

独自の日本語学習システムで「日本文化」を世界に

日本語を教えることを生業に

(有)アイシーアイは昭和62年に創業した。日本語研修、英会話教室、通訳・翻訳、留学支援業務を軸に、最近、新規事業で独自の日本語学習システムを開発した。

創業の経緯を伺うと、「日本語の勉強法を学ぶためにアメリカの大学に留学しました。そこで学んだ日本語の分析法は非常に刺激的なものでした。言葉とは何か、言語とはどういうことなのか、それをどう見るかの視点がとても興味深いものでした。」

それから、山内所長は日本に帰り、日本語教室を開いた。学習者からの要望もあり、山内所長は自らテキストを執筆し始める。言葉を理解するには、その言葉を使用している場面を踏まえることが重要だということ。そのため、対話ごとにイラストをつけることを考えた。何よりも、まだ世に馴染まない「Eラーニング」というシステムの構築が至難の業だった。よいものを作りたいという熱意から、妥協は許さなかった。多くの失敗と労力と時間と費用が必要だった。なんと、すべてが完成するまでに、およそ10年もの月日がかかってしまったのだ。しかしそのお蔭で、ほかにはない非常に完成度の高いシステムを作ることができた。

山内所長は当初、「よい製品なのだから売れるだろう」と考えていた。しかし、現実はその甘くはなかつ

た。「作るのは得意だし、いいものができた。だけど、売るのは得意ではなかった。作るのに必死で売ることができなかった。」と述懐する。

先輩との再会が転機に

そんな時(4年前)、大学時代の先輩であり、現在ビジネスナビゲータを務めているA氏と再会した。それがキッカケとなり、会社のニューマーケット開拓支援事業に取り上げられ、支援企業となった。山内所長は「不得意の“売る”ことを補完してくれる、当社にとって真に有り難い事業だと思った。」と言う。

支援を開始した当時は教科書だけの販売だったが、その後1年ほどして、営々と進めていたEラーニングがやっと完成。これもそう簡単には売れなかったが、大手商社関係者やビジネスナビゲータからも強く支援があったことにも後押しされ、徐々にEラーニングも注目を浴びるようになった。幸運なことに、当時としては珍しいASP(業務用のアプリケーションソフトを、インターネットを通してレンタルするサービス)の開発ができる企業と取引をしていたため、インターネットによるEラーニングのサービスビジネスへと移行することができた。



アットホームな雰囲気



使いやすいインターフェース

企業概要

(有)アイシーアイ

東京都千代田区麹町 6-2 麹町サイトビル 4F

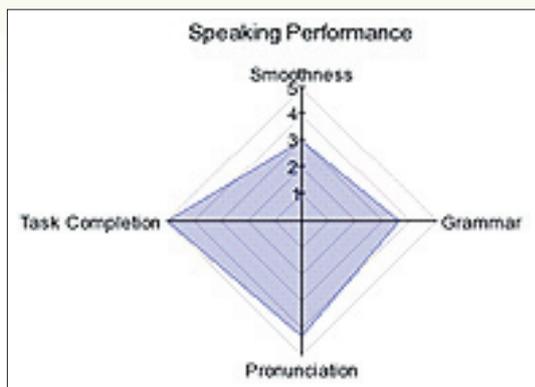
URL: <http://www.icijapan.com/>

所 長 山内 繁 勝

資 本 金 2,100 万円

業 種 教育分野における情報サービス業

主要製品 外国人のためのインターネットによる日本語
学習教材サービス「eSUN」



日本人教師からのフィードバック機能

販路開拓から契約書類のチェックまで

支援開始から1年ほどして、Eラーニングの仕組みが構築された。しばらくして大手商社に導入が決まり、その結果が良好だったことからその後は話がしやすくなった。そしてこのサービスを気に入った別の大手商社からも開発費用の補助を受けてサービス内容を拡充していった。

一方、ニューマーケット開拓支援事業としても、担当のビジネスナビゲータが月に2回の同社の戦略会議

に出席している。内容は、単なる販路開拓だけでなく、製品をPRするためのセミナー開催、知的所有権の保護、中国市場進出に関する助言、関係契約書類の吟味など、経営に関わることは何でも議論に参加している。支援開始からおよそ3年が経ち、ビジネスナビゲータが寄与した成約金額は、およそ4,500万円となった。

企業にとってニューマーケット開拓支援事業を活用するメリットとは何かという問いかけに対し、山内所長は、「ビジネスナビゲータとは、当社にとって無償の社外取締役兼顧問です。時にはきつい言葉ももらいながら、月2回の定期的なビジネス戦略会議を行っています。これは、かれこれ2年ほど続いています。ビジネスの厳しい難問にぶつかる都度、ビジネスナビゲータには、厳しく、且つ的確なアドバイスをいただいています。加えて、営業活動に際してナビゲータの存在は精神的に楽にしてくれます。訪問先へ同行してくれるので、先方も妙な構えがなく、紳士的に対応してくれます。難しくなると考えていた大手電機メーカーH社との商談も非常にスムーズに行きましたが、これもひとえにビジネスナビゲータのおかげだと思っています。」と答えてくれた。

ナビゲータの声

所長は米国の大学で言語学を習得し、日本語の規則性を発見しました。それを基に外国人にとって難解な日本語を、自主度の高い学習ができるようなシステムを開発しました。また、教える力が高く、これが単なる語学学習販売をしている企業との差別化となっています。私達は教育システムの中のツールとしての「eSUN」を位置づけるべきと提案しています。(SUNチュータ制度)

誠実なファミリーで経営しています。ビジネスの厳しい難問にぶつかる都度、ビジネスナビゲータとしての経験から時には厳しい解決策やアドバイスをしています。

経営の安定のためには利益率の高い「eSUN」ビジネスを伸ばすことが必要です。今年度は売上高対総利益率50%を目標に、今後も引き続き応援していきたいと考えています。

日本語、日本文化の普及に情熱を注ぐファミリーに心から、声援を送りたいと思います。

企業の声

有用な外国人労働者を増やす手助けをしたいと考えています。日本の労働力人口の減少および超高齢化社会を支えるためには有能な外国人の力が必須です。現在外国人労働者の割合はおよそ1%にすぎません。その大きな阻害要因は日本語であると考えます。当社はこのような状況を打破する一助を担いたいと思っています。

言語は単なる意思伝達だけのツールではありません。特に日本語で真のコミュニケーションを図るには日本文化や日本人の考え方をよく理解する必要があります。日本語を学ぶことは日本語を知ることでもあるのです。当社は日本文化の理解者、愛好者を世界中に増やすことに微力を尽くしたいとも思っています。

高精度検査装置を独自の理論で開発

研究者から創業者へ

佐藤社長は、もともと「魔鏡」の研究者だった。大きくは光学、光源と反射の研究であり、光を金属に当て、反射する明暗を分析し、表面の凹凸を計測するというものだ。

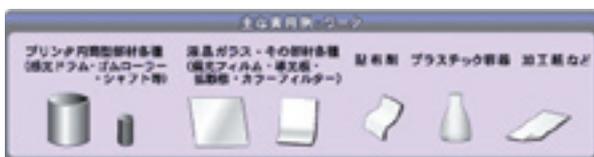
創業する前はある企業に所属していた。企業の立ち上げから携わっていたが、経営も軌道に乗り始め、そろそろ違う道をと模索していた時であった。

佐藤社長のところへ、前から面識のあったある商社トップから声がかかった。その内容は「ある大手メーカーに検査装置を導入するはずであったが、以前に導入した際の検収結果が悪く、困っている。替わりの良い製品を探しているが、なかなか見つからない。起業して検査装置の開発をやってくれないか。」と言うものだった。佐藤社長はこの話を承諾し、創業を決意した。

開発は想像以上に難しいものであった。「魔鏡」の理論を応用し、試行錯誤を重ねた。その結果、ついに製品が完成した。導入先の大手メーカーにも非常に高く評価していただいた。



AYA-40VL2
ライセンスカメラ用 12bit 分解の高性能画像処理装置



MIL-21A
エリアセンサーカメラ用リアルタイム画像処理装置



積極的な技術開発

創業後は営業活動をほとんどしなかった。その代わりに「画像センシング展」「画像機器展」の展示会には毎年出展している。そこで市場のニーズを把握しながら、製品開発を行っていった。創業後2年目から、新たな製品を開発し、売上高は毎年安定している。特に3年目には、容器・金属の検査装置を開発するなど、開発に力を入れていった。大手医薬品メーカーと連携し、共同開発した製品を医薬品容器メーカーに販売していった。このように創業から現在に至るまで、半導体関係から、医療品、包装品、硝子関係などと、矢継ぎ早に新たな製品を開発していった。佐藤社長は「検査の基本的技術の原理原則はどんなものが対象となっても変わりません。当社は、目視が出来ない微細な検査を自動で行うことを売りとしています。そのニーズがあるところなら、どのような業界でもかまいません。」という。

現在、当社・回路設計業者・機械業者・鍍金塗装業者・商社の5社で連携を図り、新たな製品を開発している。それについては、来年に経済産業省の新連携事業として認定申請する予定だ。今後も積極的に新たな取り組みを行っていくつもりだ。

企業概要

(株)エム・アイ・エル

東京都国分寺市西町 2-2-3 第 5 東財ビル 2F

URL:<http://www.mil-mail.co.jp/>

代表取締役 佐藤 茂

資本金 6,700 万円

業種 精密機械器具製造業

主要製品 高精度欠陥検出画像処理装置



公社主催新技術・新工法展示商談会（トヨタ自動車）に出展

公的機関の利用による信用力の向上

(株)エム・アイ・エルは、平成 13 年からほぼ毎年、中小企業新事業活動促進法による経営革新計画の承認など、公的機関の何らかの認定を受けている。佐藤社長は言う。「公的機関の認定に関して、金融機関など特に保証協会からの評価は非常に高いものとなっています。認定を取得した企業に対しては与信が増加しますし、必然的に金融機関からの与信も増えることとなります。当社は開発力を売りにしている企業ですが、開発や研究費が逼迫しているような状況では、顧客のニーズに柔軟に対応することが難しくなってしまう

す。顧客からはいろいろなデータを要求されますが、余裕がないとそれらに対応することが難しくなるからです。そういった理由から、与信が与えられることはサービス面を充実させることにつながります。また、認定をいただくと従業員のモチベーションも向上します。当社は大手と比較すると規模も小さいですが、それでも素晴らしい研究開発をしているのだという、外部からの評価を得ることは、従業員にとって誇りとなっているようです。」

また、ニューマーケット開拓支援事業を活用している利点として「大手企業に訪問する際に、公的機関からの評価があることで、一定の信用を得られていると思います。当社は、技術で勝負ができる土俵に上がりさえすれば、たとえ相手が大手企業でも負けないという自信があります。実際に、大手企業が受注に失敗した案件を当社が獲得したことは何度もあるのです。しかし、多くの場合その前に土俵に上がらせてくれないのが実情です。技術があるといっても、名もない中小企業が相手では警戒しているのでしょうか。しかし、ニューマーケット開拓支援事業を活用すると、ビジネスナビゲータがその土俵に乗せてくれるのです。」

この土俵での連勝を期待したいものである。

ナビゲータの声

ある日、新製品の開発を行っている金属加工メーカーと(株)エム・アイ・エルとのマッチングを行った。金属加工メーカーは新製品の完成に集中しており、検査項目に関しては“ノーアイデア”の状態であった。

(株)エム・アイ・エルの社長と担当者は金属加工メーカーの新製品の用途及び発言内容を理解した。

次回の訪問の際に、具体的な検査項目及び検査機に関するアイデアを提出し、金属加工メーカーはこのアイデアを 100% 受け入れた。

検査機を使用する側に立っての提案は、検査に関する経験と技術力の裏付けである。

(株)エム・アイ・エルには今後も技術力を向上し、検査機を使用する側に立っての提案型営業に徹して欲しい。

企業の声

5年後の目標として、AI（人工知能）を備えた検査ロボットを開発したいと考えており、すでに AI の研究を始めています。日本のものづくりは今後、高性能・高品質に特化すべきだと考えています。安くてもよい製品は中国に任せておくべきです。中国の最近の成長は目覚ましいものがありますが、日本とは文化が違います。日本には高性能・高品質なものづくりの文化があります。どこにも作れないような製品を開発し製造していくべきです。それを実現するためには検査の精度が重要となってきます。当社は高性能検査装置により、日本のものづくりを支えていきたいと思っています。

闇夜を照らす省エネ型ライト

現場ニーズに基づき開発

1年中を通して各地で繰り返される道路工事。当時道路舗装工事業者の現場作業を担当していた遠藤社長は常に不便を感じていた。道路工事は概ね深夜に行われ1日の作業時間は限られている。工事用コーンを設置して照明をつける。また工事終了後にはその撤収作業が発生する。限られた作業時間においてその準備と撤収にかかる時間は馬鹿にならず、何とか短縮できないか？また、発電機から発生する騒音はなんとかならないか？そんな現場担当時代に自分にとって必要かつ便利なものをこの世に無いならつくってしまえという感覚で開発し、起業したのが当社の始まりである。

当社が開発したホタルケーブルは、道路工事などで作業区域を区分けするために使う照明灯「工事用コーン」の消費電力を大幅に抑制するLED（発光ダイオード）付きケーブルである。従来の白熱灯に代わり、LEDで照明することで消費電力を最大100分の1に削減する。自動車バッテリーを電源に使えるため、発電機による排ガスや騒音を防止できる。当製品には5個のLED光源を備えたモジュールをあらかじめ組み込んだ。LEDは白熱灯に比べて消費電力が少ないことから、排ガスや騒音を生み出す自家発電装置ではなく、車用のバッテリーから電力を供給することができる。従来はケーブルを発電機につないで所定の位置



ホタルケーブル



ホタルケーブル使用例

に配置した後、枝分かれしたケーブルの先端にソケットと白熱灯を取り付け、さらにその上にコーンを乗せるという作業手順を踏む必要があった。ホタルケーブルは光源を取り付ける手間を省けるため、作業負担の軽減や作業員の安全確保につながることができる。ケーブルは従来と同じくドラムに巻き取ることが可能。発熱灯と同等の明るさを確保したため既存のコーンをそのまま活用できるのが特徴である。

いざ製品が完成するとそれはたちまち評判になった。持っていった現場では常に評価は高く、当初の目論見どおり、夜間の道路工事用などで需要があり、電力会社や建設会社、警備会社に採用が決まっている。

持続性のある営業活動へ

ただし、社長一人の口コミ営業ではいい時は長続きせず、すぐに行き詰まってしまった。そんな折、ニューマーケット開拓支援事業の支援対象製品となりビジネスナビゲータと出会うことになる。当社は個人企業のような小さな会社であったため、目先の売上も必要であったし、将来的に大きな売上となる計画的な広報活動も必要である。ビジネスナビゲータは当社のネックである営業人員不足を補完するために、エンドユーザーに紹介すると同時に、主に販売代理店となるような企業を紹介し、点から面への販売活動となるような

企業概要

(有)エンドレス

東京都大田区田園調布本町 11-2 田園アツミマンション 1F

URL:<http://www15.ocn.ne.jp/~end-less/>

代表取締役 遠藤 司

資本金 300万円

業種 電気機械器具製造業・一般土木工事請負業

主要製品 環境対策型保安用品「ホタルケーブル」「北極星」

支援を行った。支援当初はほとんど無かった販売代理店の数は 30 社を超えるようになり、売上の向上に貢献している。また、中小企業の弱点のひとつであるブランド力の無さを補完するために、東京都建設局の「新技術情報データベース」への製品登録を提案し、登録されたことで、製品の信用力が増すと同時に多くの現場担当者の目に触れることとなった。

ビジネスナビゲータのハンズオン

売上が向上すると当然運転資金が必要となってくる。金融機関からの信用力の弱い当社に対して、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画を説明し、ビジネスナビゲータが力になり、承認を得て資金調達が円滑にできるようになった。

ホタルケーブルの他に「北極星」というネーミングの自動車のヘッドライトに利用される HID ランプを使った作業灯も好評だ。夜間工事現場で一般的に作業用の光源として使用されているハロゲン灯に比較して使用灯数が 1/6 に減少できる優れたものである。この製品の普及に関して、ビジネスナビゲータは同じくニューマーケット開拓支援事業の支援対象製品である

(株)グローバルテック社のリチウムイオンバッテリー「GANGAN」と組み合わせることにより、「北極星」に携帯性をもたせ、使用領域を広げることに成功した。「ビジネスナビゲータは当社にとって経営のアドバイザーのようなものです。公的機関の方はお堅いイメー



作業灯「北極星」

ジがあるけど、ビジネスナビゲータの方は民間企業出身の方々なので、話しやすいし、ビジネス全般に渡りいろいろ教えてもらいました。」

ビジネスナビゲータのハンズオン支援の成果が出ていることが遠藤社長の声にも表れている。

ナビゲータの声

私の前職は交通安全用品…特に道路標識を諸官庁に紹介する仕事に携わっておりました。そのような縁で、(有)エンドレス社の製品を担当することになりましたが最初の製品は「ホタルケーブル」という工事現場用カラーコーンを内部から LED 光源で光らせようという、世間の常識からは容易には考えられない製品でしたので、最初は半信半疑で同社を訪問し製品説明を受けました。ところが、現物を見て驚きました。従来の 100V 電球では逆に「明るすぎて」折角のカラーコーンの形状が白色の団子状に見えるのに対し同社の LED 光源では光量が少ないため、カラーコーンの全景がはっきりと見えたのです。特徴のある製品は紹介する方にも力が入ります。

遠藤社長の商品開発、改良の探求心には頭が下がりますが、もう少し経営面にも気を使っただけであれば、今後もっと発展していけるとおもいます。

企業の声

弊社製品の当初の開発目的は工事現場に於けるコスト削減と発電機の騒音対策でした。光源に LED、HID ランプを使用することにより消費電力の大幅な削減はもとより、電源がバッテリーで可能となりました。そして、必然的に発電機が不要となり、騒音のみならず排気ガス対策もクリアできました。近年、地球温暖化が社会問題となり、行政機関及び一般企業までが CO₂ 削減が命題となっています。今後、弊社の得意分野である LED、HID ランプの特性を活かした製品開発を行い CO₂ 対策等少しでも社会貢献が出来る会社になる様努力をしていきます。

夢のユビキタス時代の幕開け

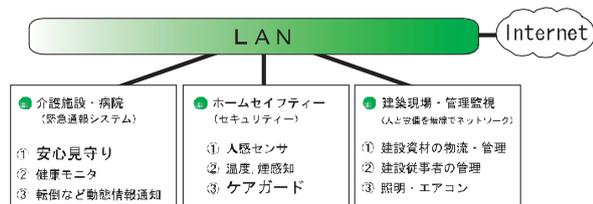
市場の可能性を感じ起業

「日本の中小企業は高い技術力を持っている」とよくいわれている。(株)オーエステクノロジーもご他間に漏れず、豊富な経営資源を抱えている大手企業ですら参入できていない市場を土俵に、一步も二歩も先を歩んでいる。

新しい時代の到来を予感し、「誰でもいつでもどこからでも」いわゆるユビキタスネットワークの基盤技術・システムの実現に向けてチャレンジしている。従業員数は20名ほどであるが、小さいながらもITベンチャー企業として勢いがある。

創業者の尾崎会長及び吉松社長は、平成7年に創業した際には、モジュール販売・基板設計受託を中心とする企業として、会社の基礎を築き、CADの販売やホームページの作成、DTP（デスクトップパブリッシング）など、さまざまな事業に携わっており、IT業界での知識やノウハウ、経験は豊富にあった。

その間、大学の教授と共同で無線ネットワークビジネスについて研究しており、同時にアメリカにて市場調査を行っていた。ニーズを肌で感じたことからビジネスとして大きな可能性を感じた尾崎会長は、(株)オーエステクノロジーの経営資源を新規事業に向けて大きく舵をきった。



センサネットワークシステムのアプリケーション IEEE 802.15.4

連携先との信頼関係がコア技術を確立した

(株)オーエステクノロジーは大学や、大手企業、海外の研究所など、さまざまな組織との連携を図っている。

それも形だけの連携ではない。連携先との長期的な信頼関係を築いている。

大学は種々研究を行っているが、その研究を形にしてくれる小回りがきくパートナー企業を探している。しかし、そういった企業は少なく、実際に中小企業白書でも、研究開発をする上で産学連携を行っている中小企業は大企業と比較して少ないという調査結果が出ている。企業側としても、時間の無駄になるかもしれない長期的な研究よりも、当然の事ながら、すぐに受注に結びつくような短期的業務を優先しがちである。それに対して、当社は、大学側が Bluetooth（無線通信の規格およびその技術）や ZigBee（短距離無線通信の規格および技術）を使ってシステム実験をしたいといえ、すぐにそれに協力し、試行錯誤を繰り返してきた。ある程度結果まで出たが、知的財産の面から断念をしたこともあるし、失敗もたくさんあった。それでも共同研究を止めなかった。失敗から多くを学び、成功から可能性を感じ取り、現在の(株)オーエステクノロジーのコア技術を構築していった。



公的機関をフル活用

コア技術を確立しながら、同時に公的機関をフルに活用してきた。平成14年には公社の産学公提携助成事業により「屋内擬似GPSシステム」を試作・開発し、これらの結果により経済産業省の新連携事業の認定へと結びついていった。

企業概要

(株)オーエテクノロジー

東京都国分寺市西恋ヶ窪 1-36-3 3F

URL: <http://www.ost.co.jp/>

会 長 尾崎 研三

資 本 金 1,000 万円

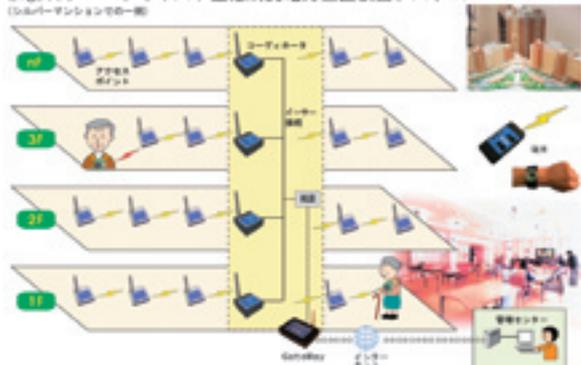
業 種 情報通信機械器具製造業

主要製品 高度無線センサ（ZigBee 方式）ネットワークシステム

しかし当時の一番大きな課題は販路開拓であった。営業活動をして、客先のキーになる担当者までつながるのに非常に時間がかかったり、また仕様書がもらえないこともあった。仕様書さえもらえれば何とでもできる自信はあったが、なかなかそこに至るまでが難しかった。

そんな時、公社の事業可能性評価事業にて「事業の可能性あり」の評価を受けることにより、ニューマーケット開拓支援事業への推薦を得ることができ、その結果支援対象製品となった。

ZigBee ブロードキャスト型低消費電力位置検出システム



ビジネスナビゲータの活用による様々な効果

支援企業になり、ビジネスナビゲータによるマッチング活動が増え、当社尾崎会長はその効果をすぐに実感した。ビジネスナビゲータと一緒に、キーになる担当者にも直接会える。通常1年以上かかるところが、すぐに本題に入ることが可能となった。

また、成約以外にも様々な効果がある。ビジネスナビゲータからは客観的な意見が聞けた。案件の優先度の選択、進捗管理、PRの仕方、市場についてのトータル的な情報などの意見が聞けたことで、自社の置かれた状況を様々な視点から確認することが出来た。

以前から、担当のビジネスナビゲータと月1回ほどの定例ビジネス会議を開催している。システム・技術営業の経験のあるビジネスナビゲータなども参加し、販路開拓以外のことについても議論を重ねている。この会議に参加していることで、従業員にも勉強になっているという。

ナビゲータの声

このシステムは近い将来必ず大きな市場を実現するシステム。その用途は無限である。私たちビジネスナビゲータの役割はその用途開発のアイデアとそれを使用したい企業のマッチングを積極的に行うことである。

私達は尾崎会長のこの分野にける情熱に共感を覚え、支援している。会長は官庁、大学関係にも幅広い人脈を有し、様々な実証実験や共同開発も行っている。

同社は若手技術者が多く、やもすると、ビジネス感覚が未熟な部分もあるが、私たちの長年の経験からコメント、アドバイスを行っている。

会社の中のビジネスの仕組み（案件進捗管理など）づくりもこれからで、こうした分野も応援を行っている。

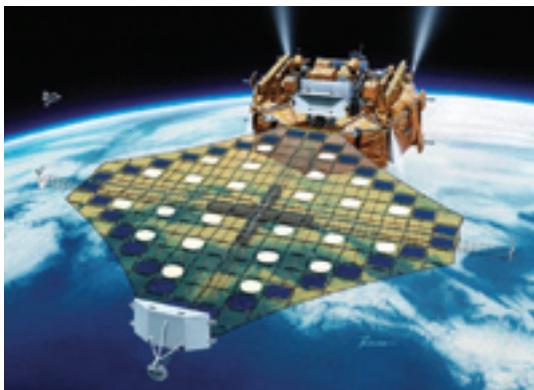
企業の声

5年後の目標は3つあります。計画通りに売上を上げていくことが第1の目標です。第2に商品の絞込みをしっかりとやりたいと考えています。ZigBeeの活用範囲は非常に広いので、逆に言えば市場、ターゲットが不明確な状況であるといえます。ターゲットを明確にし、経営資源を集中させたいと考えています。第3に生産管理、外注管理などの管理面を整備し、組織的な体制を構築したいと考えています。今までは開発中心で行って来ました。しかし、これからは組織化を図っていかねばならないと考えています。

身近になったミウラ折り

ミウラ折りをビジネスへ

福田社長が初めてミウラ折りを見たのは平成10年の夏である。当時取引先で出会った北海道の印刷業者が持ってきたのだ。ある雑誌に東京大学名誉教授、三浦公亮先生のミウラ折りの記事が寄稿され、それを見た印刷業者はビジネスとしての可能性を強く感じていた。当初は大手企業に関係していたため、そこで事業化するのだろうと考えていたが、機械化が難しいことからその企業は手を出せないでいた。そこで、印刷業者をはじめ、福田社長など総勢6名が発起人となり(株)オルパを創業した。平成11年11月のことだった。



ミウラ折りの技術が使われた人工衛星
宇宙実験「観測スペース・フライヤー」イラスト 水野哲也

不可能と思われた機械化の成功

創業後、すぐに「中小企業創造活動促進法」を申請し、東京都から認定を受けた。それにより、融資を受け運転資金をまかなうことが出来た。

創業当時はミウラ折り独自の折り方があまりに特殊であったため機械化ができず、全て手折りで行っていた。そのため、コスト・納期の面で非常に苦労をした。2~3万部の受注を受け、従業員総出で、徹夜で作業をしたこともあった。外注先を探したが、折り目を一目見ただけで断られた。東京商工会議所からも大手機械メーカーの紹介を受け、2年間開発を試みたが、

結局成功しなかった。大手企業でも断念するほど、ミウラ折りを機械化することは非常に困難だった。その後、平成15年にその大手機械メーカーの関係会社が開発を引き継ぐことになった。その際に開発コンセプトを変更し、全ての工程の機械化を目指すのではなく、一部は手動で行うことにしたところ、何とか形にすることが出来た。



ミウラ折りの開き方

その年、公社の創業期技術開発助成金を受け、機械化が実現した。それがキッカケとなり、ニューマーケット開拓支援事業の支援企業となった。

1つの成約が大きなキッカケに

機械化する以前は手折りのため、製造コストが非常に高かった。そのため「ミウラ折りは面白いが高い」というイメージが市場に定着しており、機械化によるコスト削減に成功しても、価格が高いというイメージの作り直しが必要であった。

そのため、当初はビジネスナビゲータの活動も成果が上がらず時間がかかったが、マッチングを繰り返していくにつれ、高いというイメージは払拭されただけでなく、優れた機能への理解が深まり、徐々に成約が上がり始めた。

そんな折、第一回東京マラソンのコース図と地下鉄路線図、参考タイムなどの情報を盛り込んだ観戦マップを受注した。パッと開いているいろいろな情報が一覧でき、すぐに小さく畳めるミウラ折りの機能が評価されたのだ。参加者・関係者等への配布だったが、マラソン終了後、インターネットオークションで2,000円の値が付くほど大きな反響があった。

この案件はビジネスナビゲータの活動により実現し

企業概要

(株)オルパ

東京都千代田区紀尾井町3-33 プリンス通りビル5F

URL:<http://www.orupa.co.jp/>

代表取締役 福田 善紀

資本金 4,850万円

業種 印刷物加工業

主要製品 ミウラ折りの企画・製作・販売



東京マラソン 2007 の観戦マップ

たもので、オルパにとって大変有益な実績となった。

ミウラ折りの知名度が飛躍的に向上し、引き合いも急増した。また当事者の観光部のみならず交通局や福祉局など、永年望んでいた東京都への道が開け、受注も広がった。

新たな活動

平成18年10月「新日本様式100選」に選ばれた。これは、日本のすばらしさを機軸に置きつつ、品位・

品格ある製品を「新日本様式」と称し、普及・定着させ、国際競争力を向上させようというものである。福田社長は選ばれたときのことをこう振り返る。「選ばれたときは非常にうれしかったです。100選に選ばれたほかの製品はシャープ社のアクオスや、トヨタ社のプリウスなど、すばらしい製品ばかりです。それらと肩を並べることが出来たということで、光栄に思っています。」

今は、ノベルティ以外に、店頭販売に力を入れている。ある文房具小売店にミウラ折りの路線図（単価500円）を置いていたところ、1日で500個以上も売れたこともあった。また、レジャーシートや、ブリクラの台紙なども開発している。ある大手小売業者からミウラ折りのコーナーを設ける話しも出てきており、今後力を入れていきたい分野である。

今後の目標として、リピートが見込める案件を1年に1件でも良いので増やしていく事とのこと。それに伴い現状の売上を5年後に5倍まで伸ばしたいと考えている。また、量産に対応するための設備の改良も常に行っており、更なる飛躍が期待できそうだ。

ナビゲータの声

「地の利(良い製品)、努力、天のとき」

「ミウラ折りは良く知っています。プレゼンは不要です。使う予定はありません。」これは平成17年に私が大手観光業者へマッチングを申し入れた際の対応だった。ミウラ折りは業界で「高くて使えない代物」だったらしい。しかし、市場は変わる。第一回東京マラソンを控えた平成19年2月、福田社長が「受注していた7万部の一部を報道関係用として先行納入したら好評で、1万5千部の追加が即日決まった。」と目を輝かせて語ってくれた。

「機械化のため100回も長野の機械メーカーに通った。助成金がもらえたのも有難かった。地方の代理店もよくやってくれた。次はミウラ折りコーナーだ。」と苦労話も将来への夢も尽きない。平成19年度の売り上げは1億円を超える見込みだ。ミウラ折りの可能性を信じ平成11年に(株)オルパを立ち上げた7人の侍の中で残ったのは福田社長ただ一人とのこと。飛躍を期待したいものだ。

企業の声

ビジネスナビゲータと一緒に活動しているとき、この方々は本当にすごいと思うときがあります。それはここ一番というときの行動力です。我々が何かをやるよりもビジネスナビゲーター一人に任せておいたほうが良いのではないかと思います。大手企業での経験や人脈、そこからくる自信があるのでしょう。ビジネスナビゲータの皆様はすばらしい人材です。今後会社に期待することは、中小企業は人材が不足しているので、ビジネスナビゲータのようなすばらしい人材を斡旋したり、顧問として中小企業に紹介したりしてほしいということです。中小企業の人材不足は深刻です。この問題にも支援を広げてほしいと思います。それから、支援卒業までの年数を柔軟に考えてほしいと思います。もうちょっと、というときに卒業となってしまった企業もあるのではないのでしょうか。企業の体制にあわせ、継続的な支援をしていただければ、と期待します。

Web 会議システムで 円滑なコミュニケーション

全世界どこからでも利用できるWeb会議システム

10年前、社長が学生時代（大学3年）に開発した技術を基に、学生ベンチャーとしてホームページ作成の受託業務の会社を創業。その間、ビジネスをする上で、米国とのコミュニケーションの不便さを感じたことをきっかけに、4年前に独自のウェブを活用するテレビ電話システムを開発した。これが「nice to meet you」である。本製品は、インターネットに接続できる環境であれば、専用ソフトをインストールすることなく、全世界どこからでも利用できるWeb会議システムで、専用ホームページにアクセスすることにより、通常の会議室を使う感覚でWeb会議が可能となるものである。Windows・Macintoshのどちらでも使用でき、Web会議に必要なホワイトボード機能・チャット機能・ファイル共有機能・録画機能等の機能が完備されている。さらに未契約でも「招待機能」を利用すれば、Web会議に参加可能となる。また、当社が独自開発した「携帯電話コール機能」により、業界で初めてテレビ電話機能搭載の携帯電話とWeb会議システムとの接続を可能とした。



「nice to meet you」画面イメージ

公社との出会い

創業時のメンバーである登山氏とナビゲータが知り合い、平成15年に本事業の申請を行った。間下社長は申請したことを知らなかったばかりか、公社自体を知らず、支援対象となった後、初めて本事業について知った。

当初、この販路開拓支援事業を代理店のひとつが増えた程度の認識で、ビジネスナビゲータとの打ち合わせに間下社長は出席してこなかった。

支援活動の方向性や支援製品の改善について決定権をもっているのは、社長である。

そのため、支援活動を行う際のビジネスナビゲータとの意思疎通には、社長自らが参加する必要性は高いといえる。「支援先の代表者と会って話を進めなければ、その会社の真の姿は見えないし、販路開拓支援事業としても真に成果をあげていると言いがたい。」と考えているビジネスナビゲータは多かった。

誰でも簡単！今すぐ始められるビジュアルコミュニケーションツール

nice to
meet you

<http://www.nice2meet.us>

3D対応とは—
特別なインフラや専用の端末は必要ありません。
インターネットブラウザで利用できるビジュアルコミュニケーションツールです。
充実の会議サポート機能でどこからでも手軽にWeb会議が行えます。

「nice to meet you」のCM画面

企業概要

(株)ブイキューブ

東京都目黒区上目黒 2-9-1 中目黒 GS 第 1 ビル 8F

URL: <http://www.vcube.co.jp/>

代表取締役 間下 直晃

資本金 39,306 万円

業種 映像・音声・文字情報制作業

主要製品 ビジュアルコミュニケーションツール (nice to meet you など) の企画・開発・販売・運用・保守他

ビジネスナビゲータの経験とノウハウを活用

ビジネスナビゲータの活動は、単なる「セールスマン」ではなく、企業が販路を開拓する際に、ノウハウ・助言等を行うことにより、ステップアップするためのネットワークアドバイザーであったり、経営指南役であったり、技術アドバイザーであったり、知的財産に関するアドバイザーであったり、さらには人材教育アドバイザーであったりする。ビジネスナビゲータが社長にこの話をしたところ、認識も新たに定期的な意見交換の場を設定することを決断した。特筆すべきは、社長の物事に対する柔軟性・先見性である。

この意見交換会は、毎月 1 回程度、現在も開催され、いかに他社製品と差別化していくか、どのようなアプローチで明確な違いを打ち出していくかなど、実践的なテーマに取り組んでいる。

その後、ビジネスナビゲータ向けの製品説明会を何度か行い、支援活動を開始。当社は、社長の描くビジネス・コンセプト (PC がもっと親しみやすいコミュニケーションツールとなるためのあらゆるテクノロジー

を提供していく) とテクノロジーに対する造詣の深さ、さらに社員のヤングパワーが際立っている。若い会社であるがゆえのビジネスに関する経験について、ビジネスナビゲータの経験・ノウハウが大いに役立っていると社長は、話してくれた。

支援製品である「nice to meet you」を企業が導入する際の決定権者は、いわゆる「シニア」層の経営者である。そのため、同世代であるビジネスナビゲータを通して、いかに決定権者にアプローチすべきか掴むことができた。

またビジネスナビゲータ自身が支援製品を使いユーザーとしての使用感を直に伝えることにより、より良い製品とする過程での助言に役立った。

業績全体に占める販路開拓支援事業を利用した販売実績は、多大とはいえないが、数字に表れない相乗効果が大きく、社長をはじめ社員の多くに好影響をあたえることができた。

今後も、ニューマーケット開拓支援事業を有効に活用し、IPO (新規株式公開) という目標に向かって突き進んでほしいものである。

ナビゲータの声

若く勢いのある会社である。「パソコンがもっと親しみやすいコミュニケーションツールとなるためのあらゆるテクノロジーを提供する。」という間下社長の描くビジネス・コンセプトと、テクノロジーに対する造詣の深さ、そして社員のヤングパワーが売りである。

シニアである私達ビジネスナビゲータのアドバイスを真摯に受け止めし、同社なりにアレンジし実行する同社の姿勢に敬意を表す。同社が早く、株式上場を実現し、そして社業が益々発展し、IT 業界、ひいては社会に貢献できる企業を目指していただきたい。

企業の声

当社はビジュアルコミュニケーション市場における先駆者として、「世界経済・環境問題・世界平和」に不可欠な公共通信プラットフォーム (インフラ) となることによって、距離の壁や時間の壁を取り払い、人々のビジネスや生活の質を向上していくことを目標としております。また、今後は日本国内だけでなく、急速にブロードバンド化が進んでいる欧米やアジアといった諸外国へのサービス展開も行っていきたいと考えております。

正しく・美しい姿勢にしてくれる 「フィール・アライナ」

健康に役立つ商品で高齢化社会に貢献

当社は昭和21年に磯部徳三氏（初代社長）がゴム布製品製造卸（赤ちゃんのおむつカバー、ぞうり袋、リュックサックなどの学童用品）を目的として墨田区緑に創業した。

赤ちゃんのオムツカバーの製造業としてその産声をあげ、いまではお年寄りのおむつカバーやパジャマ、シーツなどの介護用品へと事業拡大し、さらには、東京大学との共同研究により、公社支援製品となった、歩行支援商品「フィール・アライナ」の開発に成功した。

現在は、“健康”に役立つ創意あふれる商品・サービスを開発することを使命として少子高齢社会に貢献している会社である。



正しく・美しい姿勢にしてくれる「フィール・アライナ」

墨田区からの紹介で支援製品に

健康であるためには、正しく体を動かすことが大切であり、体を動かすことにより自然治癒力が向上する。この自然治癒力をサポートすることにより、未然に病

気を防ぐことが可能となる。「フィール・アライナ」を開発するにあたり、当初は老人の転倒防止、転ばないためにはどのようにすればよいか、その視点から考え始めた。試行錯誤を繰り返しながらの開発であったが、正しい姿勢を保つサポート機能を特化することにより年齢を問わず、健康に貢献する製品として日の目を見ることとなった。「フィール・アライナ」は、身に着けるだけで『正しく・美しい姿勢に』してくれるタイツで、自分では気づかない姿勢のクセの矯正から、辛いヒザ痛・腰痛の予防、そして保温性にも優れている。

この「フィール・アライナ」は、墨田区の助成金を得て試作した製品であり、区から公社のニューマーケット開拓支援事業を紹介されたのを契機に支援製品のひとつとなった。

ビジネスナビゲータの力を得てキッカケづくり

ビジネスナビゲータに同行して売込先を訪問する場合、事前にナビゲータが製品の概要説明（特徴・新規性等）を終えているので、スムーズに具体的な話に入ることができる。企業自身も事前にプレゼンテーション力、交渉力を備えていなければならないが、このノウハウもビジネスナビゲータから伝授され、成約に向け企業と一体となって活動をしている。視点を変えれば、社員の営業力・交渉力向上にも一役買ったOJTといえる。

このようなビジネスナビゲータの支援活動に直に触れ、「これまでの公的機関が行ってきた支援活動とは、異質のものである。」と直感し、認識も新たに本事業に取り組むこととなった。ニューマーケット開拓支援事業を活用したときのメリットは何であるか。この問いに、「この制度を利用しての最大の利点は“想像も出来ないキッカケづくり”であり、本当にありがたい制度である。」と答えてくれた。

「フィール・アライナ」は、ビジネスナビゲータと二人三脚の販路開拓を行った結果、10社以上との成約

企業概要

フットマーク(株)
 東京都墨田区緑 2-7-12
 URL: <http://www.footmark.co.jp/>
 代表取締役 磯部 成文
 資本金 8,500万円
 業種 介護用品、体育用品製造販売業
 主要製品 介護用品 / ヘルスケア用品・用具・出産用品 / 学校水泳・体育用品の企画・スイミング用品・用具 / プール備品・遊具の企画、製造、販売他

報告があり、誇れる成果を挙げることでできた支援製品のひとつといえる。現在は、セールスサポート事業（ニューマーケット開拓支援事業の卒業製品を対象とした有料の事業）にフィールドを移し、引き続き公社の支援企業となっている。

「健康な人が、健康な家族を作り、健康な街を作る」の志を持ち、「健康づくりに役立つ創意あふれる商品・サービスを開発すること」を使命とし、感度を鋭く磨き、新しいことを先取りし、よりよい商品を創造し、高齢社会に貢献していこうと考えている。

確立した販路を大切にしていきたい

「フィール・アライナ」については、営業に割ける人員にも限りがあるので、新規の販路開拓に力を入れるより、本事業で確立した販路を確実に継続取引とすることに力を入れ、その取引先と新たな製品開発を行うなど、取引先との連携強化に主眼をおいて活動していくことを考えている。

また、当社の経営理念である「お客様が第一」に基づく、「人を想い、笑顔を創る。すべては、健康快互（けんこうかいご）から」を合言葉に、また換言すれば、「時代が変わり、産業が移り変わっても互いを思い合い、健康を願う気持ちは、いつの時代でも不変であり、健



「お客様が第一」をモットーとする社員一同

ナビゲータの声

赤ちゃんのオムツカバーからスタートしたフットマーク社は時流を捕らえて高齢者用オムツカバーを始めとする各種介護用品を開発販売してきている。因みに「介護」という言葉は同社磯部社長のオリジナルで商標登録されているが、氏の寛大な配慮から一般用語として世間で自由に使用されている。

「フィール・アライナ」も介護用を含めて健康用品として広範囲用途に販売されているが、ビジネスナビゲータに就任して間もないころに着用してみたところとても良い感触であった。同社は同製品の一部を「上がり3ホールも疲れなない」というキャッチコピーとともにゴルフ用にも販路を広げつつあったので、早速かねてからの知己・佐川八重子氏の「桜ゴルフ」に紹介しその販売チャンネルに乗せてもらうこととした。

結果、ゴルフ場の売店のみならずキャディーさん、グリーンキーパーさん等従業員にも人気を博し、今や全国100箇所を超えるゴルフ場に納入されることとなり好調な販売実績を記録している。

企業の声

東京大学大学院・渡會先生のアライメント理論を商品化した「フィール・アライナ」は、医療費削減のための重要課題である、予防医学を推進してゆく上でも社会に必要とされるインナーウェアだと考えております。弊社として新規事業でもあり、新しい市場への展開を図るうえで、販売力強化が課題でありましたが、公社の支援商品として認定された後は、ビジネスナビゲータの方々のご協力で、次々に新販路を開拓することが出来ました。また、新商品のアイデアや改良のアドバイスなど、経験に基づいた確かな意見をいただき、開発スピードもアップしました。

今後も、新事業、新商品を発展させてゆくために、様々な分野のプロ集団であるビジネスナビゲータの支援をいただきたいと思います。

暮らしの生活情報をその現場で提供する

トータルソリューションで差別化

(株)ミュープランはタッチパネル&デジタルサイネージ（双方向型電子広告システム）を中心とした情報端末システムのトータルソリューションを行っている。具体的には賃貸物件や、中古車をタッチパネルでその場で検索できるという製品である。以前からタッチパネルの装置は存在した。しかし、ソフトもあわせたトータルソリューションを提供できる企業は他にはなかった。



デジタルサイネージ

デジタルサイネージのメリット

平成3年に創業した藤崎社長は当時、大手電機メーカーのソフト開発を行っていた。その後、平成13年に消費者金融の無人店頭セルフタッチパネルシステムの引き合いがあった。それと同時期に駅でのタッチパネル券売機も一括受注した。これらの製品を完成させたとき、藤崎社長は「タッチパネル&デジタルサイネージ」の魅力を感じていた。そうした折、「最近是对人、対面が苦手な人が多くなっている」との話を聞いた。これにより、藤崎社長はビジネスとしての可能性を確信した。一般的な消費者の購買行動を分析すると、「製品・サービスに気づき」「手に取り」「他製品と比較し」「購入を決定し」「代金の支払いを済ます」といった過程をとる。業種・業態によるが、この間のすべての行動に関して店員が関与していることが想像できる。これが、タッチパネルを使用すると、「製品・サービスに気づき」から「他製品と比較し」までの過程で店員が関与しなくてすむ。一般に「店員が近くに

いると思うと、思い通りに商品を見ることをためらってしまう。」といわれる。本来、消費者は何の気兼ねなく商品を見たいものである。さらに、消費者にとって必要な情報だけを入手することが可能となるため、店員の接客時間も減らすことができる。つまり、消費者・店舗両者にとって、煩わしさや時間などの見えないコストを削減することが、「タッチパネル&デジタルサイネージ」では可能となるのだ。



情報発信 + 店舗誘導

ビジネスナビゲータとの活動

最初に受注した消費者金融無人店頭セルフタッチパネルシステムは、銀行にあるATMのようなものであった。これは既に完成されたシステムであったが、藤崎社長はより多角的に応用ができるように改良を重ねていった。しかし、都営地下鉄から引き合いがあったシステムについては、対応するには大掛かりな開発が必要であった。そのために公社の自立化・専門化助成金を活用した。これがキッカケとなり公社との関係が構築され、平成15年には、ニューマーケット開拓支援事業の支援製品となった。

ニューマーケット開拓支援事業におけるビジネスナビゲータの支援には大きく3つの利点がある。まず、「通常では訪問ができないような大手企業でも営業活動ができること」次に「すぐに決裁者まで話を通すことができること」そして、「先方も当方も両方が安心感を持って話ができて、製品の良し悪しをきちんと評価してもらえること」である。飛び込んで入ったとしても門前払いがほとんどだ。また、仮に入れたとしても決裁者までは届かず、担当者レベルでとまってしまい

企業概要

(株)ミュープラン

東京都三鷹市下連雀3-38-4 三鷹産業プラザ4F

URL: <http://www.muplan.co.jp/>

代表取締役 藤崎正裕

資本金 6,316万円

業種 ソフトウェア開発及び販売業

主要製品 タッチセンサー付液晶モニター

結局時間ばかりがかかってしまうことが多い。さらに、中小企業であるため余計なフィルターがかかり、無駄なエネルギーを使うことになってしまう。藤崎社長は大手企業への営業活動がどんなに難しいかは、わかっていた。しかし、ビジネスナビゲータを活用することでそれらの問題が発生せず、非常にスムーズに話が進むようになっていった。



日本初のインフォメーションディスプレイ

担当のビジネスナビゲータから、ある製品を紹介してもらった。その製品の技術と当社の技術を組み合わせることで日本発のインフォメーションディスプレイが完成した。

この製品は店頭のガラスをはさんでタッチパネルが操作できるというものだ。そのため、夜間、営業時間を過ぎてシャッターを閉めた後も消費者はタッチパネルを操作できる。この製品の効果を測定するため、ほぼ24時間、タッチパネルを操作された件数をカウントした。それにより、午後7時から午前1時の間にタッチパネルを操作した件数が、午後7時前までの件数よりも多いことがわかった。(操作件数のおよそ55%が午後7時以降)つまり、消費者は店舗を閉めた後の時間に商品検索を行っているのだ。

この画期的な製品が完成してからは、引き合いが急増した。現在はビジネスナビゲータの紹介で大手の液晶テレビメーカーとの共同開発を行っている。今後も研究・開発を行い、改良を重ねていくつもりだ。

ナビゲータの声

(株)ミュープランは、トータルソリューションが出来る事が最大の強みです。装置だけ、ソフトウェアだけ、といった一方だけの強みではなく業界の状況を把握しつつ業務ノウハウに裏打ちされたソリューションができる事が最大の優位点です。不動産業向けのシステムにおいては、ハードウェアとコンテンツの組合せを持っており、既存業務の改革をなしえるビジネスモデルになっていることが特徴です。窓型タッチパネル検索システムと、液晶大画面のデジタルサイネージをきれいに配置し、今までの不動産屋さんのイメージとはガラリと変わった明るいウインドウで、閉店後も物件情報をPRできるようになったと喜ばれています。

東京ビッグサイトのアトリウム・エントランス・コンコースへも設置でき、PR効果も上がり各方面から問い合わせがきているようです。マッチング等で紹介した先からも、日常の問合せ事項についてレスポンスがよい、社長は誠実でこのソリューション事業全般に精通している、顧客ニーズをくみ取った提案ができる、との評価をもらっています。

近い将来、中堅企業に成長されるでしょう。

企業の声

最初に駅に導入したときは大変苦労しました。日本初のことでしたので予期しないことが何度も発生しました。毎日その駅に通ったものです。製品開発で最も難しいことはアイデアを製品化することではなく、製品を実用に耐えるレベルまで完成させることだと感じました。

広告は一方通行です。デジタルサイネージは双方向での情報交換でありコミュニケーションツールとなります。デジタルサイネージ市場は将来2兆円規模に発展するといわれています。業種を問わず、飲食店(オーダー端末)小売店などにもどんどん展開していきたいと考えています。

「携帯トイレ」で災害時も安心

震災の備えとして必要なもの

平成2年“普賢岳噴火”以来、平成7年には“阪神淡路大震災”さらに平成12年の“三宅島噴火”等、全国各地に自然災害が猛威を振るっている。つい最近では、台風による水害、新潟県の中越沖地震等、これからも全国規模で被害が予測される。そして、これからの自然災害が私たちの身の回りに“いつ”“どこで”おきても不思議のない状況である。そうした中、被災者が最も困惑することの1つに「トイレの不備」があげられる。

新潟県中越沖地震の時も仮設トイレの設置・充足に数日を要し、さらに設置後も断水が続いたために水を流すことができず衛生面や悪臭が最大の問題として提起された。被災者からは、次のような声が上がった。「貴重な飲み水をトイレに使用するのは非常につらかった。」「食料や飲料水等の備えはしていても、トイレの備えはしていませんでした。」「家のトイレが使えないので、避難所の仮設トイレに行ったが、どの仮設トイレも便器の中が汚物の山で使用不可能な状態でした。それ以来、トイレのことが心配なのであまり水が飲めませんでした。」

(株)フジは、被災者の方々に対して「我々は何ができるのか、皆さんに喜ばれるものは何か」を考え、色々と検討した結果、「排泄を我慢することによる健康への影響が問題である。」という観点から「使い捨て携帯トイレの開発」を手掛けることにした。

電機設備工事から携帯トイレへ

当社は昭和22年5月に創業。電機設備工事、家庭電化製品販売・修理を開始。その後、空調設備工事や、コンピューターシステムの販売、VTR制作など、業務を拡大していった。更に、健康関連グッズや介護用品など、多角化を図っていく中で「携帯トイレの開発」に着手するに至った。しかしオリジナル商品を開発す

るには、使い易い形状はどのようなものなのか、など試行錯誤が続き製品化には数々の困難が伴った。他社からは「業界の勉強が足りない。」などの批判の声もあった。



Good パケットトイレタイプ

ビジネスナビゲータの活躍

取引先で打ち合わせをしているときだった。そこへ偶然ビジネスナビゲータが現れ、同席することになった。取引先はニューマーケット開拓支援事業の支援企業であり、ビジネスナビゲータが打ち合わせにやってきたのだ。そこで商品を知ったビジネスナビゲータは「世のため人のために役立つもの。是非こういったものを支援したい。」と判断し同社にニューマーケット開拓支援事業への申請を勧め、会社の審査を経て支援製品となった。

当初は、先行していた他社製品との価格や、新規市場参入による知名度の不足などの理由で、なかなか成約には結びつかなかった。それが、特許出願した2製品が市場に認知された頃から、徐々に引き合いが出始めた。平成14年9月に支援を開始してから、マッチングをしても思わしくなかった成果も平成18年5月に初めての商談が成立すると、その後はとんとん拍子

企業概要

(株)フジ

東京都台東区花川戸 1-5-2 サテライト・フジビル

URL: <http://www.fuji.ecnet.jp/>

代表取締役 池田 一郎

資本金 1,000万円

業種 防災用品・介護用品製造販売業

主要製品 携帯トイレ Good パック他

に商談が進み、その月だけで5件もの成約が上がったのだ。

そんな努力の結果、現時点（19年9月末）でのビジネスナビゲータの紹介による売上げも1,000万円を超えるほどになった。

ニューマーケット開拓支援事業を活用したときのメリットは何かという問いかけに対し、「この制度を利用しての最大の利点は“想像も出来ないキッカケ”が創られたということです。例えば、一部上場企業に“携帯トイレ”を直接売り込みに行くことは、中小企業としてはとても勇気のいることですが、それが簡単に実行出来るのです。また、公社の支援対象製品であることを謳えることは掛替えのないブランド

にもなっています。」と本事業の成果に満足の様子であった。

更なる発展に向けて

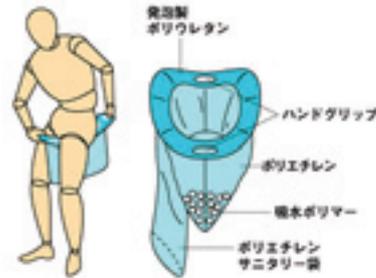
(株)フジは現在、携帯トイレが主力製品となっている。

市場シェア約5%の現状を打開するために携帯トイレ事業に全力を傾ける意気込みだ。現在は、TV通販を始め、店舗販売、企業や行政等の備蓄販売などと様々な販売手法を行っている。

新たな製品開発も行っており、新たな支援申請製品ができつつある。ビジネスナビゲータは、こちらの製品も市場性を感じているようだ。



Good パックミニ



Good パックハンディ



ナビゲータの声

私は営業畑の出身ですが、企業と企業の仲立ちとして商品を紹介する際には最低限の製品知識が必要となります。今回の製品は「その良さと必要性」が簡単明瞭で、かつ、災害時ばかりでなく日常のドライブなどにも使用することが出来るため「購入者からはきっと喜んでもらえる」という気持ちの「後押し」があり支援させて頂くこととなりました。出身企業の防災対策用品の備蓄用を始めとして数件の取引先を紹介させて頂きました。平成19年3月に公社の規定により「支援卒業製品」となってしまいましたが、今回久しぶりに同社を訪問させて頂きました。本業を縮小され、主力製品が携帯トイレになったとのことに驚くと共に心から嬉しく思った次第です。私達ビジネスナビゲータは支援製品・企業が信頼できれば努力を惜しみません。これからも頑張ってください！

企業の声

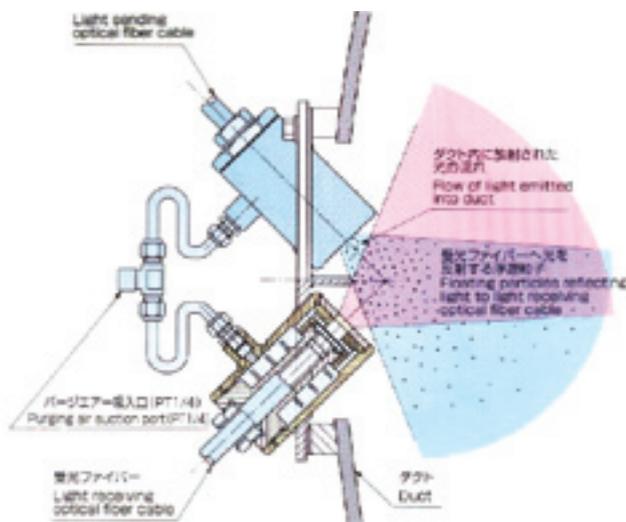
早いもので、公社様に支援されて3年が経ちました。その間、公社の事務局の方や、ビジネスナビゲータの皆様方にご指導ご鞭撻を賜り誠にありがとうございました。さて、弊社の製品ですが、企業備蓄はもとよりTV通販をはじめ各社通販紙、さらに店舗と順調に営業活動ができるようになりました。これにおごらず、公社の支援製品であるという誇りを持ち、今後も努力し、前進していきたいと思っております。

大気汚染の見張り番

環境を守る製品の開発

数年前の産廃処理施設でのダイオキシン報道をきっかけに、煙突からの煙に対する住民の視線がより一層厳しくなった。このような世の中の状況において、当社の開発した連続式ダスト濃度計は、集塵機能性管理や大気汚染防止法遵守のための貴重なデータを提供するツールとして注目を浴びている。

当社の主要製品であるダスト濃度計とは、工場の煙突から排出されるガス中のばいじん（粒子状物体）を測定し大気汚染防止法で規制されている排出基準を守る為に電気集塵機、バグフィルターの管理を行う目的に使用される相対濃度計である。当社のダスト濃度計は光散乱方式を採用し、過酷な環境でのメンテナンスフリーを実現するために開発された独特な構造の検出器を備えた、とてもシンプルな構造が特徴となっている。



光散乱方式解説図

下請けと自立の間で

当社は昭和24年に、現在の田中敏文社長の祖父にあたる田中貢氏により創業。創業当初は自社開発製品として、電力量計の標準検定装置の開発を行っていた。計器試験装置、標準変成器、高低圧相回転表示機などで数々の特許を取得し、電力会社、電気試験所に納入をしていた。先代の田中登氏の代になると今までの試験装置では納入先が限られているため、下請け仕事として大手電機メーカーから汎用電気機器の製造を受注。その後放射線測定器の電子機器モジュールの製造移管を受け、現在も工場の中心的仕事として行っている。

田中敏文社長が当社を引き継いだときには、研究所としての自社製品はなくなり、下請けの仕事のみが残っていた。当時の従業員は先代の社長が育ててきた人たちであったため、現在の業務を急に方向転換することなく、少しずつ方向性を変えていく方法をとった。下請けのみでの安定はいつまでも続かないであろうという社長の考え方と従前の下請け仕事しか知らない従業員の間になたてて少しずつ会社の方向性を変えていくというやり方に社長の苦勞が伺える。

当社の優れた製品のバックボーンになっているのは、下請けをやっていたことによる、大手電機メーカーの厳しい品質基準に鍛えられた製造技術である。当社ではそれを満たすために従業員はもとよりパートの職員に対しても「職業能力開発促進法に基づく国家検定



ダスト濃度計 DDM-2001

企業概要

株 田中電気研究所
 東京都世田谷区経堂 3-30-10
 URL: <http://www.tanaka-e-lab.com/>
代表取締役 田中 敏文
資本金 2,500万円
業種 電気機械器具製造業
主要製品 ダスト濃度計 DDM-2001

制度の一つである電子機器組み立ての技能検定」試験の受験を奨励し、従業員の能力、モチベーションの向上を図っている。

ビジネスナビゲータと出会って

ニューマーケット開拓支援事業を利用したことにより、中小企業の弱点の一つである営業力が補強されたと田中社長は語る。当社の営業は社長自らが行う過去のつながりからの掘り起こしと商社1社に頼った営業であったものが、ビジネスナビゲータのネットワークを利用して当製品を扱う専門商社が複数に増えたことにより、同時進行案件が増加した。当製品の採用までは「技術研究-フィールドテスト」を経てようやく見積もりまで、と時間がかかるので、同時に案件を複数こなさないと安定的な売上げを計上できない。「同時進行案件が増加したことにより忙しさは以前の倍になりましたが、精神的には楽になりました。」

支援を受けるきっかけになったのは、工場のある

栃木県での産業フェアに出展したところから始まる。「産業フェアで、ある経営支援のNPOに所属する人と出会いました。その方から貴公社のニューマーケット開拓支援事業を勧められ、ビジネスナビゲータを紹介いただきました。そのビジネスナビゲータの方に製品を見初められて、支援いただくところまで持っていただきました。当社の製品は専門性が高いのですが、初めて出会ったビジネスナビゲータの方が製品の特徴をよく理解できる方であったことが我々にとって幸運でした。今ではそのナビゲータの方とは月に何度となくお会いして、様々な相談をし、叱咤激励をうけています。中小企業はとかく自分の分野に閉じこもって視野が狭くなりがちですが、経験豊かなビジネスナビゲータの方とお話していると視野が広がり、我々では思いもつかないような製品の適用分野や新製品のアイデアが生まれてきます。今後も人の縁を大事にしてビジネスを進めていきたいと思っています。」今後も当事業をますます活用してもらい、更なる飛躍を期待したいものである。

ナビゲータの声

この『ダスト濃度計』に出会ったのは1年半程前の事で、某NPO理事（友人）の紹介で株田中電気研究所を訪問した事に始まります。【⇒ 人の縁】

当社のダスト濃度計は時流に乗れる製品【⇒ 製品力】で、支援対象候補として公社に推薦申請出来るとの確信を強く持てました。【⇒ 手前味噌ながらビジネスナビゲータの『目利き』】公社支援対象製品の審査に合格し、半年後に幸いにも私の出身商社経由で某鉄鋼メーカーの発電設備用として、競合4社との実機性能テストを勝ち抜いて受注し、成約第1号。その後セメントメーカーにも他ナビゲータの紹介で成約し、現在は電力数社などにも成約内定。他にも多くのナビゲータからの紹介により、当社では縁のなかった業界の多数の客先にマッチングなど展開中です。【⇒ ビジネスナビゲータのビジネスネットワーク効果、製品力、タイミング】田中社長の生真面目な性格から目下動き過ぎの感が強く、極力客先に得意な商社（複数）を育成・活用して社長の労力軽減を図る事が急務と考えます。【⇒ 社長は常時100%出力ではなく余力が肝要⇒ 公社のスタッフ育成・活用】

今後、当社のダスト濃度計ビジネスの花が『満開』となる事を期待して止みません。

企業の声

産業近代化の幕開け期にあたっては、煙突の煙は産業発展のシンボルでした。グローバルな経済取引をする時代になった今、BRICS（ブラジル・ロシア・インド・中国等）といわれる新興経済国であっても国際的な基準を守らなければ国際的な取引は出来ないのが現状です。環境対策に無神経な企業は排除される傾向にあり、工場のシンボルともいえる煙突からのばいじん排出に対しても、法律ではダスト濃度計の設置義務がない現実ですが、ダスト濃度計による連続監視によって、高濃度のばいじんが常に環境に排出される前に未然に防ぐことこそが、これからの環境経営にとって必要不可欠なことでしょう。当社の製品を世界で使って頂いて、地球環境の改善に貢献していくことが私の夢です。

住環境の改善

製品開発のヒントはお客様の声

(株)日進産業はもともと、機械製造工程での組み立てなどを行っていた。平成元年頃、当時バブル崩壊や中国の台頭などがあり、石子社長は既存の事業だけでは今後の展開が期待できないのではないかと懸念していた。そんな時、「工場内がとても暑くて作業性が低下している」という顧客の声を聞いた。それを聞いた石子社長は前々から夏の工場内の暑さを知っていたこともあり、ここに大きな市場があると感じた。熱と温度についてのさまざまな研究を行い、セラミックビーズを活用した断熱塗料の開発を決意した。

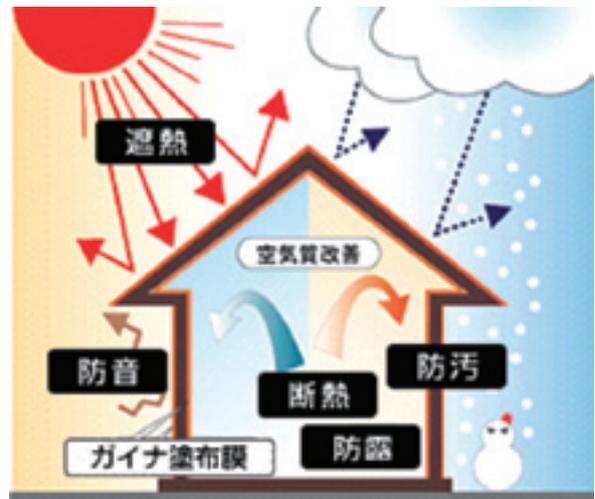
研究開発が実を結んだ

その後、断熱塗料の「シスタコート」ができるまでには数多くの実験を繰り返した。ある程度製品として形になるまでには4年から5年もの時間がかかった。平成5年から販売を開始していたが、実際に売り上げが軌道に乗るまでには10年余りを要している。販売を開始してからも研究は怠らなかった。常に原料の改良などを重ね、それが実を結んだ結果、平成13年には販売も軌道に乗り始めた。量産体制を築くには協力会社との連携など非常に難しい課題があったが、それも一つずつ解決していった。

JAXA から技術移転

あるとき、宇宙航空研究開発機構（JAXA）のロケット研究の第一人者と石子社長が1対1で話し合う機会があった。石子社長の断熱についての理論をその研究者に話したところ、すばらしい理論であると高い評価を得た。これがきっかけとなり、(株)日進産業とJAXAとで技術移転のライセンス契約を行うことになった。このJAXAの技術と、シスタコートの技術を融合し、ついに新製品「ガイナ」が完成した。この

製品は単なる断熱のみならず、防音、防露、防臭、空気質改善など、実にさまざまな効果を発揮する。また、JAXAのホームページに(株)日進産業の名前が掲載されたり、JAXAの会議に石子社長が出席したりという副次的な効果もあった。そのJAXAの会議で多くの議論を交わし、さまざまな情報を入手することができた。



「ガイナ」を塗るだけで、夏は涼しく、冬暖かに

公社活用のメリット

公社の支援開始は平成16年5月からである。きっかけはビジネスナビゲータからニューマーケット開拓支援事業の利用を勧められたことによる。公的機関の支援の最大のメリットは、支援機関名が販売ツールになるということ、代理店も含めて公社の支援企業であることを積極的に謳っている。また、公社との関係ができたことで、他にもさまざまな効果があった。公社の推薦を受け、東京都主催の「東京ショーケース」によりドイツ及びイギリスでの商談会に参加できたこともその一つである。海外でのノウハウがなかったのだが、大手商社が代理店を引き受けてくれたため実現した。当社肝付室長は「東京ショーケースに参加できるというのは、東京都にある多くの企業の中からの10社に選ばれたと言えるので、とても光栄なことだと思っている」とい

企業概要

(株)日進産業

東京都板橋区坂下2-15-7 富山ビル 4F

URL:<http://www.nissin-sangyo.jp/>

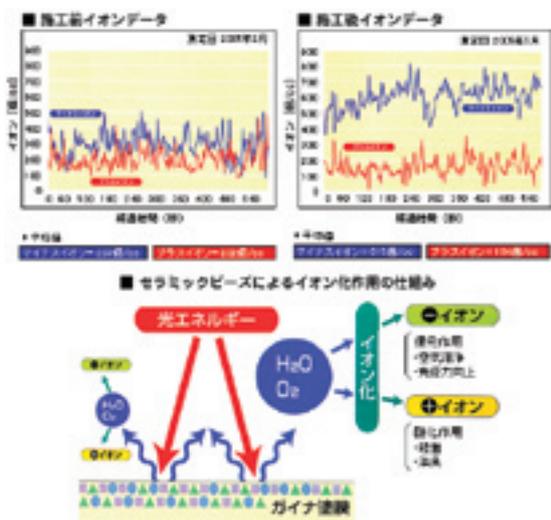
代表取締役 石子 達次郎

資本金 1,000万円

業種 断熱塗料製造業、機械工事業

主要製品 断熱塗料「シスタコート」「ガイナ」の製造販売

う。また、昨年、会社からの推薦で東京商工会議所主催の第4回「勇気ある経営大賞」に応募したが、そこでも優秀賞を獲得することができた。



特殊セラミックによる理想的なイオンバランス効果で空気質を改善

製品の可能性が戦略の方向を変えた

「ガイナ」が完成してからは売上げが飛躍的に伸びて

おり、代理店も増加している。

しかし、まだ課題もいくつか残されていた。売り込みの際に「ガイナ」の性能に関する公的試験のデータを求められる。しかし、この断熱塗料にはJIS規格がまだないため、先方の要望ごとにデータをそろえる必要がある。紙の上での数字やグラフを見て判断するよりも、実際に手に触れて、感じて判断してほしいと考えているが、現実には公的な数字やグラフなどのデータが重視されており、最も悩ましい問題となっていた。しかし、先日、首都大学東京による夏の冷房消費電力削減効果実証試験を行うことができた。これは公的データに近い結果として説得材料に使いそうである。この首都大学東京で得られたデータや「ガイナ」のさまざまな製品特性を考慮すると、消費財としても広く消費者へ展開したほうがよいのではないかと考え、これからは工場需要はもちろん一般の家庭へも販売していくつもりである。

先日あるシンクタンク系のコンサルティング会社に入ってもらい、現在戦略を立案中だが、概ね方向は定まってきた。これからの事業領域を「住環境」にも積極的に展開していく予定だ。

ナビゲータの声

NASAの技術を使ったセラミック遮熱塗料を輸入販売している企業が多くあるが、その製品と(株)日進産業の「ガイナ」とを比較試験すると、明らかに「ガイナ」の方が性能が良いという結果が出ている。

他にも性能を示すデモンストレーションは数多くあるが多くのユーザーは公的試験のデータを要求する。大手企業は特にこの傾向が強い。これに対して石子社長は「目で見て肌で感じて良ければ購入してほしい」という立場なので大企業には営業したくないと言っている。このため世間でのオーソライズがまだ遅れている。

そのためいつかは試験方法を含めて、建材試験センターでのお墨付きのお手伝いをしたいと思う。会社の支援、首都大学東京での実験のおかげでかなり信用度が増してきているのもう少しの努力である。

創業以来会社経営を継続してきた石子社長の努力は素晴らしいものがあるが、これまでの技術偏重の姿勢から営業体制の早急な整備が望まれる。CSR(企業の社会的責任)を意識した民生向け展開の成功を祈念しつつ今後も支援を続けたいと思う。

企業の声

現在は販売網の整備を行っています。多くの引き合いが来ているため、整備をするのが非常に大変で、現在最も重要な課題のひとつです。

先日コンサルティングを受け、市場調査をしてもらいました。国内だけでなく、例えばラスベガスなどの海外市場を含めると、この市場は手に余るほどの巨大なニーズが存在するとのこと。当社としては非常に自信が持てました。しかし、現在は売上を伸ばすことよりも販路の整備や社内の整備など、組織体制を整えることが先であると考えており、そのための戦略を立案中です。

日本語解析技術を活かした 点字関連製品

ニーズとシーズのマッチング

金子社長は元々情報通信系の記者であった。情報分野市場が拡大し始めた昭和61年、自らの人脈や情報(知識)を基に時代の風を読み、時流に乗る手ごたえを感じた金子社長は、知人のソフトウェア技術者とコンピュータソフトウェア開発会社を設立した。

そして、日本語文章解析ソフトウェアの開発プロジェクトを手がけるなかで、「自然言語の理論」に関するソフトウェア開発の技術力、日本語解析技術を蓄積していった。

福祉分野に進出するキッカケは、世田谷区役所の障害者担当者から、視覚障害者向けに点字の文章を作成したいとの要望を耳にしたことである。文字を点字に変換するには決まったルールがあり、当社の日本語解析技術を活かせば、ソフトウェアが開発できると考え、点字翻訳ソフトを開発した。従来は、点字の専門家でなくては点字文書が作成できないようなソフトウェアしか、市販されていなかった。しかし、本製品は難しい点字のルールを覚える必要なく、ワープロ感覚で文章を入力するだけで、自動的に点字文書に変換・編集できるソフトである。その後、点字プリンター、点字読取装置、点字ディスプレイなどの開発、生産へと事

業を拡大していった。現在、売上高の1/3は福祉関係である。

飽くなき製品開発

点字翻訳ソフトは自社で開発したが、点字読取装置は熊本県電子応用研究所と共同開発した。他にも、くまもとテクノ財団、熊本県産業局などとも連携を図って開発を続けている。

当社の点字プリンターは音が静かなことが売りで、オルゴールの様なドラムを用いる方式で特許を取得している。従来の点字プリンターは音が大きいことが欠点で、点字印刷専用の部屋を設けるなどして対処していたが、当社の製品によりどこでも常時使えるようになった。また、両面印刷可能な機種と、高速印刷可能な機種も開発製品化した。これらを含めニーズに応じた計4機種を販売している。特に点字と墨字が同一の用紙に印刷できるプリンター「DOG-Multi」は世界初の製品である。さらに日本語の点字と墨字の組み合わせのみでなく、他の言語対応の機種も「Gemini」という機種名で製品化した。この製品は東京都のベンチャー技術大賞の特別賞を受賞することが出来た。その後、点字プリンター全機種に音声ガイドをつける改良も行った。

DOG-Multi



点字プリンター

Gemini



多言語対応の点字プリンター

SEIKA



点字ディスプレイ

企業概要

(株)日本テレソフト

東京都千代田区麹町 1-8-1 半蔵門 MK ビル 1F

URL: <http://www.nippontelesoft.com/>

代表取締役 金子 秀明

資本金 3,000 万円

業種 電気機器製造販売業

主要製品 点字プリンタ DOG-MULTI (国内用)・
JEMINI (海外用)

ビジネスナビゲータの活躍でコストダウン

公社との付き合いは、平成 14 年に新製品新技術開発助成金を利用したことがキッカケである。これによりニューマーケット開拓支援事業へも申請し支援対象製品となった。本事業を利用したことによるメリットの一つとしては、信用力の向上が上げられる。点字プリンター等のような福祉関連製品の売り込みは、学校、自治体、病院などの公的な機関が主体となるが、東京都の支援製品ということで、スムーズに話が出来るようになった。

しかし、それ以上に大きなメリットはビジネスナビゲータの活躍によるコストダウンである。ユーザーの声を製品に反映していたが量産が難しかったため、価格が従来品よりも 2~3 割程度高くなってしまっていた。製品を市場に広めるためには、コストダウンが当社にとって大きな課題となっていたのである。

そこで、その課題を解決すべくビジネスナビゲータ数名でプロジェクトチームを結成した。その中でまず設計思想から練り直すことでコスト削減を図った。1 機種ごとに追加機能の部品を調達して製品化するの

ではなく、できるだけ、全機能を搭載した構成から不要な部品を抜くような設計思想をとった。また、複数機種での部品の共通化を図ることで調達コストを低減させた。さらに、ビジネスナビゲータのネットワークを駆使し、仕入れコストの削減を図るとともに、できる限りの外注の内製化を図り、製造コストの削減を図ったのである。これらの活動により、販路・技術ネットワークが広がったことも大きなメリットとなった。

積極的な海外展開

日本国内は既にある程度のシェアを獲得しているため、これからは海外展開を図っていく。積極的に海外の展示会にも出展し、代理店も設置している。最近、米国の展示会に出展したところ、ヒューレット・パカード社の目に留まり、技術協力が得られることになった。また、点字ディスプレイについては、中国の清華大学と共同開発をしており、製品名を「清華 Seika」とした。今後は欧米のほかにも中国、韓国やインドなどアジアも視野に入れていくという。更なる飛躍が期待できそうだ。

ナビゲータの声

ビジネスナビゲータとして、初めて金子社長にお会いして以来、3年半のお付き合いになるが、その間、日本テレソフトの点字プリンターは海外向けを中心に大きく発展された。

これも一重に製品の素晴らしさと金子社長の的確な戦略と積極的な事業展開によるものと、大いに敬服している。

私自身、ベトナムの盲人協会向け案件をワークする一方、技術系のビジネスナビゲータを含む「同社支援プロジェクトチーム」を結成、参加したビジネスナビゲータより製造コスト削減と海外向けの販路開拓のためのアドバイスをさせて頂いた。

その後、海外向けも大きく伸び、コストダウンと製品の内製化に成功されたとお聞きしうれしく思っている。

金子社長の素晴らしいリーダーシップの下、同社が益々発展されることを大いに期待している。

企業の声

点字プリンターはたとえ値を下げたとしてもすぐに売れるような製品ではなく、とても売り方が難しい商品です。こういった製品を扱う当社にとって、ビジネスナビゲータの支援はとても強力なものとなっています。ビジネスナビゲータの方たちは私の先輩の年代なので何でも相談しやすく、また、そのような大先輩と活動できると自信を持ってできます。さらに、営業活動では細かい話までつめてくれることが大きいです。例えばベトナムに輸出を行ったときも、ベトナム内部の事情に詳しい方がいたので実現できました。ナビゲータがいなかったら出来なかったと思います。

公社との付き合いは、平成 14 年度に研究開発の助成金を申請したことがキッカケでした。当社は公社の支援を最も活用している企業ではないかと思いますが、これからもどんどん活用していくつもりです。