

自分より優秀な人を探る

04

2018年度採択施設 BUSO AGORA
『夢が加速する。』経験を生かして起業家を支援
インキュベーション施設整備・運営費
補助事業

08

事業承継のススメ! 第3回
法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11回 スランプは必ずやってくる

12

- 令和2年度 助成事業説明会を開催します!
新製品・新技術開発助成事業
市場開拓助成事業
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
- 第24回機械要素技術展 M-Tech 開催
- 東京都立産業貿易センター浜松町館・台東館
2021年度分展示室等利用申込受付説明会開催
- 第13回としまMONOづくりメッセ ~池袋CITYフェス~
- 北区講演会「下町 町工場の挑戦!」
- <<特別対策>>東京都中小企業従業員生活資金融資
利率の引き下げを実施中!

キラリTOKYO

ソナス株式会社

代表取締役/CEO

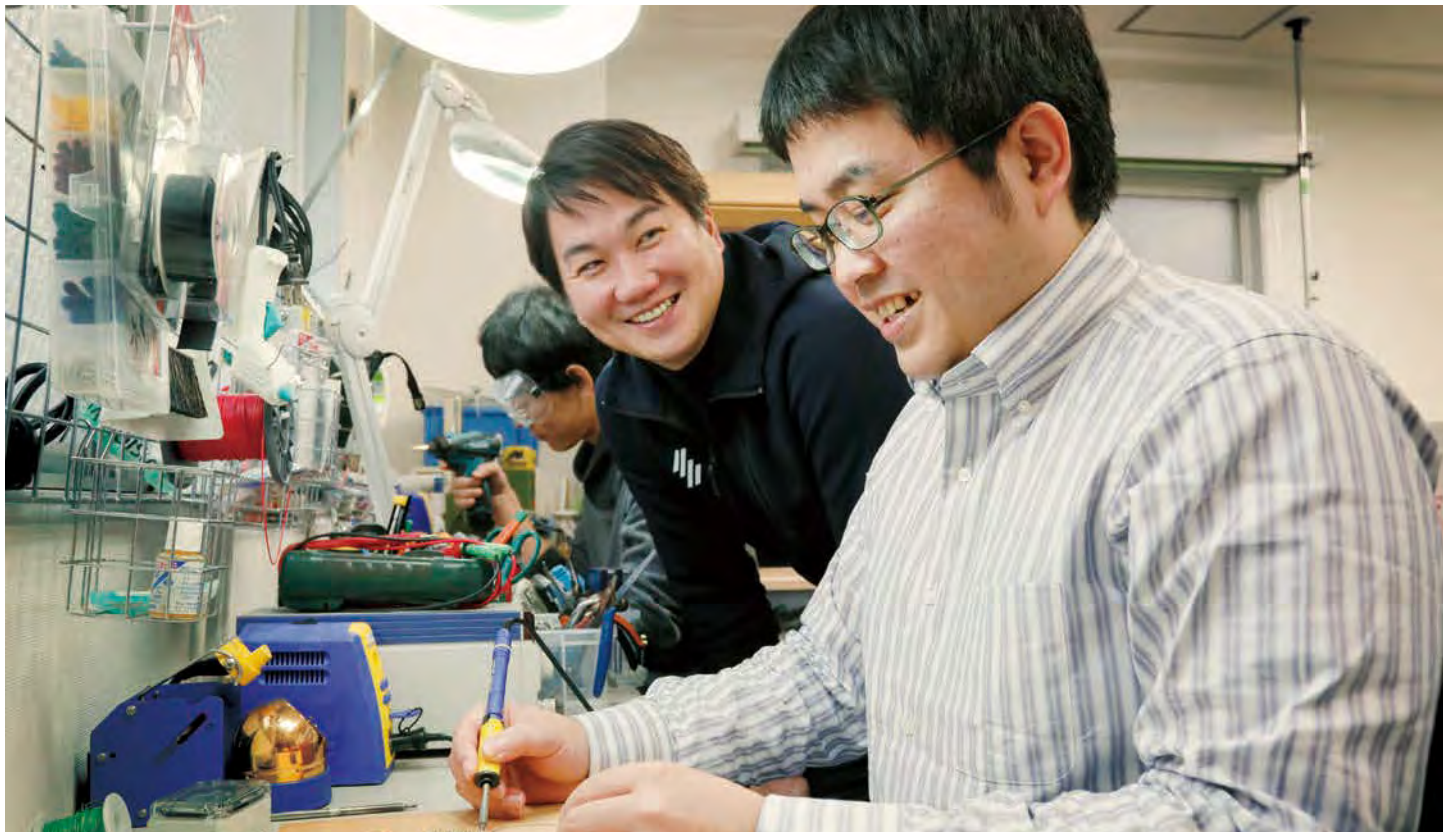
大原 壮太郎



キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第161回 ソナス株式会社



企業の成長には、優秀な人材を採用し、長期間活躍してもらうことが不可欠だとCEOの大原壮太郎氏。そのために、働きやすい環境の整備や自社の企業理念・文化の積極発信を心がけているという

東大の研究室から生まれたベンチャー

東京大学で無線センサネットワークを研究し、大手電機メーカーへと進み、エンジニアとして働いていた大原壮太郎氏（現ソナス代表取締役／CEO）が、東大大学院時代に同じ研究室で学んでいた鈴木誠氏（現CTO）らと2015年にソナスを設立。ひとことで表せば、「無線通信の会社」である。

今の社会では、あらゆるモノをネットワークにつなぐ「IoT（モノのインターネット）」が加速中だ。産業や農業、医療、防災など幅広い分野でIoTを利用した新たな試みが生まれているが、今後身近なところでもIoT化が進めば、たとえば名刺入れにセンサを搭載し、名刺が少なくなったら自動検知して業者に発注する、などといったことが可能になるかもしれない。ここで重要な役割を果たすのが、データをやりとりするための無線技術だ。

「無線技術で何より大切なのが『省電力性』です。通信時にたくさんの電力を消費すると、短期間でセンサ用の電池を交換しなければならず非効率ですから。ただ、従来の無線技術では、消費電力量を抑えようとすると通信速度が遅くなったりデータの欠損が起きたりする危険性が高かったのです。これ

に対し、当社が独自に開発した無線技術の『UNISONet（ユニゾネット）』は、省電力性と安定性、通信性能などを同時に満たしています。これなら、無線通信の世界標準を目指せると確信できたことが、創業の決め手でした」（大原氏）

社内制度の整備が人材獲得のカギ

ソナスにとって最大の武器は、東大の研究室で育まれ現在も進化を続けている前述の無線技術UNISONetだ。その利用企業は徐々に増えており、2018年には多額の資金調達を成功させるなど、その優位性は広く認められつつある。ただし、ソナスは“技術だけの会社”ではないと大原氏は語る。

「UNISONetを普及させるには、『ソナスなら大丈夫だろう』という信頼を勝ち得なければなりません。そこで現在の当社では、自社でUNISONetを活用したさまざまな製品・サービスを開発・販売することで、1件でも多くの実績を挙げようとしています。そのためには、技術部門はもちろん、営業やマーケティングなどの部門でも優秀な人材を揃えたい。私は採用活動を、企業成長の最大のカギだと考えています」（大原氏）

スタートアップとしては珍しく、ソナス社員の平均残業時間は月10時間以下。また、配偶者の海外赴任時に最大10年ま

無線技術で「世界標準」を目指す

[会社概要]

代 表：代表取締役/CEO 大原 壮太郎氏
業 種：無線技術にかかわるハードウェア・ソフトウェア・
サービスの企画、設計、製造、販売
資本金：3億8706万円（資本準備金含む）
従業員：17名（2020年1月現在）
所在地：東京都文京区本郷5-24-2 グレースイマビル6F
TEL：03-3830-0170
<https://www.sonas.co.jp/>



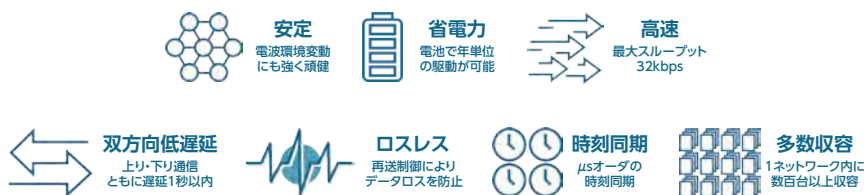
「起業塾」が大きな助けに

大原氏は会社員時代、公社が開催していた「TOKYO起業塾」に参加。経営に関する幅広い知識と人脈を得たことは、創業のスタートダッシュの大きな助けとなった。



無線振動計測システム「sonas xシリーズ」のセンサユニット

IoTに求められる7つの要件を満たすUNISONet



従来のIoT無線は「バッテリーがもたない」「通信が途切れる」「制約が多く使いづらい」といった問題に直面しがちだった。UNISONetは革新的な通信方式を採用することによりこうした課題をクリアし、IoTに求められる各種要件を実現した画期的な無線通信規格だ

で休職できる制度を用意するなど、働く側の気持ちや状況に寄り添った仕組みを提供している。

「優秀で、自社にピッタリあった人を採用するには、なるべく多くの人に応募してもらうことが重要。そこで、働きやすい環境を整備するなどして応募者をひきつけることは、ふだんから意識していますね。また、当社の文化やビジョンに共感してもらうことも大切です。そこが合致していれば、優秀な人に長い期間、気持ちよく活躍してもらえます」(大原氏)

エンタメ分野などでも事業の柱づくりを

大原氏が現在掲げている目標は、2～3年後に、ソナスの事業基盤をしっかりと確立すること。すでに、橋や建造物の構造モニタリングなどに使われている無線振動計測システム「sonas xシリーズ」は売り上げを伸ばしているが、他にも事業の柱を数本増やしていきたいと考えている。

「たとえば、工場設備の監視などは有望です。機械の電流データや振動データを収集し、大きな異常が生じる前に検知する仕組みを整えれば、機械の稼働率は飛躍的に高まるでしょう。あるいはエンターテインメント分野での活用も考えられます。UNISONetには10μ秒レベルでタイミングを揃える

『時刻同期』機能がありますが、これをライブの演出などに役立てられないかと模索しているところですよ」(大原氏)

それに続くのは、UNISONetを世界標準にするという大目標だ。ただし10年はかからないと大原氏は見ている。

「技術の世界は変化が激しい。グローバルスタンダードになるまで長時間かかるようでは、時代遅れになってしまいます。今後も、スピード感を持って事業を進めていきたいですね。それ以上先のことは、正直言ってよくわかりません。ただ、当社は技術オリエントな企業。無線という得意分野を生かし、社会のニーズに合わせて変化し続けていきたいと思っています」(大原氏)

取材後記

創業前から公社の「TOKYO起業塾」「プランコンサルティング」などをご利用いただき、今では注目のスタートアップ企業へと急成長して「令和元年度公社中小企業表彰・奨励賞」も受賞されました。東大発ベンチャーの技術力に加え、経営者のリーダーシップ、社員の柔軟な働き方への取り組みなどに惹かれ、優秀な人材が集まっています。まさにONE TEAMの一体感が強みです。(創業支援課 山本康博)

インキュベーション施設整備・ 運営費補助事業

2018年度採択施設

BUSO AGORA (東京都町田市)

「夢が加速する。」経験を生かして起業家を支援

インキュベーション施設とは、専門家の支援(ソフト)や、個室・コワーキングスペース(ハード)を、起業家などに向けて提供する施設です。公社では、こうした施設を整備・改修および運営するための補助事業「インキュベーション施設整備・運営費補助事業」を実施しています。今回は、この補助事業を活用して施設を整備した「BUSO AGORA」と、補助事業の詳細をご紹介します。

2019年8月にオープンしたBUSO AGORA。コワーキングスペースにはキッチンも併設。

「町田発 ビジネスイノベーションの拠点」を目指す

町田駅から徒歩3分。商業ビルの4階に広がる、おしゃれなインキュベーション施設『BUSO AGORA』。

「古代ギリシャの広場(AGORA)のように、武相(BUSO)地域の町田から、新しい出会いやコミュニケーションが始まり、ビジネスイノベーションを起こしたいという想いが詰まった施設です」と話すのは、BUSO AGORAでインキュベーションマネージャー(IM)を務める吉井慎人氏。

「個室や会議室を備える他、『車座』にヒントを得たフリー席の配置は人がつながる仕掛けを意識。施設には、私たちのようなIMと呼ばれるスタッフも常駐し、利用者のご相談に応じています」



施設内は「同じ生活空間」をイメージ。飲食店ノウハウも詰まっている

利用者を支えるのはこれまでの経験

BUSO AGORAのIMは吉井氏を含め3名。それぞれの専門や役割があり、その個性を生かして利用者として接している。「創業間もない方の相談には私もお答えしますが、専門性が高い場合は、その道のプロをご案内します」



IMの吉井慎人氏。セミナーの他、利用者のつながり構築にも奮闘

BUSO AGORAの母体は、町田を中心に飲食店を手がける株式会社キープ・ウィルダイニング。社長の方針として『創業したい人』をサポートしてきた経験もあり、ノウハウは豊富である。「1杯のコーヒーも立派なコミュニケーションツールになる大事なサービスのひとつです」と話す吉井氏。飲食業で培ってきた精神と支援経験は、創業者の支援に惜しみなく活用されている。

施設整備や運営課題には補助金を活用してうまく対応

一方、新築ビルに、ゼロから施設を整備した際の工事費は膨大だった。

「町田で、自分らしく生きる、やりたいことをやる人を応援する熱い想いは誰にも負けませんが、実際にBUSO AGORAを新設するうえで、公社の補助金制度にとっても助けられました」

ハード面は、おもに工事費で補助金を活用した。個室オフィスは、利用企業が成長し社員が増えた場合もフレキシブルに対応できるしくみ。また、コミュニケーション活発化を目論んだフリー席やプライベート感のあるブース席も備えた。

今後は、効果的な広告やイベント、セミナーに専門家を招くための経費などの運営面にも補助金を活用していくそうだ。

つながりも強化。利用者の「夢が加速する。」施設に

豊富な経験と、補助金を活用してスタートしたBUSO AGORA。「強みは、ローカルな施設であることです。だからこそ、ビジネスだけでなく、地域に根差したまちづくりイベントも熱い。今後もローカルを前面に出そうと思っています」(吉井氏)

さらに、学生を巻き込んだ取り組みも拡大し、近隣大学の学生をインターンとして招いて、B to Bを間近に見てもらう機会を提供している。『起業』という選択肢を学生に働きかけ、企画からかわってもらおうなど、その動きは盛ん。キープフレーズ『夢が加速する。』も、企画に参加した学生のアイデアがきっかけだった。

今後も、利用者のニーズや要望に応えながら、利用者同士の支援の輪を広げ、これまでの創業支援経験を糧として、利用者の『夢が加速する。』サービスの提供に磨きをかけ続けていく。

BUSO AGORA

所在地：町田市原町田6-9-8 AETA町田4階

運営者：株式会社キープ・ウィルダイニング

<https://www.incubation-office-agora.com/>



インキュベーション施設整備・運営費補助事業は、インキュベーション施設運営のレベルアップに必要な整備・改修や運営費に関する経費を一部補助する事業です。(補助事業の活用には、東京都の『インキュベーション施設運営計画認定事業』で認定されることなど、いくつかの条件があります)

制度概要

■ 補助限度額 最大 **9,000** 万円
 [整備・改修費] 5,000万円(区市町村は4,000万円)
 [運営費] 1年あたり2,000万円(区市町村は1,500万円)

■ 補助率 必要経費の **2/3** 以内
 (区市町村は2分の1以内)

■ 補助対象期間 最大 **3年間**
 ただし、整備・改修費は、交付決定日から最長2年。運営費は、整備・改修費の補助対象期間終了日の翌日から1年以上最長2年で通算し3年以内。

■ 補助申請資格
 東京都の「インキュベーション施設運営計画認定事業」に認定された事業のうち、優れた取り組みを行う事業者。ただし、大企業(みなし大企業を含む)は除く。

補助対象となる経費

項目	具体例	
整備・改修に要する経費	工事費	施設の整備や改修に要する費用
	施工監理費	上記工事の施工監理の費用
	建物・施設取得費	施設建物の購入にかかる費用
	不動産賃借料	工事により、利用者が入居できない期間の賃借料
	備品費	施設の運営に必要なオフィス家具・用品等
	広告費	施設を広報するうえで必要な経費等
運営に要する経費	人件費	施設運営に要するIM・スタッフ等の人件費
	備品費	必要なオフィス家具や備品の経費
	建物管理委託費	清掃や警備など建物の維持管理に必要な経費
	広告費	施設の広報に使うチラシやウェブの作成経費
	専門家報酬	入居者に対して行うセミナー講師の経費
	備品等賃借料	複合機などのリース・レンタルに要する経費

東京都インキュベーション施設運営計画認定事業

補助事業をご活用いただくためには、**東京都の「インキュベーション施設運営計画認定事業」**で認定されていることが必要です。

■ おもな申請資格・要件等

- 過去において1年以上、創業支援の実績を有する
- 都内にインキュベーション施設を有している(予定含む)
- 創業支援にかかる具体的かつ継続的な運営計画がある

■ 認定取得のおもなメリット

都が認定施設をPR	認定施設の交流会に参加できる	施設運営者の補助金申請が可能に	施設利用者の補助金申請が可能に
-----------	----------------	-----------------	-----------------

認定事業 / 補助事業スケジュール

■ 例年のスケジュールイメージです。申請される方は東京都の認定事業と公社補助事業の両方に申請いただいて、同時に進めていただきます。※2020年度の確定スケジュールは、5月頃にお知らせします。

	5月頃	7月	8月	9月	10月	11月	12月頃
東京都インキュベーション施設運営計画認定事業	説明会	申請受付	審査期間				認定の決定
公社インキュベーション施設整備・運営費補助事業							補助の決定
申請される方	▲ 説明会に参加します。	▲ 作成した申請書を提出します。		▲ 申請に基づき、各種審査(書類・現地・面接)を受けます。			▲ 認定事業と補助事業の決定が下りたら、改修工事に着手します。

上記以外にも詳細な要件がございます。詳細な要件等は、下記WEBサイトをご覧ください。

お問い合わせ 創業支援課創業助成係 TEL:03-5220-1142 Email:sogyo@tokyo-kosha.or.jp

東京都インキュベーション施設運営計画認定事業について
<http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/chushou/shoko/sougyou/incu/>



公社インキュベーション施設整備・運営費補助事業について
https://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei_incu/



転ばぬ先の 法律相談

吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 吉岡 桂輔

有給休暇取得は会社の義務

Case

当社は、繁忙期が定期的にあるため、思うように社員が有給休暇を使ってくれません。最近、有給休暇取得の義務化が始まったと聞きましたが、これは一体どのような制度なのでしょう。当社としては、いきなりすべての社員に有給休暇を取得されるのは困ります。何か対策はありますか。

Answer

1 有給休暇（年次有給休暇）とは

有給休暇とは、一定期間勤務を継続した労働者に付与される休暇のことで、賃金は減額されない休暇のことです。

まず初めに、有給休暇は労働基準法第39条に根拠があるもので、有給休暇が付与される要件は2つあります。

すなわち、(1)雇入れの日から6ヵ月経過していること(2)その期間の全労働日の8割以上出勤したことです。

この要件を満たした労働者には、初年度に10労働日の有給休暇が付与されます。なお就業規則により、これより多い日数を設定することも可能です。

そして最初に有給休暇が付与された日から1年を経過した後は、勤続期間が長くなるほどに付与される有給休暇の日数が増えていきます。これらの定めは、パートなど労働契約の形式を問わず、法律の要件を満たせば付与されるものです。

2 有給休暇取得は企業の義務

有給休暇は、労働者が請求する時季に与えなければならず、事業の正常な運営を妨げる場合に限り、企業側が他の時季に有給休暇を変更することができるというのがこれまでの原則でした。

しかし、これまで有給休暇取得率は思うように上昇せず、ワークライフバランスの実現や生産性の向上につながりませんでした。

つまり、有給休暇取得率が上昇しなかった理由のひとつとして、有給休暇の取得を労働者の側に委ねていたことが挙げられます。そこで、2019年4月の労働基準法の改正によって、有給休暇を取得させることが会社側の義務として定められました。

すなわち、すべての企業において、年10日以上の有給休暇が付与される労働者（管理監督者を含む）に対しては、そのうちの5日については、企業側が時季を指定して有給休暇を取得させることが法的義務となりました。

3 年次有給休暇管理簿での個別管理

会社の義務として、年次有給休暇管理簿を作成し管理・保存することも必要になりましたので、忘れずに作成しましょう。

そして、労働者が有給休暇を取得しない場合には、会社の側で有給休暇の時季を指定するのが義務になりますが、その場合も、適宜、個別面談などで労働者の意向を聴取して時季を指定しなければなりません。

前年から繰り越しになった有給休暇がある場合は、その日数も有給休暇付与日数に含めて計算することができます。また、有給休暇の付与日数は継続勤務年数により異なり、指定できる有給休暇の日数も変わるため、注意が必要です。

4 最後に

以上の通り、有給休暇取得率の低い現状を改革するために、会社側が有給休暇の時季を指定して取得させることが必要になりました。これらの法規制に違反した場合には労働基準監督署の指導が行われ、それでも改善されない場合には、30万円以下の罰金が科せられるので注意しましょう。

また、労働者がすでに5日以上の有給休暇を取得している場合や、計画年休制度により5日以上の有給休暇を取得している場合は、会社は有給休暇を指定する必要はありませんし、指定することもできません。

労働者の有給休暇取得を促すとともに、業務に支障が出ないように、計画的な取得を目指しましょう。

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。

サービスロボットの導入効果を図る

ロボットの導入に向けた取り組み

都産技研では、中小企業のロボット産業への参入を支援するため、ロボット産業活性化事業に取り組み、今年、プロジェクトの最終年度となる5年目を迎えました。これまで、都産技研と中小企業が共同で開発したロボットは34種となり、現在さまざまな場所で実証実験を行っています。

東京ビッグサイトにて実稼働実証中

ロボットの導入を検討するユーザーが、どのようなロボットであれば使いやすいのかを検討するため、都産技研と東京ビッグサイトは、「運搬」「清掃」「案内」「警備」業務を行う4つのロボットを活用して、3ヵ月以上の長期にわたり実業務に利用する実証実験を開始しました。

この実証実験では、ロボット導入による効果として、コスト面や、使い勝手などの具体的な課題を抽出し、対応案を検討することでロボットの実用化を促進することを目指しています。

実際の業務をロボットの動作に置き換える

今回利用される4種類のロボットの動作は、実際に東京ビッグサイトの中で作業をしている方からのヒアリングに基づき、作業の効率化と作業されるスタッフ視点からのロボット利用のしやすさを考慮しながら決定しています。

たとえば、1日5~10回往復していたカートによるごみの手押し運搬を、

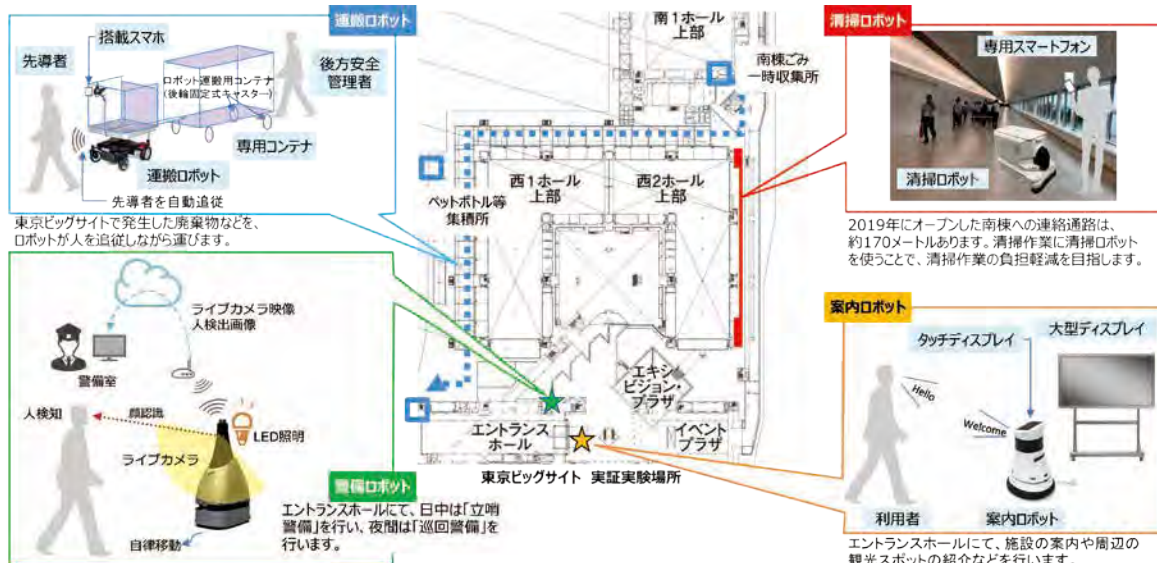


11月から実験を始めた、作業者に自動追従する運搬ロボットを使うことで、作業者の負担軽減や運搬量の増加を図っています。

清掃/案内/警備ロボットの体験や見学ができます

東京ビッグサイトのエントランスホール（終日）や、南棟連絡通路（午前8時頃）においても、各種ロボットの实証実験を行っています。お立ち寄りの際はぜひ、体験、見学してみてください。

実証実験は東京ビッグサイトの西棟および南棟で実施しています。



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 電話：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て事業を継続・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3回 法務面の承継に関する事例に基づくポイント解説・留意点 ～遺言がない!「争族」が円滑な事業承継を阻害した事件～



円滑な事業承継を阻害する要因のひとつに、亡くなった経営者の遺産をめぐる相続人同士の争いが挙げられます。特に、事業に係る財産が遺産の大部分を占めている場合には、会社の存続にもかかわる深刻な問題が生じることも珍しくありません。

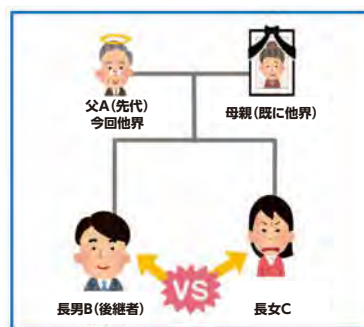
相続人の中で遺産争いを未然に防ぎ、事業承継を円滑に行うためには、遺言書の作成は欠かせないものです。

事件の概要

Aさんは中小企業の経営者で、75歳になったのを機に長男Bに自社の経営を引き継ぎました。

高齢でもあり、顧問税理士から「相続で揉めないように遺言を作成したらどうか」とのアドバイスを受けていましたが、「そのうちに考えます」といい、結局、遺言書を作成することなく数年後に他界してしまいました。

Aさんの相続人は長男Bと長女Cの2人でした。相続財産は自社株式2億円、会社へ貸し付けている土地や貸付金などの事業用資産が1億円、預貯金や自宅(土地・建物)などが1億円で、合計4億円ありました。



事業の後継者である長男Bは、自社株式2億円と事業用資産1億円の相続を主張しましたが、長女Cは民法の「均分相続」に従って平等に2億円ずつ遺産を分けることを主張しました。

結局、遺産分割の協議は不調に終わり、裁判所の調停で長男Bは自社株式の2億円、長女Cは事業用資産の1億円と預貯金や自宅などの1億円をそれぞれ相続しました。

しかしその後、長女Cが会社に対して貸付金の返済と貸し付けている不動産の買い取りを要求し、事業に大きな支障をきたすようになってしまったのです。

遺産分割の基本的な流れ

遺産分割は、一般的に次のような流れで行われます。

① 遺言による分割

遺言があれば、それに従った分割が行われます。遺言には自筆証書遺言や公正証書遺言などいくつかの種類がありますが、効力は変わりません。

また、遺言には兄弟姉妹を除く法定相続人の「遺留分」という制約がありますので、すべて思うように分割できるわけではありません。

② 相続人同士の話し合いによる協議分割

遺言がなければ、相続人の中で話し合いによる協議により、

遺産を分割します。遺産分割の協議は全員一致しない限り効力を発揮しないため、1人でも遺産分割に反対意見がある場合には協議不成立となります。

③ 家庭裁判所の調停や審判による分割

相続人同士の話し合いがまとまらない場合や話し合い自体ができない場合には、家庭裁判所の力を借りて調停や審判による方法で分割を行います。

相続人の中でこじれると、通常、次のような手続きを経ます。
相続人間での協議 ⇒ 家庭裁判所の調停 ⇒ 審判 ⇒ 不服申し立て ⇒ 再協議・再調停

遺産分割が長期化して事業承継に支障をきたす危険も十分にあります。



キド先生のコメント

この事例では、もしAさんが遺言書を作成しておけば、長女Cの遺留分^(注)の侵害額請求は1億円だけに抑えられ、自社株式と事業用資産は長男Bが相続することができたと思います。

財産の多寡にかかわらず、遺言書は残された法定相続人同士の争いを未然に防ぐ有効な方法です。法定事項を十分に理解したうえで遺言書を作成し、定期的に見直すことをお勧めします。

(注)遺留分とは、法定相続人に最低限度の資産承継の権利を保障する民法の制度。

「事業承継のすゝめ」のご紹介

都内中小企業の皆さまの事業承継に向けた取り組みを応援するために、「事業承継のすゝめ」と題して本冊子を作成しました。

冊子名 「事業承継のすゝめ」(2019年11月発行)
配布方法 下記お問い合わせ先に在庫状況をお問い合わせいただくか事業承継セミナー等で無料配布しています。
 ※下記公社WEBサイトあるいは事業承継ポータルサイトからもダウンロード可能です。
仕内様 A4・全24ページ
内容 事業承継をこれから始める方に向けた承継方法ごとの成功事例・失敗事例のご紹介など



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

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/revival/index.html>



公社HP

東京公社 事業承継

検索



<https://shoukei.tokyo>

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11回 スランプは必ずやってくる

今日はスランプ脱出法のお話です。

昨日も売れない、今日も売れない、明日も売れないかも……そんな気持ちになってしまうことはありませんか？ ちょっとしたことでもスランプに陥ってしまうことは良くあること、そして、意外と長引きます。

そのようなときに、景気が悪いとか、状況が変わったからとか、無意識に環境や周囲の人のせいにしてしまうのは最悪のシナリオです。

スランプ脱出の必殺技とは？

スランプ脱出の必殺技をご紹介します。

キーワードは、「再現性」です。売れるコツを自分自身の営業の型として整理して常に意識している人と、なんとなく経験で使っている人とは、再現性に差が出ます。ここでいう再現性というのは、同じようにできること、つまり上手くできたときにやったことを繰り返しできるようになるということです。これができていないと、スランプに陥ったときに抜け出すのに時間がかかります。

私も、何度もスランプに陥りました。

特にリーマンショックの後は、決まっていた研修も次々キャンセルされて、散々な目に遭いました。その大スランプのときに、スランプに陥っても、脇目もふらせずに、それを愚直にやり続ければ成果が出ることを13個リストアップして、意識するようにしました。これによってどこかで狂った歯車が自動修正されるのです。

セールスで成果を上げる13の秘訣とは？

私は、この13個の秘訣を営業職としての徳を積もうというような意味を込めて13の徳目とっています。「事前にお客様のことを徹底的に調べる」「商談内容を記録に残す」「数字を加えた言葉を話す」「お客様と徹底的に同じ言葉を使う」のような商談にかかわる具体的な行動から、「3日以内のアポを取る」「訪問先の近くの1件に必ずTELする」などスランプに陥るとつい弱気になる自分を戒め面談数アップに役立つ行動や、「自己投資は最大の顧客サービスである」「自分自身の見栄えを良くする」など、長期的視点のものなどが入っています。

スランプになると、この中から毎週ひとつ、または2つ選んで、そればかり意識して過ごし、翌週はまた別のものをひとつ選び、そればかり意識して過ごします。(この他にも年間で心がける2つの項目も設定していました)

今では、あれこれ思い悩むよりも基本の行動に立ち返ることによって、スランプも自分自身で乗り越えられる自信がついてきたように思います。結果は行動からしか生まれないのです。

ちなみに、この13個リストアップして1週間にひとつずつ集中して行うことで成果を出す方法は、米国の100ドル紙幣の肖像でも有名なアメリカ建国の父、ベンジャミン・フランクリンが考え出したといわれており、米国では「ベンジャミン・フランクリン・ウェイ」として、多くの方に知られています。

でも、13個は、ご自身で独自のものを創り出すことが大切なポイントです。

ベンジャミン・フランクリンも『フランクリン自伝』(岩波文庫)のなかで、もともと12個だった徳目を、友人の言葉でひとつ付け加えて13個にしたものの、人にいわれて付け加えた13個目は最後まで上手くできなかったと語っています。

みなさんも、スランプに強い自分を創り出すために、自身で考え抜かれた成果を生み出す行動の秘訣をリストアップしてみてくださいませんか？

セールスで成果を上げるための13の徳目(秘訣)

1. 事前にお客様のことを徹底的に調べる
2. 商談内容を記録に残す
3. 信頼構築のためにできることをする
4. 傾聴 相手80 自分20
5. 数字を加えた言葉を話す
6. お客様と徹底的に同じ言葉を使う
7. 紹介を依頼する
8. 訪問先近くの1件に必ずTELする
9. 3日以内のアポを取る
10. 正確な顧客リストに常に更新する
11. 繰り返しのアプローチをする
12. 自己投資は最大の顧客サービスである
13. 自分自身の見栄えを良くする



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、2018、2019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/>

『考えるヒント』

小林秀雄著 文春文庫

ソナス株式会社 代表取締役/CEO 大原 壮太郎

私の一冊は評論家 小林秀雄さんの「考えるヒント」です。

私とこの本の出会いは、高校時代に父の勧めによるものであったと思いますが、当時は文章が難解でまったく理解できませんでした。数年ごとに本棚から出してきて読み直していますが、毎回違う感想を抱く、嘸めば嘸むほど味が出る本です。

日常のありふれた出来事を語るエッセイ調の文章には、深い思考が巧みなロジックで濃縮されています。この思考に触れることで読者もまた思考を促される、つまり「考えるヒント」を得ることになります。

父がこの本を通じて私に伝えたかったのは、身の回りの出来事に興味を持ち、深く考察をしていくことの

大切さであったのだと思います。ボーっと生きる（常識にとられる）のではなく自分の頭で考えるクセをつける、結果として時には非常識にも思われる行動を取る。「考えるヒント」が与えてくれたこれらの姿勢は、私が大企業を辞めて起業するキッカケになったと同時に、会社を経営するうえでも非常に重要なものであると考えています。

最後に文中から私の好きな一節を紹介します。

『当人は考えている積りだが、実は考える手間を省いている。そんな光景が到る処に見える。物を考えるとは、物を掴んだら離さぬという事だ』



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	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	ピクトグラム アート	板橋区 - 1人	オリジナルピクトグラムアートの 著作権販売。または、緊急避難速 報や緊急津波速報等の著作権レン タル	ピクトグラム/静止画・動画制 作/デザイン/展示会・講演会	これまでにない、世界中の誰が見て もわかる「安全」「安心」を提供しま す。ピクトグラムアートは世界初、知 的財産権+知的財産権保護を取得し たアート作品です。
2	プラスチック 製品製造業	豊島区 - 6人	樹脂製品の設計・試作、金型設 計、クリーンルーム内での成形加 工、パッケージングまで	EOG滅菌システム導入/医療機 器製品/ディスプレイ製品	中国現地法人の工場を昨年設立。低 コストで樹脂の筐体設計から試作、 量産用金型設計、量産品納品まで、 ご予算に応じた対応が可能です。

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

製品開発 展示会出展

令和2年度 助成事業説明会を開催します！

都内中小企業者等の製品開発や販路開拓を助成対象とした下記事業について説明会を開催します。

新製品・新技術開発助成事業

実用化の見込みのある新たな製品、ソフトウェア、サービスの開発費用の一部を助成します。
助成限度額1,500万円・助成率1/2以内

市場開拓助成事業

(国内および海外の市場開拓助成/成長産業分野の海外市場開拓助成)
東京都および公社の一定の評価または支援を受けており、自ら開発する製品等の販路開拓費用、または「イノベーションマップ※」に該当する自社製品等の販路開拓費用の一部を助成します。
助成限度額300万円・助成率1/2以内

説明会日程

回	開催日	開催会場	定員
第1回	2月12日(水)	公社 本社3階第1会議室(千代田区神田佐久間町1-9)	100名
第2回	2月14日(金)	公社 多摩支社2階 大会議室(昭島市東町3-6-1)	100名
第3回	2月18日(火)	公社 城南支社2階 東京研修室(大田区南蒲田1-20-20)	70名
第4回	2月20日(木)	公社 本社3階第1会議室(千代田区神田佐久間町1-9)	100名
第5回	2月25日(火)	公社 本社3階第1会議室(千代田区神田佐久間町1-9)	100名
第6回	2月26日(水)	公社 本社3階第1会議室(千代田区神田佐久間町1-9)	100名
第7回	3月 2日(月)	台東区民会館 8階第2会議室(台東区花川戸2-6-5)	150名
第8回	3月 4日(水)	公社 本社3階第1会議室(千代田区神田佐久間町1-9)	100名

開催時間は13:30から16:00ごろまでを予定しています(第7回のみ14:00から16:30ごろまで)。

申込方法

右記WEBページよりお申し込みください。(先着順です)

※ イノベーションマップ…「2020年に向けた実行プラン」で示された都市課題を解決するため、成長産業分野における技術・製品開発のテーマを明らかにし、その技術・製品開発動向や中小企業による実用化の可能性をまとめた技術開発指針。「技術・製品開発の例示」等、詳細については下記WEBページの「令和元年度イノベーションマップ」をご確認ください。
詳細 ⇒ <http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/chushou/shoko/sougyou/jinobe/>

お問い合わせ・お申し込み 助成課

TEL : 03-3251-7895
Email : josei@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/1911/0014.html>



お知らせ

令和2年度 助成事業説明会を開催します！

商店街 都内商店街で開業または事業承継を行うみなさまを支援します

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

商店街で開業する女性や若手男性を対象とする「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」と、商店街での開業、事業多角化、事業承継を支援する「商店街起業・承継支援事業」の助成事業説明会を開催いたします。
本事業は店舗工事費、設備費に加え、2年間の家賃を補助します。みなさまのご参加をお待ちしています。

助成内容

経費区分		助成率	助成限度額	助成対象期間
事業所整備費	店舗新装・改装工事費	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)
	設備・備品購入費(税込10万円以上)			
	宣伝・広告費			
実務研修受講費		共通 2/3以内	共通 6万円	
店舗賃借料(新たに借りる場合)		若手 3/4以内 商店街 2/3以内	共通 { 1年目 180万円(15万円/月) 2年目 144万円(12万円/月)	交付決定日から2年間

説明会日程(予定)

開催日	時間	開催会場	定員
①3月10日(火)	14:00~	東京都中小企業振興公社 城南支社(東京都大田区)	50名
②3月12日(木)※	16:00	Startup Hub Tokyo(東京都千代田区)	100名
③3月16日(月)	※②のみ	立川商工会議所(東京都立川市)	60名
④3月18日(水)	18:30~	TKP新宿モリスカンファレンスセンター(東京都新宿区)	80名
⑤3月19日(木)	20:30	東京都中小企業振興公社 本社(東京都千代田区)	100名

申込方法

右記WEBページよりお申し込みください。(先着順です)

お問い合わせ・お申し込み 助成課

TEL : 03-3251-7895
Email : josei@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2001/0004.html>



日本ものづくりワールド 2020 内

第24回 機械要素技術展 M-Tech

約2,000社が出展する第24回機械要素技術展が開催されます。公社ブースでは
きらりと光る技術を持った企業をご紹介します！ぜひ、会場に足をお運びください！



開催日時 2月26日(水)～28日(金) 10:00～18:00 ※28日(金)のみ17:00終了
開催会場 幕張メッセ(公社は3ホール小間番号15-5に出展します！)
主催 リード エグジビション ジャパン(株) ※入場には招待券が必要です。

企業名 ※順不同	おもな出展製品等
富士精器株式会社	複合5軸NC旋盤を使用し、工程集約にてワンチャックで加工した複合加工品 材質は、SUS316L・チタン・アルミ・鉄・他
株式会社理工電気	①精密切削部品 ②MIL規格コネクタとハーネス加工品 ③制御盤・ロボット
秋山精鋼株式会社	①高硬度・高耐食新ステンレス鋼「ASK-3900」 ②オーステナイト系高強度鋼「ASK-8000」 ③Pbフリー銅
株式会社ノヴァエレクトロニクス	モーションコントロール製品、電動アクチュエータ、特注自動化ロボット
株式会社アジャスト	アルミ・銅・樹脂などの機械加工品を得意とし、機械加工からASSYまでの要求なども幅広く対応！
株式会社マテリアル	アルミを中心とした金属材料販売及びアルミ、ステンレス、銅、真鍮の切削、同時5軸切削を試作、量産加工対応！
橋永金属株式会社	アルミセンターレス材料
長尾工業株式会社	超微細加工品「SAKURA」の展示をはじめとした精密切削加工部品
株式会社クライム・ワークス	小ロット量産品(金属切削、樹脂成形品)、金属と樹脂のワーキングモデル(ダイカスト試作品、インサート成形試作品、試作射出成形品)
藤井光学株式会社	光学設計、機構設計、試作品～量産品製作
HILLTOP株式会社	アルミ試作、最短三日でお届け！ アルマイト・メッキも自社内で！
スリーピース株式会社	各種DCモータ及びDCギアモータ(φ6mm～φ60mm)+リングポンプ各種
株式会社江北ゴム製作所	微細な部品や当社オリジナルブレンドのゴム部品を多数展示し、ウレタン成形品やウレタンコーティングのサンプルも展示！
日進精機株式会社	NISSIN CNC 3次元パイプベンダー「押し通し曲げ工法」
多摩冶金株式会社	Nadcap, JIS Q 9100取得 航空機部品や医療など品質要求の高い熱処理対応 窒化・浸炭・真空・雰囲気・アルミ、チタン、ニッケル等非鉄合金熱処理
泰興物産株式会社	開発実績品「無線電IoTセンサー」「介護用パナリコンエアクリッパー」 外観がプラスチックなら中の機構・電子回路まで設計・試作、量産対応！

※上記16社の他に海外企業と連携を希望する企業が6社出展します。

お問い合わせ

取引振興課

TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888

機械要素技術展(M-Tech) <https://www.japan-mfg.jp/ja-jp/about/mtech.html>



お知らせ

第13回としまMONOづくりメッセ ～池袋CITYフェス～

区内を中心とした約90社の企業が、優れた技術、匠の技、食品や雑貨などを展示・販売する区内最大級の総合見本市です。
例年約2万人の事業者や消費者が来場しています。※詳細はWEBサイトでご確認ください。

開催日時	3月5日(木)～3月7日(土) 10:00～17:00(最終日は16:00まで)	講演日時	3月5日(木) 13:00～14:00、他
開催会場	サンシャインシティ文化会館4F 展示ホールB (豊島区東池袋3-1-4)	講演内容	[RIZAP GOLF]特別講演 ①ゴルフスコアにコミットできる秘訣 ②RIZAP GOLF式 人材育成法 ③RIZAP流 目標達成法
入場料	無料	講演募集数	各回とも50名程度(先着順)

お問い合わせ・お申し込み

としまものづくりメッセ 実行委員会事務局 (豊島区文化商工部 生活産業課 商工グループ内)

TEL : 03-4566-2742 FAX : 03-5992-7088

<http://www.toshima-messe.jp/>



Information

北区講演会「下町 町工場の挑戦！」

工場全焼による倒産危機を乗り越え、火災の6年後には顧客100倍、売上高10倍までに復活させた株式会社浜野製作所。数々の講演で人気を博す代表取締役/CEO 浜野慶一氏が、「おもてなしの心」「スピード・実行・継続」をキーワードに、これまでの歩み(経営理念が生まれるきっかけとなった工場全焼からの復活とその後の活動)や今後の展望、進むべき道についてお話します。ぜひご参加ください。



浜野慶一氏

開催日時 3月18日(水) 15:00~17:00
開催会場 北とびあ7階 第一研修室(北区王子1-11-1)
講師 株式会社浜野製作所 代表取締役/CEO 浜野慶一氏
参加費 無料
募集数 80名(先着順)
申込方法 下記WEBサイトよりお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み

北区 地域振興部 産業振興課 商工係

TEL : 03-5390-1235 FAX : 03-5390-1141 E-mail : kougyouinkou@city.kita.lg.jp

<http://www.city.kita.tokyo.jp/sangyoshinko/sangyo/chushokigyo/monozukuri/koza/monozukurijuku2.html>



ビジネスチャンスはここから

都心にあるほどよい広さの展示場

東京都立産業貿易センター

都心!

交通至便な
販路拡大拠点

広さ!

約700㎡から1,500㎡の
多目的スペース

料金!

頑張る中小企業に
安心料金

浜松町駅から徒歩5分!
竹芝エリアの
新国際ビジネス拠点

2020年
9月14日(月)
オープン

浜松町館

施設準備中(秋開館)

TEL.03-3251-7892

2021年度分/令和3年度

浜松町館・台東館

展示室等利用申込受付説明会

日時

3月17日(火)

14:30~15:30 (受付 14:00~)

会場

台東館 5階展示室

台東区花川戸2-6-5 TEL 03-3844-6190

浅草駅から徒歩5分!
ひとが集う
東京名所でビジネス発信

台東館

TEL.03-3844-6190

指定管理者: 公益財団法人 東京都中小企業振興公社

〒101-0025 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 TEL 03-3251-7897
公益財団法人東京都中小企業振興公社は、1966年に東京都によって設立された都内中小企業のための総合支援機関です。

産貿センター



《特別対策》 東京都中小企業従業員生活資金融資 利率の引き下げを実施中！

中小企業等で働く方の生活の安定を図るため、特別対策として生活資金融資の融資利率を期間限定で0.2%引き下げています。
(3月31日までにお申し込みされた方が対象。)ぜひ、ご利用ください！ ※1 返済期間・方法等詳細はお問い合わせください。 ※2 審査の結果、ご希望に沿えない場合もございます。

	個人生活資金融資 (さわやか)	子育て・介護支援融資 (すくすく・ささえ)																																								
用途	レジャー費用、その他生活費に	子育てにかかる費用(教育費・医療費等)、介護休業中の生活資金など																																								
お申し込み条件	○お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>または</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数	小売業	5千万円以下	または	50人以下	サービス業	5千万円以下	または	100人以下	卸売業	1億円以下	または	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下	○お勤め先の会社が下表のいずれかに該当している方 <table border="1"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>または</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数	小売業	5千万円以下	または	50人以下	サービス業	5千万円以下	または	100人以下	卸売業	1億円以下	または	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下
	会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数																																						
小売業	5千万円以下	または	50人以下																																							
サービス業	5千万円以下	または	100人以下																																							
卸売業	1億円以下	または	100人以下																																							
上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下																																							
会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数																																							
小売業	5千万円以下	または	50人以下																																							
サービス業	5千万円以下	または	100人以下																																							
卸売業	1億円以下	または	100人以下																																							
上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下																																							
	○現在の勤務先に6カ月以上勤務している方 ○現住所に3カ月以上居住し、勤務先または住所が都内にある方 ○年間収入(税込)が800万円以下の方 ○住民税を滞納していない方	○現在の勤務先に6カ月(育児休業・介護休業を要件とする場合は1年)以上勤務している方 ○現住所に3カ月以上居住し、勤務先または住所が都内にある方 ○妊娠から子育て期間(※)中の方、介護休業中の方または要介護認定もしくは要支援認定を受けた三親等以内の親族のいる方 *子育て期間：妊娠期から子が20歳に達する日以後の最初の3月31日まで ○住民税を滞納していない方																																								
融資額	70万円以内 特例100万円以内(医療費、教育費、冠婚葬祭費、住宅の増改築費にご利用の場合)	100万円以内																																								
年利	固定金利 1.6% (2020年3月31日まで)	固定金利 1.3% (2020年3月31日まで)																																								
返済期間	3年以内(借入額が70万円超の場合は5年以内)	据置期間経過後5年以上 *据置期間 ○子が1歳6カ月に達するまでの育児休業期間(育児休業期間が産後休業と連続して承認済みの場合は、産後休業期間も据置期間として含めることができます) ○介護休業期間(12カ月を限度)																																								

お問い合わせ
東京都産業労働局 雇用就業部 労働環境課 TEL : 03-5320-4653
TOKYOはたらくネット WEBページ <http://www.hataraku.metro.tokyo.jp/kaizen/fukuri/yushi/index.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
2月	2月21日(金)	知的財産戦略セミナー ビジネスに勝つための知財経営戦略 ～これからのIoT、AIの時代に生き残るために～	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	2月25日(火)	人材戦略セミナー④経営環境の変化 に対応する人材戦略－外国人材が活躍する企業の戦略的取り組み－	13:30～17:45	東京都立中央・ 城北職業能力開発 センター(文京区)	無料	企業人材
3月	3月 3日(火)	新規顧客開拓研修 ～明日から実践できる新規顧客開拓 の成功原則～	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
	3月 4日(水) 3月 5日(木) (2日間)	貿易実務者養成講習会(第12回) 「三国間貿易の実務」(実務者向け)	10:00～16:00	台東区民会館 (台東区)	15,000円	国際
	3月 6日(金)	著作権セミナーコンテンツビジネスに おける著作権の基礎 ～コンテンツの知財保護実務のイロハ～	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	3月23日(月)	著作権セミナー ～ビジネスにおける契約実務～	14:00～17:00	秋葉原庁舎 3階第1会議室 (千代田区)	無料	知財
	3月24日(火)	～優秀な社員を獲得したい経営者& 人事・総務の方へ～1割の企業しか 知らない人材採用術！	13:30～16:00	城南支社 2階 (大田区)	無料	城南

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

検索



東京都知的財産総合
センター



企業人材支援課



国際事業課



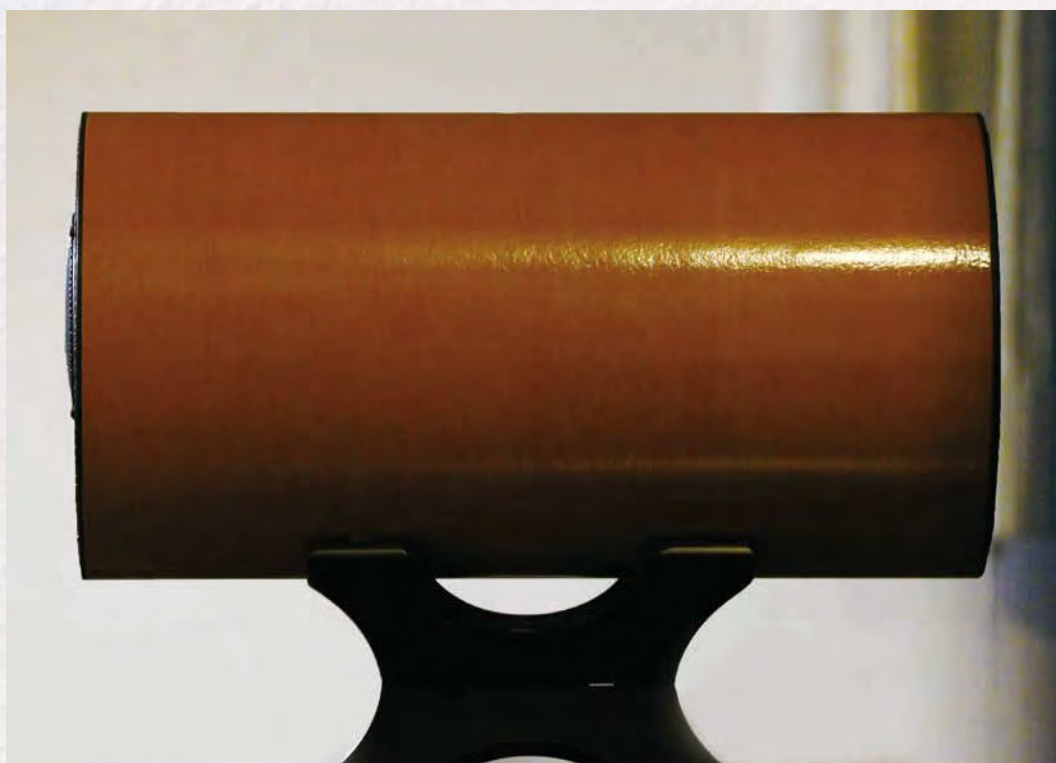
城南支社

お知らせ



商品ジャーナリスト・北村 森

誰のための商品か、何をもたらす商品か



見てのとおり、円筒型のスピーカーです。2004年に第一号商品が世に出て、いまでは一線級のホテルなどでも採用。でも、より売れているのは、企業ではなく個人だといいます。

税別で12万円台のスピーカーを誰が購入するのでしょうか。

「いい音を簡単に聴きたい、と思う消費者層でしょうね」

代表の見立てはこうです。日本に1億2600万人がいて、そのうちの50万人はコアな音響マニアであり、おそらくもっと高価なスピーカーに食指が動く。一方、3000万人はとにかく利便性重視。で、その真ん中にある1億人弱がまさに「いい音を簡単に…」。

このスピーカー、楽曲を鳴らすとごくごく自然な音がする。「そもそもスピーカーとはどうあるべきか。『音の鳴っていた空間そのものを再現するべきもの』だと考えます」

これは重要な視座と感じました。いまや音楽って、音響機器が定めるリスニングポジションにじっと座って聴くものではない。

“ながら聴き”が当たり前の時代。そうなると、指向性のない、空間のどこで聴いても美しく届く音であることが大事になる。だとしたら、このスピーカーは昨今の潮流を先んじてつかんだ商品かも。

でも、念のため重ねて問いたい。これ、富裕層に向けた商品ではないんですよね。代表の答えは…。

「富裕層に限らない。買っているのは“実際に聴いた人”です」

MS1001-M
販売価格12万9000円(税別)
自然な音を再現する
円筒型のスピーカー
有限会社エムズシステム
<http://www.mssystem.co.jp/>

