たましん法人総合サービス
Let's BOB Build up the Opportunity of Business

CONTENTS
国立市企業特集　9面

出会いたい企業と出会える■
多摩のビジネスマッチング情報紙
たまNAVI
No.101 2022. OCTOBER

お客さまの製品価値を高めるサービス業へ大躍進

多摩の企業人
『私の決断』
Vol.71

株式会社 クラフテックオカモト

代表取締役社長
おかもと　たろう
岡本太郎氏

1960年三鷹市生まれ。84年に岡本製作所入社。2016年に専務取締役に就任。主に製造、品質、納期、生産体制および昭島工場を担当。05年から渡邊プレス工業（現クラフテックオカモト）社長に就任。東京都金属プレス工業会副会長。趣味は60年代の英国車モーリスミニクーパーとロータスエラン、75年製バイクホンダCB400Fを整備し、ドライブすること。

武蔵村山市伊奈平 1-71-1
TEL：042-560-0551
http://www.craftec-ok.com

クラフテックオカモトは熟練の技術・ノウハウと最新鋭設備の導入で、次世代工法といわれる「金型レス生産」を実現した日本屈指の薄板精密板金加工メーカーである。

建機部品を製造する大型板金加工大手の岡本製作所（本社・昭島市）が、1992年に精密プレス加工の渡邊プレス工業をM&A（合併・買収）した。その後、2018年に現在のクラフテックオカモトに社名を変更。クラフテックとは、最先端の技術設備（テクノロジー）と、それを使いこなす卓越した職人の技（クラフトマンシップ）を融合させた造語だ。

同社の転機は2005年、岡本製作所で現在専務を務める岡本太郎氏の社長就任だった。買収後、メイン取引先の大手精密機器メーカーが生産拠点を海外にシフト。「それに伴って海外に進出するか、独自の道を創造するか、撤退するか」という厳しい選択を迫られる中、45歳で社長に就任した岡本氏は、「国内に残り、最新鋭のドイツのトルンプ社の加工機を新たに導入し、精密小型板金加工に事業を再構築して、その先端を目指す」という道を選ぶ。

当時はアマダの加工機が主流で、高性能ながら高額なトルンプ社の加工機を導入する国内企業はほとんどなかった。周りは大反対、前社長からも「何を考えているのか」と叱責された。

しかし、岡本社長は「普通の対応では生き残れない。自社には大手精密機器メーカーに鍛えられた技術とノウハウ、マネジメント力がある。最新の設備があれば、未来は必ず開く」と勝負に出た。約10年で10億円の投資を行って最新設備を整えていく。あれから17年、その決断が見事に開花した。


2015年に導入した独トルンプ社製「TruMatic 7000」。17年には「TruBendCell7000」も導入


クラフテックオカモトにはベテランに加えて若い社員が多い

最新鋭加工機で「金型レス加工」を実現

同社が導入した数々の最新鋭加工機は、金型を使わなくても精密板金加工でプレス加工品同等以上の製品ができる「金型レス加工」を実現した。プレス金型が不要のため、開発費用や日程が大幅に削減でき、試作開発段階から量産品同等の製品が作れて、設計変更もフレキシブルに行える。

さらに工業&プロダクトデザイン会社と提携し、デザインにもこだわりながら開発・設計も追求した。結果、大手電機メーカーのセルフレジの製造を獲得。金型レス加工を駆使したレジは、大ヒット商品となり、約5年間フル稼働で製造し続けた。今では、同社の技術を求めて、全国のメーカーから問い合わせや発注が相次ぎ、同業他社も多数視察に訪れている。

同社のレーザー加工機は月500時間、年末年始も稼働している。

「おそらく日本で一番稼働しているレーザー加工機ではないでしょうか」と岡本社長は笑う。

加工機導入は高品質、人件費の削減、金型レスによるコストダウンに加えて、低価格実現の重要なファクターにもなっている。通常、量産金属加工下請けの利益は約2～3%だが、同社の利益率はその数倍。21年3月期の決算は、「売上高は下がったものの、最高益だった」と岡本社長は語る。

22年6月の展示会では「私たちは製品価値を高めます」とのキャッチコピーを大きく掲げた。受注型の製造業から「お客さまの製品価値を高めるサービス業」へ。かつて生産拠点を海外に移した企業の国内回帰が続いているが、日本に残り、技術に磨きをかけたクラフテックオカモトの未来はますます輝き、広がっている。

たま産業ニュース

BOB会員／創業会員の最新トピックスをお届けします。「たまNAVI」は会員企業に送付する他、たましん全支店および全国の大手企業にもお送りしています。掲載記事は多摩地域在住のライターが取材・執筆しています。

『たまNAVI』大手企業送付先数 合計274先

全国に広がるネットワーク!!

- 機械・電気機器 45先
- 鉄鋼・非金属 5先
- 化学 5先
- 繊維 4先
- 建設 10先
- 陸運・運輸 4先
- 商業・サービス 16先
- 百貨店・スーパー 15先
- 食品 7先
- 商社 17先
- その他製造 25先
- 情報・通信 5先
- マスコミ 23先
- 行政・大学・経済団体 93先

多摩発の木工製品を世界へ
檜原村のヒノキ間伐材をレーザー加工

ミライス

ミライス（府中市、片桐勝利社長、090・7815・2698）がレーザーカッターを使って制作する檜原村のヒノキの間伐材を使った木工製品が、デザイン性と質の高さで世界からも注目されている。

天然素材のため育った環境や伐採後の状況で一つ一つ木目も状態も違う。それらを見極めて機械のパラメータを調整する。プログラムも含めて他社には真似ができない独自のノウハウを確立した。

国内では、全国の観光事業者から土産品の開発依頼が殺到。府中市のふるさと納税の返礼品や神田明神の木札や衝立、東京マラソンの記念グッズなどを制作した。羽村市の温泉施設の照明や装飾など、什器や立体物の制作依頼も増えはじめている。

海外では、高級車レクサスの販売店で扱っているオリジナル商品も制作。ニューヨークでは日本製のキッチン用品専門店に同社のコースターなどが置かれ、現地の日本食店を中心に採用する店が増えている。さらには、日本文化を感じさせるデザインが「メイド・イン・トウキョウ」の商品として評価され、さまざまな相談案件があり、羽田空港や成田国際空港、中部国際空港でも常設販売される計画が進んでいる。

「レーザー加工なので1点から制作できるのが特徴です。目的に合わせブランド性の高いヒノキ製品を作成します。多摩産材を使った多摩のものづくりを世界に発信し、多摩地域を元気にしていきたい」と片桐社長。SDGs製品としても評価が高い。


片桐社長（左）と上畠益雄取締役

「多摩の賜物　こだま堂」というブランド名で販売されている同社の木工製品群



最新のデータ解析測定器を全打席に導入
最先端の室内ゴルフ練習場がオープン

豊泉興業

豊泉興業（立川市、豊泉幸夫社長、042・535・3223）は最新レーダー弾道・スイング測定器「トラックマン4」を完備する室内ゴルフ練習場「カシワゴルフ」を運営する。同社は1972年、立川市内の3600坪の敷地に、打ちっぱなしの屋外ゴルフ練習場を開設。創業50周年を機に、冷暖房完備・年中無休の室内ゴルフ練習場として2022年5月にリニューアルオープンした。

「トラックマン4」はクラブのスピードやヘッド軌道、ボールの初速やスピン量など31項目を瞬時に解析し数値化する。最近は個人練習機として購入するトッププロも多いという。同練習場では全10打席に設置し、設置台数は日本一を誇る（22年8月時点）。会員は月会費だけで予約利用ができ、各人の全てのデータがアプリ上にファイリングされ、閲覧が可能となっている。従来に比べ、数値を見ながら練習できるため上達が早いと好評だ。

練習場にはトレーニングやストレッチができるマッサージルームやクラブの修理ができるクラフトルーム、更衣室を備えている。

さらに、プロゴルフツアー優勝経験のある井上雅之プロ、元ナショナルチームメンバーの眞田雅彦プロによるスクールや個人レッスンも受けられる。営業時間は午前6時～午後10時まで。全日・平日会員の他、法人会員やジュニア会員の制度もある。会員は屋外パッティンググリーンも自由に使え、フリードリンクも用意されている。「若い世代や女性、ジュニアなど幅広い層のゴルファーにご利用いただけるよう、快適な環境と最新の設備を整えました。多摩地域でゴルフを楽しむ人口を増やしていきたい」と豊泉社長。

今後は屋外で使えるトラックマンをゴルフ場に持ち込み、プレーをしながらレッスンする「ラウンドレッスン会」なども積極的に行っていく予定だ。


スイング軌道や弾道を1球ごと即時に解析し数値化する



井上プロ（左）、眞田プロが測定器の取り扱いから丁寧にレクチャー

外国特許出願支援で実績多数
技術翻訳の正確さで高い評価

ヴァンビー

ヴァンビー（武蔵野市、樋口薫社長、0422・27・6304）は1995年設立の特許や法律に関わる文書を得意とする翻訳会社。日本語から英語への翻訳は、現地の方にも確実に伝わる英語にすることを大切にしている。

また、特許に関わる法律や制度を踏まえ、形式を整え、専門用語を正しく使って、現地での手続きを円滑に済ませることにもこだわっている。特許事務所での経験を生かし、品質管理責任者が一貫してサポートしていることも特徴だ。

主な顧客は国内特許事務所ではあるが、その他にも一般企業からの依頼で外国への特許出願代行でも多くの実績がある。

さらに知財部門を持たない中小企業や個人の方のアイデア発掘から特許出願に至る支援にも力を注いでいる。自社の新技術（新商品）を特許権で保護することは、事業や経営の要（かなめ）であり、戦略的な取り組みが必要だ。特許に関わる翻訳や外国特許出願代行の経験を生かし、アイデアの段階からの相談にも応じることもある。顧客と共に技術開発していくことも楽しみであると語る。

「特許申請前に新商品のプレスリリースや広告はやらないこと。特許が取れなくなる可能性があります。特許は、まだ世の中に知られていない技術であることが前提だからです」と樋口社長はアドバイスする。そして、「私たちは、開発のスタート段階から技術と知財の専門家として、皆さまと一緒に議論し、考え、お手伝いさせていただきます。ぜひお気軽にご相談ください」と樋口社長は話す。



樋口社長の想いを伝えるホームページ


樋口社長（右）と品質管理責任者の丹地正樹さん

BOB事務局からのお知らせ

BOBセミナー・イベントにご参加される皆さまへのお願い

BOBセミナーは新型コロナウイルス感染防止対策を行いながら開催いたしております。

つきましては、3密（密接・密集・密閉）を回避し、人と人との距離（ソーシャル・ディスタンス）を確保するため、参加人数の削減・制限やグループでの演習（ワークショップ）の中止など、内容の変更をさせていただくこともございます。

また、今後も感染拡大状況および政府の発表等を踏まえながら開催してまいりますが、感染状況によっては開催を中止・延期、Zoomを使ったオンラインセミナーへ移行させていただく場合もございます。

ご参加の際には以下の項目にご理解いただきますよう、何卒お願いいたします。

◆発熱など体調不良時のご参加はご遠慮ください。
◆マスクの着用をお願いいたします。
◆手指消毒、ソーシャル・ディスタンスの確保などにご協力ください。
◆人数制限でキャンセル待ちをされる方が多数いらっしゃいます。
キャンセルされる場合は、必ずBOB事務局までご連絡ください。

【お問合せ先】たましん法人総合サービスBOB事務局
電話：042-526-7730　E-mail：info@bob-net.jp
BOBHP：https://www.bob-net.jp

高級腕時計のネット販売が好調
メイドインジャパンの時計を世界に

一刻堂（いっこくどう）

一刻堂（日野市、佐藤周平社長、042・800・2045）は、創業50年の老舗時計店「一刻堂時計店」を運営している。近年、実店舗は持たず高級腕時計の小売・卸販売を主軸とする。

ドイツを拠点とする世界最大規模の高級時計マーケットプレイス「Chrono（クロノ）24」でのネット販売が好調で、英語社名の「JEWELLIX（ジュエリックス）」で海外では知られている。

2022年8月に日本支社を設立したクロノ24とは、香港支社と共同で日本の腕時計店を誘致するなど協力関係にある。



4作目となる同社オリジナル時計

また、ECサイト構築とデザイン制作を得意としており、同業他社からWebサイトやカタログを受注制作している。

次の展開として計画するのが武蔵野エリアでの時計、宝飾品ビジネスの活性化だ。関連する業者は現在東京都の東部に集まっているが、かつては大きな時計工場もあった地元の日野市や武蔵野エリアを時計や宝飾品に携わる業者と愛好家が集まる場所にしたいと考えている。

さらにモノづくりをしたい職人や芸術家を集めて、武蔵野エリアで「メイドインジャパン」の高級腕時計を作り、海外に販売することも構想している。すでに海外での販路や広告戦略は現地のパートナー企業の協力により土台が出来ている。

「技術と売るためのノウハウはあるので、時計づくりに興味のある技術者やアーティストはぜひご相談ください」と佐藤社長は話す。



協力関係にある「クロノ24」の日本支社設立イベント

八王子市で「介護付有料老人ホーム」運営
施設内には果樹園や野菜畑も

ブライトケア

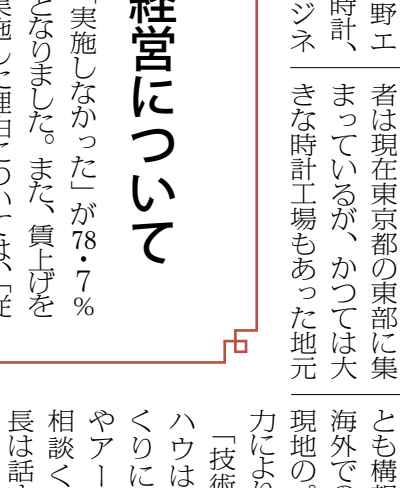
ブライトケア（八王子市、秋山道江社長、042・677・0126）は八王子市大塚で介護付有料老人ホーム「カーロガーデン大塚」「カーロガーデン八王子」を運営する。さらにデイサービス、ショートステイ、訪問介護を担当する「カーロガーデン桜」と、居宅介護支援事業所「カーロガーデンあんず」もカーロガーデン八王子に併設している。

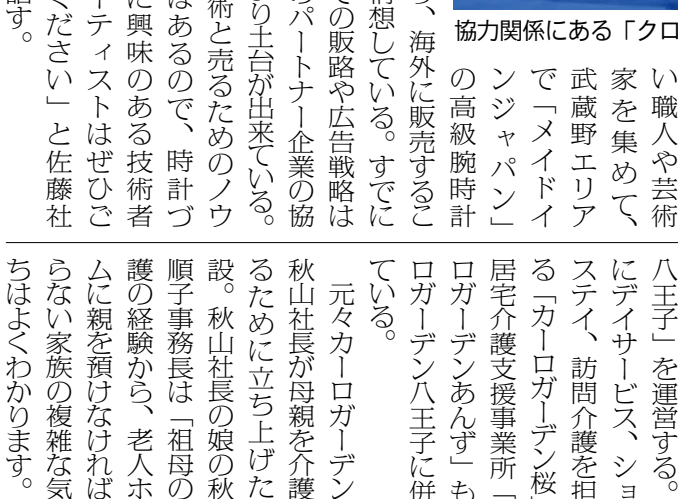
元々カーロガーデンは秋山社長が母親を介護するために立ち上げた施設。秋山社長の娘の秋山順子事務長は「祖母の介護の経験から、老人ホームに親を預けなければならない家族の複雑な気持ちはよくわかります。家族に安心してもらえる施設でありたいと考えています」と話す。

施設内は季節を感じられる花や木に囲まれていて、果樹園での果物狩りや畑仕事など、土に触れられるレクリエーションは、他の施設にはない特徴の一つ。畑で採れた野菜の販売も行い、利用者が袋詰めなどの作業を行っている。誰かの役に立つ仕事が生きがいにつながるとともに、地域住民からの認知度アップの効果も果たしている。

また、インドネシアの技能実習生に介護教育・採用を提供する「ワールドケア協同組合」を立ち上げ、優秀な人材を安定的に確保できる体制を整えた。

さらに、地域活動にも力を入れている。近隣の自治会や大学生との防災訓練は、地域の人と顔が見える関係性を作り、いざというときに協力し合える信頼関係を築く場にもなっている。


施設の行事で踊りを披露した技能実習生と記念写真


施設内は季節の花や草木に囲まれている

新サービス「イマタマPLUS」を開始
多摩30市町村のポータルサイト運営

グッドライフ多摩

グッドライフ多摩（立川市、石原靖之社長、042・519・3976）は2016年の創業以来、数々の多摩地域の課題解決や活性化事業に取り組んでいる。その中心となっているのが、多摩30市町村のイベント&タウン情報ポータルサイト「イマｄｅ×タマ」だ。

誰でも無料でイベント告知ができ、同社編集部の他、プロライター、読者から募集した20人を超える「特派員」が多摩地域の飲食店情報やトピックス、ニュースを日々発信している。登録するイベント主催者数は市民、各種団体、企業、大学、市町村、都・国の各種機関など1700を超える。

黒字化に長く悩んでいたが21年秋に関連のフェイスブック、インスタグラム、ツイッターを含めた月間アクセス数が10万を超え、「ようやくタイアップ記事の制作や広告掲載の依頼が増え、ビジネスの軌道に乗り始めました」と石原社長は話す。

22年秋からは、取材記事やホームページ、PR動画の制作と、同サイトおよび関連SNSを使ったローカルプロモーションを組み合わせた「イマタマPLUSインタビュー／ウエブ／ムービー」という企業・団体支援サービスも開始する。

同社は他にもJR東日本のパンフレット「青梅線・五日市線の旅」や多摩観光推進協議会のインバウンド用観光動画ポータルサイト「AT-TAMA」（日英語）など、紙やWEBの各種制作・運営も行っている。

また、18年からは東京山間地域の活性化のため、同エリアの観光事業者とネットワークを結成し、滞在型の観光地の創出を目指す「東京山間地域観光圏創出プロジェクト」にも取り組んでいる。20年には地域旅行免許を取得し、旅行事業部「東京マウンテンツアーズ」を立ち上げ、旅行商品の企画や販売も行い、SDGsツアーが企業研修や教育ツアーとして人気を集めている。


「イマタマ」のトップ画面。多摩地域の祭りや伝統文化のアーカイブ作業にも注力している



「東京マウンテンツアーズ」の販売ページ

景況トピックス

特別調査
混迷する経済社会情勢と中小企業経営について

多摩信用金庫は2022年5月～6月にかけて、多摩地域で事業を営む1100先に対して「混迷する経済社会情勢と中小企業経営について」のアンケート調査を行いました（回答先数1087）。

◇

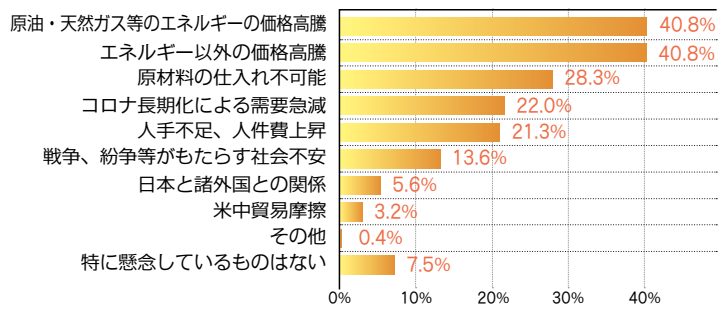
最近の経済社会情勢について特に懸念していること（3つ以内）を尋ねたところ、「原油・天然ガス等のエネルギーの価格高騰」と「エネルギー以外の価格高騰」と回答した企業が最も多く、どちらも40・8％となりました。続いて「原材料の仕入れ不可能」が28・3％、「コロナ長期化による需要急減」22・0％、「人手不足、人件費上昇」21・3％、「戦争、紛争等がもたらす社会不安」13・6％、「日本と諸外国との関係」5・6％、「米中貿易摩擦」3・2％となりました。多くの企業が現在の経済社会情勢について懸念をいだいていることがわかりました。

エネルギー価格の上昇による収益の影響について尋ねたところ、「危機的な悪影響がある」0・8％、「かなり悪影響がある」15・9％、「多少悪影響がある」54・1％、「ほとんど影響はない」21・4％、「むしろ好影響がある」0・1％、「わからない」7・6％となり、収益に悪影響があると答えた企業は合わせて70・8％となりました。

業種別にみると、「卸売業」「製造業」「建設業」では特に悪影響を受けている割合が大きく、それぞれ80％を超えています。

政府からの賃上げ要請に対して、**今春賃上げを実施したかどうか**を尋ねたところ、「実施した」という回答は21・3％、「実施しなかった」が78・7％となりました。また、賃上げを実施した理由については、「従業員の待遇改善」が12・0％で最も多く、「自社の業績改善を反映」4・0％、「政府の賃上げ要請」3・2％と続きました。

最近の経済社会情勢について特に懸念していること（3つ以内）



プリント板穴あけ用当て板を即日出荷
各種プラスチック材料の加工・販売

マツダエンジニアリング

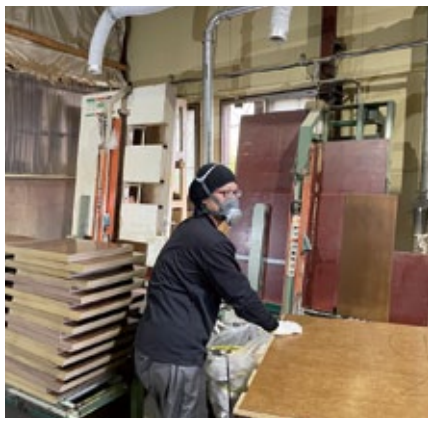
マツダエンジニアリング（神奈川県相模原市、上田和秀社長、042・753・3671）は各種プラスチックの切削加工・販売、プリント配線板材料と関連副資材の販売を行っている。

創業当時は電子回路を構成するためのプリント配線板の卸売を主軸にしていたが、現在の主力商材はプリント板穴あけ用の当て板とアルミエントリーシートで、電子基板メーカーなどに販売している。要望に合わせたサイズに高い精度でカットして納品するのが他社にはない特徴。大きなシートからなるべく無駄を出さず、切り口が斜めになったりソリができたりしないよう、熟練の職人が加工している。

同社諏訪工場のある長野県内であれば、朝の注文で午後には納品できる体制を用意しており、取引先からは「在庫を持たなくて良いので助かる」と好評だ。即日出荷は今後関東全域をカバーする予定。現在でも関東の多くの地域で発注日の翌日に納品するなど短納期を特色としている。

他にも、工業用機械のプラスチック部品を少量多品種で取り扱っており、試作用の部品を切削・加工して提供することも多い。

「今後は付加価値のある商材として、加工品の取り扱いを増やしていきたい。小ロットでも短納期で対応できます」と上田社長は話す。さまざまな素材と形状の組み合わせに対応できるように、得意分野の違う多数の加工業者とのネットワークを構築しているのが強みだ。


諏訪工場で当て板を必要なサイズにカットしている


プラスチック加工品は少量から量産まで対応する

ブルーカラー特化の営業事務代行サービス
業務量に合わせて月々のプラン変更も可能

ロマンシングイノベーション

ロマンシングイノベーション（狛江市、白﨑義崇社長、080・7005・7381）は建設、設備、清掃業などのいわゆる「ブルーカラー」と呼ばれる職種に特化した営業事務代行サービスを行っている。

前職で設備メンテナンスの管理業務に携わってきた白﨑社長は「仕事のクオリティーも高く、人柄も良いのに、報告書の遅延が原因で、仕事が継続しないケースを多数みてきた」と話す。そこで、個人事業主や小規模事業者が現場に集中できるよう、滞りがちなバックオフィス業務を代行する「ロマサポート」を2021年12月から開始。顧客からは「苦手な報告書の作成を任せられ、心的負担も減った」と喜ばれている。

「ロマサポート」は各報告書、見積書、請求書などの作成代行の他、求職者や社員の面談などの人事業務代行も含まれている。最初に丁寧なヒアリングを行い、委託する業務範囲を決定。仕事量に合わせて3つの料金体系の中からプランを選択してもらう。契約は1カ月単位で、月ごとのプラン変更が可能なため、業務量が減る時期はプランを変更したり、休止したりできる。気軽に始めてもらえるように最初は全額返金保証付きだ。

「サービスをご利用いただいているお客さまには、業者さまのご紹介も行っています。また、『新規開拓したい』『管理体制を整えたい』などのご要望に対しては、経営コンサルティング業務も行っています」と白﨑社長。

23年からは新卒2人の採用も決定し、「2031年10チーム100人」の体制を目指していく。


「100人100色の幸せを見つける」をビジョンに掲げる白﨑社長


報告書の作成、営業、人事面接・採用、新規開拓など、前職での経験を生かして事業を展開

地域史・人物史のデータベースを提供
企業戦略の構築や観光に利用可能

The Logs（ザログス）

The Logs（ザログス／調布市、加藤寛士社長、090・7443・0602）は地域史や人物史などのデータをウェブ上にプラットフォーム化し、データベース化する事業を行っている。そのデータは多くの人が無料で利用でき、さまざまなシーンでの活用が期待されている。

このウェブサービスの呼称は社名と同じ「The Logs」。現在、プロット版を公開中で正式リリースは2022年11月を予定している。

同社が提供するデータは、時系列、地理、人物、歴史、コミュニケーションの5つの観点に特化したもので、「歴史×データ」による情報は企業戦略やソフトウェアの開発・運用に用いられる他、自治体や企業、学生による研究会や講演会などにも利用が可能。

観光協会や旅行事業者などは、このデータベースから得る情報で歴史と地図が連動した書面を瞬時に作成でき、観光客に情報発信できる。

加藤社長は幼少期より百科事典や辞書に興味を持ち、趣味としてそれらをデジタルデータ化してきた。ITエンジニア、プロジェクトマネジャーや戦略コンサルタントとしての経験・実績を生かし、情報のデジタルベース化とその情報を販売する会社を22年4月に創業。市町村や資料館・博物館と連携を行い、データの詳細度や精度を高めながら、多方面に利用されるサービス展開を目指している。

「現在プロット版で利用者からの声を聞きながら、より使いやすいシステムを構築しています。歴史に特化した有用性の高いデータベースをご提供できると思います。ご期待ください」と加藤社長は話す。


高幡不動尊と土方歳三など多摩地域の歴史・人物史もデータベース化している


人物名や地名に基づき、エピソードなどを加えて年表やマップを作成

[たましん]専門家リレーコラム

経営ヒントの玉手箱　第71回

一般社団法人多摩西部コンサルタント協会
代表理事
近藤 隆



顧客確保に必要なコミュニケーション力とは

起業時、起業後ともに共通している主要な経営課題は、「資金調達」、「人材確保」、「顧客確保」です。どれも重要ではありますが、最も多いのが「顧客確保」に関する経営相談です。

新規顧客が増え、既存顧客となり、リピーターになっていただけることで売上高も増加し、資金調達や人材確保も進めることができます。しかし、業種、業態、相談企業の経営状況など、多岐にわたる条件によって顧客確保の対策は異なり、多種多様となります。しかし、共通しているポイントは、「コミュニケーション力」です。顧客と良好なコミュニケーションを取ることができれば、自店のファンとなり、リピーターになっていただけます。さらに、その顧客からの口コミで新規顧客開拓につながる可能性も生まれます。では、どのようにすれば、コミュニケーション力は強化できるのでしょうか？

重要なポイントは、顧客の言葉に耳を傾ける「傾聴力」をつけることです。営業トークが上手である前に、顧客の話を聞くことができる、聞き上手になることです。どのような不満や問題点を持っているか、顧客ニーズを知ることができると同時に信頼関係を築くことができます。

コミュニケーションが取れているかどうかを評価する場合は、質と頻度を見ます。質の良いコミュニケーションとは、「相手の立場を考えた上で、的確な情報を提供すること」です。しかし、質の良いコミュニケーションを取っていても、接触頻度が少ないと、必ずしも信頼関係が生まれるわけではありません。

ビジネス心理学の法則に、「ザイオンス効果」があります。これは、相手に何度も繰り返し接触することによって、警戒心や恐怖心が薄れ、だんだん好感度や評価などが高まっていくという効果です。営業担当者が取引先や見込み客に頻繁に出向くことや、SNS、ブログなどを発信することにより、ザイオンス効果が発揮され、信頼関係が増し、顧客確保のチャンスが増えるのです。

近藤 隆氏
（こんどう たかし）
一般社団法人多摩西部コンサルタント協会　代表理事
建設機械メーカを定年退職後、2016年中小企業診断士事務所を開業。東京都中小企業振興公社、商工会議所などで事業計画、販売促進、事業承継などの伴走型経営支援の他、補助金、助成金の申請支援を行っている。

架線作業主体に電気通信工事を展開
技術力、迅速な仕事、施工品質に定評
デンソウ企画

デンソウ企画（埼玉県入間市、加藤洋二社長、０４・２９６８・３９３９）は光ケーブルの敷設や導入、移設の他、同軸ケーブルの交換や撤去、光ケーブルを各家庭に接続する接続箱（クロージャー）の設置など、電柱に光ケーブルを接続する架線作業を行う電気通信工事会社だ。２００２年６月に創業し、16年３月に組織を改編、社名を変更した。

インターネットの高速化や４Ｋ、８Ｋといった高精細な映像番組の多チャンネル化が進み、さらにコロナ禍でリモートワークをする人が増え、光ケーブルの普及が進んでいる。

現在は、Ｊ：ＣＯＭ各局の新規建設やアップグレードに伴う施工、保守工事を主流に業務を展開する。地元の入間ケーブルテレビの他、ＩＮＣ長野ケーブルテレビ、イッツコムなどの光ケーブルの架線や川崎市防犯灯ＬＥＤ事業化工事などにも携わってきた実績もあり、技術力、迅速な仕事、施工品質に定評がある。

「ケーブルの切替え工事は神経を使います。工事はわずかな時間でも、利用者は仕事を止めなくてはならない。迷惑は絶対にかけられないので、案内のチラシ配りなどで周知徹底を心掛けています」と加藤社長は語る。

また、安全にも注力している。通常４、５人が一組で現場作業にあたるが、安全には声掛けや連携などチームワークが何より重要。新しい現場に入る前に必ず安全教育を実施し、スタッフが安心して作業ができる環境を整えている。

「創業以来、無事故、ケガの発生ゼロを維持しています。これからも安全で、丁寧な仕事を貫いていきたい」と加藤社長は話す。


電柱に光ケーブルを接続する架線作業がメイン


「スタッフには安心して働いて欲しい」と加藤社長

本格的なレンタルカートサーキットが登場
東京唯一のジュニアスクールも開講
U-KART（ユーカート）

U-KART（ユーカート／八王子市、宇田川裕子社長、０４２・５３３・３４５６）はあきる野市にある東京サマーランド入口に常設のレンタルカートサーキットを２０２１年４月にオープンした。コースは全長４００ｍ、幅員は7～10ｍあり、計測システムも備え、初心者から経験者まで対応できる本格的な小型サーキットだ。

安心して利用してもらえるよう、緊急時には外部からカートのスピードを調整できる「シャットダウンシステム」を完備。カートも時速30キロ、45キロ、60キロの３種類を用意し、それぞれの目標タイムをクリアすれば一段速いカートに乗れる独自の「スピードシステム」を採用。無理せず安全に楽しみながら上を目指せるプログラムを考案した。

東京で唯一のジュニアスクールも開講している。講師を務めるのは宇田川社長の夫で取締役の宇田川英明氏。英明氏は、１９９１年の全日本カート選手権のチャンピオンだ。92年に日本ではじめてキッズ・ジュニアカートスクールを開催。以来、東日本ジュニアカート協会の技術委員としてレーシングドライバーの育成に努めてきた。そんな英明氏にとって地元東京にサーキットを持つことは夢だった。

「ここではキッズやジュニア、女性など、さまざまな人にカートを楽しんでいただき、カートの裾野を広げていきたい」と英明氏は話す。

福利厚生としてコースを借り切り、カート大会を開く企業も増えているそうだ。


ビジター走行は１回券（約10周）3,000円



英明氏は91年の全日本カート選手権のチャンピオン

先端ＡＩ開発からＩＴサポートまで
地元企業の困り事を解決する「街のＩＴ屋」
星熊（ほしぐま）

星熊（神奈川県川崎市、小畠大平代表／星野貴行代表、０９０・７３８４・７００６）は慶應義塾大学環境情報学部出身の２人が立ち上げたＡＩ・ＩＴ企業だ。Ｗｅｂアプリケーション開発やホームページ制作の他、ＤＸ支援やＩＴ顧問も行う。

「ユーザーが『すぐに』『かんたんに』使えることこそ大事」を開発哲学とし、利用者目線に立ったシンプルさを大切にする。依頼主に何度もヒアリングして一番大事なエッセンスを抽出し、根幹になる哲学や思想を追求した開発を行う。

人工知能（ＡＩ）研究開発には自信を持ち、星野代表は最先端人工知能研究の分野で国際論文誌４件、国際学会発表12件の実績を持つ。国家プロジェクトでの実績を伸ばすとともに、自社プロダクトの開発にも力を入れていきたい」と小畠代表は話す。

最先端のＡＩ開発に携わる一方で「街のＩＴ屋さん」として地元企業のＩＴサポートにも力を入れるのが同社の特徴。ＩＴ相談には、学術や技術に裏打ちされたメンバーが調査・提案をする。社内のパソコンの買い替えや、セキュリティー対策などの相談にも対応する。

「新しい技術を自社に生かせるのか、どうすれば業務効率化できるのかなど、ＩＴの困り事があればぜひご相談ください」と星野代表は語る。



AI 企業であることを訴求した同社ホームページ


オフィス内の人工知能アプリケーション開発の様子

ほのぼのしんちゃん
「芋掘りはリアルで！」の巻



10月30日に「収穫体験in調布」を開催いたします。

たましん法人総合サービスBOBでは、第35回レクリエーションBOB「収穫体験in調布」を2022年10月30日（日）に開催いたします。里芋や大根、人参、葉物野菜などの収穫を体験後、収穫した野菜はお持ち帰りいただけます。楽しい秋の一日となりますように。

たましんリースは
「リース」を通じて
多摩地域に貢献
してまいります。

経費削減　お客さま　設備
地域　たましんリース　課題解決
事務の合理化　たましん　資金の効率運用

たましんリース株式会社
ご連絡先TEL.042-528-1131
〒190-0012　東京都立川市曙町2-38-5立川ビジネスセンタービル7F
FAX.042-528-1892　https://www.tamashin.jp/lease

省エネ型コールドチェーンを商品化
高機能保冷剤による保冷システムを提案
三栄システムソリューション

三栄システムソリューション（昭島市、野口美敏社長、042・519・8028）はグローバルな視点で、省エネ機器や計測機器の企画・販売などを行っている。現在注力しているのは、高機能保冷剤「クレセントFシリーズ」を活用した業務用冷蔵・冷凍設備の開発だ。

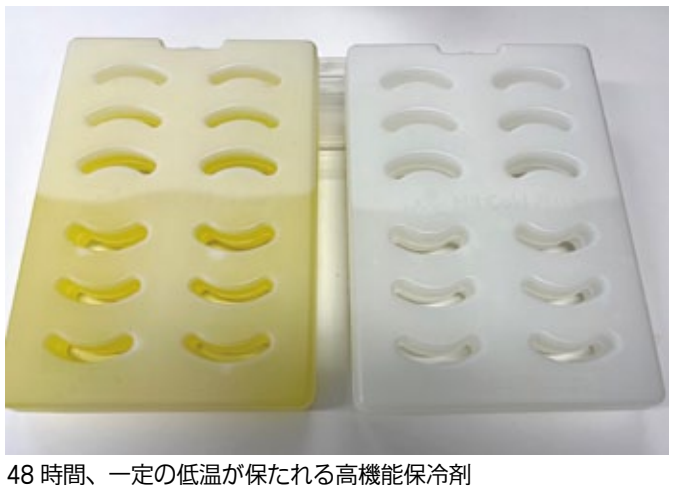
同社が扱う高機能保冷剤は条件により異なるが48時間以上、安定した温度が維持できるA4サイズの冷却プレート。0度からマイナス50度まで7段階の製品があり、保冷装置や運搬装置として活用すれば、ワクチンや医薬品、生鮮食品などを新鮮なまま、より遠くまで届けるなど、低温流通のコールドチェーンが可能になる。

冷蔵・冷凍庫で冷却して再利用する再生型と、自己再生機能を備えた温度制御型の2つのタイプがある。運搬用トラックに組み込めば、エアコンを使わずに低温が長時間保たれ、輸送時のエネルギー削減など省エネにつながる。スーパーなどでは使用電力を大幅に削減できる。

すでに可搬式保冷庫を試作したが、さらに多様な省エネ型冷蔵・冷凍設備の商品化を目指している。野口社長は「多摩地域のさまざまなアイデアを持つ企業ともぜひコラボしたい」と話す。

野口社長は計測器メーカーに長年勤務し、宇宙航空分野のエンジン燃焼試験計測装置や鉄道の試験走行監視装置に関わってきた。積み上げてきた知識と経験、人脈を武器に2021年同社を立ち上げ、今回の事業に乗り出した。歪みセンサーや振動計測、温度や電圧の計測システムの開発なども行っている。


過剰温度を検知する「サーモクリップ」を手にする野口社長


48時間、一定の低温が保たれる高機能保冷剤

高品質なリンゴ酒を輸入・販売
情報誌発行や試飲会等イベントも開催
inCiderJapan（インサイダージャパン）

「シードル」の名で知られるリンゴ酒は、英語圏では「サイダー（CIDER）」と呼ばれ、近年、市場が大きく成長している。そんな中、inCiderJapan（インサイダージャパン／八王子市、リーブ、吉岡リーブ真依子共同代表、090・2226・9478）は高品質のサイダーを輸入・販売し、日本にサイダー文化を根付かせようと奮闘している。

イギリスから来日したリーブ氏はクラフトビール専門和英字誌の編集長を務めた後、「クラフトビールに続く新しいお酒としてサイダーを日本に流行らせたい」と、リンゴ酒専門の無料バイリンガル情報誌「inCiderJapan」を妻の真依子さんと2017年に発刊した。そして、日本シードルマスター協会と連携してリンゴ酒の普及イベントや品評会などを開催。18年に合同会社を設立し、19年12月から輸入を開始した。

同社が扱っているのはリーブ氏が厳選したオーストラリア、イギリス、アメリカのサイダーで、全国の酒店や飲食店に卸している。また、一般向けにインターネットでの販売も行っている。

「サイダーは日本人に愛されているリンゴを絞って発酵させたお酒。どんな料理にも合い、グルテンフリーなので健康志向の方にもお勧めです。今後は多摩地域の飲食店とコラボして試飲会などを開き、その美味しさを多くの方に知っていただきたい」と真依子さん。

日本でもワイナリーを中心にサイダーの醸造が増えつつある。リーブ氏は「世界的トレンドのサイダーを日本の生産者に飲んでいただく機会を増やし、日本産サイダーのレベルアップに貢献できれば」と話す。



inCiderJapanが輸入・販売している世界のサイダー（リンゴ酒）


年2回発行のサイダー（リンゴ酒）専門情報誌を手にするリーブ氏（左）と、妻で共同代表の真依子さん

ホットヨガ併設の美容サロン開店
着付け、光脱毛、まつ毛エクステも
Cumplir（コンプリィ）

美容サロンを経営するCumplir（コンプリィ／石川美香社長、西多摩郡瑞穂町、042・513・3483）は2022年8月、JR福生駅西口に「トータルビューティーサロンC」をオープンした。

同店はホットヨガスタジオを併設した美容サロンで、ヘアメイク着付け、光脱毛、フェイシャル、ネイル、まつ毛パーマ、まつ毛エクステ、眉デザイン、よもぎ蒸し、アーユルヴェーダキリ等、他店にない多彩な美容メニューをそろえている。サロン名の「C」は社名Cumplirの頭文字だ。

「Cumplirはスペイン語で『職務を果たす、かなえる』という意味。美容に関するお客さまのさまざまな要望を一カ所でかなえて差し上げられるお店をつくりたいと考えました」と石川社長は話す。

石川社長はエステティシャンやヘアメイクアーティストとして10年以上働いた後、18年に独立。成人式や七五三、ブライダル等のヘアメイクと着付けを依頼者の自宅等に出張して行う仕事をしてきた。しかし、コロナ禍で依頼が激減したため、高性能の光脱毛器を導入し、自宅をサロンにして光脱毛の施術を始めた。効果の高さと良心的な価格設定から、依頼が殺到するようになり、21年9月に同社サロンを設立。業務委託スタッフを増やし、姉妹店をオープンするなど事業を拡大していった。

スタッフは子育て中の主婦を中心に男性2人も交えた計14人。顧客とともにスタッフの要望もかなえられる働きやすい店づくりを目指している。


JR青梅線沿線では数少ないホットヨガと通常のヨガの両方に対応しているヨガスタジオ


光脱毛の施術をする石川社長。子育てをしながら仕事に励んでいる

たまちゃんが行く！ BOBイベントレポート

顧客理解が深まる図解シートを作成
BOBセミナー「図解でナットク 提案型営業で相手企業ニーズを引き出すセミナー」

営業の肝心は相手企業のニーズを聞き出すこと。初回商談時から聞き出せればベストだ。そのノウハウとテクニックを図解で学ぶ「図解でナットク 提案型営業で相手企業ニーズを引き出すセミナー」が8月5日、たましん事業支援センター（Winセンター）で行われた。

講師を務めたのは中小企業診断士事務所よこの山プランニング代表・横山和志氏。セミナーでは「あの時、なぜその提案が認められたのか」といった実例を基に、ニーズを引き出すヒアリング方法と自社アピールについての勘所を伝授するとともに、商談前の準備に役立つ図解化の有用性を説明した。

続いて図解化を行う際に用いるシートづくりの方法を紹介。「顧客企業だけではなく、その競合企業を調べ、業界全体をシートに可視化することで営業が面白くなる」と語った。

さらに「提案型営業で大切なことは、お客さま企業の課題を見極め、自社の商品・サービスを通じて解決すること」と述べ、「そのためには顧客企業の事業方向性を理解することが大切で、そこにどんな課題や背景があるのかを見い出してほしい」と語った。

参加者からは「このシートがあれば、相手企業の方向性が理解しやすく、その課題にも気付きやすい。それに対して自社の強みをどう提案するかを考えることができる」との感想が聞こえた。

★顧客を知り、自社を知るには、図解化が有効なんだニャン


多くの営業支援実績を持つ横山和志氏



参加者はシートの作り方を一から学んだ

スマホで操作するデジタルサイネージ発売
Wi-Fi圏外エリアでも遠隔操作可能

NEOTOKYO（ネオトウキョウ／八王子市、篠﨑隆宏社長、042・649・3315）は液晶・LEDのデジタルサイネージを販売するメーカーだ。2022年10月からスマートフォン一つで全ての操作や管理が行える新世代のLEDデジタルサイネージ「NEOSTY（ネオスティ）」を発売する。

従来では、操作や画像制作を行うにはパソコンが必要で、忙しいユーザーにとっては、フレキシブルに使いにくいという難点があった。同製品では専用アプリを使って簡単に操作でき、アプリ内のツールやスマホの保存データ、インターネットで取得したデータなどを使って自在に画像や動画を作ることができる。


「お客さまと同じ目線に立ち商売をしていきたい」と篠﨑社長

また、SIMカードを使用できるシステムで、Wi-Fiが飛ばないエリアでもサイネージを遠隔操作できるのが最大の特徴。Wi-Fiや拡張機器などが不要となり、低コストでデジタルサイネージ網を築くことも可能となった。サイズは50㎝×100㎝で、最大14枚のパネルを連結でき、一つの大きなパネルを作ることができる。

同社のキャッチフレーズは「最新デジタル技術を生かした、より豊かな社会生活を目指して」。篠﨑社長は八王子市で8年間、古着&アメリカン雑貨店を経営。その後、広告看板業を経て、デジタルサイネージを扱う会社を18年に創業した。雑貨店時代に集客と宣伝に苦労した経験があり、それが今回の新商品発売につながっている。

「デジタルサイネージは宣伝や集客に最適なツールです。忙しい現場で使いやすい仕様になっています。飲食店や美容院、物販店などで、ぜひ使って欲しい」と篠﨑社長。販売は自社のWEBサイトなどで直販する他、販売代理店も募集している。

NEOTOKYO（ネオトウキョウ）

働く女性、子育てママに豊かな時間を
ほっとできるサードプレイスを提供

FIKA LABO（フィーカラボ／八王子市、永見いつ和代表、042・649・8810）は働く女性や子育て中の女性を応援しようと、子どもの一時預かり施設と、好きな食べ物を持ち込めるカフェを展開している。

0歳から小学生を対象にした一時預かり専門の「ママズスマイル八王子店」は、急な用事や通院、母親の体調が悪い時、夫婦のデート、美容院など預ける理由は何でも構わない。


自らも現場で支援業務を行う永見代表

「託児に理由も罪悪もいらない」をモットーに、母親たちの「いま、預けたい」要望に応える。1時間から利用でき、土、日曜祝日も営業、当日の予約でもOKだ。

また、「ママの豊かな時間を」をコンセプトにしたカフェ「fika SPACE（フィーカスペース）」も併設する。1ドリンク付きで1時間500円、食べ物は自由に持ち込める。fika（フィーカ）とはスウェーデン語で「お茶を飲む・ゆっくりする・くつろぐ」という意味。

「子どもを『ママズスマイル八王子店』に預けて、仕事をしたり、おしゃべりを楽しんだり、リラックスしたり…、女性に自由に過ごせる時間と空間を楽しんで欲しい」との永見代表の思いが込められている。永見代表自身も小学生と保育園児を子育て中。その体験から「育児に追われるママたちにちょっとした安息の場を作りたい」と開業を決意した。


八王子駅北口から徒歩約10分のマンションの1階に開設

カフェでは、離乳食講座など子育てが楽しくなるイベントも不定期で開催する他、レンタルスペースとして貸し出ししている。企業には提携託児施設としての利用を呼び掛けている。

FIKA LABO（フィーカラボ）

小学生対象のフットサルスクール運営
週3日の練習の他、個人レッスンも

O'z KIXX（オーズキックス／八王子市、川鍋恭貴社長、080・6648・8333）は八王子市内の小学1年生から6年生を対象とするフットサルスクール「SOLBINHO FUTSAL SCHOOL（ソルビーノ フットサル スクール）」を運営する。同スクールは川鍋社長が個人事業として2012年に開校。関東フットサル連盟一部リーグに所属する選手だった経歴を生かし、多くの生徒にフットサルの技術を伝えてきた。次第に生徒数も増え、さらに深くフットサルの指導に携わりたいとの思いから21年7月に同社を設立した。


自らがお手本を示し、一緒に練習を行う川鍋社長

スクールでは設立当初からドリブルにこだわった指導を行っている。川鍋社長は小学生でサッカーを始め、17歳からフットサル選手としての活動を開始。当時からドリブルには自信があり、独自でその技術を習得してきた。スクールでは子供たちの目の前で技術を見せて教えることにこだわっている。その指導法は他のスクールより上達が早いと好評を呼んでいる。

現在の生徒数は約50人。コーチ2人と連携し、平日週3日の練習やパーソナルトレーニング（個人レッスン）を行っている。

「今はほとんどの子どもがサッカーチームに所属していて、その合間に技術習得に来ています。本気で上手くなりたい子ども達に、サッカーに生かせるドリブルの技術を教えながら、フットサルの面白さにも気付いてもらえたら」と話す。

今後はフットサルの普及に積極的に取り組み、フットサル選手を招いたイベントの実施やフットサルコートの設立を視野に事業展開していく計画だ。

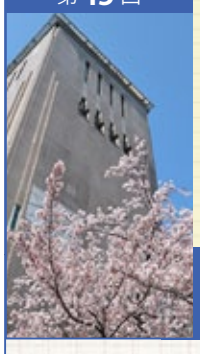

挨拶や礼儀作法も重んじ、スクール生へ指導を行う

O'z KIXX（オーズ キックス）



スマホで操作できるデジタルサイネージ「NEOSTY」

第15回



東京都立大学 TOKYO METROPOLITAN UNIVERSITY

※Miyacology［首都学］

Miyacology Letters
ミヤコロジー レターズ

このコーナーでは、さまざまな技術課題解決に立ち向かう都立大の最新の研究をご紹介いたします。

「HiPIMS」を駆使した高度な成膜技術を探求

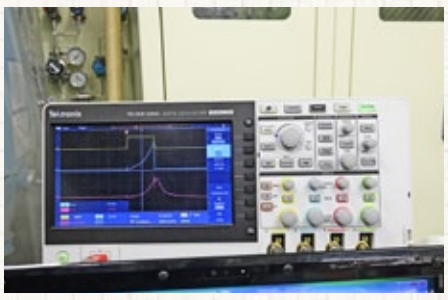
清水 徹英 准教授／Tetsuhide Shimizu［システムデザイン研究科 機械システム工学域］

私の専門分野は、表面改質技術によって高い機能を持つ表面を創り出すこと。最近では、生体インプラント材料をマグネシウム（Mg）に代替させるための研究として、2018年から東京都立産業技術研究センターと共同研究を進め、生体内でのMgの溶解速度を制御するための酸化マグネシウム（MgO）薄膜材料の開発に取り組みました。

そのカギを握るのは、「HiPIMS（High Power Impulse Magnetron Sputtering）」という技術。真空中で成膜材料にイオン化させたアルゴン等の粒子を高速でぶつけ、材料原子をはじき出して成膜を行う「スパッタリング」の一つですが、HiPIMS技術の特徴はパルス電圧を使って高密度のプラズマを形成することです。パルス電圧は時間幅や周波数など柔軟な制御が可能で、高密度プラズマによってイオン化された多くの粒子は、電場や磁場で流れやエネルギーを制御することができます。共同研究ではパルス電圧の周波数を自動制御するプロセスを開発し、従来よりも高速かつ安定したMgO成膜を実現しました。疑似生体環境におけるMgO薄膜の溶解特性に及ぼす材料因子も明らかになり、それらを活かした薄膜構造設計を進めています。


「HiPIMS」を用いて薄膜形成を行うための真空装置

薄膜形成の「プロセス」を研究する面白みは、それらをあらゆる産業技術へ応用展開できることです。核となるプロセス技術は同じであっても、例えば成膜材料や導入ガスを変えれば光学薄膜である酸化チタンや、硬質薄膜である窒化チタンなど様々な薄膜を形成することが可能です。ただ、これまで実現が難しかった材料の形成や新規材料開発には、そのプロセスを熟知した上で、原子・分子レベルでの制御が求められます。未解明な現象の多いHiPIMSプラズマの動的な特性を明らかにし、これに基づいた材料開発とその応用展開を目指して、日々研究に取り組んでいます。


波形はプラズマを形成するためのパルス電圧のタイミングとプラズマ状態の指標となる電流の変化を示している

充電器「オプティメイト」を輸入・販売
日本およびアジアでの市場拡大目指す

テックメイトジャパン

テックメイトジャパン（岩渕和久社長、東久留米市、042・430・9522）はベルギーに本社を置くテックメイトインターナショナル（以下テックメイト社）の日本支社として、バイク・車・その他多目的用充電器「オプティメイト（OptiMate）」の輸入・販売を行っている。バイク用品の販売店やアマゾン等ネットショップを通じて販売し、急成長している。

岩渕社長はバイク関係の商社に17年間勤務し、バッテリー等の製品開発に携わってきた。退社後、仕事で関わりがあったテックメイト社の社長から「一緒に日本支社を立ち上げたい」との提案があり、50％の出資を受けて2021年4月、同社を設立した。

テックメイト社の充電器「オプティメイト」はバッテリーのサイズと状態に合わせて電流値を自動的に調整する特許技術「アンプマティック」を搭載。英国車アストンマーティンをはじめ、世界の15を超える車両メーカーの純正バッテリー充電器に採用され、高い信頼を得ている。

「オプティメイトは日本でいち早く〝つなげっぱなし充電〟を広めた充電器で、他社にはない、さまざまな機能を搭載しています」と岩渕社長。外気温度が低い場合は充電電圧を高く、高温の場合は低く自動調整する。また、深放電状態の電池を回復させる機能もある。リン酸鉄リチウム電池の充電も可能で12V100アンペアクラスの電池にも対応している。現在、四輪用、ボート用も含め17機種を販売する。


日本のレーシングカーにも使用され始めているパワーサプライモードを搭載した「12V 鉛蓄電池専用充電器」



バイク専用の充電器「OptiMate 4 DUAL」を紹介する岩渕社長

「22年秋には韓国、23年には台湾への輸出も始める予定です。日本とアジアでの市場拡大を目指したい」と岩渕社長は意気込む。

地中レーダー探査機を販売
ガイドラインジオ社の公式販売代理店

アイメイヨ

アイメイヨ（八王子市、シュクラ エルヴィス アヌープ代表社員、080・7610・7494）は地中レーダー探査機の販売と、テーピングで体の痛みをとる「シュクラ畑中式メディカルテーピングセンター（HMTC）」の運営を行っている。

シュクラ代表はインド出身。愛媛大学大学院で環境科学の博士号を取得。地中調査の会社に5年間勤務し、2021年4月から地中調査機器の世界的メーカー、スウェーデンのガイドラインジオ社の公式販売代理店を務めている。

地中調査機器は空洞調査、埋設物調査、埋設管調査、構造物調査など幅広い分野・業種で使われる。創業100年を超えるガイドラインジオ社は地中レーダー探査機のパイオニア的な存在だ。「MALA（マラ）」というブランドを展開している。

「探査精度はもちろん、解析機能に優れ、調査情報はクラウドを経由してオフィスなどでも共有が可能。スマートフォンなど、あらゆる端末でも閲覧ができるユーティリティーが魅力です」とシュクラ代表。部品供給体制が充実していて故障時に利用者がメンテナンスできる設計になっているのも特長だ。

一方、シュクラHMTCは妻のキャテリンさんが本社を施術拠点に展開している。八王子市を中心に在留外国人やスポーツ愛好家、近隣の高齢者などにテーピング効果が口コミで広がり、利用者が増えているという。




東京ビッグサイトで行われたメンテナンス・レジリエンスTOKYO2022に最新モデルを出展。写真右がシュクラ社長

買取専門店「ナニウル」が急拡大中
多摩のFC（フランチャイズ）加盟店も業績好調

サムズアップジャパン

サムズアップジャパン（国分寺市・森口悠社長 050・8880・2010）は2019年に買取専門店「ナニウル」を東村山市にオープンした。その後、順調に業績を伸ばし、現在は中野区、板橋区、神奈川県藤沢市と計4店舗を運営する。

「近隣の方が立ち寄りやすいようにお客さま一人一人との日常的な会話を大切にし、査定にお持ち込みいただいた商品はなるべく買い取るように心掛けています」と森口社長。そんな地域密着型の姿勢が受け、多くの人が貴金属、ブランド品、時計、日用品などを持ち込み、年間の取引点数は12万点にも及ぶ。特に貴金属・宝石類はインドの宝石商など海外ルートがあり、他店より高額買い取りができるという。

21年にはフランチャイズ経営にも乗り出した。持続可能な店舗展開をコンセプトに加盟店継続率100％を目指し、加盟金・ロイヤリティを大手の半額程度に設定。他社のFCでは行わない2カ月間の研修を設け、契約店同士が競合しないように配慮している。すでに4社と契約し、東京、神奈川、埼玉を合わせて計10店舗まで増えている。

「未経験でも、研修を受ければ開業できます。不況に強い業界なので、興味のある方は気軽にご連絡ください」と森口社長は話す。


プレゼント商材を扱う会社を運営する傍ら、コロナ禍に新規事業で業績を上げた森口社長



板橋区にある「ナニウル」上板橋店

たまちゃんが行く！ BOBイベントレポート

BOB健康経営セミナー
仕事成功のカギは「快眠」にあり！


元テレビ局キャスターでもある長谷川講師

潜在能力を引き出す睡眠力アップのコツ

「睡眠負債」から「快眠資産」へ――。

睡眠について学ぶ健康経営セミナー「潜在能力を引き出す睡眠力アップのコツ」が8月3日、たましん事業支援センター（Winセンター）およびオンラインによる同時配信で開催された。

講師を務めたのは快眠プロデューサー兼睡眠改善インストラクターの長谷川恵美氏。講義は睡眠に関する悩みを持つ人が増えていること、快適な睡眠が不足することで、生活や仕事の質が低下する人が増えていること、また、睡眠が果たす、ホルモンバランスや免疫システム、自律神経の調整、身体と脳の休憩などの役割について解説した。

また、講義後半では「レム睡眠」と「ノンレム睡眠」について説明。睡眠は最初に深い眠りであるノンレム睡眠から始まり、浅くなるレム睡眠に移行する。その時間が約90分のサイクルで、最初の90分が「黄金の90分」と呼ばれ、睡眠の質のほとんどは最初の「黄金の90分」で決定すると語った。

また、上質な睡眠を取るためには、朝に太陽の光を浴び、日中に適度な運動をし、睡眠2～3時間前までにたんぱく質の多い食事を摂り、寝る90分前に38～40度のお風呂に入る。寝る前は寝室を暗くし、通気性が良く寝返りしやすい寝具を使うことと語った。

参加者からは「実践して快適な睡眠を取り戻したい」と切実な声も聞こえた。

★眠りは大切だニャー。とても参考になる講義だったニャン！


講義は会場とオンラインのハイブリッド形式で行われた

国立市特集

国立市の企業を紹介します。

「人生の物語」を傾聴して文章に
経営者の想いを言語化する小冊子制作

物語のアトリエ

物語のアトリエ（国立市、安藤陽子代表、070・2443・8938）は多摩地域を中心に活動する個人事業主や経営者などを対象に、ライフストーリーの聞き書きや小冊子制作などを手掛ける。


創業支援施設の女性起業ゼミも受講したという安藤氏

「顧客に伝えたい人生経験や価値観、信念を第三者である私がインタビューで引き出し、言語化します。自由に加工してSNSやホームページに活用いただいても良いですし、冊子にまとめることも可能です」と、安藤氏は話す。一般的な自費出版とは違い、自分で原稿案を準備する必要がなく、「自費出版はハードルが高い」と感じていた人にも気軽に利用できる。

安藤氏は大学卒業後、タウンニュース社に入社し、神奈川県下のニュースの取材・執筆から広告の企画制作まで、編集業務全般を担当した。鎌倉編集室や逗子葉山編集室では創刊編集長を務めるなど、約10年にわたりキャリアを重ねた。タウン紙ならではの顔が見える距離での仕事の中で、特に人物インタビューは「その人の物語に触れる貴重な経験だった」と振り返る。

出産を機にフリーライターに転向し、子育て・教育関連の専門メディアの記事の企画執筆を続けた。しかし委託案件が多く、なかなか「その人が紡ぐ物語」に触れる仕事はなかった。

そこで2020年2月、物語のアトリエを開業。「ナラティブ（物語）コーチ」の資格も取得した。屋号に込めるように「人生の物語に光を当て、他者の物語を傾聴して言語化していくのが物語のアトリエの特徴だ。

JR国立駅徒歩2分の好立地のアトリエには撮影スタジオも完備。プロフォトグラファーと連携して、SNSやホームページで使用する写真の撮影も手掛けている。


8ページ・10部から自伝を制作できる

癒しの空間でトータルビューティー
「女性が働きやすいサロン」を目指して

olelo

olelo（オレロ／国立市、小久保祐作社長、042・505・6103）は2022年5月、JR国立駅から徒歩2分の富士見通り沿いに予約優先制のトータルビューティーサロンをオープンした。

空間づくりにこだわり、階段や窓際にドライフラワーを配し、ナチュラル系インテリアで統一。ヘアサロンの一角にネイルとアイラッシュを施す半個室を設け、全てを一カ所で受けられる「トータルビューティーサロン」となっている。

カウンセリングで顧客の悩みや要望をしっかりと聞き、シャンプーや仕上げ時にも担当者が変わらない「マンツーマン接客」が「いろいろ相談できてゆったりできる」と顧客から好評だ。

小久保社長は、関東を中心に15店舗を展開する美容室の役員だったが、「女性が働きやすいサロン」をコンセプトとした経営に挑戦するため、フランチャイズ店として独立。現副店長のHAL（ハル）さんに子育て中の生の声を聞きながら、運営方針を検討してきた。スタッフからの「子どもがいるので土日勤務を減らしたい」「イラストの副業と両立するため時短にしたい」などの要望も聞き、個別に業務委託契約を結ぶ。現在は主婦4人やWワーク3人を含めて14人と契約し、各自が自分らしい働き方を実現している。

「風通しの良い環境で気持ち良く働き、仕事とプライベートどちらも大切にしてほしい」と小久保社長。働く環境を整えたことで技術の高い人材が集まり、口コミによる顧客もますます増えてきている。


各席に液晶型テレビが設置され、YouTubeなどを視聴できる


小久保社長（左）と副店長のHALさん

店舗デザインから設計、施工まで
繁盛店を創る空間デザインが評判

キャンプランニング

キャンプランニング（国立市、柏野博史代表、042・505・5708）は戸建て住宅、マンションのリフォームをはじめ、店舗のデザイン・設計・施工を手掛ける。国分寺市や小金井市、府中市、日野市、立川市などを中心に、関東全域の依頼に広く対応する。

大手デザイン会社を経て独立した柏野代表は、個人店から商業施設まで、数多くの店舗デザインを行ってきた。長年のキャリアを通し一貫して掲げる理念は「繁盛する店創り」だ。

単に箱ものを作るのではなく、「クライアントがどんなお店にしたいのか、どんな人に来てほしいのか、じっくりとお話を伺い、ロケーションや全体の予算も考慮しながら、クライアントが、わくわくするようなプランをご提案します」と柏野代表。打ち合わせを繰り返す中で、時にはクライアントに開店を断念させることもあるという。


目線や動線、照明に配慮した店舗施工を多く手掛ける

「決して建築デザイナーのエゴだけの〝作品〟づくりにはしない。クライアントのビジネスが成功するために、どうあるべきかをリスクも含めて正直に提案するのが当社の役割」と話す。

現在、売上の約8割を店舗案件が占めるが、今後は住宅リフォーム関連も徐々に増やしていく予定だ。中でも戸建ての新築住宅の不備の多さを実感していた柏野代表は、リフォーム未満の「修繕」の必要性を強く感じていた。今後も修繕ニーズを細かく捉え、積極的に対応していく構えだ。

「身の回りのちょっとした相談から部屋の模様替え、修繕などの改築工事まで、きめ細かに対応します」と柏野代表は語る。


ダイニングルームのリフォーム施工例。今後は住宅リフォームにも注力していく

健康・栄養食品の製造・卸売・輸入販売
百貨店や高級スーパーで販売

ソーキ

「健康・栄養・安全」をモットーに食料品の製造、卸売および輸入、販売を展開するソーキ（国立市、諧広司社長、042・573・0411）はコロナ禍における消費者ニーズの変化に柔軟に対応している。

全国の百貨店、高級スーパー向けに、「プロポリスキャンディ」や「マヌカハニーキャンディ」、「有機にんにく」など、約80商品を販売する。以前は「大袋・大容量」包装が主だったが、新型コロナウイルスの感染拡大を受け、即座に「個包装」に切り替えた。工場の対応コストは掛かったものの、「内容量が減ったにも関わらず、お客さまに受け入れていただいています」と諧社長の長男で営業本部・商品開発室の諧洋司氏は話す。輸入品「ニュージーランドの大麦若葉」なども堅調に伸び、前年の赤字から2021年には黒字回復した。

SNSの活用にも取り組む。ツイッターでの情報発信に加え、クックパッドで自社商品を使った料理メニューを紹介している。


個包装に対応したキャンディは売り上げも順調


各種商品を紹介する諧洋司氏

社内の業務改革にも積極的に取り組み、ノートPCの大量導入や社員同士が気軽に会話できるビジネスチャットツールを導入。ツールを使って営業社員からも新商品のアイデアを募るなど、ICTを活用した体制を整えている。

百貨店や高級スーパーで展開する「試食販売」も同社の大きな特徴。コロナ禍以前は年間延べ4000日、営業社員が全国各地に出向いた。

「お客さまの反応を一番知っているのは最前線の営業部隊。彼らのアイデアは貴重」と洋司氏。今後は試食販売のノウハウを生かし、動画コンテンツ化も視野に入れる。

「原材料の高騰や円安など不安もありますが、企業努力を重ね、これからもお客さまに喜んでいただければ」と洋司氏は語る。

第19回 多摩ブルー賞 技術・製品部門 多摩みらい賞

株式会社 中央発明研究所［西多摩郡瑞穂町］

真空ダイカスト用 高速遮断弁コントロールシステムの開発

中央発明研究所は含浸分野を中心に鋳造、機械加工、組み立てまでの各工程のアイテムを顧客の立場に立ち、システム開発に挑戦している。

真空ダイカストは、金属の部品成形方法の一つで、あらかじめ金型内部を真空ポンプで吸引し、溶湯（溶解された金属）を注入する鋳造法だ。

重要なのが、金型と真空ポンプの間にある真空バルブ（遮断弁）を閉じるタイミングで、早いと残留ガスを溶湯が巻き込み、鋳巣（空洞）ができ、遅いと遮断弁などに溶湯が固着して設備不良を起こす。

その対策として金型内部に溶湯センサーを設けた高速遮断弁が開発されたが、小型で複雑な形状の部品製造には、応答速度やチャージ時間の短縮化、コントロールユニットの小型化に改善点が残されていた。

同社ではこれらの課題解決のために、溶湯センサーから遮断弁までの距離の短縮や、生産ロスタイム低減のための時間の短縮に対応。制御部品を全てマイコン化した専用のコントローラーを開発して制御システムに組み込んだ。

その結果、応答速度は0・007秒から0・004秒へ、チャージ時間は80秒から20秒へ短縮。コントロールユニットも容積比で約7分の1に小型化し、省スペース化も実現した。

このシステムの完成でハイレベルな部品を高速で製造することが可能になった。大手自動車、自動車部品メーカーだけではなく、幅広いユーザーから引き合いが舞い込み、大きな反響を呼んでいる。


高速遮断弁コントロールユニット


代表取締役社長
曽我夏人氏

今回のシステムは、実績も売上げも高く、技術的にも世界ナンバーワンであろうと、自信を持って応募しました。わが社の技術は、目に見える分かりやすいものではありませんが、今後もお客さまとともに課題に取り組み、社会の発展に貢献していきたいと思います。

第19回 多摩グリーン賞 経営部門 多摩みらい賞

弁護士 岩崎 紗矢佳［国立市］

農業者への法的支援で農地と農業を守り、多摩の風土と風景を未来に繋ぐ

ゆずの木法律事務所の弁護士・岩崎紗矢佳さんは、農業者や農地の法律問題を解決して多摩地域の農地を守り、残していこうと奮闘している。

目指すは「畑に一番近い弁護士」だ。

住宅街の中の農地は、住民の生活に潤いをもたらし、地域防災の面でも見直されている。都内では就農を希望する若者も増加し始め、「農地不足」の現象も起きている。

岩崎弁護士は大手商社やベンチャー企業勤務などを経て2014年に弁護士登録。司法修習生時代に自己開拓プログラムを申請し、山形県の農家に受け入れてもらった。その体験などから農業が人間の生活の基本であると確信。農業は「事業」へ、農地が「経営資産」「地域資源」へと変わりゆく時代に、農家には弁護士による支援が必要だと考えた。



週末には農家の畑で作業を手伝うことも

現在、中小事業者の事業承継・事業整理などに関わりながら、農家や農業者からの農地の相続や承継問題、中小事業者としての農業者のサポート（新規ビジネスのリーガルチェックや契約書作成）、就農希望者の相談など、農地・農業の法的支援に力を入れている。

22年は生産緑地法の優遇税制の期間が切れ、住宅街にある多くの農地の宅地化が懸念されてきたが、18年に施行された「都市農地貸借円滑化法」で生産緑地の貸し出しが緩和された。

「農地を耕し守っていくのは農業者だが、思いだけでは農地は残せない。法律問題を解決し、農地を確保するのは弁護士の仕事」と岩崎さんは語る。


弁護士
岩崎紗矢佳氏

審査員の先生からもお声掛けをいただき、農業への視野が広がったこと、多くの人と出会い人脈が広がったこと、たくさんの人が農業を大切に思っていることを実感できたことが一番うれしいですね。先祖が見た畑の風景を100年後の子孫にも見せられるようがんばります。

BOB事務局からのお知らせ

ネット接続のパソコンがあれば「いつでも、どこでも、好きなだけ」セミナーが視聴できる会員限定「インターネット・セミナー」

たましん法人総合サービスBOBの「インターネット・セミナー」は、BOB会員ホームページ経由で、さまざまなセミナーが視聴できる会員限定サービスです。インターネット・セミナーなら24時間アクセス可能。時間を気にせず、いつでも、何回でも繰り返し視聴できます。視聴可能なセミナーは500タイトル以上で、随時更新しています。外出がままならない時でも、自宅や会社で、ぜひ、ご活用ください。

◆セミナーは受講したいけれど、忙しくて時間がない！
⇒24時間いつでもご利用いただけます

◆外出したくても、できない！
⇒自宅でも、会社でもご視聴できます

◆継続的に社員研修を行いたい！
⇒社内研修（勉強会）などにご活用いただけます

◆受講したいセミナーが、いま開催していない！
⇒豊富なセミナーコンテンツから自由に選べます

【お問合せ先】
たましん法人総合サービスBOB事務局
電話：042-526-7730　E-mail：info@bob-net.jp
BOBHP：https://www.bob-net.jp

たまちゃんが行く！ BOBイベントレポート

経理担当者スキルアップコース［基本編］

全6回で決算書がわかる経理担当者を目指す

2022年7月～8月にかけて、全6回の「経理担当者スキルアップコース［基本編］」が開催された。

経理業務初心者、自身で経理を担当する経営者、経理を復習したい人などを対象に、体系的に経理全般を学び、一人で会計帳簿や決算書が作れる経理担当者を目指すセミナーだ。

講師は多摩地域の企業を中心に会計・税務業務、経営コンサルティングを行っている板倉税理士事務所代表の板倉祐子氏。講義は毎回参考書と配布テキストで行われた。


講師の板倉税理士

会計帳簿の種類や勘定科目などの基本から始まり、複式簿記、現金・預金出納帳の作り方、小切手と手形の処理、売上仕入れの帳簿管理、給与計算、試算表作成、法人の税金、決算業務の作成など、プログラムは盛りだくさんだ。参加者は仕訳や計算などの演習を繰り返しながら実践的に学んでいった。

全6回を受講した参加者は「内容が多く大変だったが、しっかり経理の基礎が学べた」と語っていた。


講座は2カ月・全6回で行われた

秋には全4回の「中堅編」も予定されているニャン★



多摩の魅力を発信!!

Worker! ワーカー

多摩で働く人を応援するWorker（ワーカー）コーナーです。「多摩の魅力」や「多摩でキラメク、カガヤク、ガンバル人」をどんどんご紹介します。

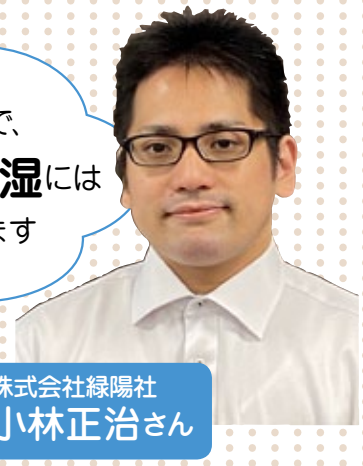


質問 身体のために何かやってますか？



週5日の**筋トレ、毎朝のウォーキング、**食事にも気を付けています

株式会社シグナイト **網江睦巳**さん



敏感肌なので、**化粧水**など**保湿**には気をつけています

株式会社緑陽社 **小林正治**さん

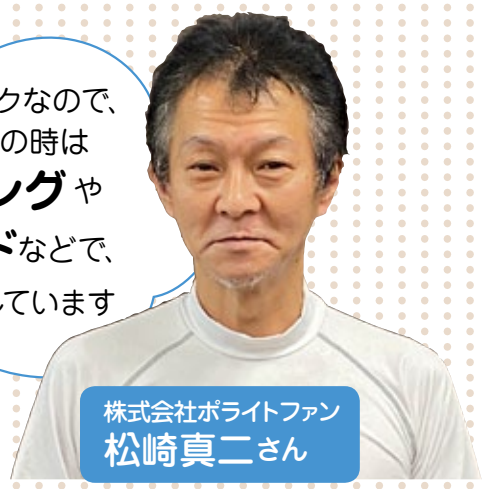


ボクもキャットタワーや猫じゃらしで運動しているニャー



エアロビ、ピラティス、ヨガ、トランポリンもやっていますが、今は**キックボクシング**です

株式会社キャリア・マム **山本紀与**さん



デスクワークなので、仕事以外の時は**ボクシング**や**ビリヤード**などで、体を動かしています

株式会社ポライトファン **松崎真二**さん

たまNAVIアンケート セミナー参加者78人に聞きました！

Q 睡眠時間は何時間ですか？

最も多かったのは「6時間」で29人でした。過去2回の調査でもやはり6時間がトップでした。ただ、過去の調査ではいずれも「5時間」が2位でしたが、今回は1位と僅差で「7時間」が25人となりました。さらに3位は「5時間」「8時間」が9人で同数となりました。

こうした結果を受けて平均睡眠時間は「6.50時間」となり、前回の「5.77時間」、前々回の「5.89時間」より、1時間近くも長くなりました。コロナ禍で「おうち時間」が長くなったせいなのか、それとも体調・健康を気遣う人が増えたせいなのでしょうか。

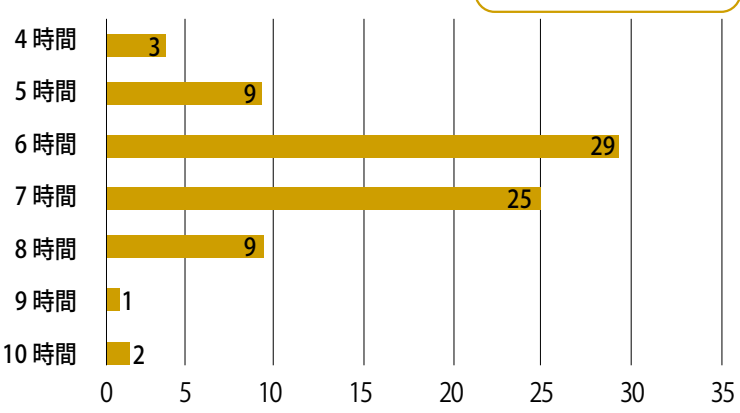
睡眠の満足度を尋ねたところ、前回、前々回調査では「やや不満」が最も多かったのですが、今回は「やや満足」と答えた人が最も多くなり、「睡眠の質」も若干向上しているようです。



今年の夏は暑くて、夜も寝苦しかったニャー。

あなたの睡眠時間は何時間ですか

（単位：人）



私のおススメ・お気に入り

～おススメ・お気に入りを〝こっそり〟教えていただきました!～

小山木材株式会社 **広瀬麻由加**さんの推薦

エミリー フローゲ

2022年4月にリニューアルオープン。焼きたてフィナンシェがとっても美味しいです



パティシェの調理姿が見える「ライブキッチン」



店名の「エミリーフローゲ」は画家クリムトの恋人の名前。近隣の「クリムト」は姉妹店



焼きたてフィナンシェは2種類。良質のバターたっぷり濃厚な「ブーレ」とコンテチーズを配合した斬新な味と香りの「コンテ」

エミリー フローゲ

■東京都立川市曙町 2-5-1
■ TEL：042-527-1138
■営業時間：ショップ 10:00 ～ 20:00、カフェ 10:00 ～ 20:00（L.O 19:30）
■定休日：元日
■最寄駅：JR「立川駅」北口、多摩モノレール「立川北駅」 徒歩2分

「あのお店の商品は絶品！」「私だけが知る穴場スポット」など、本当は教えたくないけれど……、でも知ってほしい！そんな多摩地域の「おススメ・お気に入り」をぜひ教えてください。
＊BOB事務局へ直接お電話かEメールでお知らせください。

身近な出来事を“経営学”の視点でわかりやすくお伝えします！

なるほど！暮らしの中の経営学 第28回

部下が考えていることを知る



明星大学 経営学部教授 **石橋貞人**

経営者や管理職者は「良いリーダー」だと部下から思われたい。そのために、厳しい指導をするだけではなく、時には冗談を言って部下を和ませたり、部下の悩み事を聞いてあげたりするなど「良いリーダー」を演じている。しかし、部下は本当に上司自身が考えた「良いリーダー」を望んでいるのだろうか。

実は部下は、自分の中で「暗黙のリーダー像」を勝手に作り上げているそうだ。そして、実際のリーダーの行動が、部下の作ったリーダー像と一致すると「良いリーダー」と評価するらしい。例えば学生時代に鬼コーチに鍛えられた経験から、「上司たるもの、厳しくあるべし」と考えている体育会系の部下だったら、ニコニコ接してくる上司に対して「なんだ、あの軟弱な上司は！」と思うかもしれない。

また部下は「あるべき部下像」についても、これまた勝手に自分自身で作っているそうだ。最近の研究によれば、①口答えしないで従順に会社や上司の命令を聞く「受動的タイプ」、②会社の命令には従うが、上司から意見を求められたら意見を言う「積極的タイプ」、③上司をパートナーとみなして、率先して上司に意見具申する「能動的タイプ」――の3つのタイプがあるとのことだ。

今まで述べてきた「暗黙のリーダー像」「あるべき部下像」という考えを、実際の職場でどのように生かせば良いだろうか？

まず「暗黙のリーダー像」についていえば、部下がどんなリーダー像を思い描いているかを知ることが必要であろう。部下が望んでいる行動、振る舞いをすれば、きっと部下も満足し、上司についてきてくれるに違いない。

また、「あるべき部下像」についていえば、受動的タイプの部下に、何か意見を求めてもきっと何も答えてくれないだろうし、能動的タイプの部下に「黙って仕事しなさい」と言ったら、ふてくされてしまうだろう。上司は部下が「あるべき部下像」の、どのタイプの部下なのかも把握することも必要である。

石橋貞人氏（いしばし・さだひと）
明星大学経営学部経営学科教授。専門は人的資源管理、組織心理学、同族経営。



BOB開催情報



たましん法人総合サービスBOB（ボブ）では、経営支援や営業支援、新入社員教育、ビジネススキルアップ、パソコン講座、交流会など、多彩なセミナーやイベントを、年間を通じて行っています。積極的にご活用いただき、御社の経営にお役立てください。

営業・マーケティング

売上げを上げるための戦略的な考え方から実践まで
髙田稔氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
11月10日(木)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

営業マンのポジティブスイッチと顧客の買いたくなる心理
東條裕一氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
11月22日(火)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

Webを使って来店促進！
永友一朗氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員 会場参加15名 オンライン会員限定50名
12月22日(木)
午後2時～午後4時
会場：立川

人事・労務

新標準の人事評価セミナー
安中繁氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員 会場参加15名 オンライン会員限定50名
11月30日(水)
午後2時～午後4時
会場：立川

若手社員が辞めない職場づくりのヒント
中藤美智子氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員 会場参加15名 オンライン会員限定50名
12月15日(木)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

経理

年末調整の実務ポイント総点検
鈴木佑介氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員 会場参加15名 オンライン会員限定50名
11月18日(金)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

令和4年1月施行 改正電子帳簿保存法徹底解説!
鈴木佑介氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員 会場参加15名 オンライン会員限定50名
12月6日(火)
午後2時～午後4時
会場：立川

パソコン講座

Excel 関数活用 中級講座
岩見誠氏
■BOB会員2,000円／創業会員・非会員6,000円
■定員15名
11月9日(水)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

Web担当初心者が知っておきたい HTML・CSS基礎知識Ⅲ
近藤袈津子氏
■BOB会員2,000円／創業会員・非会員6,000円
■定員14名
11月21日(月)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：多摩センター

Power Point活用 魅せるプレゼンテーション
近藤袈津子氏
■BOB会員2,000円／創業会員・非会員6,000円
■定員15名
12月19日(月)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

Excel 関数活用 上級講座
岩見誠氏
■BOB会員2,000円／創業会員・非会員6,000円
■定員15名
12月21日(水)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

経営支援

医療・介護・福祉関係の離職防止セミナー
冨士本大祐氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
11月8日(火)
午後2時～
午後3時30分
会場：立川

おカネを生み出す事業に改善する6つのポイント
横溝大門氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
11月17日(木)
午後2時～午後4時
会場：立川

ビジネススキル

伝わるビジネス文章の書き方
西川元一氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員14名
11月11日(金)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：多摩センター

顧客感動を高める笑顔とプラス思考コミュニケーション術
倉島麻帆氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員 会場参加15名 オンライン会員限定50名
11月14日(月)
午後2時～午後4時
会場：立川

伝わるビジネス文章の書き方
西川元一氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
12月14日(水)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

人生を劇的に変える時間術
石川和男氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
12月20日(火)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

人財育成

新入社員フォローアップ研修
桑野麻衣氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
11月1日(火)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

新入社員フォローアップ研修
桑野麻衣氏
■BOB会員・創業会員 無料／非会員1,000円
■定員15名
12月7日(水)
午後1時30分～
午後4時30分
会場：立川

BOBオンラインセミナー

激変する国際情勢と日本
三浦瑠麗氏
■BOB会員・創業会員限定 無料
■定員 オンライン50名
11月15日(火)
午後6時～
午後7時30分

銀座のママに学ぶ経営力、人間力
白坂亜紀氏
■BOB会員・創業会員限定 無料
■定員 オンライン50名
12月7日(水)
午後2時～
午後3時30分

◆立川会場
たましん事業支援センター（Winセンター）
立川市緑町3-4 たましん本店3F

◆多摩センター会場
たましん事業支援プラザ多摩センター
多摩市落合1-43 京王プラザホテル多摩3F

※定員になり次第、締切らせていただきます。※費用はすべて税込です。※オンライン参加はBOB会員・創業会員限定です。※詳細については、チラシおよびBOBホームページでご案内させていただいております。お気軽にお問い合わせください。※新型コロナウイルス感染拡大の状況を鑑み、セミナーを中止または実施方法を変更する場合がありますので、 あらかじめご了承ください。

専門家による相談会

たましんでは、お客さまの法律、経営・税務、創業・コミュニティビジネス、事業承継の課題にお応えするため、弁護士、公認会計士・税理士など各分野の専門家による無料相談会を開催しております。

予約制 ご予約はたましん本支店へご連絡ください。

お客さまの幸せづくり たましん

11月・12月の予定

会場：たましん事業支援センター（たましん本店3F）
法律相談会：11月2日(水)・16日(水)／12月7日(水)・21日(水)
経営・税務相談会：11月9日(水)・22日(火)／12月14日(水)・23日(金)

会場：たましん大和田支店（八王子市大和田町5-3-24）
事業承継相談会：11月10日(木)

会場：たましん事業支援プラザ多摩センター（京王プラザホテル多摩3F）
法律相談会：11月17日(木)
経営・税務相談会：11月17日(木)

会場：たましん秋川支店（あきる野市野辺539-1）
事業承継相談会：12月1日(木)

※本セミナー・相談会への反社会的勢力の参加はお断りいたします。

たましん法人総合サービスBOB事務局 TEL.042-526-7730 FAX.042-526-7793
URL：https://www.bob-net.jp
E-mail：info@bob-net.jp

■発行日／2022年10月1日 ■発行部数／多摩地域を中心に2万8000部（隔月） ■企画・発行／多摩信用金庫 ■取材・編集／多摩ソーシャル・ライターズ倶楽部 ■ホームページ（BOBネット）でBOB会員企業情報が検索できます。