

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

3

2019
No.484
アーガス

ミクロの粒に大きな希望

04

助成金を活用して、1歩先の事業展開を！
2019年度 各種助成金メニュー・説明会のご案内

08

Design Column デザイン活用きほんの「き」
連載最終回 中小企業経営者にこそ、「デザイン経営」を！

10

受発注取引のマッチングサイト「ビジネスチャンス・ナビ2020」
東京都主催「世界発信コンペティション2019」のご案内

12-14

- 海外企業連携プロジェクトをご利用になりませんか？
- 東京都トライアル発注認定制度 申請受付中！
- 働いている皆さんのための「キャリアアップ講習」のご案内
- 第6期東京都新サービス創出スクールのご案内

キラリTOKYO

株式会社デュコル 代表取締役 山本 邦明

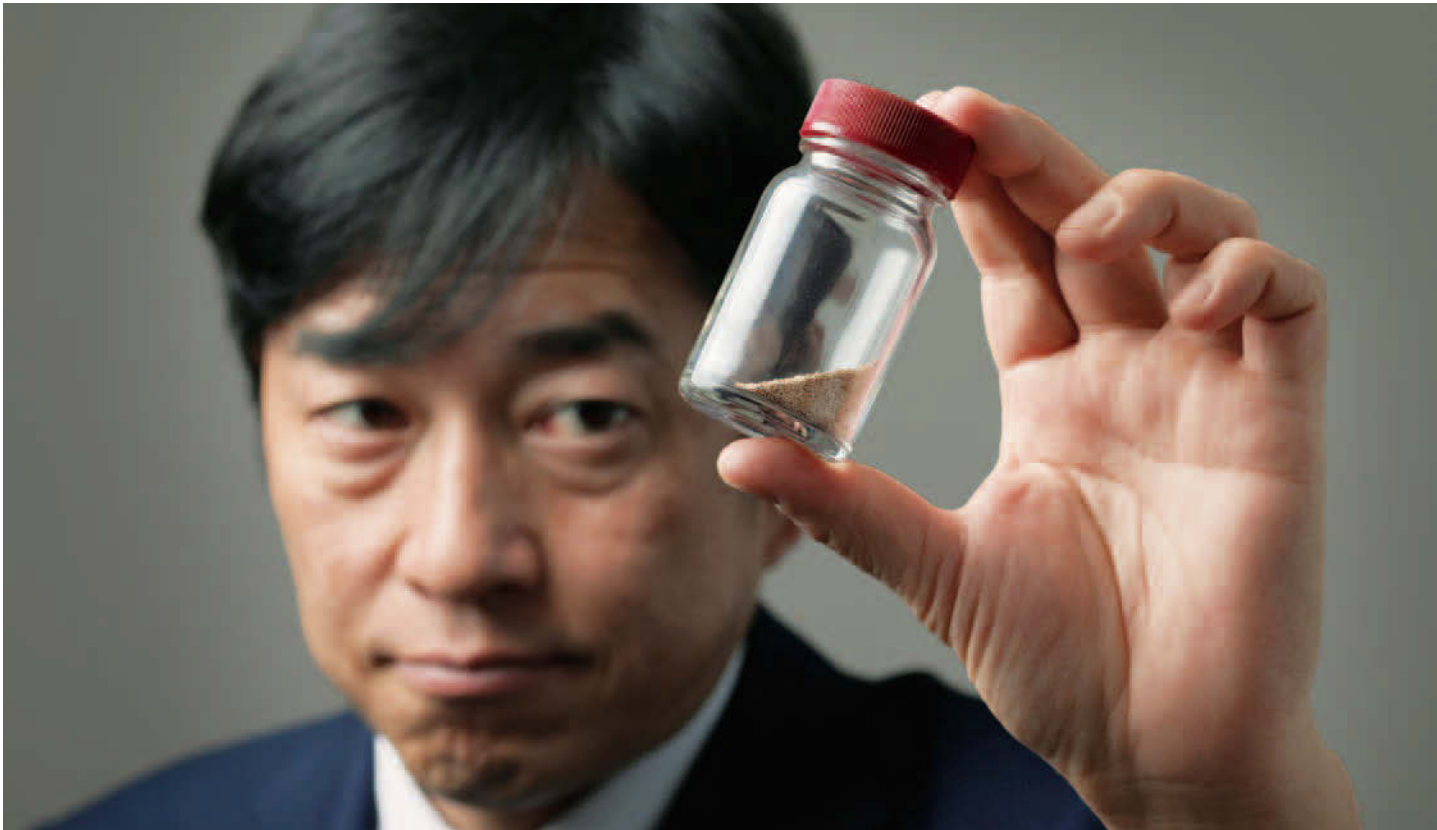


公益財団法人 東京都中小企業振興公社

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第150回 株式会社デュコル



代表取締役 山本邦明氏が手にしているのが金属粉のサンプル。粒の大きさがそろい、真球に近いため、流動性が高くて加工しやすいのが特徴だ

企業に集じん・脱臭などの提案を行う

デュコルの代表取締役である山本邦明氏は以前、集じん機などを手がけるメーカーに勤めていた。2002年に独立して創業してからも、集じん装置や脱臭装置などの設計・施工を行って工場内の作業環境を改善する事業に取り組んでいる。

同社のポリシーは、顧客に対して誠実さを貫くことだ。

「集じん機などの中には高額なものもあります。そこで業者によっては、できるだけ高い設備を販売して目先の売り上げ確保を目指すところもあるのです。しかし私たちは、『売りっぱなしの仕事』はしません。お話を伺い、安い設備でも十分であればそちらを提案しますし、場合によっては設備の導入自体が必要ないと説明することだってあります」(山本氏)

集じん機などの設備には定期検査が義務づけられている。また、性能を維持するためにはメンテナンスも重要だ。デュコルは誠実さによって顧客からの信頼を得たことで、定期検査や長期メンテナンスの契約を着実に増やしてきた。また、他社が手がけた設備に不具合が見つかり、その修理を担当したのがきっかけで新たな顧客を得たケースも多いという。

デュコルに「モノを売る」という意識は薄い。顧客の悩みに寄

り添い、さまざまな手段を編み出し課題解決することで売り上げを得るとというのが、同社のスタイルなのだ。

3Dプリンターの普及で「粉体事業」が成長

ここ数年、デュコルには新たな経営の柱ができた。それは3Dプリンターの原料などに使われる金属粉をつくる「遠心粉末製造装置」の製造・販売事業だ。

「集じん機を手がけている関係で金属粉関連の企業とお付き合いがあるのですが、うち1社が廃業して当社が事業を引き継ぐことになりました。その会社ははんだ粉末をつくる装置を手がけていましたが、はんだ粉末の市場はすでに飽和状態でした。そこで銅や銀など融点が高い金属や、鉛を含まないはんだなど、技術的に難しい分野に挑戦しました」(山本氏)

粉体事業を始めたのは約10年前。当初は売れなかったが、5年ほど前から徐々に伸びてきた。今では全社の売り上げのうち、粉体事業が約4割を占めるまでに成長している。

「金属粉末製造の主流は、溶かした金属に高圧ガスを噴射して粉状にする『ガスアトマイザー機』です。これに対し、当社では回転するディスク上に溶けた金属を落とし、遠心力を使って粉にするやり方を採用。ディスクの回転数を変えることで粒の大き

「粒ぞろいな金属粉」を生み出す

[会社概要]

代 表：代表取締役 山本 邦明 氏
業 種：工場の作業環境改善設備の設計・製作・施工
と、遠心粉末製造装置の製造・販売
資本金：2600万円
従業員：13名（2019年2月現在）
所在地：東京都足立区入谷9-6-15
T E L：03-6698-2777 FAX：03-6698-2687
<http://www.ducol.co.jp/>

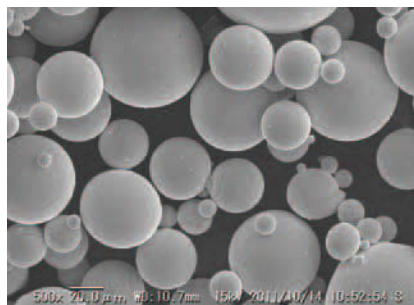


日本の製造現場を支える

当社が手がける事業は、日本の製造現場にとって「縁の下の力持ち」。他社とのつながりも生かしながら、幅広い場面でお客様の仕事を支えたいですね。



自らと同じ価値観を持つ若手の育成は、山本氏にとって重要な課題の1つだ



遠心力を使った製造装置は、大きさがそろい真球に近い金属粉を生み出すことができる



いずれは遠心粉末製造装置を使って金属粉の受託生産に乗り出したいというのが山本氏の意向

さがコントロールしやすいのが強みです。たとえばガスアトマイザー機で20～40ミクロンの金属粉をつくる場合、歩留まりは2割程度で、8割もロスになってしまいます。ところが当社のやり方なら、2～4割しかロスが出ません。また、ゆがみの少ない粒ができる点も特徴の1つです。粒が真球に近いため、なめらかで使いやすい金属粉になるのです」（山本氏）

デュコルにとって強い追い風となっているのが、3Dプリンターの普及だ。今、ものづくりの現場では3Dプリンターが使われるケースが急速に増えているため、原料となる金属粉へのニーズもさらに高まることが予想されるからだ。

他社とのつながりも生かし顧客の課題を解決

集じんや脱臭といった環境事業と、金属粉を生み出す粉体事業。どちらも好調だが、山本氏はこの2分野に強くこだわっているわけではない。

「以前、産業廃棄物処理会社から従業員の定着率が悪いと相談されました。そこで、工場の脱臭なども含めた環境改善を行ったところ、働きやすさが増して退職率が減ったのです。また、細かく砕いたホタテ貝の殻を畑に埋める案件に加わったこともあります。当社は殻を運ぶ工程を担当しましたが、ベルトコ

ンベアを使うとお金と時間がかかるため、金属粉の分野で使われる『空気輸送』を応用して成功させました。企業が抱えるお悩みは千差万別です。当社が持つ技術だけにこだわらず、他社とのつながりなども生かしながら、お客様の幅広い課題を解決していきたいですね」（山本氏）

今の課題の1つは、後継者の育成だ。山本氏は、身内ではなく社員に後継を任せたいと考えている。

「私はデュコルを同族会社にはしたくありません。いずれはお客様の役に立つという価値観を共有し、かつ、激変する経営環境の中で当社を成長させられるような若手を育て、パトントッチしたいですね」（山本氏）

取材後記

お客様の課題解決を第一に考え、どんな悩みにも誠実に対応されていることが伝わってきました。当社はこれまで事業可能性評価事業で2つの新規事業のビジネスプランが評価されています。新たな事業への挑戦が続けられていることが、2018年度東京都中小企業振興公社奨励賞の受賞につながったのではないかと思います。（経営戦略課 清水美里）

助成金を活用して、1歩先の事業展開を!

2019年度 各種助成金メニュー・説明会のご案内

公社では約30の助成金メニューを取りそろえて、皆さまの事業運営をサポートしています。今号では、「知財」「防災技術」「創業」「商店街」の4テーマの助成金について、説明会や申請受付のスケジュールをご案内いたします。
※本内容は、2019年度予算の成立と事業実施を前提としています。

まずは説明会に参加しよう!

外国の知的財産出願等に 一知的財産関連助成事業一

外国の特許・実用新案・意匠・商標の出願等にかかる経費の一部を助成します。(下記に限度額および助成率を例示しています。)



	開催日	開催会場	定員
第1回	4月 9日(火)	東京都中小企業振興公社 多摩支社 2階 大会議室 (昭島市東町3-6-1 産業サポートスクエア・TAMA内)	80名
第2回	4月17日(水)	秋葉原庁舎 3階 第1会議室 (千代田区神田佐久間町1-9)	

※開催時間は各日13:30~16:30(予定)です。

※開催内容は両日とも同じです。

※下記WEBサイトよりお申し込みください。参加票は発行いたしません。定員を超えた場合のみご連絡させていただきます。

お問い合わせ
東京都知的財産総合センター 助成金担当
TEL: 03-3832-3656 FAX: 03-3832-3659
Email: chizai@tokyo-kosha.or.jp
http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/



優れた防災技術・製品の実用化に 一先進的防災技術実用化支援事業一

最大
1,350万円
を助成

先進的防災技術の普及による都市防災力の向上と産業の活性化を図るため、都内中小企業者が、自社で開発・製造した都市の防災力を高める優れた技術、製品・試作品の実用化および販路開拓にかかる経費の一部を助成する「先進的防災技術実用化支援事業」を実施しています。最大1,350万円まで助成されます。

※開催時間はすべて10:00~12:00です。

※開催内容は第1~5回まですべて同じです。

※事前のお申し込みが必要です。右記WEBサイトよりお申し込みください。
(先着順ですので定員になり次第締め切らせていただきます)

※申請受付の予約は3月20日(水)より開始します。申請受付は6月14日(金)~20日(木)に実施いたします。

※参加費は無料です。

※説明会の参加は必須ではありません。

	開催日	開催会場	定員
第1回	3月20日(水)	秋葉原庁舎 3階 第1会議室 (千代田区神田佐久間町1-9)	90名
第2回	3月26日(火)	中小企業会館 9階 講堂 (中央区銀座2-10-18)	80名
第3回	4月 9日(火)	秋葉原庁舎 3階 第1会議室 (千代田区神田佐久間町1-9)	90名
第4回	4月12日(金)	多摩支社 2階 大会議室 (昭島市東町3-6-1)	80名
第5回	4月18日(木)	城南支社 2階 東京都研修室 (大田区南蒲田1-20-20)	50名

お問い合わせ
助成課
TEL: 03-3251-7895
http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyobousai.html



申請・エントリーまもなく開始です

創業初期のあなたに —創業助成事業—

最大
300万円
を助成

公社では、創業のモデルケースとして、都内での創業の機運醸成につながる都内創業予定者等に対し、創業初期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」を実施しています。
皆さまからのお申し込みをお待ちしております。

受付期間 4/12(金)～4/22(月)

助成対象者

都内創業予定者または創業5年未満の中小企業者等のうち、申請要件(※)を満たす個人または法人の代表者の方

※申請要件とは？

- ・個人事業主・法人の登記上の代表者としての経営経験が、通算5年未満であること
 - ・本店や主たる事業所等が都内にあること
 - ・指定された創業支援事業を利用していること
- (創業支援事業の要件を満たすには概ね2ヵ月以上かかります。ご注意ください。詳細は下記WEBサイトにて、ご確認ください)

助成対象経費	助成率	助成限度額	助成対象期間
賃借料、広告費、器具備品購入費、専門家指導費、産業財産権出願・導入費、従業員人件費	2/3以内	100万円～300万円	交付決定日(2019年9月1日予定)から1年以上2年の間で、事業に必要な期間

お問い合わせ

創業支援課 創業助成係
TEL : 03-5220-1142
Email : sogyo@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei/>



商店街での開業に —若手・女性リーダー応援プログラム助成事業、商店街起業・承継支援事業—

都内商店街で新規開業または既存事業の後継を行う中小小売商業者が開業等にあたり、店舗の新装または改装および設備導入等に要する経費の一部を助成することにより、商店街における開業者や事業後継者の育成および支援を行い、都内商店街の活性化を図ります。

エントリー期間 3/13(水)～4/2(火)

若手・女性リーダー応援プログラム助成事業

- ・女性または39歳以下(2020年3月31日時点)の若手男性による商店街での開業
- ・独創的なプラン、商店街のリーダーとしての資質、商店街における今後の展望やビジョンが求められる
- ・「商店街起業・承継支援事業」と比較して、助成額と助成率の拡大



商店街起業・承継支援事業

- ・年齢、性別不問
- ・商店街での開業、事業の多角化、事業承継

助成内容

若手 = 若手・女性リーダー応援プログラム助成事業 商店街 = 商店街起業・承継支援事業

経費区分	助成率	助成限度額	助成対象期間
事業所整備費	若手 3/4以内 商店街 2/3以内	若手 400万円 商店街 250万円	交付決定日から開業日の翌々月(最長1年間)
店舗新装・改装工事費 設備・備品購入費(税込10万円以上) 宣伝・広告費(上限:若手 150万円/商店街 100万円)			
実務研修受講費	2/3以内	6万円	
店舗賃借料(新たに借りる場合)	若手 3/4以内	1年目 15万円/月	交付決定日から2年間
	商店街 2/3以内	2年目 12万円/月	

※申請書類の提出には、公社WEBサイトから事前エントリーが必須となります。
期間内にエントリーがない場合は、申請をお受けできません。

お問い合わせ

助成課
TEL : 03-3251-7895
Email : josei@tokyo-kosha.or.jp
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/wakatejos.html>





Karika Coaching代表 平田 香苗

CRR グローバル認定 組織と関係性のためのシステムコーチ
米国CTI認定プロフェッショナル・コアアクティブ・コーチ

第4回

組織の問題を見るときに注意すべきこと

■部下が思うように動いてくれない

セミナーや交流会などで経営者の方からご相談をいただくことがあります。

「うちの社員は危機意識が足りないんです。世の中は大きく変化していて、今までと同じことをしては会社がダメになるよって散々言っているのに。売上げが安定して出ているならまだしも、数字も芳しくない状態で。でも、いくら言ってもまったく変わらないんですよ」

「走り回っているのは自分1人で、部下たちは汗をかいて動くとはしないんです」

私はチームを対象としたコーチングも行っていますので、導入のご提案をしてみました。

「それはいい！ぜひ部下たちに受けさせてください」

社長がそうおっしゃるので

「チームで受けるものですので、ぜひ社長も参加してください」

と申し上げるのですが、

「いや、私は必要ありません。必要なのは部下たちです」

と拒まれます。

その方の目には「起きている問題＝部下」と映っているようでした。

■問題と自分を切り離してしまうと本質が見えなくなる

私たちは鏡やビデオ映像でも見ない限り、自分の目で自分の姿を見ることができません。ですので、うっかりすると目の前の事象と自分を切り離してしまうことがあります。

組織やチームの構成メンバーはお互いに影響を与え合います。社長も構成メンバーの1人ですから、社長と社員はお互い

に影響を与え合う存在です。そして、組織の問題において、どちらかだけに原因があることはまずありません。しかしながら、自分が目の前の問題に手を貸しているという自覚がある経営者は残念ながら多くないのです。

たとえば、「社員が発言しない」という会社の会議にお邪魔をしてみたことがあります。実際、そこで繰り返られていたのは、社長が議事進行から諸連絡までを1人で話していて、そもそも社員が話をするコーナーや自由に発言したり質問したりする余白が残されていない状況でした。

また、別の会社のケースですが、「社員が何の前触れもなく、いきなり辞めたいと言い出す」ということでヒアリングをしたところ、社長が忙しく、会議に出席されたり外出されたりするので、そもそも社長に相談事をするタイミングがつかみづらい環境であることがわかりました。同じ理由で、社長自身も社員の状況を観察する時間が少なく、社員が悩んでいてもそれに気づくことができていませんでした。

自分の組織が今どのような状態なのか。そしてその状態が生まれたことに自分はどのように手を貸しているのか。自分を含めた「チーム」を俯瞰する習慣をぜひつけてみてください。

【今回の問い】

今、自分の組織で起きている問題を
1つ選んでください。

あなたはその問題に加担していませんか？

中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道
はるみち

情報セキュリティ大学院大学学長補佐
情報セキュリティ研究科教授

第4回

「IoTセキュリティと今後」

「不正アクセス禁止法」は、ネットワーク経由で他人のID・パスワードを入力してコンピュータその他にアクセスする行為を、不正アクセスとして禁止している。しかし、本来はこの不正アクセスに該当する行為を、例外的に公的機関が実施してもよいとする法律が制定された。

2018年7月に制定された「電気通信事業法及び国立研究開発法人情報通信研究機構法の一部を改正する法律」により、国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)は、2024年3月31日までという限定つきで、インターネットに接続されている監視カメラ、ルータ、センサー、生産・制御機器その他の機器類にIDとパスワードを入力してみてもアクセスできるかどうかをスキャンする行為を行うことができる、とされたのである。

このような異例ともいえる法律が制定された背景にあるのは、インターネットに接続される機器類(IoT機器)が急増する中で、出荷された状態のまま使用されていたり、「user」「password」「administrator」などのような簡単に推測できるパスワードが使われたりしている場合が多いという実態がある。このような場合、サイバー攻撃によってIoT機器が乗っ取られ、生産・制御ができなくなる恐れがある。またマルウェアに感染して、そこが踏み台となってさらに感染が広がっていく危険性も指摘されている。

そこで、NICTが簡単に推測できるIDやパスワードをインターネットに接続されている国内の機器類に入力してみることに

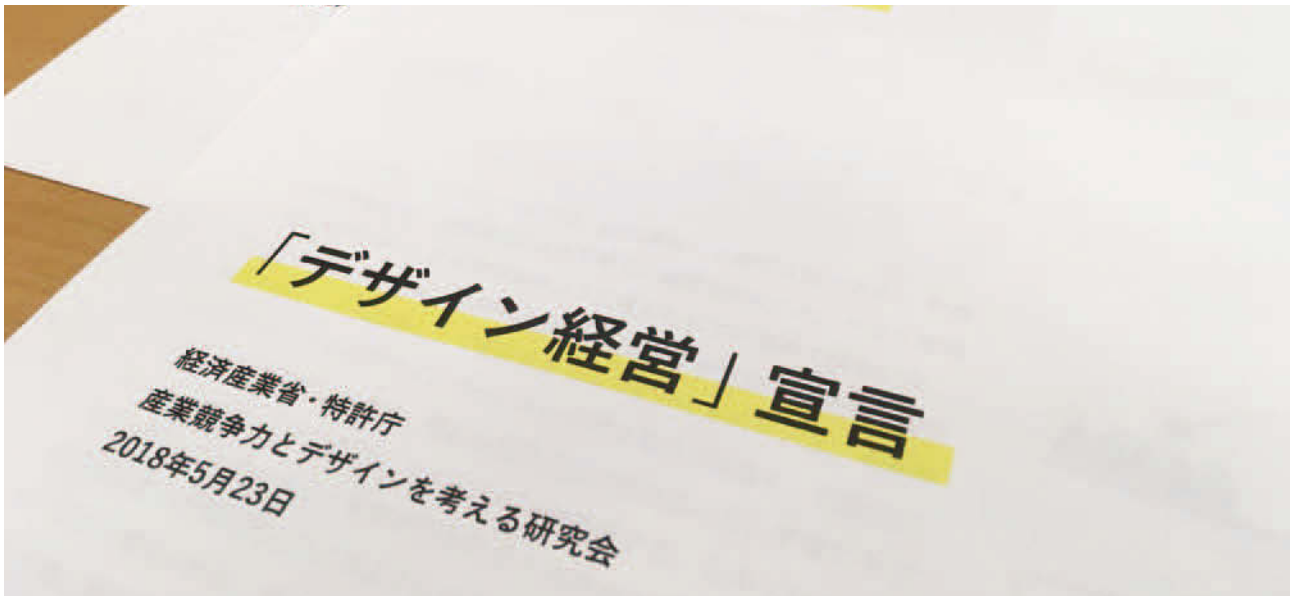
なった。その結果、機器にアクセスできた場合には、第三者機関を通じてインターネットサービスプロバイダ(通信事業者)から機器のユーザーに注意喚起することになったのである。

ところで、製造業の現場では、生産を終了しているPC-9800シリーズのような古いパソコンによって生産設備や機器類が制御されているというケースが意外に多い。インターネットに接続できないような旧型のパソコンは、ある意味では、セキュリティ対策上で有利な面もある。しかしいまだに現役で活躍している、これらの旧型パソコンも、いずれは保守部品入手などが難しくなりリプレースされることになると思われる。

サイバー攻撃は受けにくいかもしれないが、このような古いシステムに依存し続けることは、それが故障すると事業が継続できなくなる恐れがあり、事業継続という観点からは問題がある。

リプレースすると決断した場合に導入が検討されるのは、おそらくインターネットに接続されるシステムであろう。その際には、IoTセキュリティに関する問題に直面することになる。また、リプレースを機会に、自社でデータやシステムを保有するのをやめてクラウド上のストレージやサービスに移行するというケースもあると思われるが、この場合にはますますIDやパスワードの管理とバックアップ体制が重要となる。

このような状況の下で、経営者はIoTのセキュリティ確保のためには何が必要かということを理解し、適切な社内体制を構築することが重要である。



Design Column デザイン活用 きほんの「き」

産業競争力とデザインを考える研究会報告書『「デザイン経営」宣言』
特許庁のWEBサイトからダウンロード可能
<https://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/kenkyukai/kyousou-design.html>

中小企業者がデザインを導入するときの基本的な知識や、
デザイン開発を円滑に進めるためのポイントについて解説してきた本連載は、最終回を迎えます。
最後に、2018年5月に『「デザイン経営」宣言』と題した報告書を公表した特許庁に話を伺いました。

連載
最終回

中小企業経営者にこそ、「デザイン経営」を！

特許庁自ら「デザイン思考」研修を実践

特許庁と経済産業省は、デザインによる企業の競争力強化に向けた課題の整理とその対応策の検討を行うため、「産業競争力とデザインを考える研究会」を2017年7月に立ち上げ、11回にわたる議論の結果を『「デザイン経営」宣言』と題した報告書にまとめた。経営とデザインを結びつけたこの報告書は大きな反響を呼んでいる。研究会の運営に携わり、現在、デザイン経営プロジェクトチーム長を務める特許庁の本本直美氏は、研究会の狙いについてこう説明する。

「当初は、AIやIoTといった第4次産業革命による大変革の時代を迎える中、意匠制度がどうあるべきかを議論するための研究会でした。デザイン、知財、経営の第一線の方々にお集まりいただき話し合う中で、明治以来の大改革になるような、意匠法の抜本的な改正を行うべきという結論をいただきました。しかし、議論はそこでは終わりませんでした。委員それぞれのデザインに対する考えが異なり、噛み合わないこともありましたが、「デザインは重要だ」という認識は研究会のメンバー間で共通し、熱い議論が続きました。

特許庁の中でも、宗像直子長官が『デザインには職員の考え方や仕事の仕方を変える力があるはずだ。みんなと一緒に考えてもらいたい。デザインで特許庁がどう変わるのか、試してみるのはおもしろいかもしれない』と提案し、特許庁の内部でデザイン思考をやってみようということになりました」

まず行ったのは、すべての課室から集められた若手職員、約30名の研修だ。計7回15時間のワークショップを行い、ユーザーに接している職員にインタビューを行うなどして、特許庁に出願す

る前から審査を受け、権利が登録された後までの各プロセスをひとつつながりの体験と捉えて、ユーザーの視点で追体験し、特許庁の課題を探っていった。次に、若手の上司にあたる課室長級を集めて、丸1日の研修を実施。今まで接点の少なかった企業の従業員等にインタビューし、抱えている課題を掘り出して解決策を提案するという内容であった。最後に長官、デザイン統括責任者(CDO)をはじめとする幹部を対象に、2時間のワークショップを行った。6コマ漫画で課題とその解決についてのストーリーを描いて発表した。

これらの研修を通じて、庁内の変化を感じたという本本氏は、「研修を終えた若手からは、『特許庁はユーザー本位を目指しているが、そうっていないことがたくさんある』『落としどころではなく、本質から考えることの大切さがわかった』など多くの気づきがあったことが報告されました。管理職は、部下の言うことがわかったという肯定的な人、リアリティがないという否定的な人、そのどちらでもない人がそれぞれ1/3ずつくらいでしたが、体験することが理解の第一歩となります。その場に連れて行くことができたことが1つの成果です」と説明。そして、プロジェクトチームの外山雅暁氏も、「若手がやろうとしたことを、中間管理職が止めない組織にしたかった。デザイン思考を体験することでなにかが生まれるのではないかと感じてくれたことで、ある意味、目的が達成できたと思います」と頷く。

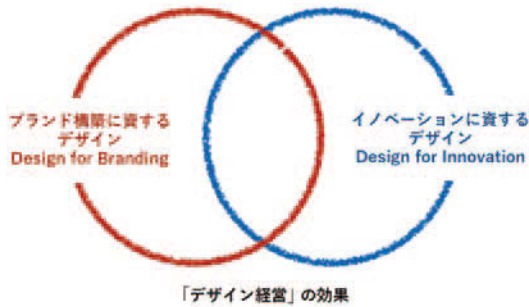
さまざまな反響を呼んだ「デザイン経営」宣言

こうした特許庁でのデザイン思考の実践と研究会の議論が相



木本 直美 氏 (右)
特許庁 デザイン経営プロジェクト
プロジェクトチーム長

外山 雅暁 氏 (左)
特許庁 デザイン経営プロジェクト
総括チーム



「デザイン経営」の効果の図
デザインはブランドとイノベーションに役立つことから、「デザイン経営」という言葉が出てきた。「この言葉にみんな腹落ちした。まさにセレンディビティな瞬間でした。」(特許庁 木本氏)

乗効果となり、行政としては異例の検討継続となった。委員自らデザインを手がけ、特許庁長官も参加しながら報告書をまとめていった。それが、2018年5月に発表された『「デザイン経営」宣言』である。

ここでは、「デザインは、企業が大切にしている価値、それを実現しようとする意志を表現する営みである」としている。そして、「『デザイン経営』は、ブランドとイノベーションを通じて、企業の産業競争力の向上に寄与する」と明確に表現した(「デザイン経営の効果」の図参照)。「企業の経営課題に挙げられる『ブランド構築』と『イノベーションの実現』という2つのワードをデザインと結びつけたことで、経営者にとっても現実的な課題解決に有効な手法として『デザイン経営』が受け入れやすくなったのではないかと木本氏は感じている。

また、分厚くなりがちな行政の報告書の中で、この報告書はコンパクトにまとめられた14ページの本編と、別紙『産業競争力の強化に資する今後の意匠制度の在り方』、および別冊『「デザイン経営」の先行事例』で構成されている。いずれも文章が明確で、図表を多用し、読みやすく工夫されている。その狙いは、「経営者にデザイン経営の必要性を伝えるために、デザイナーがクライアントに提示したり、社内で上司の説明に活用したりすることを想定して、短時間でインパクトを与えられるようにした」ことだ。

反響について、木本氏は「デザイナーにはかなり広まっているという実感があります。経営者については、IT系など反応が早いところもありましたが、まだまだこれから。『デザイン経営』は業種や企業規模にかかわらず有効ですので、中小企業の経営者にこそ読んでいただいて、気づきを得てほしい」と勧めている。

特許庁は産業財産権(特許権、実用新案権、商標権、意匠権)を所管する官庁である。外山氏が所属する意匠部門は、特許庁へ出願される、さまざまなデザイン(意匠)の審査を通じて、企業のビジネスやデザイナーの創作を支える役割を果たしている。特許庁から『「デザイン経営」宣言』が生まれたのは必然のことだったのではないだろうか。



若手職員向け「デザイン思考を活用した課題発見プロジェクト」の様子
(2018年2月16日～3月20日・全7回)



「デザイン経営プロジェクト」キックオフミーティング。プロジェクトのファシリテーターを務めるロフトワークにて行った
(2018年10月24日)



東村山研修所にて、課題設定合宿を実施。活発な議論が交わされた
(2018年11月7日～8日)

「デザイン経営」導入のノウハウを公開

特許庁自身も「デザイン経営」を取り入れて、業務の見直しを図る「デザイン経営プロジェクト」に取り組んでいる。広報、海外、スタートアップ、中小企業、ブランド、UI(ユーザーインターフェイス)という6つのテーマに分類し、ユーザーの課題解決のために特許庁がどのような提案をすべきか検討するものだ。これも2019年3月末頃に報告書を発表すべく、準備を進めているところである。「実際に我々が体験して感じたのは、研修ばかりをしてもしょうがない、事業に落とし込んだ実践でなければいけないということ。報告書は手探りで取り組んできた、我々の成功も失敗も開示する予定です。ある意味で企業が導入する際のノウハウ集のようなものにしたいと思います。」(外山氏)。

経済産業省においても、かねてから企業とデザイナーをつなぐことができる「高度デザイン人材」の必要性が訴えられてきた。中小企業者においては、その役割を経営者自らが担うケースがほとんどであろう。その際に注意すべきは、デザイナーと対等に話し、意思疎通ができることである。決してデザイナーの言いなりや、デザインの専門用語を使う必要はなく、デザインを介して企業価値を向上させる共通目的を持ったパートナーとして付き合うことが重要だ。その際にも「デザイン経営」が軸となるのは間違いない。

お問い合わせ 経営戦略課 事業革新係
TEL:03-5822-7250
E-mail:design@tokyo-kosha.or.jp
http://www.tokyo-kosha.or.jp/sup
port/shien/design/index.html



■「ビジネスチャンス・ナビ2020」とは？

「ビジネスチャンス・ナビ2020」は、2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会等を契機とする官民の入札・調達情報を一元的に集約した受発注取引のマッチングサイトです。現在、東京2020組織委員会や都の外郭団体計14団体が電子入札

サイトとして活用しており、民間発注案件と併せ、累計で1,200件を超える案件が掲載されております。また、登録企業は、自社情報や商品情報をPRすることで、ビジネスパートナーの開拓につなげることも可能です。



■登録により可能なこと

👍 日本全国の事業者が利用可能!!

- ◆電子入札システム: 東京2020組織委員会・東京都外郭団体など
- ◆民間受発注: 発注案件や技術ニーズ・シーズの掲載および受注申し込み
- ◆官公庁等の入札案件検索: 東京都・都内区市町村・国など
- ◆登録企業情報の検索: 企業PR/商品情報の閲覧・新規取引先の開拓

👍 さらに都内中小企業者は

- ◆低保証料率の信用保証: 東京都中小企業制度融資

ユーザー登録件数および累計掲載案件数(2019年1月末時点)

ユーザー登録件数: 28,561 件
東京2020組織委員会: 191 件
東京都外郭団体: 257 件
民間企業: 755 件

登録・ご利用
無料!

- ◆ユーザー登録はこちらから
<https://www.sekai2020.tokyo/bcn/>
※PC 優先サイトです。



■可能性が広がる便利機能

◇広く情報を収集・公開したい! → 「ログイン前情報検索・閲覧」

ログイン前に、トップページ上で調達案件や登録ユーザーの企業情報・商品情報の一部についても検索・閲覧ができます。調達案件は受注・発注いずれの利用も可能です。

◇SNSで情報収集したい! → 「Twitter 発信」

Twitterにより新たに掲載された調達案件をお知らせします。
アカウント名: @Chance_NAVI

◇気になる案件を知りたい! → 「おすすめ案件通知機能」

受注したい案件のキーワード等を設定することで、合致する調達案件をメールでお知らせします。

◇他社に自社を知ってもらいたい! → 「企業PR情報」・「商品情報」

新規取引先の開拓に向け、自社の製品や技術力をPRできます。簡易ホームページとしてご活用ください。

中小企業世界発信プロジェクト推進協議会



お問い合わせ ビジネスチャンス・ナビ2020運営事務局
TEL:0570-009-777
(受付:土・日・祝日・年末年始を除く 9:00~17:00)
E-mail:sme-webmaster@sekai2020.jp



東京都主催 世界発信コンペティション2019

応募締切
4/19(金)

優れた新製品・サービスの表彰事業

革新的で将来性のある新製品・サービスを2部門(製品・技術/サービス)で募集し、特に優れたものを表彰します。表彰式は『産業交流展』で行われ、受賞企業には、東京都より賞状と副賞の開発・販売等奨励金が贈呈されます。



優秀賞 150万円(各部門2企業程度)
奨励賞 100万円(各部門2企業程度)
特別賞 50万円(各部門10企業程度)



■第三者からの評価が「信頼の証」に

さまざまな分野の専門家・有識者等により三段階の審査が行われます。普段接する機会の少ない専門家・有識者から客観的評価を得て商品の価値を高めることのできる絶好の機会です。



■表彰という栄光、開発・販売等奨励金の交付

受賞企業は、『産業交流展2019』で実施される表彰式で東京都から表彰されます。昨年度は141件(製品・技術(ベンチャー技術)部門94件、サービス部門47件)の応募の中から大賞が選ばれました。受賞企業には賞状、開発・販売等奨励金を贈呈します。大賞の他、優秀賞、奨励賞、特別賞があります。

▶受賞企業の声(アンケートより抜粋)

- 世界発信コンペティションを知ってすぐに応募しようと思いました—
「はい」80%以上
- ・新しい技術やこれから望まれる製品、コンテンツが集うコンペであった点
- ・新製品の良いPRと会社のブランド力向上になる
- ・自社の製品・技術・革新性に、自信があり、受賞の予感がしたため
- ・世の中に無い新しいコンセプトを、どう評価されるか知りたかった
- このコンペティションの一番の魅力はどこだと思います—
- ・受賞製品は厳選な審査を潜り抜けてきたもののため、製品に対するお客さまへの信頼性を得ることができる
- ・『産業交流展』という大きな展示会で表彰式がなされるため、製品の大きなPRになる
- ・東京都が選考したということは信頼もありハクが付き、実際に反響はあった
- ・自信を持って当サービスをすすめられるようになった
- ・メディアに取り上げていただいたこと

■こんな製品・サービスが受賞(2018年度)

製品・技術部門

■大賞 触感型ジェスチャ入出力装置
「UnlimitedHand」と「FirstVR」



おかげさまで受賞後は各方面からお問い合わせを頂いており、法人向け触感伝達ソリューションの提供も開始致しました。今後はお客さまと、新しい時代をともに創っていきたく考えております。

H2L株式会社
代表 岩崎 健一郎氏

- 優秀賞 新素材LIMEX
- 優秀賞 「TIG」

サービス部門

■大賞 プロモーション漫画



東京都から表彰されたのは非常に大きかったです。クライアントからの評価に加え、受賞したことをご存じの会社さんがいるなど、一定の反響を感じております。引き続き世界に向けた動きをしていきたいと思います。

株式会社フォーモア
代表 芝辻 幹也氏

- 優秀賞 ロボットコールセンター
- 優秀賞 プロジェクトマッピングサービス提供【CPMap】

お問い合わせ <製品・技術部門および事業全体>
東京都産業労働局 商工部 創業支援課
TEL:03-5320-4763
E-mail:S0000474@section.metro.tokyo.jp
<サービス部門>
中小企業世界発信プロジェクト事務局
TEL:03-5822-7239
E-mail:compe@sekai2020.jp



海外企業連携プロジェクトをご利用になりませんか？

海外展開を進めるうえでビジネスパートナーが必要なのをご存知ですか？ 当社では海外で円滑なビジネスを進めるために必要となる海外企業とのマッチングに取り組んでいます。

▶海外展開の課題はございませんか？

海外企業連携プロジェクトでは、都内中小企業の抱える課題解決のサポートをします。

- コストを見直したい
- 海外企業の特殊技術を活用したい
- 生産体制を強化したい
- 自社技術やノウハウを活用して事業拡大したい など



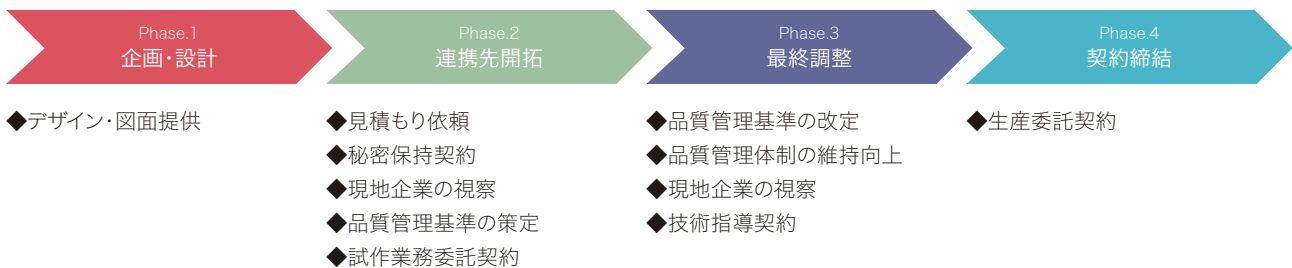
▶海外企業連携プロジェクトの特長

海外企業連携ナビゲータが貴社の担当として、2年間にわたり、伴走して、貴社の海外展開をサポートします。

個別マッチング支援

貴社の海外展開に合った現地ローカル企業を紹介

- ◆海外ビジネスパートナーとの連携にいたる流れ
(例)生産委託先を探すためのマッチングのケース



▶お申し込み方法

海外企業連携プロジェクトの支援をご希望される場合は、申込書および必要書類を添付して国際事業課宛にご郵送ください。なお審査会での承認が必要になります。

- ▼「審査申込書」のダウンロードはこちらから
https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/cooperation/pdf/form_coop.pdf



▶活用企業事例

株式会社サーマル(板橋区)

取引先からの要請でもある、海外の各種熱処理設備のメンテナンスの協力会社を開拓するため海外企業連携プロジェクトを利用。2018年に公社によるインドネシアの商談会を活用し、メンテナンス業務委託先の候補開拓を実現しています。またベトナムへ拠点設立を目指して、ベトナムサポートデスクの経営相談も活用しています。



事業概要：工業加熱装置、金属熱処理炉の設計・製造・販売
金属製品熱処理事業、メンテナンス業務など

お問い合わせ(支援申込先)

国際事業課
TEL：03-5822-7241 FAX：03-5822-7240
<https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/cooperation/in dex.html>



申請受付中

平成31(2019)年度 東京都トライアル発注認定制度 (新事業分野開拓者認定制度) 申請受付中!

東京都では、都内中小企業者の新規性の高い優れた新商品および新役務(サービス)の普及を支援するため、「東京都トライアル発注認定制度(新事業分野開拓者認定制度)」を実施しております。皆さまからのお申し込みをお待ちしております。

認定を受けると...

- ・東京都のホームページ等で認定商品をPRします。
- ・認定期間中、東京都の機関が認定商品を競争入札によらない随意契約で購入・借入することができます。
- ・認定商品の一部を東京都の機関が試験的に購入し評価します。

募集締切日 4月11日(木)【必着】
 申請方法 申請書および添付書類を作成のうえ、下記宛先に郵送してください。
 ※申請にあたっては、必ず2019年度募集要項をご確認ください。
 ※申請に必要な様式および募集要項は、下記ウェブサイトからダウンロードできます。
<http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/chushou/shoko/sougyou/trial/>

東京都トライアル

検索



※掲載商品は、2018年度認定商品です。

お問い合わせ・お申し込み
 東京都産業労働局 商工部 創業支援課 技術振興総括担当
 〒163-8001
 新宿区西新宿2-8-1 都庁第一本庁舎20階中央
 TEL: 03-5320-4694(直通)



お知らせ

働いている皆さんのための「キャリアアップ講習」のご案内

東京都では、主に中小企業で働いている方(都内在住または在勤)を対象に、スキルアップや資格試験受験対策のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください!
 4月は下記[4月募集の講習例①②]を含む全46講習を募集します。
 募集期間は、毎月1日~10日(必着)、往復はがき、FAX、インターネット(電子申請)のいずれかの方法で各講習の実施校へお申し込みください。詳細は右記ウェブサイトからご確認ください。

②公害防止管理者(水質関係第4種)受験対策

実施日時 6月30日(日)・7月7日(日)・14日(日)・21日(日)・28日(日)・8月4日(日)
 各日とも9:30~16:40
 実施校 都立城東職業能力開発センター江戸川校
 授業料 3,200円
 (この他、指定教科書をご用意いただきます)
 定員 25名

[4月募集の講習例]

①危険物取扱者(乙種第4類)受験対策

実施日時 7月6日(土)・13日(土)・20日(土)
 各日とも9:30~16:40
 実施校 都立城東職業能力開発センター江戸川校
 授業料 1,600円
 (この他、指定教科書をご用意いただきます)
 定員 40名

お問い合わせ・お申し込み

東京都産業労働局 雇用就業部 能力開発課
 TOKYOはたらくネット キャリアアップ講習
 TEL: 03-5320-4719
https://www.hataraku.metro.tokyo.jp/zaishokusha-kuren/carr_up/



ピックアップセミナー

公社主催のセミナーをお届けします！
詳細・最新情報はホームページをご覧ください。

月	日にち	セミナータイトル	時間	会場	費用	担当部署
3月	3月14日(木) 15日(金)	貿易実務者養成講習会(第12回) 「貿易取引の実務」(初級)(書類の書き方・見方) (2日間)	10:00~16:00	エッサム神田 (千代田区)	15,000円	国際
	3月19日(火)	著作権ビジネスにおける契約実務 ~コンテンツビジネスと契約上の留意点~	14:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第1会議室 (千代田区)	無料	知財
4月	4月18日(木)	財務・経理研修	10:00~17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	4月23日(火) 24日(水)	ISO9001・2015内部監査員養成講座 (2日間)	10:00~17:00	秋葉原庁舎3階 第4会議室 (千代田区)	15,000円	企業人材
	4月25日(木)	ビジネス文書研修	10:00~17:00	秋葉原庁舎1階 大会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材

*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

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

検索



知財

東京都知的財産
総合センター

企業人材

企業人材支援課

国際

国際事業課

スクール申請
受付中

サービス視点から新規事業開発手法を学ぶ

第6期東京都新サービス創出スクールのご案内

本スクールは、都内中小企業に今必要とされる「サービス」の視点を加えたビジネス変革について、最新の知識・事例を学び、さらに、実践的なワークを通じて新規事業の事業計画策定を行う講座です。

講座概要 平日 18:30~20:45 7回 ※一部時間変更あり
土曜 10:00~16:30 7回 ※一部時間変更あり

個別支援 講師と個別に日程調整 3回

受講料 5万円/1社
※1社2名まで参加可能です。

募集企業数 20社

募集締切 4月12日(金)

まずは説明会にお越しください！

開催日時 ①3月15日(金)13:30~14:30
②3月23日(土)10:30~11:30
③4月 8日(月)18:30~19:30

開催会場 (公財)東京都中小企業振興公社
本社3階 第3会議室
(東京都千代田区神田佐久間町1-9
東京都産業労働局秋葉原庁舎)

お申し込み方法 公社WEBサイトからご登録、または申込用紙をFAX
してください。



講座風景

お問い合わせ(支援申込先)
企業人材支援課
TEL : 03-3251-7904
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1902/0012.html>



『日本でいちばん大切にしたい会社』 坂本 光司著 あさ出版

株式会社デュコル 代表取締役 山本邦明

『日本でいちばん大切にしたい会社』は人を幸せにする経営とは何か、を気づかせてくれる一冊です。著者の坂本光司先生は、これまで数千社以上の企業を取材しており、人を幸せにする経営を実践している会社を表彰する制度を立ち上げました。

この本で紹介されている会社はすべて優良企業なのですが、売上や利益だけを追求している会社ではありません。「会社を取り巻く主な5人を幸せにする経営」がなされており、結果的に業績も上がっている素晴らしい会社なのです。

会社を取り巻く5人とは①社員と家族、②外注先・仕入先、③顧客、④弱者（障害者、高齢者）、⑤株主で、この順番が優先順位（重要）なのです。

私が初めて坂本光司先生の講演を聞いたときは、衝撃を受けました。

誰かの犠牲の上に成り立つ経営は正しくなく、会社にかかわる、すべての人が幸せを実感できる経営が正しいのです。

私自身、経営者になって17年ですが、まだまだすべての人を幸せにする経営ができていません。長い道のりですが、この本に出てくるような企業を目指して、会社経営を続けたいと思います。



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。

登録企業情報コーナー

仕事の受注・発注を希望されている企業の情報を掲載しています。お問い合わせは各窓口まで。

受注情報

整理番号	受注番号 所在地	資本金 作業員数	希望する仕事又は自社PR	主要設備 他	経験 年数	希望 地域	問い合わせ窓口
1	No.00045958 八王子市	1000万円 6人	樹脂成形・金属加工・特殊加工・廃盤品の復元	ロボドリル、NC旋盤、放電加工機、ワイヤー放電加工機、三次元測定機	52年	関東 近郊	多摩支社 TEL 042-500-3901 FAX 042-500-3915

得たい機械

整理番号	所在地	機 械 名	その他PR	問い合わせ窓口
1	江東区	工作機械、板金機械、成形機を買い取りしています。	廃棄物収集・解体・現状復旧引き渡しまで手がけており、工場一括整理を請け負っています。また、中古機械の販売も行っています。まずはお相談ください。	城東支社 TEL 03-5680-4631 FAX 03-5680-0710



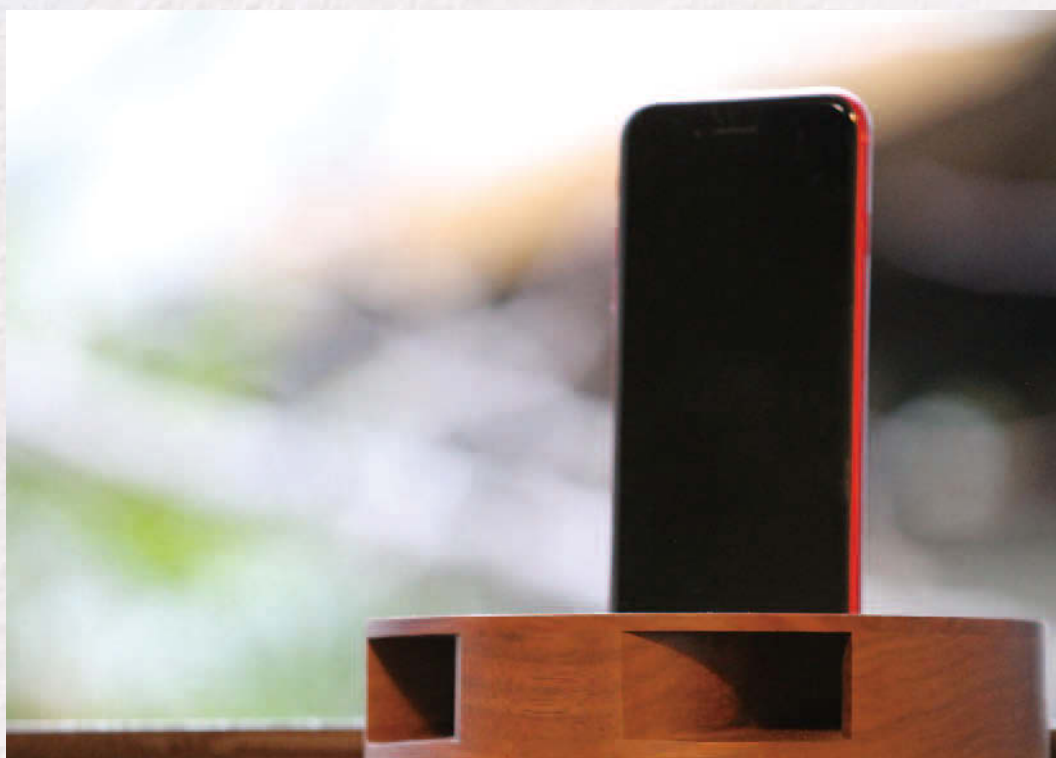
～東京2020大会等を契機とするビジネスチャンスはこのサイトから～

ビジネスチャンス・ナビ2020 🔍 **ビジネスチャンスナビ** で検索!



商品ジャーナリスト・北村 森

得意分野を生かすければ後発でも勝てる



円盤型のドック型スピーカーです。iPhoneを差せば、優しく温かみのある音を鳴らしてくれます。メロウな楽曲、それもホーンやブラス系のサウンドと好相性に感じられました。

電源は不要で、素材であるウォールナットに反響・拡散させて音を鳴らします。開発したのは北海道・旭川の木工メーカー。都内に直営店を構え、店内ではいつもこのスピーカーが柔らかな音色を奏でている。訪れる客はその音質に驚いているよう。

それにしても……。iPhone用のドック型スピーカーはすでに数多ある状況です。後発での参入、怖くはなかった？

「いや、自信がありました。先行する木製のドック型スピーカーよりも音の厚みをしっかり表現できれば、いけると踏んだ」

木工メーカーの矜持こそが武器だったのですね。でも、それだけではなかった。音響のプロと協業して、開発には時間をかけたともいいます。円盤型にしたのは、iPhoneが発する音を

いったん本体の後部に導いて、そこから前面に伝えるため。そうした内部経路が音の良さに効果をもたらしました。内部にはガラスの細かな粒を塗布、外部にはウレタン塗装を施しているのも、これまたひたすら音質のためと聞きました。

その結果、「東京くらしのフェスティバル2018」で大手流通企業のバイヤーが揃って高評価した一台が完成した、という話。

preemics Loud R160
販売価格2万5000円(税別)
木製で、電源要らずの
ドック型iPhoneスピーカー
株式会社ササキ工芸
<http://preemics.jp/>

