結果の特徴

22年度調査は平成21年4月から22年3月までの決算を調査対象としています。多くの企業がリーマン・ショックの影響を受け、売上高が減少し業績が悪化しました。生活支援サービス業に属する企業も売上高増加率が21年度調査に比べ5.7ポイント減少して-7.7%でした。また、赤字企業は21年度調査に比べ7.5ポイント増加し49.0%となりました。

少し3.3%まで低下しました。また、固定長期適合率は21年度調査(78.5%)から2.9ポイント増加し81.4%となり、22年度調査の安全性に関する比率は悪化しました。

(新事業創出課 佐藤豊彦)

【調査対象業種(7業種)】

クリーニング、理容、美容、不動産代理・仲介、旅館、旅行、飲食

1 収益性

22年度調査の売上高増加率は21年度調査に比べ低下しましたが、生活支援サービス業に属する企業は、売上高減少への対策として費用の削減を行いました。その結果、売上高総利益率(78.2%)は8.2ポイント、売上高営業利益率(0.3%)は3.1ポイント、売上高経常利益率(-0.8%)は1.0ポイントそれぞれ増加しました。しかし、売上高経常利益率については22年度調査でも依然として負の値を示しており、厳しい経営環境にあることが窺えます。

主要経営比率(生活支援サービス業)

	調査年度	
	(平成21年度)	(平成22年度)
(収益性)		
売上高増加率	(%) -2.0	-7.7
総資本経常利益率	(%) -1.7	-3.5
総資本回転率	(回) 1.9	1.5
売上高総利益率	(%) 70.0	78.2
売上高営業利益率	(%) -2.8	0.3
売上高経常利益率	(%) -1.8	-0.8
(生産性)		
従業者1人当たり年間売上高	(千円) 8,732	7,407
従業者1人当たり年間売上総利益	(千円) 5,305	5,559
従業者1人当たり年間経常利益	(千円) -47	-12
機械設備投資効率	(回) 22.8	26.4
売上総利益対人件費比率	(%) 60.8	54.6
(流動性)		
流動比率	(%) 220.2	206.5
当座比率	(%) 171.6	107.8
固定資産回転率	(回) 3.8	3.4
(安全性)		
自己資本比率	(%) 11.7	3.3
固定長期適合率	(%) 78.5	81.4
集計企業数	(社) 41	51
平均従業者数	(人) 44	33

2 生産性

売上高の減少により従業者1人当たり年間売上高(7,407千円)は21年度調査(8,732千円)から1,325千円減少しましたが、従業者1人当たり年間売上総利益(5,559千円)は21年度調査に比べ254千円増加しました。一方、従業者1人当たり年間経常利益(-12千円)も増加しましたが21年度調査に引き続き負の値となりました。機械設備投資効率(26.4回)は21年度調査より3.6回転上昇、売上総利益対人件費比率(54.6%)も6.2ポイント減少していることから22年度調査の生産性に関する比率は概ね改善されました。

3 流動性・安全性

21年度調査に比べ流動比率(206.5%)、当座比率(107.8%)とも低下しましたが、それぞれ目安とされる200%と100%を超えており、22年度調査の流動性に関する比率は健全であるといえます。自己資本比率は21年度調査(11.7%)から8.4ポイント減

問い合わせ先

新事業創出課

TEL:03-3251-9367 E-mail:kigyo@tokyo-kosha.or.jp

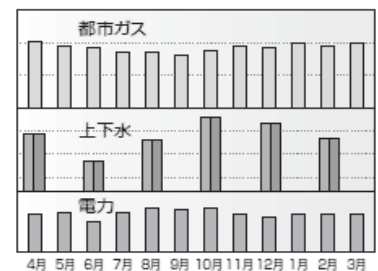
省エネお役立ち情報

クール・ネット東京

最終回となる今回は、都内中小規模事業所の温暖化対策促進を目的とした「地球温暖化対策報告書制度」について、制度に参加した際のメリット等と合わせご紹介します。
事業所の節電・省エネ対策を実施する際に、ご利用いただければ幸いです。

(1)地球温暖化対策報告書制度って何？

中小規模事業所を東京都内に所有又は使用している全ての事業者が、事業所から排出される二酸化炭素量を簡単に把握でき、また、具体的な地球温暖化対策に容易に取り組むことができるよう、事業所ごとのエネルギー使用量や地球温暖化対策の実施状況を東京都に報告する制度です。

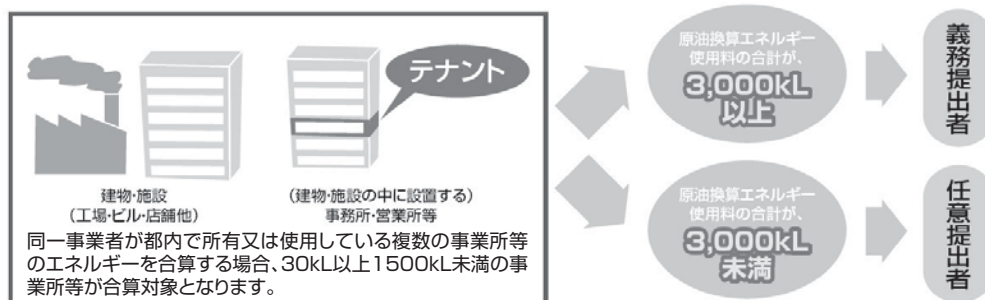


前回紹介した助成金の交付を受ける際には、この報告書を期限までに提出しなければならず、また、東京都版の環境減税「省エネ促進税制」において中小企業者が事業税の減免措置を受ける際も、報告書の提出が条件になっています。

(2)義務提出と任意提出

報告書を作成・提出する主体は、事業者となります。また、事業所等において、所有者と使用者が別にある場合は、いずれの事業者も報告書を作成し提出することができます。通常、報告書の提出は「任意」ですが、一部のエネルギー使用量の多い事業者においては、提出が「義務」となります。昨年度は、義務・任意合わせ、約1500の事業者より3万事業所以上の提出がありました。

「義務」と「任意」は、事業所等のエネルギー使用量を合算して判断します。



※30kL未満の事業所等は「任意」として報告書を提出することができます。

(3)何を報告すればいいの？

報告する内容は、前年度(4月から3月)の温室効果ガスの排出量(=電気やガスなどのエネルギー使用量)と前年度に実施した地球温暖化対策(省エネ対策)です。

事業者が自ら使用したエネルギー量を把握することで、どのような省エネ対策が有効か判断できるよう

になります。東京都では業種・業態に応じた「地球温暖化対策メニュー」を提示しており、事業者が個々の事業所に応じた具体的な省エネ対策を選択・実施することができます。

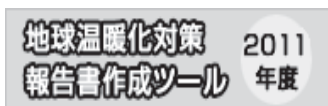
東京都が公開している地球温暖化対策メニューは、
14分野251項目!
都のホームページで作成ハンドブック(対策メニュー編)が
ダウンロード可能です。



(4) 報告書の作成は難しいの？

提出する報告書の様式は「提出書」と「報告書その1」、「報告書その2」の3種類、様式は全てA4用紙1枚です。事業所毎に作成する「報告書その2」は、事業所の数だけ必要となりますが「提出書」と「報告書その1」は、事業者で1枚を作成します。

東京都では報告書を作成するためのツール(エクセルファイル)を公開しています。



このツールを使うと、複数の事業所の取りまとめや、電気やガスの使用量から二酸化炭素排出量などへの換算が自動で行え、面倒な計算が不要になります。

※当センターでは、実際にパソコンを操作しながら作成ツールの使用方法を学ぶことができる実践セミナーを開催しています。詳しくは、センターホームページをご確認ください。

(5) 報告書に取り組むメリット

地球温暖化対策メニューの実践は、光熱水費の節減に直結します。また、報告書を提出した事業者は、地球温暖化対策の実践企業として公表され、環境に優しい企業としてイメージアップにもなります。このほか、先に述べた助成金のプロジェクトや省エネ促進税制の対象事業者になるために報告書の提出が必要であり、また、中小規模事業所が排出量取引制度へ参加するための条件にもなっています。



(6) 提出期限があります!

任意提出の場合、報告書の提出は12月15日が期限となります。(義務提出者は8月末が提出期限でした。)報告書の作成方法や本制度について分からないことがあれば、下記ヘルプデスクまでお問い合わせください。

(事業支援チームリーダー 原 啓暢)

問い合わせ先

東京都地球温暖化防止活動推進センター(クール・ネット東京)
地球温暖化対策報告書制度ヘルプデスク TEL:03-5388-3408
URL:<http://www.tokyo-co2down.jp/>

セミナー・イベントのご案内

ホームページにアクセス!

起 業

「社会的企業家」セミナー

社会的状況の変化に伴い、行政で対応できない領域が拡大し、住民やNPOなど「多様な担い手」の重要性が高まっています。当セミナーでは地域の課題を解決し地域ポテンシャルを向上させる担い手としての社会的企業家育成支援を行います。

日 時：平成23年11月5日(土)、12日(土)、13日(日)、19日(土)、27日(日) 10:00~16:30

受講料：12,000円

会 場：東京都秋葉原庁舎3階 第1会議室

募集人数：40名

申込期限：平成23年11月1日(火)

問合せ先：新事業創出課

TEL 03-3251-9367 FAX 03-3251-9372

経 営

これだけは知っておきたい 経営に必要な法律

①解雇・リストラなどの労働問題②債権回収の基本的知識③倒産に関する知識の3つを中心に、この不況を耐えるために経営者に必要とされる法律知識を解説します。会社経営者や経営の中核にいる方向けです。

日 時：平成23年12月6日(火) 10:00~17:00

受講料：8,000円

会 場：東京都秋葉原庁舎3階 第1会議室

講 師：法律事務所アルシエン

募集人数：30名(先着順)

問合せ先：企業人材支援課

TEL 03-3251-9364 FAX 03-3251-9372

契約に関する トラブル防止のための基礎

契約書はなぜ作るのでしょうか。契約書を交わしていなかったために生じたトラブル事例を中心に、契約書を交わすことの意義、有利な契約書を交わすコツなどを解説します。経営者の方にも営業担当者の方にも契約に関する知識は不可欠です。

日 時：平成23年12月9日(金) 10:00~17:00

受講料：8,000円

会 場：東京都秋葉原庁舎3階 第1会議室

講 師：法律事務所アルシエン

募集人数：30人(先着順)

問合せ先：企業人材支援課

TEL 03-3251-9364 FAX 03-3251-9372

ISO14001 内部監査員養成講座(全2日間) ～業務に即した実践的な内部監査員～

ISO14001内部監査員としての基本的な監査技術が習得できる講座です。まずは規格要求事項を適切に理解し、自社の業務から出る環境側面及び環境リスクをしっかりと捉えることが肝要です。このリスクを管理する、自社に適した手順を徹底しなければなりません。それらが適正に運用、管理されているか正確に判断できる実践的力が本講座で身につきます。2日間の全項目を受講して頂き、その内容についての理解度が確認できた方に「修了証」を発行します。

対象者：これからISO14001内部監査員になる方

ISO14001推進・運用推進メンバー、管理責任者など

日 時：平成23年12月13日(火)、14日(水)
10:00~17:00

受講料：12,000円

会 場：東京都秋葉原庁舎3階 第1会議室

講 師：株式会社シスウエイ

募集人数：30人(先着順)

問合せ先：企業人材支援課

TEL 03-3251-9364 FAX 03-3251-9372

詳しいご案内・お申し込みは、公社ホームページまたは各問合せ先まで

[公社トップページ](#)

→

[研修・セミナー・人材育成・社員教育](#)

→

[研修・セミナー](#)

**研究開発にすぐ役立つ
実践MOT(技術経営)講座**
～(地独)東京都立産業技術研究センター
(公財)東京都中小企業振興公社 共催～

近年、“技術”と“経営”の両方の視点から総合的にものごとを捉え、事業戦略を推進できる人材が求められており、本講座を企画いたしました。都内中小企業の経営者や管理者、企画部門担当者等を対象としています。皆様のご参加をお待ちしております。

日時：平成23年12月12日(月) 10:00～17:00
受講料：3,000円
会場：東京都秋葉原庁舎3階 第4会議室
講師：イー・エムケー・ワン協会代表 小西 正暉氏
募集人数：30人
問合せ先：地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター
事業化支援本部技術経営支援室
TEL 03-5530-2308 FAX 03-5530-2318

強い企業になるための経営実践講座
～勝ち残るための戦略立案を
具体化するための手法を習得する!～

中小企業経営者を対象に、ケース事例をもとにして、勝ち残るために必要な戦略ストーリーを作成する実践的な講座を開催いたします。本講座では、ワークショップ形式により経営戦略とIT戦略の立案方法を体系的に習得していただくとともに、学んだ手法を活用して、自社の戦略立案の一部についても作成していただきます。

日時：平成23年12月21日(水) 10:00～17:00
受講料：7,500円
会場：東京都秋葉原庁舎3階 第1会議室
講師：SKコンサルティング事務所
株式会社ラウンドテーブル
募集人数：30人(先着順)
問合せ先：企業人材支援課
TEL 03-3251-9364 FAX 03-3251-9372

海外ビジネス

貿易実務講習会
海外認証制度一般及び中国の規制と現状

輸出の際に必要な相手国の認証制度の知識・実務を学ぶ講座です。併せて、関心の高い中国の規制と現状も紹介します。

日時：平成23年10月27日(木) 13:30～16:30
受講料：5,000円
会場：東京都立産業貿易センター浜松町館 B1会議室
講師：一般財団法人 電気安全環境研究所
白井 一夫氏 小林 靖氏
募集人数：40名(先着順)
問合せ先：国際化支援室
TEL 03-3438-2038 FAX 03-3433-7164

貿易実務講習会
基礎から学ぶ輸入実務(初級)

輸入取引の仕組みや取引の形態、取引先の選定、為替、信用調査、取引条件、決済、信用状、通関等の基礎知識を学びます。

日時：平成23年11月17日(木)～18日(金)
10:00～16:00
受講料：15,000円
会場：東京都立産業貿易センター浜松町館 中3階会議室
講師：(株)ヒロ・インターナショナル
代表取締役 樋口 壽男氏
募集人数：40名(先着順)
問合せ先：国際化支援室
TEL 03-3438-2038 FAX 03-3433-7164

詳しいご案内・お申し込みは、公社ホームページまたは各問合せ先まで

公社トップページ



研修・セミナー・人材育成・社員教育



研修・セミナー

知的財産

特許権侵害とその対応の仕方

◇特許権侵害の警告状が届いてしまった!今後の販売はどうしたら?
◇自社製品の安価な類似品が出てきた!適切な対応方法は?
このような場合、教科書的な知識だけではなかなか対応できないものです。本セミナーでは、企業知財部で実際に特許権侵害に関する実務に長年携わったベテラン講師が、留意すべき点などについて事例を交えて解説します。

対象者: 都内中小企業の方で、原則として出願経験や弁理士との折衝の経験がある方

日時: 平成23年10月21日(金)
14:00~17:00 (受付:13:40~)

受講料: 無料

会場: 東京都秋葉原庁舎3階 第1会議室

募集人数: 60名 ※当センターのホームページよりお申込み下さい。

問合せ先: 東京都知的財産総合センター セミナー担当
TEL 03-3832-3656 FAX 03-3832-3659

発明提案書のまとめ方セミナー 【機械編】

弁理士に出願を依頼するには「発明提案書」を作成し、発明内容を的確に伝えることで「強い特許権」を取得できます。本セミナーでは、経験豊かな弁理士が発明の本質の捉え方、特許明細書の読み方や発明提案書の書き方についてグループ演習をまじえ実践的に解説します。

対象者: 都内中小企業の経営者及び従事者で、特許の出願に係る業務を行った経験があり、当セミナーを受講することにより、出願時における弁理士との更なる円滑なコミュニケーションを図りたいと考えている方

日時: 平成23年11月1日・8日・15日(火)
14:00~17:00 (受付:13:40~)

受講料: 無料

会場: 東京都秋葉原庁舎3階 第2会議室

募集人数: 30名程度 ※当センターのホームページよりお申込み下さい。

問合せ先: 東京都知的財産総合センター セミナー担当
TEL 03-3832-3656 FAX 03-3832-3659

ご案内

産業サポートスクエア・TAMA ウェルカムデーのお知らせ

「産業サポートスクエア・TAMA」は、中小企業の経営・技術支援、農林水産業の支援、更には、職業能力開発・人材育成を支援する施設が集結する多摩地域の新たな産業支援拠点です。今年度もこの施設等を一般公開いたします。経営セミナーや記念講演のほか、展示即売会、その他楽しいイベントが多数あります。皆様のご来場をお待ちしております。(各団体により開催日が異なります。詳しくは備考欄をご参照下さい。)

日時: 平成23年10月21日(金)・22日(土)
10:00~15:00

会場: 産業サポートスクエア・TAMA
(東京都昭島市東町3-6-1)

参加費: 無料

主催: 東京都立産業技術研究センター多摩テクノプラザ・東京都商工会連合会・東京都農林水産振興財団・東京都立多摩職業能力開発センター・東京都中小企業振興公社多摩支社

備考: 下記日程等での開催となります。

・10月21日(金) 東京都立産業技術研究センター多摩テクノプラザ、東京都中小企業振興公社多摩支社のみ
・10月22日(土) 全体開催

問合せ先: TEL 042-500-3901(多摩支社)

第7回東京の伝統的工芸品チャレンジ大賞展示会 《あなたの一票で、素敵な 伝統的工芸品を選んでください!》

江戸時代以来の伝統に学びつつ、新デザイン・新素材等を取り入れた、新しい東京の伝統的工芸品のコンテストです。来場者のみなさまに出展製品を審査・投票していただき、専門家の審査とあわせて優秀製品を選びます。

投票: 期間中のみ 投票された方には粗品進呈(先着1,000名様)
日時: 平成23年11月3日(木)~6日(日)
10:00~17:00

会場: 江戸東京博物館 1階 会議室
(東京都墨田区横綱1-4-1)

入場料: 無料

主催: (公財)東京都中小企業振興公社
(公財)東京都歴史文化財団江戸東京博物館

問合せ先: 城東支社 チャレンジ大賞事務局
TEL 03-5680-4631
Email chlng@tokyo-kosha.or.jp

詳しいご案内・お申し込みは、公社ホームページまたは各問合せ先まで

公社トップページ

→

研修・セミナー・人材育成・社員教育

→

研修・セミナー

区・市・関係機関からのお知らせ

第22回府中市工業技術展 ふちゅうテクノフェア

府中市と近隣の中小企業などの優れた技術や製品を広く紹介し、産学の交流を促進することで、新たなビジネスチャンスの拡大を図ることを目的に開催します。企業、技術系大学などの展示や実演のほか、ものづくりセミナー、講演会、ビジネスマッチングなどを行います。また、経営、技術助成金、未利用特許等の相談コーナーも設置します。

- 日 時**：平成23年10月21日(金)・22日(土)
10:00～17:00
- 会 場**：府中市市民会館
(東京都府中市府中町2-24 ルミエール府中1階・2階)
- 参加費**：無料
- 講演会**：平成23年10月21日(金) 14:00～15:30
- 講演テーマ**：未踏課題に挑んだ「はやぶさプロジェクト」逆境に強い経験者集団の発想力と組織風土
- 講 師**：NEC 宇宙システム事業部
はやぶさプロジェクトマネージャー 萩野 慎二氏
- 問合せ先**：むさし府中商工会議所／相談課
TEL 042-362-6421 FAX 042-369-9889
URL <http://www.tama5cci.or.jp>

いま ～現在を造る 未来を創る 江戸川のものづくり～ 第13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、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23年11月18日(金)～19日(土)
10:00～17:00(最終日は16:00まで)
- 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
(東京都江戸川区船堀4-1-1)
- 参加費**：無料
- 問合せ先**：産業ときめきフェア実行委員会事務局
(江戸川区産業振興課計画係内)
TEL 03-5662-0525 FAX 03-3652-9856

第15回いたばし産業見本市開催 ～いたばしの「ものづくり」で未来をひらく～

「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。特徴ある技術や実力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23年11月17日(木)～19日(土)
10:00～17:00(最終日は16:00まで)
- 会 場**：板橋区立東板橋体育館
(東京都板橋区加賀1-10-5)
都営地下鉄三田線板橋区役所前駅から徒歩7分
- 参加費**：無料
- 問合せ先**：いたばし産業見本市実行委員会事務局
(板橋区役所産業経済部産業活性化推進室内)
TEL 03-3579-2191 FAX 03-3579-9756
E-mail sg-jigyos2@city.itabashi.tokyo.jp
URL <http://www.itabashi-iiie.jp>

(公財)東京しごと財団 新卒向け合同企業説明会 参加企業募集

当財団では、企業の内定を得られていない新卒者を対象に、中小企業等とのプレマッチングの機会を提供する「合同企業説明会」を実施しています。採用を予定されている企業の皆様、ぜひこの説明会をご活用ください。

- 日 時**：平成23年11月19日(土) 13:00～16:30
- 参加費**：無料
- 会 場**：東京しごとセンター多摩
(東京都国分寺市南町3-22-10)
- 募集数**：20社程度(応募多数の場合、選考させていただくことがあります。)
- 申込方法**：平成23年10月21日(金)までに下記問合せ先へお申込ください。
- 問合せ先**：東京しごとセンター多摩 合同企業説明会 事務局
TEL 03-3556-6880 FAX 03-3556-6877
E-mail stama-event@nmp-biz.com
- 備 考**：12月上旬、平成24年1月、2月に東京しごとセンター(千代田区飯田橋、TEL:03-5211-6981)にて、3月に東京しごとセンター多摩(国分寺市、TEL:03-3556-6880)にて同様の説明会を開催予定です。詳しくはお問い合わせください。

東京都からのお知らせ

第14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2011

784社・団体、852小間(9月6日現在)の
魅力的な首都圏中小企業が集結!

10/26(水)~28(金)

10:00~17:00

東京ビッグサイト東5・6ホール

入場料無料

■素材から製造・加工技術、最終製品、新たな商材やビジネスモデルが一堂に集結

■著名な講師陣による講演会やセミナーも多数開催

同時開催 10月26日(水)11:00~11:30

東京都ベンチャー技術大賞表彰式



ベンチャースピリットに富む中小企業が開発した、革新的で将来性のある製品・技術を選ぶ「東京都ベンチャー技術大賞」の表彰式をメインステージで開催します。

また、会場内では、ノミネートされた12企業による出展コーナーもご覧いただけます。

石原慎太郎 東京都知事が出席します。

基調講演 10月26日(水)13:00~14:30

激動する世界と日本経済の行方 ~21世紀型産業立国モデルを考える~



株NTTデータ経営研究所 所長

齋藤 精一郎氏

21世紀に入って10年余が経過し、世界経済地図は激変しました。そうした中で、21世紀に日本経済が復活していくには何が必要か、新しい日本の産業立国モデルを考えます。

震災復興総合支援ゾーン

復興支援関連の製品・技術を有する 全国の中小企業と被災地の企業が集結!



危機管理、安全・安心など復興支援に関連する製品・技術を有する全国の中小企業を招へいし、集中展示ゾーンとして展開します。

被災地企業合同商談ブース

東日本大震災において、特に被害が甚大であった岩手・宮城・福島を中心とした地域の中小企業を招へいして復興をPRすることで、震災復興に向けた活動を後押しします!

問い合わせ先

産業交流展2011運営事務局

TEL:03-3503-7320

E-mail info@sangyo-koryuten.jp

http://www.sangyo-koryuten.jp

「東京デザインマーケット2011」にご来場ください!

東京都では、「東京デザインマーケット2011」を開催します。

このマーケットは、中小企業とデザイナーの出会いと商談の場です。

過去7回の開催で、多くの商談が成立し、商品化に結びついています。

デザイナー探しにお困りの方、新しい商品アイデアをお求めの方は、ぜひご来場ください。

●会場では...●

- ・デザイナーが、「いま、本当に必要なもの」をテーマにした商品のデザイン提案をモデルにして展示しています。
- ・展示されているデザイン提案は、デザイナーが中小企業と商品化を目指している商品デザインで、グッドデザイン賞の審査委員が選定した優れた提案です。
- ・デザイン提案をしているデザイナーと直接話をする事ができます。
- ・デザインの活用や知的財産などについて経験豊富な相談員が無料で相談に応じます。
- ・展示されている提案が商品化された場合には、グッドデザイン賞の一次審査が免除されます。

●日時●

平成23年10月26日(水)~28日(金)
10:00~17:00

●会場●

東京ビッグサイト東5ホール
(産業交流展2011と同時開催)



問い合わせ先

東京都産業労働局商工部創業支援課

TEL:03-5320-4749(直) http://www.tokyo-design-market.jp/

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

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町1-9 東京都秋葉原庁舎

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。