

ARGUS

9

2020
No.501
アーガス

おもしろい！
を仕事に

04

東京都立産業貿易センター 浜松町館
9月14日(月)いよいよオープン！

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7回 デザインで経営はどう変わる？ どう変える？

10

承鶏先生と学ぶ事業承継のいろは<<第3話>>

12

- 「占用許可基準緩和によるテラス営業支援事業」
「TOKYOイチオシ応援事業」
「製品開発着手支援助成事業」助成金申請エントリー受付中！
- 「製品改良/規格適合・認証取得支援事業」助成金申請エントリー開始！
- 企業のこれからの20年を担う“経営者”を支える人材を育成します
第6期「経営人財NEXT20」受講企業募集
- 「サンスター・オープンイノベーション・チャレンジ
オンライン技術ニーズ説明会」参加者募集！
- 第14回「としまMONOづくりメッセ」出展募集
- 働いているみなさんのための10月「キャリアアップ講習」のご案内

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第166回 FunLife株式会社



社会人になってからもスノーボードやサーフィンなどでよく遊んでいたという田巻氏(左奥)と黄木氏。2人の「こんなサービスがあったら楽しい」という発想から、Funlifeのサービスは生まれている

元同級生が「好きなことをしたい」と共同起業

FunLifeは2016年、大学時代に同級生だった田巻富士夫氏(代表取締役CEO)と黄木桐吾氏(代表取締役COO)が共同で立ち上げた企業だ。

「卒業して就職した後も、黄木を含めた大学時代の友人たちとよく遊んでいました。そしてあるとき、『何をしてもいいとしたら、何がしたい?』という話になったんです」(田巻氏)

「当時は社会人6~7年目で、会社員生活に限界を感じていました。そして、『一度きりの人生だから、フルスイングしよう』と2人で盛り上がり、起業を決意したんです」(黄木氏)

2人は毎週末、起業に向けた会議を開いた。最初に思っていたのは、スノーボードで滑っている映像を自動編集するアプリ。まさに「こういうサービスがほしい」と考えたアイデアだったが、冬以外は収益が得られないと気づいて断念。

「経営についてはどちらも素人でしたから、必死で情報を集め、勉強もしましたね。また、起業に関するセミナーにも出ました。その中で見つけたのが、東京都中小企業振興公社の『専門家派遣事業』。利用料が安い点が魅力でした」(黄木氏)

「中小企業診断士の方に、企画書の書き方など経営のイロ

ハをすべて教わりました。また、ビジネスコンテストへの出場を勧められ、そこで人脈ができたのもありがたかった。私たちの可能性を広げてくれた、まさに恩人です」(田巻氏)

前に進む精神で周囲を巻き込み製品開発

「自らが本気でほしいと思えないサービスをつくってもニーズはないだろうし、自分たちが手がける意味もない」そう考えた2人が定めたのが、「スポーツで楽しむ」という軸だった。

「僕らは2人ともスポーツ好き。そこで、AR(拡張現実)を使って立体映像を生み出し、プロのスポーツ選手やダンサーに教えてもらえるサービスをつくろうと考えました。ただ、重いゴーグルなどをつけてスポーツをするのは非現実的です。そこで考え出したのが、『ARC Mirror(アークミラー)』と名付けた鏡状の機器に映像を映し、自分の姿と重ねて見ながら運動などをするソリューション『LIFecise』でした。アパレル店や美容院などで使われているハーフミラー(マジックミラーの一種)にセンサーを内蔵し、前に立つ人の姿勢や動きを確認。そして見本映像との間にズレがあれば、それに応じた助言をリアルタイムで行う仕組みです」(田巻氏)

プロの技術を一般に

[会社概要]

代 表：田巻富士夫氏（代表取締役CEO）

黄木 桐吾氏（代表取締役COO）

業 種：AR（拡張現実）技術とモーションセンシング

技術を用いたスポーツトレーニングサービス事業

資本金：5385万円

従業員：6名（2020年7月現在）

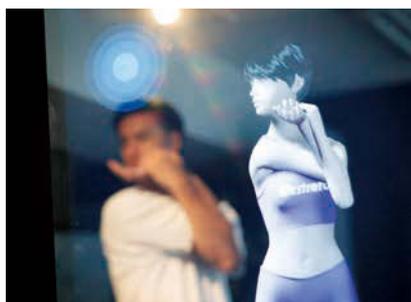
所在地：東京都品川区荏原3-4-20-101

<https://funlifejapan.com>



楽しめる仕事をする

もうかる事業ではなく、自分たちが本気で没頭できる事業を手がける。そして、世の中を楽しいものに変えていく。そうした2人の思いが、「Funlife」という社名に象徴されている



「ARC Mirror」を使っている様子。鏡に映ったユーザーの姿と投影される見本映像が重なるため、プロの動きをまねしやすい



田巻氏と黄木氏以外の社員は、すべて外国人。会議やブレインストーミングは、英語を使って行うケースが多いという



新たに開発しているスマホ用アプリの画面。体を動かしてゲームを操作するため、楽しみながら運動できる点が長所だ

アイデアに自信はあったが、2人にはARの技術がない。そこでARの技術者を巻き込むため、懸命に動いた。

「ARの関連本を買い込み、何度も名前が出てきた有名エンジニアに、技術者を紹介してほしいとメールを出しました。しかし、まったく返事をもらえなかったので、3～4週間にわたって毎日電話したんです。ようやくプレゼンの時間をもらい、そこで気に入られて、他の技術者ではなくその方々ご本人にお仕事を手伝っていただくことになりました。先方が評価してくれたのはサービスのコンセプトと、私たちのしつこさ(笑)。物おじせず前進するのが私たちの長所なんです」(黄木氏)

利用者が楽しめる仕掛けをつくり続けたい

大注目を受け、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会関連のイベントでも多数使われる予定だった「LIFEcise」だが、コロナ禍の影響を受け現在2人はそれに代わる新サービスを開発中だ。それが9月にローンチ予定のフィットネスアプリ「VS Fit」だ。

「スマホの内蔵カメラで確認した利用者の動きとプロの見本動作を比べて助言するという核心部分は、最初にリリース

した『LIFEcise』と同じです。ただ、スマホを介したサービスなので、より多くの方に使っていただける可能性があるかと期待しています」(黄木氏)

詳しい内容は間もなくプレスリリース配信する予定だ。

FunLifeは革新的な技術力を強みにしているが、これからの時代を考えるとモノやサービスの質だけで勝負できる時代ではない。そこで自社のサービスをブランド化させることを最大のテーマに市場の創造や熱狂的なファンづくりに向けて日々取り組んでいる。技術力+マーケティング力で営業や広告を必要としないサービス=ブランドに成長させていくことを事業成長戦略の柱にして、多くのステークホルダーと三方よしの関係性を築き上げていきたいと願っている。

取材後記

創業者お2人の柔軟な発想とそれを実現する行動力は卓越していると思います。創業とはこういうことと再認識しました。新型コロナの影響で計画の見直しを余儀なくされましたが、めげることなく新しい商品の開発を実現。本当に楽しみです。ご自身の楽しむ気持ちFunLifeをこれからも大切にしていけることと思います。 (創業支援課 宮下竜也)

2020年9月14日(月)

東京都立産業貿易センター 浜松町館 いよいよオープン!

国際ビジネス拠点となる竹芝に、新たなランドマークとして誕生する「東京ポートシティ竹芝」。

そのオフィスタワー2階から5階までの4フロアに、東京都立産業貿易センター 浜松町館が2020年9月14日に開業いたします。

東京都内の企業の99%が実は中小企業であることをご存知でしょうか。東京では多様な中小企業が企業活動を展開しており、東京の経済を支える基盤として、重要な役割を果たしています。

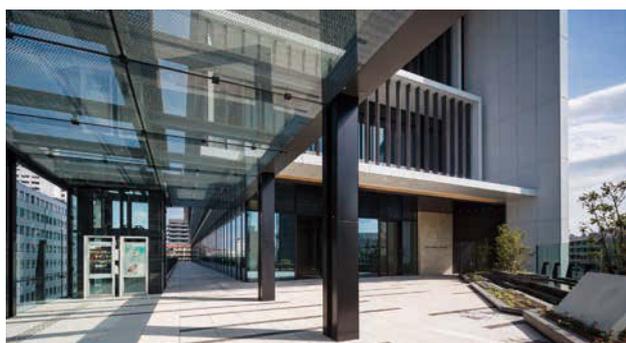
産業貿易センターは、東京都における中小企業の商工業および貿易の振興を目的に、見本市・展示会等にご利用いただくために設立された施設です。

より多くの中小企業の皆さまに安心してご利用いただけるリーズナブルな料金で、施設貸し出し・出展サポートを行っています。皆さまのご利用をお待ちしています。

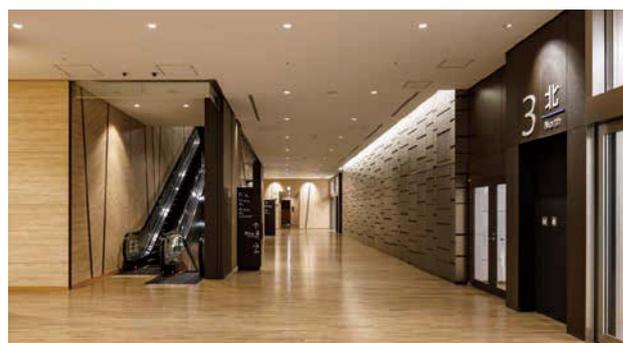
利用料金の例

半室、9:00~17:00まで利用の場合 ¥196,000(税込)

※展示会等に利用可能な時間は9:00~21:00です。
※搬出入等、別途時間外料金が必要な場合があります。



開放的でアクセスがスムーズなエントランス



明るく広々としたホワイエ



会議室は大・中・小の3タイプ配備



スキップテラス



広々とした展示室(2階・3階・4階・5階の4室)

■ こんな方におすすめ

自由なレイアウトで展示会を開催したい

- ・各展示室すべてが約1,530㎡の広々としたスペース
- ・天井高5mで、柱が無くイベント設計も自由自在
- ・半室(約765㎡)での利用も可能

なるべくコストを抑えて展示会を開催したい

- ・中小企業にも優しいリーズナブルな料金
(例:9:00~17:00、半室 ¥196,000~)
- ・設備・備品もご利用しやすい価格
(例:展示台 90円/日
椅子 65円/日 等)

搬出・搬入をスムーズに行いたい

- ・展示室各階につき1基の荷物用エレベーター
(計4基、5tもしくは3t)を配備

交通アクセスの便利な場所で開催したい

- ・JR浜松町駅から徒歩約5分
- ・ゆりかもめ竹芝駅から徒歩約2分
- ・羽田空港から東京モノレールで約26分で、
地方からのアクセスもスムーズ

2021年度利用分のお申し込み (2021年4月1日~2022年3月31日利用分)

産業貿易センターでは、2020年8月より2021年度の展示室・会議室のご利用申し込みについて随時受付を開始しています。WEBサイトの空室情報をご確認の上、お問い合わせ、お申し込みください。

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

お問い合わせ 産業貿易センター浜松町館
受付窓口 TEL 03-3434-4242
産業貿易センター台東館
TEL 03-3844-6190

【浜松町館】

所在地 東京都港区海岸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/各約1,530㎡
◇貸会議室 3室/定員 小:48名 中:106名 大:148名

【台東館】

所在地 東京都台東区花川戸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1,383~1,495㎡
◇貸会議室 2室/各定員 35名

定員については、公式WEBサイトの「新型コロナウイルス感染防止の取り組みと主催者向けガイドラインについて」のページをご確認ください。

産業貿易センター 浜松町館・台東館の「マイページ」がリニューアルします

産業貿易センター浜松町館・台東館ご利用の主催者の方のための「マイページ」が9月にリニューアルします。空室情報閲覧のほか、オンラインでの利用申し込みや、手続き書類の提出がマイページから行えるようになります。

詳しくは「マイページご利用案内」をご覧ください。
<https://www.sanbo.metro.tokyo.jp/mypage-guide/>



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。青山学院中部部・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6回 中国史上屈指の皇帝がリモートワークで大切にしたこと

今回は中国史上屈指の名君と呼ばれる清の康熙帝(1654年～1722年)を取り上げます。彼の治世は61年の長きに及び、元号の「康熙」は、日本の「昭和」に抜かれるまでは最長記録を誇っていました。康熙帝がこの長い治世の間に大切にしていたことを紹介します。

■当時の中国の状況

清という国は現在の中国東北地方から興り、康熙帝の父の代に万里の長城を越えて北京を占拠し、中華帝国を継承しました。

しかし、父の死後、康熙帝が即位したタイミングでは、外国人政権でもあったことから、中央政府の威令はまだ全国各地には及んでいませんでした。

特に、清が中国に君臨するためには、前政権の明王朝の遺臣たちの協力が大きかったことから、中国南部にはその遺臣たちによる3つの半独立王国が存在するという不安定な状況でした。

現代の会社に例えれば、地方あるいは海外の工場、生産拠点などを、有能けどちょっと煙たい人物に任せたものの、本社の目が行き届かないことをいいことに勝手な行動をしている、というガバナンスが欠如した状況だったといえるでしょう。

康熙帝は、こういった状況の中、自分の足元を固めながら虎視眈々とチャンスを狙います。

■清の康熙帝のリモートワーク術

康熙帝が20歳のときに、チャンスが訪れました。3つの半独立王国が中国南部において、自分たちの要求を中央政府に受け入れさせようとして反乱を起こしたのです。康熙帝はこれを機に、地方を中央政府の下に置くべく、全面対決も辞さない覚悟で要求を拒絶しました。

しかし、反乱軍も強硬姿勢を崩さなかったため、中国を二分する大戦争となります。反乱軍は大いに勢力を拡大し、一時期、北京の中央政府は完全に受け身に回ってしまいました。

その間、康熙帝は北京にとどまり総指揮をとります。彼はいわゆる「現場」である前線に立つのではなく、「会議室」に閉じこもりました。そこで中国全域に通じる通信網をつくり上げ、情報の把握に努めていたのです。

各地からの戦況報告は1日に数百通にも及びましたが、康熙帝はそのすべてに目を通して、的確な指示を中央から各地へと通信網にのせて伝達しました。その結果、清の中央政府の軍隊は統一的な行動をとることができたのです。

対する反乱軍は、もともと3つの半独立王国が手を組んで立ち上がったものだったこともあり、現場に指揮者がいても統一的な行動をとれず、最終的には鎮圧されてしまいます。

康熙帝は、のちに外征や南方巡幸を行いました。基本的には「会議室」で指揮をとりました。

当時は現代と比べて、交通事情も通信事情も違うため簡単に出張できるわけではありません。その中で、彼は報告書を非常に大切にしていました。細かいことにも気を配り、報告書に一字でも誤りがあれば必ず修正させるようにしていました。

また、康熙帝は、三国志で有名な諸葛孔明の「鞠躬尽瘁(きっきゅうじんすい)」という言葉を好んでいました。「鞠躬尽瘁」とはストイックに頑張ることです。

康熙帝からは仕事に向き合う姿勢を教えられているようです。

■「現場」に行くことができないときの情報収集

康熙帝は、現代の漢和辞典のベースとなった『康熙字典』の編纂をしたり、ヨーロッパの学問に熱心であったり、政治以外に文化事業にも取り組みました。

特に読書は毎日欠かさずことなく、前述の、反乱軍を制圧している最中でも多くの書類仕事に忙殺されながら、それは変わりませんでした。読書の効用について康熙帝は後年、こう述懐しています。(括弧内は筆者による補足です。)

「皇帝(トップ)たるもの、宮中(本社)において多くのことを統制しなければならなく、多忙を窮めている。(現場の)なにもかも知ることはできないが、せめて読書に勤しむことを心掛けた。」

限られた時間ですべての「現場」を巡り、実地での情報収集にあたることはできません。自分の世界をさらに広げていくためには、現場に赴けないときにでも、他の手段で情報を集められることが重要だと思うのです。

参考資料:『中国皇帝列伝 歴史を創った名君・暴君たち』
(守屋洋著 PHP研究所)

中小企業のための セキュリティ・ チェック



はるみち
湯浅 壱道

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10回

「遠隔会議・テレビ会議のセキュリティ」

遠隔会議の利用の拡大

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の感染拡大の動きは止まらず、感染対策も長期化を余儀なくされている。新型インフルエンザ等対策特別措置法に基づく緊急事態宣言で、感染を防止するためにテレワーク・在宅勤務を続けたり、オフィスへの出勤日を削減して在宅勤務と併用したりする例は少なくない。

他方で、電子メールなどによるやりとりだけでは、どうしても意思がうまく伝わらず、もどかしい思いをしたことがある人も少なくないのではないだろうか。メールで何回もやりとりするよりも、メンバーが一堂に会してその場で意見交換し、合意するようにしたほうが効率的という場合もある。

このような場合に便利なのが、インターネットを利用した遠隔会議システム（テレビ会議システム）である。

従来のシステムは、専用の回線や配信機材、システムが必要となるため導入に費用がかかり、個人や中小企業には負担が大きかった。また音声途切れたり動画像をスムーズに表示できなかったりすることも多かった。

しかし、近年のインターネットを利用するテレビ会議システムは、音声や動画像の品質も大幅に向上しており、専用のアプリケーションのインストールが不要で、WEBサイトを閲覧するためのブラウザ上やスマホ、タブレットから接続できる場合も多い。

遠隔会議への攻撃に注意

本稿執筆時点では、遠隔会議には、マイクロソフト社のMicrosoft Teams、CISCO社のWebex、ZoomビデオコミュニケーションズのZoomなどがよく利用されているようである。

特にZoomは、短時間であれば無料で利用することができて、無料版でも高画質・高音質のため、利用者が急増している。

利用者が急増した2020年4月頃には、“Zoom爆弾”と呼ばれる攻撃が増えた。これは、他人のミーティングを乗っ取ったり勝手に参加したりして、さまざまな攻撃を行うもので、ミーティングに参加していると画面が真っ赤になったり、ポルノ動画像が急に流れてきたりする。このため、Zoomでも勝手なミーティング参加や画面共有されないようにするためのセキュリティ対策を強化している。

またミーティング参加中に、「チャットによって送られてきたファイルを不用意に開いてコンピュータウイルスに感染した」、「チャット上のリンクをクリックしたところフィッシングサイト（情報を窃取するサイト）にアクセスした」というトラブルもあるので注意したい。

在宅で利用する場合の注意

この種の遠隔会議システムを仕事のために在宅で利用する場合、業務上の秘密が家族に見聞きされないようにすると共に、自分自身や家族のプライバシーを守ることも重要である。

カメラをオンにして利用する場合、家族の姿が不用意に映ってしまうことがある。窓を背にしていると、外の景色から自宅の場所がわかってしまう恐れもある。

遠隔会議システムでは、「バーチャル背景」が使える場合が多いので、それを利用して、自分自身以外のものは映り込まないようにすることも有効である。

在宅勤務のための専用のスペースが確保できない場合は、家族とも相談して、トラブルにならないように注意しながら利用したい。



中小企業経営者が知っておきたいデザイントレンド

コロナ禍を経て、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7回(最終回)

デザインで経営はどう変わる? どう変える?

経営者のマインドチェンジが求められている

— 新型コロナウイルスが猛威を振った2020年前半、人や企業への経済的影響が広がると同時に、大きな価値観の転換が起こっています。そこに、「デザイン」の役割は大きいと感じていますが、実際のところいかがでしょうか。

廣田:新型コロナウイルスによる影響は、事業だけでなく私たちの生活においても今まで普通だった「当たり前」や「危機管理」を見直して「新しいモノサシ」を携えることが求められていることは、みなさんがご承知の通りです。そのこととデザインがなぜ結びつくのかというと、デザインとは色や形を描くことだけではなく、もっと上流から役に立つ「課題解決をする総合的な技術」だからです。具体的には「問題の本質がどこにあるのかを発見」、「どんな未来が本当の解決になるかを創案」、「実現のために壁を乗り越える創意工夫・活動」、「良い状態が続くために伝え広め繋がる」という一連の活動に関わる総合的な技術を指します。このように表すと、コロナ禍で岐路に立つ今だからこそ、事業を強くするためにデザインが役立つと想像できますね。

— この先、中小企業が生き残っていくために、「デザイン経営」がひとつの切り口になっていくと考えてよいでしょうか。

廣田:「デザイン経営」とは、経営にデザイン技術を活かして未来を描くこと、企業の信頼と認知を高めて顧客と強い関係を築き経営を強くするブランディング、新しいことにチャレンジするイノベティブな活動を指します。経営者が定期的に入れ替わる大手企業と違い、中小企業では経営者のマインドチェンジが重要になってきます。実はほとんどの経営者がコロナウイルス禍以前から「時代が変化して自社とのズレを感じる、そろそろやり方を変えないとまずいな…」と気がついていました。でも手がつけられずに、目の前の業務と成果を見つめて「自分の気づきに蓋をしていた」のです。立ち止まった今こそ変わるチャンスというわけです。また中小企業にデザイン経営がフィットするもうひとつの理由は、組織が小さいために経営者の考え方を経営方針や事業活動に反映しやすいことです。経営者がデザインマインドを持って、ブランディングの価値を理解すれば、変化を起こすことが現実的になります。さらに中小の経営者にとっては「経営を変える」が「生き方の視点も変える」に繋がります。デザイン発想で社会情勢に合った人生をポジティブに描くことが同時にできるのです。

デザイン経営実践のために経営者ができること

— デザイン経営はすぐに結果が出るわけではありません。かといって、結果が見えないことに対して投資を続けるのも現実的には難しい。デザイン経営の評価、目指すべきゴールをどのように設定したらよいでしょうか。

廣田:「経営を変える」が、社会からの信頼を高め、経営者とスタッフの「生き方の視点も変える」に繋がるので、長期的な投資の価値があるのですが、そもそも中小企業ではあらゆる面で投資に対して奥手です。受注生産の下請業は投資リスクが少ないので、投資に不安を抱くのも理解できますが、私たちが日常手にする「売れている商品」は、ブランディングの過程で様々な投資を施された末に店頭と並んでいます。デザインは仮説を立てて行動する技術ですから、知力・時間の面でも先行投資を是とする発想です。もちろんリスクは最小限にするため、多様なデザイン創案から企業の資産スケールに合った方法を選んでチャレンジするのが現実ですが、根っこを正しく理解することは、デザイン経営をブレずに行うスタート地点です。

信頼を積み上げる、人を育てる、伝えることで反響と信頼が生まれる、外部パートナーへ報酬を支払う。それらはどれも時間と資金と冷静な忍耐を必要としますが、売上の持続と働く意欲の活性化に繋がります。デザイン経営における第一段階のゴールは、投資分を加味した収益構造へ変えることです。これは簡単ではありませんが、折れにくい経営サイクルを設計する方向であることに間違いはなく、これがデザイン経営の本質だと思います。自社の資産スケールに合わせて工夫に満ちたソフトランディングの方法を、経営者はデザイナーと一緒に見つけ遂行する。「変化することで持続できる企業になる」という緻密な無限ループを設計する。経営者がデザイン経営を取り入れる価値はここにあります。

— デザイン経営において、経営の上流からデザイナーが参画することが必須となります。経営者がデザイナーとパートナーシップを構築していくためのポイントはありますか。

廣田:デザイン経営では、経営者とデザイナーは補完し合う関係のパートナーです。経営者が自分のできることで、デザイナーのような外部と関わることで達成できることがあるので、その役割の違いも知ることが理想的です。経営者がデザインをよく理解して、デザイン発想で事業の骨格を考え、デザイナー

Case Study

デザイナーとの協働を通じて新たなビジネスモデルを切り開いたデザイン経営実践企業を紹介する。この2社は、「デザイン経営スクール」開講記念セミナー(10月13日)に登壇し、デザイン経営導入のきっかけについて解説いただく予定だ。(セミナー詳細は本誌15ページをご覧ください)



photo Takumi Ota

株式会社タカタレムノス

富山県で仏具製造を手掛ける株式会社高田製作所の時計事業部を分離独立し、設立。1986年川崎和男氏と開発した「HOLA」を手はじめに、多くの著名デザイナーとプロジェクトを組み、国内外で数々のデザイン賞を受賞している。東京・茗荷谷のショールームでは、約80種のデザインクロックを見ることができる。(写真はショールームの様子)



福永紙工株式会社

東京・立川で印刷から加工まで一貫して製造できる工場を有する。2006年から紙の可能性を模索する取り組みとして、多くのクリエイターと協働して自社技術を活かしたオリジナル製品の企画・製造・販売に挑戦している。2020年4月にGREEN SPRINGS街区内に初の直営店「TAKEOFF-SITE」をオープンした。(写真はTAKEOFF-SITE 店内の様子)

は経営者の考えを深く理解して、それを実現へ移す戦略を考え、実行のサポートをします。そのため、経営者には情報共有やコミュニケーション、デザインの知識といった様々なノウハウの獲得が必要になり、デザイナーには経営の知識と視座が必要になります。しかし、これらの情報を伝えるノウハウは決して特殊難解な技能ではなくて、現代社会では自立した生活者としても求められている「時代に則した技術」だと思えます。デザイン経営を推進すると社内の意思疎通もよく働きやすい職場になることからそれを裏付けています。

— なるほど。では、中小企業がデザイン経営を実践するために、まず何からはじめたらよいのでしょうか。

廣田:すでに知られている単品の商品開発とは異なるので、まずは経営者や経営に近い人が、先に述べたデザイン発想

(問題発見・未来を描く・創案・伝える)で自社を深掘りすることからはじめるのがよいでしょう。またブランディング・インベティブな活動について疑似体験し、その価値を納得することができれば、マインドチェンジへの決断がしやすくなると思います。公社にて今秋開講する中小企業のための「デザイン経営スクール」は、まさにその一連の体験をプログラムした講座としてご用意しています。このコラムをご覧ください。デザイン経営に興味を持ったみなさまのご参加をお待ちしています。

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



廣田 尚子氏
デザインディレクター
ヒロタデザインスタジオ代表/
女子美術大学教授

東京生まれ。東京藝術大学卒業。ビジネスデザインを立脚点に、経営ブランディング・製品開発・企業の成長戦略デザインをトータルに手掛ける。グッドデザイン賞審査委員、東京ビジネスデザインアワード審査委員長。Red Dot Design Award、iF Design Award、グッドデザイン賞他受賞多数。今秋開講する公社「デザイン経営スクール」の総監修を務める。

事業案内

中小企業とデザイナーを対象にした「デザイン経営スクール」を開講します

会社では、「デザイン経営」が中小企業にとって重要な考え方であると捉え、中小企業とデザイナーを対象に、「デザイン経営」を体系的に学ぶスクールを今秋開講します。中小企業とデザイナーと一緒に学ぶとともに、互いの考え方を共有することで、「デザイン経営」を推進する「人財」を育成します。

詳しい内容は公社WEBサイトをご覧ください。

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



承鶏先生と学ぶ 《第3話 社外への引継ぎ編》

事業承継のいろは

都内某所に、小さなアトリエ工房を営んでいるC社がありました。弟子も数人抱えていて順風満帆に見える一方で、社長には思うところがあるようです…。今回は、承鶏(しょうけい=承継)先生と一緒に、社外への引継ぎ(M&Aなど)のステップについて学んでいきましょう。



社長

これまで仕事一筋ガムシャラに突き進み、弟子もたくさん引き受けてきたけれど、彼らにもっと良い条件で学ぶことのできる環境を用意できたらと考えている。しかし、私ひとりでは難しいし、身近に会社を引継ぐことのできる者もない。そこで、誰かの力を借りることはできないかと思っているんだよ。力のある企業が会社を買ってくれるという話を聞いたことがあるんだが、それはどのようなものなのかな？



承鶏先生

社長がおっしゃっているのはM&A(合併と買収)のことですね。一般的には、従業員の雇用や取引先との関係を維持できる可能性のあるところがメリットとされています。



社長

それは、私の会社にも当てはまるのだろうか？



承鶏先生

そうですね。それではまず、事業承継の6つのステップをご説明しましょう。STEP05とSTEP06は、社長のように社外への引継ぎを考えているケースです。

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。



承鶏先生

もし、社長が買い手企業を探しているのであれば、自社の魅力を最大限に磨き上げてマッチングに臨む必要があります。安い買い物ではありませんので、売り手企業の業務内容や経営内容などはしっかり見極められることになります。



社長

困ったなあ。アーティスト気質の私は、経営に関しても不得手なまま、ここまで来てしまったんだよ。私の会社のことをよく知っている友人に手助けしてもらえないかなあ。



承鶏先生

社長のように、まず知り合いに相談する方が多いようですが、M&Aの場合は特に注意が必要です。秘密保持契約など制約が厳しく、迂闊に人に相談するのはやめたほうがいいでしょう。まず、専門家や支援機関などへ相談してください。



社長

いきなり専門家や支援機関といわれても、ネットで調べてもあまり出てこないし、どこにいけばいいのかかわからないよ。



承鶏先生

では、社長が取り組むべきことを“見える化”するために、以下のリストを参考に一緒に考えてみましょう。

「M&A」承認におけるToDoリスト

社外への引継ぎ (M&Aなど)

1. M&Aの準備

- M&Aに対する理解
- M&A手法の検討
- 支援機関などへの相談

2. 会社売却価格の算定

- 自社株式売却価格の算定
- 企業価値改善策の検討 (会社の魅力の「磨き上げ」)

3. マッチング実施、M&Aの実行

- 秘密保持契約
- M&A仲介機関などへの依頼 (買い手候補の探索)
- 条件交渉
- デューデリジェンスへの対応
- 株式譲渡契約など



社長

一つひとつ、私には難しいことばかり。それに私の決断で、従業員や今まで最前線に立っていたお客さまにも影響を与えてしまうかもしれないと思うと責任重大だ。



承鶏先生

M&Aはタイミングや社会情勢等に左右されますし、マッチングしても社長の納得のいく条件で契約に至らない場合など、さまざまなケースが想定されます。ここはやはり専門家に客観的なアドバイスをもらうことで、ぜひ会社に相談してみましょう。

お問い合わせ

総合支援課 つなごう 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



岡本太郎著 『自分の中に毒を持って』(青春出版社刊)

FunLife 株式会社 代表取締役COO 黄木 桐吾

『行き詰まった方が面白い、どうしてやろうか? と考える
ファイトがわく。

強烈に行き詰まった自分に戦いを挑んで行く。

孤立してもいいと腹をくくれば、本当の意味でみんなに
喜ばれる。

自分を大事になんてしようとしたら、すぐにぶち壊して
やれ。』

岡本太郎と聞くと皆さんどういった印象を受けるで
しょうか? 「芸術は爆発だ!」と叫ぶヘンテコなおじさん
を思い浮かべる方も多いかもかもしれません。

この本はそんな岡本太郎が人生を振り返りながら、ど
う生き、どう考えた、どう決断したか? を綴った内容です
が、彼独自の斬新な世界観と共に、冷静に物事の核心
を見据えつつ、まっすぐに人と向き合い、傷つきながら
も前を向く彼の人間くささが伝わってくる一冊です。

『食えなけりや食えなくとも、と覚悟すればいいんだ。そ
れが第一歩だ。その方が面白い。

みんな、やってみもしないで、最初から引っ込んでし
まう。

それでいてオレは食うためにこんなことをしているが、
ほんとはもっと別の生き方があったはずだ、と悔いて
いる。

いつまでもそういう迷いを心の底に押し殺している人
がほとんどだ。』

私が起業するかどうか悩んでい
た時に背中を押してくれた一冊で
あり、何かに悩んでいる時、つまづ
いた時、そんな時にこの本を読む
と、また頑張ってみようかと勇気を
もらえる一冊です。



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。

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
機械 メンテナンス	船橋市 9,000万円 200人	①厚物製缶品の製造 --製缶加工もしくは製缶ができる ②鋳物 (FC、砲金) の製造 --鋳物素材の製造 (木型・発砲型、どちらか一方かその両方) ができる ③研磨加工 --円筒研磨 (内外径) もしくはホーニング加工ができる ④表面処理ができる --硬質クロムメッキ、ユニクロメッキ、黒染めができる ⑤材料問屋 (鉄、アルミ、銅合金)	・多品種少量生産 ・短納期で生産	見積回答の迅速さ、「コスト」「品質」「納期」が保証されていること

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。

1 「占用許可基準緩和によるテラス営業支援事業」申請エントリー受付中！

申請受付期間(郵送のみ・消印有効)	交付決定予定日
第2回 9/1(火)～9/30(水)	第2回 10/16(金)以降
第3回 10/1(木)～10/31(土)	第3回 11/16(月)以降

公社 テラス 助成金



- 対象事業** 道路占用許可基準の緩和措置等を活用して、テラス営業等を行う際に使う、イスやテーブル等を新たに調達する経費の一部を助成します。
- 助成対象者** ○都内に本店または支店がある中小企業者(個人事業者を含む)、一般財団法人、一般社団法人、特定非営利活動法人
○食品関係営業許可を有し、道路占用許可書等の写しを入手できる者
- 対象経費** 占用許可書で認められたテラス営業等に使用する仮設施設(イス、テーブル等)を令和2年6月5日から11月30日までに新たに調達する経費
- 助成限度額** 10万円(申請下限額1万円) **助成率** 助成対象経費の2/3以内



2 「TOKYOイチオシ応援事業」申請エントリー受付中！

エントリー期間(WEB)	提出期間(郵送等)	書類審査	面接審査	助成対象者決定
9/1(火)～10/15(木)	10/16(金)～10/21(水)※当日消印有効	11月上旬	12月中旬	2月上旬

- 対象事業** 東京都内の地域資源を活用した、新製品・新サービスの開発、改良事業
- 助成対象者** 都内に本店または支店がある中小企業者(会社・個人事業者)、組合等、一般財団法人、一般社団法人、特定非営利活動法人
- 対象経費** <開発費>
①原材料・副資材費 ②機械装置・工具器具費 ③委託・外注費
④専門家指導費 ⑤賃借費 ⑥産業財産権出願・導入費 ⑦直接人件費
<販路開拓費>
⑧広告費 ⑨展示会等参加費 ⑩イベント開催費
- 助成限度額** 1,500万円(申請下限額200万円) **助成率** 助成対象経費の1/2以内
- 助成対象期間** 令和3年2月1日～令和4年11月30日(最長1年10ヵ月)



公社 イチオシ

3 「製品開発着手支援助成事業」申請エントリー受付中！

エントリー期間(WEB)	提出期間(郵送)
9/1(火)～10/9(金)17:00まで	10/1(木)～10/9(金)

- 対象事業** 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します。
- 助成限度額** 100万円(申請下限額10万円) **助成率** 助成対象経費の1/2以内



公社 着手

4 「製品改良/規格適合・認証取得支援事業」申請エントリー開始します！

エントリー期間(WEB)	提出期間(郵送)
10/1(木)～10/30(金)17:00まで	10/19(月)～10/30(金)

- 対象事業** 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)を支援します。
- 助成限度額** 500万円(申請下限額50万円) **助成率** 助成対象経費の1/2以内



公社 製品改良

お問い合わせ

- ① テラス支援事業事務局 TEL : 03-3251-7866 ※平日9:00～16:30
②～④ TEL : 03-3251-7895 ①～④ Email : josei@tokyo-kosha.or.jp

Information

第6期

企業のこれからの20年を担う“経営者”を支える人材を育成します
「経営人財NEXT20」受講企業募集

申請受付中

経営人財NEXT20は講座とワークショップ・個別支援一体型
の人材育成プログラムです



講座の特徴

- **会社の成長と経営人材の育成を両立**
自社の強みを活かす「知的資産経営」を取り入れたプログラム。
- **各社ごとのカリキュラム**
ワークショップ・個別支援では専門家が月1回訪問し、課題解決のためのアドバイスを行います。
- **アクションラーニング型**
講座で学んだ知識を生かし、自社の課題を実際に解決する過程で、リーダーシップ・課題解決力を実践的に育みます。

応募要領

- 支 援 対 象** 東京都内に事業所をおき、経営人材育成を通じて、自社の成長発展や組織活性化を目指す中小企業者
※中小企業基本法で定める中小企業であること
※大企業およびみなし大企業の方のお申し込みはご遠慮ください。
- 受 講 料** 1企業2名まで。参加人数にかかわらず、15,000円
- 募 集 企 業 数** 20社
- 募 集 締 切** 10月20日(火)

説明会のお知らせ

- 開 催 日 時**
- ① 9月14日(月) 17:00～18:00
 - ② 9月28日(月) 14:00～15:00
 - ③ 10月 5日(月) 17:00～18:00
 - ④ 10月 9日(金) 14:00～15:00
 - ⑤ 10月12日(月) 14:00～15:00

- 実 施 方 法** Zoomを利用したWEB開催
- 申 込 方 法** 公社WEBページから登録

パンフレットの申込記載内容を公社WEBページにてご登録のうえ、お申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み
企業人材支援課 TEL : 03-3251-7904 FAX : 03-3251-7909
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/keiejinzai/index.html>



お
知
ら
せ

サンスター・オープンイノベーション・チャレンジ オンライン技術ニーズ説明会

参加者募集!

大手企業研究開発部門とのマッチング支援の一環として、サンスター株式会社のオンライン技術ニーズ説明会を開催します。サンスター株式会社は、世界90ヵ国以上に製品やサービスを提供し、オーラルケア商品、ヘアケア・スキンケア商品、健康食品、生活用品など幅広い分野の消費財を扱っています。サンスター株式会社の求める技術ニーズに対し、技術提案ができる可能性・意欲をお持ちの方は、この機会にぜひご参加ください。

- 開催日時(予定)** 10月28日(水) 14:00～16:30
- 開催方法** Zoomを利用したWEB開催
- 参加費** 無料
- 内 容**
- ①サンスターグループの企業概要説明
 - ②サンスターグループの技術ニーズ説明
 - ③提案(応募)方法についての説明
 - ④質疑応答

- 定 員** 150名(先着順)
- 申 込 方 法** 公社WEBページより

お問い合わせ・お申し込み
取引振興課 TEL : 03-3251-7883 <http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2007/0026.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WEBサイト等でご確認ください。

Information

第14回「としまMONOづくりメッセ」出展募集

としまMONOづくりメッセは、区内を中心とした企業・団体の高い技術や優れた商品、サービスを広く発信するとともに、企業間の情報交換を通じて販路拡大を促す産業見本市です。ビジネス向け企画も多数ご用意しておりますので、ぜひご利用ください。

- 開催日時** 令和3年3月4日(木)～6日(土)
10:00～17:00(最終日は16:00まで)
- 開催会場** サンシャインシティ 展示ホールB
(豊島区東池袋3-1-4文化会館4F)
- 出展募集** 11月13日(金)まで
- 出展分野** 製造、食・雑貨、情報・サービス、環境・エネルギー、医療・健康・福祉など
- 出展料** ①標準小間(間口約3m×奥行約2m×高さ2.4m)
55,000円(税込)
②ミニ小間(間口約1m×奥行約0.5m×高さ2.4m)
33,000円(税込)
※上記の他に、「起業家チャレンジブース」を設置します。
条件や申し込み方法の詳細はWEBサイトをご確認ください。
- 申込方法** WEBサイト内の専用フォームよりお申し込みください。



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 Email : A0029099@city.toshima.lg.jp
<http://www.toshima-messe.jp>



お知らせ

働いているみなさんのための 10月「キャリアアップ講習」のご案内

東京都では、おもに中小企業で働いている方(都内在住または在勤)を対象に、スキルアップや資格試験受験対策のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください!

[10月募集の講習例]を含む全36講習を募集します。

- 募集期間** 10月1～10日(必着)
- 申込方法** 各講習の実施校へお申し込みください。
往復はがき・FAX・インターネット(電子申請)のいずれか。
※企業単位でのお申し込みも可能です。
詳しくは以下URLよりご覧ください。
https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/jinzai/ikusei/carr_up_kigyou/index.html

[10月募集の講習例]

- ①建設人材育成事業 技能検定型枠施工(型枠工事作業)(1級)受検対策(学科)
実施日時:11月29日(日)・12月6日(日)・13日(日) 各日9:20～16:30
実施校:都立城南職業能力開発センター
授業料:1,600円(この他、指定教科書をご用意いただきます)

- ②CAD製図(機械)【上級】
実施日時:12月5日(土)・12日(土)・19日(土) 各日9:15～16:30
実施校:都立城南職業能力開発センター大田校
授業料:6,500円(この他、指定教科書をご用意いただきます)

詳細は以下のWEBページからご確認ください。

お問い合わせ
東京都産業労働局 雇用就業部能力開発課 TEL : 03-5320-4719
TOKYOはたらくネット キャリアアップ講習 https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/



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
9月	9月18日(金)	知的財産入門セミナー	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
	9月18日(金)	第1回人材定着セミナー 経営危機を乗り越えた成長企業の風土変革	13:30～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	9月25日(金)	意匠セミナー【国内編】	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
	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
10月 11月	10月 1日(木)	意匠セミナー【外国編】	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
	10月 5日(月) 10月12日(月)	知的財産管理技能検定2級対策セミナー～知財中級者向け～(全2日間)	14:00～16:30	WEB開催	無料	知財
	10月 6日(火)	機械保全の保守メンテナンスのポイントと事例解決	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	10月 6日(火)	【0次、1次予防】多様な働き方におけるメンタルヘルスラインケア講座	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	10月 8日(木)	テレワーク下におけるOJTと業務管理の実践方法	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	10月12日(月) 10月13日(火)	ISO9001:2015内部監査員養成講座(2日間)	各日10:00～17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
	注目 10月13日(火)	「デザイン経営スクール」開講記念セミナー	14:00～16:30	WEB開催	無料	経営戦略
	10月15日(木)	営業力強化研修 ～契約を勝ち取るプレゼン・ノウハウ習得講座～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	10月19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	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	10月20日(火)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座(総論・法律)中級	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	10月21日(水) 11月18日(水)	現任係長研修～リーダーシップと目標管理～(2日間)	各日10:00～17:00	WEB開催	18,000円	企業人材
	10月22日(木)	これからの時代を生き抜くリスクマネジメント	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	10月27日(火)	経営幹部候補者研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材

ピックアップセミナー
注目

「デザイン経営スクール」開講記念セミナー

デザイン経営実践企業に学ぶ! 中小企業だからこそ取り組みたいデザインの可能性と未来

デザイナーとの協働を通じて、新たなビジネスモデルを切り開いた中小企業2社と、withコロナ時代に中小企業が取り組むべきデザイン活用と経営の在り方について語り合います。本セミナーは、今秋開講予定の公社「デザイン経営スクール」に先駆けて開催するものです。

開催日	10月13日(火)14:00～16:30	講師	山田明良氏 (福永紙工株式会社 代表取締役)
開催方法	WEBセミナーによる開催		菊地圭輔氏 (株式会社タカタレムノス 専務取締役)
受講料	無料		廣田尚子氏 (ヒロタデザインスタジオ 代表)
募集対象	デザインに興味を持ちながらも、なかなか一歩踏み出せない中小企業の経営者		
募集数	100名(先着順・要事前申込)		

お問い合わせ・お申し込み
経営戦略課

TEL : 03-5822-7250 FAX : 03-5822-7235

<https://www.tokyo-kosha.or.jp.topics/2007/0009.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



企業人材 企業人材支援課

知財

東京都知的財産
総合センター

経営戦略

経営戦略課

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

「既存製品への疑問」は、ヒットのタネ



これ、手のひらにすっぽり収まる小さなキューブです。このキューブを自由に組み合わせて、簡易なコンパクト扇風機でも、おもちゃの家でも、思いのままにつくることができます。

キューブは幾種類もあって、「電源」「コントロールとセンサー」「動作」「計算と判断」「接続(Wi-Fiなど)」と、役割がそれぞれ付与されています。これで遊んでいくうちに、いつしかおのずとロボットやIoT技術への理解が深まってゆく。要するに、みずから学び考える力を養おうという話。これをSTEM教育といいますが、このキューブはつまり、そのためのツールなのです。

同社はもともと、スポーツ関連の椅子を扱う企業でした。代表には小学生のお子さんがいるのですが、「いま子どもたちに何が必要か」と考え、この開発のために新事業を立ち上げた。「ロボットやIT機器の完成形を子どもに見せても、その製造過程は彼らにわかりませんね。仕組みを理解できるツールが要る」

これまでもSTEM教育ツールは存在しましたが、代表の目には不足に感じられたといいます。もっとシンプルに、要らない要素は省き、1キューブに1機能とする。そして、子どもたちがゼロの状態から欲しい機能をたやすく足していける製品に……。

お仕着せのキットではなく、「そもそも何をつくるか」からの発想を促してくれるツールが、こうして生まれました。

cubePia(キューピア)
基本の3つのキューブセット
販売価格約3000円(税込)
STEM教育に好適なツール
株式会社ファモサライフ
<https://www.cubepia.io/>



植物油インキを使用しています。

