

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

3

2020
No.496
アーガス

外からも知恵を集める

04

～創業期のさらなる成長を後押しします！～
令和2年度 第1回創業助成事業

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4回 新たな市場を拓く「意味のイノベーション」

10

誰もが営業即戦力
最終回 やれば「できる」

12

■東京都主催「世界発信コンペティション」“応募企業”を募集します！

13

■～東京2020 大会期間中の物流対策はお済みですか？～
「令和2年度 TDM対応支援助成金」4月1日受付開始
■お得意に出展！ 展示会に出るなら
「令和2年度 販路拡大助成事業」申請に必須の説明会
■専門的・家内労働者の皆さま 「あんしん共済」改定のお知らせ
■令和2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)募集のご案内

株式会社三山精工

キラリTOKYO

株式会社三山精工 代表取締役社長 深沢 洋史



公益財団法人 東京都中小企業振興公社



除菌消臭器「ジアフリー」は2014年から開発を始め、約2年かけて商品化にこぎつけた。現在は公共施設のトイレを始め、介護施設・宿泊施設・医療施設・ペットショップなどから多くの注文を受けている

業務改善のため「生産改革部」を新設

三山精工は1966年に創設されたメーカーだ。東京都三鷹市の本社工場は、アルミニウム・銅・真ちゅう・ステンレスといった金属の切削加工が中心。一方、群馬県甘楽町にある2つの工場では、プラスチック素材やゴム・ウレタンフォームの加工、各種機器の組み立て・試験を行っている。

同社で代表取締役を務める深沢洋史氏は3年ほど前から、社内の大改革に取り組み始めた。

「当社も多くのメーカーと同様、生産コストの安い発展途上の企業に押されています。彼らに勝つには、納期遅れを減らしつつ、品質向上を図るしかないと考えました。そこで社内の生産体制を見直したところ、昔ながらの業務フローや管理体制にムダが多いことに気づいたのです」(深沢氏)

深沢氏はプロジェクトを加速するため、新たに「生産改革部」を創設した。部長を命じたのは、大手機器メーカーで工場の立ち上げに携わった経験を持つ社員。あえて他部門とは兼務させず、生産改革部の仕事に専念させたという。

「現場の社員に委ねると、目前の納期に追われて改善活動が後回しになりがちです。また、古い仕事の手法や発想、部署

の人間関係などとらわれ、新たな発想を取り入れるのも難しい。それが『生産改革部』を新たにつくった理由です。

当社の場合は社内に適任者がいたため、その人に改善リーダーをしてもらいました。もしそういう人材がいなければ、外部からスカウトして入社させたり、社外のコンサルタントや東京都中小企業振興公社(以下「公社」)の窓口などに相談したりしてもいいでしょう。いずれにせよ、公平・客観的な立場で改善活動に取り組む人を用意する方が進めやすいと感じます」(深沢氏)

助成制度を活用しながらオリジナル製品を開発

深沢氏は新たな事業の柱をつくるため、10年ほど前から新規事業を模索していた。そして2014年、社外の研究者と協力して除菌消臭器の開発を開始。公社の新製品・新技術開発助成事業を利用しながら、2016年にはオリジナルの新製品「モンロウ除菌消臭器 ジアフリー」を完成させた。

「『ジアフリー』は食塩水を電気分解し、次亜塩素酸の気体を放出して除菌と消臭をする製品です。食塩水を半年に1回、乾電池を2カ月に1回交換すれば維持できるため、非常に手軽。また、運転音がせず、軽量コンパクトなので設置場所にも

専任者を置いて開発や社内改革を加速

[会社概要]

代 表：代表取締役社長 深沢洋史氏
業 種：金属部品の加工、各種機器の組み立て・配線、
除菌消臭器の製造・販売
資本金：1000万円
従業員：60名（2020年1月現在）
所在地：東京都三鷹市野崎1-18-1
TEL：0422-47-7426 FAX：0422-48-4723
<http://www.miyama-seiko.co.jp/>



対応力に自信あり

「当社の技術力は他社に比べ、大きく抜きん出ているわけではありません。ただ、知恵と工夫でお客さまのご要望に応える『対応力』に自信があります。一見難しそうな課題にも、まずは挑戦し、何とかして実現するのが当社です」（深沢氏）



昔ながらの業務フローを見直したことで、納期遅れを減らし品質を高めることに成功した



対応力の高さを生かし、高度な加工や短納期といった難しい要望にも応える



月に1回のペースで「生産会議」を開催。品質・稼働状況を確認して改善活動に生かす

困りません。インフルエンザウィルスなどの除菌もできるので、公共施設のトイレなどにはピッタリです」（深沢氏）

ジアフリーの開発を始める際、深沢氏はプロジェクトチームを新たに設けた。そして開発が終わって販売に乗り出す段階に入ると、ジアフリー専任の担当者を用意したそうだ。

「金属切削などの既存事業とはまったく畑違いの分野ですから、担当者にはジアフリーに専念し、力を注いでもらおうと思ったのです。おかげさまで、販売から3年間で売り上げは順調に拡大しており、2019年の売上額は前期の2倍に達しました。今後もさらに伸びてくれると期待しています」（深沢氏）

専任スタッフを置くことで業務改善や新製品開発・販売を加速するのが、三山精工の流儀かもしれない。このやり方は、多くの中小企業にとって参考になるのではないかな。

新技術の導入を進め、さらに顧客に役立つ企業に

深沢氏が今取り組んでいる課題は、現在の事業をさらに発展させるための基盤づくりだ。

「そのためには教育に力を入れ、ベテラン技術者の技術継承や現メンバーの多能工化などを実現したいですね。また、社内改革をもっと進めるつもりです。そうして新事業を増やし、

『第2のジアフリー』を生み出すのが目標です」（深沢氏）

IoTや、微細な気泡「ファインバブル」を活用した切削などにも挑戦し、生産性や技術力をさらに進めたいと深沢氏。

「会社が主催する『イノベーション多摩支援事業』の勉強会などに参加し、ファインバブルやIoTに関する知識を学んでいます。他の企業や社外の研究者なども連携しながら、今後も新たな技術を模索していきたいですね。そうして、さらにお客さまのお役に立てるような企業を目指すことが、私、そして当社の目標なのです」（深沢氏）

取材後記

何か新たな構想があっても、実行に移すのは難しいことです。実際に行動で示すため、生産会議を定期的に行い実現に近づけ、社員のモチベーション向上に繋げているのがスゴイところです。現状に満足することなく、現在も、会社のイノベーション多摩支援事業等で最先端の技術情報を収集し、新たな取り組みに挑戦し続ける三山精工への期待がますます高まります。

（多摩支社 風間友花）

令和2年度 第1回創業助成事業 ～創業期のさらなる成長を後押しします!～

公社では、一定の要件を満たす、都内で創業を予定されている方または創業して5年未満の中小企業者等に、従業員人件費、賃借料、広告費等、創業初期に必要な経費の一部を助成しています。
今回は、静心Shizu-Kokoro合同会社 代表社員 羽根石 宗佳氏に創業助成事業を利用した感想についてお話を伺いました。



代表社員 羽根石 宗佳氏

静心Shizu-Kokoro合同会社
業種：サービス業
資本金：200万円
所在地：台東区西浅草1-9-8
<https://www.teaceremony.co/>



貴社の事業について教えてください

一般の茶道教室の他、来日される外国の方々に向けて、茶道のワークショップや教室を開いています。

世界中から体験しに来られるリピーターの方や、月1回茶道教室に通う方、他にも企業と提携し研修の一環として団体で参加していただくこともあります。

一期一会の精神を大切に、茶会でメインとなる濃茶を季節の道具を用いて点(た)てた後、参加者同士で薄茶を点てて、飲んでいただいています。

茶碗の選定も参加者が行き、点てたお茶にはメッセージも添えていただきます。奥様をご主人に「あなたの存在は私にとって一番価値があるからゴールドよ」と金色の器で点てたお茶を出したところ、ご主人が号泣してしまったということもありました。

上辺だけではなく本物を味わっていただけるからこそ感動的な経験をさせていただけるのです。

創業のきっかけについて教えてください

私は以前、映画の勉強のためにハリウッドで仕事をしていたことがあります。そのとき、東洋文化を尊敬し、勉強したいと思っている外国の方が多くことに気づき、日本の伝統文化を改めて知るために、ロサンゼルスで茶道裏千家の教室で勉強を始めました。

日本人には理解しやすい茶道ですが、外国の方が理解するのは難しいようでした。そのため、海外の方にわかりやすいように英語で、長年勉強してきた茶道にまつわるストーリーを伝えたいと思い、創業しました。

創業時に苦労したことは何ですか

とにかく最初の年は大変でした。事業計画通りに進まず、良いと思ったことがダメだったり、ダメと思ったことが良かったりすることもありました。認知度を上げて、集客を増やし、軌道に乗せるためには、計画していたよりも長い時間が必要でした。

創業から2年経過した頃ようやく認知度も上がり始め、旅行会社や海外の学校が生徒を連れて来てくれるようになりました。

創業助成金を利用したきっかけは何でしたか

最初は創業者向けの助成金があると知人から聞きました。

事業を進めるうえで資金が必要になり、助成金を申請するための要件となっているセミナーに参加することにしました。

創業経験の豊富な講師の方の成功体験だけでなく失敗談やそれをどう切り抜けたかなどについて、たくさんのことを聞くことができました。

参加したセミナーで事業計画のプレゼンテーションをしたときに初めて、私の創業への思いは、当初、創業を目指していたアメリカの教育を日本に普及させることではなかったということにも気づかされました。

創業助成金の申し込みに向けて悩みに悩みました。その結果、長年学んできた茶道にこそ、自分の信念があることに気づいたのでした。

そういう意味では、創業助成金のおかげで今の事業に取り組むことができたのだと思います。

助成金を受けてどのような効果がありましたか

一番効果が上がったのはWEBサイトを充実させたことです。

海外の方はまずサイトを見ます。きちんとお金をかけてつくっていることは信用につながり、逆に無料であることがあからさまにわかると信用されません。つまり、WEBサイトを訪問したときに3秒で決めてもらえるようにしないと、認知度や信用の確立にはつながらないのです。

助成金のサポートもあって、浅草に店舗を構えることもできました。歴史ある観光地に来たついでに茶道を体験できるという立地条件は、当社の大きな強みになっています。

将来の展望について教えてください

いろいろと他の事業を模索したこともありましたが、現在は茶道を体験できるワークショップをメインの事業として、安定させたいと思っています。事業を拡大していくためには、茶道、着付け、英語などのスキルを持った人材を育成していくことも重要です。

また、茶器を希望する方も増えており、これからネット販売にも取り組んでいきたいと思っています。

創業助成事業の概要

- 助成限度額 100万円～300万円
- 助成率 2/3以内
- 助成対象期間 交付決定日(令和2年9月1日予定)から2年間

この期間内に契約、履行、支払いが完了した経費に対して助成金を後払いします!

申請書の提出(郵送)期間 **4月13日(月)～21日(火)**
 ※申請書は下記お問い合わせのURLからダウンロードしてください。

《おもな申請要件》

- ・創業予定の個人、あるいは代表者の経営経験が**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WEBページ掲載の募集要項をご確認ください。

※**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18の創業支援事業が指定されています。この中のいずれかひとつを利用し、要件を満たす必要があります。詳しくは下記WEBページをご覧ください。
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei/youken.html>



助成対象経費

賃借料

都内の不動産(事務所、店舗等)の賃借料等

広告費

広告掲載、パンフレットの作成、展示会への出展、WEBページ作成、試供品・見本品作成等

器具備品購入費

都内の事務所・店舗等に設置・利用する器具備品等の購入費

産業財産権出願・導入費

商品・製品・サービスに関する国内外の産業財産権の出願・実施許諾等に要する経費

専門家指導費

外部専門家等に相談して助言・指導を受ける際、手数料として支払われる経費

従業員人件費

直接雇用を締結した従業員に対する給与や、パート・アルバイトに対する賃金

賃借料

「当初は千葉に店舗を構え、茶室だけでなく庭も備えたいと思っていました。しかし、観光客の多さを考えると千葉よりは浅草です。ビジネスには立地が大切なので、お金をかけてでも東京の目立つところに立地する必要がありました。もし、浅草以外の立地だったら現在のような集客はできていなかったと思います」(羽根石氏)



茶道ワークショップの様子

器具備品購入費

「本物の茶道を味わってもらうための備品にこだわりました。普通のテーブルを使ったのではせっかくの和のスペースが台無しになってしまいます。助成金のおかげで細部にこだわり、茶道にまつわるストーリーを散りばめるスペースができました。他に、パソコン、ファックス、プリンターなどのOA機器も揃えています」(羽根石氏)



ギャラリー(中央が助成金で購入したこだわりの机)

お問い合わせ 創業支援課 創業助成係

TEL:03-5220-1142

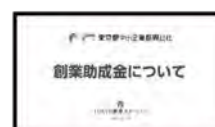
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/station/services/sogyokassei/>

創業助成金 東京 で 検索



《動画「創業助成金の概要説明」》

TOKYO創業ステーションの左記WEBページに説明動画(約10分)があります。創業助成金の概要がわかりますので、まずこちらをご覧ください。



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4回 聖徳太子が「和を以て貴しと為す」に込めた思い

聖徳太子、そして「和を以て貴しと為す」というフレーズ。どちら
も聞いたことがあると思います。

聖徳太子が生きた6世紀末から7世紀初めの古代日本には、
朝鮮半島や中国大陸から多くの移民がやってきました。移民た
ちは、最先端の文物と先進技術をもって、日本の発展に大きく寄
与した一方、風習・慣習などの違いから、しばしば争いごとが生じ
ました。

さらに朝鮮半島から仏教が伝来すると、仏教受容の在り方の
違いから対立が激化し、若き日の聖徳太子も仏教擁護派として
鎧をまとって戦います。その戦いは仏教擁護派が勝利しますが、
古代日本の政権内部の争いは収まりませんでした。

やがて天皇を補佐する役職に就いた聖徳太子は、どうしたら
無益な争いがなくなるのかを考えて、冠位十二階という人事制
度の導入と、十七条憲法という運営規程の作成を思いつき実行
します。

特に十七条憲法には、古代日本という大きな組織をひとつに
纏めるための基本理念が記されており、その第一条には「和を以
て貴しと為す」という言葉が置かれました。

■「和」とはどんな状態か？

儒教の書物である『論語』に、「君子は和して同ぜず、小人は同
じて和せず」という言葉があります。

君子という立派な人は、「和」をするが「同」はしない。小人とい
う器の小さい人は、「同」をするが「和」はしないという意味です
が、それでは「和」と「同」にはどのような違いがあるのでしょうか。
『□和』、『同□』

□の中には同じ漢字が入ります。この一文字を追加すると意
味の違いがわかりやすくなります。何が入ると思いますか？

答えは「調」です。

「調和」と「同調」。この二つの言葉の違いこそが、和と
同の違いを際立たせてくれます。調和とはハーモニーのことです。「和音」
と「同音」で考えてみるとより具体的になります。和音とは、すべて

違う音、一つひとつは違う音でも調和して心地好い状態をつくり
出します。

立派な君子は、皆の個性を活かしながらハーモニーの生み出
し方を考えますが、安易に妥協や同調はしない。多様性を受容
する姿勢に通じます。

みんな違うし、違ってたっていい。その上で調和のとれたハー
モニーを奏でる社会をつくろう。

これが「和」という言葉が指している状態なのです。

■聖徳太子が「和を以て貴しと為す」で言いたかったこと

十七条憲法の第一条は「和を以て貴しと為す」のあとに、こう
続きます。

「人はグループをつくりたがるし、立派な人は少ない。リーダー
や親の言うことも聞かなければ、近隣との関係も悪い。でも、協同
と親睦の気持ちを持って話し合えば、きっとうまくいく」

あくまでも「和」が理想的な状態だとヴィジョンを掲げながら
も、現実的には、人はみな違うのだから、話し合って協力しようと、
少し妥協した状態を提唱しているのです。

実際、我々が現代において、「和」の心を大切にしましょうと言
うとき、それは「個人よりも集団の秩序を大事にすること」「輪を
乱さないようにすること」を求めて使っていることが多いのでは
ないでしょうか。

聖徳太子の時代は多くの移民がいた時代だと冒頭で触れまし
たが、現代日本にも海外から多くの観光客や労働者がやってき
ていますし、もちろん日本人の中にも、さまざまな価値観・考え方
があります。

社会や組織、会社に同居する、多様性のある人たち。どのよう
に「調和」した状態にもっていくのか、どのように「話し合い」を進
めていくのか。それは、リーダーだけでなく、社会・組織の構成員
である我々一人ひとりが考える必要があることだと思ふのです。

そのためにも、「和」と「同」の違いを考えることはとても大切な
ことなのです。

中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道

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8回

「Windows7のサポート終了」

サポート終了のOSはなぜ危険か？

マイクロソフトは、2020年1月14日でオペレーティングシステム(OS)であるWindows7のサポートを終了した。サポート終了により、Windows7に関しては、仕様変更(バージョンアップ)、セキュリティ更新、プログラムサポート、無償・有償にかかわらずすべてのサポートが行われなくなる。

もっとも、サポートが終了した後も、Windows7を使い続けることはできる。

使い続けることができるのになぜ、Windows10へのアップグレードや、Windows10がインストールされているパソコンへの買い換えが推奨されているのだろうか。

言うまでもなく、OSとはパソコンを動かしている基本ソフトのことであり、オフィスソフト、WEBサイトを閲覧するためのブラウザ、メールを送受信するメールソフトなどは、OSの上で動作している。Windowsが登場する前は、各パソコンメーカーのソフトウェアには互換性がなく、それぞれメーカーごとに専用ソフトを使わなければならなかった。

しかし、Windowsの登場により、Windows上で動かすソフトウェアは、原則として同じものを使うことができるようになった。

その反面、家庭やオフィスで使われているパソコンの多くをWindowsが占めるようになったことから、サイバー攻撃を行う側はWindowsを標的にすることが多くなった。つまり、狙われやすいというのが現状である。

そこで、セキュリティを向上させるためのWindowsOSのバージョンアップやセキュリティ更新はひんぱんに行われる。しかしサポートが終了されたOSについては、バージョンアップ

やセキュリティ更新が行われなくなる。つまり、Windows7を狙った新たな攻撃技術が開発されたとしても、マイクロソフト側はそれを防ぐための対応は行わないということなのである。

ソフトウェアの利用は発想の転換が必要

Windows10にアップグレードしたり、Windows10がインストールされているパソコンに買い換えたりしても、それでセキュリティ対策が済むわけではない。たとえWindows10であっても、最新のセキュリティ更新を反映した状態に保つ必要がある。Windows10は定期的にアップデート(Windows Update)が更新されているので、毎日自動更新するようにしておけば、最新の状態を保つことができる。

ソフトウェアは、メーカーから提供されるアップデートで、ユーザー側が最新の状態に保つものである。言い換えると、ソフトウェアはある意味で「永遠の未完成品」であり、アップデートし続けなければならない、ということである。

それに対して、パソコンその他のインターネットに接続される機器(ハードウェア)など完成品として提供されているものは、ユーザー側が手を加えることは「改造」であり、修理依頼などの際に製品保証を受けられなくなる場合もある。

OSなどのソフトウェアについては、発想の転換が必要なのである。

なお、リース期間中のパソコンのアップデートはユーザー側で行う契約になっていることが多いが、契約内容によってはサポートが受けられる場合もあるので、Windows10へのアップグレードについてはリース会社に確認してみるとよいであろう。



中小企業経営者が知っておきたいデザイントレンド

2020年を契機に、東京のビジネス環境は激動の時代を迎えています。

一昨年発表された『「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4回

新たな市場を拓く「意味のイノベーション」

ろうそくの新たな意味とは？

「これまでなかった新しいモノ」を生み出すための手法として、「意味のイノベーション」という考え方が注目されている。もともと、ミラノ工科大学のロベルト・ベルガンティ教授が提唱するイノベーション手法で、商品やサービスの機能・スペックではなく、本来持っている「意味」を追求していくことで、革新的な変化を起こすことができるとしている。

「意味のイノベーション」の最も有名な事例がろうそくであろう。かつては照明として使われていたろうそくだが、照明としての役割は電球やその他の技術に替わっても、アロマ（香り）や雰囲気演出するアイテムとして、今でも売れ続けている。ろうそくの持つ意味を変えたことでイノベーションにつながり、新たな市場が拓けたのだ（注1）。この考え方は中小企業にとっても決して無関係ではない。逆に、その商品の「意味」を追求して革新的な変化を起こすことは、大企業とは違う切り口となり中小企業にこそ実現可能な手法といえる（実例を右記に紹介する）。

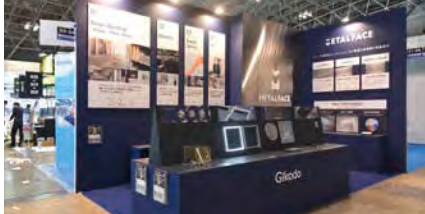
印刷技術が新しい素材へと生まれ変わる

特殊印刷の分野では老舗の株式会社技光堂は、透明樹脂素材を本物の金属に見せる「金属調印刷」の技術を活かして、新たなインターフェイス素材を開発した。その名も「メタルフェイス（METALFACE）」。事業化に携わった株式会社kenmaの今井裕平氏は、「この技術を金属のフェイクではなく、金属調印刷にしかできない価値を生み出そうとした」と説明する。「金属調印刷は樹脂に印刷を施すので、光や電波を通すことができる。金属はもちろん光も電波も通しませんから、この点が金属調印刷の新しい『意味』になると考えました。その背景には、今春導入が予定されている5Gに対応した素材が求められていることと、IoT時代においてシームレスなデザインが実現できる素材であることを想定していました（注2）」

メタルフェイスのプロトタイプができてからの展開も早かった。2019年5月の「高機能プラスチック展」への出展を決めると、ターゲットを自動車業界と家電業界に絞り、マーケティング



「電波と光を通す・シームレスにデザインできる」というメタルフェイスの様々なユースケース（利用シーン）を想定したイメージ画像



技光堂と今井氏の協働のきっかけは、東京都主催のデザイン・事業提案コンペティション「東京ビジネスデザインアワード(TBDA)」だ。技光堂が出した課題「立体視・金属調印刷」(写真左上)に対して、今井氏は「透ける金属表現」という特殊印刷の特徴を活かした、メタルインターフェイス制作とビジネスモデルを提案(写真中)。1ヵ月あまりでプロトタイプを完成させた(写真右)

「高機能プラスチック展」の展示ブース。「METALFACE」というネーミングはもちろん、ロゴデザインや青いブランドカラーにもこだわっている。(写真左下)

戦略を検討。「どのような情報があれば来場者の記憶に残せて、この素材の採用を検討してもらえるか。ニュースリリースを見てもらえるか。どんな切り口であれば、メディアがおもしろがって取り上げてくれるかを考えたところ、ユースケース(利用シーン)を見せるのが手っ取り早いという結論になった」と今井氏。「車のインパネやダッシュボード、エレベーターの操作パネル、冷蔵庫のデジタル表示など、こんなところに使えますというイメージ写真をクライアント目線で作りました。実は、BtoBにありがちな、素材のスペックや機能などはほとんど説明していないんです。初の展示会ではMETALFACEというブランド名を全面に押し出したので、技光堂という社名は限定的な表示でした。『ベンチャー企業ですか?』と質問されたほど、新しい勢いのある会社と受け止められたようです」

展示会の反響は大きく、大手企業だけで50社以上の引き合いがあり、海外企業の問い合わせも増えている。現在は、他社とのコラボレーションにも取り組んでおり、市場拡大の可能性が広がっている。

金属調印刷という技術の「意味」を新たなインターフェイス素

材へと「革新」したメタルフェイス。今井氏に既存の商品に対して新たな意味を探し出すときのステップを尋ねてみた。「まずは各メンバーが自分で突き詰めて考えたあと、全員で検討結果をシェアします。第三者からのフィードバックはとても有効なので、中小企業の場合はデザイナーのような外部の人と一緒に考えてみるのもいいと思います。次に俯瞰すること。今売れている商品や競合商品を集めて並べて、俯瞰することで、新しい切り口のヒントを探っていきます。そもそも、その商品が持つ本来の意味が明確でないとそこからずらして考えられないし、新しい意味や価値は生まれないので、そこをきちんと定義してみることも重要ですね」

中小企業におけるイノベーションは確実に重要性を増している。そこで公社でも、中小企業とデザイナーとの協働を始めとしたデザイン支援を強化すべく、次年度から様々な事業を展開していく。具体的には、企業とデザイナーが必要な都度、随時マッチングできる仕組みや、企業とデザイナーと一緒に「デザイン経営」を学べる機会を創出していく予定である。自社の状況にあわせた支援を積極的に活用し、各企業ができることから始めて欲しい。

(注1)参考:ロベルト・ベルガンティ教授「意味のイノベーション」のプレゼンテーション

(注2)5G(第5世代移动通信システム)…「高速・大容量」「低遅延」「多数端末との接続」という特徴を持つ次世代ネットワークのこと
IoT…Internet of Things(モノのインターネット)のこと。様々な「モノ(物)」がインターネットに接続され、情報交換することにより相互に制御する仕組み



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



今井 裕平 氏
株式会社kenma
代表取締役
ビジネスデザイナー

1981年生まれ。大阪府堺市出身。神戸大学大学院修了後、安井建築設計事務所、日本IBMを経て、電通コンサルティングにて企業の成長戦略にフォーカスした経営コンサルティング業務に従事。在職中にkenmaを設立し、代表取締役就任。

技術力のある中小企業の新たな事業の柱となる看板商品を創り出す「フラッグシップデザイン」を提唱。企業の強みを新たに発見し形にするデザイナーと、事業の成功確度を高めるコンサルタントの2つの顔を使い分けられるのが強み。

2018年より東京都中小企業振興公社デザインアドバイザー担当。日経クロストrendにて「超実践! ビジネスデザイン奮闘記」を連載。

事業案内

「デザイン相談」がより使いやすくなります!

企業経営において、今まさにデザインの重要性が高まっています。公社では、デザインに特化した相談窓口を4月から週3回(火・木・金曜の午後)に拡充し、より活用しやすくなります。相談員のプロフィールおよび、ご予約は公社ウェブサイトから可能です。ぜひ一度ご覧ください。



<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/soudan/design.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。

最終回 やれば「できる」

「誰もが営業即戦力」もいよいよ今回が最終回。今回は、昨年度も担当させていただいた公社助成事業の営業支援プログラムで中小企業の皆様が達成された成果について共有します。

2019年の秋、東京ビッグサイトで3日間行われた大規模展示会、危機管理産業展(RISCON TOKYO)に、公社助成事業の「先進的防災技術実用化支援事業」を活用して製品を開発された25社が出展しました。その素晴らしい製品・サービスを販売につなげて新規顧客を獲得するためです。

私は、この25社の皆様を、7月から3回行った対象企業向け営業力強化セミナーでサポートさせていただきました。

セミナーに参加した多くの企業は、これまで「モノ創り」に集中してこられ、人間的に難しいなどの理由で、創ることに比べると営業部分は弱くなっています。そのような中小企業の皆様の営業支援をするのが私の役割でした。

3日間で新規顧客となるお客様の名刺をできるだけたくさん集め、名刺からご商談につなげていくまでの営業プロセスを「危機管理産業展」出展というイベントを通じて学びましたが、結果的に皆さん素晴らしい成果を上げられました。

製品の特性上多くのお客様とコンタクトをする必要がない企業も少なくない中、3日間の平均は、1社91枚の新規のお名刺獲得でした。参加者の皆さんと最高に盛り上がった瞬間でした。

さすがの私でさえ、超えられないかもしれないと思っていたほどの数字で、前年対比にすると123%です。今年ご参加の皆様がいかにかんばられたかということです。

展示会でいただいた新規のお客様の名刺枚数トップ3の企業は、1位373枚、2位325枚、3位151枚です。そして、

115枚、112枚、111枚、104枚と続きます。一度でも展示会に出展された方なら、この凄さがおわかりいただけると思います。

さらに、公社の事業を活用して出展された25社の合計で、360件の見込み顧客を獲得。そのうち展示会終了後、一週間以内に商談につながった案件は68件にのぼり、その時点で、成約見込みは19件となりました。

「名前ぐらい売っておくか……」と展示会に出展しても、よほど人員を投入しない限り、いただける名刺は3日間で20-30枚ということも珍しくありませんが、今回、いただいた名刺枚数325枚で2位となった企業の展示会への投入人員はわずか2名です。

この3年間、この一連の仕事で多くの中小企業の皆様とかわらせていただいて思ったことは、やり方さえわかれば良い製品・技術、サービスをお持ちの中小企業は、もっと成果を上げることができる。つまり、製品・技術・サービスを普及させるチャンスをつかめるということです。

12回にわたって営業力強化のコツをお伝えしてきましたが、難しいコツなどひとつもなく、すべて知っていればできること、やろうと思えばできることです。普段はまったく営業活動をしていない方でも、御社の営業即戦力として活躍できる可能性を秘めているのです。

最終回ですので、一番大切なことをもう一度言います。それは、お客様との価値共創です。どうしても、自社の素晴らしい製品・技術について話したくなるのですが、まずは、お客様の理想・判断基準・優先順位をはっきりさせて、一緒に解決できないか考えさせていただくことです。本当に長いお付き合いをお客様とするために、ぜひ今日から始めてみてください。



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/>

『2度は失敗するな、頭つかえ』

株式会社三山精工 代表取締役社長 深沢 洋史

情報誌などを眺めていて、大切にしている言葉を目にすると、いい言葉だなと共感することが多々あります。自身を振り替えると、実体験の中から思い出す言葉があります。

修業時代の会社で大きなミスを起こしたことがあります。よく上司に同行してもらいました。

そんな時は「2度は失敗するな、頭つかえ」とよく言われたものです。

1回目は自身の経験値として仕方がないとしても2回目は同じ間違いをしないということは自分にとっ

て励みの言葉になりました。

失敗を生かし、次に何ができるかを考えるようになりました。

なかなか、簡単なことではありませんが、壁にぶつかった時はその言葉を思い出します。

考えてみれば当たり前のことですが、今でもその言葉はとても励みになっています。

これからも自身や社内に於いても、その気持ちを大切に、チャレンジできる環境をつくっていきたいと思います。

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 資本金 従業員数	加工内容	得意分野	自己PR
1	アルミ切削加工	杉並区 - 100人	切削加工・旋盤加工	アルミ試作なら最短3日の超短納期サービス	特急対応可能です。高品質で手離れが良いのが強みです。
2	金属製品加工業	大田区 500万円 3人	機械加工品（旋盤、フライス盤）と、自社の穴あけ溶接加工品などを組み合わせ、お客さまご希望の加工を致します。	鉄、ステンレス半自動溶接機、アルゴン溶接機などを用いてタンク、架台などを加工。	現在は、大手土木工事のトンネル用測定治具や、道路、鉄道の測定治具も主要商品として製作しています。

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。



東京都主催

「世界発信コンペティション」“応募企業”を募集します!

■概要

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、3度の審査を経て、特に優れたものを表彰します。表彰式は産業交流展2020内で行われ、受賞企業には、東京都知事から表彰状および奨励金が贈呈されます。

【開発・販売等奨励金】



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)

募集期間 2月5日(水)~4月24日(金)

対象製品 ●製品・技術/サービスの開発が終了し、応募受付までに日本国内において自社名義で販売または提供を開始しているもの(かつ、サービス部門については売上実績があるもの)

応募資格 ●商品化から5年未満のもの
●都内で実質的に事業を営む中小企業、中小企業団体等、代表企業が実質的に事業を営む中小企業グループまたは個人事業主
●応募製品・技術、サービスについての技術上・製造上の責任を負うことのできるもの

応募方法 下記お申し込み先まで応募書類一式を送付、またはご持参ください
※持参される場合は、事前予約が必要です。

※応募の際には、必ずWEBサイトへアクセスし募集要項をご確認ください。

■審査



■2019年度受賞企業

製品・技術部門 大賞

神経組織除去を行う歯科機材用技術

【キツツキモーション】

(ノイシュタットジャパン株式会社)



「コントラファイルの高速上下運動によって、一般的に難しく時間もかかる根管治療を容易かつ迅速にできる医療器具の技術を開発しました。受賞をきっかけに弊社もOEMメーカーも「中小企業でもなんとかなる!」と前向きになれ、各方面の紹介も増えて助かっています」
(代表取締役社長 鈴木計芳氏)

サービス部門 大賞

紛失防止IoTサービス

【MAMORIO/MAMORIO Biz】

(MAMORIO株式会社)



「複数のデバイスの一元管理を可能とし、お客さまの大切なものの紛失防止をお手伝いしています。受賞をきっかけにメディアからの取材も増え、注目度が高まっています。産業交流展では、来場者から製品へのアドバイスをいただき参考になりました」
(代表取締役 増木大己氏)

お問い合わせ

<製品・技術(ベンチャー技術)部門、世界発信コンペティション事業全般に関すること>

〒163-8001

新宿区西新宿2-8-1 東京都庁第一本庁舎20階中央

東京都産業労働局 商工部 創業支援課 世界発信コンペティション担当

T E L : 03-5320-4763 E m a i l : S0000474@section.metro.tokyo.jp

<サービス部門>

〒101-0024

千代田区神田和泉町1-13住友商事神田和泉町ビル9F

公益財団法人東京都中小企業振興公社 事業戦略部 中小企業世界発信プロジェクト事務局

T E L : 03-5822-7239 E m a i l : compe@sekai2020.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/sekai2020/compe/>



Information

4月1日 受付開始

～東京2020大会期間中の物流対策はお済みですか？～

「令和2年度 TDM対応支援助成金」

大規模な交通混雑が予想される東京2020大会期間中の企業活動への影響を最小限に抑えるため、中小企業者がTDM(交通需要マネジメント)対応に取り組む際の費用を助成します。概要は以下の通りです。詳細は公社WEBサイトをご覧ください。



対象者	都内中小企業・都内中小企業団体(いずれも都内事業継続1年以上)
助成内容	都内中小企業者等が、東京2020大会期間中のTDM対策に取り組む際に必要となる、以下に例示する費用 ①専門家費用(TDM関連の調査・コンサルティング費用等) ②システム導入・改修等経費(倉庫管理システム・輸送管理システム等) ③陸上輸送に代わる海上輸送等 ④倉庫・冷蔵庫等の借り上げ費用(リース・レンタル含む)等 ※物品(ハードウェア等)購入は対象外です
助成限度額	100万円(システム導入・改修の場合500万円)
助成率	2分の1以内
助成対象期間	4月1日(水)～9月30日(水) ※ただし専門家利用・システム導入等は7月末日までに完了していること
受付期間	4月1日(水)～20日(月) または 5月18日(月)～25日(月)
申請方法	電話予約のうえ、ご来社ください

お問い合わせ・お申し込み

設備支援課 危機管理事業担当(千代田区神田佐久間町1-9 秋葉原庁舎4F)

TEL : 03-3251-7889 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/tdm.html>



※本助成金は令和2年度予算が東京都議会でも可決され、かつ令和2年3月開催予定の公社理事会にて予算議決後に実施するものとします。

お得に出展! 展示会に出るなら「令和2年度 販路拡大助成事業」 申請に必須の説明会 申請書作成のコツがわかります!

自社の製品・技術・商品・サービスの販路拡大を目指す都内中小企業者向けに展示会の出展等PR費用の一部を助成します。申請には「申請者向け説明会」への事前参加が必須です。説明会では申請書作成のコツや助成金を受け取るまでの流れをお伝えします。あわせて、より効果的な展示会出展になるためのノウハウを紹介するセミナーを開催します。

【助成事業の概要】

助成内容	展示会への出展費用等
助成限度額	150万円
助成率	(小規模企業者)対象経費の2/3以内 (その他中小企業者)対象経費の1/2以内
対象経費	展示会参加費、販売促進費
受付期間	令和2年4月1日(水)～令和3年1月20日(水)
おもな申請要件	直近期の売上高が前期に比べて減少している、または直近期で損失を計上している都内中小企業者
申請方法	下記サイトより申し込み、説明会に参加した後、必要書類一式を郵送

【「申請者向け説明会」の日程】

日程	会場
3月23日(月)	AP秋葉原(台東区秋葉原1-1)
3月26日(木)	
4月21日(火)	
5月26日(火)	富士ソフトアキバプラザ (千代田区神田練堀町3)
6月16日(火)	
7月9日(木)	
8月18日(火)	
9月15日(火)	
10月27日(火)	
11月24日(火)	
12月22日(火)	

※3月23日(月)は、「申請者向け説明会」のみ実施します。

お問い合わせ・お申し込み

助成課 販路拡大助成事業担当 TEL : 03-3251-7894

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



※本助成金は令和2年度予算が東京都議会でも可決され、かつ令和2年3月開催予定の公社理事会にて予算議決後に実施するものとします。

お知らせ

専門的・家内労働者の皆さま

「あんしん共済」改定のお知らせ

あんしん共済は、勤労者の方が病気やケガで働けなくなったときや死亡されたときに給付金をお支払いすることにより、加入者の皆さまの「生活保障」をはかることを目的とした制度です。

2020年4月1日以降の共済期間開始のご契約について、被共済者の加入年齢を引き上げることになりました。（新規加入は75歳まで、契約更新は80歳まで。）

詳細は公社WEBサイトをご覧ください。

お問い合わせ

企画課 共済事業室 TEL : 0120-816093

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/fukuri/kyosai/anshin/>



令和2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) 募集のご案内

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WEBサイト等で認定商品をPRします。
- ・認定期間中、東京都の機関が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が試験的に購入し評価します。

【募集概要】

認定対象 中小企業等経営強化法に規定する中小企業者のうち都内に本店または支店登記を有する法人および都内に開業届を提出している個人事業者が生産・提供する、申請時において販売を開始してから5年以内の物品および役務
※食品、医薬品・医薬部外品・化粧品およびそれに類するもの、建設工事等における工法・技術、肌に塗布するものは対象外です。

申請受付期間 3月16日(月)から4月7日(火)まで【郵送必着】
申請方法 申請書および添付書類を作成のうえ、右記郵送先まで提出してください。

※申請にあたっては、必ず令和2年度募集要項をご確認ください。

※募集要項および申請様式は、下記WEB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、平成31(2019)年度認定商品です。

お問い合わせ・郵送先

東京都産業労働局 商工部 創業支援課 技術振興担当
〒163-8001

新宿区西新宿2-8-1 都庁第一本庁舎20階中央

TEL : 03-5320-4745(直通)

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
4月	4月15日(水)	セルフモチベーション管理研修～世界 をとったモチベーション管理術～	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
	4月17日(金)	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(木) 4月24日(金)	ISO9001:2015内部監査員養成講座 (2日間)	10:00～17:00	秋葉原庁舎 1階大会議室 (千代田区)	15,000円	企業人材
	4月27日(月)	ビジネス文書・電話応対研修 ～ビジネスで必要なスキルについて、 基礎から実践レベルまで習得します～	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
<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

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8期東京都新サービス創出スクール(ベーシックコース)のご案内

本スクールは、新たな分野で新たな収益源をつくりたい企業を対象に、サービス化を通して、新規事業の立ち上げ方を学ぶ実践的なスクールです。

講座概要 平日 18:30～20:45 <5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

募集企業数 20社

募集締切 4月1日(水)

まずは説明会にお越しください！

開催日時 ①3月12日(木) 18:30～19:30
②3月14日(土) 10:00～11:00
③3月17日(火) 18:30～19:30
④3月23日(月) 13:30～14:30
⑤3月23日(月) 18:30～19:30

開催会場 本社3階 第3会議室
(千代田区神田佐久間町1-9 秋葉原庁舎)

申込方法 公社WEBページからご登録、
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
企業人材支援課
TEL: 03-3251-7904
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/service/school.html>





商品ジャーナリスト・北村 森

そして、「高い」とは言われなくなった



初代モデルを2005年に発表して以来、ロングセラーとなっている椅子です。座面が2つに割れている独特の形状。これにより、「骨盤が立ち、坐骨で座れる」そう。日本人に合った姿勢をおのずと保てると言います。腰に悩みをもつ人に向けただけではない。子どもが集中力をもって座れるようにとの思いもあった。

売り上げはほぼ右肩上がり、特に2014年度あたりから、ぐんと伸びたと聞きました。初年度からみると、今は20倍規模。

「私たちがやっていることは変わらない。座面のデザインも、量産化した時点から同じです。おそらく消費者の皆さんの意識が変わったのだと思います。それ、どういふことか。

ここ10年で、多くの人々が「眠り」にお金をかけるようになりました。高機能マットレスの市場伸長がそれを示していますね。でも考えてみれば、人生の3分の1が睡眠であるのと同時に、また別の3分の1は「座っているわけなんです」。確かにそうだ。

人は「きちんと眠ること」にコストをかけ、次には「きちんと座ること」に心を砕き始めたという話なのでしょう。

発売当初は、お客から「値段が高いな」とよく言われたらしい。「でも現在では、そうした声はあがらなくなりました」。

人は、それが「自分のための商品だ」と確信すれば、高価格商品にもためらわず財布をひらく。その好事例だと思います。

アーユル・チェア
販売価格・キャスタータイプ
5万2800円(税込)～
同・丸ベースタイプ
4万5100円(税込)～
株式会社トレイン
<https://www.ayur-chair.com/>

