

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

6

2017
No.463
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 一輝く企業の現場から—
株式会社城南村田

04

特集

IoTと経営 IT・IoTを経営にどう生かすか

08

Design Column

デザイン活用 きほんの「き」

12-13

イベント情報

「第21回 機械要素技術展」間もなく開催

「製品改良・規格等適合理化支援事業」

「TOKYOイチョン応援事業」助成事業説明会 開催

「九都県市合同商談会2017」発注側企業 募集



徹底した情報開示で信頼を獲得

城南村田は、贈答用菓子のパッケージなどに使われる「詰め合わせ用トレイ」、電機部品などを収納する「工業用トレイ」などを企画・設計し、金型・トレイを製造するメーカーだ。「木型師」など優秀な職人が在籍し、高品質な製品を求める顧客からの評価は高い。また、人気絵本シリーズ『こびとづかん』のソフトビニール人形を手がけていることでも広く知られている。

同社の創業は1949年。2005年頃までは紙問屋専業であった。現在の業態に転換した頃は危機的な状況だったと、代表取締役の青沼隆宏氏は振り返る。

「祖父は、和紙で有名な山梨県市川大門町の出身。地元での経験を生かし、上京して紙問屋を始めたのが当社の原点でした。日本経済が成長するに連れて印刷業のニーズも高まり、会社は順調に成長していったのです。ところが、2000年頃にインターネットの普及が加速し、紙の売れ行きは徐々に低下。さらに、計画性を欠いた経営や金融

機関との意思疎通が不十分だったことが重なり、経営は苦しくなっていました。そして2002年、大口の得意先が倒産。当社も、連鎖倒産の危機に直面したのです」（青沼氏）

アメリカの会計事務所で働いていた青沼氏は帰国し、父に代わって代表取締役に就任。社長としての初仕事は、金融機関に返済繰り延べを依頼することだった。

「その頃の当社は、金融機関への情報開示を怠っていました。そこで、現状を包み隠さず報告書にまとめ、金融機関に提出して信頼を取り戻すことから始めたのです。同時に、社内の業務効率化を図って利益率アップを実現し、約2年で経営再建にこぎ着けました。そのとき金融機関の方から、『青沼さんは毎月、月次決算をしっかりと報告してくれました。ここまで誠実な会社は、他になかなかないですよ』と言われたのをよく覚えています」（青沼氏）

経営危機は脱したが、紙市場の縮小は明らかだった。そこで2005年、城南村田は金型メーカーのトーマックの株式を買い取り事業分野を拡大。その際、金融機関から

手厚い支援を受けられたのは、情報の徹底開示によって信頼を取り戻したことが大きく影響していた。

「アナログなつながり」を大切にする

常にオープン・誠実であるという基本方針は、顧客に対しても貫かれている。その代表的なものが、これまで取引のあった企業などに向け、月1回のペースで発行している『かわら版「蒲田交信局」と「個人通信」』だ。

「A4・1ページのパンフレットを、ご縁のあった方々に送付。社員が短い文章を掲載するほか、私を含めた営業担当が個人通信を書いています。社員の文章は基本的に手書きで、仕事以外について書くのが決まりです」(青沼氏)

青沼氏は、ITや最新設備の導入に積極的だ。デジタル化・機械化によって業務効率を高めることが、会社の成長に直結すると考えているからである。一方で、人間関係については、徹底してアナログな手法にこだわる。

「仕事の基本は、人と人とのつながり。デジタルなやり方では、お客さまの信頼を得ることはできません。『かわら版「蒲田交信局」と「個人通信」』を発行しているのは、我々の人となりを分かっていたくためですし、部下にはメールではなく、できるだけお客さまの元に足を運んで商談するように勧めています。デジタルとアナログの両輪がそろうことで

はじめて企業は成長できると、私は考えています」(青沼氏)

既存事業にとらわれず変化し続ける

青沼氏は各年度の初めに、金融機関に対して3年後までの経営計画を提出している。これは金融機関の信頼を得ると同時に、経営者としての思考を整理し、今後の基本方針を自ら確認するためでもあるという。

一方、10年後の城南村田については、あえて考えないことにしていると青沼氏。

「十数年前に金型メーカーの株式を買い取ってなければ、当社はつぶれていたかもしれません。『当社は○○屋だ』とこだわりすぎると、ニーズがなくなったとき、倒産の危機にさらされます。それより、社会からの要望を鑑みながら、その時代に応じて変化し続ける方がいいと、私は思うのです。ただし、業種を変えるのは簡単ではありません。今いる従業員の能力を最大限生かしながら、少しずつ、新たな分野にチャレンジしなければならないのです。

企業にはそれぞれ、社会の一員としての役割があります。それを果たすには、とにかく会社を存続させなければダメ。お客さまに対して誠実に接し、同時に、求められることに応じて少しずつ変化し続ける。それを続けていくことが、私の使命だと考えています」(青沼氏)



- ①各分野のスペシャリストが、質の高い製品を製造
- ②同社が製造しているレンズ用トレイ
- ③金融機関に提出している資料。徹底した情報開示が信頼の源だ(2ページの写真) 高度な技術を持つ職人たちの力を最大限に引き出すのが、経営者である青沼氏の役割だ



株式会社城南村田

(会社概要)

代表者：代表取締役 青沼隆宏

資本金：4000万円

従業員：24名(2017年5月現在)

所在地：大田区蒲田本町1-9-7

TEL：03-5744-3555 FAX：03-5744-3557

URL：<http://www.jonan-murata.jp/>

職員から～取材を終えて～

洋紙・板紙販売に加え、真空成形金型の製作を主力事業とする当社は、「大田の工匠 Next Generation」にも選ばれた木型職人が在籍するなど高い技術力を保有。お菓子のトレーやフィギュアの原型製作などを通じて当社の製品が多くの人々の手に触れられています。また、子供向けに様々なワークショップを行うなど、地元とのつながりを大切に活動にも力を入れています。(創業支援課 盛澤陽一郎)

特集 IoTと経営

IT・IoTを経営にどう生かすか

今回のテーマは、「IoT」。

IoTが何なのかよくわからない。IoTと自社の経営がどのように結びつくかわからない。

そんな疑問を持つ中小企業経営者の皆さまも多いようです。

特集では、IoTのコンセプトや活用事例をご紹介します。

1 そもそもIoTとは何か

IoTはInternet of Thingsの略語。

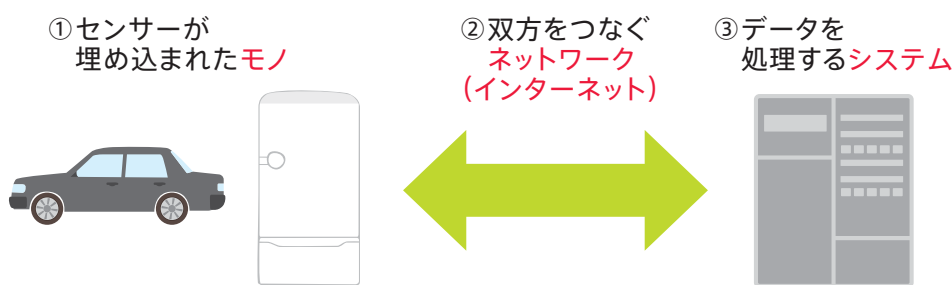
直訳すると「モノのインターネット」です。

この「モノのインターネット」は大きく次の3要素で構成されています。

IoTのコンセプト

自動車、家電、ロボット、施設などあらゆるモノがインターネットにつながり、情報のやり取りをすることで、モノのデータ化やそれに基づく自動化等が進展し、新たな付加価値を生み出すというものである。

(出典:平成27年度版情報通信白書)



モノのデータ化は、M2Mやテレメタリングといった技術として以前から広く社会で活用されています。自動販売機や証明写真機のつり銭管理、遠隔地の機械の状態監視など例を挙げるときりがありません。

今、起きていることはその“レベルアップ”。既存の技術がより高度に、安価に、格段に使いやすくなっています。手が届く価格・性能の道具を使って、モノや仕事の可視化・定量化にチャレンジできる。これこそが、現在進行形のIoTなのです。

2 IoTはツールでしかない

ここで、一つ考えるべきことがあります。可視化・定量化の先にあるもの、についてです。安くなったセンサーを使って、機械の稼働状況や部材の在庫、スタッフの動きが見える化できるとして、それでどうするか。

見える化はあくまでも手段であって目的ではありません。到達すべき目的はその先にある。目的に照らして手段を考えなければ、必要かどうか、適切かどうかはわかりません。

3 IoTを経営にどうつなげるか

手段と目的の関係性。IoTに限らず、IT活用においてもよく論点になるこのテーマは、図のような関係性を捉えることが重要です。

「IoTで何かできそうだ」という経営者の直感と、日々の経営で困っていること、すなわち、どうしても実現したい経営上の「変化」。この2つを「行動」がつなげます。

経営に「変化」をもたらすために、自社で今必要な「行動」は何か？ 現実にはどのような「行動」がとれるか？ とるべき「行動」が明確になれば、おのずと「見える化」すべきもの、そのためにツールとして活用すべきIT・IoTも明らかになるのです。

見える化

IoTの活用で
見えるもの

行動

変化を
もたらすための
具体的な施策

変化・目指す姿

経営上の変化
(売上UP、コストダウン、
生産性向上など)

行動するために
活用すべきツールは？

変化するために
いま必要な行動は？

IoTは手段

どんな変化をもたらすために必要かを考えたい

【IoTに取り組もうとしている企業の例】

切削加工業が見積りクラウドサービスで新会社を設立

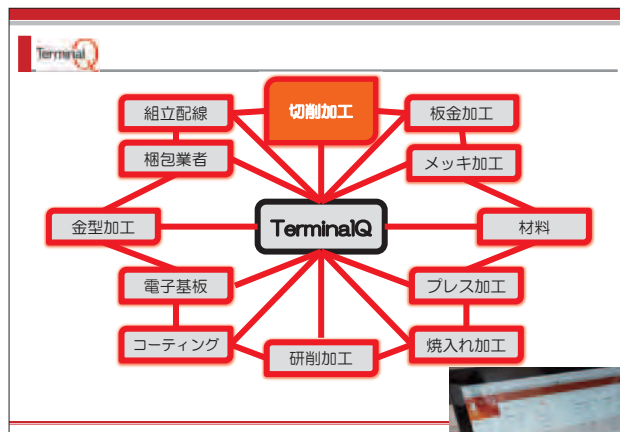
月井精密株式会社

見積り業務は、業績に直結する非常に重要な仕事です。それに関わらず明確な計算ロジックをもたない企業は多いです。月井精密株式会社の名取社長は先代からの事業承継時、見積りについては暗黙知での継承が困難で、値ごろ感がわからずどんぶり勘定になりがちでした。また、紙で管理していたため、探す手間や管理が大変でもありました。

そこで「見積りのノウハウ」を見える化し、誰もが短時間で精度の高い見積書を作成できることを目的に、社内システム「Terminal Q（ターミナルQ）」を開発しました。

さらには新会社株式会社NVTを設立、同様の課題を有する他企業向けに、本システムをWebクラウド版見積ネットワークサービスとして提供を開始しました。もともと「Terminal Q」は、Facebookをイメージした画面構成となっており、さながら「見積りSNS」として中小企業間での見積金額のやり取りをスムーズにするツールとなっています。

「Terminal Q」から広がるネットワークは月井精密自身の改善にとどまらず、多くの企業がつながるプラットフォームとしての役割を担っていくことでしょう。



「Terminal Q」は見積りSNSとして
中小企業各社とネットワークでつながっていく



先代から引き継いだ設備



〈企業概要〉月井精密株式会社

代表者：名取磨一

所在地：八王子市大塚637

事業概要：航空衛星・自動車・医療・光学
等向けの精密機械部品加工

URL：http://www.tsinc.jp/

公社が取り組むIoT活用支援

IoTを活用した企業改革にIoT専門家がマンツーマンでアドバイス！

無料！
予約不要！

IoT経営相談窓口

IoTに関連したツールを開発したい・・・
IoTに関連した基幹システムの新規導入を考えたい・・・

こんな相談に応じています

受付時間（木曜を除く）

午前：9:00～11:30

午後：13:00～16:30

相談方法

来社：本社総合支援課に
直接お越しください。

電話：03-3251-7881



小野先生（金曜日）による相談対応

IoT専門家派遣

IoT導入を検討する都内中小企業に対し、課題解決や導入計画の策定等を支援するIoT専門家を無料で派遣します。

※経営相談窓口をご利用いただいた後、公社及びIoT専門家が必要であると判断した場合に限ります。

問い合わせ先 総合支援課

TEL：03-3251-7881

E-mail：sien@tokyo-kosha.or.jp

多摩IoTフォーラム

IoT関連情報の提供・交流の場

IoTを活用して経営力強化を目指す企業間交流の場です。

IoT関連の情報を掲載したメールマガジンを配信、また、簡易なIoT機器を体験できる“IoTラウンジ”も近日オープン予定です。



月井精密株式会社・名取社長による講演

問い合わせ先 多摩支社

TEL：042-500-3901

中小企業新サービス創出 事業のご案内

既存事業に“サービス”の 視点を取り入れてみませんか。

東京都の産業において、サービス産業の事業所数、従業員数はともに産業全体の8割以上を占め、重要な位置づけとなっています。このような環境変化を背景に、公社では昨年9月、サービス分野の第一線で活躍できる人材を育成するため、「東京都新サービス創出スクール」(以下スクール)を開講しました。

スクールを卒業し、新しいサービスの事業化にむけて活動されている企業の声をご紹介します。

有限会社ヴァニラストジオは、スマートフォンやタブレット向けの手書き文字認識ソフトや文化財の高解像度画像を表示するシステムを開発するIT企業です。同社は大手システム会社から独立した奥山社長が設立しました。以来顧客との信頼関係を構築し、期待以上の提案をすることで業績を伸ばしてきました。

しかし社長には顧客にシステムを納品した後、自分達の手元を離れてしまうことによる“寂しさ”、自社製品を持ってないことの“もどかしさ”が常にありました。そこで今回念願の自社製品を作りたいと熱い思いを持って、スクールを受講しました。

社長は「スクールを通じてサービスの視点を取り入れることの意義やSWOT分析を利用した自社の分析方法などを学んだ。今までカンや経験をもとに判断していたことが一つずつ整理され、新しいサービスモデルのたたき台ができた。」とスクールに参加した手応えを感じています。講座終了後、より一層新しいサービスに磨きをかけるため、社内にSWOT分析の表を壁に貼り出した所、社員が少しずつ付箋を貼るようになったとのことでした。

「全社員がどのように会社を変えていきたいか考えるようになった。思い付きの新サービスは甘々で全然ビジネスになりえない。事業化への道はまだまだだが、折れない心を持って着実に成果を出していきたい。」と社長は話します。新サービスの事業化が楽しみです。



SWOT分析表の前で
第1期卒業生の奥山純一郎社長(右)と
黄 聖弼(ファン ソンピル)さん

有限会社ヴァニラストジオ 所在地:新宿区新宿 5-6-1 新宿やわらぎビル6階 資本金:300万円 従業員数:12人

東京都新サービス創出スクールについて

知識を修得する「基本講座」、先進事例の視察や経営者の経験談を聞くケーススタディ、自社のビジネスモデルを作成するワークショップが一体となった「実践講座」、さらに1社につき1名の講師が担当となり、現状把握、課題の整理、対応策の助言等を3回行う「個別支援」がセットになったプログラムです。

スクールにおいて、製造業の方は「モノづくり」から「コトづくり」への転換手法や知識を学び、「サービス化」による新たな価値の創造を目指します。卸・小売業、サービス業の方は既存事業に「新たなサービス」の視点を加え、革新を図り、業務拡大・利益向上を目指します。

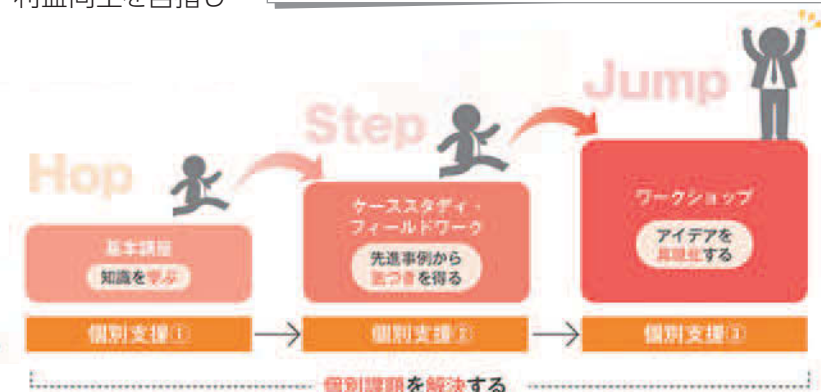
第3期スクール生の募集は 7月中旬の予定です!

下記の様な悩みをお持ちの都内中小企業のみなさま、ぜひお申込みください

- ◇既存事業に問題意識を持ち、経営革新を図ろうとしている
- ◇既存事業を見直し、他社との差別化を図りたいとお考えの製造業者
- ◇新たなサービスビジネスを構築し、事業拡大を図ろうとお考えの卸・小売、サービス事業者

■本スクールの特徴

講座と個別支援が一体化したプログラム



問い合わせ先 企業人材支援課 新サービススクール担当 TEL : 03-3832-3675

中小企業経営のツボ

企業の成長段階を再認識し、未来の会社経営につなげる

創業や新たなビジネスを作り出す

当たり前のことですが、商いをするには、売るものがなければなりません。

食品、車、建物、専門的なサービスなど、誰でも知っていて、どこでも手に入る、誰からでも買えるようなものであれば、人が作ったものを仕入れて売る、また、人が作ったものを真似て作れば足りるわけですね。

つまり、商いは、人が欲する（または欲するようになった）ものを提供すればよいのです。そういう意味では、誰でも商売を始めることは可能なはずですね。

しかしながら、戦後のように何もない時代ならいざ知らず、モノやサービスがあふれかえっている今の時代に、ありふれた商品やサービスを売ろうと思っても、そこには熾烈な競争が待ち受けています。

ただ、そのような厳しい環境の中にあっても、多くの中小企業が、どこにでもある商品やサービスを提供しつつ、長きにわたりお客様から評価を失わないでいるのも事実です。

これから創業しようとする、あるいは事業に行き詰まりを感じる方は、むしろ、現在活躍している中小企業が生き長らえている理由を知ることによって打開策が見えてきます。

■自分の役目は何なのか

人にはそれぞれ役目があるのかもしれません。モノ作りが好きな人、接客が好きな人。二つのことを研究し続けるのが好きな人。

これから創業する、今の事業を維持発展させたい。そう考えるならば、自分の役目をも二度評価してみるべきです。

大企業に勤めているのなら、時間内で仕事をこなせば足りるでしょう。しかし中小企業を経営するのなら、お客様に何を届けるのが自分たちの役目であるのか確信をもって、24時間365日仕事に没頭できないければ、すぐに競争から脱落してしまいます。そのうえで、どこにでもある商品やサービスであっても、いかに早く、安く、それでいて高品質で、ありえない納期を迫られるような無理難題にも「ニコニコと笑顔を絶やさず、そして熱意をもって対応すること、お客様はこちらを振り返ってくれるのです。」

中小企業経営のビジネスの原点は、大企業が、いまさらそんなことをやっても儲からないと思っている商売をすることです。

はたして、今の事業が本当に自分のしたかったことなのか、客観的な過去のデータを見直し検証するべきです。過去の事実の中に答えが見えるはずですね。

■誰に何をどうやって

売るのが何であれ、お客様が欲するものを扱っているのであれば、世の中からの商売が無くなることはありません。

もちろん、お客様への商品やサービスの届け方が変化することはあっても、お客様が消えることは稀です。

お客様が押し寄せた時代であれば苦勞しないのですが、これからは「誰に」「何を」「どうやって」商品やサービスを届けるのかを考え続け、実践し続けなければ、いかに自分たちの役目があるかと、お客様は商品やサービスを受け取ってはくれません。

創業の時代は常に試行錯誤の連続です。ほとんどの創業者が途中で挫折する中で、中小企業として生き長らえている会社を未来にバトンタッチし続けるためには、今まで生き長らえている理由を、この「誰に」「何を」「どうやって」来たのかを整理してみることです。

そこに何の特徴もなければ、お客様も振り向かないでしょうし、とくに消えているはずですね。お客様を振り向かせる何か、そして自分の役目に対する確信。常にそれらの事実と向き合えば、光明が見えてきます。

三尾会計事務所

代表 三尾隆志



MEDIUMが手掛けたレザー・プロダクト・ブランド「withy」。革の卸問屋ならではのバリエーションの豊富さで、老若男女に受け入れられるようなベーシックなデザインにした。

Design Column

デザイン活用 きほんの「き」

中小企業経営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とともに解説します。

連載

第1回 商品開発におけるデザインって、ということ？

色や形だけではないデザイン

MEDIUM・津留敬文氏、礼子氏は、葛飾区在住で地元に着目したプロダクトデザイナーとして活躍している。お二人は、「企業とデザイナーでは立場が違うので、デザインに対する認識が異なることが多い。最初にとことん話し合っ、デザインをどのように捉えているかを探り、『デザイン』という言葉についての共通認識を持つことが大事」と声を揃える。

もちろん、依頼内容がはっきりしていれば具体的な提案ができるが、「なんとなく何かつくりたい」というあいまいな相談も少なくない。その場合は、「一緒に考えましょう」というスタンスでスタートする。そうして課題や問題点を探っていくと、結果として、色や形だけのデザインは必要ない

場合もあるそうだ。「その企業のリソースを最大化するときにデザイナーができることは、単純に形をつくる以外にもいろいろあります。特に、イメージや世界観の醸成といったブランド構築、そしてどう売るかといった販売促進や販路開拓に関わることも増えていますね」と敬文氏は説明する。中小企業においては、社内デザイナー不在でもものづくりをしていることが多い。そのため、いざ自社製品をつくるとなれば、デザインが求められるのではないかと。

「これからのデザイナーは、手を動かして成果物をつくるという『行為としてのデザイン』だけではなく、それによってなにが生み出されるかという『価値としてのデザイン』を提供していかなければならない。その意味では、デザインという言葉はより抽象的になり、デザイナーの役割はより広がってきています」（敬文氏）

楽しい渦から生まれるもの

企業の抱える課題はさまざまであり、デザイナーによって正解の導き出し方は異なる。その意味ではお見合いのようなものだ。「モノを買うときは必ず比較検討しますよね。デザイナーを探すときも同じ。必ず過去の作品をみて、直接話をしたうえで、好きか嫌い、合うかわないかを見極めてほしい」（礼子氏）。

MEDIUMは、「モノをつくるプロセスを楽しむ」ことを重視している。「一緒に悩んで、周りを巻き込んで『楽しい渦』をつくっていき、結果としてうまくいくことが多い」と実感している。そのような企業とデザイナーとの『楽しい渦』（いい関係）から生み出されたプロダクト「withy」を紹介しよう。



A



B



C

A/カードケースとマルチケース。革とPPをベルトで止めるシンプルな作りだからこそ、どんな革でも製品化できる。PPの構造は折り紙から発想を得たという。

B/商品化に向けては、ロゴやパッケージのデザインも重要な要素だ。アイテム自体の形が決まってから、最終的な商品になるまで、3か月ほどかけてつくり込んでいます。

C/革とPPシートを、スナップロックで留めるだけで組み立てられる、デスクトップトレイ。3サイズが一緒に、文具や小物などさまざまなものを整理することが可能。好みの色や革の質感を選ぶ楽しみがある。

Case Study

ウィズィ 「withy」

「革」という素材のバリエーションを活かし、もっと気軽に普段使いができるモノができないか。そんな考えから誕生した「withy」。製造販売を手掛ける株式会社BRANCHは、浅草の革の卸である株式会社久保柳商店が、自社オリジナル商品を開発するために立ち上げた会社である。

MEDIUMとの出会いは、2015年2月に開催された「第1回町工場見本市2015」

だった。お互いが出展社として参加したなかで、相談を受けたのがきっかけだ。「凝った縫製や加工はせずに、革を抜くだけでなにかできないか」という依頼に応えるために、試作品をいくつも制作して検討。最終的には、異素材のPPと組み合わせることで、構造上・製造上の課題を解決することができた。

こうして生まれたのは、カードケース、マルチケース、デスクトップトレイの3種類

のアイテムである。1年後の「第2回町工場見本市2016」にて見本を発表、2017年3月に発売へとこぎつけた。

MEDIUMは商品開発だけでなく、コンセプト、ネーミングやパッケージ、WEBの制作まで一貫して手掛け、ブランドの立ち上げに関わった。まさに、革の新しい価値を創出したデザイン活用

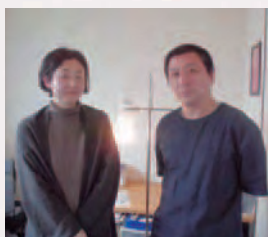
の好事例だ。

(HPは<http://withy.tokyo>)

Designer Profile

MEDIUM(ミディアム)

津留礼子と津留敬文によるデザインスタジオ。「ナイスなデザイン」を標榜し、社会と人、生産者と消費者などさまざまなものの媒質(=ミディアム)として、プロダクトデザインの領域を中心に、商品企画・開発、展示、パッケージなどトータルなデザイン提案を行います。 <https://www.ttsuru.com/>



My Policy

「実際に手を動かして発想すること、期待を超える提案ができるよう心がけています」(礼子氏)
「デザインの正解ってなにが正しいのかわかりませんが、自分のなかでは確信を持てるまで突き詰めてから提案するようにしています」(敬文氏)

デザイナーとの商談会開催

自社商品をデザインの力でより魅力的なものにしたいと考える中小企業が、自社にあったデザイナーを探すためのコラボマッチング(商談会)を開催します。応募締切は6月30日(金)。参加は無料です。デザイナーとの協働をお考えの方のご参加をお待ちしております。

◆詳細はこちらから

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/collabo.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

報セキュリティベンダのトレンド
マイクロ株式会社は2016年
8月に「企業におけるランサム
ウェア実態調査 2016」の結果

を発表した。ランサムウェアはここ数年で急激に感染が拡大しているコンピュータウイルスで、犯罪者はランサムウェアをWebサイトからダウンロードさせたり、電子メールの添付ファイルとして被害者に送り付けたりすることが多い。感染すると、PCを操作不能にする、あるいは、内部にあるファイルを暗号化する、などの攻撃（不正行為）が実施される。攻撃開始直後、攻撃を中止する見返りとして身代金（ランサム）を要求する警告文が表示される。被害者はこの警告文で感染に気付くことが多いという。感染に気付いた時点では、すでにPCが犯罪者に乗っ取られている、あるいは、暗号化ファイルを元に戻すには犯罪者から復号鍵を得るしか手立てがなくなっている、といった状態に陥っているため、被害者はやむなく犯罪者の指示に従ってしまう。

上記調査報告によれば、ランサムウェア犯罪に遭遇した企業の割合は約25%であり、規模を問わず企業にとって無視できない脅威となっていることが分かる。最も多い被害はファイル暗号化（約74%）であり、身代金要求に応じた企業の割合は62.6%という。また、被害金額は、PCの操作不能の解除に数万円支払ったという軽微なものから、ファイルの暗号化解除に1億円以上支払ったケースなど、広い範囲に亘っている。

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
客員教授 佐藤 直

ランサムウェア犯罪を想定したバックアップ・危機管理行動計画が急務

「企業におけるランサムウェア実態調査」で分かった、
ファイル暗号化攻撃を受けて身代金を支払った割合

62.6%

日本年金機構など特定の官公庁や大企業を狙うことが多いサイバー攻撃に比べると、ランサムウェア犯罪のターゲットは不特定多数の中小企業や個人と考えられる。中小企業や個人のセキュリティ対策は大企業に比べ手薄であることが多いため成功割合も高くなるようだ。さらに、被害者の6割強が身代金要求に応じることからもわかるように、コストパフォーマンスの優れた犯罪ビジネスとなっているのが現状であり、当面、ランサムウェア犯罪の減少は見込めないのではないかと。

ウイルス対策ソフトの導入はランサムウェア感染を防ぐ手段として必須であるが、1日あたりの数百万種類の新たなコンピュータウイルスが作成されているといわれている現在、ウイルス対策ソフトの更新が追い付いておらず、ウイルス検知率が低下しているのが実状である。このようなことから、今後、ランサムウェア感染の事前検知はますます困難になる可能性が大きい。

従って、ランサムウェア感染しても身代金要求に応じる必要のない状況を講じておくことが肝要と考えられる。具体的には、PCやファイルのバックアップといった基本的なセキュリティ対策を徹底することが求められる。上記調査報告から、ファイル暗号化攻撃を受けても身代金を支払わなかった企業は37.4%ということになる。身代金を支払わなかった企業の個々の事情は分からないが、PCやファイルのバックアップにより深刻化を免れたという企業も多いはずである。クラウドサービスなどを利用して情報システムのバックアップを強化するとともに、ランサムウェア犯罪に対する危機管理行動計画を立てて備えることが望まれる。

登録企業情報コーナー

お問い合わせ開始日

6月16日(金)9時30分から

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	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.00044382 大田区	- 2人	プラスチック成形加工・インサート加工・レーザー加工・UVプリンター加工	縦型成形機50t、横型成形機30t(3台)、金型洗浄機、レーザー加工機、UVプリンター、画像測定器、他周辺設備	53年	-	城南支社 TEL 03-3733-6245 FAX 03-3733-6246
2	No.00044381 港区	1,000万円 90人	ポスター、パンフレット、会社案内、カタログ、リーフレット等 広告制作全般	経験豊富なデザイナー・コピーライターが多数在籍。 顧客課題の解決をモットーに、効果的な広告戦略を企画から提案。	40年	東京都内	取引振興課 TEL 03-3251-7883 FAX 03-3251-7888

社長の座右の書

株式会社城南村田 代表取締役 青沼 隆宏

何のために生きるのか

稲盛和夫・五木寛之共著／致知出版社

修身教授録

森信三著／致知出版社

ランチェスター弱者必勝の戦略

竹田陽一著／サンマーク出版

社長は孤独と言われています。幸いにも私は社長就任時に2人の右腕がいたため孤独を感じませんでした。しかし、リーマンショック時に会社がガタガタになり、2人は離れていきました。初めて孤独を味わいました。

その時に「何のために生きるのか」に出会いました。この中で「人生の目的は、死を迎えるときに、私の“たましい”がさらに磨かれて美しくなっているのかどうか」とありました。私の人生の目的は最後に「良い人生だった」と思う事と考えていたので、腑に落ちました。

「修身教授録」は人間学の本です。その中で「資質と教えと苦勞が成長の3大要因」とあります。「“たましい”が磨かれる」、「苦勞が成長の要因のひとつ」という言葉に社長の孤独も納得出来る様になりました。今ではもっと苦勞を受け入れようという気になっています。

「ランチェスター弱者必勝の戦略」は、売上が半減し、営業をしたことが無かった私が営業の基礎を学んだ本です。経営判断の1番目は「人として」、2番目は「ランチェスター戦略」です。経営は感謝の気持ちと技術的な側面の両面が必要だと感じています。両方ともに足りていないのでまだまだ勉強・苦勞が必要です。なかなか伝えられないのですが、私を公私共に支えてくれている妻には本当に感謝しています。



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。

間もなく
開催！

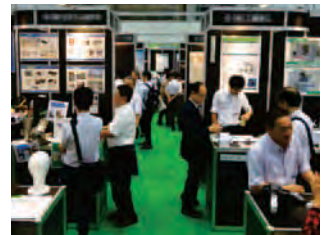
総称 日本ものづくりワールド 2017 第21回 機械要素技術展



来る6月21日(水)から23日(金)に、東京ビッグサイトで「第21回機械要素技術展」が開催されます。公社ブースに出展するきらりと光る技術を持った、17の企業をご紹介します！ぜひ、会場に足をお運びください！
今回は、公社タイ事務所とともにタイ企業9社が出展します。タイで日本のものづくりを支える優れた技術を持つタイ企業との商談に興味のある方もぜひお越しください！

【開催概要】

- 会 期** 平成29年6月21日(水)～23日(金)
10:00～18:00
※23日(金)のみ17:00終了
- 会 場** 東京ビッグサイト
- 主 催** リードエグジビション ジャパン(株)
※本展示会への入場には招待券が必要です。
機械要素技術展ホームページから招待券を入手いただくか、取引振興課までご連絡ください。



公社ブース/昨年の様子

公社ブースは東6ホールに出展します！

企業名	主な出展製品等
協栄プリント技研株式会社(調布市)	プレス金型、彫刻刃型、微細加工部品
株式会社アジャスト(東久留米市)	ねじ類、締結部品、機械加工品
株式会社三鷹精工(昭島市)	精密部品類、高 cleanliness 部品類、送りねじ、各種ゲージ類、長尺シャフト用真円度測定機(パネル展示)、コンパクトタイプ(A3サイズ)真円度測定機
シナノ産業株式会社(大田区)	プラスチックの切削による加工部品
株式会社ヤマテック(瑞穂町)	拡散接合技術により接合された熱交換機・メッシュフィルター・ハイサイクル金型
アロニクス株式会社(大田区)	誘導加熱(IH)装置、放射温度計
小松ばね工業株式会社(大田区)	精密ばね(コイルばね、トーションばね、ワイヤーフォーミング加工)
株式会社植田製作所(三鷹市)	耐候性小型圧カススイッチ
株式会社セキネ(あきる野市)	大型筐体製作、厚物溶接技術、フレーム見本(1/5サイズ)・溶接見本展示
スマイルリンク株式会社(大田区)	国産3Dプリンタ“Nt100”、3D造形サービス“DocoFab”
スリーピース株式会社(台東区)	モーター、減速機、ポンプ、リニアアクチュエータ、グラスウォッシャー
株式会社シントク(板橋区)	圧延ロール、スリッター刃
長尾工業株式会社(目黒区)	金属及び樹脂の精密機械加工技術の紹介
東京光電子工業株式会社(練馬区)	非接触寸法測定器LMGシリーズ、エンドミル測定装置、ローラ測定装置など
菱和工業株式会社(大田区)	3RM工法による簡易金型の製作及び試作、少量生産のご提案
カートン光学株式会社(台東区)	実体顕微鏡、マイクロスコープ、CCDカメラなど
墨田螺子産業株式会社(墨田区)	NC旋盤、マシニングによる機械加工部品サンプル、主にステンレス・アルミ・真ちゅう部品

問い合わせ先 取引振興課

TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888 機械要素技術展(M-Tech)ホームページ : <http://www.mtech-tokyo.jp/>

タイ企業に関心のある方は
国際事業課 TEL : 03-5822-7241 FAX : 03-5822-7240

平成29年度助成事業説明会を開催します

公社では、下記の2助成事業説明会を開催します。

製品改良・規格等適合化支援事業

国内外の新たな販路開拓を目指す都内中小企業者に対し、自社製品の改良や規格適合・認証取得(ISO・IEC・CEマーキング等)に要する経費の一部を助成します。

TOKYOイチオシ応援事業

都内中小企業等が行う、東京都の各地域の持つ強みや特色である「地域資源」(地域の産物・技術・観光資源等)を活用した新製品・新サービスの開発に対し、要する経費の一部を助成します。また、地域応援アドバイザー及び専門家によるハンズオン支援を行います。

	日時	会場	住所	定員
第1回	平成29年7月14日(金) 13:30~16:00	城南支社2階東京都研修室	大田区南蒲田1-20-20	70名
第2回	平成29年7月18日(火) 13:30~16:00	台東区民会館8階第5会議室	台東区花川戸2-6-5	100名
第3回	平成29年7月20日(木) 13:30~16:00	多摩支社2階大会議室	昭島市東町3-6-1	100名
第4回	平成29年7月21日(金) 13:30~16:00	中小企業会館9階講堂	中央区銀座2-10-18	100名
第5回	平成29年7月24日(月) 13:30~16:00	富士ソフトアキバプラザ6階セミナールーム1	千代田区神田練堀町3	120名

※説明会は事前予約制です。予約の受付開始は6月中旬以降を予定しております。

※事業の詳細、説明会への参加申し込み等はホームページから確認してください。

東京都 公社 助成金

検索

問い合わせ先 助成課 TEL : 03-3251-7895 E-mail : josei@tokyo-kosha.or.jp

「九都県市合同商談会2017」発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。

ぜひ、この機会に発注企業としてご参加いただき、協力企業・外注企業の新規開拓や将来の発注に向けた情報収集等にご活用ください。

【開催概要】

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A・B(江東区有明3-11-1)
<http://www.bigsight.jp/general/access/>

【募集概要】

参 加 費 無料 (受注側参加企業は有料)
募 集 数 発注企業80社
申 込 方 法 公社HPより申込書をダウンロードしていただき、必要事項をご入力の上、9tokenshi@tokyo-kosha.or.jp宛に送信してください。
申 込 期 限 平成29年7月31日(月)まで
※受注企業は8月中旬以降、ホームページ上にて募集(予定)



問い合わせ先 九都県市合同商談会2017開催事務局(公社取引振興課内)

TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888

URL : <http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/9tokenshi/index.html>

第1回戦略的事業承継セミナー ここから始める！事業承継

平成29年6月21日(水) 14:00～16:15

事業を永続的に発展させていくには、スムーズな事業承継は欠かせません。本セミナーでは、事業承継のポイントを基本からお伝えいたします。

会場 秋葉原コンベンションホール5A会議室
(千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル5階 カンファレンスフロア)
受講料 無料
対象 事業承継に関心を持ち、今後取り組もうと考えている経営者および後継者
募集人数 100名(先着順)
講師 あいわ税理士法人
代表社員 税理士 杉山 康弘 氏

問い合わせ先 総合支援課 TEL: 03-3251-7881

第1回中小企業新サービス創出事業 普及・啓発セミナー ～「モノづくり×サービス」で事業革新！～

平成29年7月24日(月) 13:30～16:40

モノづくり企業のサービス分野への進出が注目されています。サービス分野進出の考え方について酒井教授に、製造業のサービス化の先行事例について向川社長に、それぞれ講演及びトークセッションを行っていただきます。

会場 秋葉原ダイビルコンベンションホール5階5C会議室
(千代田区外神田1-18-13)
受講料 無料
対象 新しいサービス創出をお考えの方(経営者・管理職者等)
募集人数 40名(先着順)
講師 法政大学 キャリアデザイン学部
教授 酒井 理 氏
是古興業株式会社
代表取締役社長 向川 是吉 氏

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL: 03-3832-3675

BCP策定講座 参加企業を募集します！

平成29年7月5日(水)(会場①)・7月20日(木)(会場②)
8月3日(木)(会場③)・8月21日(月)(会場③) いずれも13:30～17:00

短時間でBCPの基礎、策定方法等を知得できる演習形式の講座を開催します。また、本講座を受講された企業様は、BCP策定コンサルティングにお申込いただけます。 ※各回は同内容です

会場 ① 秋葉原コンベンションホール 5A会議室
(千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル5階カンファレンスフロア)
② 公社多摩支社2階 大会議室(昭島市東町3-6-1)
③ 秋葉原UDXギャラリー NEXT-2(千代田区外神田4-14-1 4階)
受講料 無料
対象 都内に事業所を有する中小企業
募集人数 各回20社(先着/1社2名様までご参加いただけます)
講師 ニュートン・コンサルティング(株)

問い合わせ先 総合支援課 TEL: 03-3251-7881

貿易実務者養成講習会 基礎から学ぶ輸入実務(初級)

平成29年7月26日(水)・27日(木)(2日間) 10:00～16:00

輸入取引の仕組みや貨物の引取り、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までの基礎知識を学びます。

会場 台東区民会館(台東区花川戸2丁目6番5号)
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

問い合わせ先 国際事業課 TEL: 03-5822-7243

中小企業人事・総務実務者に役立つシリーズ・セミナー(第1回) 「人材活用のポイントから制度設計・労務管理まで」

平成29年7月11日(火)(会場①)・7月19日(水)(会場②) ※両日とも同一内容
13:30～17:00(講演)/17:00～17:30(質疑応答/希望者のみ)

中小企業の人材戦略に基づく一連の人材関連実務を学びます。人材確保から育成、評価、定着、労務まで人材実務全般の業務遂行について、1年間を通してセミナーを4回に分け、方向性の策定から構築・運用する上での重要となるポイントをお伝えします。
※第2回以降の詳細については、公社ホームページをご覧ください。
すべての回にご参加いただくと効果的です。

会場 ① AP秋葉原 5階会議室A(台東区秋葉原)
② エステック情報ビル 21階A会議室(新宿区西新宿)
受講料 無料
対象 都内中小企業の人事・総務担当者、経営者
募集人数 40名
講師 行動科学研究所
代表 河野 博志 氏

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL: 03-3832-3675

第2回中小企業新サービス創出事業 普及・啓発セミナー ～新事業飛躍の秘訣は新サービスにあり！～

平成29年8月1日(火) 13:30～16:40

サービス創出に造詣が深い酒井教授とITを活用した革新的な衣服生産プラットフォームビジネスを展開する河野社長にサービス創出の考え方や課題の克服等について講演及びトークセッションを行っていただきます。

会場 秋葉原ダイビルコンベンションホール5階5C会議室
(千代田区外神田1-18-13)
受講料 無料
対象 新しいサービス創出をお考えの方(経営者・管理職者等)
募集人数 40名(先着順)
講師 法政大学 キャリアデザイン学部
教授 酒井 理 氏
シタテル株式会社
代表取締役 河野 秀和 氏

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL: 03-3832-3675

ISO9001:2015+ISO14001:2015統合内部監査員養成講座

平成29年8月29日(火)・30日(水) (2日間)

ISO9001:2015及びISO14001:2015を統合マネジメントシステムとして運用、監査を行っている組織の内部監査員を養成します。規格の意図を理解し、監査のポイントと基礎を習得します。

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 15,000円
対象 ・これからISO9001:2015+ISO14001:2015統合内部監査員になる方
・ISO9001:2015+ISO14001:2015推進、運用事務局の方
・ISO9001:2015+ISO14001:2015管理責任者の方

募集人数 20名(先着順)
講師 株式会社シスウエイ
エグゼクティブコンサルタント
JRCA品質審査員補 CEAR環境審査員補 山口 勝則 氏

問い合わせ先 企業人材支援課 TEL: 03-3832-3675

関係機関
からの
お知らせ

～名刺交換しませんか?～

「異業種フォーラム2017inあだち」参加者募集

平成29年8月5日(土) 14:00～18:30

異業種の集まり「あだち異業種連絡協議会」が主催する新しい名刺交換会!名刺はもちろん、製品、道具、パンフ等を持ち寄って、普段よりもディープな自社PRと情報交換をしよう!

会場 シアター1010(ギャラリー)北千住西口マルイ11階(足立区千住3-92)
参加費 無料
内容 商品・小道具・パンフ等を使って自社PR/18種類のミニセミナー/製品展示(希望者のみ)
対象 ビジネス情報が欲しい方/ビジネスネットワークを広げたい方(業種業界不問)
申込方法 足立区HPの申込フォーム、または所定の申込書(チラシ裏面)を記入のうえ、FAXか郵送
申込締切 平成29年7月3日(月)必着

問い合わせ先 あだち異業種連絡協議会事務局(足立区産業振興課工業係内)

TEL: 03-3880-5869

URL: <http://www.city.adachi.tokyo.jp/s-shinko/shigoto/igyousyu2.html>

※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

第20回産業交流展2017出展企業募集

産業交流展2017は、首都圏の個性あふれる中小企業の優れた製品や技術を一堂に展示する、国内最大級の見本市です。

今回で20回目を迎えるこの展示会では、販路開拓や企業間連携の実現に向けた情報収集・交換の場を求める元気な中小企業のみなさまの出展を募集しています。

【開催概要】

開催期間 平成29年11月15日(水)～17日(金)
会場 東京ビッグサイト 西ホール(江東区有明3-11-1)
主催 産業交流展2017実行委員会
東京都、東京商工会議所、東京都商工会議所連合会、東京都商工会連合会、東京都中小企業団体中央会
(株)東京ビッグサイト、(公財)東京都中小企業振興公社、(地独)東京都立産業技術研究センター
出展規模 1,000企業・団体
来場規模 57,000人(予定)
特別企画 基調講演/特別講演などのステージイベント、出展者交流などの企画を予定
同時開催 世界発信コンペティション表彰式、東京都経営革新優秀賞表彰式ほか

【出展募集概要】

募集時期 6月上旬開始(予定)
※申込を受付次第、順次審査(予定小間数に達し次第、受付終了)
対象 首都圏(東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県)に事業所を有し、以下のいずれかの分野に属する中小企業・団体など
①情報 ②環境 ③医療・福祉 ④機械・金属
出展料 詳細は産業交流展公式HPをご確認ください。

問い合わせ先 産業交流展2017運営事務局 TEL: 03-3263-8885 <http://www.sangyo-koryuten.tokyo/>



～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!

世界初の技術で次亜塩素酸水溶液の超微粒子を生成
必要なのは「食塩」と「水」と「電気」だけ

モントロワ® 除菌消臭器「ジアフリー」



東京・三鷹に本社工場を構える金属機械加工の老舗メーカーである株式会社三山精工。昭和42年12月法人設立、加工から組立・調整まで一貫した生産体制を持ち、優れた製品を提供することでお客様との信頼を長年築いてきた。

平成25年に社長が先代から交代。設立50周年に向けて新しいチャレンジをしたい、大手企業の影響を受けずに自力で製造・販売ができる製品が欲しい、と思っていたところ、公社から誘いを受けて「事業化チャレンジ道場」に参加。社内プロジェクトチームを立ち上げ、設立50周年の節目である平成28年に製品化までたどりついた。道場では、製品開発を一から学び、試作品製作、公社の助成金活用、展示会出展等さまざまな支援を受けた。

「ジアフリー」は、世界初の新技術（特許出願中）である、次亜塩素酸ガスの生成メカニズムを利用した除菌消臭器。必要なのは「食塩」と「水」と「乾電池」だけ。手間も維持費もかけずに、次亜塩素酸の超微粒子を大気に放出することで長期間の優れた除菌・消臭効果を発揮する（検査機関実証済み）。軽量でコンパクト、さらに静かに作動するため、家庭や公共施設など様々なシーンで利用することができる、他にはない画期的な商品である。



除菌消臭器ジアフリー
価格 29,800 円(税別)

TOKYO
ものづくり
企業の逸品

株式会社三山精工
代表／深沢 洋史
資本金／1,000万円
従業員数／69名
主力事業／金属切削加工事業、ピク型打抜加工事業、
機器組立・調整事業
所在地／〒181-0014 三鷹市野崎1-18-1
TEL／0422-70-4122
企業URL <http://www.miyama-seiko.co.jp/index.html>
商品URL <http://www.miyama-ttc.co.jp/index.html>
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。