

ARGUS

4

2020
No.497
アーガス

「脱自前主義」で価値を高める

04
令和のプロモーション大作戦！
～集客・知名度・売上UPを目指しませんか？
[中小企業プロモーション支援事業]

08
組織活性化最前線
①企業としてありたい姿を実現するために
[中小企業人材確保・育成総合支援事業(人材ナビゲータ派遣支援)]

10 新連載
民法大改正が中小企業に与える影響と対策
第1回 124年ぶり

12
設備投資助成金 最大1億円
[第7回 革新的事業展開設備投資支援事業]

13
■優れた防災技術・製品の実用化を支援します!!
—先進的防災技術実用化支援事業—
■～展示会へお得に出展、業績アップ!!～
令和2年度販路拡大助成事業 4月1日から申請受付スタート!!
■第1回「ビジネスマッチング in 東京」
“受注側参加企業”を募集します!

14
新型コロナウイルス感染症に関する
中小企業者等特別相談窓口の設置について

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第163回 株式会社イノフィス



「すべての人が、生きている限り自立した生活を送る世界を実現したい」という思いで創設されたイノフィス。やりがいと刺激を感じながら働けるからか、社内は非常に明るい雰囲気だ

東京理科大発ベンチャーの「マッスルスーツ」

イノフィスは東京理科大学発のベンチャー。今、大注目の「マッスルスーツ®」を手がけている企業だ。

マッスルスーツは東京理科大学の特許を活用し、空気を使い、重いものを持ち上げる際に体の負担を軽くする装着具だ。一般には「パワードスーツ」などと呼ばれる。

「マッスルスーツの発明者は、東京理科大学の小林宏教授です。小林教授は人を助けるロボットの研究を行っており、障がいを持つ人や工場で働く人をサポートするロボットの開発を進めていました。そして2013年、訪問入浴介護サービス事業者向けに空気で動く人工筋肉を使った最初のマッスルスーツを生み出したのです。お年寄りを抱え上げてお風呂に入れる仕事は重労働で、腰を痛めるスタッフが少なくなかったのですが、マッスルスーツのおかげで、負担を減らすことができました」(イノフィス代表取締役社長 CEO 古川尚史氏)

マッスルスーツの外見は、小型のリュックサックのようだ。本体を背負って、ベルトを締め、太ももにパッドを装着すれば、あっという間に完了してしまう。

「最新作『マッスルスーツEvery』は、最大25.5kgfという

強い補助力を発揮。身につければ、介護や農業、雪かき、建設現場や工場での作業などがグッと楽になります」(古川氏)

大学や企業のハブとなって大きな価値を生む

マッスルスーツEveryには多くの長所がある。強い補助力を発揮できるのに、重量はわずか3.8kgと軽い。電気を必要としないため稼働時間の制限がないことや、シンプルな構造で水やほごりに強く、故障の危険性が小さい点も利点だ。なかでも最大の長所は値段の安さ。13万6000円(税抜)という価格は、競合を大きく引き離している。

「2年前のマッスルスーツは、約80万円もしました。機能は優れていたのですが、お客さまからは『この値段では買えない…』という反応をたくさんいただいたのです。価格も性能の一部。どんなに優れた製品でも、手の届く値段にならなければ普及はしません。そこで大学と、複合機で有名なリコーグループなどの協力企業と共にコストダウン実現の協力を行いました。皆でアイデアを出し合いました。リコーの複合機にも用いられている汎用部品を採用したり、部品点数を約3割も減らしたりして、ようやく低価格を実現できました」(古川氏)

イノフィスのビジネスは、徹底的なオープンイノベーション

顧客ニーズ実現のため「借り物競走」を徹底

[会社概要]

代表：代表取締役社長 CEO 古川尚史氏
業種：介護福祉機器の開発・設計・製造・販売など
資本金：49億4100万円（資本準備金を含む）
従業員：30名（2020年3月現在）
所在地：東京都新宿区神楽坂4-2-2
東京理科大学 森戸記念館3階
TEL：0120-046-505 FAX：03-3260-3400
<https://innophys.jp/>



目的と手段を取り違えない

「大きな目的を実現していく手段として、業務があると思っています。判断がつかないことは、業務から離れ、目的に立ち返ることで判断ができると思っています。どんな仕事も何のために目の前の仕事があるかを考えてほしいですね」（古川氏）



ゴムチューブの中に圧縮空気を入れた「人工筋肉」がバネのように元に戻ろうとする力を利用し、アシスト力を得る仕組みだ



マッスルスーツが最大25kg分のアシスト力を発生させるため、重いものを持つ作業者への負担は軽くて済む



マッスルスーツは介護だけでなく、農業、雪かき、建設現場や工場での作業なども楽にしてくれる優れものだ

によって成り立っている。核となる技術は東京理科大学から得ているし、プロトタイプ制作には試作メーカー、量産品の製造には大手メーカーの協力が欠かせない。

「私たちのビジネスは、一種の『借り物競走』です。お客さまのご要望を満たすために必要な技術や製造設備があれば、それらを持つ企業を探して協力をもちかけます」（古川氏）

イノフィスは自前主義に陥らず、大学や企業などのハブとなることで大きな価値を生み出している。こうした考え方は、多くのものづくり企業にとって参考になるのではないかと。

労働人口減少という課題の解決に役立ちたい

2年前、80万円だったマッスルスーツは、月に20台程度しか売れなかった。しかし10万円台を実現したマッスルスーツEveryは、月2000台以上も売れているという。

「日本の労働人口は、年に百万人のペースで減少しています。介護や農業など多くの分野では、人手不足がさらに深刻になるでしょう。マッスルスーツが普及すれば、そうした課題の解決に役立てるはず。また、今後は理学療法士などリハビリに携わる人とリハビリを受けたい人のバランスが悪化することが予測されていますが、マッスルスーツの技術を活

用することで理学療法士の方が楽にリハビリをしたり、セルフでリハビリや筋トレもしやすくなる世の中をつくることも目指しています。実現できれば、高齢者や障がいを抱える人が元気になる世の中をつくることができます」（古川氏）

イノフィスが蓄積してきたオープンイノベーションのノウハウを広めることも、いずれは実現したいと古川氏。

「大学や企業と協力して事業を展開する『借り物競走』の手法は、意外と世の中に知られていません。各大学に眠っている素晴らしい技術の種を発掘し、顧客や市場のニーズに合う形にして花開かせる当社のやり方は、いろいろなところで応用が利くと思うのです。いずれは他大学とも協力し、マッスルスーツ以外の事業も手がけてみたいですね」（古川氏）

取材後記

会社の事業可能性評価事業で評価を受けた1年前から社員は10名以上増え、超有名人芸人を起用したテレビCMもあちこちで見かけるようになりました。この勢いは、現場の声をたくさん聞くことで「低価格にできれば絶対に売れる」と確信し、実現してきた社長のリーダーシップと社員の努力の賜物だと感じております。
(経営戦略課 清水美里)

令和のプロモーション大作戦！ ～集客・知名度・売上UPを目指しませんか？

中小企業プロモーション支援事業とは

プロモーションとは、お客さまに自社の製品を買いたいと思っていただくためのさまざまな活動といえます。しかしながら、すべての企業に当てはまる画一的なプロモーション活動があるとはいえません。

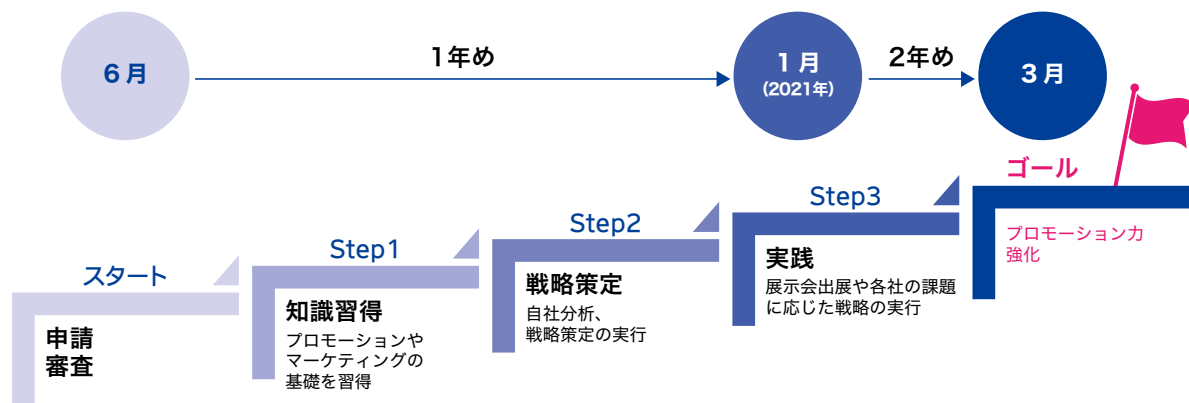
そのため、公社の中小企業プロモーション支援事業では、①伝える力向上プログラム、②自社の強み発見サポートの2つのメニューで中小企業の皆さまが抱えている事情に対応しております。2年間じっくりプロモーションの力を高めるか!? 1ヵ月の短期集中で強みを発見するか!? 皆さまの状況に合わせて、ぜひご活用ください!

①伝える力向上プログラム ～稼ぐ秘訣は「伝え方」にあった！

じっくりプロモーションの力を付けたい方はコチラ

「伝える力向上プログラム」は、2年間でプロモーション戦略策定・実践できるようになるためのプログラムです。

専門家からのサポートを受けながら、3つのステップで伝える力を鍛え、終了時に、専門家の力を借りずに、ある程度のプロモーション活動が実施できるようになることを目指します。



【本プログラムの3つの特徴】

(1) 専門家が専任担当者として継続支援

大手企業OBや中小企業診断士等からなるプロモーションナビゲータ(PN)が、1社に1人専任担当者として就き、戦略策定からその実践までを皆さまと一緒に悩み、考えながらサポートします。

(2) 自社のプロモーション課題を改善

製品の周知や魅力の効果的な伝え方がわからない等の自社のプロモーション課題を、本プログラムで取り組むことにより、専門家のサポートを受けながら改善できます。

(3) 2年間の長期的な取り組み

支援期間が長期にわたりますので、日常業務と両立を図りながら取り組むことができます。

現在受付中 2020年5月15日(金) まで

■ 事業の詳細、申請書類等はこちらから→
伝える力向上プログラム



②自社の強み発見サポート ～1ヵ月の短期集中プロモーション活動！

今すぐに成果を活用したい方はコチラ

「自社の強み発見サポート」では、専門家が「自社製品・サービスの強み」の分析をお手伝いします。専門家によるアドバイスにより、キャッチコピーや伝わる文章、自社では気づけなかった魅力を発見できます。ご利用にあたっての審査や利用料のない使い勝手の良いメニューです。



【本サポートの3つの特徴】

(1) 販促力の向上

専門家が対話を通じて製品・サービスを分析し、その魅力をまとめていきますので、製品の効果的な見せ方・伝え方を習得できます。

(2) 販促物作成の手間が減少

製品の特徴がまとまるので、チラシ・WEBページ・展示パネル等の販促物が簡単に作成できるようになります。

(3) 約1ヵ月で支援終了

お申し込みから終了まで約1ヵ月。数ヵ月後の展示会や急な製品リニューアル等、差し迫ったプロモーションイベントも本サポートでの成果をご活用いただけます。

現在受付中 2021年1月29日(金)まで

■ 事業の詳細、申請書類等はこちらから→
自社の強み発見サポート



2つの「支援」の特徴

支援名	①伝える力向上プログラム	②自社の強み発見サポート
事業概要	プロモーションのノウハウ習得とその実践	専門家による製品・サービスの強み発見
実施期間	約2年間	約1ヵ月間
募集期間	2020年5月15日(金)まで	2021年1月29日(金)まで
審査	一次:書類審査 二次:面接審査	なし
費用	公社指定展示会出展時の小間料金の一部	無料

5月15日(金)までは、2つの支援の同時申請が可能です。「伝える力向上プログラム」の申請時期は1年に1回、今しかありませんので、この機会をお見逃しなく！皆さまからのお申し込みをお待ちしております。

お問い合わせ・お申し込み

経営戦略課 販路開拓係 中小企業プロモーション支援事業(伝える力向上プログラム/自社の強み発見サポート)担当
〒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
TEL:03-5822-7234(9:00~17:00) Email:promotion@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/promotion/index.html>



中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

企業の居場所を 探す

経済が右肩上がりに成長しているときには、個人消費や設備投資の需要がけん引して、製品やサービス供給を、如何に確保するかが企業の課題でした。

ところが、その後どのマーケットも縮小あるいは内容が変化して、顧客の需要回復を待つだけでは、会社は体力を消耗し、存続すら難しい時代を迎えています。

新規参入の障壁

経済環境の激変する中であっても、飲食店や建設業などのような個人を相手にして成り立つ事業では、比較的新規参入が盛んに行われてきました。

一方、中小企業の顧客は、大手企業であることが多く、材料や商材の仕入先も同様、その大手の商流の中で、材料や情報を加工し、付加価値を高めて販売することで成り立っていることが多いように思います。

大手企業を顧客と仕入先の双方に持つ業態として、たとえば金属加工や部品などの製造業を例にとると、新たに設備投資を行い、熟練の技術者を雇用して、大手企業の新規顧客を獲得していかなければなりません。

しかし、設備投資や人材確保のリスクを背負い、この分野で今後新たに起業し、成功を取めることは至難の業です。

創業以降、大きな景気変動に直面しながらも現在に至るまで生き延びてこられたということは、その企業には、今でも自社の技術や製品・サービスを受け入れてくれるマーケットが存在するという事です。

ただし、長年、蓄積したノウハウをもってしても、生産設備や店舗などを再調達するために必要となる莫大な資金が、マーケットに新規参入できない障壁となっているということを理解すべきです。

小さいながらも魅力的なマーケット

たとえば部品の製造会社の年間売上が2億円で、営業利益を1千万円程度としたとき、同業が10社集まっても精々そのマーケットは数十億円程

度です。

数百億、数千億円のマーケットに向けて商材を販売している大手企業が中小企業のマーケットに参入し、利益を獲得することは可能でしょう。しかし、大きな仕事につながるならいざ知らず、年間、数億円程度の商いのために、貴重な経営資源を投入したりはしません。小さなマーケットは中小企業に任せて、より多くの顧客の獲得と付加価値を生み出すことに経営資源を投入しているのです。

そこで、中小企業は、大手企業が手を出さない、小さいながらも魅力的なマーケットを確保することが必要となり、またそれが可能になっているわけです。

大手企業と共同参画

大手企業に最近顕著なのは、顧客開拓と主要な製品のサービスの開発には多くの優秀な人材を投入しているものの、小ロットの部品や、自分たちでつくると採算が合わない部品やサービスについては人材を投入しなくなってきたことです。

その結果、中小企業の助けなくしては部品や構造物の製作ができない事態も多発発生しています。つまり、大手企業が作成した設計図面に基づき、中小企業がモノづくりやサービス提供をするだけでなく、中小企業が大手企業の製品開発に共同で参画し、設計図面からモノづくりやサービス提供まで行う時代になっているように思うのです。

目指す先にある会社

特定分野の技術力低下は今後ますます激しくなっていくでしょう。

大手企業が今後参入を諦める分野では、中小企業の技術の高度化を避けて通ることはできません。

同業者の後継者不足による廃業や破綻によって生まれる新たな商流の取り込みに向けて行動するべきです。

その結果、貴方の会社は唯一無二の存在として、居心地の良いマーケットを確保し安定した成長を目指していくことができるはずで

労務管理の エトセトラ

時間外労働 上限規制への 対応について

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

時間外労働の上限規制が、今年の4月から中小企業でも始まると聞いています。残業時間については、なるべく発生させないように気をつけていますが、人手不足のこともあり、繁忙期には上限時間を超えてしまうのではないかと心配しています。どのように対応すればよいのでしょうか。

A

これまで大企業を対象として適用されてきた時間外労働の上限規制が2020年4月より中小企業にも適用されるようになりました。

1. 時間外労働の上限規制について

法律で定められている労働時間の限度は1日8時間、1週原則40時間となっています。これを「法定労働時間」といいます。また、休日は毎週少なくとも1日与えることとなっていますが、これを「法定休日」といいます。法定労働時間を超えて労働させる場合や法定休日に労働させる場合には、時間外労働・休日労働に関する労使協定（いわゆる36協定）を締結し所轄労働基準監督署に書面を届け出る必要があります。

時間外で労働させることのできる時間の上限は、限度時間として、これまでは告示で罰則適用はなく、行政指導の対象でした。これが改正により、罰則付きで法律に規定されました。（6ヵ月以上の懲役または30万円以下の罰金を科される恐れがあります）

ただし、建設事業、自動車運転の業務、医師、鹿児島・沖縄の砂糖製造業については、2024年3月末までは上限規制のすべて、あるいは一部が猶予されています。また、新技術・新商品等の研究開発業務については、上限規制の適用は除外されています。

原則的な時間外労働の上限は、月45時間、年360時間までとなっています。臨時的な特別の事情がなければこれを超えて労働させることはできません。

臨時的な特別の事情がある場合には、特別条項を定めることができますが、労働者代表者に対する事前申し入れなどの手続きを経たうえで、以下の範囲で労働させることができますようになります。

- ①時間外労働は年720時間以内
- ②時間外労働と休日労働の合計は月100時間未満
- ③時間外労働と休日労働の合計が2～6ヵ月平均で80時間以内
- ④時間外労働が月45時間を超過できるのは年6ヵ月が限度

特別条項を定めても1年のうち6ヵ月は、月の時間外労働を45時間以内としなければなりません。また、特別条項の有無に関わらず、1年を通じて時間外労働と休日労働の合計は、月100時間未満、2～6ヵ月平均で80時間以内としていかなければなりません。

また、特別条項を定める場合には、限度時間を超えて労働させる労働者に対する健康および福祉を確保するための措置（対象労働者への医師による面接指導の実施など）を定める必要もあります。これまで以上に、従業員一人ひとりの労働時間をしっかりと把握し、効率的な働き方を考え実行していくことが求められています。

2. 時間外労働・休日労働の抑制に向けて

時間外労働・休日労働を抑制していくためには、まず、経営層がしっかりとリーダーシップを発揮していくことです。

会社の方針として労働時間を削減していくことを宣言しましょう。経営層は、本年度の目標として労働時間の削減時間を前年比〇〇%とするなどの目標を掲げ、従業員全員で取り組んでいく重要なテーマであることを会社全体で共有します。そして、経営層と従業員がチームとなり具体的な方策を考え実行していきます。ノー残業デーやノー残業ウィークの設定や時間管理が評価される人事制度の導入など、方策はさまざまですが、従業員を巻き込みながら取り組んでいくことが成果につながります。

このような労働時間削減に向けた取り組みについては、ポータルサイトにて、好事例の紹介や無料相談窓口の紹介、働き方・休み方改善コンサルタントによる専門的な助言・指導を受けることができます。公的な施策も活用しながら、働き方改革を推進していきましょう。

厚生労働省「働き方改革特設サイト」

<https://www.mhlw.go.jp/hatarakikata/index.html>

組織活性化最前線

① 企業としてありたい姿を実現するために



採用活動への苦戦もさることながら「在籍する社員」「現状の組織力」に起因する課題や悩みを持つ経営者が増えています。経営力向上のために人材定着・戦力化、組織活性化を目指す企業を専門家が支援する「人材ナビゲータ派遣支援」の支援現場で多く聞かれる課題への解決策や事例について3回にわたって連載します。

本号では、経営理念やビジョンを人材戦略に反映させることで、企業として「ありたい姿」を実現する取り組みについて紹介していきます。

なぜ人材育成・組織活性化に取り組むのか

企業の成長は「人」と「組織」の成長の結果であるといえます。売上・利益は企業の看板を背負った社員すなわち人材が顧客に対して適正なアプローチを行い、顧客からの支持を得ることにより発生するからです。経営者は、人材育成・組織開発に本気で取り組むことが必要であり、それを支援するのが人材ナビゲータ派遣支援です。

「何を行うか」を考える前に「どうなりたいのか」を考える

人材ナビゲータの支援は、経営者へのヒアリングから始まります。その際経営者から、「管理職の育成」などのように具体的な取り組みを挙げられるケースがありますが、支援を進めるにあたっては、「その取り組み(課題)はどこから生じていて、何故やるのか」という点を理解・共有しなければ、支援が表層的あるいは的外れとなる事態を招きかねません。それを防ぐために、ヒアリングで深掘していきます。

ヒアリング過程で、「企業理念やビジョン、事業計画・戦略を策定し、壁に掲示したり、朝礼で唱和したりしているのに、『理念が浸透しているとは思えない』と現状を嘆く経営者も多いです。原因としては、その意図や具体的内容が社員に説明されていないため、社員個々が理念等を真に理解できず、「自分のやりたいこと」や「できている状態(達成感)」に落とし込めていないということが考えられます。そのことが、「経営者の想いが伝わらない」という悩みにつながると推測します。

このようなケースでは、企業理念・ビジョンから考え、人材・組織活性化への取り組みへつなげるための思考展開を促す経営者面談(以下「経営者面談」という)を進めます。企業も社員も「こうなりたい、こうありたい」というビジョンがあり、このビジョンと人材に関する取り組みが関連づけられなければ、人も組織もモチベーション(やる気)が向上しません。この経営者面談においては、経営理念やビジョン、事業計画を達成するために必要な「求める人材像(人材要件)」を設定することが重要となります(図1)。

現状の人材力とのギャップが「人材育成の課題」として設定できれば具体的な人材育成策を進めるヒントとなり、人事制度や社員面談等への取り組みの動機づけとなります。

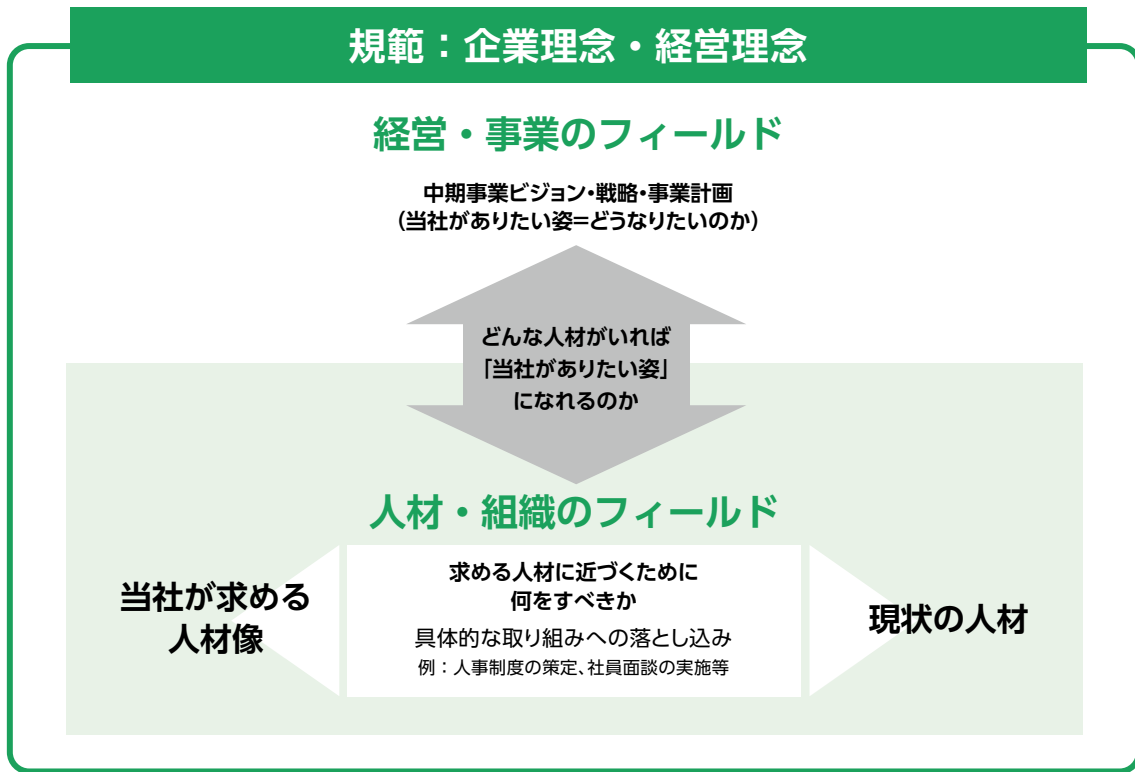
経営者面談が終了したらできるだけ見える化して(完璧でなくても良い)、社員に提示し、経営者の思いを語り、社員の理解、共感を深めることが重要です。

ある経営者は、経営者面談をベースとした事業計画書を毎年作成し、自ら全社員に説明しているそうです。

真のコミュニケーションのために

「社内コミュニケーション強化が経営の重要活動である」と考え、求める人材像として「自分でものを考え、自ら行動できる人材」を挙げる経営者は多いものの、その実践手法については十分理解されていないこともあります。若手社員との接し方や育成に戸惑いを感じている経営者、指導を任せられたベテラン社員も多いようです。

図1



これらの課題解決策は、「会社のビジョン」や「ありたい姿」の意図や内容を社員に説明する機会を持つことです。また、個別面談を実施して社員個々人の「自分ビジョン」を聞き取り、互いのビジョンを共有し、どのようにしてそこに近づいていくかを語り合う「場」を増やすことをご提案します。

現状の社風を少しでも変えたいと考えるならば、社員とのコミュニケーション活動を継続し、その中身に工夫を凝らすことが重要です。

「企業理念の浸透を図る」という会社から社員に向けられた矢印と、「自分ビジョンを説明する」という社員から会社に向けた矢印の双方が機能して、初めて本当の意味でのコミュニケーション(対話)が成立するのです。

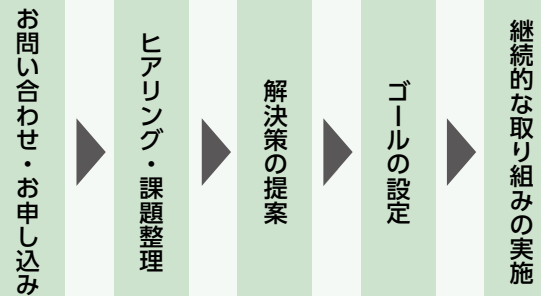
まとめに代えて

毎日、さまざまな問題・課題に直面する企業活動であるからこそ、経営者は少し立ち止まって俯瞰的に自社・事業を眺め、数年後の自社の「ありたい姿」を描き、施策を講じることが重要になります。人材ナビゲータ派遣支援の目的のひとつは、経営者との時間を創り、行動を支援することです。我々も支援活動の「ありたい姿」を描きながら、企業の伴走を続けていきたいと思えます。

人材ナビゲータ 上野陽一
(※2020年3月末退任)

人材ナビゲータ派遣支援

人材育成・組織開発に係る支援実績や実務経験などを持つ専門家「人材ナビゲータ」が、継続的に企業を訪問し人材育成や組織開発、人事制度策定・改定等の人材・組織課題解決に向けた取り組みを無料で支援・アドバイスします。



お問い合わせ
企業人材支援課 人材支援係(人材ナビゲータ派遣支援担当)
TEL:03-3251-7904
Email:sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinzai/index.html>



民法大改正が中小企業に与える影響と対策

第1回 124年ぶり

民法改正の重要度と中小企業に与える影響度の相関関係を前提に、なかでも取引基本契約書などの関係において必要性が高いと思われるものを、数回にわたって取り上げ、可能な限り条項例とともに具体的な対策を提案していきたいと思っています。



五千元札と民法

「廻れば大門の見返り柳いと長けれど、お齒ぐろ溝に燈火うつる三階の騒ぎも手に取る如く」で始まる『たけくらべ』。五千元札の肖像画に採用されている樋口一葉の代表作です。

時代を感じるこの小説が断続的に掲載された後に、一括で再掲載されたのは124年前の1896年（明治29年）だそうです。

実は、現行民法は『たけくらべ』と同じ年に成立しています。そして、なんと約120年もの間、ほとんど実質的な改正がされておりました。

現在と120年前を比較すると、当時の日本語（用語）だけでなく取引慣行も様変わりしています。

たとえば、民法で使われていた「瑕疵」という用語は、日常会話はもちろん、契約書以外の文章で見かけることはほとんどなくなり、今では、読むことすら難しい用語となっています（「瑕疵」は、「かし」と読みます。両文字とも「ぎず」を意味する漢字です。法律上は、「当事者の予期するような状態や性質が欠けていること」という意味で使われます）。

このような難解な古めかしい用語類は見直さなくてはなりません。

また、現在では日常生活の中で、保険約款、携帯電話やWEBサイトの利用規約など大量同種の取引を、迅速・効率的に行うために作成された定型的な取引条項に頻繁に接するようになりました。このような事態は、120年前には想定されておらず、民法にはそれらに関する規定はありません。

そこで、今回、取引社会を支える最も基本的な法律関係である「契約」に関する規定を中心に、

①用語や表現方法を含めて一般にわかりやすいものとすること

②社会・経済の変化へ対応するために制度を見直すことなどの観点から、現在、取引実務で通用している基本的な準則（ルール）を民法に取り込み、適切な表現で明文化することとなったのです。

オススメ資料(無料)

今回の民法改正は、法務省の分類によれば24項目にのぼる大改正であり、なかでも、1,消滅時効 2,法定利率 3,保証 4,債権譲渡 5,約款（定型約款）に関する規定については、重要な改正事項と位置づけられています。

このような民法改正に関する資料は、書籍を含めて多くあります。なかでも、法務省のWEBサイトに掲載されている下記資料類が比較的わかりやすく、かつ充実したものとなっています（もちろん無料です）。民法改正の概要を理解するための資料として最適と思われるます。

①改正事項（1～24）

<http://www.moj.go.jp/content/001259612.pdf>

②重要な改正事項（1～5）

<http://www.moj.go.jp/content/001259610.pdf>

③新旧対照条文

<http://www.moj.go.jp/content/001242222.pdf>

*上記の資料は「法務省 民法改正 資料」でインターネット検索をするとトップヒットします。

では、次回から、改正の具体的な内容に入っていきましょう。



弁護士

中村 英示(中村・久吉法律事務所所長)

2003年10月弁護士登録(東京弁護士会)。下請法を始め、企業法務、契約書作成、債権回収、不動産関連、損害賠償事件など、商事事件に関する幅広い分野に精通している。また、2006年度から、公社が運営する下請センター東京の苦情紛争相談弁護士に就任し、これまで多数の相談対応やセミナー講師としての実績を有している。

『Stay hungry, Stay foolish』

株式会社イノフィス 代表取締役社長 執行役員 CEO 古川 尚史

2005年、スティーブ・ジョブズがスタンフォード大学の卒業式で行ったスピーチの内容が、私の最も影響を受けたメッセージである。

その際の締めくくりの言葉が「Stay hungry, Stay foolish」。

スピーチの代名詞として、この言葉を座右の銘として選んだが、この言葉だけでなく、スピーチの内容すべてに影響を受けている。

スピーチの内容は、以下の3つのメッセージからなる。「Connecting the Dots」未来を予見したキャリアは描けないが、自分の打ち込んだことはいつかきっと役に立つ。

「Love and Loss」不遇の環境にあるときに腐らず自分の仕事を愛することが将来の自分への贈り物になる。

「Death」今日死ぬとわかっている今日と同じ一日を過ごす生き方をできているか？

スピーチの締めくくり、若き日のジョブズが大好きであった雑誌の、最終号の締めの言葉「Stay hungry, Stay foolish」という言葉を引用している。

その意味をジョブズは、説明しなかった。

ただ、ジョブズが我々に

「妥協することなく、人の目や批判を恐れずに自分を信じて」

と語りかけていると私は思っている。

(参考: スタンフォード大学 <https://news.stanford.edu/2005/06/14/jobs-061505/>)

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。

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	IT情報通信業	千代田区 4000万円 25人	デザイン設計、IoT、アプリ委託 開発	ITを使って小規模企業のさまざまなお困りごとを解決します。	上海に拠点があるため、ハードの開発も安価にできます。予算に応じた対応が可能です。費用のお支払いも柔軟に行いますので、ご相談ください。

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。

設備投資助成金 最大1億円

最新機械設備の購入経費の一部を助成します！

第7回

革新的事業展開設備投資支援事業

本事業では、現状に満足することなく果敢に挑戦する中小企業者等が、さらなる発展に向けた競争力の強化、成長産業分野への参入、IoT・ロボット活用や、後継者によるイノベーションを目指す際に必要となる最新機械設備を新たに購入するための経費の一部を助成します。

■助成対象

2020年4月1日現在で東京都内に登記簿上の本店または支店があり、都内で2年以上事業を継続している中小企業者等（※都外設置の場合は都内に本店があること）

■助成率／助成限度額

事業区分 ※1	申請者区分	助成率	助成限度額	助成下限額
①競争力強化	中小企業者	A	1/2以内	1億円
	小規模企業者 ※2	B	2/3以内	3千万円
②成長産業分野	C	1億円		100万円
③IoT・ロボット活用 ※3	D			
④後継者イノベーション	E			

※1 事業区分の詳細につきましては、募集要項をご参照ください。

※2 小規模企業者：常用従業員数が「製造業・その他」の場合は20人以下、「商業・サービス業」の場合は5人以下です。

※3 当社が実施する「IoT、AI導入前適正化診断」もしくは「ロボット導入前適正化診断」の診断結果に基づいた申請である場合、審査において加点されます。

■助成対象期間

交付決定日の翌月1日から1年6ヵ月間（2020年10月1日～最長2022年3月31日）



第7回から助成対象期間を **最大6ヵ月延長** します！

■助成対象経費／機械設置場所

最新機械設備の購入経費／東京都内および首都圏（※都外設置の場合は都内に本店があること）

<申請者説明会のご案内> 事業内容と申請方法のポイント等を説明します。ぜひ、ご参加ください！

	開催日時	定員	開催会場	申込方法
第1回	4月20日(月) 10:00～12:00	80名	東京都中小企業振興公社 秋葉原庁舎[本社]	説明会参加には、事前のお申し込みが必要です。 下記、公社ウェブサイトよりお申し込みください。 ※定員になり次第、締め切りとさせていただきます。
第2回	4月20日(月) 14:00～16:00	80名		
第3回	4月21日(火) 10:00～12:00	80名		
第4回	4月21日(火) 14:00～16:00	80名		
第5回	4月22日(水) 10:00～12:00 ※支援事業者向け	80名	東京都中小企業振興公社	
第6回	4月22日(水) 14:00～16:00	80名		
第7回	4月23日(木) 10:00～12:00	60名	多摩支社	
第8回	4月23日(木) 14:00～16:00	60名		

<申請受付について>

本助成金を申請するためには事前の予約が必要です！ 下記、公社ウェブサイトよりお申し込みください。

申請予約期間 5月7日(木)～5月26日(火) 17:00まで
申請書類提出期間 6月2日(火)～6月9日(火)

※上記日程のうち、当社が指定する日時にご持参ください。
助成事業の詳細、申請者説明会については右記、公社ウェブサイトをご覧ください。

お問い合わせ・お申し込み
設備支援課
TEL : 03-3251-7884
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/kakushin.html>



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいは公社ウェブサイト等でご確認ください。

Information

～新型コロナウイルス感染症対策を含む～

優れた防災技術・製品の実用化を支援します!! —先進的防災技術実用化支援事業—

都内中小企業者の技術・製品・試作品を、都市防災に貢献できる製品へ改良・実用化するための助成事業「先進的防災技術実用化支援事業」を実施しております。開発に係る経費を最大1,000万円、販路開拓に係る経費を最大350万円助成します。

※説明会参加は必須ではございません。

説明会参加費 無料
説明会開催時間 各日とも約1時間半
説明会開催日

回	開催日	開催会場	開始時間(受付開始)
第2回	4月17日(金)	秋葉原庁舎[本社]3階 第1会議室 千代田区神田佐久間町1-9	14:00(13:30)
第3回	4月21日(火)	城南支社 2階 東京都研修室 大田区南蒲田1-20-20 城南地域中小企業振興センター	13:00(12:30)
第4回	4月28日(火)	秋葉原庁舎[本社]1階 大会議室 千代田区神田佐久間町1-9	14:00(13:30)
第5回	5月13日(水)	TKP新宿モリスカンファレンスセンター カンファレンスルームB1C 新宿区西新宿2-3-1 モリスビルB1階	13:00(12:30)

※開催内容は各回すべて同じです。

※申請書提出期間は、6月8日(月)から6月11日(木)です。

申請受付申込期間 4月7日(火)～6月1日(月)

お申し込み方法 事前のお申し込みが必要です。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

助成課 TEL : 03-3251-7895 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/bousai.html>



お知らせ

～展示会へお得に出展、業績アップ!!～

令和2年度販路拡大助成事業 4月1日から申請受付スタート!!

自社の製品・技術・商品・サービスの販路拡大を目指す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を紹介するとともに、展示会への出展効果を高めるセミナーを実施します。

申請要件 都内中小企業者のうち、「申請者向け説明会」に事前参加し、「経営診断※」を受けたうえ、下記a～cのいずれかに該当する方
a.直近期の売上が前期と比較して減少している
b.直近期に損失を計上している
c.「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ネクストの支援策。詳細は最寄りの都内商工会議所・商工会へお問い合わせください。

対象経費 展示会参加費、販売促進費
対象期間 交付決定日から1年1ヵ月
受付期間 随時受付中
(令和3年1月20日(水)または予算終了まで)
毎月、締切日があります。
申請方法 記録の残る方法で送付してください。

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

(その他中小企業者)対象経費の1/2

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 : 03-3251-7895
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/hankaku.html>



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいは弊社WEBサイト等でご確認ください。

Information

第1回「ビジネスマッチングin東京」「受注側参加企業」を募集します！

発注企業が求める「発注企業・案件情報」が公社WEBサイトに掲載されています。該当する技術や製品をお持ちの企業は、新規取引先開拓のきっかけづくりや、新たなパートナーづくりにぜひ、ご参加ください。

開催日時	6月24日(水)13:00~17:00
参加費	無料
開催会場	東京都立産業貿易センター台東館 6階南展示室(台東区花川戸2-6-5) <small>*台東区民会館と同じ建物になります</small>
募集数	受注企業90社程度 ※募集数に達し次第、締め切りとさせていただきます。
募集対象	東京都内に事業所がある中小企業
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)
申込方法	公社WEBサイトよりお申し込みください。
申込期間	4月8日(水)から5月15日(金)17:00まで

お問い合わせ

取引振興課 TEL : 03-3251-7883 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2020/index2.html>



新型コロナウイルス感染症に関する中小企業者等特別相談窓口の設置について

東京都は、今般の新型コロナウイルスの流行により、事業活動に影響を受ける、または、その恐れがある中小企業者等を支援するため、特別相談窓口を設置しています。

1. 経営に関する相談(公社)

受付時間 平日9:00~16:30
相談内容 飲食店や小売店等の予約で大幅なキャンセルが出た
インバウンド需要を見越して大量仕入れしたが在庫過剰になった
などに伴う資金繰り等に関する対応方法

お問い合わせ

(公財)東京都中小企業振興公社 総合支援課
千代田区神田佐久間町1-9 秋葉原庁舎[本社]5階
TEL : 03-3251-7881 Email : sien@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/soudan/index.html>



2. 資金繰りに関する相談

受付時間 平日9:00~17:00
相談内容 今般の新型コロナウイルスの流行により、事業活動に影響を受ける、
またはその恐れがある中小企業者等の資金繰りに関する相談
事業状況に応じた東京都の融資制度の紹介

お問い合わせ

東京都産業労働局 金融部金融課
新宿区西新宿2-8-1 都庁第一本庁舎19階北側
TEL : 03-5320-4877
<http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/chushou/kinyu/yuushi/youushi/>



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいは公社WEBサイト等でご確認ください。

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。

新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。
開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいは公社WEBサイト等でご確認ください。

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 3日(水)	メンタルヘルスセルフケア講座 【新入・若手社員向け】～前向きに仕事に取り組むためのコミュニケーション・セルフケア手法～	13:00～17:00	三鷹産業プラザ 7階701会議室 (三鷹市)	無料	企業人材
	6月 5日(金)	ISO9001:2015規格要求事項解説講座	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
	6月 8日(月)	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 7階701会議室 (三鷹市)	無料	企業人材
	6月11日(木)	品質管理手法による問題解決の進め方 ～QC七つ道具を活用し、改善力を強化する～	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
	6月16日(火)	技術営業育成研修	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
	6月17日(水)	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経験者向け】	13:00～17:00	秋葉原庁舎[本社] 1階大会議室 (千代田区)	無料	企業人材
	6月22日(月)	メンタルヘルスセルフケア講座 【経営者・管理職向け】～若手のモチベーションとメンタルヘルスを両立させるための実践的コミュニケーション～	13:00～17:00	三鷹産業プラザ 7階701会議室 (三鷹市)	無料	企業人材
	6月24日(水)	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 7階701会議室 (三鷹市)	無料	企業人材
	6月26日(金)	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経験者向け】	13:00～17:00	秋葉原庁舎[本社] 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

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

検索



商品ジャーナリスト・北村 森

「成功は幸運だった」という話ではない



手のひらに乗る小箱です。これを壁に取りつけ、コンセントとアースにつなぐだけ。誰でも簡単にできる作業ですね。

何をしてくれる商品か。震度5強以上の揺れがきたら、この本体の中にある振り子が反応して、擬似漏電を起こします。そして、つながれているアース線を通して、自宅のブレーカーに伝える。すると、それに感応してブレーカーが落ちるという仕組み。つまりは強い地震時に家の電気を遮断してくれる商品です。

地震による火災の過半数は電気が原因という調査があり、それをなんとかしたい、という思いから商品化したそう。

同社はもともと、プラスチックや精密板金の加工を得意とし、受託生産（いわゆる下請けですね）と自社ブランド商品生産の売り上げ比率は半々だったといいます。それがこの2年ほどで、自社ブランド商品の比率が相当に高まった。

この商品は2018年の発売です。アイデア自体は社外からの

持ち込みだったそう。完成後には大手建材メーカーからの大量発注があり、いまや供給が追いつかないほどの好調らしい。

そんな幸運が続いたからこそその成功？ いや、私はそうは思いませんね。精密板金も樹脂成形もできる、そんな企業でなければ、商品化できなかったはず。そこにすでにある足許の技術を活かしきろうと踏ん張ったから、強い商品ができたわけです。

一発遮断
販売価格9,000円(税別)
震度5強になると
家じゅうの通電を遮断する
多摩岡産業株式会社
<http://www.tamaoka.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

