

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

6

2019
No.487
アーガス

「外部の力」を支えに

04

その技術を活かして医療機器産業に参入しませんか？
ものづくり企業の成長分野への参入を支援致します！

08

Design Column

中小企業経営者が知っておきたいデザイントレンド
連載第1回

新たな価値を生み出すツール「経営デザインシート」

10

誰もが営業即戦力

第3回 売って、売って、売りまくる「マネキンの掟」

12

■「製品改良・規格等適合化支援事業」

「TOKYOイテオシ応援事業」の説明会を開催します

■第2回「ビジネスマッチング in 東京」“発注側参加企業”募集中！

■第22回産業交流展2019 出展企業募集！

■TIRI クロスミーティング2019を開催します

■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

キラリTOKYO

有限会社興之宮医科工業 代表取締役 高橋 貴子



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153回

おきのみや
有限会社興之宮医科工業



代表取締役の高橋貴子氏(右)が目指すのは、外にも内にも開かれた企業となること。人や他社とのつながりこそが、成長への原動力と考えているのだ

技術を活かし高品質な「鉗子」を製造

興之宮医科工業がつくっているのは、手術や治療の際、血管や組織などを挟んだり切り取ったりするために使われる医療器具の「鉗子(かんし)」。製品は医療機器の製造販売企業を通じ、全国の整形外科や耳鼻科などで使われている。

最大の強みは技術力だ。社内には高度な技術を持つ職人がいて、他社ではまねできないほど質が高くユニークな鉗子を生み出せる。これまでの画期的な製品としては「ひねり鉗子」。旧来の鉗子は先端部分に留め金があり、これが高価な内視鏡に傷をつけてしまうケースが多かった。しかし、ひねり鉗子には本体部分を文字通りひねらせて組織などを挟む仕組みを採用して、留め金をなくすことに成功したのだ。

ひねり鉗子などの複雑な製品をつくるのは手間がかかる。だが、医療現場からの要望にできる限り応えたいというのが代表取締役を務める高橋貴子氏の考えだ。

「欧米には最先端の医療機器メーカーが多数ありますし、最近では価格の安いアジア製品も台頭してきました。しかし、鉗子は人の命に直接関わる器具。医療現場で働く方が思い通りに使えるよう、日本人の手になじむサイズで、スムーズに

動き、かつ、こわれにくい製品を提供し続ける必要があります。ですから、今後もニーズはあるでしょうし、私たちが果たすべき役割も大きいと自負しています」(高橋氏)

「外部と連携して成長」という発想に転換

高橋氏が興之宮医科工業の経営を引き継いだのは2017年12月のこと。創業者で、高橋氏の実父である森山伸男氏(現取締役会長)が体調を崩したのがきっかけだった。

「私以外に引き受ける人がいないなら、やるしかない」と腹をくくりました。ただ、社長になって痛感したのは、すべての工程が各職人任せで、計画性がなかったこと。いろいろな仕組みを整備しないと、業務効率アップは望めないと感じました」(高橋氏)

鉗子づくりでは1人の職人が全工程を担当するケースが多いが、興之宮医科工業では以前から分業化を進めていた。ところが、誰がどの作業をどの程度進めているのかが可視化されていなかったため、毎月の生産見込み数を把握できない状態だったのだ。そこで高橋氏は、生産工程表の導入を始めとする改革を進めた。このとき、前に進むエネルギーを与えてくれたのが「外部の力」だった。

高品質な「鉗子」の作り手

[会社概要]

代 表：代表取締役 高橋 貴子氏
業 種：医療用鉗子の開発・製造
資本金：300万円
従業員：8名（2019年4月現在）
所在地：東京都江戸川区東松本2-17-6
TEL：03-3650-1259 FAX：03-3650-9105
<https://okinomiya.co.jp/>

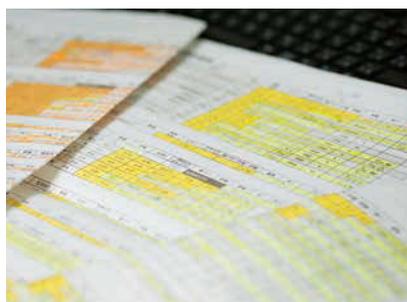


将来は輸出も

海外の病院でも当社の製品の良さを実感してもらえるようになるのが夢です。今すぐには難しいですが、いつか実現したいですね。



最年少の職人は40歳。若手の採用と育成は、持続的な成長を目指すうえで課題となっている



生産工程表をつくるなど生産体制を整備し、現場の状況を見える化した効果は大きかった



鉗子の扱いやすさ、切れ味は重要点。技術力のある興之宮医科工業の優位性は高い

「問題を抱え悩んでいた私は、会社に頼りました。まずは医療機器産業参入支援事業の会員に登録。そこで担当して下さったコーディネータの方に、当社が目指すべき方向性や未来像などを一緒に考えていただけたのは支えになりましたね。また、医療関係の展示会で関係者の方々との交流や、他のものづくり企業の紹介も、当社が成長していくうえで大きかったと感じています。他にも、江戸川区の相談員や金融機関に相談し、そこから情報や支援を得たこともありました。

以前の当社は、考え方が内向きだったと思います。自社ホームページもありませんでした。でも、公社などから力を借り、そこから広がったネットワークによって多くの支援をいただけたことで、社風が大きく変わりました。外部と連携しながら当社の技術を活かし、新たな付加価値を生み出していこうと考えるようになったのです」（高橋氏）

魅力と独自性のある製品づくりに挑みたい

単なるものづくりではなく、魅力とオリジナリティのある製品を生み出していく。それが高橋氏の目指す方向だ。

「1つ目のキーワードは『オープン』です。お客さまや他の企業などと積極的につながり、いろいろな意見を伺いながら

よりよい製品づくりに活かす。同時に、会社の置かれた状況や今後の青写真などを、従業員に向けて発信する。そうして、外と内の両面でオープンになることを目指しています。

2つ目のキーワードは『チャレンジ』です。ひねり鉗子のような現場のニーズに合ったオリジナルな製品を生み出したいですし、輸出も目指したいですね。公社では海外との取り引きの支援もしていただけるので、いずれはご相談したいと考えています。

オープン化とチャレンジを続けていけば、社内には自然と活気が生まれるでしょう。そうすれば、採用などにも良い影響が出るのではないかと期待しています」（高橋氏）

取材後記

「お客さま、従業員、地域にもっとオープンな会社にしていきたい」この言葉がとても印象的でした。高橋社長はお客さまだけでなく、社内・地域社会へと広い視野を持ち、その方々に誠実に向き合っていることが伝わってきました。このような姿勢が、良い会社をつくり、新しい製品を生む力になるのだと改めて思いました。
(取引振興課 藤島大樹)

その技術を活かして医療機器産業に 参入しませんか？

ものづくり企業の成長分野への参入を支援致します！

1. 医療機器産業参入支援事業の紹介

なぜ、医療機器産業の参入を支援？

医療機器産業は、将来にわたり成長が見込まれており、少量多品種でものづくり中小企業の技術を活かした参入が期待されています。しかし、関連法規制の対応や、メーカーや臨床現場のニーズを把握することは、中小企業単独では困難です。

どんな支援をしている？

参入意欲のある都内中小企業の方に会員登録（無料）していただき、担当コーディネータによる支援を実施しております。会員向けに下記4つのサービスを提供しています。

①情報提供

- 医療機器専門展示会や学会への共同出展
Medtec Japan等、複数の展示会への出展
- 医工連携コーディネータの面談や支援
コーディネータによる医工連携に向けてのフォロー
- 東京都医工連携HUB機構*開催イベントの案内
- 薬事&知財相談対応
東京都医工連携HUB機構と連携

※ 東京都医工連携HUB機構・・・

製販企業、ものづくり企業、臨床機関、研究機関をつなぐ組織です。臨床機関および医療器メーカーからのニーズ収集や、臨床ニーズ・技術シーズを掲載したデータベースの運営、臨床ニーズ研究会の開催等を行っています。

2018年度展示会実績		
	Medtec Japan 2018	HOSPEX Japan 2018
参加社数	10社	8社
満足度	100%	85%
マッチング件数	26件	33件

他、学会等にも共同出展実績あり



Medtec Japan出展風景

②連携支援

- 関東経済産業局主催「医療機器・ものづくり商談会」への企業推薦
- 医工連携マッチング交流会の開催
- 技術シーズ集作成
会員の主要事業や技術・製品を1冊の本にまとめ、展示会等で配布

③資金支援（医療機器産業参入促進助成事業：要審査）

- 医療機器等事業化支援助成
（開発から事業化までの全体を対象にした制度）
助成限度：5,000万円、助成率：2/3以内、
期間：（交付決定日から）最長5年間
- 医療機器等開発着手支援助成
（開発初期に利用できる制度）
助成限度：500万円、助成率：2/3以内、
期間：（交付決定日から）最長1年間
助成事業の申請は、都内ものづくり中小企業と製販企業の連携（プロジェクト構築）が必要。ただし、医療機器等開発着手支援助成事業は連携することを前提としていれば申請が可能です。

第9回 医療機器産業参入促進助成事業説明会

7月10日（金）14:00～16:00

▶お申し込みは公社WEBサイトにて

④公社の他事業との連携支援

- 海外展開総合支援事業への推薦
（海外医療機器専門展示会への出展等国際事業課との連携）
- ニューマーケット開拓支援事業への推薦（経営戦略課）

医療機器産業参入支援事業を利用した会員企業の声

医療機器産業参入支援事業を利用したきっかけは？

自社の合成樹脂素材を取り扱ってきたノウハウを活かし、社内で医療機器開発を検討しておりました。医療機器の開発を検討していく中で、公社が医療機器産業参入支援事業を行っていることを知り、会員登録してコーディネータと面談、相談したことから、この事業を利用するようになりました。

支援を受けて良かったことは？

当初は、新規に参入する医療機器分野の知識・経験がなかったのですが、公社からご案内のあった「医療機器関連のセミナー等」に参加したことで、業界の知識を収集することができました。また、製品開発段階では「コーディネータにさまざまな相談に乗ってもらう」ことや「東京都医工連携HUB機構との連携で医師や看護師との意見交換をする」ことができ、製品開発を円滑に進められました。

<会員企業の声>



株式会社三洋
総合企画推進部 国内事業推進課
上野 きらら 氏

2. イノベーション多摩支援事業（成長産業分野参入支援）の紹介

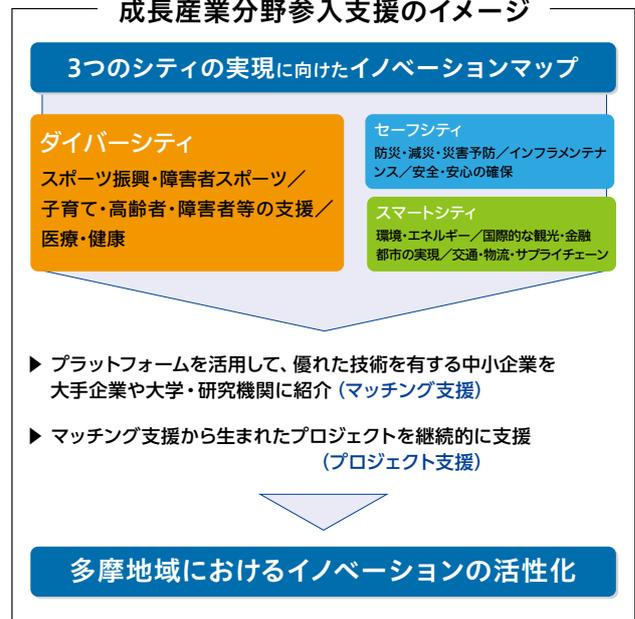
イノベーション多摩支援事業の成長産業分野参入支援では健康分野の支援も行っています！

イノベーション多摩支援事業では都内中小企業の成長産業分野での参入、新事業の創出を支援しており、多摩地域に集積する優れた技術力を有する中小企業を中心に、大手企業、大学・研究機関等との交流、連携の場を創出します。中小企業が取り組む新たな製品・サービスの創出をきめ細かく支援することで、多摩地域におけるイノベーション活性化を支援しています。

成長産業分野参入支援とは？

成長産業分野は、国内外での競争が熾烈であり、技術革新のスピードが速いうえ、求められる技術・製品の内容が高度で複雑になっています。そこで東京都では、中小企業がこれらの産業に参入する際の指針となるように、都市課題と技術・製品開発動向を示した「イノベーションマップ」を策定しています。イノベーション多摩支援事業では「スマートシティ」「セーフシティ」「ダイバーシティ」の3つのシティの実現に向けたイノベーションマップにもとづき、中小企業の成長産業分野への参入を支援しています。この3つのシティのうち「ダイバーシティ」には、医療・健康分野が含まれ「透析業務に焦点を絞ったワークショップ」や、「健康寿命延伸産業創出セミナー」「健康福祉×IoTセミナー」等を行っています。

成長産業分野参入支援のイメージ



お問い合わせ 取引振興課

【医工連携担当】 TEL:03-5201-7323

Email:medical@tokyo-kosha.or.jp

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/medical/index.html



【助成事業担当】 TEL:03-3251-7883

Email:iryou-josei@tokyo-kosha.or.jp

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/medical/index.html



歴史を学んで 温故知新の 経営



李 東潤(り とんゆん)

1983年(昭和58年)日本生まれ。青山学院中等部・高等部卒、慶應義塾大学総合政策学部では学部優秀論文賞を受賞して卒業。

2006年、住友商事に入社後は、決算業務や会計システム構築などを中心としてグローバル経営業務に従事し、海外駐在を含めた実務経験を得て2017年に独立。

歴史を軸にしたコンテンツを主にWEB媒体を通じて提供し、さまざまな「わかりにくい」を解消中。

中小IT企業のバックオフィス業務や経営者・経営層へのコーチングにも従事している。

第1回 歴史を学ぶ意義と温故知新が意味するもの

■なぜ歴史を学ぶのか

「歴史」という言葉に皆さんはどのようなイメージをお持ちでしょうか。「事実・知識を覚えること」、「昔のこと＝今と関係ない」、あるいは「時代が違う」など。

私は独立・開業以来、さまざまなメディア・媒体・機会を通じて、経営者を中心に歴史の話を提供してきました。

その過程で見えてきたことは、歴史は体験・経験の宝庫であり、自分自身では体験することのできないたくさんの方のケーススタディーを有しているということです。

たとえば、アメリカ合衆国は建国以降の歴史が比較的浅く、十分な「歴史遺産」を有していません。そのため、古代ローマや大英帝国など、他国の歴史を遺産として使用しながら物事を検討しています。

独立当初、アメリカ合衆国は東海岸の13州からスタートし、徐々に拡大を続けながら西海岸にまで発展していきました。領土の拡大には、開拓・開墾、戦争なども用いられています。

その後、日本のような友好国とは安全保障条約を締結し、同盟国と位置づけて米軍の駐留を求めながら、ともに世界戦略を進めてきました。これはイタリア半島を拠点としてスタートした古代ローマが、植民都市の建設や他国との戦争を経て地中海世界に進出し、その後、周辺地域の同盟国に対して、その国の独立性は維持させつつもローマ軍の駐留、あるいは協力を求めた姿勢に通じています。

一方、4000年という長い歴史を有する中国は、自国の歴史を踏襲しています。

現在、中華人民共和国の中心部には「省(しょう)」という行政区域が設けられ、その周囲に「自治区」と呼ばれる行政区域として、少数民族であるウイグル族やチベット族などを統治していますが、これは、20世紀初頭の清の時代の統治スタイルを準用したものなのです。

国家レベルとはスケールが異なるにしても、皆さんも、経験

では対処しきれない新しい波・変化や、前例のない事態に遭ったことがあるかと思います。その際、同業他社や他の経営者の話を参考にしませんでしたか？

それこそが「温故知新」の姿勢なのです。

■「温故知新」に「温」という漢字がある理由

改めてお聞きしますが、温故知新の意味をご存知でしょうか？

「昔のことを知って、未来を知る」

慣習的な漢文の読み下しでは、

「故(ふる)きを温(たず)ねて、新しきを知る」としています。

「尋ねている」あるいは「訪ねている」といえるかもしれませんが、過去に「たずねる」という、その行為がポイントです。

「問うことが大事」とはよく言われることですが、「質問力」を鍛えることによって、相手から引き出せるものも変わってきます。

故事も同様で、どう問いかけるか、または取り扱う側と触れる側の意識によって、見え方が変わってくる場合があります。

なぜ、「温」という字が使われていると思いますか。それは、歴史は「生のまま」では食べられないからだと私は思っています。

昔のことを知って何になるのか、という質問への回答にもつながりますが、過去のことを「温め直す」ことによって、先々のことを予見する力を養うことができるのだと思います。

愚者は経験から学び、賢者は歴史から学ぶ。

経験＝個人の体験は限られています。変化の激しい今だからこそ、「自分が経験したこと」という引き出しに入っていない事態に遭遇するかもしれません。そんなとき、「歴史」という引き出しを開けることによって想定外の事態を想定内へと変化させていけるのです。

これから、このコラムを通じて、「歴史を温め直す」お手伝いができることは、筆者にとって、このうえない喜びです。

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5回

「中小企業の情報セキュリティ対策 ガイドライン(第3版)」

IPA(独立行政法人情報処理推進機構)の「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」第3版が、2019年4月9日に公開された¹。第2版が2016年11月に公開されて以来、約2年半ぶりの大幅改訂となっている。

今回の改訂は、「サイバーセキュリティ経営ガイドライン」の改訂、IoTやクラウドサービスの普及などの環境の変化を受けたものだが、全体的に専門用語の使用を避け、中小企業の経営者にとってわかりやすい表現としたことも特色となっている。

ガイドラインは第1部と第2部から構成され、第1部は経営者を対象として、情報セキュリティ対策を怠ることで企業が被る不利益、経営者が負う責任、経営者は何をやらなければならないのかを解説している。

多くの役員やそれを補佐する社員を抱える大企業とは異なり、もともと中小企業の経営者は少人数(場合によっては1人)できわめて多様・広範な問題に対して判断しなければならないので、その責任はきわめて重い。さらに、サイバーセキュリティに関する責任や役割が加わったことを認識する必要がある。

第2部は実践編で、情報セキュリティ対策を実践する担当者を対象にしており、どこから取り組めばよいのかという実務的な進め方についての説明によって構成されている。

特に充実しているのは付録で、情報セキュリティ5か条、情報セキュリティ基本方針(サンプル)、5分でできる!情報セキュリティ自社診断、情報セキュリティハンドブック(ひな形)、情報セキュリティ関連規程(サンプル)、中小企業のためのクラウドサービス安全利用の手引き、リスク分析シートという7種類が提供されている。経営者はもちろん、ガイドライン全体を一読することが望ましいが、その時間がなかなか取れないという場合には、まずは付録から利用するというのもひとつの

活用法であろう。

付録1「情報セキュリティ5か条」には、OSやソフトウェアは常に最新の状態にしよう、ウイルス対策ソフトを導入しよう、パスワードを強化しよう、など、5種類の情報セキュリティ対策が示されている。これらは最低限ともいべき内容であり、この中に自社では守っていない項目がある場合は、すぐに対策を実行したい。たとえば、そもそもパスワードを設定していない機器があるというような場合は、ただちにパスワードを設定する必要がある。

付録3「5分でできる!情報セキュリティ自社診断」は、5分間で25問の質問に答えることで、自社のセキュリティ対策のどこが不十分であるのか診断できるようになっている。診断結果を受けて、どのような対策を取ればよいのかも示されている。

近時のサプライチェーン・セキュリティ強化の動きを受けて、大企業などから受注する場合、セキュリティや個人情報保護に関して社内規程を整備することが条件となる場合が増えているが、専門の法務スタッフなどを抱えていない中小企業にとっては、社内規程類を整備するのは荷が重い。このような場合は、付録4「情報セキュリティハンドブック(ひな形)」と付録5「情報セキュリティ関連規程(サンプル)」を利用することで、適切な社内規程類を作成することができる。

「情報セキュリティハンドブック(ひな形)」はパワーポイント形式となっており、それぞれの企業の独自ルールなどを追記することで、社内研修資料等として活用することが可能になっている。

これらの資料を上手に活用することで、中小企業でも社内のセキュリティ体制を確立することができる。積極的な活用をおすすめしたい。

¹ <https://www.ipa.go.jp/security/keihatsu/sme/guideline/>

中小企業経営者が知っておきたいデザイントレンド

2020年に向けて大きく変貌しつつある国内市場、特に東京のビジネス環境は激動の時代を迎えています。昨年発表された「デザイン経営宣言」を受けて、中小企業が成長していくためには今、何をすべきか。近年、注目を集めているデザインに関するトレンドを紐解き、探っていきます。

連載第1回

新たな価値を生み出すツール 「経営デザインシート」

TBDAで企業とデザイナーのワークショップを実施

— 2018年に内閣府が発表した「経営デザインシート」は、企業経営の現在を明確にし、将来の成長に向けた価値を創出するツールとして注目されています。廣田尚子さんが審査委員長を務める「東京ビジネスデザインアワード(TBDA)」でも導入されました。

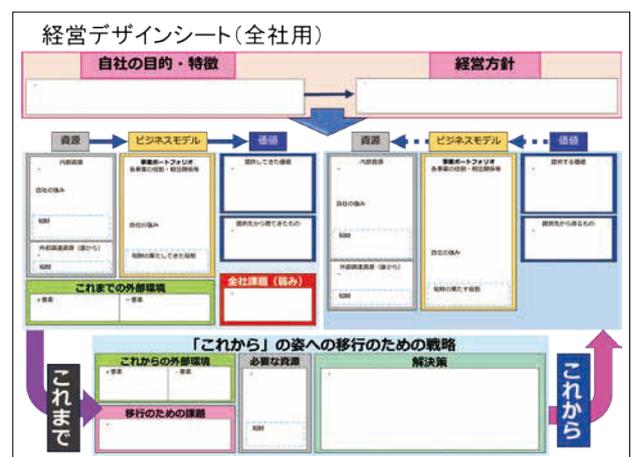
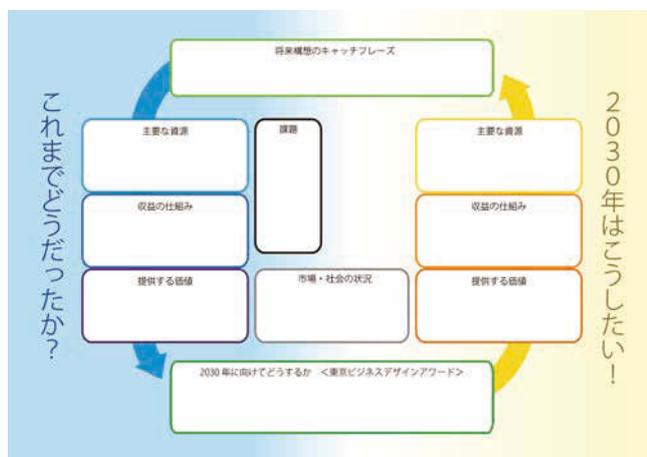
廣田：TBDAでは、デザイナーと企業が初めて対面する場で、「経営デザインシート」を活用したワークショップを行いました。あらかじめ、「これまではどうだったか?」と「2030年はこうしたい!」という2つの項目を柱にした簡易版のシートを作成し、デザイナーと企業が対話しながら埋めてもらいました。目的は記入することですが、立場が違う人が集まって意見交換することで、情報共有ができて、これまであいまいになっていたことが明確になるというプロセス自体に価値があるシートだと思っています。

— 確かに、簡易版はシンプルな内容で記入しやすそうですね。

廣田：付箋をたくさん用意して、最初は自己紹介をしながら、ひとつの項目を10～15分くらいに区切り、話し合いながら箇条書きで記入してもらいました。企業とデザイナーが質問と答えをやり取りする中で、現状や会社の理念、将来の方向性などが共有できたようです。非常に盛り上がっているチームもありました。実際に、協業を始める前にお互いをよく知ることができて、プロジェクトが動き出してからスムーズに進めることができたと感じています。

— 今回、このようなワークショップを行ったことで、TBDAの最終提案(プレゼンテーション)に変化はありましたか?

廣田：今年はどの提案もレベルが高かったと感じています。単に商品やデザインの説明ではなく、企業がどう成長していくかを見据えた提案になっていて、明らかに協業した結果だとわかる内容に変化していました。それは、デザイナーはデザインだけ、



(左)実際にTBDAワークショップで使われた「経営デザインシート」(簡易版)

(右)「経営デザインシート」は、将来を構想するための思考補助ツール。具体的には、企業が環境変化に耐え抜き持続的成長をするために、自社や事業の存在意義を意識したうえで、これまでの姿を把握し、長期的な視点で在りたい姿を構想して、今から何をすべきかの戦略を策定するためのフレームワークとして活用できる。

フォーマットや使用実例等については、下記WEBサイトからダウンロード可能。

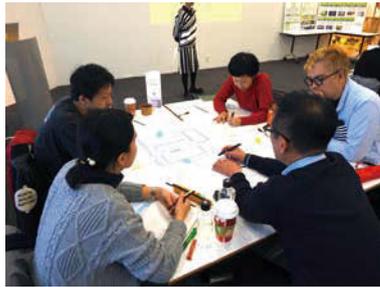
https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/keiei_design/index.html



東京ビジネスデザインアワード (TBDA) とは、都内ものづくり中小企業の既存の技術や素材から新しい可能性を見出し、デザイナーならではの視点やアイデアで新しいビジネスを生み出す、東京都主催のデザイン・事業提案コンペティション。2019年度の開催で8回目となる。

6月21日(金)まで参加企業を募集中。

<https://www.tokyo-design.ne.jp/award.html>



「経営デザインシート」を活用したTBDA受賞者向けワークショップの様子

企業は経営だけと、自分のテリトリーを事前に決めてしまっていた殻のようなものが打ち破られて、お互いがハッピーになるために何ができるかと歩み寄った結果ではないでしょうか。

「デザイン経営マインド」がイノベーションを生み出す

— 「経営デザインシート」は、他にどのような使い方が考えられますか？

廣田: TBDAでは、経営者と外部デザイナーで行いましたが、企業内の経営者と開発部門、経営者と若手社員など、立場の違うメンバーでやってもいい。いろいろな意見を踏まえて記入することでビジョンが明確になりますし、情報共有のツールとしても効果的だと思います。しかも1回で終わりではなく、半年ごと、年度ごとなど定期的を書いていけば、成長記録にもなります。そして、完成したシートをアーカイブ化すれば非常にいい資料になります。難しい書類ではないですから、日記を書くようなイメージで続けていけば、振り返りにも使えるし、

事業承継の資料としても有効です。まさに「ノウハウの見える化」で、客観的な資料として身近なツールになる可能性があると感じています。

— フォーマットとしてWEBサイトからダウンロードできるので、使いやすいですね。

廣田: 完成したらコピーして全社員に配布してもいいですし、会社全体や部署ごとに作成して貼り出してもいい。それを続けることによって企業内に「デザイン経営マインド」が醸成されていき、やがて企業文化として形成されていくでしょう。また、そのような企業からは、イノベーションが生まれやすくなるのではないのでしょうか。今回のTBDAに参加した企業の満足度は非常に高く、マッチング率も上がったんです。それは事業プロセスやビジョンを描く価値を理解してくださったからだと感じています。次年度も、このワークショップを行う予定ですし、よりよく活用していくためのアプローチを考えていきたいと思っています。

お問い合わせ 経営戦略課 事業革新係
TEL:03-5822-7250 design@tokyo-kosha.or.jp

profile



廣田尚子 さん
有限会社ヒロタ
デザインスタジオ 代表

東京芸術大学デザイン科卒業後、GKプランニングアンドデザインを経てヒロタデザインスタジオ設立。プロジェクトマネジメントの視点からデザイン開発を行い、企業の持つ技術や素材の魅力を引き出して拡げる仕事を日用品のデザインを中心に幅広く展開。中小企業との協働も多く、さまざまな地域でデザイン導入の心構えや、プロセスについての講演やアドバイスをを行う。女子美術大学 芸術学部 デザイン・工芸学科教授。

第1回 コラボマッチング参加企業募集中!

デザイン事務所やデザイン系大学に依頼したい案件を持つ中小企業の皆さまと、優れた提案力を持つデザイナーとのマッチング会を行います。参加企業募集中です。

*6月28日(金) 締切
詳細は公社WEBサイトをご覧ください。



<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/matching.html>



誰もが

営業即戦力



「良いモノやサービスがあるのに営業が足りない」こんなお悩みはありませんか？

この連載では、営業力強化のお悩みの解決につながる、スグに役立つ営業のコツを全12回にわたって、ご紹介します。

第3回 売って、売って、売りまくる「マネキンの掟」

今回は、商品を売りまくる秘訣をお話します。

私は、2017年から2年間にわたり会社の支援プログラムで、危機管理産業展に出展される中小企業の皆様の営業支援セミナーを実施させていただきました。普段は営業にかかわっていない方も展示会の現場で戦力化する「呼び込みセミナー」と名づけた、この新しいセミナーを会社の皆様と相談しながら創りあげていきました。そのとき、実は最も役に立った経験は、20回を超える展示会出展の経験ではなく、大学時代に毎日アルバイトで行っていた「マネキン」の仕事でした。

マネキンというのは、動かないマネキンのことではありません。量販店の食品売り場で、試食販売のために立つ人のことをいいます。

今から41年前、大学に入学してすぐに、このアルバイトを始め、日本に上陸したばかりのキウイフルーツやアボカドなどを売っていました。最初は日給5,500円でしたが、すぐにトップになりお客様から指名が入るようになると、引き抜きを恐れたマネキン会社がどんどん日給を吊り上げ、最後は日給11,000円にもなりました。

1978年当時の物価は、大卒初任給(公務員)94,600円、牛乳が55円ですので、今の物価に直すと2倍以上の、日給22,000円以上ということになります。お蔭で大学にはほとんど行かず、多いときには週に6日働き、年収も大学生としてはとんでもない数字となり、ついには女性週刊誌が取材に来るほど、まさに売って、売って、売りまくっていました。

さて、商品を売りまくるコツを7つご紹介しましょう。プロダクト・アウト型営業ではありますが、このコツを応用することで、あらゆるモノやサービスを売ることができます。

最も大切なことは、事前に徹底して担当商品の売りポイントを考え、自分の中で鉄板トークを考えることです。お客様のメリットを強調した惹きつけるための呼び込みフレーズ10秒と商品説明のための1分間トークは必須です。

売って、売って、売りまくる「マネキンの掟」

1. 商品の10秒ほどのキャッチコピーをつくり、常にこれをつぶやく(興味のある顧客の呼び込み)
2. 商品名と商品のメリットを、大きな声で連呼して、人を集める(顧客のメリットに集中)
3. 買ってくれそうな人を常に探す(目配り)
4. 親と一緒にないときの子供には試食を出さない(顧客の見極め)
5. 人が集まったら1分程度でつくられた商品紹介を一気に始める(短く印象的な商品紹介)
6. 商品紹介中は、アイコンタクトを忘れない(顧客の観察)
7. 口と手を同時に動かして、試食数を増やす(マルチタスクをこなして集客率アップ)

なお、ずっと叫んでいるとうるさくて、他のマネキンさんにも迷惑になるので、「叫ぶ」と「つぶやく」を、組み合わせて使います。

基本的には、「集めて」「売る」の繰り返しなのですが、その間に顧客に「目配り」をし、買っていただけるのか、いただけないのか「見極める」というステップを入れることが売り上げを効率的に伸ばすコツになります。親と一緒にいない子供にいくら試食をしてもらっても売り上げにならないという当たり前のように聞こえますが、これが実際に営業の商談の場となるとできていないことも多いのです。

決権権のない方と何度も商談しているということはないでしょうか？ また、お金の話もしていないのに「いったん持ち帰らせてください」とか、「宿題にさせてください」等ということはないでしょうか？ 効率的に人の5倍、10倍売るためには、マネキンでも展示会でも商談でも「見込みがあるのか、ないのか？」をできる限り早く見極める必要があるのです。

次回は、「マネキンの掟」の後半、売って、売って、売りまくるためのプレゼンテーションのコツについて、お話しさせていただきます。



株式会社ピグマリオン
人材育成コンサルタント・研修講師
明治大学専門職大学院
グローバルビジネス研究科
経営学修士(MBA)
代表取締役 柏 恵子



水産系専門商社で16年間トップセールスの実績を持つ元商社ウーマン。その後、米国コンサルティング会社フランクリン・コヴィー社でシニアコンサルタントとして12年間で2000人以上の経営層、人事責任者と人材育成の仕事に携わる。2017年、株式会社ピグマリオンを設立。2017年、2018年と公社助成事業の営業支援プログラムで出展企業向けセミナーを担当。2年間で約50社をサポートする。

<https://pygmalion-hrd.com/>

『奇跡のリンゴ 「絶対不可能」を覆した農家 木村秋則の記録』

石川 拓治著 NHK「プロフェッショナル仕事の流儀」制作班（監修） 幻冬舎文庫

有限会社興之宮医科工業 代表取締役 高橋 貴子

リンゴ栽培には農業が不可欠というのが生産者の常識。それを、無農薬で肥料も使わずに栽培し、甘くおいしいリンゴを实らせるという、不可能としか思えないことを可能にしてしまう。そこに至るまでの孤独や絶望感、貧困生活に耐える日々は、想像を絶するほど過酷なものでした。

農業の話ではあるけれど、社会一般にも通じる普遍的な真理に満ちています。

たとえば、このような言葉が記憶に残っています。「何もできないと思っていたのは何も見ていなかったからだ。目に見える部分ばかりに気をとられて、目に見えないものを見る努力を忘れていた」「自然の中に孤立して生きていける命はない。ここではすべての命が他の命とかかわりあい、支えあって生きていた」

根が育っていないのに枝を伸ばし花を咲かせることばかり考えても失敗するという、木村さんがリンゴ栽培の中で得た知見はひとつの警告だと感じました。

会社の「根」すなわち人や技術を育てるといって、すぐ

に結果の出ない努力も続けねばならないこと、自社の利益のみを追求することなく社会の中で調和をはからなければ自社の繁栄もないということなど、会社経営にとって大切なことを再認識させてくれます。

経営者としてまだ2年目。これから幾度も出会うであろう苦難のときに立ち止まってかみしめたい一冊です。



本コーナーは「社長の〇〇」と題して、企業経営を行ううえ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

公社では登録制による受発注紹介を行っています。本コーナーでは受注・発注など登録企業からの情報を発信しています。このコーナーへの掲載や掲載企業へのお問い合わせは事前登録が必要です。

受注情報

整理番号	受注番号 所在地区	資本金 従業員数 業種	加工内容	得意分野	自己PR
1	No.000045272 江戸川区	- 1人 金属製品製造業	MCによる部品加工	多品種生産/試作/ 精密加工	SUSを始め各種金属・樹脂の高精度加工の実績が豊富です。CADデータによる受注も可能です。
2	No.000505715 新宿区	700万円 50人 金属製品製造業	マシニング・旋盤・フライス・ワイヤーカット等	少量生産/精密加工/ 海外拠点	日系企業ですが、中国で生産することでコストを大幅にカットできます。大手企業にも納品実績があります。(表面処理可)

お問い合わせ 取引振興課 TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888 Email : torihiki@tokyo-kosha.or.jp

中小企業世界発信プロジェクト 2020

～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

チャンスナビ

で検索!

Information

「製品改良・規格等適合化支援事業」、「TOKYOイチオシ応援事業」の説明会を開催します

都内中小企業者等を対象とした2つの助成事業の説明会を開催いたします。詳細は公社WEBサイトをご覧ください。説明会は事前予約制です。

事業名	概要
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に向けた自社製品等の改良や、輸出等に必要規格適合等に取り組む都内中小企業者に対し、製品改良や規格適合・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	都内中小企業者等が行う「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・改良に対し、経費の一部を助成します。また、地域応援アドバイザーによるハンズオン支援を行います。



お問い合わせ・お申し込み 助成課 TEL : 03-3251-7895 Email : josei@tokyo-kosha.or.jp http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/index.html	東京都 公社 助成金	検索	製品改良・規格等適合化支援事業 http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyoku/kairyoku.html
			TOKYOイチオシ応援事業 http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyoku/ichioshi.html

第2回「ビジネスマッチングin東京」“発注側参加企業”募集中!

より高い技術力を持った協力企業を探したい、新製品の試作を依頼したい、研究開発パートナーを見つけたい等のニーズをお持ちの方は、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。

開催日程	9月11日(水)	申込方法	公社WEBサイトの申込フォームより必要事項を入力し、お申し込みください
参加費	無料	申込期限	6月21日(金)17:00締切
開催会場	東京都立産業貿易センター台東館 7階展示室(台東区花川戸2-6-5)		
募集数	発注企業30社程度		
商談方法	事前に商談スケジュールを組み合わせた発注企業と受注企業による個別面談形式(1商談20分を予定)		

お問い合わせ・お申し込み 取引振興課 TEL : 03-3251-7883 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2019/index3.html	
---	--

第22回産業交流展2019 出展企業募集!

産業交流展2019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22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皆さまの出展をお待ちしております。

対象者	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・団体等 ①情報②環境③医療・福祉④機械・金属	開催会場	東京ビッグサイト 青海展示棟A・Bホール (江東区青海1-2-33 他)
出展料	中小企業・団体:77,000円(税込) 小規模企業・団体:55,000円(税込)	主催	産業交流展2019実行委員会 他
会期	11月13日(水)~11月15日(金)		
応募方法	公式WEBサイトより ※予定の小間数に達し次第、受付終了します。		

お問い合わせ 産業交流展2019運営事務局 TEL : 03-3263-8885 https://www.sangyo-koryuten.tokyo/	
--	--

TIRIクロスミーティング2019を開催します

東京都立産業技術研究センターの技術シーズなどを発表し、中小企業との技術マッチングを促進するイベント「TIRIクロスミーティング2019」を開催します。技術開発や製品開発のヒントとなる幅広い分野の口頭発表・施設見学会に加え、最新の技術動向や市場ニーズなどを解説する基調講演を行いますので、ぜひご来場ください。

今年は同時開催イベントも盛りだくさんです。

開催日時 7月4日(木)・5日(金) 10:00～17:00
開催会場 (地独)東京都立産業技術研究センター
 本部(江東区青海2-4-10)

参加費 無料
内容 ■口頭発表・見学会
 都産技研および連携機関などの研究員による約80テーマの発表と、関連する都産技研所有設備の見学会を実施

■基調講演
 「ものづくりにおけるIoTとAIの最新事例と製造現場の未来」

ベッコフオートメーション株式会社
 ソリューション・アプリケーション・エンジニア
 高口 順一 氏

「循環型社会構築のための次世代型リサイクル技術－2020都市鉱山メダル製造を含むー」

早稲田大学理工学術院教授
 創造理工学部 環境資源工学科
 大和田 秀二 氏

他

同時開催イベント ■TKFオープンフォーラム(7月4日)
 「次世代自動車産業の技術支援」をテーマに、最新技術動向や首都圏公設試験研究機関の技術支援を紹介

■警視庁サイバーセキュリティセミナー(7月5日)

サイバー空間の脅威を体感できるセミナーや、関連団体による展示・無料相談を開催

申込方法 詳細はウェブサイトをご覧ください。



お問い合わせ・お申し込み
 TIRIクロスミーティング2019運営事務局
 TEL : 03-5644-7499
<https://www.iri-tokyo.jp/site/tiri-cm/>



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!

7月は下記[7月募集の講習例]を含む全57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。

① 集客力を高めるWeb サイト作成

開催日時 8月31日(土)・9月7日(土)・9月14日(土)
 9:20～16:30

実施校 都立多摩職業能力開発センター府中校
授業料 6,500円
 (この他、指定教科書をご用意いただきます)

定員 25名

② 第二種冷凍機械責任者受験対策

開催日時 9月30日(月)・10月2日(水)・10月4日(金)
 9:05～16:30

実施校 都立中央・城北職業能力開発センター
 赤羽校

授業料 4,600円
 (この他、指定教科書をご用意いただきます)

定員 30名

お問い合わせ
 東京都産業労働局 雇用就業部 能力開発課
 TEL : 03-5320-4719 FAX : 03-5388-1452
 Email : S0000458@section.metro.tokyo.jp
https://www.hataraku.metro.tokyo.jp/zaishokusha-kunren/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
6月	6月17日(月) 6月24日(月)	商標セミナー【国内編】 商標セミナー【外国編】	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	①6月18日(火) ②6月25日(火) ③8月20日(火) ④8月27日(火)	中小企業における人材マネジメントの 実務ポイント	①～③ 13:30～16:30 ④13:30～17:45 ※ハンドブックセミナー 同時開催	秋葉原庁舎 1階大会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	6月19日(水)	第1回戦略的事業承継セミナー 「事例で学ぶ! 失敗しない事業承継」 ～経営者が押さえておくべきポイント～	13:30～16:00	秋葉原コンベンションホール 5階カンファレンスフロア 5B会議室 (千代田区)	無料	総合支援
	6月19日(水)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (総論・法律) 【初級:メンタルヘルス対策初心者向け】	13:00～17:00	三鷹産業プラザ 701会議室 (三鷹市)	無料	企業人材
	6月24日(月)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (総論・法律) 【中級:メンタルヘルス対策の推進実績 がある方向け】	13:00～17:00	秋葉原庁舎 1階大会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	6月25日(火) 6月26日(水)	貿易実務者養成講習会(第2回) 「輸出入貿易実務と通関手続き」(基礎) (二日間)	10:00～16:00	台東区民会館 (台東区)	15,000円	国際
	7月 1日(月)	ソフトウェアの特許セミナー	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	7月 3日(水) 7月 4日(木)	ISO9001+ISO14001 統合内部監査員養成講座(二日間)	10:00～17:00	秋葉原庁舎 1階小会議室 (千代田区)	15,000円	企業人材
	7月 4日(木)	人材戦略セミナー「人手不足環境下にお ける労働生産性向上へつなげる人材育 成の重要性」・ハンドブックセミナー	13:30～16:30	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	7月 9日(火) 7月10日(水)	貿易実務者養成講習会(第3回) 「貿易実務者の実践英文E-MAIL」(入門) (二日間)	10:00～16:30	台東区民会館 (台東区)	15,000円	国際
7月	7月11日(木)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (医療) 【中級:メンタルヘルス対策の推進実績 がある方向け】	13:00～17:00	秋葉原庁舎 1階大会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	7月17日(水)	第1回 人材定着セミナー この会社に「入ってよかった!」と 思ってもらえるポイントお伝えします。	13:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	7月18日(木)	ICT理解深耕講座(製造業編)	10:00～17:00	御茶ノ水トライエッジ カンファレンス (千代田区)	無料	企業人材
	7月19日(金)	経営人材育成セミナー 「強い会社は、経営人材とつくる」 ～経営人材は企業の成長を導くキーパー ソン～	13:30～16:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	7月19日(金)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (医療) 【初級:メンタルヘルス対策初心者向け】	13:00～17:00	三鷹産業プラザ 701会議室 (三鷹市)	無料	企業人材
	7月25日(木)	アメリカ特許セミナー	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財

注目1

貿易実務者養成講習会(第2回) 「輸出入貿易実務と通関手続き」(基礎)

1日目は契約書、信用状など貿易取引に欠かせない書類を活用しながら網羅的に貿易実務を学びます。2日目は主に輸出入通関業務にフォーカスしながら業務の流れや制度等について学んでいきます。最新の業界動向を交えた講習は実務を行ううえでの参考にしてください。

開催日時 6月25日(火)~26日(水)(2日間)
10:00~16:00
開催会場 台東区民会館
(台東区花川戸2-6-5)
受講料 15,000円
募集人員 40名(先着順)

申込締切日 6月17日(月)
お問い合わせ・お申し込み
国際事業課
TEL: 03-5822-7243
<https://www.tokyo-trade-center.or.jp/TTC/index.html>



注目2

ICT理解深耕講座(製造業編)を開催

ICT技術導入を通じ、「企業の方針・戦略を決定する経営人材」および「具体的業務を行う実務者」の育成を通じて、生産性・業務効率・付加価値の向上を目指す都内中小企業を支援します。

当事業は、上半期に製造業向け、下半期に非製造業向けの業種に対し、各々「理解深耕講座(全1回)」と「技術導入講座(全2回)」を開催いたします。

開催日時 7月18日(木) 10:00~17:00
開催会場 御茶ノ水トライエッジカンファレンス
(千代田区神田駿河台4-2-5御茶ノ水NKビル11階)
主催 企業人材支援課
入場料 無料
募集対象 ICT技術の活用を模索している都内中小企業経営者、経営人材、および実務者
募集人員 20社(1社あたり2名まで)
申込締切日 7月5日(金)
申込方法 WEB受講申し込みページよりエントリーしてください。

WEB受講申し込みページ
「中小 会社」より検索
▶ホームページ上段の「人材育成・福利厚生」
▶「ICT導入支援事業(人材育成事業)」▶「理解深耕講座」

お問い合わせ・お申し込み
企業人材支援課 人材支援係
TEL: 03-3251-7904
FAX: 03-3251-7909
Email: sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1905/0009.html>



注目3

経営人材育成セミナー 「強い会社は、経営人材とつくる」 ~経営人材は企業の成長を導くキーパーソン~を開催

企業力を向上させ、持続的な成長を実現させるためには、経営目線で事業戦略や組織マネジメントを推進し、経営者を支える経営人材の存在が必要不可欠です。

本セミナーでは、現在、経営人材の育成に取り組む企業と人材育成の専門家にご登壇いただき、経営人材に求められる能力、任せるべき役割、育成方法等についてお話しいたします。詳細は、下記「WEB受講申し込みページ」よりご確認ください。

開催日時 7月19日(金) 13:30~16:00
開催会場 秋葉原庁舎3階第1会議室
(千代田区神田佐久間町1-9
産業労働局秋葉原庁舎)
主催 企業人材支援課
入場料 無料
募集対象 経営者、経営幹部、人事責任者、
人事担当の方
募集人員 40名
申込方法 WEB受講申し込みページよりエントリー、または受講申込書をダウンロードのうえ、FAXにてお送りください。

WEB受講申し込みページ
「中小 会社」より検索
▶ホームページ上段の「人材育成・福利厚生」
▶「研修・セミナー一覧」▶分類「経営」

お問い合わせ・お申し込み
企業人材支援課 人材支援係
TEL: 03-3251-7904
FAX: 03-3251-7909
Email: sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1905/0012.html>





商品ジャーナリスト・北村 森

デザインと企画の力を蓄えたからこそ…



1999年に設立し、オリジナルブランド構築とOEMの双方を手がけることで、実力をつけてきた会社です。OEMでは名だたるブランドとの協業を勝ちえていると聞きました。デザイナーを社内にはっきりと擁して、提案力を培ったところがポイントらしい。先方の要求をただ聞く体制では、社業は伸びなかったはず。

で、オリジナル製品である、この「香」です。桜や椿といった和の意匠や配色を施しているだけではなく、ベルトの加工によって、ほのかな香りを醸すというところがおもしろい腕時計。

価格は2500円。日本を訪れた外国人がお土産に選ぶのにちょうどいい価格設定だと思います。それにしても……。腕時計が必ずしも売れない時代に、なぜまた奮闘できているのか。

「腕時計をつくらうとしていなかったからかもしれません」

どういう意味？ 真っ先にあるのは、腕時計うんぬんではなくて、デザイン性の高いプロダクトを世に問う、という意識なのだとか。

そうした結果、OEMでは他社を制する動きができ、また自社製品では既存各社が思いもよらない企画を通じきった。

この「香」、免税店や観光地の実店舗でヒットしているのはわかりますが、ネット通販でも意外に売れているそう。結果として「自分のために買う」消費者も振り向かせたということ。

ちなみに、ムーブメントも含めメイド・イン・ジャパンです。

香/KAORU
販売価格2500円(税別)
和の色を配した本体
香りを放つベルト
株式会社マルゼキ
<https://kaoru.watch/>

