

## 創業にリスキなし!!



04 サービス視点から新規事業開発手法を学ぶ  
「東京都新サービス創出スクール」

08 準備は進んでいますか？  
事業承継のススメ！

10 誰もが営業即戦力  
第5回 短い方が断然売れる!!「商品説明のコツ」

11 ~創業期のさらなる成長を後押しします~  
「創業助成金のご紹介」

- 12
- 東京都立産業貿易センター(台東館・浜松町館)  
2020年度展示施設等利用申請の随時受付を開始します!
  - 多摩地域最大級のマッチングイベント「新技術創出交流会」  
を開催します!
  - 「サンスター・オープンイノベーション・チャレンジ」  
技術ニーズ説明会参加者募集!
  - 「ライフプランアドバイザー養成講座」開催
  - 5区(北区・板橋区・豊島区・練馬区・文京区)  
合同ビジネスネット~受発注企業商談会参加募集のお知らせ~

15  
■新理事長就任のごあいさつ

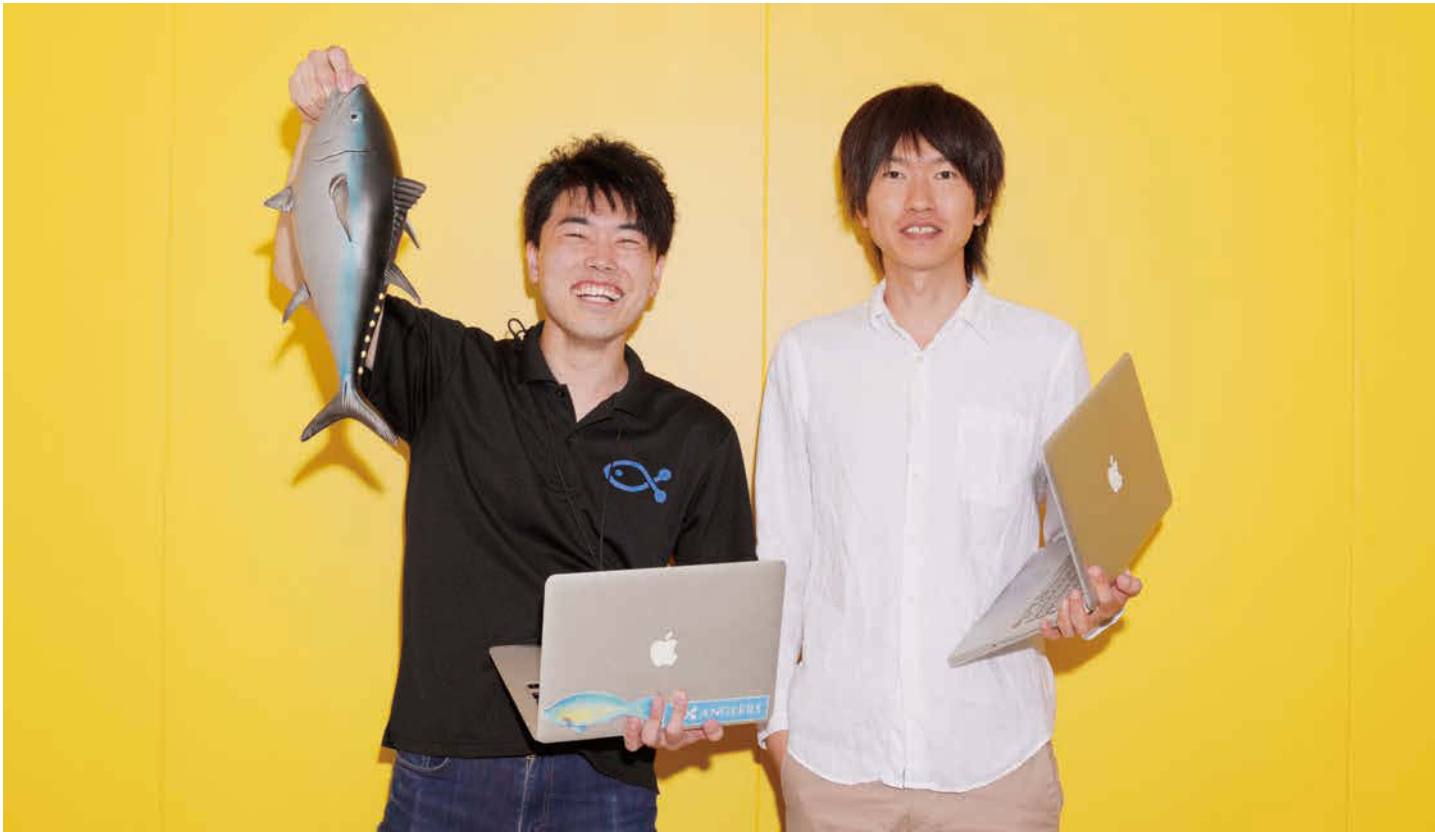
キラリTOKYO  
株式会社アングラズ 代表取締役CEO 若槻嘉亮



# キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第155回 株式会社アングラーズ



代表取締役CEOの若槻嘉亮氏(左)と取締役CTOの渡邊新介氏(右)は現役のプログラマー。取締役COOの藤井紀生氏は立命館MOT卒業で、それぞれ得意分野を活かして事業を進めている

## 2週に1本のアプリを開発し有望株を見つけた

アングラーズは2012年に創業したベンチャー企業。スマートフォン向け釣果記録アプリ『ANGLERS(アングラーズ)』がヒットして話題となっている。創業メンバーは、代表取締役CEOを務める若槻嘉亮氏と取締役COOの藤井紀生氏、取締役CTOの渡邊新介氏の3人。若槻氏と渡邊氏は大学の同級生、若槻氏と藤井氏は麻雀仲間として知り合ったという。

「終身雇用制が崩れた現代、一企業に長く勤め、そこでしか通じない人材になるのは危険です。そこで私は以前から、会社を興してどんな場所でも通用する力を手に入れたいと考えていました。今は起業に失敗しても、莫大な借金を背負う危険性は低い。一方、起業で得た経験はどこで働く際にも役立つはずで、それはリスクよりリターンの方がずっと大きいからです。同じ考えを持っていた藤井と意気投合し、さらに、ITスキルに長けた渡邊を巻き込んで会社を創設しました」(若槻氏)

それまで西日本に住んでいた3人は横浜市に引っ越し、同居しながらスマホアプリの開発をスタート。とにかく多くのプロトタイプをつくり、有望なものを育てる方針に決めた。ところが、創業から1年間は暗黒時代だったという。

「2週間に1本のペースでアプリを開発。でも最初は手応えがなく、焦りました(笑)。そうした中、大の釣り好きである藤井が『ANGLERS』の原案を出したのです。これはいけるかもと感じ、釣り業界で有名な方にお目にかかって説明したところ、『釣り業界に必要だ』と太鼓判を押していただきました。それで『ANGLERS』に集中しようと思ったのです」(若槻氏)

## 有益な釣りデータを提供してファンを獲得

『ANGLERS』は釣った魚の写真をスマホで撮ると、釣った場所や気象情報、水位などを自動記録するアプリ。これまでの釣果を振り返って楽しんだり、過去のデータから釣りの戦略を導き出したりする際にとても役立つ。また、他の人が公開した釣果などを参考にして釣りに活かすことも可能だ。

「釣りは『情報戦』です。どこに魚がいるか、どんな道具が釣りやすいのかなどを知れば、成功率はグンと高まります。ところが、世に出回っている情報は不十分。雑誌や新聞はリアルタイム性に欠けますし、ネットに出回っている情報も少なく不正確なのが現実です。そこで、料理レシピサービス『クックパッド』のように多くの人が投稿する仕組みをつくれれば、有益な情報がたくさん集まると考えました」(若槻氏)

## アプリで釣り業界に変革を

### [会社概要]

代表：代表取締役CEO 若槻 嘉亮 氏  
業種：スマホアプリ、WEBサービスの開発・運営  
資本金：1055万円  
従業員：4名（2019年6月現在）  
所在地：東京都町田市中町1-4-2 町田新産業創造センター  
<https://anglers.jp/>



### 公社の支援に感謝

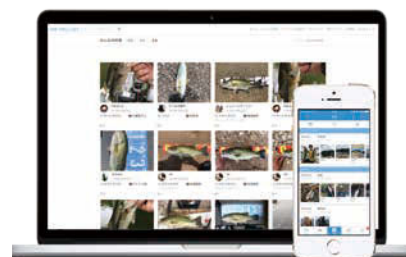
「当社は2015年に『創業助成金』を申請し、採択されました。また18年には『事業可能性評価事業』を利用しています。創業からしばらくは資金面で苦労したため、会社からの支援はありがたかったです」（若槻氏）



現在、アングラーズは「町田新産業創造センター」を本拠地にして開発を行っている



個人の釣果を簡単に記録可能(左)／釣果は公開、非公開のどちらも選べる(右)



魚の種類や釣った場所、道具などのキーワードで、他の人の釣果を検索できる点もうれしい

『ANGLERS』には、アプリ上で釣り大会を開く機能もある。定められた期間内に全国のアプリ利用者が釣果を報告し合い、上位者には協賛企業から商品が送られる仕組みだ。

「リアルな釣り大会に参加するには、決められた日に決められた場所まで行かなければなりません。一方、『ANGLERS』の大会は参加へのハードルが低く、ときには1000人以上の参加者が押し寄せます。力試しをしたいと考える釣り人にとっては励みになるのではないのでしょうか。また、アプリの利用者が増えたことで、大物を釣った場所や道具といった貴重な情報を共有する人が増えました。『ANGLERS』によって、新たな釣りの楽しみ方が提案できていると自負しています」（若槻氏）

### 近い将来、収益化とグローバル展開を実現したい

2019年6月時点で『ANGLERS』の登録釣果数は100万件を超えた。これは類似サービスより突出して多い。またApp Storeでの評価も上々だ。そして2015年と16年には外部から資金調達を受け、開発体制をさらに充実させている。

現在目指しているのは、早い段階での収益化だ。

「当面は広告収入の増加に重点を置きますが、いずれは、膨大な釣果を分析して得たデータを販売するなどの『プレミ

アムサービス』を導入したいですね。また、釣りの達人たちにスポットライトを当てる事業にも取り組みたいです。地方には、そこにある川や海岸を知り尽くしたベテランの釣り人がいます。彼らの貴重な技術・ノウハウを取り出すことができれば、多くのニーズが生まれるでしょうし、私たちの手で新たなスターが生まれるでしょう。海外でも釣りを楽しむ人が増えているので、グローバル展開も検討中です。

『ANGLERS』を開発したことで、リアルな世界をITの力で楽しく、便利にするやり方を学ぶことができました。将来はこのノウハウを活かし、別の分野でも斬新なサービスを生み出して人々の暮らしを便利にしたいです」（若槻氏）

### 取材後記

「創業にリスクはない。失敗もすべて経験となる」という挑戦を恐れない心意気や、ユーザーから求められる釣果情報をどこまで提供できるか考え、試していく姿勢が印象的でした。

公社の創業助成金を広報に特化して活用されており、今後も当社事業の発展のため、支援を続けていきたいと考えています。

（創業支援課 平澤朋子）



# サービス視点から新規事業開発手法を学ぶ 東京都新サービス創出スクール

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ビジネスモデル作成を行う講座です。



まずは説明会にお越しください！

## 東京都新サービス創出スクール受講生募集！

**開催日時** ①8月20日(火)10:30～11:30 ②8月20日(火)18:30～19:30  
③8月31日(土)10:00～11:00 ④9月2日(月)18:30～19:30  
⑤9月4日(水)18:30～19:30 ⑥9月9日(月)18:30～19:30

**開催会場** 秋葉原庁舎3階 第3会議室(千代田区神田佐久間町1-9)

**申込方法** 右記WEBページからご登録、または申込用紙をFAX(03-3251-7909)してください。



卒業生紹介

第2期新サービス創出スクールを卒業し、新規事業を起ち上げた株式会社東京商工社の草野隆司社長(写真左)と猪尾知久専務(写真右)に話を伺いました。

## 株式会社 東京商工社



業種:卸売業  
 資本金:3,000万円  
 所在地:大田区南蒲田2-27-1  
 従業員:45名

### Q 本スクール受講のキッカケは何ですか？

A 卸売業の従来事業に「何か」をプラスして、もう1本、収益の柱をつくりたいと考えていました。本スクール受講の段階で、既に新規事業のアイデアはありましたが、どのように進めたらよいかわからなかったため、ヒントを得たいと思い受講しました。

### Q 実際に参加した感想はいかがですか？

A 新規事業のアイデアが社会貢献度の高い内容だったので、「ソーシャルビジネス」にかかわる講義はとても参考になりました。また、後半のグループワークでは、アイデアに対して、異業種企業からのフィードバックが多く、検討するうえでも大いに役に立ちました。

### Q 本スクールで検討した事業はどのようなものですか？

A 高齢者や障がい者向けの住宅改修と福祉用具の販売・貸与サービスです。

自社内に「フィッティング・ラボ」という体験型のショールームを設け、自宅の廊下やトイレ、浴室等の空間を簡易な仕切り板で同寸法に再現したうえで、施工・導入前にシミュレーションを行います。そうすることで、間違いのない住宅改修や福祉用具を導入することができます。これは本人の自立度を高め、ご家族の介護負担の軽減にもつながり、QOL※を向上させます。

これは、一般の方のリフォームにはさまざまなショールームがあるのに、もっと事前の確認が必要な障がい者向けにはショールームがほとんどないことに気づき、この状況を解決するために考えたものです。

この事業は福祉住環境の改善を確実にするためのサービスです。当社は、本事業のために医療・福祉・建築の各分野と連携してサービスを開始しました。

本事業はB to Cのため、直接お客さまから「ありがとう」と感謝されます。B to Bの卸売業とは異なる緊張感や喜びがあり、社員の成長にもつながると思います。

これからもお客さまに感謝される仕事をして、会社全体を成長させていきたいと思っています。



※QOL(クオリティ・オブ・ライフ)=どれだけ人間らしい生活や自分らしい生活を送り、人生の幸福を見出しているかという尺度として考える概念のこと。

お問い合わせ  
 企業人材支援課 人材支援係  
 TEL:03-3251-7904 Email:sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp  
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/service/school.html>



## 転ばぬ先の 法律相談



吉岡総合法律事務所  
弁護士 吉岡 桂輔

# ハラスメント防止法とは

## Case

「パワハラ防止法」というものが先日国会で成立したと耳にしました。「パワハラ」は、私もよく聞く言葉ですが、どのような行為がパワハラに該当するかわかりません。この法律はどのような内容なのですか。私の会社でもなにかやらなければならないことはあるのでしょうか。

## Answer

### 1 パワハラ防止法とは

2019年5月29日、参議院本会議で、パワーハラスメントを防止する関連法案が可決され、いわゆる「パワハラ防止法」が成立しました。施行時期は、大企業が2020年4月、中小企業が2022年4月を予定しています。

これまで、職場でのハラスメントというと、性的な言動を含む嫌がらせである「セクハラ」や、妊娠や出産をめぐる嫌がらせである「マタハラ」などは、企業に法的に防止措置が義務づけられていましたが、「パワハラ」は法律による定義が決まっていませんでした。企業が自ら防止措置を規定するのみでした。

今回のパワハラ防止法は、近年、問題となることの多いパワーハラスメントを初めて法律で明確に規定し防止するものです。

本稿では各種のハラスメントについて何度か解説を行ってきました。法改正により、「パワーハラスメント」の内容や企業において定めなければならない防止措置も新たに規定されましたので、今回改めて解説を行います。

### 2 パワーハラスメントとは

パワーハラスメントは、「職場において行われる」「優越的な関係を背景とした言動」で、「業務上必要かつ相当な範囲を超えたもの」(労働施策総合推進法第30条の2)と規定されました。ここでは、優越的な地位の存在を前提にしており、典型例は会社の上司が部下に行う各種の嫌がらせなどです。

このパワーハラスメントは、法律の施行後に指針として具体的に規定される予定です。その際には、現在、厚労省の定める次のパワハラ6類型が、指針においても参考にされることが想定されています。

①身体的な攻撃（暴行・傷害）

- ②精神的な攻撃（脅迫・名誉毀損・侮辱・ひどい暴言）
- ③人間関係からの切り離し（隔離・仲間外し・無視）
- ④過大な要求（業務上明らかに不要なことや遂行不可能なことの強制、仕事の妨害）
- ⑤過小な要求（業務上の合理性なく、能力や経験とかけ離れた、程度の低い仕事を命じることや仕事を与えないこと）
- ⑥個の侵害（私的なことに過度に立ち入ること）

### 3 企業側の対応

パワハラ防止法には、事業主(会社)は、上記各種のパワーハラスメントに「当該労働者からの相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の設備その他の雇用管理上必要な措置を講じなければならない」(労働施策総合推進法第30条の2)と定められています。

ここでは事業主は、労働者からの相談に応じ、適切に対応するため、社内に相談窓口を設置することが義務づけられる予定です。

その他の具体的な防止策は施行後の指針で具体的に定められますが、今のところ、加害者の懲戒規定や、社内調査体制の整備、当事者のプライバシー保護などを策定しなければならないことが予測されます。

なお、対策に取り組まない企業には、厚労省が改善を求め、それにも従わない場合には企業名を公表できる制度も規定される予定ですので注意しましょう。

### 4 最後に

これまで、パワーハラスメントの問題やその予防は、企業の自主性に委ねられてきましたが、社会的要請として、今回、新たに法律によって規制されることになりました。

企業も法律に沿った防止策を作成しなければなりません。社内制度の構築の準備を進めましょう。

# 成長産業を支える 技術開発

地方独立行政法人

東京都立産業技術研究センター

ロボットやIoT、航空機産業など、日本国内で急速な成長が期待される産業分野について、どのような技術が開発されているのでしょうか。都産技研の取り組みを交えながらご紹介します。

## IoT支援サイトで技術相談から 経営支援までをサポート

都産技研では、IoTを活用した製品・サービスの開発支援の他、IoTにどう取り組めばよいかわからなかった中小企業に対して、IoTの導入・活用のための各種プログラムを展開し、広くIoTの普及を目指しています。

### 中小企業のIoT化支援事業

2018年10月に開設したIoT支援サイトでは、IoTを導入することによる新たなビジネスモデルの創造、経営効率化など経営面の展望や、まったく知識がないところから、IoTの利活用にどのようなアプローチで取り組めばよいかなど、従来の都産技研の技術相談とは異なる視点から支援を行っています。

熟練工から若手工員への技術継承や人手不足の問題、多品種少量生産への受注構造に悩む企業など、IoTの導入はこれから多くの課題を解決する可能性を秘めています。中小企業のIoT化支援事業では、IoT支援サイトを拠点に、「東京都IoT研究会」「公募型共同研究」「人材育成（プログラム）」「IoTテストベッド」の4つの事業を柱としています。

### 活発な情報交換でIoT導入の道を探る

2017年11月に発足した東京都IoT研究会は、セミナーの開催やワーキンググループの活動を通じたIoTに関するさまざまな情報収集、情報交換、企業連携などを旨とする研究会（入会費無料）です。

製造、卸売、ソフト開発、金融、研究機関、大学など多彩な業種の会員の中から、IoT機器・システムをつくる側と使う側の双方の企業が参加しています。それぞれが持つ課題や強みをワーキンググループで共有しながら、PoC（概念実証）への取り組みを始め、さまざまな連携プロジェクトに発展させることでIoT利活用の普及促進を図っています。現在5つのワーキンググループが結成されています。

東京都IoT研究会の詳細・お申し込みはこちら

[https://iot.iri-tokyo.jp/working\\_group](https://iot.iri-tokyo.jp/working_group)



### 中小企業のIoT利活用に向けたロールモデルを創出

公募型共同研究は、都内の中小企業がユーザー企業と手を組み、都産技研との共同研究を行うプログラムです。IoTに関連するハードウェア製品やソフトウェアシステムを開発し、ユーザー企業に付加価値を提供する「IoT共同開発研究」、事業所などへIoTを導入し実証実験を行って事業化を目指す「IoTソリューション研究」、AIによる解析でIoT導入の効果を旨とするテーマ設定型の「AI活用実証型研究」の3つの枠組みを設けています。



図1 IoTテストベッドの映像・模型展示エリア

### 多面的・包括的にIoTを学ぶ

中小企業の現場においてIoTを理解し活用できる「IoT人材」を創出・育成するため、IoT利活用に必要となる多様な知識を包括的に取得できる人材育成（プログラム）や、IoT技術に関するパネル展示や映像コンテンツ、デモを体験することでIoT導入を目指す中小企業の水先案内人としての役割を果たすIoTテストベッド（図1）があります。この他、IoT機器試作支援、クラウド導入支援、IoT製品開発における省電力性能や無線通信性能の評価試験も行っております。

お問い合わせ 地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター  
〒135-0064 東京都江東区青海2-4-10  
TEL : 03-5530-2521 (経営企画室広報係)  
<https://www.iri-tokyo.jp/>





## 事業承継の準備は進んでいますか？

# 事業承継のススメ！

「まだ元気だから、事業承継は必要ない」

このようにお考えではありませんか？

対策を立てずに先送りをしていると、いざ事業承継というときに、相続トラブルや取引先が離れてしまうといった問題が生じたり、最悪の場合、事業が継続できなくなったりすることもあります。

従業員や取引先、経営に関するさまざまなことを踏まえたうえで事業を継続・発展させていくためにも、早目に対策を立てて、次世代へスムーズに「事業承継」する取り組みが大切です。

今回から3回にわたり、経営者が事業承継を進めるうえでのポイントを、事例を交えながらご紹介していきます。



城所会計事務所  
所長 城所 弘明(キド先生)  
公認会計士・税理士・行政書士

1980年に城所会計事務所(港区)を設立。現在、日本公認会計士協会「事業承継支援専門委員会」専門委員、日本商工会議所「税務顧問」・「税制専門委員会」学識委員、東京商工会議所「税制委員会」委員、中小企業基盤整備機構「実務家向け事業承継研修」の講師等を務める。

キド先生の



## 第1回 経営面の承継に関する事例に基づくポイント解説・留意点 ～「仏の会長」と「鬼と嫌われた社長」のトラブル事件～

息子あるいは娘に継がせたい。そう考えている経営者は少なくないでしょう。

事業承継を考えている経営者にとっては、自分の子供に事業を継がせたいという感情と、後継者としての社長の器かどうか、社長としてやっていけるかどうかという「後継者の適格性」の間で悩む人は多いようです。

### 事件の概要



東京下町の印刷会社のオーナーからキド先生に次のような相談がありました。

そのオーナーは70歳で会長職に退き、息子のT氏が45歳で社長職を受け継いでいました。

ある日、会長のところへ、会社の幹部社員が大挙して訪れ、「社長が横暴な振る舞いで、会長の経営方針をどんどん変えて、社内改革と称してさまざまな規律をつくり、規制を行っています。自分たちはとてもついていけません」と不満を吐露したそうです。さらに話を聞くと、オーナーである会長は「仏」のようだと言われているのですが、その息子である社長は「鬼」のようだと言われているとのことです。

そのような話を聞かされた会長は、社長をしばらく会社から退かせ、他社に再度修行に出そうと考えているのだがどうだろうかというのが相談内容でした。

キド先生は会長をお願いして、数日後、会社を訪問し、T社長と会いました。T社長はキド先生の訪問の意図をうすうすわかっていて、最初から気まずい雰囲気だったそうです。

	(会長の社内での評価) 温厚で協調性がある。 社員に優しい。
	(社長の社内での評価) 社内改革を独断的に押し進める。人徳がない。



### 後継者の適格性に関する判断基準

キド先生はT社長と面談した後に、次のような事項をあげて「後継者としての適格性」を検討しました。

1. 経営者としてやっていく覚悟があるか
2. 経営者として激務に耐えられるか
3. 物事を合理的に組み立てて考える力があるか
4. 環境の変化に対応する柔軟な姿勢があるか
5. 自社事業に関する専門性、経験があるか
6. リーダーシップがあるか



## キド先生からのアドバイス

検討した結果を持って、後日、キド先生は、会長の自宅を訪問し、会長と奥様に箴言しました。



キド先生

会長。T社長は確かにまだ協調性もなく独断的なところもありますが、会社のことを一生懸命に考えていて、後継者としての適性は十分にあると思います。今回の騒動の責任はむしろ会長にあるのではないのでしょうか。会長こそが反省すべきだと思います

そうはいつでも、私がつくってきた会社だからね。社長の考えはまだ甘いんじゃないか...



会長



社長の経営方針は間違っていない。今のような厳しい会社環境の中では、社内の構造改革は速やかに聖域なく行わなければなりません。厳しい価格競争の中で勝ち残るためには、コストの引き下げが不可欠だと思います。社内の不平不満もそのような改革の反発に起因するのではないのでしょうか。このようなときこそ、会長が率先して社長に協力し、社員の前で悪役となって社長の社内改革を手助けすべきではないのでしょうか

私が悪役ですか...



会長が社内幹部たちの愚痴を聞くこと自体が社長の権威や経営努力を壊していると思いませんか。冷静に考えてみると社内意見には甘えがあり、その甘えを許しているのは会長の責任なのです

キド先生がそういうと、会長は怒りを露わにし、非常に不愉快そうな表情になりました。

その日、キド先生は気まずい空気のまま会長の自宅を去ったそうです。

それから一週間が経過した頃、会長からキド先生に手紙が届きました。それは次のような内容でした。

「あの日の話はとても耳が痛かったのですが、キド先生が帰った後、妻とかなり長い時間、話をしました。妻は自分のいたいことをキド先生がいてくれたととても感謝していました。その言葉で、私も気持ちを切り替えました。これからは私が鬼の役を引き受けて、息子には仏になってもらおうと思っています」

キド先生は会長からの手紙に、親としての愛情を感じながらも、これで、この会社は「事業承継」への一歩を踏み出したと安堵したのです。

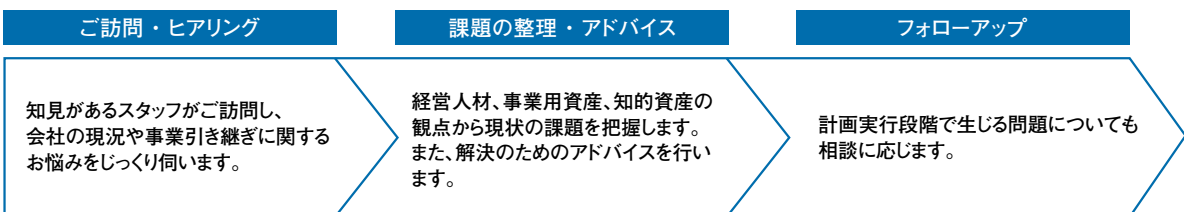
後継者が十分に「経営力」を発揮できるよう、早い段階から計画的に事業承継対策に取り組み、先代がバックアップすることが重要です。



## 事業承継・事業再生に関するコンサルティングの紹介

専門家が最適な事業承継・再生プランの策定、提示、実行を強力にサポート。  
法的・税務的な問題については弁護士、会計士、税理士等の専門家と連携し解決します。

### 事業承継・再生支援コンサルティング(相談)の流れ



お問い合わせ  
総合支援課  
フリーダイヤル：0120-008-275 (平日9:00～17:00/携帯電話対応・関東地域限定)  
TEL：03-3251-7885  
Email：shoukei@tokyo-kosha.or.jp



公社HP [東京公社 事業承継](#)

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5回 短い方が断然売れる!! 「商品説明のコツ」

「営業はがんばっているのですが、売れなくて困っています」という相談を受けて訪問させていただき、経営者の方や営業を統括されている方からお話を伺ってみると、がんばっている方向性に疑問を感じることがあります。育成のために商品説明の練習を、繰り返しさせていることが多いのです。

本当に鍛えるべき力は、商談の場面でお客様との対話から新たな商品やサービスを生み出すことのできるレベルの対応力、そして課題(ニーズ)の見極めです。

経営者の方などが、営業未経験者に対して「商品の説明ができなければ話にならない」と考えるのは間違いとは言えません。優れた技術や商品、サービスをお持ちの中小企業経営者の皆様は、自社の営業には「きっちり、間違いなく」その素晴らしさをお客様に伝えて欲しいと考えていらっしゃるからです。

私が営業支援をさせていただいているお客様の中には、保険会社や証券会社のように、取り扱い商品の多さから、商品の勉強会を繰り返し開催せざるを得ない業界もあります。営業経験の浅いうちは、このような商品勉強会にも積極的に参加しますが、覚えなければいけない情報量は膨大で、すぐに売れないとなると徐々に参加するのも辛くなって来ようです。

しかし、この、「がんばっているのに売れない感」満載の悪いサイクルを脱出して、営業の現場で対応力に注意を払うために、技術・商品・サービスの説明は、思い切って短いものにするに一度挑戦してみませんか？

1分間と3分間の2つの商品説明スクリプト(台本)をつくるのです。このようなスクリプトがあると、展示会出展時などに、営業職以外の方に応援を頼むときにも大いに役に立ちます。

営業経験の浅い方は、特に短い説明で勝負することが重要です。短い方が断然売れます。

そして、その商品説明スクリプト(台本)の作り方の最大のコツは、営業職の方全員でつくり上げることです。社長や営業部長が考えたものでは機能しませんし、言葉の背景もわからずに話すだけでは、お客様には伝わりません。

参加なきところに決意なしと言いますが、まさにその通り。

つくりながら、一人ひとりが内容に合意していくことが成果につながるのです。

手順としては、模造紙かホワイトボードを用意して参加した全員が見えるように(可視化)して、作業を進めます。手順は以下の通りです。

### 短い方が売れる!! 効果的な商品説明スクリプト(台本)の作り方

- 手順1 自社技術・商品・サービスの強みは何か?(キーワード出し)
- 手順2 お客様のメリットは何か?(キーワード出し)
- 手順3 文章にまとめる(1分間版と3分間版)

これをやってみると、1分間で良さを伝えるのが、いかに難しいかがわかります。でき上がった各自が書き上げたものを見ながらでいいので、時間を計って皆さんの前で発表します。話をしてみると言いにくい部分も見つかります。

なお、本当のことを言ってしまうと、お客様のメリットなども、お客様の課題によっては、ぶつけるものが異なってきます。売上を爆発的に伸ばすには、実は、その課題(ニーズ)の見極めが大切なのです。

そして、つくり上げた1分間の文章よりも、その過程で出したさまざまな言葉が、営業の方の頭にそれぞれの記憶として残ることが大切です。記憶の引き出しに残った言葉が、大事な場面で使えるようになり、徐々にお客様の課題に対応できるようになっていくこそが理想なのです。

ぜひ、つくり上げる過程で出て来た言葉も大切になさってください。トップセールスであれば、その組み合わせだけで、売上を伸ばすことができることでしょう。誰もが営業即戦力になるためには、このように営業プロセスを定型化・単純化することがとても大切です。

次回は、実際の商談の場面での課題を引き出すコツをお話しさせていただきます。



株式会社ピグマリオン  
代表取締役 柏 恵子  
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)



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展示会出展企業向けセミナーを担当。WEBサイトでさらに詳しく解説中。  
<https://pygmalion-hrd.com/>

## [ 創業助成金のご紹介 ]

# 創業期のさらなる成長を後押しします！

TOKYO創業ステーションでは創業したい方、創業まもない方を対象にさまざまなサービスをご提供しています。今回は、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「創業助成金」をご紹介します。本事業の活用により、資金面で余裕が生まれ、より効果的な事業実施が可能となります。

### ・主な申請要件

- ・創業予定の個人、あるいは創業して通算5年未満の中小企業者等であること
- ・納税場所と事業実施場所が都内であること
- ・創業支援事業のいずれか1つを利用し、指定された要件を満たすこと（所要期間は概ね2ヵ月以上）

※その他の申請要件につきましては下記WEBページの募集要項をご確認ください。  
[http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei/sogyojosei\\_send.html](http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei/sogyojosei_send.html)

#### 創業支援事業とは？

事業計画作成支援、支援施設への入居など17の創業支援事業が指定されています。  
詳しくは下記WEBページをご覧ください。

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei/youken.html>



### ・助成対象経費

賃借料	広告費	器具備品購入費	産業財産権 出願・導入費	専門家指導費	従業員人件費
 <p>都内での不動産の賃借料 (事務所、店舗、駐車場) サーバー等のリース・ レンタル料など</p>	 <p>販路開拓や顧客獲得を 目的とした広告費用(WEB サイトやチラシの制作費、 展示会出展料など)</p>	 <p>机、椅子、コンピューター などの1点当たりの 購入金額が税込1万円 以上50万円未満のもの</p>	 <p>商品、製品、サービスに 対する特許権、商標権など 産業財産権の出願費用 など</p>	 <p>外部専門家に相談や 指導を受ける際に 発生する経費</p>	 <p>正規従業員、 パート・アルバイト 従業員に対する人件費など</p>

### ・助成内容

- 助成限度額 100～300万円  
助成率 2/3以内  
助成対象期間 交付決定日(2020年3月1日予定)から  
2年間

この期間内に契約、履行、支払が完了した経費に  
対して助成金を後払します！

### 第2回の申請受付のご案内

申請書の提出(郵送)期間

10月1日(火)～9日(水)

※申請書は右記URLからダウンロードしてください。



TOKYO創業ステーションの下記WEBページに  
説明動画があります。  
「創業助成金について」(3分10秒)  
「創業助成金の申請方法」(7分36秒)  
まずはこちらをご覧ください。



お問い合わせ

創業支援課 創業助成係  
TEL : 03-5220-1142

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei/>

動画でご説明しています



TOKYO創業ステーション 創業助成金 で 検索

# Information

## 東京都立産業貿易センター(台東館・浜松町館) 2020年度展示施設等利用申請の随時受付を開始します!

浜松町館  
2020年9月14日(月)オープン

産業貿易センターでは、中小企業支援を目的に各種事業の場として展示室・会議室を貸し出しています。2020年度の展示施設等のご利用申し込みについて随時受付を開始いたします。WEBサイトの空室情報をご参考にして、お問い合わせ、お申し込みください。

**開催日時** 8月1日(木)より随時受け付けます。  
平日9:00~17:00  
\*土・日の受付は行っていません。  
**申請窓口** 東京都立産業貿易センター  
(台東館および浜松町館開設準備室)

### 台東館

**所在地** 台東区花川戸2-6-5  
**アクセス** 東京メトロ銀座線・東武スカイツリーライン浅草駅から徒歩5分  
都営浅草線浅草駅から徒歩8分  
つくばエクスプレス浅草駅から徒歩9分  
**貸出施設概要**  
◇貸展示室 4室/各1,383~1,495㎡  
◇貸会議室 2室/各定員35名  
※会議室のみのご利用受付は、ご利用日の2ヵ月前の月初(平日)からとなります。



### 浜松町館

**所在地** 港区海岸1-7-1  
**アクセス** JR・東京モノレール浜松町駅から徒歩5分  
ゆりかもめ竹芝駅から徒歩2分  
羽田空港から東京モノレールで約26分  
**貸出施設概要**  
◇貸展示室 4室/各室約1,530㎡  
◇貸会議室 3室/定員 小:35名  
中:100名 大:150名(スクール形式の場合)  
※会議室のみのご利用受付は、ご利用日の6ヵ月前の月初(平日)からとなります。



浜松町館は東京都の「都市再生ステップアッププロジェクト」に伴い、2015年10月1日から休館しておりましたが、2020年9月14日にオープンいたします。

お問い合わせ・お申し込み  
産業貿易センター台東館  
TEL : 03-3844-6190  
産業貿易センター浜松町館 開設準備室  
TEL : 03-3251-7892  
<https://www.sanbo.metro.tokyo.jp/>



## 「サンスター・オープンイノベーション・チャレンジ」技術ニーズ説明会参加者募集!

公社では、大手企業研究開発部門とのマッチング支援の一環として、世界90ヵ国以上に製品やサービスを提供し、オーラルケアなどの消費財から工業用接着剤などの生産財まで幅広い分野の商品を扱うサンスターグループの協力により、技術ニーズ説明会を開催します。サンスターグループが求める技術ニーズに対し、技術提案ができる可能性や意欲をお持ちの企業、大学、研究機関等の方は、この機会にぜひご参加ください。

**開催日時** 9月9日(月)13:30~17:30(予定)  
**開催会場** エッサム神田ホール本社ビル3階グリーンホール(千代田区神田須田町1-26-3)  
※近隣の1号館、2号館とお間違えないようご注意ください。

**内容** I 「サンスター・オープンイノベーション・チャレンジ」技術ニーズ説明会  
①サンスターグループの企業概要説明  
②サンスターグループの技術ニーズ説明  
③提案(応募)方法についての説明  
④質疑応答  
II 名刺交換会

**参加費** 無料  
**定員** 120名(先着順)  
**申込方法** 下記URLよりお申し込みください。  
**申込期限** 9月2日(月)

お問い合わせ・お申し込み  
取引振興課  
TEL : 03-3251-7883  
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1906/0009.html>





## 多摩地域最大級のマッチングイベント「新技術創出交流会」を開催します！

都内中小企業と大手企業等との出会いの場としてオープンイノベーションによる技術連携や共同開発のきっかけづくりを目指す製品展示会(一般公開)と個別面談会(非公開)によるイベントです。製品展示会では、多摩地域を始めとする都内中小企業の展示を一般公開いたします。中小企業の持つ技術力をぜひ、ご覧ください。

開催日時 9月18日(水)・19日(木)10:00~17:00  
開催会場 パレスホテル立川 4階 ローズルーム  
(立川市曙町2-40-15)  
入場料 無料  
展示テーマ 加工/電気・電子・光学/システム・ソフトウェア/材料/評価・検査/IoT・AI/その他

お問い合わせ・お申し込み  
多摩支社「新技術創出交流会」担当  
TEL : 042-500-3901  
FAX : 042-500-3915  
Email : ntc-koryukai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.ntc-koryukai.jp>



## 「ライフプランアドバイザー養成講座」開催

勤労者の皆さまが豊かでゆとりのある第二の人生を送るためには、退職前から老後の生活や健康を考えることが重要です。東京都では、企業において中高年勤労者の生涯生活設計に的確な相談や指導ができる『ライフプランアドバイザー』を養成するため、当講座を実施します。(10科目中7科目以上を修了した方には都知事名の修了証書を授与します。※ライフプランアドバイザーは資格ではありません。)

開催日時 10月11日(金)、25日(金)、11月1日(金)  
9:30~16:30  
10/4(金)13:30~16:40  
10/18(金)9:30~16:40  
開催会場 東京都労働相談情報センター大崎事務所  
南部労政会館  
(品川区大崎1-11-1)  
受講料 2,600円  
募集対象 中高年勤労者を雇用する中小企業の事業主、人事労務担当者、労働組合の担当者等  
※講師と同業の方・土業の方等、事業目的での参加はご遠慮ください。  
募集数 150名  
申込期限 7月16日(火)~9月6日(金)

申込方法 WEBページからお申し込みいただくか、所定の申込書に必要事項を記入のうえ、郵送、FAXまたはメールでお送りください。(当日消印・受信有効)。  
※定員になり次第締め切らせていただきます。

お問い合わせ・お申し込み  
東京都労働相談情報センター 相談調査課 運営担当  
〒102-0072 千代田区飯田橋3-10-3  
東京しごとセンター9階  
TEL : 03-5211-2345  
FAX : 03-5211-3270  
Email : S0200304@section.metro.tokyo.jp  
<http://www.hataraku.metro.tokyo.jp/sodan/seminar/suishinseido/index.html>



お知らせ

## 5区(北区・板橋区・豊島区・練馬区・文京区) 合同ビジネスネット～受発注企業商談会参加募集のお知らせ～

毎回好評をいただいている5区合同による受発注企業商談会を今年は北区で開催します。地域ネットワークを最大に活かしながら、受発注取引の拡大や新たなパートナー探しや異業種間の企業交流・発展の場として、ぜひご活用ください。区内外を問わず、多くの企業のご参加をお待ちしています。

開催日時 11月28日(木)13:00~17:00(予定)  
開催会場 北とびあ 9階会議室  
内容 事前マッチングによる個別商談会  
参加費 無料  
募集対象 製造業を中心とした企業  
募集数 約70社(予定)  
申込期限 8月23日(金)必着  
※申込後、企業PRシートの記入が必要です。※事前マッチングのため、必ず参加できるとは限りません。

申込方法 下記URLにてご案内しています。

お問い合わせ・お申し込み  
北区 産業振興課 商工係  
〒114-8503 北区王子1-11-1北とびあ11階  
TEL : 03-5390-1235(直通)  
FAX : 03-5390-1141  
Email : kougousinkou@city.kita.lg.jp  
<http://www.city.kita.tokyo.jp/sangyoshinko/sangyo/chushokigyo/monozukuri/shodan/shodankai.html>



## 『リーンスタートアップ』

エリック・リース著 (井口 耕二 訳 / 伊藤 穰一 (MITメディアラボ所長) 解説) 日経BP

### 株式会社アングラズ 代表取締役CEO 若槻 嘉亮

事業は失敗の連続だ。

挑戦の数が多いほど失敗は生まれる。

1つの大きな成果のために数多くの失敗を繰り返さなければならない。だからこそ、失敗のコストを最小限にして、できる限り早く失敗する必要がある。

こんな経験は無いだろうか。

1つ商品(またはサービス)を思いつき、夢と希望を詰め込んで最高の機能とデザインをつくり込む。

満を持して世に出してみたなら、なぜか思った通りに利用者は使ってくれず、もはや理解すらしてくれていない様子。あれほどの時間とコストをかけた商品は、利用者の本当の課題が解決できていないのである。

もし、この商品に1年の歳月を費やしていたならば、もはや悪夢だ。

だが、これが2週間ほどで、コストも数万円で開発できたものならば、1年で約26回の挑戦ができる。

この『リーンスタートアップ』という本には、それを可能とするための方法論が詰め込まれている。

リーンは「無駄がない」、スタートアップは「起業」を意味するが、起業は「商品」や「サービス」に置き換えてもらって構わない。

さわりを説明すると、最小限の機能で一番重要な仮説の検証を素早く行う方法論である。

新規事業にかかわらず、ちょっとした品質改良などにも利用できるのでぜひ一読してほしい。



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・映画などを紹介いただきます。

## 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
9月	9月 3日(火)	ISO45001:2018 規格要求事項解説講座	10:00~17:00	秋葉原庁舎 3階第4会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材
	9月 4日(水)	第2回東京都デザイン導入支援セミナー 中小企業が正面から向き合う商品開発とデザイン	13:30~15:30	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	経営戦略
	9月 5日(木)	中国における知的財産戦略のポイント	14:00~17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	9月 6日(金)	中小企業のためのSDGs研修 ~SDGsを戦略的に捉え、社会の動きを商機に変える!~	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
	9月 9日(月)	展示会出展セミナー 失敗しない展示会の作り方 ~『展活』のプロが伝授!~	13:30~16:00	富士ソフト アキバプラザ (千代田区)	無料	助成
	9月10日(火)	人材戦略セミナー② 「離職率3%のワーク・ライフ・バランス 経営を実現するための人材戦略とは」	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
	9月11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2会議室 (千代田区)	15,000円	企業人材
	9月12日(木)	貿易実務者養成講習会(第5回) 「貿易取引の実務」(初級)	10:00~16:00	台東区民会館 (台東区)	15,000円	国際
	9月13日(金)	【書類の書き方・見方】(2日間)				
	9月18日(水)	法務研修	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
9月26日(木)	貿易実務者養成講習会(第6回) 「三國間貿易の実務」(実務者向け)	10:00~16:00	台東区民会館 (台東区)	15,000円	国際	
9月27日(金)	(2日間)					

\* 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



知財 東京都知的財産総合センター  
国際 国際事業課  
助成 助成課  
企業人材 企業人材支援課  
経営戦略 経営戦略課

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

# 新理事長就任のごあいさつ

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

このたび、令和元年6月26日に理事長に就任いたしました保坂政彦でございます。

東京都中小企業振興公社では、近年、創業ステーションの設置、タイ・バンコクに海外展開支援拠点開設、医工連携支援の開始など、中小企業のニーズにあわせて支援の裾野を広げてきました。

いよいよ1年を切った東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会。開催に伴いビジネスチャンスが広がっている一方で、情報技術の目覚ましい進歩や働き方に対する考え方の変化に対応していく機運が高まっています。

こうした都内中小企業を取り巻く環境の中で、現場の課題を的確に捉え、ニーズに即した支援を多角的に実行して参ります。今年は特に「東京の稼ぐ力」をキーワードに都内開業率向上を目的としたシニア創業支援や事業承継・再生支援、IoT・AI導入への支援に取り組みます。

新体制のもと引き続きお客さまに寄り添い、企業経営に関する総合的な支援を通じて、中小企業の発展と地域経済の振興に、より一層貢献して参る所存でございます。

これからも、皆さまの変わらぬご支援と一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



理事長 保坂 政彦

## 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	希望内容	得意分野	自己PR
1	No.00046226 文京区	1,000万円 12人 DTP/印刷業	書籍・製品カタログ・ポスター等 数多いページ組版の制作に幅広く 対応します。	DTP組版・図版制作/画像加工/ デザイン/印刷	数式・漢文・化学式等の学参物から、販 売用資料・製品パンフ・一般書籍・はが き・名刺・ポスターや多国語組版まで幅 広く対応。QuarkからAdobeCCまで柔 軟に対応できます。
2	No.00046227 港区	2,200万円 6人 広告サービス業	企業広報を得意とし、企画から 納品までワンストップで対応い たします。	デザイン/企画/制作/翻訳	ディレクター、デザイナー、ライター、 カメラマン、イラストレーター等、 チームで制作にあたります。

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



～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!



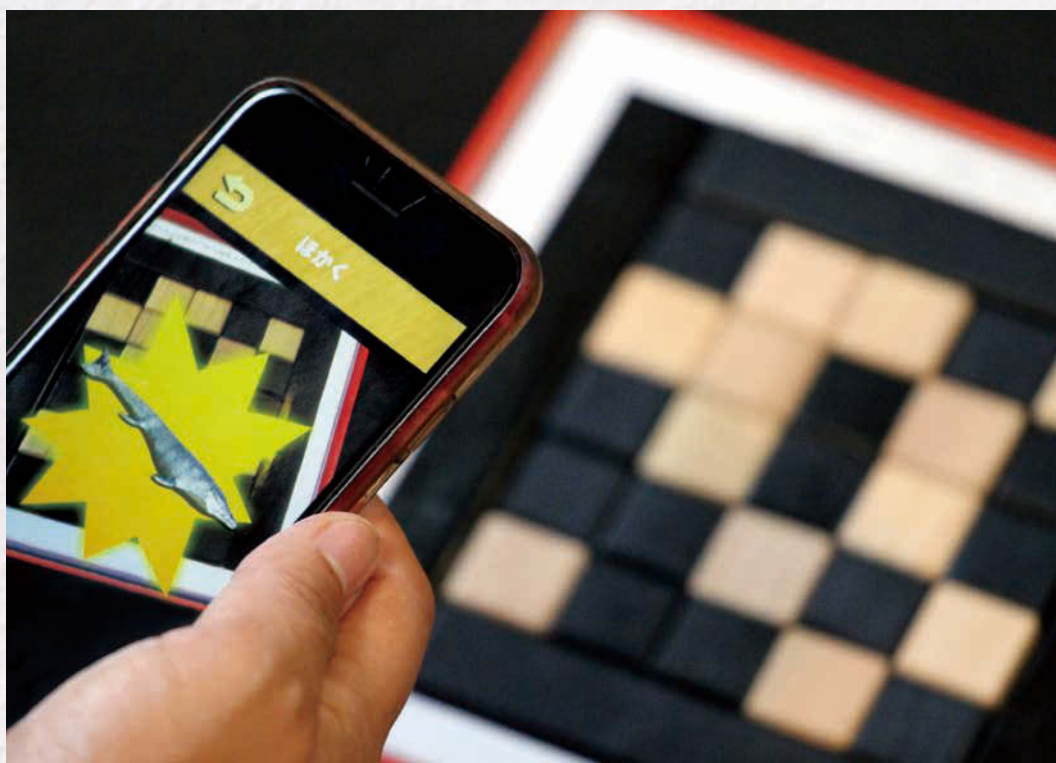
**ARGUS**とは…ギリシャ神話に登場する百の目を持つ巨人の名前で、死角の無い彼は怪物退治などで多くの手柄を上げたといわれています。また、その様から鋭い目で見張る人という意味もあります。公社はこのアーガスのように、変動激しい経済環境を注視し、将来を見通す目を持って都内中小企業に経営支援を提供していく決意から、ビジネス情報誌「アーガス」としています。





商品ジャーナリスト・北村 森

## 「60歳の夢」から生まれた、木製の玩具



知育玩具とはどうあるべきなのか。社長はいいます。「子どもが手を使い、考えること、それに尽きると思いますね」この商品、木のパーツを使って528通りの組み合わせで模様をつくれるパズルです。でもそれだけではない。四角い形に組むようにしてパズルを完成させたところで、スマートフォンの公式アプリを起動させてカメラで読み取ります。すると、恐竜のキャラクターが画面に現れ、それをコレクションできるという趣向。

集められる恐竜キャラの数は33。ところが実際に挑んでみると、この33という数字は決してあなどれない。すべてを揃えるのは意外とハードルが高く、そこが絶妙な設定でもあります。

社長は長らく会社員として知育玩具の開発に携わり、還暦を迎えると同時に「60歳の夢」を叶えるべく一歩を踏み出した。それは、今度は独立して自力で新たな玩具を世に出すこと。「発想力は若い人のほうが豊か、とは限りません。引き出しを

増やせた今だからこそ生み出せるアイデアがある」木製にしたのは、ぬくもりを大事にするため？「それもありますが、プラスチック製にするには、金型を製造するのに巨額の費用がかかります。さらにいうと、木製のほうが、開発者の考えをそのままの形で直接に表せる感がある」情熱だけではなく、冷静な判断もそこにはあったのですね。

ディノバーン  
販売価格2700円(税別)  
アプリと連携して  
恐竜をゲットする知育玩具  
株式会社サンモリツアーツ  
<https://sunmoritzarts.jp/>

