

ARGUS

1

2021
No.505
アーガス

知財が成長の鍵

02

■新年のご挨拶

■新春特別インタビュー

「ノーベル賞受賞と中小企業と知的財産」

旭化成株式会社名誉フェロー 吉野彰氏に伺う

10

自ら成長・挑戦・自走できる企業になる
事業化チャレンジ道場

12

～防災製品・サービスの改良から普及促進まで、手厚くご支援します～

第2回 技術・製品紹介(災害の未然防止)

先進的防災技術実用化支援事業

14

■日本ものづくりワールド2021 内

第25回 機械要素技術展 M-Tech

■令和2年度(第18回)東京都中小企業知的財産シンポジウム開催のご案内

オープンイノベーションを加速する知的財産

～宇宙産業のテクノロジーを支える中小企業～

■第7回 町工場見本市2021 開催!【入場無料】

15

「海外展開プランの策定支援」のご案内

新年のご挨拶



公益財団法人
東京都中小企業振興公社
理事長

保坂 政彦

新年明けましておめでとうございます。

2021年の年頭にあたり、謹んでお慶びを申し上げます。平素より、当社の事業運営にご理解、ご協力をいただき、厚く御礼申し上げます。

昨年の我が国の景気を見ますと、新型コロナウイルス感染症の長引く影響により依然として厳しい状況にあり、徐々に持ち直しの動きがみられるものの、今後の先行きは不透明です。

こうした状況の中、当社は、新型コロナウイルス感染症への緊急対策として20を超える事業を実施し、中小企業の皆さまへの支援を行ってまいりました。また、緊急対策事業を実施する一方で、昨年7月に、TOKYO創業ステーションTAMAを立川市に開設。さらに、指定管理者として運営する東京都立産業貿易センター浜松町館が昨年9月にリニューアルオープンいたしました。

今後、少子化や高齢化による労働人口の減少といった環境の変化が続く中で、当社は①創業支援、②企業の承継・再生、③経営者の後継となる中核人材の育成、④生産性の向上、⑤デジタルトランスフォーメーションなどの情報化の推進、を柱に積極的な支援を行ってまいります。

その他にも、幅広い支援メニューを取り揃えて、公社職員一同、お客さまのニーズに合わせたより一層のきめ細やかな支援を行ってまいりますので、ぜひご活用いただきますようお願い申し上げます。

結びにあたり、皆さまの益々のご発展を心より祈念いたしまして、年頭の挨拶とさせていただきます。



ノーベル賞受賞

旭化成株式会社名誉フェローの吉野彰氏は2019年、リチウムイオン電池開発の功績が認められてノーベル化学賞に輝いた。

実は、吉野氏の研究にさまざまな中小企業が寄与していたことをご存じだろうか。

中小企業がノーベル賞受賞を下支えしていた

東京都知的財産総合センター織田所長（以下「織田」） われわれ東京都中小企業振興公社（以下「公社」）は、東京都内の中小企業のための総合支援機関で、創業から事業化（製品開発・知的財産・販路開拓・助成金など）、承継・再生まで企業のあらゆるステージに対して支援を行う公的機関です。

公社では株式会社京浜理化工業（代表取締役会長 佐瀬都司氏）という企業を支援しているのですが、同社は吉野先生の研究に大きな役割を果たしたそうですね。

吉野彰先生（以下「吉野」） はい。私がリチウムイオン電池の開発に取り組み始めたのは、1980年代初頭のことです。その後、基礎研究がある程度進んで試作品などをつくる段階に入ってから京浜理化工業さんに協力をお願いし、さまざまな実験機やリチウムイオン電池の試作機をつくっていただきました。

織田 京浜理化工業さん以外にも、研究開発に関与した中小企業はあったのでしょうか？

吉野 はい、京浜理化工業さんを含めて5社ほどの企業に手伝っていただきました。たとえば、東北地方の企業には「充放電評価装置」を開発していただきましたし、滋賀県の企業にはリチウムイオン電池の電極を巻く「巻取機」の製造をお願いしました。両社は中小企業ですが、今ではどちらも世界中に名の知られた企業になっています。

織田 早い段階から吉野先生の研究の手助けをしたことで、それらの企業は知名度や大きな売り上げを獲得できたんですね。



(写真右)株式会社 京浜理化工業の代表取締役会長 佐瀬都司氏。

(写真提供:佐瀬都司氏)

と中小企業と知的財産

吉野彰氏に伺う

吉野氏と中小企業との関わり、知的財産の重要性、高い技術力を兼ね備えた中小企業へのエールなどを、公社の常務理事であり、東京都知的財産総合センターの織田好和所長が聞いた。



旭化成株式会社 名誉フェロー
吉野 彰 氏

京都大学大学院工学研究科修士課程修了後、旭化成工業株式会社(現 旭化成株式会社)に入社。複数の基礎研究に携わった後にリチウムイオン電池の研究開発に携わり、世界で初めてリチウムイオン電池の基本構造を完成させた。2019年6月に欧州特許庁による「欧州発明家賞」を、そして同年12月にノーベル化学賞を受賞。現在は、旭化成名誉フェローの他、名城大学 特別栄誉教授、九州大学 栄誉教授、国立研究開発法人 産業技術総合研究所フェロー兼ゼロエミッション国際共同研究センター長なども務める。

(写真提供:旭化成株式会社)



織田 好和 所長

ところで、実験機器や試作機をつくってもらったとき、先生の側から中小企業を探して連絡されたのですか。それとも、中小企業側からアプローチがあったのでしょうか。

吉野 私からアプローチしました。たとえばリチウムイオン電池を製造する際には、電極を高い精度で巻き取る機械が必要です。ところが、当時はそういった機械が世の中になかったのです。そこで私は、コンデンサを巻き取る技術を持つ滋賀県の企業にお邪魔し、「こんな機械をつくってほしい」とお願いしました。

織田 なるほど、優れた技術を持っている中小企業には、大企業や研究機関から直接、協力を依頼される可能性があるのですね。

吉野 それは十分にあると思います。そして、依頼を受けた際に積極的に引き受けるかどうかは、企業にとってひとつの分かれ道になりますね。

織田 それは、試作機の製作などを引き受けることで成長の足がかりがつかめるといえるのでしょうか。

吉野 その通りです。新しい実験機器や試作機を製造するとき、開発を引き受ける中小企業側にはそれなりの負担がかかります。ただし、必要な開発費は支払われますから決して持ち出しにはなりません。そしてその研究が「本物」になったら、他社からの新たな発注が期待できるわけです。このように、「試験研究用のものづくりを手がけ、その後の横展開を期待する」というやり方は、中小のものづくり企業にとってかなり有力だと思いますね。

大企業と中小企業がつながる場を模索

織田 大企業や研究機関には、「こんな実験機器・試作機をつくりたい」というニーズがあります。一方の中小企業には、それを実現するための優れた技術力があります。両者がきちんと手を取り合うことができれば、大きな価値が生まれそうですね。

吉野 そう思います。ただ、中小企業の中には、自社技術の価値に気づいていないところが、少なからずあるのではないのでしょうか。その技術がなければ、つくれない機器があるほどユニークで優れた技術なのですが、中小企業の方々は「この技術はごくありふれたものだろう」と過小評価しているのです。

織田 客観的に見れば素晴らしい技術力を持っているのに、それを正しく認識していないのですね。実にもったいないと感じます。

吉野 中小企業の皆さまにはぜひ、自社の技術の価値をもう一度見直してほしいと思います。そのうえで、効果的なアピール方法を検討してはいかがでしょうか。

織田 公社としても、大企業と中小企業のマッチングを積極的に進めていきたいと考えています。どの中小企業がどんな技術を持っているのか。そして、その技術を求めている大企業や研究機関はどこか、きちんと把握したい。そのうえで、両者を引き合わせる場を用意できるよう努力するつもりです。

吉野 それは素晴らしいですね。期待しています。

織田 その際、焦点のひとつになるのが機密保持の問題ですね。リチウムイオン電池の開発時にも、何にどう使うのか明かせないまま、中小企業に開発を依頼されたと聞きました。

吉野 同業他社に情報やノウハウが漏れることは避けなければなりませんから、当然、機密保持については留意していました。

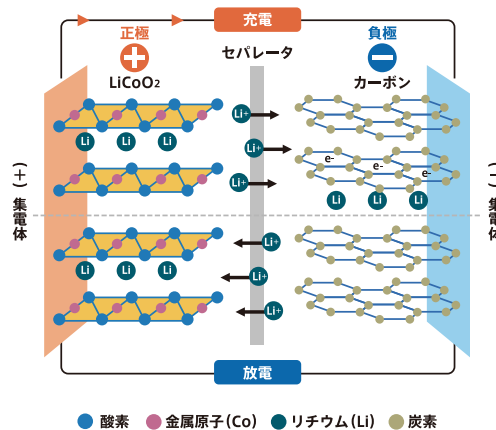
織田 こうした状況でマッチングを行うことには難しい面もありますが、なんとか工夫して支援の道を探りたいとわれわれも考えています。



(写真上)1983年に試作された、リチウムイオン電池第1号のレプリカ。原理は、現在、世界中で使われているリチウムイオン電池と同じである。ここから試作と改良を重ねられ、機能や安全性が高められていった



(写真下)リチウムイオン電池の実物。リチウムイオン電池は軽くて小さく大きな出力を得られるうえ、寿命も長いのが特徴だ。携帯電話やノートパソコン、電気自動車など幅広い場所で使われている



充電時には正極から負極に電子が移動し、それに合わせてリチウムイオンも負極に集まる。放電時は逆に、負極に集まっていた電子が正極に流れ出し、電気エネルギーが発生する仕組みになっている

(写真・図提供:旭化成株式会社)

学会併設の展示会などで自社のPRを

織田 吉野先生は2019年、ノーベル化学賞受賞に先立ち欧州特許庁から「欧州発明家賞」も受賞されました。これに伴い、特許出願に注目が集まっています。基礎研究から技術開発、製品開発に至るまでの過程で、知的財産がどのような役割を果たすのか。ぜひ、先生のご意見をいただけますか。

吉野 企業に属する研究者が新製品の開発に携わる場合、開発の初期段階で研究成果が出ても、学会で発表したり論文を投稿したりはできません。自社の技術が社外に流出しないよう気をつけなければならないからです。そのため、企業の研究者は自らの成果を、特許文献という形で発表することが多くなります。私自身も、リチウムイオン電池についての研究成果は特許文献として公開しました。

私はノーベル賞に先駆けて、欧州発明家賞を受賞しました。これは、私が世界で初めてリチウムイオン電池の基本構造を完成させたという事実に対し、欧州特許庁という権威がお墨付きをくれたということだと思っています。それがノーベル賞の選考にどれだけの影響を与えたのかはわかりませんが、特許文献がノーベル賞の証拠文献として採用されたことは確かです。私のリチウムイオン電池研究の成果は、特許文献という形でしかオープンになっていませんから。

織田 特許文献は一般的な論文に比べ、中身が読みづらい傾向がありますね。そのため、企業に属する研究者は、大学などの研究者に比べると業績を評価されにくいのかもかもしれません。

吉野 おっしゃる通りです。しかし、そうした流れは変わる可能性があります。おそらく私は、特許文献が証拠になってノーベル賞を受賞した最初の例ではないでしょうか。特許文献がノーベル賞の根拠になり得るということは企業の研究者にとって大きな意味があったと私は考えています。

織田 私も同様の考えです。吉野先生の受賞によって元気をもらった企業研究者は多いでしょう。ところで、中小企業にとって論文執筆や学会発表はハードルが高いものです。それに比べれば、特許の申請は比較的取り組みやすいといえるでしょう。中小企業には、特許の取得にぜひ取り組んでほしいですね。

吉野 確かに、特許は自社のPRにもなりますからね。あと個人的には、中小企業にも学会などに積極参加していただきたいのです。学会の中には展示会を併設しているところがあり、そういう場であれば参加のハードルは決して高くありません。Apple（アップル）のような世界的な大企業は、先端技術を手に入れるため、さまざまな学会に参加して情報を集めています。中小企業がそうした場に顔を出せば、思いもよらなかった場所で自社の技術が発見され、大きく羽ばたく可能性もあるのです。

特許はときに大きな力を発揮する

織田 特許の話で思い出したことがあります。以前、リチウムイオン電池の研究をしている研究者から聞いた話ですが、電極の集電体としてアルミを使うと良いことを見つけたそうです。ところが調べてみると、吉野先生の「アルミ箔を正極集電体とするリチウムイオン電池」という特許が先に申請されていることがわかり残念がっていました。さすがでしたね。

吉野 いえいえ（笑）。

織田 ところで、この「アルミを集電体を使う」という発想はどのように生まれたのでしょうか。

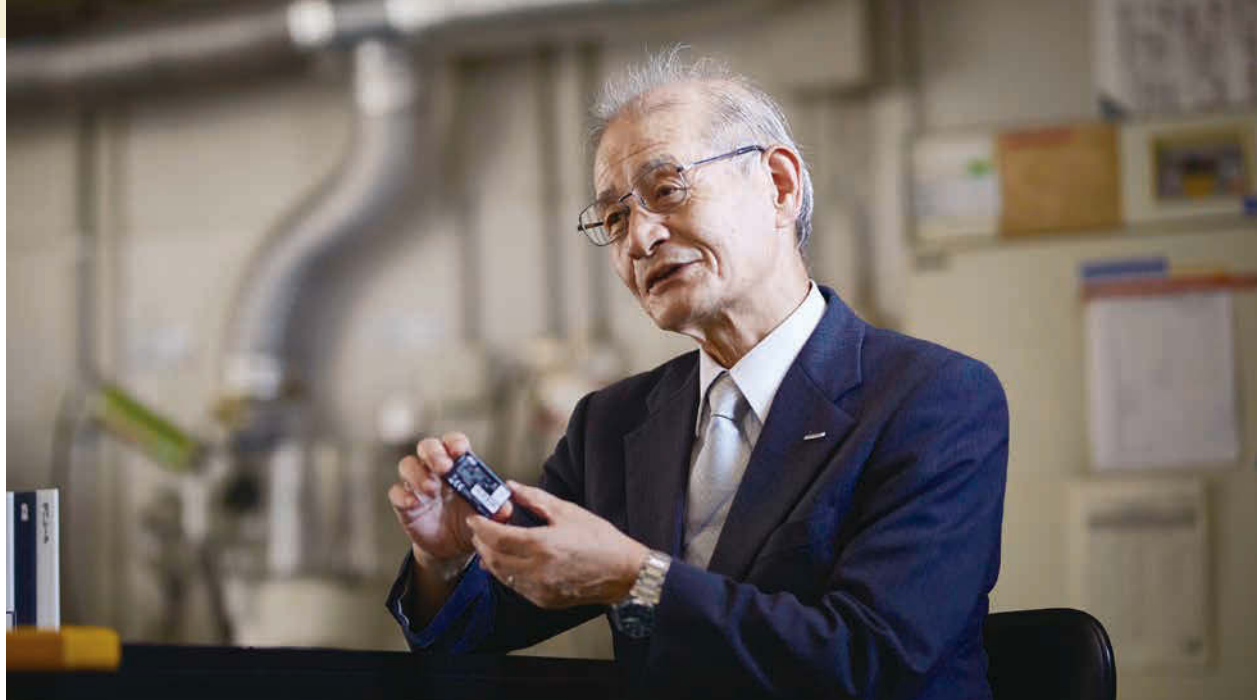
吉野 リチウムイオン電池の集電体の素材として最初に試したのは、安定性の高いプラチナでした。実験室レベルでは問題なかったのですが、試作品をたくさんつくる段階に入ると高価なプラチナを使い続けるわけにはいきません。それで、他の金属で集電体をつくろうといういろいろ試したのです。

リチウムイオン電池は約4.2ボルトという高い電圧がかかりますから、大半の金属は集電体を使うと溶けてしまいます。アルミも溶けやすい金属なので、原理的には使えないはずでした。ところが、当時使用していた電解液とアルミが反応すると、表面に保護膜のようなものができ、溶けずに済むことを発見したのです。

織田 ありふれた金属であるアルミが、特定の条件を満たすと集電体として使えるとわかったのですね。

吉野 はい。それで、特許申請することになったわけです。

織田 高価なプラチナを集電体に使っていたら、リチウムイオン電池はおそらく普及することは、なかったでしょう。



(写真提供:旭化成株式会社)

吉野先生の特許はシンプルでしたが、それゆえに実用化に向けては大きな力を発揮しました。

吉野 中小企業の皆さんの技術も、「アルミの集電体」と似た部分があると思います。アルミなしでリチウムイオン電池がつかれないように、「～の部品・技術がなければ、～というマシンはつかれない」というような強力な技術を持つ中小企業は、きっとたくさんあるはず。あとは、そのような技術をどうやって発見したり育てたりするか、ですね。

織田 吉野先生は知的財産や特許についても造詣が深いのですよね。本業がお忙しいでしょうからなかなか難しいとは思いますが、いつか中小企業の方に対し、知的財産についてご指導をいただくような機会を設けられたらと考えています。

「最初の接点」が外部連携のカギを握る

織田 このところ、下請けから脱して自社開発を目指す中小企業が増えています。しかし、大手企業のように「自前主義」ですべてをこなすようなリソースはありません。そうすると、他社や研究機関など社外との連携、すなわち「オープンイノベーション」が重要になると思います。

吉野 そうでしょうね。

織田 そこで中小企業とも連携して大きな成果を上げてこられた吉野先生から、中小企業が大企業・研究機関と付き合う際のアドバイスをいただけますでしょうか。

吉野 大企業にしても大学にしても、新たな製品を開発する際に中小企業の力を借りたい局面は当然出てきます。特に研究の初期段階では、「1個10万円の試作品を10個つくってほしい」などの要望が多いものですから、中小企業にお願いするケースが自然と増えます。こうしたときにカギを握るのが、「最初の接点を担う人」ですね。たとえば、中小企業の営業担当者や技術担当者の中には、大学の研究室などに頻繁に足を運んでいる方がいらっしゃると思います。その方々が、情報収集のアンテナを高く張っているか。そして、大学などから「こんな課題があるんだけど……」と相談されたとき、自社の技術とうまくつなげながら、どの程度の提案が

できるのか。もし、情報を敏感にキャッチし、相手の期待を上回る提案ができれば、将来の売り上げにつながることを期待できるかもしれません。

織田 吉野先生のおっしゃる通りだと思います。中小企業社数は、日本企業の約99.7%を占めます。全部合わせた開発力・技術力は、莫大なものを秘めているのです。中小企業同士、あるいは中小企業と大企業・大学などがうまく連携できれば、産業界全体が活性化できるのではないのでしょうか。吉野先生にもぜひ、ご協力をお願いできればと考えています。

吉野 はい、わかりました。

織田 さて、世界の変化するスピードは加速し続けています。デジタル庁の新設、環境問題、SDGs（持続可能な開発目標）、DX（デジタルトランスフォーメーション）など、いろいろな分野で激しい変化が起きています。こうした中、中小企業はどのように努力すれば良いとお考えですか。

吉野 先ほども申し上げた通り、多くの中小企業はユニークで高度な技術を持っています。それらをうまくつなぐことが、各企業にとっても、そして日本全体にとっても大切なことです。そのためには、2方向からのアプローチが必要です。ひとつは、大企業から中小企業へのアプローチ。そしてもうひとつが、中小企業から大企業へのアプローチです。後者についてはまだまだ十分ではないと、私自身は感じています。中小企業には自社の優れた技術を再確認し、正しく評価していただきたいです。そのうえで、積極的にPRをお願いしたいですね。最近ではインターネットでの情報発信もたやすくなりましたから、自社WEBサイトなどで自社の技術力をどんどん伝えてほしいと思います。大企業は展示会に足を運んだり、企業の公式サイトを見たりして、自社に必要な技術を持つ提携先を探しています。彼らが食いつくような技術があることをきちんと伝えられれば、大きなチャンスをつかむことができるのではないのでしょうか。

織田 なるほど、よくわかりました。吉野先生には今後機会があれば、中小企業の経営者への講義をぜひお願いできればと思います。本日はお忙しいところ、本当にありがとうございました！

キラリ TOKYO

— 輝く企業の現場から — 第170回 NExT-e Solutions株式会社



当初は特許出願を、取締役副社長・CTOの中尾文昭氏が1人で行っていたが、社員教育などにより、他の社員も出願できる体制を構築。発明者にインセンティブを支給するなどの制度も整えつつある

電力のムダを抑えた画期的な「BMS」を開発

NExT-e Solutionsは2008年創業のベンチャー企業。手がけているのは、電動フォークリフトや電動バス、工場や発電所などで使われるリチウムイオン電池システムを制御するバッテリーマネジメントシステム(以下「BMS」)だ。

「BMSには3つの機能があります。1つ目は、充放電を制御して電池の安全性を保つ『電池セル保護機能』。2つ目は、電池ごとの残量を計算・表示する『充電残量算出機能』。そして3つ目が、直列接続された電池の残量を均等化する『balancing機能』です。このうち当社の強みは、『アクティブ・セルバランス』という均等化の技術にあります。

複数の電池を直列接続する場合、それぞれの残量がバラバラだとうまく動作しません。そこで従来のBMSでは、最も残量が少ない電池に合わせて、他の電池の電気を熱に変えて捨ててバランスをとっていました。一方アクティブ・セルバランスは、残量が多い電池から少ない電池に電気を移して均等化します。そのため電力のムダがなく、均等化までの時間も短いのです」(代表取締役社長 井上真壮氏)

BMSの本格開発から6年後の2016年、アクティブ・セルバラ

ンスが完成して他社製品と差別化を図れるようになった。

しかしこの頃、BMSの市場価格が下落。高効率だが高価なNExT-e SolutionsのBMSはなかなか売れなかった。

「そこで当社は、BMSを組み込んだ電池システムそのものを自社でつくり上げ、バスやフォークリフトのメーカーに貸し出すことにしました。さらに、電動バスなどで使われた電池を回収し、工場や風力発電所などで使われる蓄電システムに再利用して電力会社などに販売。こうして実績をつくり、当社の優位性を認めてもらったのです」(井上氏)

技術力が認められ、さらに東京電力パワーグリッド株式会社など大手電力会社4社から出資を受けたことも追い風となり、ここ数年、NExT-e Solutionsの売上額は大きく向上している。

助成制度を利用して特許申請し自社技術を守る

同社ではBMSの開発開始直後から、国内はもちろん、中国・米国・欧州でも積極的に特許出願を行ってきた。これまでに申請した特許は40件近く。知的財産を守るために特許は不可欠だったが、金銭的な負担は大きかった。

「海外特許では翻訳などが必要になるため、国内だけで出願

電池を効率よく管理するシステムで環境に貢献

[会社概要]

代表：代表取締役社長 井上真壮氏

業種：リチウムイオン電池のBMS、および
各種電池システムの開発・製造・販売など

資本金：13億284万円

従業員：24名（2020年11月現在）

所在地：東京都世田谷区若林1-18-10

みかみビル6階

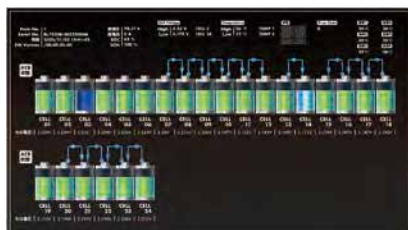
T E L : 03-5844-6011

<https://www.nextes.jp/>



知財にお金を投資する

「当社は開発のみの工場を持たない『ファブレス(fables)企業』。優れた知的財産こそが、成長の原動力となります。ですから、技術を生み出し、それを特許で守るために、十分にお金をかけるのが基本方針なのです」(井上氏)



電池の状況を離れた場所から確認したり、劣化の具合を見て最適な電池交換のタイミングを予測したりすることも可能だ
(写真提供：NEXT-e Solutions株式会社)



複数の車載中古電池を組み合わせ、定置用蓄電システムとして再利用。風力発電など再生可能エネルギーの普及に役立っている
(写真提供：NEXT-e Solutions株式会社)



電気自動車の電池は、70%程度の容量を残した段階で使えなくなる。これを有効活用すれば、地球環境にも大きく貢献が可能だ
(写真提供：NEXT-e Solutions株式会社)

するケースよりはるかに多額の費用がかかります。当社の場合、特許1件あたりのライフサイクルでの費用は約1,000万円。そこで助かったのが、東京都知的財産総合センターが提供している『外国特許出願費用助成事業』でした」(井上氏)

これは、外国特許出願にかかる費用が、限度額300万円(現在は400万円)、助成率2分の1まで助成される仕組み。NEXT-e Solutionsは、この制度や「ニッチトップ育成支援※1」「グローバルニッチトップ助成事業※2」を活用することで、金銭的にも、そして特許申請のノウハウ面でも大きな支援を得たという。

「東京都には、中小企業をサポートするさまざまな制度があります。そうした情報は東京都のイベントや窓口で入手できますから、積極的にアンテナを張っておくべきです」(井上氏)

世界中の電池に自社製ICを搭載したい

現代では地球環境を守るため、電気自動車や再生可能エネルギーなどの導入が急ピッチで進められている。そして、そうした時代に欠かせないのが電池と、そのBMSだ。

「当社の技術を使えば、電気自動車などで使われた電池を別の用途に繰り返し利用できます。新たな電池をつくる必要性が

減るため、環境問題の解決に役立てるでしょう。また、電気を効率的に貯めたり消費したりできますから、風力発電などの普及も後押しできるはず」(井上氏)

そのために、まずは国内での売り上げをさらに伸ばし、実績を積み上げることで海外進出を加速したいと井上氏。

「中古の電池を何度も再利用する仕組みを、日本から世界に広めたい。そのビジネスモデルを築くのが、現在の目標です。そのためには、電力会社や自動車会社など多くの企業と連携したいですね。また、いずれは当社のチップを多くの電池に入れ、膨大な電池を連携できるようにして、世界的規模で省エネに役立つ。それが、私たちの夢なのです」(井上氏)

※1 参照URL https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/shien/nichetop_ikusei.html

※2 参照URL <https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/josei/nichetop/index.html>

取材後記

同社は自社の技術の特許で守り、相手が大企業であっても対等な立場で商談が行える環境を築いてきました。技術力が認められない時期もありましたが、今ではその技術力が認められ、大きく飛躍を遂げている姿をととても嬉しく感じています。今後のさらなる発展を期待しています。(知財センター 西郷雅志)

中小企業経営の ツボ



三尾会計事務所
代表 三尾 隆志

企業の生産性に 着目!!

最近、国の政策として、中小企業に対して統廃合を含めた新陳代謝を促し、全体の生産性向上を目指すよう転換する可能性が論じられています。

新聞等の報道で伝えられるところによると、我が国の中小企業、それもサービス業における生産性は、諸外国の半分程度なのだそうです。今後、中小企業にとって、生産性の視点で経営を捉えていくことの重要性が高まっていくものと思われます。

生産性とは？

金属加工業を例にとると、顧客に納品するためには、材料の購入、社内での加工、さらに外部の会社の助けを借りるなどして品物を製造します。

このとき売上が月間500万円、外部への材料代が80万円、加工業者への支払いが100万円とすると、差引の儲けは320万円となります。

320万円が、この会社が1カ月に稼いだ純粋な付加価値です。

この付加価値を、どれだけ投入量（社員数など）で稼いだのか、つまり、付加価値を社員の数で除したのが生産性の指標となります。

たとえば、このケースで、5人で付加価値320万円を稼いだのなら、1人当たり月間64万円の生産性ということになります。

同じ5人でも1人当たり月間40万円の付加価値しか稼げないとしたら、先の1人当たり64万円に比して、生産性が悪いということです。

会社ごとに測定してみると、大きな差があり、1人当たり年間1,000万円を超える会社がある一方で、300万円に満たない会社もあります。

ここで、年間1人当たりの付加価値が300万円しかないとすれば、1人当たりの人件費に回せる限界は300万円ということです。しかし、稼いだ付加価値全額を人件費に回すとすると、機械などの設備や、事業運営に必要な諸経費、金利などに回せなくなり、通常はあり得ないことです。

生産性が高いということは、結局のところ、少ない労働力と設備でより多くの付加価値を生み出せるということで、稼ぎ出した付加価値が多ければ多いほど、社員や設備投資、株主等により多くを配分することが可能なのです。

中小企業の実績は低い？

あらゆるシーンで、我が国は欧米に比べて会社の生産性が低いといわれることが多いようです。

これは、日本特有の無報酬での過剰サービス（おもてなし）や、IT投資への遅れなど付加価値を多くすることへのこだわりが少なかったことも要因として上げられます。

ときには、コストに利益を上乗せするかたちの値付けの仕方ではなく、モノづくりの世界で多くみられる、「売れるものは売れる」という大胆さも必要です。

お客さまは神様、なのではありません。商品やサービスを介して、五分五分の商いをしているのです。

したがって、高くても購入意欲をそそられる商品やサービスをつくり出し、顧客にも大きな利益をもたらすようなビジネスの進め方が必要になります。

社歴が長く、販売する商品サービスに一定のニーズがある業種業態では、長期安定で成長してきたため、設備は既に償却済みで、新規投資の必要も少なく、多額の付加価値を必死で稼ぐ必要もないという会社も少なくありません。後継者不足で、次の世代に会社を引き継がせようという誘因も少なく、高齢の役員を含めた給与水準が低止まりしている老舗企業も数多く見受けられます。

中小企業が統廃合されることにより、付加価値を垂直・水平の業界で分けつつ、大勢の人の雇用を維持している中小企業の雇用吸収力も失われてしまうかもしれません。

1人当たり、時間当たり、生産設備1台当たりなどで、より多くの付加価値を生み出すこと。これからの経営者はこのことに心してかかることが一層大事になってくると思います。

労務管理の エトセトラ

退職時の 雇用保険手続き・ 基本手当について

大塚経営労務管理事務所
大塚 昌子



Q

コロナ禍で、経営状況も厳しくなっています。今後、事業縮小での解雇なども検討する可能性があります。その際の退職の手続きと給付内容について教えてください。

A

雇用保険には、従業員が退職した際のセーフティネットとしての機能があります。65歳未満で1週間20時間以上勤務し、継続して31日以上雇用見込みで採用された方は、退職した際に要件を満たせば、受給資格者となり、基本手当を受給できます。65歳以上の方の退職の場合には、要件を満たせば高年齢受給資格者として一時金である高年齢求職者給付金を受給できます。

1. 退職時の手続きについて

書類は、雇用保険被保険者資格喪失届と雇用保険被保険者離職証明書で手続きをします。

①雇用保険被保険者資格喪失届

資格喪失届は、入社の手続きをしたときに、雇用保険被保険者証と一緒に交付されている資格喪失届を使って、ハローワークで手続きをします。手元にない場合には、白紙フォームを使って作成してもかまいません。その際、留意点としては、マイナンバーを必ず記入することです。マイナンバー導入前に入社している方の資格喪失届には、マイナンバーの記入欄がありませんので、別の書類として「個人番号登録・変更届」を添付して手続きすることになります。

②雇用保険被保険者離職証明書

離職証明書は、A3サイズで3枚つづりになっています。2枚目の書類には事業主印と退職される従業員の印がそれぞれ必要となります。有給消化中などで従業員の印がとれない場合には、「印とれず」として事業主印を押印することで代えることができます。

書類には、給与額や退職理由を記入する欄があります。給与額は、倒産・解雇などの場合には賃金支払い日数が11日以上、月給を最低6ヵ月分、転職などの自己都合退職の場合には12ヵ月分記入します。ただし、2020年8月1日より賃金支払い日数が10日以下であっても、その月の労働時間数が80時間以上であれば被保険者期間とすることとなりました。パートタイム労働者などで該当する場合にはその旨記載します。

退職理由は会社の倒産等や契約社員の期間満了、解雇などの会社からの働きかけによるもの、転職のためなど労働者の判断によるものの区分によりチェックする欄が設けられています。また、区分の中でもチェック欄は細かく分かれてお

り、事業主が具体的な事情を記載する欄もあります。内容にご不明点がある場合には、ハローワークにお問い合わせください。

2. 基本手当について

基本手当は、退職される従業員の住所を管轄するハローワークで、求職の申し込みを行うことにより手続きが始まります。その際には、会社からの離職票が必要となりますので、退職後はすみやかに書類をお渡しするようにしましょう。ちなみに資格喪失の手続きは、退職した翌日から11日以内に行うことになっています。

①給付制限について

基本手当は、退職理由により給付を制限する期間があります。退職の理由が転職などの自己都合の場合には、7日の待期間満了後2ヵ月間、基本手当は給付されません。自己の責めに帰すべき重大な理由による解雇（いわゆる懲戒解雇）の給付制限期間は、これまで通り3ヵ月ですが、上記の給付制限は、2020年10月1日以降は、5年間のうち2回までは2ヵ月となっています。

倒産・事業縮小等に伴う解雇（懲戒解雇除く）の場合にはこのような給付制限はありません。

②所定給付日数について

基本手当の給付日数は、退職時の年齢、会社での在籍期間などにより決まります。

転職や定年退職の場合には90～150日、倒産・解雇等の場合には90～330日となります。

ハローワークの指示により、職業訓練を受ける場合など受給資格者の個別的事情や経済情勢により、当初付与された所定給付日数を超えて基本手当を延長する制度があります。

新型コロナウイルス感染症の影響により離職を余儀なくされた倒産・解雇等による離職に該当する方は特例として60日を限度（一定の場合には30日）として所定給付日数を延長できることとなりました。対象は2020年5月26日以降の退職者となります。

ハローワークでの手続きに必要な書類を、退職者のために、なるべく早く整えることが肝要です。企業の方は事前に準備を進めることをお勧めいたします。



自ら成長・挑戦・自走できる企業になる 事業化チャレンジ道場

事業化チャレンジ道場は、企業が製品企画から販路開拓までのプロセスを実践的に修得し、新規事業を立ち上げることをサポートする事業です。参加企業は、目指すビジョンをもとに、自社独自の強みを生かし、かつ、成長性のある市場を見出して、製品開発を通じた新事業の創出にチャレンジします。

初年度

売れる製品開発道場

- ・連続講座、演習、宿題
- ・8名のプロダクトデザイナー（師範）によるアドバイス

GOAL
製品コンセプトの確立

経営者向けサポート 【組織体制構築支援】

- ・個別訪問による現状分析、課題出し、解決策出し
- ・必要に応じて専門家を投入

GOAL
事業化のための土壌づくり

※10社限定の支援になります。

2年目以降

事業化実践道場

- ・連続講座
- ・プロジェクトマネージャー、公社職員も含むプロジェクトチームで個別支援

GOAL
新規事業を立ち上げる

※売れる製品開発道場の修了者が事業化実践道場に進むためには審査があります。

本号より、新規事業の立ち上げに成功した企業の事例を3回にわたって連載します。
今月は、株式会社ミュートック35のチャレンジングな取り組みにフォーカスします。

連載

第1回

株式会社ミュートック35

道場で手がけた製品は金属の美しさを生かしたアクセサリー 「the BLOSSO」

金属には無機質で冷たいイメージがあるかもしれない。しかし、細かいヘアライン（髪の毛のように細い線を入れ光沢を出す仕上げ方）などで加工すると、暖かみのある素晴らしい輝きを放つ。

the BLOSSOはニューカレドニアから運ばれた赤土から精製されたニッケルを使ってステンレス合金をつくり、職人が手間をかけ花びらにメッキ処理や焼き入れをするなどして鮮やかな色が出るよう工夫を凝らしている。



写真左上・右上)
枯れない、壊れない、宝石のように輝きを放つブローチ

写真左下)
花びら一枚一枚を手作業でつくる

株式会社ミューテック35

代表取締役 谷口 栄美子氏

業務内容：金属加工（精密板金・切削）、金型製作

資本金：1,700万円

従業員：28名(2020年11月時点)

所在地：日野市日野台1-18-5

<https://myutech35.co.jp/>

「the BLOSSO」オンラインストア <https://www.blosso.tokyo/>

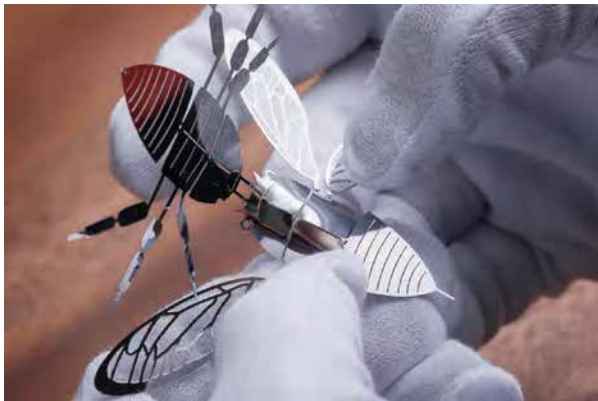


「強みはわかっていたが、どう動けばいいのかわからなかった」

株式会社ミューテック35は精密板金加工や機械加工、粉体塗装などを手がける企業です。高い職人技術と良品質を誇り、お客さまのオーダーに敏速に応えられることが強みです。特に同社が得意とするのが、薄く平らに形成した金属板を、複雑な切断加工や曲げ加工によりさまざまな形状に加工する精密板金です。

この強みに気づいた谷口社長は、自立した経営を目指すために、この技術を生かした新製品開発を通じて自社ブランドを立ち上げようと決断しました。

2014年に「自社で、ものづくりをする知力をしっかりと磨かなければならない」と考えて、会社の「事業化チャレンジ道場」に女性パート従業員と2人で参加しました。



一枚板から精密なオブジェを削り出す

道場での学びが、製品開発の後押しに

谷口社長がこだわっていたのは、他社が真似できない美しい製品の開発です。同社の繊細な絞り技術を使って、金属が秘める美しさを最大限に引き出した製品をつくり、事業化しようと考えました。

しかし、「ものづくりの知恵と高度な技術で、世界に誇れる日本の工業界に、貢献する」という理念を打ち出した

ものの、具体的には、何が日本らしさなのかを明確にすることはできていませんでした。

事業化チャレンジ道場の師範に相談したところ、「『高品質』だって日本らしさじゃないかな」というアドバイスをもらいました。谷口社長は、ものづくりに必要となる人件費と製品価格のはざままで悩んでいましたが、真似できないほど質の高い製品をつくって、それを乗り越えれば良いという明確な目標を定めることができ、そこからは迷いが一切なくなったそうです。

新事業部を立ち上げ、新製品を続々と生み出すように

道場参加から1年半後の2015年11月には、ブローチやイヤリングなど多くの製品が完成しました。

ブランド名は、「the BLOSSO」。百貨店や自社WEBサイトで売り出したところ、予想を上回る反響でした。

売上だけでなく、男性誌に取り上げられた記事を見つけた社員が家族と一緒に喜ぶことができるなど、社員のモチベーションアップにもつながりました。

販売開始と同時に「クラフト事業部」を新設し、ステンレス製の名刺入れや鏡など、新製品を続々と生み出していき、周りからも「チャレンジする会社」といわれるようになりました。採用でも「チャレンジしたい人」「ものづくりが好きな人」の応募が増えたそうです。

これから事業化チャレンジ道場に参加を考えている方へ

谷口社長は、道場への参加を振り返って、次のようにいいます。

「女性社員を参加させたことで多様な視点をもものづくりに活かすことができました。また、道場へ参加し事業化を実現することで、社員が仕事に誇りを持ち、会社も大きく変化していくので、みなさまにも、ぜひチャレンジしてほしいです」

今後は「the BLOSSO」の海外展開を視野に、デザイン力をさらに磨き、世界で通用するブランドに育てるのが夢だそうです。

事業化チャレンジ道場
特設HPを開設いたしました！

詳細を知りたい方はこちらから！
<https://challenge-dojyo.com/>



お問い合わせ・お申し込み

城南支社

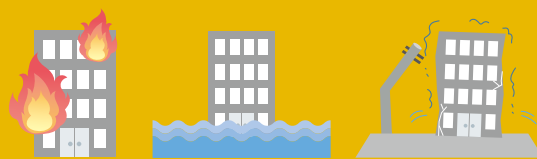
T E L : 03-3733-6284

Email : dojyo@tokyo-kosha.or.jp

～防災製品・サービスの改良から普及促進まで、 手厚くご支援します～

先進的防災技術実用化支援事業

第2回 技術・製品紹介 (災害の未然防止)



都市防災力の向上には、優れた防災製品を開発・製品化するだけでなく、市場に幅広く普及させ、その活用を図ることが重要です。今月号では、「先進的防災技術実用化支援事業」助成金を活用して改良・実用化した製品や技術のうち、災害防止や被害・影響の回避・最小化に役立つ技術をご紹介します。

株式会社ウォールナット



立川市幸町1-19-13
<https://walnut.co.jp/>



道路トンネルマスター

10種類の調査機能で道路トンネルの安全を診断します。

トンネルマスターは道路トンネルの健全性をマルチに診断できる車両です。非接触型電磁波覆工背面調査や

3次元変位計測などの「走行診断」から接触型電磁波覆工背面調査、コアポーリング、孔内カメラ撮影などの「詳細診断」まで多種多様な診断・調査が可能です。従来の方では調査内容により車両の変更が必要ですが、トンネルマスター1台で必要に応じた調査ができます。現場での効率化、安全性の向上を図ることができ、トンネルの予防保全から事後保全、応急措置まで活躍が可能になりました。



トンネルマスター



走行診断状況
(非接触型電磁波覆工背面調査)



詳細診断状況
(接触型電磁波覆工背面調査)

コデン株式会社



豊島区巣鴨1-4-16
<https://www.coden.co.jp>



マルチビーム内蔵自律航行無人リモコンボート

水底の3Dデータ化を安全、効率的にを行います。

海底(湖底)などの地形を把握する深淺測量は、船舶の安全航行のための水路測量、ダムや防波堤など水上構造物に関連した水深測定に必要不可欠な技術です。また、地震、津波など自然災害に備える基礎データ整備に

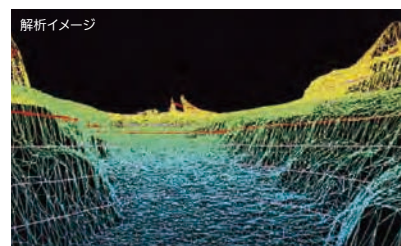
も活用されます。今回開発したリモコンボートは自律航行、自動回帰機能を有し、浅水域の測深も可能です。何よりリモコン操作可能なため横転や岩礁衝突等の人的被害がなく安全です。また、重量も30kgと軽量であり渓谷のようなダム湖上流の河川や整備されていない浚渫工事現場でも容易に運搬することが可能です。国土交通省の新基準(i-Construction)にも対応。従来のシングルビームをマルチビームにすることで数多くの点群データを短時間に取得でき、水底の形状を立体的に地図化できるようになりました。



測量風景イメージ



製品イメージ



河川の水底測量イメージ

お問い合わせ
助成課

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



『仕事の思想 なぜ我々は働くのか』

田坂 広志著 (PHP研究所)

NEXT-e Solutions株式会社 代表取締役社長 井上 真壮

これまで多くの人と出会い、さまざまな影響を受けて、今の自分ができています。

この本の著者の田坂広志さんには特に大きな影響を受けました。

田坂さんは、私の最初の上司です。以前勤めていた会社に新卒で入社後、田坂さんが当時部長だった部署に配属されました。毎週1時間の部長講話において、本書の“仕事とは何か”という思想から、より具体的な“営業の方法”、“企画書の書き方”に至るまでさまざまな事柄を教えていただきました。

田坂さんは、私の入社から約2年後に転職されましたが、ちょうどその頃に出版されたのがこの本です。普遍的な内容のため、約20年経った現在でも、色褪せていません。

田坂さんの多数の著書の中で私が最も好きな本です。特に印象に残っているフレーズは、“仕事の成功は約束されていないが、(まじめにしっかり取り組みれば)人間としての成長は約束されている”と、“仕事を通じて、かけがえのない職場の仲間を得られる”です。

ベンチャー企業を立ち上げてから約10年。苦労もありましたが、かけがえのない仲間を得ることができました。その仲間と力を合わせて頑張った結果、当時「夢」だったものが、手の届く「目標」になりました。まさしく本の通りです。

これからも、仕事を通じて仲間とともに成長できる、そんな会社でありたいと思っています。



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

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
金属製品 製造業	大田区 100万円 4人	主な事業内容は、金属部品の加工および設計です。当社が製造した部品は医療機器や材料試験機、工作機械等に採用されており、難削材や自動機部品など多品種少量生産を行い、短納期でもスピーディな対応を心がけております。	<ul style="list-style-type: none"> ●金型加工経験の知識を活かし複雑形状な加工でも治工具を検討し加工を行っております。量産加工では工程削減、取付の簡略化を意識して治具を製作し加工を行っております。対応材質は、SUS304、A5052、シリコン、銅、真鍮など多材質を取り扱っております。 ●建築、機械設計経験の知識を活かし独自のアイデアで、希望通りのオリジナル商品の加工を製作。3Dモデルの製作から曲面加工なども対応しております。 	小さい工場ですが、フットワークの軽さで臨機応変な対応が可能です。

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



中小企業世界発信
プロジェクト

～受発注取引のマッチングサイト～

2020 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。

Information

日本ものづくりワールド 2021 内

第25回 機械要素技術展 M-Tech

ものづくり専門展の第25回機械要素技術展が開催されます。
 公社ブースではきらりと光る技術を持った企業をご紹介します！ぜひ、会場に足をお運びください！

<開催概要>

会 期 2月3日(水)～5日(金)10:00～18:00 ※5日(金)のみ17:00終了
 開 催 会 場 幕張メッセ(公社は5ホール小間番号15-5に出展します！)
 主 催 リード エグジビション ジャパン株式会社※本展示会への入場には招待券が必要です。



企業名	おもな出展製品等
株式会社理工電気	切削部品・成形部品・MIL規格コネクタ+ケーブルハーネス品・自動組立検査梱包機・制御盤・ロボット制御技術およびハンド製作等
長尾工業株式会社	機械加工品、技術PR品等の展示
富士精器株式会社	複合5軸旋盤による金属切削加工品
株式会社江北ゴム製作所	お客様の困りごとの解決事例や、ゴム+樹脂+金属の一体成型のご紹介
秋山精鋼株式会社	マルテンサイト系ステンレス鋼「ASK-3900」
スリーピース株式会社	DCギアモーター・ギアポンプ・リングポンプ・ユニット
日進精機株式会社	NISSIN CNC 3次元パイプベンダー「押し通し曲げ工法」
橋永金属株式会社	アルミセンターレス材
株式会社マテリアル	切削アルミ加工製品
HILLTOP株式会社	切削加工部品

企業名	おもな出展製品等
藤井光学株式会社	光学部品設計・製造
株式会社サイブラ	プラスチック容器等
株式会社キョーフハーツ	微細精密プレス加工品、マグネシウムの絞り加工品
サンアロー株式会社	multi-materialで加工した部品
株式会社ハタダ	ゴムのことなら何でもご相談下さい！
株式会社中野製作所	ゴムのエキスパート集団
株式会社旭電化研究所	FPC・薄板基板・セラミック基板への表面処理
山下電気株式会社	ウエルドレス成形(Y-Heat)、CAE解析、二色成形
株式会社ミューラボ	立体カム機構+クラウン減速機=『小型汎用電動グリッパ』
有限会社オクギ製作所	超微細ワイヤーカット放電加工

※上記の取引振興ゾーン20社の他に、経営戦略課ゾーンから8社、国際事業課ゾーンから7社出展します。

お問い合わせ 取引振興課
 TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888
 機械要素技術展(M-Tech) <https://www.japan-mfg.jp/ja-jp/about/mtech.html>



お知らせ

令和2年度(第18回)東京都中小企業知的財産シンポジウム

オープンイノベーションを加速する知的財産～宇宙産業のテクノロジーを支える中小企業～開催のご案内

中小企業がオープンイノベーションを活用し大企業や大学等と協働・共創していくうえで、知的財産戦略は欠かせないものです。本シンポジウムでは、宇宙産業分野に注目し、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構(JAXA)と中小企業との連携を参考に、オープンイノベーションの推進に必要な知的財産戦略の考え方を紹介します。

開 催 日 時 2月16日(火)13:00～16:00 参 加 費 無料
 開 催 場 所 イノホール 対 象 者 都内中小企業経営者および従業員等
 (千代田区内幸町2-1-1飯野ビルディング4階) 申 込 方 法 以下のWEBサイトからお申し込みください。
 ※来場またはLive配信視聴の選択ができます <https://www.chizaisympo-tokyo2020.jp>

お問い合わせ 東京都知的財産総合センター
 TEL : 03-3832-3656 FAX : 03-3832-3659 Email : chizai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/index.html>



第7回 町工場見本市2021開催!

【入場無料】 (主催:葛飾区・東京商工会議所葛飾支部)

葛飾区および近隣地域の中小製造業が一堂に会し、展示・実演などを通じて確かな技術や優れた製品を紹介します。ぜひご来場ください!



開 催 日 時 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)
 参 加 費 無料

お問い合わせ
 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
1月	1月26日(火)	第3回人材戦略セミナー/ハンドブック セミナー 働きやすい風土づくりと制度改革が会社を変えるー 経営者が考える社員のための組織活性化ー	13:30～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	1月27日(水)	クレーム・トラブルを未然に防ぐための 設計・開発デザインレビュー研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
2月	2月 3日(水)	演習・解説から学ぶ品質管理手法 (QC七つ道具)研修	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	2月 4日(木)	メンタルヘルス ラインケア講座 若手の生産性向上に繋がる! 実践的な ラインケア・コミュニケーション手法	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	2月 9日(火)	メンタルヘルス セルフケア講座 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	WEB開催	無料	企業人材
	2月16日(火)	中小企業のWEB活用2021完全マスター ～最小コストで最大付加価値を生み出す IT活用型実践経営～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	2月19日(金)	第4回人材定着セミナー 未来の仕事を生み出す 「モノ作り」と「人作り」	13:30～15:30	WEB開催	無料	企業人材
2月25日(木)	業績向上のための組織づくり研修 ～OODAループで目的を達成する～	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/>

検索



企業人材支援課

「海外展開プランの策定支援」のご案内

海外展開をはじめたいけれど、何からはじめていいのかわからない方、一度海外展開を行ってみたいけれど、計画を再検討されたい方、専門家とともに海外展開プランを策定してみませんか。

海外ビジネス経験豊富なプランマネージャーがサポートいたします。プラン策定でリスク対策を万全にし、ウィズコロナ時代を乗り越えましょう！

対象者 都内中小企業者

費用 無料

プラン策定期間 2～3ヵ月程度

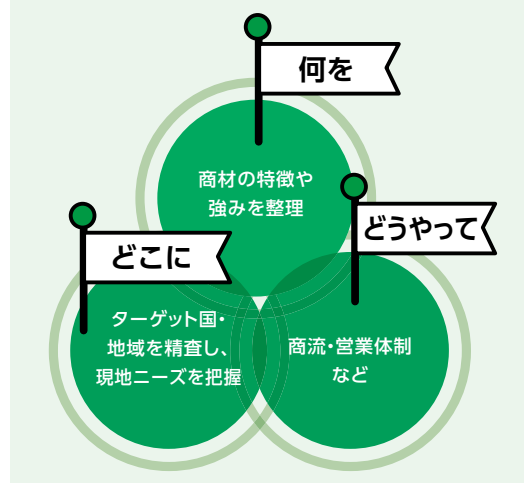
利用者の声

創業70年の製本技術を活かし、360度開いても壊れにくい「BOOK NOTE」の製造販売を行っています。「BOOK NOTE」はこれまで海外からの引き合いはあったものの、輸出に関する具体的なチャネルを構築できていなかったことから、海外展開プランの策定支援事業を申し込みました。プランシートを活用し、プランマネージャーのアドバイスをいただく中で、ターゲット市場の絞り込みや現地価格試算等を行うことができました。現在は海外販路開拓支援を受け、ASEANを中心に輸出拡大に向けて取り組んでおります。



渡邊製本株式会社

3つの軸で貴社をサポート！



お申し込み・お問い合わせ

国際事業課

TEL : 03-5822-7241

Email : ttc@tokyo-kosha.or.jp

https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/oversea_challenge/index.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。



商品ジャーナリスト・北村 森

この花器の美点は、ひとつではなかった



いつもながら感じるのは、「消費者が諦めていたところに斬り込んだ商品は、やっぱり強い」という話です。

巾着状のこの花器、いくつもの「諦めていたところ」を解決しています。まず、普段はかさばらず、べしゃんこになる。巾着の中に容器が入っているのではなく、内部に防水加工が施されているつくりなんです。中を洗うのが簡単なのも、またいい。そしてなにより、写真で示したように、一輪を挿しても何輪を挿しても、巾着の口をすばめると、きれいに立ちます。

代表は、日本で経済を、英国でデザインを学んだ人物です。代表によると、このように巾着の機能を花器に生かした商品は過去にはなかったといいます。家々の中に花があったら、ということから開発を始め、では花を飾るときの不都合ってなんだろうと、花器のありように思いを巡らせました。ヒントになったのは、お祭りの縁日でよく見る金魚を入れる袋だったそう。

完成した商品には、先に触れたことの他に、まだまだ美点があります。巾着なので紐を使って壁に掛けることもできる。さらには、なにかの拍子で落としても割れませんね。

現在では大手フラワーショップにもOEM供給していて、2016年の第1号商品の発売以来、2万個を超える出荷実績を挙げています。その数だけ、花で彩られる家々が増えたわけですね。

花巾着
販売価格1,800円(税別)〜
一輪でも花束でも
きれいに立たせられる花器
株式会社memori
<https://memoridesign.com/>

