

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

11

2019
No.492
アーガス

こだわり続けた結果

04

【第1回 東京シニアビジネスグランプリ】
シニア創業促進事業

08

事業承継のススメ! 第2回
財務面の承継に関する事例に基づくポイント解説・留意点

10

誰もが営業即戦力
第8回 商談が上手く行く
【効果的な話題づくり】のコツ

12

- 「販路拡大助成事業」および「展示会出展セミナー」
のご案内
- 「東京都中小企業知的財産シンポジウム」を開催します!
- 11月は下請取引適正化推進月間です!
- 2019年度「観光経営力強化事業」第2回募集中!

15

公社会員企業が「東京都功労者賞」を受賞しました!

キラリTOKYO

ユニバルス株式会社 社長 兼 技術本部長 吉本 喬美

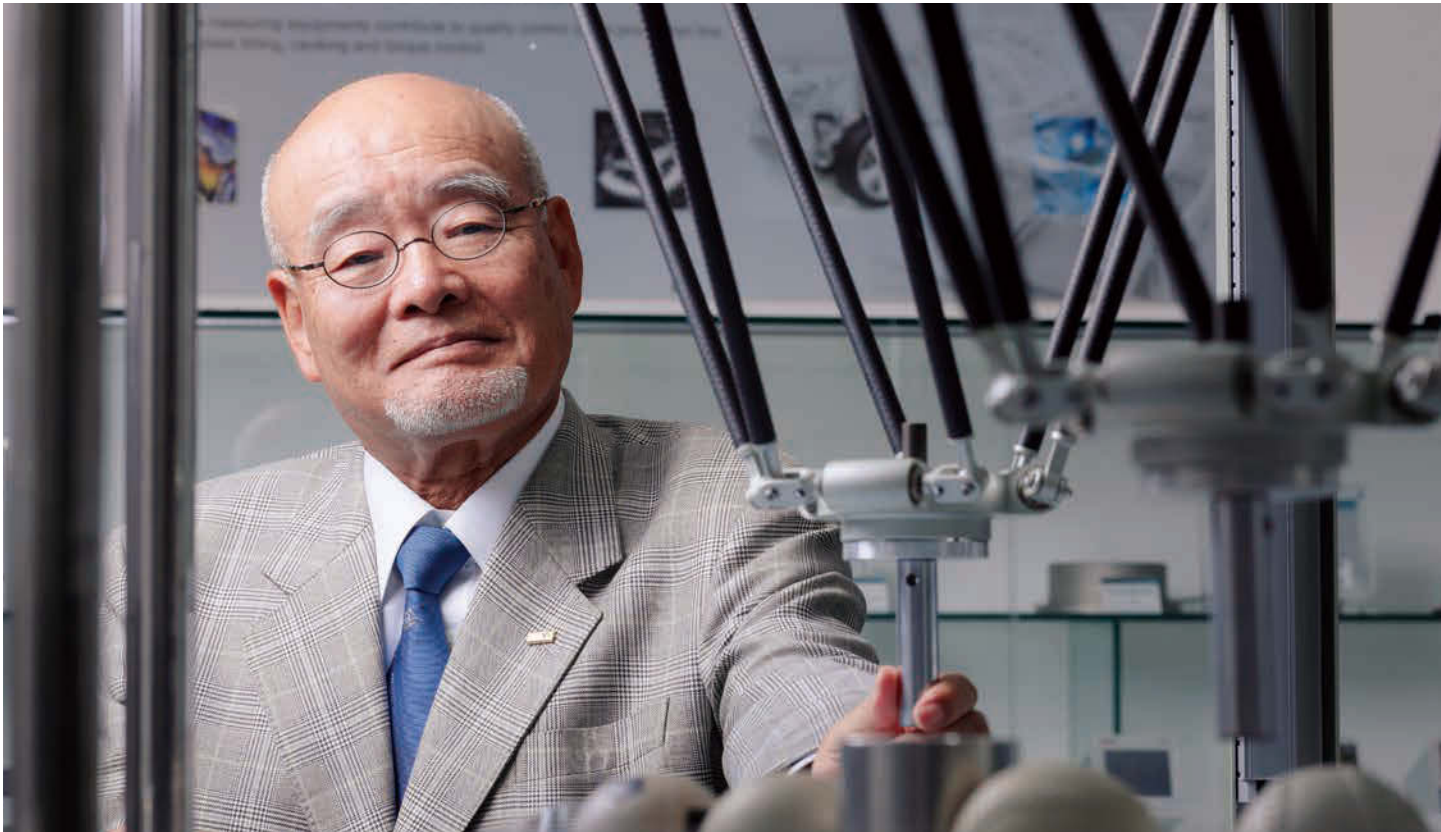


公益財団法人 東京都中小企業振興公社

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第158回 ユニパルス株式会社



ユニパルスという社名には、「パルス回路技術(デジタル回路技術)でユニークな製品づくりをする」という意味が込められている

他社と直接取引を進め「競争しない企業」に

ユニパルスは計測技術に強みを持つメーカーだ。物体のひずみを測定する「ストレインゲージ」や、物体の荷重を測る「ロードセル」などのセンサー、そして、モノの重さやモノにかかる力を計測する機器を数多く生み出している。たとえば、モーターや発電機などの性能を確認したり発電機の効率を調べたりできる「回転トルクメータ」は、モーターメーカーの検査部門など多くの企業で愛用されているヒット製品だ。

同社の創業者で、現在も「社長兼技術本部長」という肩書で陣頭指揮を執る吉本喬美氏のポリシーは、狭い市場でオンリーワンの製品をつくること。

「当社は『競争をしない会社』です。大手がビジネスを展開するには規模が小さすぎる分野を見つけ、技術を磨いて特許もいち早く取ってしまう。そして、当社と同規模の企業が参入できない状況を築き上げるのです。このやり方を続けてきたおかげで、過酷な価格競争に巻き込まれることなく、高い利益率を維持することができています」(吉本氏)

無用な競争を避けられる分野を見抜くために取り組んだのが、他メーカーとの直接取引だった。商社などを排除して顧客

の悩みを直接聞くことができれば、よりニーズに合った製品を生み出せると考えたからだ。

「まずは、持てる限りの技術と知恵を注いで期待を上回る製品をつくり、相手の信頼を勝ち得ることを心がけました。並行して、余計な仲介者を通さず直接やりとりの方が仕事をスムーズに進められるとお客さまを説得。その積み重ねが、直接取引の増加につながったのだと思います」(吉本氏)

独創と徹底したこだわりでファンを得てきた

ユニパルスには、たくさんのファンがいる。「どうしてもユニパルス製品を使いたい」「新工場の設立時にはユニパルスの知恵を借りたい」と、多くの企業が熱望しているのだ。その秘訣はこだわりの強さだと吉本氏は語る。

「他社のマネはせず、独創的な製品づくりを心がける。そして何度も試作を重ね、もうこれ以上のモノはつくれないというところまでがんばる。お客さまから信頼されるためには、それを愚直に繰り返すことに尽きると思います」(吉本氏)

ユニパルスは2001年に上場したが、2013年に吉本氏が全株を取得するMBO(Management Buyout)を実施。こうした動きの背景にも、ものづくりへのこだわりがあった。

技術者としてのこだわりを貫く

[会社概要]

代表：代表取締役社長 吉本 喬美 氏
業種：各種センサー、ならびに光学機器・メカトロニクス機器・
エレクトロニクス機器の開発・製造・販売
資本金：9500万円
従業員：150名（2019年10月現在）
所在地：東京都中央区日本橋久松町9-11
TEL：03-3639-6120 FAX：03-3639-6130
<https://www.unipulse.tokyo/>



知的財産権にも注力

「自前の技術を守り育てるため、当社では知的財産権の保護に力を入れています。その一環として、東京都知的財産総合センターによる知財相談事業など公社のサービスは何度も活用させていただきました」（吉本氏）



技術にこだわり、ニッチな分野でナンバーワンを目指すのがユニパルスの基本方針だ



10～960kgもあるモノを軽々と移動できるムーンリフタは、工場などでの活用が期待される



回転トルクメータ「UTMシリーズ」は大ヒット。グッドデザイン賞なども受賞している

「上場していた頃は、業績を上げて株価を維持しなければという重圧を常に感じていました。そのため発想が保守的になり、技術者として納得がいく製品を生み出せなくなったのです。そこで、思い切って上場廃止に踏み切ったところ、すっと肩の荷が下り、アイデアが湧くようになったのです。

無理に経営規模を広げようとせず、狭い分野でのトップを目指す。そして、目先の売り上げにこだわらず、本当にお客さまが必要としている製品を模索し続ける。そうして『生涯一技術者』を貫くことが、私の生き方なんです」（吉本氏）

新製品『ムーンリフタ』を世に出したい

吉本氏は1941年生まれ。そろそろ、次世代に会社を引き継ぐことを考えている。

「身体が動くうちは、このまま技術者・経営者として働き続けると、私は内外に宣言しています。ただ、喜寿を過ぎた私に、新分野に挑戦する時間は残されていません。そこで、ようやく開発が完了した新製品『ムーンリフタ』を世に送り出すことが、私の最後の役目だと思っています」（吉本氏）

『ムーンリフタ』は重量物の運搬をサポートする装置（上中央の写真参照）で、ユニパルスお得意のセンサー・制御技術

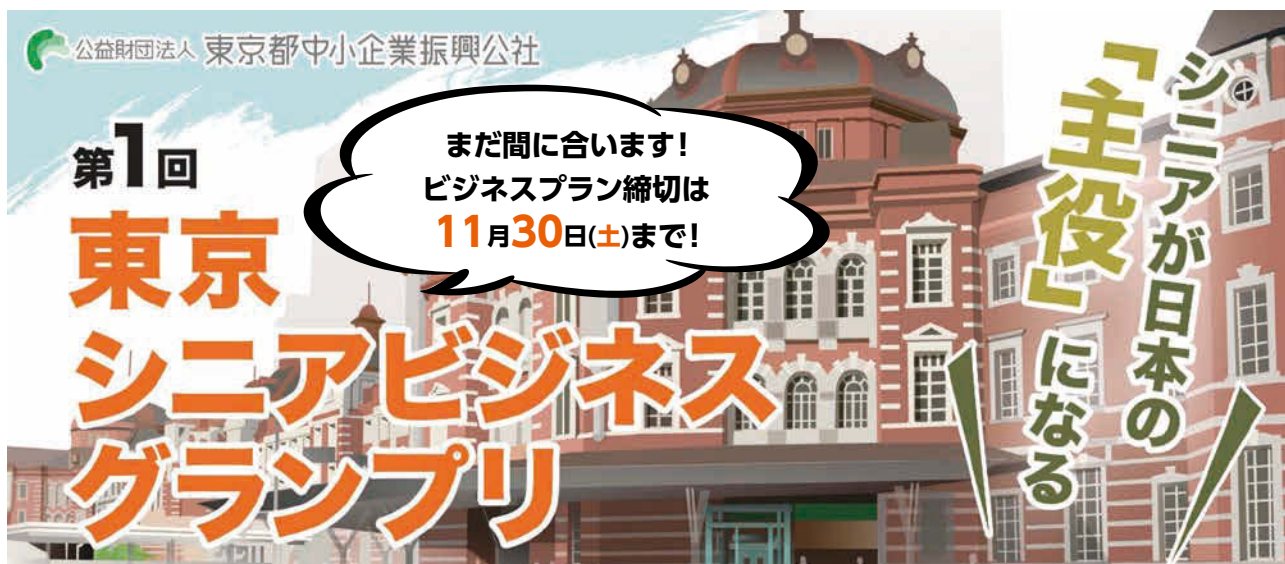
がふんだんに盛り込まれている。ムーンリフタに吊り下げたモノを上げ下げすると、その動きを感知して機械が補助する仕組みで、1トン近くあるモノもごく軽い力で、しかも0.1ミリメートル単位で動かすことが可能。工場などの製造現場はもちろん、医療・福祉などでも活用が期待されている。

「当社がたくさんのファンに恵まれたのは、創業当初から開発重視・お客さま優先という基本方針を貫いたから。私が引退し、娘（専務取締役・玉久明子氏）が経営を引き継いだ後も、この姿勢だけは忘れずにいてほしいですね」（吉本氏）

取材後記

ニーズに合った、独創性が高い製品を生み続けることを大事にしているということが大変印象的でした。移り変わりの激しい時代にそのようなことを第一に考え、実行できる経営者は少ないのではないかと思います。時代の先を読み、ニーズに合った製品を世に送り続ける当社。今後も目が離せません。

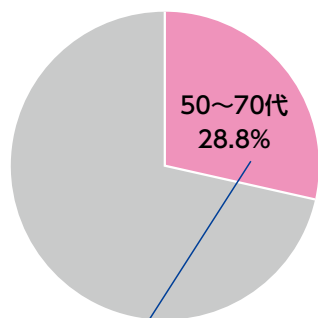
（企画課 神野裕太）



東京シニアビジネスグランプリとは？

東京シニアビジネスグランプリとは、東京都初の55歳以上のシニアに特化した「ビジネスプランコンテスト」です。東京都も少子高齢化社会を迎え、2025年問題に突入します。一方で、平均寿命は延長傾向にあり、元気なシニアは多数存在しています。また、定年退職後も働き続けることを望むシニアは数多く、これまでの経験やノウハウを活かして社会貢献をしたいと望む人も多く存在します。

TOKYO創業ステーション創業フックアップサポートフロア 利用者集計



利用者全体の3割近くが50代以上です

キックオフイベントの様子



キックオフイベント当日(8月31日)には、定員を上回る110名以上の方にエントリーいただきました。シニア層の関心の高さが伺えました。



基調講演では、すかいらーくの創業者で、76歳にして株式会社高倉町珈琲を設立された横川寛氏に「商売に定年なし」をテーマにご登壇いただきました。

そこで、公社では「第1回 東京シニアビジネスグランプリ」を開催し、集まったビジネスプランの中から選考を行い、特に優秀なプランには表彰を行います。シニア層の方に定年退職後の働き方の選択肢として起業を考えてもらうとともに、実際の起業に向けた後押しを行うことで、シニアにおける起業を促進していきます。

優秀なプランには賞金および起業支援資金100万円をご用意！



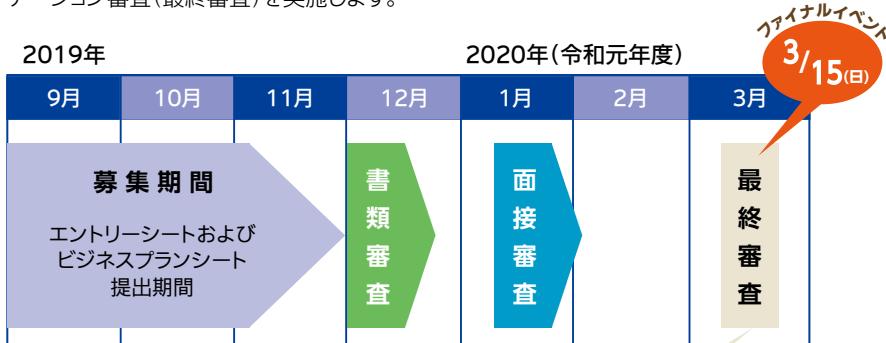
さらに！

ファイナリスト**10名**に
起業支援資金**100万円**(※)

(※) 起業支援資金の交付は、別途実施する交付審査会の通過が条件となります。審査は、公社指定日までに都内を所在地として法人化する又は登記済みであること等、一定の要件がございます。

審査の流れ

11月30日(土)までビジネスプランを受付中です。書類審査、面接審査を経て、2020年3月15日(日)に東京国際フォーラムにてプレゼンテーション審査(最終審査)を実施します。



会場は、東京国際フォーラム
© TOKYO INTERNATIONAL FORUM CO., LTD

最終審査委員は私たちが務めます！



東京大学 教授
産学協創推進本部
イノベーション推進部長
日本ベンチャー学会 理事・副会長
各務 茂夫 氏

最終審査委員長からのメッセージ

東京シニアビジネスグランプリは、わが国活性化の新しい姿を指し示す画期的な取り組みです。将来の世界のイノベーション・シーンを変える可能性があります。これまでに培った経験・スキルと社会の問題解決に対する積年の思いをビジネスプランに練り込めてください。あなたが「主役」となる機会です。ぜひチャレンジしてください。



Photo by Tomoaki Miyata

株式会社高倉町珈琲
代表取締役会長
横川 寛 氏



銀座セカンドライフ株式会社
代表取締役
片桐 実央 氏



株式会社日本経済新聞社
デジタル事業
デジタル編成ユニット
ユニット長
飯田 展久 氏



株式会社日本政策金融公庫
国民生活事業本部
東京創業支援センター 所長
小池 俊太郎 氏

ご応募をお待ちしております！

対象者

- ・55歳以上のシニアの方
(2019年4月1日時点)
- ・都内でこれから起業予定の方
- ・都内で起業して5年未満の方
(2019年11月30日時点)

応募方法 必要書類をご準備のうえ、Emailにてご応募ください。
※詳細は下記WEBサイトからご確認ください。

セミナーまだ間に合います！

「会員のときより稼げる！ 起業術」

日時 11月15日(金) 18:30~20:30(18:00開場)
場所 TOKYO創業ステーション1F Startup Hub Tokyoイベントスペース
(千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル 低層棟1階 丸の内MY PLAZA内)
対象者 起業に興味のあるシニアの方、起業して間もないシニアの方
(個人、事業者、都内、都外を問いません)
応募方法 詳細はWEBサイトからご確認ください。
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/station/tsbg2019/seminar/>

お問い合わせ・お申し込み 創業支援課 創業相談係
TEL:03-5220-1141
Email: tss@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/station/tsbg2019/>



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

定年後の再雇用

Case

私の会社は7割の社員が50歳を超えており、常々会社の若返りを図りたいと思っています。本年12月にも、60歳を迎える定年の社員がおり、その者から再雇用の希望が出ております。会社の規定では、定年後の再雇用についてなにも定めがありません。私としては、近年、会社の経営も厳しく、会社の若返りも図りたいところですので、再雇用には消極的です。

Answer

1 定年後の再雇用とは

2012年8月に高年齢者雇用安定法が成立し、翌年4月より施行されました。この法改正により、60歳の定年後の希望者には再雇用が原則となりました。これは年金の受給開始年齢が引き上がるため、賃金も年金も支給されない高齢者が増えることを防ぐために改正されたものです。

現在、同法の施行から約6年が経過するところですが、会社によっては、定年後の再雇用について未だ十分な対応をしていないところも見受けられます。

そこで、今回は、高年齢者雇用安定法の内容を改めて確認するとともに、対応策について確認していきます。

2 定年および再雇用の内容

上記の高年齢者雇用安定法の改正により正社員(期間の定めのない労働契約による社員)について定年を設ける場合には、65歳以上の定年制、または、定年を60歳とし、希望がある場合には65歳までの継続雇用を定めることのどちらかを規定することになりました。したがって、このどちらかの定めを会社の規定で定める必要があります。

会社によってどちらの制度を導入しているかはさまざまですが、一般的には、定年を60歳としつつ、その後は65歳まで単年度ごとに有期雇用とする方式を取ることが多いようです。

高年齢者雇用安定法は、継続雇用制度の導入を義務としているのみで、労働者の希望を満たすような労働条件での再雇用を義務としているわけではないので注意しましょう。

そうすると、定年後の再雇用時にどのような再雇用の契約条件を定めるかは、会社と労働者の話し合いや就業規則の定めがあればそれにより決定されることになります。

なお、定年再雇用後の労働条件については、高年齢者の安定した雇用を確保するという改正高年齢者雇用安定法の

趣旨を踏まえたものであれば、最低賃金などの雇用に関するルールの範囲内で、労働時間、賃金、待遇などについて、会社と労働者の間で自由に決めることができると考えられています。

仮に、希望する労働条件に満たず、再雇用できない場合でも直ちに違法と評価されることにはなりません。

すなわち、会社が提示した労働条件を労働者が拒否、継続雇用が成立しないような場合であっても、会社としては継続雇用の機会を与えたわけであり直ちに違法と評価されるわけではありません。しかし、たとえば、会社が継続雇用をしたくないため、極端に低い労働条件にした場合は、違法と評価される可能性が残りますので注意しましょう。

3 再雇用の定め

高年齢者雇用安定法の改正によって、会社内の就業規則(労使協定含む)は、現行の法律に適用するように改定が行われている必要があります。

すでに法律が施行されて一定期間経過していることから、高年齢者雇用安定法に適合する定めや社内規則の改訂を行っている企業も多いと思われそうですが、まだ改定を行っていない場合には、直ちに改定を行い、会社の従業員に周知するようにしましょう。

4 最後に

以上、解説してきた通り、まずは社内規定に、定年の定めや定年後の再雇用の定めがあるかどうかの確認を行いましょ。

すでに定年後の再雇用制度を導入している場合には、再雇用時にどのような労働条件を定めるか、その提案する労働条件などが法律に反していないかを確認し、制度の見直しなどを行いましょ。

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。

中小企業が世界の空へ羽ばたくサポートを

航空機産業参入のための高いハードル

世界的に、格安航空会社（LCC）や小型旅客機の需要が高まる中で、東京都や都産技研でも、成長が見込まれる産業のひとつとして航空機産業に注力し、「TMAN（ティーマン）※1」や「AMATERAS（アマテラス）※2」といった企業連合体、中小企業によるネットワーク（航空機産業クラスター）を立ち上げ、参画企業に対する経営的・技術的な支援に取り組んでまいりました。

企業が製品を製造したあとに、民間航空機の部品として採用してもらうには、米国や欧州が定めた厳しい取り決めに準じた条件をクリアする必要があります。高度な技術を持つことはもちろん、米国連邦航空局（FAA）や欧州航空安全機関（EASA）に認められた工程どおりに製造できているかという管理能力なども求められるため、高い技術力を持つ企業であっても、航空機産業に参入するということは容易ではありません。

航空機産業支援室の設置

そこで、都産技研では、航空機産業への参入を目指す企業に対し、技術的観点とビジネス的視点の双方からの支援を目的として、2017年12月から航空機産業支援室を設置しています。

航空機産業支援室では、「試作・実証実験支援」「国際規格対応試験」「テーマ設定型共同研究」の3つの支援メニューが主となっています（図1）。企業から持ち込まれた工程の低コスト化や技術的な問題の解決を図るため、金属加工・非破壊検査・熱処理・振動制御などの専門性を持つ都産技研の研究員が、自身の経験や航空機の規格に対応した試験設備を活用したサービス提供を進めています。



図1 航空機産業支援室の概要

●試作・実証実験支援

TMAN参加企業を中心に、試作部品の試験や加工工程における技術検証を支援しています。

●国際規格対応試験

航空機部品に適用される国際規格に対応した試験機器を導入し、国際規格に対応した試験を提供しています。

●テーマ設定型共同研究

工程の効率化や、より良い製品の開発などを目的に、TMAN参加企業との共同研究を行っています。

航空機部品の一貫生産

航空機産業支援室として最も注力しているテーマのひとつが、「航空機部品の一貫生産」です。航空機部品は大きく新造機用部品と保守用部品に分かれており、そのどちらであっても製造企業の生産能力や品質管理が十分であることを示す必要があります。製造には熱処理や切削加工など多くの工程があり、それぞれを得意とする企業が存在します。単工程ごとの受注では輸送コストなどがかかるため、欧米の航空機産業ではクラスターによる部品一貫生産が珍しくありません。

都産技研では、米国の製造承認ホルダーから実際の航空機部品の図面を入手し、クラスターの一貫生産能力向上と海外からの新規受注を目指して、航空機部品の一貫試作に取り組み、その成果を海外展示会でPRしています（写真1、2）。



写真1 海外展示会の様子



写真2 クラスターによる試作品

※1 TMAN(ティーマン):Tokyo Metropolitan Aviation Network

高い技術力を誇る東京エリアのものづくり中小企業により構成されたネットワーク。航空機部品の一貫生産体制の構築を目指す。

※2 AMATERAS(アマテラス):Advanced Manufacturing Association of Tokyo Enterprises for Resolution of Aviation System

先進の技術を持つ東京エリアの航空宇宙部品製造企業連合。航空宇宙産業において一貫生産体制を実現している。

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くえで事業を継続・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。



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2回 財務面の承継に関する事例に基づくポイント解説・留意点 ～事業承継はいいけど、連帯保証はダメ！ 後継者の妻の強い拒否反応事件～ 「経営者保証に関するガイドライン」の活用をしましょう！



金融機関が会社への融資に対して経営者に連帯保証を求めることは、経営への規律付けや信用補完の観点から慣行のようになっております。事業承継時においても後継者は一般的に経験やノウハウ、個人財産の蓄積が乏しいとみなされるため現経営者の個人保証は解除せず、さらに後継者に対しても個人保証を求めるというケースが往々にして見受けられます。しかし、近年の事業承継では後継者やその配偶者が「個人保証」に対して強いアレルギーを起こす傾向にあり、円滑な事業承継の大きな障害になっております。

事件の概要

ある後継者A氏からの相談事例を見てみましょう。A氏は来年の決算後に代表取締役役に就任し、先代経営者は会長となる予定です。事業承継の準備を進めるうちに、金融機関から会社の借入金に対しての個人保証に先代経営者の他にA氏も加わることを求められました。

ところが、そのことをA氏が妻に話したところ猛反対されて、「あなたが連帯保証人になるのなら離婚する!」とまで言われてしまいました。A氏は離婚も避けたいし、かといって今さら事業承継の話を白紙にできないと深く思い悩んでしまいました。



事業承継における個人保証の問題

このように経営者の個人保証や担保については事業承継時の大きな課題のひとつとなっていますが、この課題を解消するために「経営者保証に関するガイドライン」(以下、「経営者保証ガイドライン」というものがあります。

「経営者保証ガイドライン」とは、中小企業庁と金融庁の後押しで、日本商工会議所と一般社団法人全国銀行協会が事務局となり、経営者保証を提供せず融資を受ける際や保証債務の整理の際の「中小企業・経営者・金融機関共通の自主的なルール」として策定・公表されたガイドラインです。事業承継に際して、このガイドラインに沿った対応を行うことで、経営者保証なしで新規融資を受けることができる可能性や、経営者保証の解除ができる可能性が期待できます。

「経営者保証ガイドライン」でそれぞれに求められる条件

中小企業	金融機関
<ul style="list-style-type: none"> ■ 法人と個人の分離 ■ 財務基盤の強化 ■ 適時適切な情報開示 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営者保証の機能を代替する融資手法の検討 ■ 保証契約の必要性に関する丁寧かつ具体的な説明 ■ 適切な保証金額の設定

詳しくは、「経営者保証に関するガイドライン」の下記WEBサイトをご参考になしてください。

(<https://hosho.go.jp/>)



キド先生のコメント

今回のようなケースでは「経営者保証ガイドライン」に沿って、まず会社の磨き上げを行い、そのうえで金融機関に対して経営者保証のない融資を実現できるようにチャレンジすることが重要です。1回で上手くいかなかったとしても諦めないで根気よくチャレンジしてみてください。経営者保証なしの新規融資を受けている企業は徐々に拡大してきております。顧問税理士等とよく相談して、経営者保証なしの融資を実現しましょう！

事業承継塾のご紹介

経営者としてのノウハウと覚悟を持った後継者を育成することを目的とし、経営者になるために必要な基礎知識を学びます。また、グループワーク等を通じ、後継者同士のネットワークづくりを支援します。

事業承継塾

無料

対 内 開	象 容 催	後継者(または承継直後の経営者) 経営者として必要な知識 経営理念、経営戦略、ビジネスモデル、組織、財務会計、経営指標、発表会 年2回(前期、後期) 各期とも4時間×8回
-----------------	-----------------	---

特徴

- 講義とグループワークを中心に構成
- 受講者間で、後継者グループを組成し、勉強会を実施(任意)



事業承継塾 グループ発表の様子

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)

T E L : 03-3251-7885

Email : shoukei@tokyo-kosha.or.jp



公社HP

東京公社 事業承継

検索

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8回 商談が上手く行く「効果的な話題づくり」のコツ

営業経験の浅い方を即戦力にするための研修をすると、商談中に「何を話して良いのかわからない」という嘆きの声が聞こえて来ます。まだ自分の専門性に自信がなく、お客様と話せる気がしません、というのが本音のようです。今回は具体的な商談の「やり取り力」を高める方法をお伝えします。鋭い切り口の話話を振れば、商談は勢いのあるものになります。

対等に話すための情報を仕込む

スマートフォンが普及して、いつでもどこでも簡単に情報が取れるようになりましたが、訪問企業の前に着いてからスマホで会社情報を検索したぐらいで、営業経験の浅い方が売れる訳がありません。「おっしゃる通りです」「勉強になります」「ぜひ教えてください」が口癖になってしまっている営業は、お客様と対等に話すことは難しいと私は考えています。

対等に話すためには、お客様企業の下調べを念入りにするのです。最低でも1件20～30分、B5用紙であれば、びっしり1枚程度となります。そして出来るだけその内容を暗記してお客様のところに向かいます。

事前に調べるポイントは、業種や企業規模によっても異なりますが、事業カテゴリー、主力商品・サービス・従業員人数・売上・経常利益・決算時期・拠点数・計画(中期経営計画等)・会社の歴史・社長名/創業者名・競合企業と業界ランキング等・お客様の顧客情報等の基本的な情報をまずは、整理しておくといいでしょう。

さらに以下のポイントを付け加えていただくと効果的です。

1. 褒め情報(お客様の新品・拠点拡大・受賞情報等)
2. 代表者のメッセージ(要WEB検索)
3. 業界用語

褒め情報というのは、お客様が褒められて嬉しい最新情報です、商談冒頭でも活用可能です。代表者がどのように発信しているかは、特に会社規模が小さい場合は、代表者=決裁者の確率が高いため丁寧に行います。そして、営業経験の浅い方をコンサルタント並みの戦力にするためには、特に3つ目の業界用語を事前に押さえて置くことを覚えておいてください。

簡単にできて最も効果の高い方法です。

営業研修で実施した事前調査テスト結果は

ある会社で初中級レベル営業に研修を実施する際に、「大手コンビニエンスストア本部商談」を前提に、この事前調査の過不足をテストしました。20分間で相手企業情報をノートに書き出して来てくださいという宿題を提示し30数項目のテストを行った結果は、ほとんどの方が30点台で、40点台がバラバラ、75点以上が2名という状況でした。自分が売りたい商品・サービス周りの情報がどうしても目に入るものらしく、体系的な事前情報収集にはまったく良いほど至っていないというのが、現実のようでした。

業界用語に関しては手つかずの方も多く、「CVS(コンビニエンスストアの略)」「日販(1店舗あたりの売上)」「フランチャイザー」等の業界用語を押さえている方は、特に少なかったのです。これでバンバン売れたら奇跡です。

お客様のことがもっと知りたい

注意を払って対象の業界を調べると、その業界ごとに大切な指標や言葉が必ずあります。CVS業界では「日販」です。また、新薬の製薬会社は、新薬上市(じょうし)状況も大切ですが、研究開発費にどの程度投資しているかが、その会社の力の優劣を決める指標になっています。保険会社では、健全性を表すのに「ソルベンシーマージン比率」という聞き慣れない言葉が登場します。

その用語が業界特有のものであればあるほど、その言葉を織り交ぜてテンポ良く進む商談を相手に楽しんでいただくことができるのです。

たとえ上手く話ができなくても、事前に自分のことをメモにびっしり調べて来てくれた営業を見て、お客様も決して悪い気はしないはず。相手企業の情報、特異な業界用語も含めて、「お客様のことをもっと知りたいのです」という想いは、お客様にきっと伝わるはず。



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/>

『一瞬のチャンスを掴む』

ユニパルス株式会社 社長 兼 技術本部長 吉本 喬美

創業当初は電源装置や無線機の受託製作などで会社を存続させていました。

社員は7名でした。

創業5年ほどの時期に某社の船舶研究所から、力を測定する計測装置を受注しました。その時、研究所から支給されたロードセル（力の強さを測るセンサー）を見てビックリしました。当時、重量や力を測るセンサーはやや複雑な機械構造で、応答性が悪く、電気信号化が難しく、苦労していました。

しかし応答性も精度も良く、直接電気信号が取り出せるロードセルは、将来すべての重量や力を測ることになると予感しました。

まずはロードセルの微弱な信号を増幅するための

アンプの開発に取りかかりました。2年がかりで2万分の1の精度を持つ微小電圧増幅器を完成させました。

時を同じくしてロードセルは市場に出回るようになり、私たちは「ロードセル指示計」を製品化して販売。工業はかり分野の定番商品としてヒットさせました。

それ以降は工業計測・自動化・省力化などの分野で技術特許を取得し、狭い分野ながらナンバーワン製品を連続的に送り出しています。

創業から50年経過しましたが、当初からの悲願は「自分たちが工夫・考案した製品で会社が成り立つ」ことです。“これはいける!”というチャンスは巡ってきます。そのチャンスを掴んだら勇気を持って取り組む、これが大切だと考えています。

本コーナーは「社長の〇〇」と題して、企業経営を行ううえで大切にしている言葉やおススメの図書・映画などをご紹介いただきます。

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	業種	所在地区 資本金 従業員数	希望内容	得意分野	自己PR
1	パルプ・紙・紙加工品製造業	墨田区 - 2人	段ボール箱製造、販売	少量多品種の製造や、長尺物、やっこ型（タトウ式）等特殊形状に対応できます。	多種（A、B、C式、タトウ式）、多様な（仕切り付、糸付文化紙付）箱が製造可能です。また、各種サイズの製品を在庫しております。

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。

Information

「販路拡大助成事業」および「展示会出展セミナー」のご案内

販路拡大助成事業 申請受付中!!

国内外展示会への出展・PR等に要する経費の一部を助成します。

- おもな申請要件
- ・都内中小企業者によるBtoBの商談を目的とした出展であること
 - ・都内商工会議所・商工会で「中小企業活力向上プロジェクト」※の経営診断を受け、当助成事業の利用が有効とされること
 - ・下記ア、イ、ウのいずれかに該当すること
- ア 直近決算期の売上高が、前期と比較して減少している
イ 直近決算期で損失を計上している
ウ 「中小企業活力向上プロジェクト」※の「アシストコース」を修了している

※「中小企業活力向上プロジェクト」については最寄りの商工会議所、商工会へお問い合わせください。

助成金額／助成率

150万円(上限)／小規模企業者：3分の2、その他中小企業者：2分の1

受付期間

第8回：11月1日～29日、第9回：12月2日～19日、第10回：12月20日～2020年1月31日

申請方法

郵送のみで、期間内に公社必着。期間にかかわらず予算に達した場合は受付終了。

URL

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyohankaku.html>



出展効果を高めるセミナーも開催!! 「ライバルに差をつける展示会活用術」

「展示会に出たけど効果が薄い…」そんな悩みを抱えるあなたを気鋭のコンサルタントが熱血指導。成功の秘訣「2ステップ型マーケティング」、「アポ率100%」の事後フォローなど、意味ある展示会出展につながるノウハウを学べます。このセミナーで、御社の展示会が劇的に変わる……!!

- 開催日時 12月3日(火) 13:30～16:00
開催会場 富士ソフトアキバプラザ6F セミナールーム1
(JR線 秋葉原駅から徒歩2分)
講師 酒井 勇貴(経営コンサルタント)
定員 50人(先着順・事前申込制)
参加費 無料
申込方法 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1909/0002.html>



お問い合わせ

助成課

東京都 公社 販路拡大

検索

TEL : 03-3251-7895

お知らせ

「東京都中小企業知的財産シンポジウム」を開催します!

東京都中小企業知的財産シンポジウムは、都内中小企業の皆さまへ知的財産を活用した経営の重要性を普及啓発することを目的に、毎年開催しています。

今年度は、中小企業の“稼ぐ力”向上に注目し、経営戦略として重要なマーケティング活動へ知的財産を活用する手法について解説いたします。また、知的財産を経営に活かし成長した企業の実例とあわせ、中小企業の持つ知的財産に対する金融機関からの見方等について紹介いたします。ぜひご参加ください。

- 開催日時 12月11日(水) 13:00～16:30
開催会場 イイノホール(千代田区内幸町2-1-1 飯野ビルディング4階)
参加費 無料
定員 500名
申込方法 右記、公式WEBサイトまたはFAXでお申し込みください。(申込用紙は知的財産総合センター等で配布するチラシ裏面をご覧ください。)※お申し込み多数の場合は、お断りする場合がありますのでご了承ください。

お問い合わせ・お申し込み

東京都中小企業知的財産シンポジウム事務局

TEL : 03-5644-7499

FAX : 03-5644-7228

Email : info@chizaisympo-tokyo2019.jp

<http://www.chizaisympo-tokyo2019.jp>



11月は下請取引適正化推進月間です！

下請センター東京では、経験豊富な専門相談員と弁護士が下請取引等の紛争解決をサポートしています。取引契約等のトラブルを未然に防ぐためには、契約書・注文書などの書面を取り交わして、紛争原因となりやすい「支払条件」「検取方法」「不良品の処理」「瑕疵担保責任」等についても明記することが必要です。中小企業庁と公正取引委員会では毎年11月を「下請取引適正化推進月間」と定め、下請取引の適正化を推進するため、下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」)の的確な運用と違反行為の未然防止、下請中小企業振興法に基づく振興基準の遵守の指導等を行っています。

信用を得るには適正払いの積み重ね

こんなときはご相談ください！

- ◇発注を取り消された
- ◇代金を支払い日に払ってもらえなかった
- ◇注文を受けた後に値引きされた
- ◇納品したものを返品された
- ◇発注はいつも口頭で契約書を取り交わしてもらえない 等

下請法では親事業者に対して4つの義務と11の禁止事項を定めています。会社では専門相談員や弁護士が毎日相談に応じています。「下請法に違反しているのでは?」と思ったら、お気軽にご相談ください。また、企業に講師を派遣して下請法の講習会も行っていきます。ご相談・講師派遣とも無料です。

セミナー *無料 *定員各50名

下請取引契約の基礎知識と働き方改革関連法について
12月3日(火) 14:00~16:30
(一財)三多労働会館 大会議室

価格交渉サポートセミナー *中小企業庁 適正取引講習会
12月4日(水) 13:30~16:45
秋葉原庁舎

下請取引適正化講習会 *役務提供委託編(情報成果物作成)
2020年1月17日(金) 13:30~16:40
秋葉原庁舎

詳細は
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/soudan/seminar.html>

お問い合わせ 下請センター東京

秋葉原本社
TEL : 03-3251-9390 Email : s-center@tokyo-kosha.or.jp
多摩支援室
TEL : 042-500-3909 Email : tama@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/soudan/index.html>



2019年度「観光経営力強化事業」第2回募集中！

観光関連事業者の経営力向上等に向けた、観光経営力強化事業の支援対象者を募集しています。今年度より、生産性向上や新サービス商品開発のほか、体験型コンテンツ開発等の取組も支援致しますので、ぜひご応募ください。

募集区分	① 生産性向上・新サービス商品開発等支援	② 体験型観光支援
対象事業者	都内の中小企業者で観光関連事業を営む(予定を含む)者	
支援予定件数	各5件程度	
支援対象事業	新たに実施する、ICT化・設備導入による生産性向上、新サービス・商品開発や集客・販路開拓による消費拡大などの取組	新たに実施する、外国人旅行者向け体験型コンテンツ開発の取組(既存コンテンツの拡充や外国人向けカスタマイズ等を含む)
支援内容	(1) 経費の補助 補助率:2分の1 限度額:1,500万円(下限額100万円) (2) アドバイザーによる支援(必須)	(1) 経費の補助 補助率:2分の1 限度額:500万円(下限額50万円) (2) アドバイザーによる支援(任意)
補助対象期間	2020年3月1日から最長2年間	2020年3月1日から最長1年間
申請方法	申請方法等、詳細は下記WEBページに掲載された募集要項をご確認ください。 ※申請書提出の予約期間は11月29日(金)までとなります。	

お問い合わせ・お申し込み

<申請・審査に関する事> 東京都 産業労働局 観光部 受入環境課 TEL : 03-5320-4674
<支援内容に関する事> (公財)東京観光財団 地域振興部 観光インフラ整備課 TEL : 03-5579-8463
<http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/tourism/kakusyu/management/>



公社会員企業が「東京都功労者賞」を受賞しました！



産業振興功労賞

株式会社江北ゴム製作所
代表取締役会長 菅原 孝夫氏



技術振興功労賞

ユニパルス株式会社
代表取締役 吉本 喬美氏

2019年10月1日(火)に都議会議事堂一階 都民ホールにて「令和元年度東京都名誉都民顕彰式及び東京都功労者表彰式」が行われました。

科学技術の進歩、産業の発展、都民生活の向上に貢献された方々を表彰するもので、今年度は306名(うち団体数21)が受賞されました。

小池 百合子東京都知事より感謝状が贈呈され、記念撮影が行われました。

このうち、公社会員企業から産業振興功労分野で菅原 孝夫氏(株式会社江北ゴム製作所 代表取締役会長)、技術振興功労分野で吉本 喬美氏(ユニパルス株式会社 代表取締役)が表彰されました。



左から

公社常務理事 織田 好和

公社理事長 保坂 政彦

株式会社江北ゴム製作所 代表取締役社長 菅原 健太氏

同代表取締役会長 菅原 孝夫氏

ユニパルス株式会社 代表取締役 吉本 喬美氏

同執行役員 嶋本 篤氏

公社専務理事 森 祐二郎

お問い合わせ

企画課

TEL : 03-3251-7897



注目1

ICT理解深耕講座(非製造業編)を開催

ICT技術導入に向けた「企業としての方針・戦略を決定する人材」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、都内の中小企業向けに経営にITを活かすステップを紹介するとともに、ゲームを通じて導入から効果までを体感することで、受講者が導入イメージを持てるようになることを目指します。

開催日時 12月10日(火)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)

受講料 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

定員 20社(1社あたり2名まで)

申込締切日 11月26日(火)

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 公社」より検索 ▶ HP上段「人材育成・福利厚生」▶ 「ICT導入支援(人材育成事業)」

▶ 「ICT理解深耕講座(1日)」

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 : kigyoo-kensyu@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1910/0001.html>



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	
11月	11月21日(木)	第3回戦略的事業承継セミナー	13:30～16:00	TKP秋葉原 カンファレンスセンター ホール7A (千代田区)	無料	総合支援	
	12月 3日(火)	下請取引契約の基礎知識と 働き方改革関連法について	14:00～16:30	(一財)三多摩労働会館 大会議室 (立川市)	無料	取引振興	
12月	12月 3日(火)	ライバルに差をつける展示会活用術	13:30～16:00	富士ソフトアキバプラザ 6階 セミナールーム1 (千代田区)	無料	助成	
	12月 4日(水)	信頼を結ぶチームビルディング ～当事者意識で考えるメンバーによる 付加価値の拡大～	10:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材	
	12月 5日(木) 12月 6日(金) (2日間)	令和元年度 貿易実務者養成講習会 (第9回)「貿易実務者の実践英文E-Mail」 【初中級】	10:00～16:30	エッサム神田ホール 2号館 (千代田区)	15,000円	国際	
	12月 9日(月)	第3回人材定着セミナー 成果を上げる会社実践している 人材定着術	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	
	注目1	12月10日(火)	ICT理解深耕講座～非製造業編～	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
	① ②	12月10日(火) 12月24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	①13:30～16:30、 ②13:30～17:45 ※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
	12月11日(水)	問い合わせを増やすためのアクセス解析 実践講座 ～Webサイトを改善して問い合わせを 増やそう!～	10:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	8,000円	企業人材	
	12月11日(水)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (マネジメント) 【初級:メンタルヘルス対策初心者向け】	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	
	12月13日(金)	働く人の心の健康づくり講座 【ラインケアについて考える】	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	
	12月16日(月)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (マネジメント) 【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	

*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



企業
人材

企業人材支援課

国際

国際事業課

助成

助成課

取引
振興

取引振興課

総合
支援

総合支援課

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

検索



商品ジャーナリスト・北村 森

泣きどころを解消した商品はやはり強い



補聴器の多くはオーダーメイド型であり、ユーザーが何度も店舗に通いながら、音質の調整を図る必要があります。

この商品は、ユーザー自身の手で音質をいじることのできる一台。それによる強みは2つありますね。まず、店舗に通いつめなくていいこと。高齢者にはありがたいはず。もう1つは、ユーザーの生活環境に身を置いて音質調整できること。店舗と自宅では、状況が違うことがしばしばでしょうから、これも有利。

ここで思うわけです。補聴器のプロが音質調整したほうが、やはりいいのでは？ 開発担当者はこう答えてくれました。「でも、プロがユーザーの自宅にまで行くのは実際問題として難しいでしょう。だったら、ユーザー自身で“じっくりくる音”を探し当てるほうが、結果として聴きやすくなります」

なるほど。一理ありますね。そしてこの商品は、音質を無段階で設定できるつくりなので、素人の高齢者でも扱やすそう。

私、この補聴器が2万円弱と安いだけに、単なる入門機かと早合点していましたが、そうとも言えないのですね。10万円以上するような機種より、むしろメリットのある面も存在するから。

安いということは、補助金を得られないような軽度・中度の難聴のユーザーに使ってもらいやすいという話でもある。

補聴器を手にするハードルを下げた、快作だと思います。

ポッケsel1 (セルワン)
販売価格1万9800円(非課税)
自分で手軽に調整できて
しかも低価格な補聴器。
ミミー電子株式会社
<http://www.mimie.co.jp/>

