

ARGUS

8

2020
No.500
アーガス

無理難題も知恵で突破

04

組織活性化最前線

③組織のソフト面に光をあてる

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6回「いつも」も「もしも」も解決できる

「フェーズフリーデザイン」

10

承鶏先生と学ぶ事業承継のイロハ<<第2話>>

11

民法大改正が中小企業に与える影響と対策

第3回 かし(菓子!?)はもうありません

13

シニアが日本の「主役」になる

第1回 東京シニアビジネスグランプリ受賞者決定!

14

■「製品開発着手支援助成事業」、「製品改良/規格適合・認証取得支援事業」、

「TOKYOイチオシ応援事業」の募集を開始します!!

■イノベーション多摩支援事業「新技術創出交流会」エントリー企業募集

■TIRIクロスミーティング2020を開催します

15

東京都立産業貿易センター(浜松町館・台東館)

令和3年度利用分の随時受付開始!

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第165回 株式会社 京浜理化工業



リチウムイオン電池に使われる電極などを評価する際に欠かせない「試験用二極セル」。世界中の研究機関で使われており、京浜理化工業を代表する製品だ

あのリチウムイオン電池の開発に携わった町工場

京浜理化工業が設立されたのは、第1次オイルショックから間もない1977年のことだ。当初は売り上げが伸ばせずに苦しんだが、創業3年目、MRI(磁気共鳴画像法)診断装置の開発に携わったことが大きな転機となった。

「当社が創業当初から培ってきた圧力容器に関する技術が評価され、MRIの開発プロジェクトに参加。完成した装置は1985年に開かれた国際科学技術博覧会(つくば万博)に出展され、国から表彰を受けました。これがきっかけで、さまざまな企業や研究機関から研究用実験機器の開発を依頼されるようになったのです」(代表取締役会長 佐瀬都司氏)

2019年、旭化成名誉フェローの吉野彰氏がリチウムイオン電池の発明でノーベル化学賞を受賞したが、こちらでも京浜理化工業は大きな役割を果たしていた。

「吉野さんとは、リチウムイオン電池の開発が始まった約30年前からともに歩んできた『戦友』です。知恵を出し合い、ときには激論を交わしながら実験機器をつくり続けてきた成果が吉野さんのノーベル賞という形で報われたのは、本当にうれしかったですね。授賞式に参列した吉野さんに招待され、家族

と一緒にストックホルムを訪れたのもいい思い出です」(佐瀬氏)

技術への誠実さと強い信念だけは決して曲げない

社員数9人の町工場がなぜ、名だたる大企業や世界的な研究機関から頼りにされているのか。その秘密は、常に技術力を高めようとする企業風土にあるのかもしれない。

「たとえば、社員が試作のために予算を求めてきたとします。経営者としては余計な出費を抑えたいものですが、技術力の向上につながるなら『存分にやってみよ』と後押しするのが私のポリシー。その代わり、お金をかけたからには、できるだけ多くのことがらを学び尽くせとハツパをかけます。

当社は少数精鋭で、全員が何らかの得意分野を持っています。そして顧客から難しい注文が寄せられると、さまざまな角度から知恵を出し合い、要望された以上の、機器を生み出すのです。我々の最大の強みは、社員たちの知恵と技術力。これを伸ばすためなら、努力は惜しみません」(佐瀬氏)

技術に対してとことん誠実な姿勢も、京浜理化工業が信頼を築いてきた原動力かもしれない。

「技術的に正しいという信念があれば、相手が大企業や大学

技術の道を究め続ける

[会社概要]

代表：代表取締役会長 佐瀬都司くにし氏
業種：研究用実験機器など、幅広い機器の
開発・製造・販売・保守
資本金：1000万円
従業員：9名（2020年6月現在）
所在地：東京都大田区本羽田1-26-16
TEL：03-3745-0133
FAX：03-3745-5854
<http://www.keihinrika.co.jp/>



常に学ぶ姿勢を持つ

「社員には常々、本業以外の研究テーマを持つように伝えています。私自身も2015年、福島原発の処理水からナノファイバーを使ってセシウムを除去する仕組みを考えました。そうして自らの幅を広げることが技術者としての成長につながるのです」（佐瀬氏）



スウェーデンのストックホルムにあるノーベル博物館には、リチウムイオン電池開発初期からの模型などが展示されている(写真：佐瀬都司氏)



吉野彰氏と佐瀬氏はともに研究を進めてきただけでなく、しばしばカラオケに行くなどプライベートでも親交が深い



大手メーカーでキャリアを積んでから京浜理化学工業に転じ、現在は代表取締役社長を務める息子の大輔氏は、会社の柱として活躍中

教授でも自らの主張を曲げないのが当社の哲学です。そうした姿勢を評価していただき、『京浜理化学工業さんにごそ頼みたい』と言ってくださるところもありますよ。（佐瀬氏）

特許や意匠登録といった知的財産を守るために公社 東京都知的財産総合センター（以下「知財センター」）をフル活用している点も、京浜理化学工業の特色のひとつだ。

「当社には、すでに特許を取得していた技術を大手企業に模倣され、訴訟で多くの費用と時間を浪費した苦い経験があります。そのとき知財センターに相談して以来、さまざまな支援をいただけてきました。担当アドバイザーの方から『大手企業と共同で特許を取得する』『特許出願の前には特許調査を行う』などの実践的なノウハウを授けていただいたことで、特許に関するトラブルはほとんどなくなりました」（佐瀬氏）

終わりなき技術探求を知的財産として守る

全社員が主体性を持ち、それぞれの技術を深め続けること。そして、より安全で世の中の役に立つ製品をこれからも送り出すこと。それが京浜理化学工業の目指す姿だ。

「当社が開発に携わったリチウムイオン電池がスマートフォンから宇宙ロケット、深海探査船までの幅広い場所で使

われていることは、当社にとって大きな誇りです。しかし、技術というものに『終わり』などありません。たとえば現在のリチウムイオン電池には電解液が使われているため、液漏れや発火などの危険性が、小さいながらもあります。そこで、さまざまな実験を繰り返したり、固体電解質を使ったりすることで、少しでも安全なリチウムイオン電池の開発を実現したいですね。

我々は技術と知恵で成り立っている会社。これからもその道を究め、『京浜理化学工業に頼めばなんとかしてくれる』と頼りにされる存在であり続けることが、私の願いです」（佐瀬氏）

取材後記

物事をよく観察すること。時には相手と喧嘩になっても議論すること。それ以外他社と変わらないよ、と佐瀬会長は事もなげに話します。しかし実際に行うのは簡単ではありません。多くの試行錯誤を重ね培われた観察眼、相手が誰であっても臆せず意見を交わしオーダーに対応する開発力、そして真摯に技術に向き合う姿勢で信頼を得てきた当社。世界に認められる日本の研究を支え続けます。（企画課 松岡香織）

組織活性化最前線

③ 組織のソフト面に光をあてる

組織やチームが成長するためには、マネジメントが必要です。そしてそこには、さまざまな課題があります。それを大きくハード面とソフト面に分ける考え方があります。ハード面とは、戦略や理念、構造や人材配置、制度や規則、業務手順や技術など。ソフト面とは、人の関係性や個々の能力、意識、モチベーションなどです。今回、そのソフト面にかかわる取り組みをご紹介します。



株式会社 ファインテック

代表者：辻 明信

従業員：11名

所在地：新宿区上落合1-16-7
エヌケイビル1F



2005年に設立した、カビを防ぐことのみで特化した会社。食品工場や病院、医薬品工場、住宅、図書館、美術館などカビの問題をワンストップで解決していくことを目標としている。自社で研究室を持ち、DNAシーケンサーや微生物採取エアサンプラーなど多様な検査機器を保有し、原因を解析・究明から対策立案、対策工事実施、継続的なコンサルティングまで行う。特許取得多数。



もっと良い会社になるお手伝い

初めての企業を訪問すると、いろいろな悩みを耳にします。人手が足りない、離職率が高い、社員の成長が遅い、言うことを聞いてくれない、社内の雰囲気良くない、など。その理由を聞くと、「よくわからない」、または「うちは給料が低いから」「今時の若者は会社へのロイヤリティ（忠誠心）がないから」などと即答するトップの方もいらっしゃいます。

人材ナビゲータの仕事は、そのような現状をつかみ、解決策を考え、実行し、検証していくことのお手伝いが基本です。

しかし、私が企業を初めて訪問するときには、それ以前に、今より少しでも良い会社になっていただきたい、という思いからスタートします。

では良い会社ってどんな会社なのでしょう。

対話のプロセスを、チームの学びの場にする

株式会社ファインテックを訪問したときの印象は、社員が仕事に誇りと自信を持ち、厳しくも明るい雰囲気のプロ集団、というものでした。この会社に課題があるのだろうか、と思いつつ、辻社長、市川取締役、そして、辻経営企画室長と、ご支援の方向性や手法について話し合いました。

経営層の方にとって、会社の課題や解決方法などは、すぐ頭に浮かぶと思います。しかし、今回のご支援では、社員自ら創造的に話し合うというプロセスこそが、チームの成長につながると思われ、以下の方針になりました。

- 月1回のミーティングは、トップから新人まで、ほぼ全員が出席し、将来の「より良い会社」を目指すアイデアと行動について話し合う。
- その際は、課題だけでなく、将来のありたい姿にフォーカスする。

ミーティング自体の目標は、「質の高い対話を通じて、協働性(利他性)の高いチームになっていく」とこととしました。

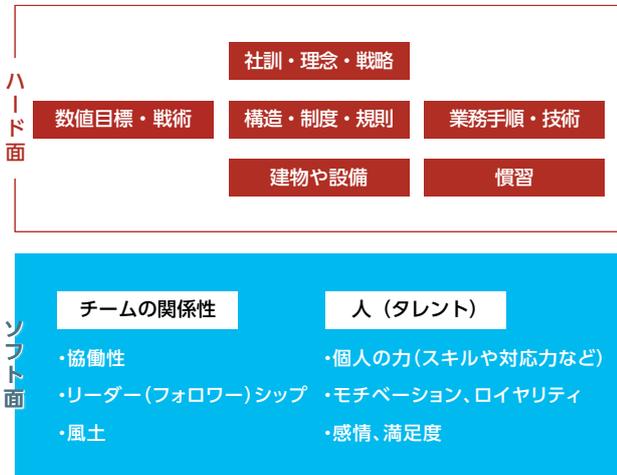
「なっていく」としたのは、誰かがするのでなく、自律的に「なる」ことを目指すからです。

つまりここでは、皆で何か結果(成果物)をつくるよりも、話し合いのプロセスをチームの学びの場にしようという試みです。

コミュニケーションの質を高める

ディスカッションの手法については、辻経営企画室長をはじめ、知識や経験のある方が多く、すんなりとファシリテーションを導入することができました。ファシリテーションとは、参加者の知恵の創発をベースに、アイデア発想や合意形成をしていく

組織(チーム)の持つ2つの側面



手法です。そして、このディスカッションの呼称を、ファインテックとファシリテーションから、Fミーティングと名づけました。

以下は、Fミーティングで議論されたテーマの一部です。

- 会社の潜在力
- 会社の課題
- 従業員満足度調査の実施と結果について
- 5年後にありたい姿
- 5年後に獲得したいブランドイメージ

(機能的価値、社会的価値、情緒的価値など)

ちなみに情緒イメージは、「頼れる」「ワクワクする」「個性的な」会社になりたいでした。

これらの他に、コミュニケーションの技術であるコーチング、ファシリテーション、AI(アプリシエイティブ・インクワイアリー)などのミニ勉強会や、希望テーマがあれば、発案者がファシリテーターになってディスカッションを行いました。

徐々にコミュニケーションの質と量が高まってきました。

組織(チーム)のソフト面にかかわっていく

Fミーティングの真の目的は、5年後のありたい姿(良い会社)の実現です。その意見を集約すると、第一に、売上や収益、社員数、拠点の数といった明確な数値目標が上がりました。それは具体的で、期限があり、努力で達成可能、また結果が誰にもはっきりわかるという点で、行動目標としてふさわしいものです。もちろん数字と給料が上がって、社員が幸せになるのは、とても大切です。

ただ、あえてFミーティングでは、数字は結果として捉え、それを目指すプロセスを重視しました。プロセス重視とは、強みや弱みを補完する、協働性を高める、知恵や知識を創発する、個人の成長、モチベーションやロイヤリティを上げるなどです。

組織のマネジメントでは、会社や組織(チーム)をハード面とソフト面に分ける考え方があります。ハード面とは、組織構造、数値目標、社訓や理念、戦略、制度やルール、業務の技

術や手順など。ソフト面とは、人の関係性、風土、個人のタレント(能力やスキル、リーダーシップ、ヒエラルキー、モチベーション、行動特性、ロイヤリティ)などです。

一般に、ハード面の課題は見えやすく、対策は立てやすいといわれます。組織変えや人事異動、数字を競う仕組み(インセンティブなど)、理念や制度をつくり、浸透させるなどです。

一方、ソフト面の課題は見えにくく、対策やマニュアルの対応が難しいため、適応課題と呼ばれます。また数字への結びつきや結果が見えにくいため、企業ではやや後回しになるかもしれません。

会社にとってはどちらも重要です。ただ個人的には、ハードにこだわり過ぎて社員の気持ちを見失うと、やる気や創造性が育ちにくいと考えています。

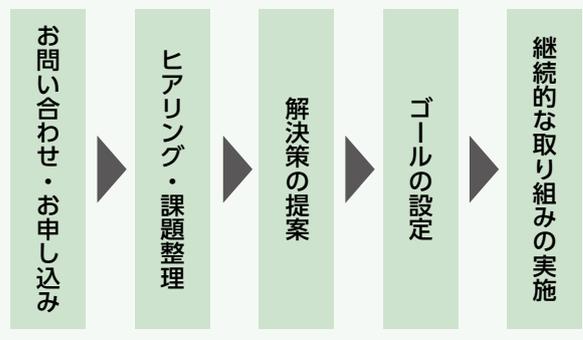
Fミーティングでは、「会社のありたい姿実現のために自分がチャレンジすること」についても議論しました。そこでは、ソフト面の気づきを大切に、社員個人やチーム風土の成長を目指しています。最近、一部企業で導入されている、1on1(ワンオンワン)ミーティングや、社員の幸福度を測る試みなどもソフト面にかかわるものです。

コミュニケーションのプロセスを通じて、個人やチームのソフト面にかかわり、将来のゴール達成につなげる。今後も人材ナビゲータとして、わずかでもそのお手伝いができれば幸いです。

人材ナビゲータ 安田 章

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



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

修繕義務と賃料減額

Case

当社は、オフィスビルを賃借して営業所を構えておりますが、このたび、賃借物件の付属設備のエアコンが故障して動かなくなり、水漏れが生じ、物件の一区画が使えなくなっております。

管理会社を通じて、賃貸人には、修繕の申し入れをしていますが、一向に対応してくれません。私どもで業者を手配して修理することはできないのでしょうか。何か方法はありますか。

Answer

1 賃貸人の修繕義務とは

本年4月から改正民法が施行され、改正法では賃貸人の修繕義務について規定の変更が行われました。今回は、賃貸人の修繕義務をテーマに取り上げて解説を行っていきます。

一般的な賃貸借契約においては、貸主は、賃貸物件について、必要な修繕を行うことが法的義務であり、これは改正後の民法においても変わりはありません。すなわち、賃貸人は、賃貸物件について修繕の必要が生じたときには、借主が賃貸物件に故意や過失によって破損を与えていない限り、修繕義務を負うことになります。

なお、個々の賃貸借契約によっては、軽微な修繕については、特約により借主に修繕義務を負わせている場合もあります。

2 借主による修繕が行える場合

上記の通り、賃貸人に修繕義務があるものの、改正前の民法においては、賃貸人が修繕を行わなかった場合に明確なルールが定められておりませんでした。

そこで、改正民法においては、賃借物の修繕の必要がある場合において、①借主が賃貸人に修繕が必要である旨を通知し、または賃貸人がその旨を知ったにもかかわらず、賃貸人が相当の期間内に必要な修繕をしないとき②急迫の事情があるときには、借主が自ら賃貸物件に修繕を行えることを定めました(民法607条の2)。

上記は、判例法理としては存在していましたが、明文の規定がなかったため、民法改正に伴い、新たに条文として定められた。

上記規定により借主が修繕を行った場合には、その費用は、「必要費」として、賃貸人に対し、請求することができます(民法608条1項)。

3 滅失した場合の賃料支払い義務

それでは、借主の故意や過失によらず、賃借物件の設備等に破損等が生じて修繕が必要な状態になり、賃借物件の一部が使用できなくなった場合にはどのような取り扱いになるのでしょうか。この点は改正民法において、次の通りの規定が定められました。

すなわち、設備などが故障により一部使用不能になったときに、それが借主の過失によるものでなければ、使用できなくなった部分の割合に応じて、当然に賃料は減額されます(民法611条1項)。

改正前の民法においては、借主が賃料の減額をするためには、賃料減額の「請求」をしなければならなかったのですが、改正民法においては、使用収益できなくなった部分の割合に応じて、当然に減額される定めに変更されました。

ただし、改正民法においても、どの部分が破損により、どの程度賃料が減額になるのかは明確に定められておりません。この点は、判例の蓄積を待つ必要があります。

4 最後に

以上の通り、今回は、民法改正に伴う修繕義務と賃料減額の改正点について解説を行いました。改正民法においても定められた要件に該当しなければ、借主は賃借物件に無断で修繕を行うことはできませんので注意しましょう。

改正民法においては、これ以外にもルールが変更になった点が多数ありますので、確認の上、対応できるように準備を行いましょ。

都産技研の重点研究分野

豊かな生活と健康寿命増進社会を実現するために

都産技研では、東京の将来の活力を支える成長産業分野の研究開発事業体制を強化し、中小企業の皆さまにご活用いただける技術シーズの創出に努めています。気になる技術がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

感性工学などに基づいた生活技術を応用して、サービス産業への支援を行うとともに、健康・医療・福祉機器産業に対して、先端技術を活用した研究開発に取り組んでまいりました。

感性を考慮した“製品音”の音質評価

都産技研では、住環境における騒音に対する“気になる”という感性情報を定量化する方法の確立に取り組んでいます。

人の“気になる”という感覚を予測するために“気になり度合推定モデル”を主観評価実験の結果から作成しました。その結果、従来の騒音レベルによる音の大きさ評価とは異なり、感性情報に基づいた評価が行えるようになりました。

家電製品や医療機器などの騒音について、人の感性を考慮した音質改善に活用ができます。

音の気になると感じた方を選択してください

no.1	最初に提示した音の方が気になる	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.2	最初に提示した音の方が気になる	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.3	最初に提示した音の方が気になる	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.4	最初に提示した音の方が気になる	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.5	最初に提示した音の方が気になる	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.6	最初に提示した音の方が気になる	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.7	最初に提示した音の方が気になる	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.8	最初に提示した音の方が気になる	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.9	最初に提示した音の方が気になる	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる
no.10	最初に提示した音の方が気になる	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	後に提示した音の方が気になる

図1 主観評価実験実施時の様子
実験参加者が“気になる音”を画面上で選択することで回答を行う

カラーユニバーサルデザイン(CUD)^{※1}に対応した製品開発支援

CUDに対応し、すべての人に色による情報を正確に伝えるニーズが高まっています。

都産技研では、CUDに対応したプロダクトデザイン、パッケージデザインなど、製品の高付加価値化支援に取り組んでおり、世界で使用されている色見本のひとつである「PANTONE®」の紙および樹脂チップを用いた識別実験によりCUD推奨色を抽出しました。これにより、プラスチック製品においてもCUDに対応した製品開発が可能となります。



紙チップ 樹脂チップ
図2 抽出された識別しやすい色の例

ヘルスケア産業の製品開発を支援

都産技研では、今後の発展が期待されるヘルスケア産業において製品開発を支援するため、バイオ基盤技術を活用したヘルスケア産業支援事業を行っています。

原料の分析から機能性・安定性の評価まで対応する「ヘルスケア産業支援室(SUSCARE™)」では、お客さまが開発する製品の「価値をみせる」ための評価体制を整えて、製品化・事業化を支援しています。

特に、医療材料開発で培った生物工学をベースとする経験と技術を活かした細胞を用いた有用性評価を提供します。また、非侵襲で組織を分析・観察する機器を複数導入し、自由にご利用いただけます。



図3 in vivo共焦点ラマン分光装置
塗布した化粧品の皮膚への浸透性や深度を評価できる装置



図4 SUSCAREロゴおよびWEBサイト

※1 カラーユニバーサルデザイン(CUD)
色の見え方は人によってさまざまであり、外見ではわからない色覚特性に配慮し、多くの人に正しい情報を伝える技術のこと。

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(都産技研)
〒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/>



中小企業経営者が知っておきたいデザイントレンド

社会全体が大きな転換期を迎えている国内市場、特に東京のビジネス環境は激動局面に差し掛かっています。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6回

「いつも」も「もしも」も解決できる「フェーズフリーデザイン」

日常時と非常時の壁を超える「フェーズフリー」

近年、日本列島を襲っている大地震や台風、水害、熱波・寒波、さらにはテロや原発事故、そして全世界的な被害をもたらした新型コロナウイルスなどの病原体…。我々は、常に災害の要因となる様々な「危機（ハザード）」にさらされている。世界有数の災害大国である日本であっても、災害直後には防災意識が高まるが、具体的な備えへの行動にはなかなか移せないのが現実であろう。「何をどのくらい備えればいいのかわからない」「非常時にしか役立たない防災用品にコストをかけられない」などという「防災に取り組めない理由」を解決するのが、「フェーズフリー」の考え方である。

「フェーズフリー」とは、「日常時」と「非常時」というフェーズを超える（フリーにすること。日常時の生活で便利に利用できる商品やサービスを、非常時にもそのまま役立てることができ、安心や安全を叶えるという特長を持つ。

「フェーズフリーの根底には防災の考え方があります。災害時とはすべての人が要援護者になる可能性がある社会のこと。自

分は健常者のつもりでも、要援護者になってしまったときに、万人にとって使いやすいデザインであることはとても大切ですね。その意味ではユニバーサルデザインと親和性が高いと言えます」と、一般社団法人フェーズフリー協会 代表理事の佐藤唯行氏は説明する(図1)。

同協会では、「フェーズフリー 5 原則」に基づきフェーズフリーデザインを評価、フェーズフリー認証を発行している。フェーズフリー 5 原則とは、「常活性」「日常性」「直感性」「触発性」「普及性」のこと(図2)。この5原則を基にしながら、「汎用性」と「有効性」という2つの軸(図3)で評価をしている。現在、フェーズフリー認証を受けているアイテムは20点ほどあるが、いずれも日常の価値を重視している。これは、「日常時に使えないものは、災害時に役立つからといって、世の中に広まらない」(佐藤氏)という考えからだ。

フェーズフリーデザインは、日用品から工業製品、施設など多種多様なジャンルに渡っている。『フェーズフリーデザイン事例集』に詳しい評価ポイントが掲載されているが、そのうち2点ほど次ページで紹介する。

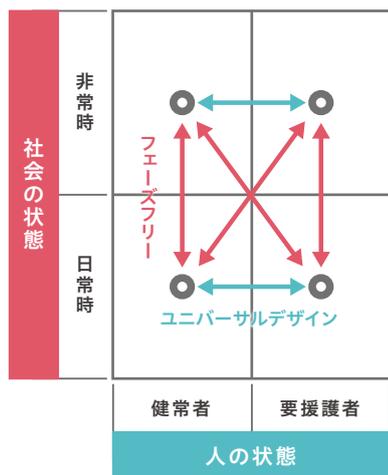


図1 フェーズフリーとユニバーサルデザインの相関図

人の状態に対する自由を提案しているユニバーサルデザインと社会の状態に対する自由を提案しているフェーズフリー。いずれも、利用者のQOL(クオリティ・オブ・ライフ＝生活の質)の向上を目指している。

- 01 常活性 | どのような状況においても利用できること
- 02 日常性 | 日常から使えること
日常の感性に合っていること
- 03 直感性 | 使い方、使用限界、利用限界が分かりやすいこと
- 04 触発性 | 気づき、意識、災害に対するイメージを生むこと
- 05 普及性 | 参加でき、広めたりできること

図2 フェーズフリー5原則

フェーズフリーとは、平常時(日常時)や災害時(非常時)などのフェーズ(社会の状態)にかかわらず、適切な生活の質を確保しようとする概念。「フェーズフリー5原則」に基づいた商品やサービスによって実現する。

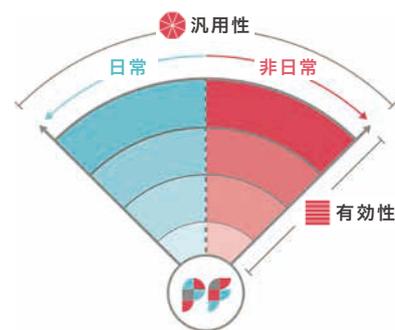


図3 フェーズフリー評価の概念

「汎用性」は、平常時(日常時)や災害時(非常時)にかかわらず多様なシーンで利用できる特性。「有効性」はその商品やサービスを「汎用性」以外の価値や効果で評価する。

※図1~3提供：一般社団法人 フェーズフリー協会

Case Study



紙コップ メジャーメント (サンナップ株式会社)

一般的な紙コップの機能は飲料を飲むという用途に限られるが、メモリ付きデザイン紙コップは「ml/cc」「合」「カップ」のメモリをデザインに融合。災害時や屋外などでの粉ミルクや米の計量といった用途を拡大した。



BOCCO ボッコ (ユカイ工学株式会社)

BOCCO(ボッコ)は、ロボット本体と付属のセンサ、スマートフォンアプリを連携させて使用する家族をつなぐコミュニケーションロボット。インターネット回線を使うため、災害時に強い連絡手段になる。



『フェーズフリーデザイン事例集』より <https://dcs.phasefree.net>

「フェーズフリー」を商品開発の新たな切り口に

日本発の「フェーズフリー」であるが、コロナ禍において、欧米諸国からも注目が集まっている。なぜなら「フェーズフリー」という新しい考え方を取り入れることで、魅力的な商品やサービスの提案ができ、産業競争力の強化につながるからだ。佐藤氏は、「小回りの利く中小企業にこそ、市場参入の可能性が広がっています」と後押ししている。

同協会理事であり、プロダクトデザイナーの松崎元氏も、「中小企業がデザイン開発に取り組む場合、対象とする課題がまだまだ多くあり、大企業が取り組んでいない分野で自社の強みを活かせる可能性が高い。フェーズフリー商品による自社ブランドの展開や大企業向けの部品提供など、これまでの加工精度や価格競争とは異なる方向から新たな発想により勝負できるでしょう」と期待を寄せる。

一方で、同協会調査・研究委員であり、プロダクトデザイナー

の武者廣平氏は、「中小企業が一步踏み出そうとすると、これまでの延長線になってしまうことが多々あります。大体がこれまで取り組んできたことで伸び悩んでいるわけだから、自社の技術を捉え直したり、新しい視点を見つけたりして、思い切った方向転換をすることが大切です」と言及する。

会社としても、フェーズフリーの推進によって中小企業の付加価値を向上すべく、様々な支援事業を進めていく。具体的には、今秋よりフェーズフリーに関する理解を深めるセミナーや、フェーズフリーの視点で商品やサービスの価値提案・創造を行うためのワークショップを開催予定である。社会情勢が大きく変動している今だからこそ、「フェーズフリー」を切り口にした新たな事業創出にチャレンジする好機であるのは間違いない。それは、イノベーションとブランディングが軸となる「デザイン経営」への入口とも言えるだろう。

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



佐藤唯行 氏(左)
一般社団法人フェーズフリー協会代表理事

武者廣平 氏(中)
一般社団法人フェーズフリー協会調査・研究委員/
武者デザインプロジェクト代表取締役

松崎 元 氏(右)
一般社団法人フェーズフリー協会理事/
千葉工業大学創造工学部デザイン科学科教授

フェーズフリーコンセプトサイト <https://phasefree.org>



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、以下、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2話》

事業承継のいろは



都内に、従業員承継に悩むB社がありました。

社長には別会社に勤める息子が2人おりますが、どちらも今の仕事にやりがいを持っており会社を継ぐ気はないと言われてしまいました。今回は、承鶏(しょうけい=承継)先生と一緒に従業員承継において押さえておくべきこと、やるべきことについて学んでいきましょう。



社長

息子たちは小さいときから私の背中を見ていたし、きっと、いつか社長になってくれるものだと思っていたのだがなあ…。私ももうそろそろ経営から身を引きたいし、わが社も看板をおろすときが来てしまったのか…



従業員

社長、失礼を承知で申し上げますが私が引き継ぐことはできませんか？ 創業当時から社長の背中を見てきました。仕事内容も取引先のこと社員たちのことも熟知していますし、現状では私が一番適任だと思うのですが。



社長

君がそこまで考えてくれていたなんて感激だよ。でもね、社員と社長とは全然勝手が違うんだよ。息子の場合には私の家族だということで解決できる部分もあるけど、君には家族もいて、会社を継ぐ責任も生まれてくるんだよ。でも、そういえば、息子たちと君とで、社長になる手続きはどのように違うのかなあ？



承鶏先生

親族内で承継する場合と役員や従業員の方へ承継する場合でどのような相違があるかということですね？ 見ていただいたほうがよさそうですね。下の表を見てください。



承鶏先生

先ほど社長が仰っていたとおり、従業員の方に承継する気持ちがあったとしても、そのご家族の反対にあつて承継できないケースもあります。株式会社は、取締役を選任するために株主総会を開かなくてははいけませんし、承継する方が株を買い取るための資金を準備する必要があります。株の移転も計画的に行っていかななくてはならないため、一つひとつを慎重に行っていく必要があるんです。



社長

思えば日々の業務に追われて、今後の会社体制を変える準備は全然してこなかったんだなあ。



従業員

そうですね。社長に立候補したものの、思ったよりたくさんやるのがあって、なんだか不安になってきました…。こういうことをまとめて相談できる場所はないんでしょうか。



承鶏先生

東京都中小企業振興公社では、事業承継や経営改善に対する支援を行っています。費用はかかりませんので、ぜひ相談してみたいはいかがでしょうか。

「親族内」「役員・従業員」承継におけるToDoリスト

1. 後継者の選定(募集)教育

- 後継者の選定
- 外部からの招聘の検討 ※役員・従業員承継のみ
- 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
- 財産分配方式の決定 ※親族内承継のみ
- 生前贈与・遺言の活用 ※親族内承継のみ
- 会社法(種類株式)の活用
- 資金調達の検討
- 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

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3回 かし(菓子!?)はもうありません

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と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。



今回は、第1回でも取り上げました、「瑕疵」に関する説明です。

「瑕疵」は、「かし」と読みます。

「瑕疵」は、両文字とも「きず」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」を意味します。

今回の民法改正でこのような難解な古めかしい用語類が見直されました。つまり、新民法の条文には、もう「かし(菓子!?)」はありません。



1. 契約不適合責任

第〇条 (瑕疵担保責任)

1 甲は、目的物に隠れたる瑕疵を発見した場合には、直ちに、乙に対し、書面をもって通知するものとする。

2 (略)

現行の取引基本契約書には、まだ「瑕疵」なる用語が使われていると思います。新民法では、「瑕疵」は、「種類、品質または数量に関して契約の内容に適合しないものであるとき」などの表現に置き換えられました。

これを機に、契約不適合責任の条項や、検収の条項の書き換えをすることをお勧めします(下線部分に変更部分です)。

第〇条 (契約不適合責任)

1 甲は、目的物の引き渡しを受けた後、目的物について、種類、品質または数量に関して、直ちには発見できない、契約内容への不適合(以下、「隠れたる契約不適合」という)を発見した場合には、直ちに、乙に対し、書面をもって通知するものとする。

2 (略)

検収の条項においても書き換えをしましょう。

第〇条 (受入検査及び検収)

1 (略)

2 甲は、前項の受入検査の結果、本件商品の品質または数量が契約の内容に適合しないこと(以下、「契約不適合」という)を発見した場合、商品受領後1週間以内に、乙に対して、書面による通知を行うものとする。

2. 不適合責任の追及方法

目的物に契約不適合があった場合、何が請求できるのか、どちらに選択権があるのかを明確にしておきたいところです。

新民法では、目的物に契約不適合があった場合、買主の救済手段として下記の4種類を明記しました。

- ① 修補請求、代替物・不足分の引渡し請求(562条1項本文。これをまとめて追完請求権と呼ばれます。)
- ② 代金減額請求(563条1項2項)
- ③ 損害賠償の請求(564条、415条)
- ④ 解除権の行使(564条)

なお、追完請求権の条文(562条1項)には、以下の但書がついております。

「ただし、売主は、買主に不相当な負担を課するものでないときは、買主が請求した方法と異なる方法による履行の追完をすることができる」

3. 特別の約束

契約書を締結する目的は、これらの民商法等をそのまま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」をするためです。

たとえば、既出の受入検査及び検収の条項での追完請求権について、買主に選択権があることを明記し、562条1項但書の適用を排除してはいかがでしょうか。

第〇条 (受入検査及び検収)

3 前項の通知を行った買主は、売主に対し、自らの選択にしたがい、不足分や代替品の引き渡し、売主の費用負担での修理または代金の減額を請求することができ、これらとともに、買主が当該契約不適合によって被った損害の賠償を請求することができる。

4 売主は、買主から前項の請求を受けた場合、買主に不相当な負担がないことを理由に、買主が請求した方法と異なる追完方法を選択することができない。

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。

社長の
一冊

新田次郎著 『八甲田山死の彷徨』 (新潮文庫刊)

株式会社 京浜理化工業 代表取締役会長 佐瀬 都司くにじ

43年前、当時、日本有数の技術力が集結していた京浜工業地帯に、佐瀬製作所(京浜理化工業の前身)を設立しました。サラリーマン時代の仲間と2人で、仮工場からのスタートでした。

明日を生き残れるかもわからない苦難の状況は2年半ほど続きました。

今では、ノーベル博物館に展示されている、電池の初期から現在までのレプリカの中に、弊社で制作した製品が展示されるまでになりました。

私の会社がこのような成長を遂げられたのは、愛読書である『八甲田山死の彷徨』のおかげです。その中の「時には目上の人にも、自分の主張を曲げない」という考えが、私が出た教訓です。

その教訓を仕事や趣味など、さまざまな場面で意識して現在まで生き抜いてきました。

現在、会社は9人の少数精鋭でやっており、売上も年々上昇しています。

若い人たちに仕事などで会う際に、伝えてきた言葉があります。

「会社の上司から理不尽なことを言われることもあるでしょう。上司の言っていることが間違っていると思ったら、思い切って自分の意見を言ってみましょう」

勇気を持って、自分の意見を伝えることが夢や希望を叶える第一歩です。



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

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	業務内容	得意分野	自己PR
専門・技術 サービス業	港区 1,900万円 26人	グラフィックデザイン、WEBデザイン、IT事業、映像制作、音楽制作、労働者派遣事業	2本柱で中小企業をサポートします！ 【デザインで中小企業をサポート】 会社の立ち上げから新規事業展開に関わる制作物等をプロデュースします。 会社案内・名刺・WEBデザイン、PV制作などセットでリーズナブルに制作いたします。 【中小企業ではたらく方々と経営者をサポート】 労働者派遣事業で培ったノウハウ+デザインで、中小企業ではたらく方と経営者両方をサポートします。(リモートワークを円滑に進めるための施策を、デザインを用いて視覚的に社内に定着・運用していく等)	withコロナ。 新しい生活様式のニーズに対応した企業のあり方とその発信の方法を一緒に考えていきましょう。 まずは気軽にご相談ください。お待ちしております。

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、広報情報誌「アーガス」としています。

シニアが日本の「主役」になる

第1回 東京シニアビジネスグランプリ受賞者決定!

第1回
東京シニアビジネス
グランプリ
結果発表



さらに!

ファイナリスト**10名**に
起業支援資金**100万円(※)**

(※別途要件あり)

応募総数**189件**

たくさんのエントリーありがとうございました。

「シニアが日本の『主役』になる」をテーマに、令和元年度から公社主催でスタートした「東京シニアビジネスグランプリ」。第1回となる今年度は、55歳以上でこれから東京都内で起業を考えている方、および創業5年未満の方を対象に、たくさんのエントリーをいただきました。

新型コロナウイルス感染症拡大防止で延期していた最終審査会を、WEB審査会形式に変更して、5月24日(日)に開催し、「最優秀賞」1名、「優秀賞」1名、「奨励賞」1名が選ばれました。

最優秀賞

株式会社アソルティ
代表取締役 伊藤 彰 氏



飲食店居抜き店舗サブリース 及び売買事業

大家さん承諾のもと、閉店する飲食店から内装、設備、厨房機器を買い取るのが特徴。転貸借契約締結の上で次の経営者に居抜きの状態で売却し、飲食店を引き継ぐ。また、自社負担による建物の改造、改装により老舗店舗の再生事業も積極的に行っている。

優秀賞

フォレマー合同会社
代表社員 植木 準 氏



3Dプリンタでつくる 次世代スピーカー

従来のスピーカー製造プロセスでは製造が不可能なアモルファス(非結晶体)構造を実現し、逆位相を拡散・吸収して原音に忠実な音を再生する。誰が聞いても違いのわかる、音の広がり、明瞭な音質、リアリティを体験できる。

奨励賞

合同会社アイル・MTT
代表社員 山村 宏二 氏



シニアの取り組む 表面処理環境改善と技術継承

めっき作業現場の環境改善を目的とした特許技術を活用した環境にやさしい表面処理剤とコストパフォーマンスの高い排水処理剤を日本そしてアジアの表面処理事業者、金属加工事業者に導入するとともに、特許技術が活用できる新たな市場開拓に取り組んでいる。

最終審査に選ばれたファイナリスト7名の方々 (発表順)

外資系企業支援業務によるシナジー効果
みずほロケーション株式会社
代表取締役 石山 勝政 氏

池袋ブロードキャストシステム
株式会社glee
代表取締役 松井 直子 氏

安全&安心の全く新しいヘアカラー事業
吉川 小百合 氏

気軽に写真作品制作できるラボの開設
清水 政弘 氏

オンデマンド3Dスパーサーによる足補正
田村 悦子 氏

日本初のキャッシュバックアプリ
キャッシュビー株式会社
代表取締役 小川 拓也 氏

人生100年・高齢者向け訪問型美容室事業
竹内 斗志雄 氏

第1回にもかかわらず、189名ものエントリーがあり、その中から、書類・面接審査を経て10名のファイナリストが選ばれました。今回はWEB審査会形式となったため、各自でプレゼンテーション動画を撮影。それを審査員が事前審査し、さらにオンラインでの質疑応答による採点を加味して受賞者を決定しました。

ブラッシュアップを重ねたファイナリストのプラン内容は、紙一重の僅差で、審査員も予定時間を超えて議論をかわす大激戦となりました。

第1回東京シニアビジネスグランプリWEBサイト
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/station/tsbg2019/>



Information

「製品開発着手支援助成事業」、「製品改良/規格適合・認証取得支援事業」、
「TOKYOイチオシ応援事業」の募集を開始します!! 事業の詳細は公社WEBサイトよりご確認ください。

事業名	概要	助成限度額
製品開発着手支援助成事業	製品・技術開発を実施するにあたり事前に行う、社会資源を活用した技術的課題の検討を支援	100万円
製品改良/規格適合・認証取得支援事業	市場ニーズへ適合させるために行う製品改良や、規格適合・認証取得(CEマーキング、ISO、IEC等)を支援	500万円
TOKYOイチオシ応援事業	東京都の地域資源を活用した、新製品・新サービスの開発・改良を支援	1,500万円

お問い合わせ 助成課 TEL : 03-3251-7895
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/ichiran/index.html>

東京都 公社 助成金

検索



イノベーション多摩支援事業「新技術創出交流会」エントリー企業募集

都内中小企業と大手企業等との出会いの場として、技術連携に向けたきっかけづくりを支援する製品展示会・個別面談会を開催します。公社主催のビジネスマッチングイベントとして、多くの大手企業の参加が見込まれています。自社の技術・製品をアピールする機会として、ぜひご活用ください。

開催日時 2021年2月9日(火)・10日(水)10:00~17:00
 開催会場 パレスホテル立川(立川市曙町2-40-15/JR立川駅から徒歩5分)
 参加費 無料
 内容 個別面談会・製品展示会
 募集対象 都内に事業所を有する中小企業
 申込方法 以下のWEBサイトよりお申し込みください
 申込期限 9月23日(水)
 注意事項 大手企業との技術ニーズが合わず、面談希望がない場合はご参加いただけません。



※新型コロナウイルス感染症の状況等を考慮し、社会的距離の確保による開催規模を検討しております。

お問い合わせ・お申し込み 多摩支社「新技術創出交流会」担当
 TEL : 042-500-3901 FAX : 042-500-3915 Email : ntc-koryukai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.ntc-koryukai.jp/>



TIRIクロスミーティング2020を開催します

東京都立産業技術研究センターの技術シーズなどを発表し、中小企業との技術マッチングを促進するイベント「TIRIクロスミーティング2020」を開催します。技術開発や製品開発のヒントとなる幅広い分野の約70テーマの口頭発表・施設見学会に加え、最新の技術動向や市場ニーズなどを解説する基調講演を行います。

開催日時 9月10日(木)・11日(金)10:00~17:00
 開催会場 (地独)東京都立産業技術研究センター本部(江東区青海2-4-10)
 参加費 無料
 参加方法 来所(事前予約制)とライブ配信視聴(登録制)の2種類
 基調講演の内容 (事前予約制)
 9月10日(木)10:00~11:20 テーマ「5G・IoT」
 株式会社ブロードバンドタワー 代表取締役会長兼社長CEO 藤原 洋氏
 9月11日(金)10:00~11:20 テーマ「化粧品開発」
 元株式会社コーサー顧問 内藤 昇氏
 申込方法 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
 TIRIクロスミーティング2020運営事務局 TEL : 03-6825-6177 <https://www.iri-tokyo.jp/site/tiri-cm/>



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。

月	日にち	セミナータイトル	時間	会場	費用	担当部署
8月	8月18日(火)	人材実務セミナー第2回 -Chapter1	14:00~17:00	WEB開催	無料	企業人材
	8月27日(木)	人材実務セミナー第2回 -Chapter2 (ハンドブックセミナー同時開催)	14:00~18:00	WEB開催	無料	企業人材
9月	9月3日(木)	法務研修	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	注目1 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
	注目2 9月7日(月)	With/Afterコロナ時代を 「フェーズフリー」の視点でとらえる	14:00~16:30	秋葉原庁舎 1階大会議室	無料	経営戦略
	9月10日(木)	ISO14001:2015規格要求事項解説講座	10:00~17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	9月16日(水) 9月17日(木)	ISO9001:2015+ISO14001:2015 統合内部監査員養成講座(2日間)	10:00~17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
	9月29日(火)	ISO45001:2018規格要求事項解説講座	10:00~17:00	WEB開催	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/>

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



**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**
~アフターコロナをにらみ、確実な採用活動の準備を~

コロナ・ショックによる採用市場の変化を読み書き、求める人材を効率的に獲得する秘訣をわかりやすく解説します。

開催日時 9月3日(木) 14:00~16:00
開催方法 WEB開催
参加費 無料
募集数 100名程度
講師名 むすび株式会社
代表取締役 深澤 了氏
申込期限 8月31日(月)

お問い合わせ・お申し込み
城南支社

TEL : 03-3733-6284

Email : jonan@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2001/0032.html>



**With/Afterコロナ時代を
「フェーズフリー」の視点でとらえる**

“フェーズフリー”という視点で、新型コロナ禍でも価値を發揮する製品・サービスの開発に取り組みませんか？

開催日時 9月7日(月) 14:00~16:30
開催会場 秋葉原庁舎1階大会議室(千代田区)
※WEB開催になる可能性があります。
参加費 無料
募集数 30名
講師名 スベラディウス株式会社
代表取締役 佐藤 唯行氏
申込期限 9月3日(木)

お問い合わせ・お申し込み
経営戦略課

TEL : 03-5822-7232

Email : senryaku@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2007/0003.html>



東京都立産業貿易センター(浜松町館・台東館)令和3年度利用分の随時受付開始！

*8月3日(月)より随時受け付けています。平日9:00~17:00 ※土・日の受付は行っていません。

【浜松町館】2020年9月14日(月)オープン！

お問い合わせ 浜松町館開設準備室
TEL 03-3434-4242
所在地 港区海岸1-7-1
アクセス JR・東京モノレール浜松町駅から徒歩5分

◇貸展示室 4室/各室約1,530㎡
◇貸会議室 3室/定員 小:35名 中:100名 大:150名

【台東館】

お問い合わせ 台東館プロモーショングループ
TEL 03-3844-6190
所在地 台東区花川戸2-6-5
アクセス 東京メトロ銀座線浅草駅から徒歩5分

◇貸展示室 4室/各室1,383~1,495㎡
◇貸会議室 2室/定員 各35名



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。



商品ジャーナリスト・北村 森

商品開発は「総当たり戦」がものをいう



このシミ抜き剤、もともと商品化するつもりはなかったそう。クリーニング店の娘さんが「お客さんの衣服に付いた古いシミをどうにかして取りたい」との一念で、店の片隅で試行錯誤した末に完成。ずっと家業で使っていたところ、あるとき「お宅の店って、服が本当に綺麗になるね」と言われた。その瞬間に「ああ、これをそのまま商品化したら、世界中の人が自分でシミを抜ける」と思い立ったといいます。

その中身は？ 過酸化水素をごく薄く配合しているものと聞きました。これが正解と気づくまでに3年かかったとも……。どんな成分だと生地を傷めずにシミを取れるのか、数多の物質を総当たり戦で試したらしい。この総当たり戦に臨む感覚、つまり考えることを全部やる意識って、過去になかった商品の開発を成就するためには必須、と私はいつも思っています。

そして、過酸化水素がベストと見出しただけではなかった。

そこからさらに1年。「私、即効性が大事と思い込んでいましたが、でも……」。シミのあるところに塗ってから24時間放置するという手法にたどり着いた。時間をかけてシミを分解すれば、無理にこそげ取るのではなくて、シミが埃のように、はらりと落ちていくことがわかった。だから生地を傷めない。

累計38万個のヒット商品に育っているのがまた痛快ですよ。

スポッとる
販売価格10ml 900円(税別)
クリーニング店の現場から
生まれたシミ抜き剤
株式会社ハッシュ
<http://www.hush08.com/>



植物油インキを使用しています。

