

ARGUS

7
2020
No.499
アーガス

STARTUP HUB

STARTUP
HUB
TOKYO

起業を、もっと身近に

TOKYO 創業ステーション TAMA

東京都知的財産総合センター新規事業紹介

東京都知的財産総合センターでは、新たにAI×データ知財取得支援を開始し、外国特許出願費用助成金を拡充しました。ぜひご活用ください。



経験豊富なアドバイザーと弁理士がサポートします！

～AI×データ知財取得支援～

AI等の技術革新により、収集した大量のデータを分析・学習する技術が飛躍的に進歩しています。これにより生み出される付加価値の高い製品・サービス等は、新たな特許となる可能性を秘めています。

そこで、令和2年度から新たに「AI関連特許」の権利化に向けた取り組みを支援します。

AI関連特許の取得をお考えの企業の方、まずはご相談ください。

支援内容 AI関連技術の特許取得に精通したアドバイザーと弁理士が、企業を訪問し、先行技術調査や特許アイデアの発掘など、特許取得に向けたアドバイスを実施します。

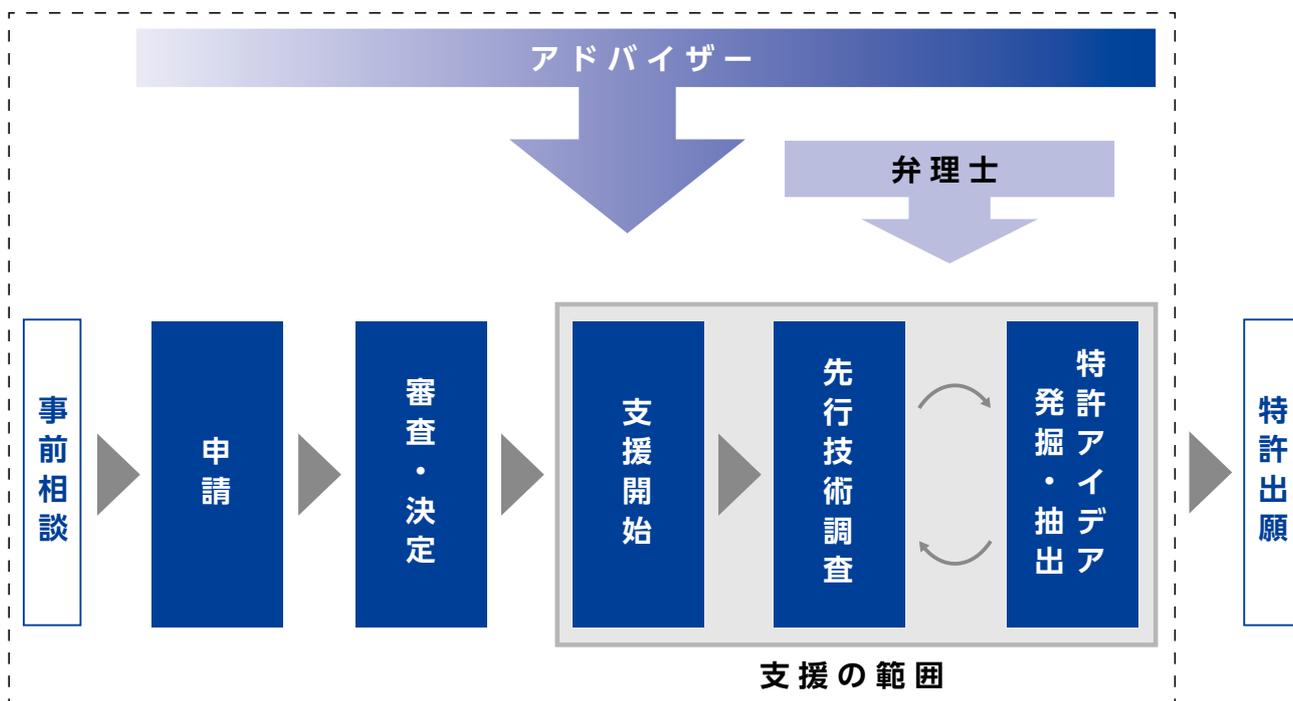
支援対象者 東京都内の中小企業者等

支援期間 最大1年間

費用 無料

※本支援に係る費用は無料です。ただし、特許出願に係る費用等は企業負担となります。対象要件、申込方法等はお問い合わせください。

■支援の流れ



AIを導入することで業績を大きく伸ばすことができる業種が増えてきています。中小企業においてもAI導入による効果が大きく出るといわれており、今後、AI導入が不可欠になると考えられます。



このような状況の中、どのようなデータに着目してAIを活用するかなどについて、AI関連発明として戦略的に権利化することは、今後ますます重要になってくると思われます。

拡充

助成金をさらに使いやすく！

～外国特許出願費用助成金～

自らが保有する優れた技術等を早期に権利化して有効活用する知的財産活動は、経営資源が限られる中小企業者にとって重要な経営要素であり、昨今の経済のグローバル化に向けた必要性も高まっています。

しかし、権利化に向けた手続きには、出願の他にも、審査請求、中間手続(意見書・補正書作成)等のプロセスがあり、資金面で制約のある中小企業者にとっては、その手続きに要する費用が大きな負担になっています。

こうした背景を踏まえ、令和2年度の外国特許出願費用助成金では、これまで対象としていた「出願」に要する費用の他に、「審査請求」や「中間手続」に要する費用を対象の費用として追加するとともに、助成限度額も従来の300万円から、400万円に拡大します。

都内中小企業者が実施される、外国での特許の早期権利化に向けた取り組みを強力にご支援させていただきますので、本助成金をぜひご活用ください。

助成内容 ※下線部が令和2年度より拡充した事項です。

助成限度額	400万円 (ただし、出願に要する経費のみの場合は、300万円)
助成率	1/2以内
助成対象経費	外国出願手数料、 <u>審査請求料・中間手続費用(審査の早期化に関する制度の利用に係る請求費用を含む。)</u> 、代理人費用、翻訳料、先行技術調査費用、国際調査手数料、国際予備審査手数料等
助成対象期間	令和2年4月1日～最長令和4年11月30日まで(2年8ヵ月)
受付期間	令和2年度第2回募集 ※書類提出は事前予約制です。 提出希望日時予約期間 9月28日(月)～10月23日(金) 申請受付期間 10月5日(月)～10月30日(金)

助成対象の範囲



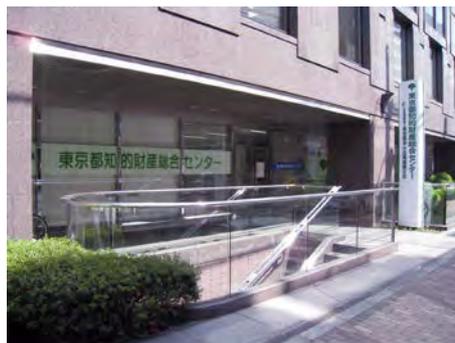
助成対象の範囲

詳しくは、下記WEBサイトをご覧ください

東京都知的財産総合センターは、特許・商標・意匠・営業秘密・著作権・技術契約・知財調査等の知的財産の相談に応じています。ぜひお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ

東京都知的財産総合センター
台東区台東1-3-5 反町商事ビル1階
TEL : 03-3832-3656 FAX : 03-3832-3659
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/index.html>



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5回 常勝ナポレオンが島流しになった理由

「吾輩の辞書に不可能という文字はない」のフレーズで有名な、フランスのナポレオン。

この言葉を彼は実際には言っていないといわれています。しかし、大砲を抱えてのアルプス越えや、不利な局面においても果敢な戦術で敵軍を倒していった強さ、植民地出身という、フランス社会におけるマイノリティから皇帝の座に昇り詰めた出世譚など、日本においても抜群の知名度を誇っている人物です。

ナポレオンの強さの根幹は、その圧倒的な「現場力」にありました。

■ナポレオンの「現場力」

ナポレオンは、アレキサンドロス大王やハンニバルといった往年の名將たちの騎馬戦術の歴史を学びながら、当時の最新兵器である大砲を組み合わせることを思いつき、縦横無尽の活躍を見せます。

大砲は据え置き型として使うという発想が主流だったところに、大砲を騎馬のように自由自在に動かして戦うさまは、まさに戦場のイノベーションでした。

彼は、戦争以外にも才能を発揮します。財政再建・教育改革・法律制定といった内政面でも、ナポレオン自ら指揮をして社会問題を解決していきます。彼が編んだナポレオン法典は今なお、日本の民法などにも多大な影響を与えています。

こういった輝かしい業績をあげ、1804年に35歳でフランス皇帝の地位を得ます。

■ナポレオンの没落

ヨーロッパ大陸の大半を支配下・影響下に置くことに成功したナポレオンですが、その前にイギリスが立ちはだかります。海軍国であり海外植民地を保有するイギリスは、フランスと海戦あるいは経済戦で対峙します。

また、ヨーロッパ大陸においても各地で反乱が起きます。ナポレオンが現地に赴けば鎮圧できる一方、ナポレオンが離れると再び反乱が起きてしまうという悪循環が生じました。ナポレオンの指導力・現場力に依存してしまったフランス陸軍は、ナポレオン不在の状況下では力を発揮できなくなってしまっていたのです。

1812年には、ロシアがイギリスに協力していることが判明し、

ナポレオンは大軍を率いてロシア遠征を開始します。このとき、ロシア側はナポレオン本人が率いる部隊と戦うことを徹底的に避けて、モスクワも明け渡します。やがてロシアの過酷な冬がやってきたところで、ロシア軍は反転攻勢をかけ、ナポレオンは大量の死者・捕虜と引き換えに、フランス本国へと逃げ帰りました。

ナポレオンの凋落を見て、翌1813年に反ナポレオン勢力としてプロイセンが立ち上がり、ロシア軍と合流します。しかし、ナポレオンは立て直したフランス軍を率いて、なんとプロイセン・ロシアの連合軍を蹴散らし、彼の戦争遂行能力の高さを強烈に示しました。

反ナポレオン勢力が続々と各地で立ち上がり、宿敵イギリスも参戦するに及ぶと、ヨーロッパ全体は戦場となります。戦場が広域化すると、ナポレオンが、そのすべての前線に立って指揮することはできません。

ナポレオンが立つことのできなかつた前線からフランス軍は崩れていき、最終的にナポレオンは敗北します。

1814年、ナポレオンは地中海のエルバ島へと流されます。

翌年、ナポレオンは一時的にエルバ島から脱出してフランス軍を率いることになりましたが、彼がすべての前線に立っていないという事実が変わりはなく、その天下は3ヵ月と持ちませんでした。

今度は、フランスから遠く離れたアフリカ大陸西岸の赤道付近に位置するセントヘレナ島へと流され、1821年、そこで失意のうちに亡くなります。

■ナポレオンの最期が問いかけるもの

ひとりの人間には限界があります。ナポレオンは睡眠時間が短かったことでも有名ですが、それでも一日を24時間より伸ばすことのできる人間はいません。

現場を重視することは非常に大切ですが、トップが現場に立たないと勝てない組織には限界があります。

現代社会において、通信技術の革新によって、一か所にいながらにして、多数の拠点にタイムリーに指示を出すことが可能となっています。しかし、それにも限界・限度というものがあります。だからこそ組織においては、現場を重視しながらトップが持つ権限の移譲をいかに進めていくかが大切です。

ナポレオンの生涯は、トップや特定の個人のやり方以外も認めて多様性を育てていくことが大切だと語りかけているようです。

中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壱道 はるみち

情報セキュリティ大学院大学副学長・
情報セキュリティ研究科教授

第9回

「テレワークのセキュリティ」

中小企業では導入が少ないテレワーク

本稿執筆時点では、世界中に新型コロナウイルス感染症(COVID-19)が蔓延しており、都市の封鎖や出勤も含めた外出禁止などの厳しい措置が取られている国もある。そのような環境の下で、ビジネスを継続させる方法のひとつとして、テレワーク(遠隔勤務)があらためて注目されている。

テレワークは、1970年代にアメリカのロサンゼルスで、エネルギー危機とマイカー通勤による大気汚染の緩和を目的として始められたといわれる。働き方改革の推進、東京オリンピック開催に伴う混雑解消を目的として、首都圏の大手企業ではテレワークの導入が進んでおり、今回の新型コロナウイルス感染症の拡大防止の要請を受けて、大手企業の多くが一斉にオフィスで働く従業員をテレワーク勤務にシフトさせた。

しかし、中小企業のテレワーク導入は進んでおらず、総務省が実施した「平成30年通信利用動向調査」では10億円以上の企業では伸び率が高く、導入率が約5割となっているのに対して、資本金1000万円以下の企業では1割強にとどまっている。

テレワークを導入するには

テレワークの導入にあたっては、必ずしも全部署・全社員を対象として、全業務について毎日実施する必要はない。特定の部署や特定の業務に就いている社員だけに限定したり、週のうちの数日実施したりするという方法もある。

テレワークの導入にあたっては、社員の労務管理が心配という経営者が多いようである。また、テレワークを導入する

メリットやデメリットがよくわからない、という場合もあると思われる。東京都は、都内企業におけるテレワーク導入のための「都内企業に学ぶ テレワーク実践事例集」(編集・発行/TOKYOライフ・ワーク・バランス推進窓口)¹を公開しており、テレワークの導入の効果や、導入にあたってのポイントが参考となるであろう。

テレワークのセキュリティ

テレワークの導入には多くのメリットがあるが、他方で注意すべき点も多い。そのひとつがセキュリティであろう。実際に、テレワーク導入に躊躇する中小企業の経営者からは、オフィスのセキュリティですら不安なのに、オフィス以外で仕事をさせても大丈夫なのだろうかという懸念の声も聞かれる。

テレワークを導入する際のセキュリティについて、警視庁のWEBページ「テレワーク勤務のサイバーセキュリティ対策!」²が公開された。

その中では、テレワークで使用するパソコン等(タブレット、スマートフォン)、通信経路、パスワード、自宅のWi-Fiルータを使用するとき、Wi-Fiスポット(公衆無線LAN)やサテライトオフィスを利用するとき、電子メール、その他という項目ごとに、わかりやすく注意点が説明されているので参考になる。

また上記の警視庁のWEBサイトにはあげられていないポイントとして、印刷物をどうするかという点も重要である。自宅などでの印刷を許可するか、印刷を許可する場合の費用負担をどうするか、不要になった印刷物を自宅などでどのように廃棄するかについても、ルールを決めておく必要がある。

¹「都内企業に学ぶ テレワーク実践事例集」(編集・発行/TOKYOライフ・ワーク・バランス推進窓口)
https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/hatarakikata/telework/telework_jirei.pdf

²警視庁のWEBページ「テレワーク勤務のサイバーセキュリティ対策!」
<https://www.keishicho.metro.tokyo.jp/kurashi/cyber/joho/telework.html>



中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

中小企業が 生き残るために すること

私の住まいの近くに、創業六〇数年の大学芋のお店があります。

店主は御年八〇数歳。健康で、現在も日々、大学芋を製造販売し続けています。

宣伝が上手なわけでも、お洒落な店構えであるとも思えないのですが、大繁盛とまではいけないものの、長きにわたり住宅地のなかで存在感を持ち続けているのです。

今、我々が直面しているコロナ禍の先に、何かがあるか予見することは困難です。しかし、このお店のように、既に設備を持っており、長年接してきた顧客があり、評価される技術の蓄積があれば、その事業は簡単に消滅するものではありません。

中小企業が直面する課題

中小企業は一般的に、収益力も財務基盤も脆弱で、この度のような経済危機に直面したとき、存続が危ぶまれる確率が高くなるといわれています。

今まで安定した経営を行ってきた中小企業でさえも、発注企業からの受注減少や停止、営業自粛期間の長期化による顧客離れで、資金繰りの目途が立たなくなっているという話を聞きます。

支出構造はそのまま、売上が激減すれば、将来を見通すことも難しくなります。しかし、冒頭の大学芋のお店と同様、企業がそれぞれに、今までお客さまから評価を得てきた理由や、現状の設備、組織の見直しをすることで解決策も見えてきます。

お客さまの都合で、仕事が来なくなることは抗いようがありません。

しかし、創業時には、そもそも売れるかどうか分からない商品・サービスを、試行錯誤しながら、なんとか売れるようなものにつくり上げてきたはず。売上がゼロに等しくても、身内の労働力を使ったり、家賃の必要ない場所で作業したりして、かかるコストもほとんどなかったはず。

創業から年数を経て、固定的な支出が高止まりしていたとしても、創業時とは違って実績があり、今後、売上規模に合わせたコスト構造にする

ことで、損失が発生することもなくなっているはず。

使っている機械や設備を、壊れるまで修理して使い続けるノウハウもあり、設備の更新に多額の資金を要することもなくなっているでしょう。

しかし、売上が激減して先の見通しが読めない場合に問題になるのは、組織を維持するためのコストが出続けていくということであり、その売上規模で利益の出せる規模に組織を縮小するしかありません。

中小企業が生き残るすべ

これからの景気回復に期待したいところですが、根拠のない期待で会社を維持していくことはできません。このコロナ禍は、今までのお客さまとの関係、設備や組織を見直すチャンスでもあります。特に、お客さまとの関係の再構築は重要なテーマです。

そもそも、中小企業がこれからも生き残るためには、莫大なコストのかかる製品開発や顧客開拓にチャレンジするより、既にあるマーケットや、売れる製品を持つ企業との関係を強固にする方が、リスクは小さくて済みます。

そのようなリスクをとることが可能な大手の発注企業でさえも、すべてのモノづくり、サービス提供を一社だけで完結することはできません。

つまり、販売する製品の部品や生産設備の製作、メンテなどについて、発注企業では「自社で行えば採算が合わない」、「今更ノウハウを習得する時間がない」などの理由から、仕事を補完してくれる中小企業の存在が、今後ますます重要になってくるはず。

ところが、製造業、サービス業によらず、仕事を補完する中小企業を探し出すのは発注企業にとっても至難の業なのです。

最近でこそ、中小企業のWEBサイトを通じての問い合わせが多くなってきているようですが、それでは受け身の情報発信にしかすぎません。

自社に何ができて、どのような役目があるのかを整理し、コストをかけずに情報発信する方法を今こそ考えるべきなのです。

労務管理の エトセトラ

従業員を 休業させた場合の 給与計算について

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

新型コロナウイルスの影響により、当社においても受注キャンセルが続き従業員を休業させています。月給者と時間給のアルバイトが対象となりますが、給料をどのように支払えばよいかわからないので教えてください。

A

ご質問のように、会社の都合により従業員を休ませた場合にはその間の賃金は発生しませんが、代替りのものとして「休業手当」を支払うことになります。

1. 休業手当の支払いが必要な休業について

まず、どのような場合に休業手当の支払いが必要となるのかについて見ていきましょう。

休業とは、労働契約の上で労働義務のある日や時間で、従業員が労働の用意をなし、労働の意思、能力があるにもかかわらず、会社側から労務の提供を拒否され、または労務の提供が不可能となったことをいいます。

したがって、そもそも労働義務のない休日や休業期間に含まれていても休業手当の発生する日とはなりません。アルバイトなど月ごとにシフト制により勤務日を決める場合には、シフトで働くこととなっていた日や時間が、休業手当の支払い対象となります。

また、休業手当は、会社側の都合によるもの、つまり、「使用者の責に帰すべき事由」による休業を対象とします。一般的には資金難や不況などの経営障害による休業や、資材入手困難による休業などが該当するとされています。一方、天災事変など、会社ではコントロールできない不可抗力による休業や、労働安全衛生法(第66条)の規定による健康診断結果に基づく休業は「使用者の責に帰すべき事由」には該当せず、休業手当の支払いは必要ないことになります。

2. 休業手当の計算方法

休業手当の計算方法は法律に定められており、その金額以上を支払うことが必要です。

労働基準法(第26条)では、1日あたりの休業手当は平均賃金の100分の60以上の手当を支払うこととされています。

計算で使用する平均賃金は次のように計算します。

1) 平均賃金の原則的な計算方法

平均賃金は、計算すべき事由が発生した日以前の3ヵ月間

にその従業員に支払われた賃金の総額をその期間の総日数で除した金額です。

たとえば、賃金締切日が月末の会社の場合で、7月1日～31日の間で休業した日について休業手当を支払うのであれば、平均賃金は4月1日から6月30日の間の賃金の総額を91(=4月、5月、6月の総日数の合計(30日+31日+30日))で除した金額となります。

賃金の総額は、臨時に支払われた賃金やいわゆる賞与などは含まれませんが、原則、すべての賃金を対象とします。

2) 日給制、時間給制などの場合の最低保障

賃金の一部または全部が、日給制、時間給制、出来高払い制などの場合には、計算期間の労働日数によって平均賃金に大きな変動もあることから、最低保障額を計算することとなっています。計算は次の①または②により行います。

①3ヵ月間に支払われた賃金の総額をその期間中の労働日数で除した金額の100分の60

②賃金の一部が、月額支給などのように、一定期間で定められている場合、その部分の総額をその期間の総日数で除した金額と、上記①の金額の合計額。

日給、時間給制の場合には、原則の計算とともに最低保障についても計算する必要があることにご留意ください。

3. 給与計算での留意点

賃金締切日までに休業した日や時間があつた場合には、休業した日数や時間数に応じた賃金の控除を行います。休業した日や時間は、実際には労務提供していないので、その部分を賃金から控除することになります。

控除の方法は、会社のルールに従うこととなりますので、就業規則などの内容に従い計算をしてください。そして、休業控除した賃金を補うことを目的とした休業手当を計上します。

休業手当を支払う場合は、受給要件を満たすことで、厚生労働省の雇用調整助成金の対象となりますが、通常支払われる賃金と休業手当を区分して支給申請することが必要になりますので、ご留意ください。

中小企業経営者が知っておきたいデザイントレンド

大きな変動局面を迎えている国内市場、特に東京のビジネス環境は激動の時代を迎えています。

2018年5月に発表された『「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5回

経営パートナーとして注目される「高度デザイン人材」

高度デザイン人材に必要な5つの要件

『「デザイン経営」宣言』では、「デザイン経営」の必要条件として、①経営チームにデザイン責任者がいること、②事業戦略構築の最上流からデザインが関与すること、の2点を挙げている。特に①のデザイン責任者については、事業課題を創造的に解決できる人材＝高度デザイン人材として、早急な育成を政策提言している。

それを受けて経済産業省では、2018年より「高度デザイン人材育成研究会」を立ち上げ、高度デザイン人材育成のためのガイドラインおよび報告書にまとめ、このほど発表した(注1)。

「高度デザイン人材育成ガイドライン」では、デザインを取り

巻く状況の変化と、有識者や先駆のデザイン教育学習項目調査を分析し、高度デザイン人材に必要な学習要件(カリキュラム)を定義した。今日の社会的状況に即した解決策を作る「デザインスキル」、デザインアプローチの意義を伝えるための「デザイン哲学」の理解、イノベーティブな独自の視点を持つための「アート」の感性、望ましいゴールへとチームを導く「リーダーシップ」、多様な人々と有効な解決策を作っていく「ビジネススキル」の5つである(下図参照)。

以下、具体的に説明していく。

「デザインスキル」は、プロダクト、グラフィック、WEB等の色や形を伴い具現化する能力のこと。パッケージやロゴマークなどのデザインも含まれる。また、これに加え、UXデザイン(注2)

高度デザイン人材育成の学習要件		スキル	哲学	クリエイティブ領域の専門性	一般的なデザイン教育によって培われる能力
	デザイン	<ul style="list-style-type: none"> UXデザイン&デザインリサーチ ビジュアライゼーション テクノロジーの理解と活用 	<ul style="list-style-type: none"> デザインアプローチおよび関連概念の理解 デザイン&デザイナーの倫理 		
	アート	<ul style="list-style-type: none"> アート教育を通じて獲得する視点 ビジョンの提示 日本人ならではの感性 			
	リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> 主体性ある関与 コラボレーション&ファシリテーション 			
	ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 事業の要点を理解する基本的なビジネス知識 デザインプロジェクト設計&マネジメント 		ビジネスをリードする素養	デザインのビジネス活用に求められる能力

図 「高度デザイン人材育成の学習要件」

(『高度デザイン人材育成ガイドライン 詳細版』(経済産業省)より ※一部加筆しています)

や、その一部であるユーザーリサーチ、AIやIoT等といったテクノロジーを活用したデザインや、データサイエンス分野と連動した能力も含まれる。つまり、従来から語られるいわゆるデザインの能力である。

「デザイン哲学」はデザイン自体の考え方のこと。デザイン思考や人間中心デザイン(注3)といった考え方を概念として理解することを含んでいる。また、これからの社会におけるデザインの倫理や、社会・環境と人間との共存について考えていくことも含まれる。

「アート」は、人間の内面性をどう表現していくかということ。日常の観察からの発見、自分自身の物事への着眼点といったアート能力の基本が含まれる。

「リーダーシップ(アントレプレナーシップ)」とは、何も無いところから新しいことを生み出す能力。企業の困りごとや社会課題を自分事として捉え、主体性を持ってビジョンを提示していく能力が求められる。

「ビジネススキル」は、企業経営の基本の部分になるが、ここで求められるのは、企業経営とデザインのアプローチをいかにつなぐかということである。ここでは事業戦略を理解して、企業規模や事業計画に沿った提案をしていくことができる能力としている。

一般的に、初めの3つ(「デザインスキル」、「デザイン哲学」、「アート」)はデザイナーに備わっている能力で、あとの2つ(「リーダーシップ」、「ビジネススキル」)は企業経営人材が持っている能力だと考えられる。そのため、「デザイン経営」を実践していくためには、自社(経営者)に足りない領域のスキルを獲得するか、そのスキルを持つ外部の人材と手を組むという選択が現実的である。

(注1) 経済産業省のWEBサイト「高度デザイン人材育成研究会 ガイドライン及び報告書(経済産業省)」からダウンロード可能

(注2) UX(ユーザーエクスペリエンス)デザインとはユーザーの体験を踏まえたデザインのこと

(注3) 人間中心デザインとは、ユーザー(=人間)を中心ににおいて考えられた製品やサービスの、その過程も含めたデザイン。UXデザインも含まれる



profile



長谷川 敦士 氏
株式会社コンセント
代表取締役社長
武蔵野美術大学大学院
造形構想学科 教授

「わかりやすさのデザイン」である情報アーキテクチャ分野の第一人者。2002年に株式会社コンセントを設立し、企業サイトやWEBサービスなどのUXデザインを手がける。デザインの社会活用、デザインを通じた社会システムの構築を研究し、最近では日本企業や行政でのデザイン教育についても研究と実践を行う。東京大学大学院 総合文化研究科博士課程修了(学術博士)。Service Design Network日本支部 共同代表、NPO法人 人間中心設計推進機構 副理事長。『デザイン組織のつくりかたーデザイン思考を駆動させるインハウスチームの構築&運用ガイドー』(ビー・エヌ・エヌ新社/2017年)をはじめ、著書や監訳書多数。

「経営ビジョン」を共有しゴールを目指す

では、実際に中小企業が「デザイン経営」を推進するために、パートナーとなるデザイナーをどのようにして見極めればいいのか。研究会の座長を務めた株式会社コンセント代表の長谷川敦士氏は、「経営者が『自分の会社はこうありたいのだ』という『ビジョン』を表明し、それに共鳴してくれる人を選ぶことが一番効果に結びつく」と説明する。

「今の社会は、従来の物をつくって売っただけではなく、どんどん体験型になっています。製品のスペックの高さではなく、どのようにしてそれを顧客の体験として具現化できるかということが重要なのです。その実現には、デザインのアプローチが有効で、世の中の不確実性が高まって次の一手が見出せないときに、デザイナーと組んで試行錯誤をしていくことで、自社が一番生かせる解を探索していくことができるのです。ここで重要なのは、最初から正確に向かおうとするのではなく、まずはやってみるという態度です」

「デザイン経営」の実践にあたり、公社でも中小企業のデザイン支援を強化すべく、本年度からデザイン経営支援事業を展開していく。具体的には、企業とデザイナーと一緒に「デザイン経営」を体系的に学ぶスクールを開講し、さらに企業とデザイナーが必要な都度、WEBで随時マッチングできる仕組みを創出していく予定。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ほしい。

中小企業経営においては、知財やマーケティングも含めて「デザイン」がかわらない要素はゼロに近く、すべてに影響する。だからこそ、「高度デザイン人材」が経営パートナーとして注目されるのであり、取り組むべき今を逃してはならないのである。

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

事業案内

WEB会議システムを活用した オンライン無料デザイン相談を開始しました。

新型コロナウイルス感染防止対策にかかる対応として、これまで実施してきた電話でのデザイン相談に加えて、WEB会議システムを活用した双方向オンライン相談を開始しました。デザインの力を通して皆さまの悩みを少しでも改善できるよう、幅広いデザイン分野の第一線で活躍する14名の相談員が全力で支援いたします。相談員のプロフィールおよびご予約は、下記、公社WEBサイトにて、ぜひ一度ご覧ください。



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



承鶏先生と学ぶ 《第1話》

事業承継のいろは



都内某所に、事業承継に悩むA社がありました。
どうやら社長は長年一緒に働いてきた娘さんに後を継いでほしいようなのですが、何から手をつけていいかわからず、考えあぐねているようです。それでは承鶏(しょうけい=承継)先生と一緒に、学んでいきましょう。



社長

…というわけで、事業承継について勉強してから話を進めたいと考えているんです。今までずっと後回しにしてきたのですが、この機会にやるべきことを整理したいなと思っております。承鶏先生、よろしくお願いします。



承鶏先生

わかりました。それでは、事業承継のステップごとに以下の表にしてみましたので、一緒に見ていきましょう。

どのように進めるか —事業承継を円滑に進めるための6つのステップ—

事業承継の準備から計画策定、実行まで6つのステップがあります。まずは事業承継に向けた準備を行い、計画的に取り組むことが大切です。

STEP 01	事業承継に向けた準備【情報収集】
STEP 02	支援機関や専門家に相談する
STEP 03	現状を把握・課題を整理する
STEP 04	事業承継に向けた経営改善【磨き上げ】
親族内承継、役員・従業員承継	
STEP 05	事業承継計画策定
STEP 06	事業承継の実行

次世代へ承継(成長・発展)



承鶏先生

このように、事業承継は段階を踏んで行っていく必要があります。A社のようにすでに承継してほしい人が決まっても、いざ話をしてみると本人にその気がなかったり、経営が赤字の場合は、家族の反対で承継できなくなったりするケースもあります。一般的に、事業を承継するまでには5~10年程度の期間が必要といわれていますので、一つひとつの工程を確実に迅速に進めていく必要があります。



娘

なるほど、いろいろなパターンを想定して臨機応変に考えていく必要があるんですね。



承鶏先生

ご家族の確認がとれたら、次はやるべきことをリスト化する必要があります。以下がそのリストになります。

現経営者と後継者が押さえておくべきこと、やるべきことリスト

親族内承継の場合

1. 後継者の選定、教育

- 親族内からの選定
- 社内での教育
- 社外教育(セミナー、事業承継塾)

2. 関係者の理解

- 事業承継計画の作成・公表
- 親族、株主、従業員、取引先、金融機関の理解
- 経営体制の整備

3. 財産の分配

- 株式保有状況の把握
- 後継者への経営権集中
- 財産分配方針の決定
- 生前贈与の活用
- 遺言の活用
- 会社法(種類株式)の活用
- 事業承継に係る資金調達
- 経営承継円滑化法(事業承継税制、民法特例、金融支援)の活用

4. 個人保証・担保処理

- 関係者との早期の調整
- 経営者保証ガイドラインの活用



娘

チェックリストにするとわかりやすくなりますね。財産の分配はなんだか難しそうだし、この機会に承継について支援機関に相談してみようかしら。



承鶏先生

事業承継は思い立ったが吉日です。公社の「戦略的事業承継セミナー・事業承継塾」で情報収集し、後継者の育成に早めに着手していくことも重要です。

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

東京公社 事業承継

検索



民法大改正が中小企業に与える影響と対策

第2回 この契約は何のため？

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。



1. 第1条は意味が無い？

取引基本契約書の第1条には、「契約の目的」が記載されていることが多いと思われます。

第1条（契約の目的）

この基本契約は、甲と乙との間の取引及び個別の契約を円滑にするため、信義誠実の原則にしたがって解釈し、履行するものとする。

しかし、上記のような条項は、内容が当たり前すぎて、果たしてどこまで意味があるのか疑問と言わざるを得ません。

一方で、2020年4月1日に施行された新民法の条文には、次のような表現が多く登場します。

「契約をした目的を達することができないとき」（542条：催告によらない解除）、「契約の内容に適合しないものであるとき」（562条：買主の追完請求権）、「契約の内容に適合しない目的物」（566条：目的物の種類又は品質に関する担保責任の期間の制限）等です。

新民法は、このように、契約の解釈の判断要素として「契約の目的」や「契約の内容」を重視する姿勢を採用しました。

2. この基本契約の目的は何か

新民法において、契約の目的の重要性が、判断要素として相対的に高まったのであれば、取引基本契約書においても、契約の目的を可能な限り特定して明記することが望ましいといえます。

第1条（契約の目的）

1 甲と乙は、甲が製造する画像センサ関連商品に実装する部品等の調達・供給について、継続かつ安定的な取引を実現することを目的として本契約を締結する。

2 甲及び乙は、この基本契約及び個別契約を前項の目的に合致するよう解釈し、信義誠実の原則にしたがって履行するものとする。

このように、基本契約の第1条の「目的」において、取引の目的物（甲が製造する画像センサ関連商品の部品等）、その用途（実装部品として使用する用途）、最終的に実現したい目的（継続かつ安定的な取引（＝供給と調

達）の実現）などを明記することで、契約適合性等の判断基準が具体的にになります。

近時多く見られるコンピュータ・ソフトウェアの開発にかかる基本契約においても、対象となるコンピュータ・ソフトウェアの内容、機能、開発目的などを可能な限り明記することが望ましいといえます。

3. 契約書を作成する意義

契約書を締結しなかった取引に問題が生じた場合や、契約書に記載のない事項が問題となった場合、民法、商法、その他特別法の条文が問題解決の基準となります。しかし、それらの条文を適用するだけでは不十分、または不適切な場合が多いのが実際です。

そこで、それらの民商法等を適用させるのではなく、自分たちの取引に最適な基準を設定するための特別な約束＝「特約」として契約書を締結するのです。

したがって、契約書は、問題が起きたときの最終的解決基準となります。困ったときは契約書を見てみましょう。そこには、解決基準が記載されているはずですよ。

解決基準として機能する基本契約書にするためにも、取引基本契約書の冒頭で、契約の目的を可能な限り特定して明記することが望ましいのです。



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。

Information

令和2年度「第2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！

公社WEBサイトに、商談会参加予定の発注企業の「発注企業・案件情報」を掲載しています。該当する技術や製品をお持ちの企業の方は、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のために、ぜひご参加ください。

開催日時 9月9日(水)13:00~17:00
 開催会場 東京都立産業貿易センター 台東館 7階南側展示室(台東区花川戸2-6-5)
<https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/taito/access/>
 参加費 無料
 募集対象 東京都内に事業所がある中小企業の方
 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。
 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 下記WEBサイトよりお申し込みください。
 申込期限 7月22日(水)17:00まで

お問い合わせ・お申し込み
 取引振興課 TEL : 03-3251-7883 Email : bm@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2020/index4.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WEBサイト等でご確認ください。

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

以下のような加工対応ができる会員企業登録がありますので、委託先等にお困りの際にはぜひお問い合わせください。

業種	所在地 資本金 従業員数	加工内容	得意分野	自己PR
金属加工業	墨田区 2000万円 130人	①加工部品・調達事業・・・産業用機械装置、製造機械設備、省力化機器等の各種精密機械加工部品の調達・販売 ②計測サービス事業・・・加工部品・開発品の精密寸法測定	加工部品を多品種少量で、1個から調達を承ります。試作/研究/開発分野等において精密機械加工部品の調達・多品種少量で、小物から大物まで(金属切削/研削/歯車/樹脂切削/板金加工)・材料持ち全加工から焼き入れ、表面処理等まで含めて一社購買ワンストップ対応。	加工部品の調達におけるリーディングカンパニーとして、創業より蓄積した産業機械業界のネットワーク量は膨大です。加工部品、産業機械それぞれを必要とされるお客さまにとって、相互にメリットが発生するサービスを提供しています。 全ての製品を確かな品質でお届けする為に、品質保証体制を確立し品質管理部門にて検査を行っています。

発注情報

以下のような加工対応ができる企業を探している会員企業がいらっしゃいます。ご興味がある場合にはぜひお問い合わせください。

業種	所在地 資本金 従業員数	加工内容	受注先に求めるもの	その他・要望
精密切削部品 製造販売	目黒区 3000万円 80人	・機械加工品 旋盤、マシニング、自動旋盤に対応できる企業を探しています。 ・材質はアルミ、SUS、真鍮、鉄系等です。 ・ロット数は1個~100個、5000~10000個です。	NC自動旋盤複合機、NC旋盤、マシニング等を所持していること。	お見積り回答の迅速さ、コスト競争力、丁寧な加工、品質の保証。 ISO9001は取得してなくても大丈夫です。

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、広報情報誌「アーガス」としています。

令和2年度 BCP実践促進助成金 申請受付中

- 助成対象者** 以下(1)~(3)のいずれかの要件を満たしてBCPを策定した中小企業者(小規模企業者)および中小企業団体
 (1)平成29年度以降に公社 総合支援課が実施する「BCP策定支援講座(ステージ1)」を受講し、その内容を踏まえたBCP
 (2)中小企業強靱化法に基づく「事業継続力強化計画」の認定を受け、その内容に基づいて作成したBCP
 (3)平成28年度以前の東京都または公社が実施したBCP策定支援事業等の活用により策定したBCP
- 助成内容** 中小企業者等が、策定されたBCPを実践するための設備等の導入に要する経費の一部を助成
- 助成限度額** 助成上限額 1500万円(下限額 10万円)
- 助成率** 助成対象経費の1/2以内(小規模企業者は2/3以内)
 感染症対策を含むBCPを実践する場合は4/5以内
- 受付期間** 令和2年5月18日(月)~令和3年1月29日(金)
 ※ただし、助成金の予定件数に達した場合はその時点で受付を終了する場合があります。
- 申請方法** 事前予約による対面受付
 ※申請書類一式をご準備の上、お電話にて申請日時の予約をお願いします。

お問い合わせ・お申し込み

設備支援課 TEL : 03-3251-7889 <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/bcp.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WEBサイト等でご確認ください。

ASEANの最新情報が入手できます！

公社 **サポートデスク**

タイ事務所、インドネシア・ベトナムのご案内

経営相談 | 現地情報提供 | ビジネスパートナー探しを支援

新型コロナウイルスの長引く影響は、海外ビジネスを行う都内中小企業の事業活動にも支障をきたしています。

「ASEANの現地情報を知りたい」「現地企業とコンタクトを取りたい」など、ASEAN展開に関する要望をお持ちの方は、ぜひとも、海外サポート拠点を活用ください。

公社 タイ事務所	Tokyo SME サポートデスク インドネシア	Tokyo SME サポートデスク ベトナム
Email ▶ thai-branch@tokyo-kosha.or.jp	Email ▶ indonesia@tokyo-kosha.or.jp	Email ▶ vietnam@tokyo-kosha.or.jp
TEL ▶ +66-(0)2-611-2641	TEL ▶ (東京窓口) 03-6407-9887 (インドネシア窓口) +62-21-22654773	TEL ▶ (東京窓口) 050-5371-8791 (ホーチミン窓口) +84-28-6650-3955 (ハノイ窓口) +84-24-6655-7800
経営相談		
相談時間 ▶ 平日13:00~17:00(タイ時間)		
相談内容 ▶ 経営全般 (人事・労務、法務、財務・会計 他)		

▶相談例

- ・「現地の経済状況や法規制について教えてほしい」
- ・「海外渡航制限のため現地で営業活動ができない。今のうちに潜在顧客を探したい」
- ・「中国以外の調達先も探したいので、現地で調べてもらえないか?」
など

▶ご相談のお申し込み

以下のWEBサイトのフォーム・メールからお願いします。
(いずれも日本語での対応可能です。)国際事業課
千代田区神田和泉町1-13
住友商事神田和泉ビル9階
TEL : 03-5822-7241

タイ事務所



公社 国際事業課



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
7月	注目1 7月21日(火)	オンライン営業 訪問せずに商機をつかむ営業活動(オンラインセミナー)～WEBを用いたリスト収集術とオンライン商談～	14:00～16:00	WEB開催	無料	多摩
	7月22日(水)	人材実務セミナー第1回 -chapter1	14:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	7月28日(火)	人材実務セミナー第1回 -chapter2	14:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	7月28日(火)	ビジネス文書・電話対応研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	7月29日(水)	第1回人材戦略セミナー 不安の時代を勝ち抜くために「実践的理念経営」	13:30～15:30	WEB開催	無料	企業人材
	7月30日(木)	第1回デザイン導入支援セミナー Afterコロナを生き抜く戦略とは? 中小・ものづくり企業の「ビジネス」と「デザイン」	14:00～16:00	WEB開催	無料	経営戦略
8月	8月 4日(火)	財務・経理研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	8月19日(水) 8月20日(木)	ICT技術導入講座 ～製造業編～ 製造現場コース	10:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	8月24日(月)	人事・労務研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	8月25日(火)	良いコミュニケーションのための3つの手法 ～苦手なコミュニケーションを“得意”に変える！～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
9月	9月 3日(木)	1割の企業しか知らない人材採用術！ 求める人材を採用する秘訣とは	14:00～16:00	WEB開催	無料	城南

Information

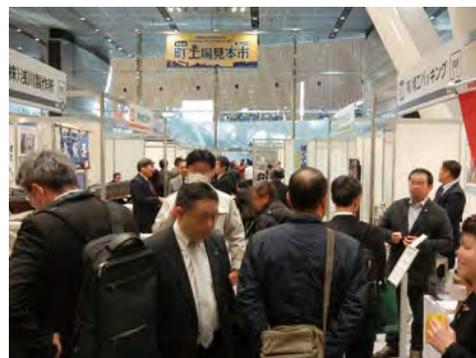
第7回 町工場見本市2021

～中小にしかできない「技術」見本市～出展者募集中！

葛飾区を始め、東京都東エリアおよび近隣地域の中小製造業のための展示会です！

新規受注先の開拓、協業先の開拓、技術開発のヒントが得られる絶好の機会をご提供します。ぜひご出展ください！

開催日時	2021年2月9日(火)～10日(水) 10:00～17:00
開催会場	東京国際フォーラム ホールE1 (千代田区丸の内3-5-1)
出展料	(1小間=間口3m×奥行2m) 葛飾区内企業:6万円 葛飾区外企業:13万円
申込方法	町工場見本市のWEBサイトからお申し込みいただくか、出展申込書をメールまたはFAX送信してお申し込みください。
申込期限	10月2日(金)



お問い合わせ・お申し込み

町工場見本市運営事務局(フジサンケイ ビジネスアイ内)

TEL : 03-3273-6180 FAX : 03-3241-4999 <https://machikouba.jp/>



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。

ヒックアップセミナー
注目1

令和2年度 多摩支社 第1回産業セミナー
オンライン営業 訪問せずに商機をつかむ営業活動(オンラインセミナー)
～WEBを用いたリスト収集術とオンライン商談～

見込み客の発掘からアプローチ、商談までをすべてオンラインにて実施・完結させる営業スタイル「オンライン営業」について、WEBセミナー形式でご紹介致します。実施に向けて必要となるステップ:対象ターゲットの選定、最適なアプローチ手法の確立、オンラインでの商談実施方法をご案内し、顧客にとっての最適な情報をキャッチし、最適なタイミング提案を実現するノウハウについてお伝え致します。ぜひ、ご参加ください。

開催日時 7月21日(火)14:00～16:00
開催形式 WEBセミナー

※受講方法等の詳細についてはお申し込みされた方にご案内します。
※PCやタブレットなどの端末と、インターネット環境、メールアドレスが必要です。

参加費 無料
対象者 都内に事業所を有する中小企業の経営者・従業員の方など
講師 エコノス株式会社 販売促進部 チーフリーダー 完山 祐司 氏
[プロフィール]

同社入社後、新規開拓を担当し、年間300社以上に営業リストの提案を行う。現在は販売部門の責任者として、セミナー企画や自社リード発掘を担当。培った知識や経験をもとに、全国各地で年間50件以上のセミナーを行っている。

申込方法 以下のURLからお申し込みください。
申込期限 7月20日(月)

お問い合わせ・お申し込み

多摩支社「第1回多摩支社産業セミナー」担当

TEL : 042-500-3901 FAX : 042-500-3915

Email : tama-event@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2005/0012.html>



* 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



多摩 多摩支社
経営戦略 経営戦略課

企業人材 企業人材支援課
城南 城南支社

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。

TOKYO創業ステーションTAMA

7月30日(木)オープン

TOKYO創業ステーションTAMAは、起業に興味がある方から、具体的に起業の準備を進めたい方まで、起業を目指すみなさんを応援します。起業・創業に関する相談窓口やイベント・セミナーなど、数多くの支援メニューをご用意しています。

所在地 東京都立川市緑町3-1
GREEN SPRINGS E2 3階
アクセス JR中央線立川駅から徒歩約8分
多摩モノレール立川北駅から徒歩約4分
TEL 042-518-9671
URL <https://startup-station.jp>



ARGUS 2020年7月号 CONTENTS

02 東京都知的財産総合センター新規事業紹介
[AI × データ知財取得支援] [外国特許出願費用助成金]

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5回 経営パートナーとして注目される「高度デザイン人材」

10 承鶏先生と学ぶ事業承継のイロハ(第1話)

11 民法大改正が中小企業に与える影響と対策
第2回 この契約は何のため?

12 ■令和2年度「第2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!

■令和2年度 BCP実践促進助成金 申請受付中

■～海外展開を目指す企業を強力サポート～
タイ事務所・サポートデスク(インドネシア・ベトナム)ご相談申し込み受付中!

■第7回 町工場見本市2021
～中小にしかできない「技術」見本市～出展者募集中!

15 TOKYO創業ステーションTAMA
「起業を目指すみなさんを応援します」



商品ジャーナリスト・北村 森

一発芸型商品が町工場から生まれた理由



これ、4000円を超える値段なのに、できることはひとつだけ。生卵を溶くことにしか使えないというキッチン小物です。

ところがです。昨年発売してすぐ、都内の百貨店の催事へ出店したら、わずか6日間で315個売れたというスタートダッシュ。その後もじわじわと知名度が浸透しているようです。

料理好きには絶対にピンとくるはず。白身の部分を残さず、生卵を完璧に溶くのは実に難しいですからね。実際、これを使ったら、笑えるほど美しく混ざりきりました。どうして？

「先っぽの円形状の部位で、白身を細かく切っているんです」

開発に挑んだのは荒川区の町工場でした。精密板金加工が得意領域とはいえ、この工場にとっては、創業58年にして初めての自社ブランドだといいます。自社商品があれば「厳しい局面でも心の支えになりますから」。ただ、よくよく聞くと……。

「実は、私の妻が、卵の白身を苦手にしていたんです」

だから綺麗に生卵を溶ける道具づくりに挑戦したのですか。「でも試作を見せるたびに、妻から“秒殺”をくらいましたよ。これでは握る手が痛い、これは卵と指の位置が近すぎる、と」

4つの試作がお蔵入りになりました。そして、奥様がついに微笑んだのは、その造形も機能も見直しを尽くした5つめの作。ステンレスの一枚板からつくりあげた、見事な完成形でした。

ときこち
販売価格4290円(税込)
きめ細かく完璧な状態に
生卵を溶けるキッチン小物
株式会社トネ製作所
<https://www.toki-cocochi.com/>



植物油インキを使用しています。

