

# ARGUS

2

2021  
No.506  
アーガス

商売に「枠」をつくらない

04

—新商品に確かな自信を—  
東京都主催ビジネスコンテスト  
「世界発信コンペティション」エントリー受付中

08

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 連載第2回

10

「創業の夢、実現をお手伝いします。」  
第2回 プランコンサルティング相談

11

受発注創出事業  
コロナ時代を生き抜くための「オンライン販路開拓ポータルサイト」  
「オンライン・マッチング・スタジオ」

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3回 技術・製品紹介(被害の拡大防止)  
先進的防災技術実用化支援事業

14

- 東京都立産業貿易センター(浜松町館・台東館)  
令和4年度 展示室等利用申込受付説明会
- <<特別対策>>東京都中小企業従業員生活資金融資  
利率の引き下げを実施中!
- 「渋谷 × 北区 青天を衝け 大河ドラマ館」の開館に合わせ、  
「渋谷 × 北区 飛鳥山おみやげ館」オープン

# キラリ TOKYO

— 輝く企業の現場から — 第171回 Innovation Farm株式会社



Innovation Farm取締役会長の岡田昇一氏(左)と、代表取締役の安村奈緒子氏(右)。岡田氏が技術と営業面を担い、安村氏がバックオフィスを担当するという役割分担になっている

## 当社の成功体験

### 社員数4人の企業が有名案件に次々と参加

Innovation Farmには、事業の柱が3つある。1つ目は、サーバーの保守・運用などを担当するインターネット事業。2つ目は、各種ロボットなどの設計や開発を手がけるロボット関連事業。そして3つ目の柱が、IoT開発プラットフォーム事業だ。

「IoTの分野では、省電力で広範囲にデータを送受信できる通信規格『LPWA』を使い、低コストかつ短期間でIoT機器が開発できるプラットフォームを構築しました。これを利用すれば、離れた場所から、橋などの亀裂の進展や傾きを感知して対策を取ったり、現地に行かずにLPガスの検針ができたりするなどの仕組みが簡単に構築できるようになります」(Innovation Farm取締役会長 岡田昇一氏)

守秘義務があっていっさい口外できないが、Innovation Farmは驚くような有名プロジェクトに多数関わっている。取引先リストには大企業の名前がずらり。

「『IoT開発プラットフォーム(IoT Farm)事業』は、東京都中小企業振興公社の事業可能性評価事業で『事業可能性十分あり』と評価いただきました。提携を持ちかけられる理由は、岡田

会長の「他社にまねできない発想力」にあると思っています」  
(代表取締役社長 安村奈緒子氏)

## 成功した背景・理由

### 自社を「~しかしない会社」と決めつけなかった

なぜ岡田氏には、他社にまねできないようなアイデアが出せるのだろうか。それは、岡田氏がこれまで徹底して枠にとらわれない仕事をしてきたからではないか。

岡田氏は工業高校で電気・電子工学を、専門学校では情報処理と通信を学んだ。当時から、自分でプログラムを書き、筐体を組み立ててロボットを自作するなど、ソフトウェアとハードウェアの双方を手がけるのが当たり前だったという。そして専門学校卒業後にLPガスの事業所を営んでいた祖父の会社を継ぎ、その一部門としてIT系の業務を始めた後も、ハードとソフトを分けずに仕事をしてきた。

「世の中には、ハードとソフトを別ものだと考える人がいますが、それは間違っていると思います。ハードをきちんと動かすにはソフトの知識が欠かせませんし、今の機械はネットワークにつないで使われることが当たり前なので、通信の知識も必要。



## 商売に「粋」をつくらない

### [会社概要]

代 表：代表取締役 安村奈緒子氏

業 種：IoTプラットフォームや各種ロボット、  
コンピュータシステムなどの企画・開発・販売

資本金：2,975万円

従業員：4名（2020年12月現在）

所在地：東京都板橋区蓮沼町47-8

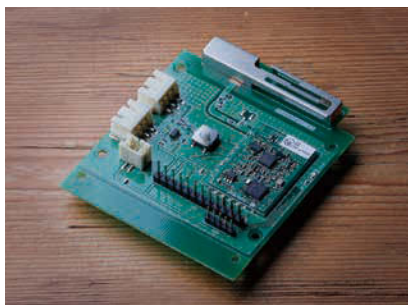
T E L：03-6807-9990

<https://www.inn-farm.co.jp/>



### 変化を促した祖父の言葉

「会社を継ぐとき、祖父から『商売として成り立つことなら何をやってもいい』といわれました。その言葉に背中を押され、インターネット事業などの新領域に乗り出せたのです」（岡田氏）



Innovation Farmが提供している開発キット。低コストで消費電力量の小さい通信システムを提供できるのが最大の強みだ



LPガスの遠隔検針に使われるデバイス。このような機器が普及すれば、建設・インフラ・農業など幅広い分野で省力化が実現できる



子どもたちがラジコンなどのものづくりを通して、試行錯誤しながら失敗や成功を体験できる場づくりにも取り組みたいと考えている

だから僕は、ハードやソフト、通信などの壁をつくらずにものづくりを捉えてきました」（岡田氏）

この考え方は、他業界でも通用するだろう。自社を「～しかやらない会社」と決めつけると、発想の幅は狭まる。一方、顧客や消費者の役に立つためなら何でも貪欲に取り組むという気持ちがあれば、古い枠組みにとらわれない斬新な発想も出やすいし、他社との協業もやりやすくなるはずだ。

### 成功体験から得たもの

### 高いものづくり力を持つ次世代を育てたい

インターネット事業、ロボット、IoTと事業分野を広げてきたInnovation Farm。今後も、古い枠組みにとらわれず新たな取り組みをしていく方針だ。

「どんな事業も突然終わるというリスクはあります。たとえば私の場合、祖父から継いだLPガス事業は法律改正で事業継続が不可能になりました。こうした事態が来ても生き残るためには、自社の事業領域にこだわらず、常に新たな分野に挑戦する必要があると思います」（岡田氏）

現在40代後半にさしかかっている岡田氏は、次世代の育成

に力を入れようと考えている。

「僕らの世代までは、子どもの頃にラジコンをいじったりするなど、自分で手を動かしてものづくりをした経験がありました。ところが現代の子どもたちは、パソコンやスマホに触れていても、実際にものづくりをする経験が少ないと感じています。また、せっかくつくったラジコンを、思いっきり動かせる場所がありません。これでは、ソフトとハードの両方に強い人材は生まれません。そこで僕は、商売で利益を出し、子どもたちがつくったラジコンやロボットを存分に動かせるような広い土地を買い、次世代を担う子供たちが思う存分利用できる施設を都内につくりたいです。そうすることで、ものづくり力の高い次世代の育成に貢献することを生きているうちに実現したいです」（岡田氏）

### 取材後記

事業可能性評価で高評価を得た『IoT開発プラットフォーム（IoT Farm）事業』では、LPWAを用いたIoTシステムの開発の高品質、低コスト、短納期を実現しています。びっくりするほど多数案件に少人数で対応していますが、これもプラットフォーム化したからこそだと思います。今後もIoT Farmを活用して、さまざまな場面の課題解決に貢献されると信じています。（経営戦略課 清水美里）



—新商品に確かな自信を— 東京都主催ビジネスコンテスト  
「世界発信コンペティション」

エントリー受付中

### ■事業概要

革新的で将来性のある新製品・サービスを募集し、3度の審査を経て特に優れたものを表彰します。

審査には、「製品・技術(ベンチャー技術)部門」と「サービス部門」の2部門がございます。

表彰式は産業交流展2021内で行われ、受賞企業には、東京都知事から表彰状・トロフィーの他、奨励金が贈呈されます。



2019年表彰式の様子

#### 【製品・技術(ベンチャー技術)部門】

##### 東京都ベンチャー技術大賞



- 優秀賞 150万円(2企業程度)
- 奨励賞 100万円(2企業程度)
- 特別賞 50万円(7～10企業程度)

#### 【サービス部門】

##### 東京都革新的サービス大賞



- 優秀賞 150万円(2企業程度)
- 奨励賞 100万円(2企業程度)
- 特別賞 50万円(7～10企業程度)

### ■2021年の応募概要

※応募の際には、必ずWEBサイトへアクセスして募集要項をご確認ください。

- 募集期間** 2月4日(木)～4月23日(金)
- 対象製品(技術/サービス)**
- 製品・技術/サービスの開発が終了し、応募受付までに日本国内において自社名義で販売または提供を開始しているもの(かつ「サービス部門」については売上実績があるもの)
  - 商品化から5年未満のもの

- 応募資格**
- 都内で実質的に事業を営む中小企業、中小企業団体等、代表企業が実質的に事業を営む中小企業グループまたは個人事業主
  - 応募製品・技術、サービスについての技術上・製造上の責任を負うことのできるもの
- 応募方法**
- 世界発信コンペティションのWEBサイトから募集要項・応募用紙をダウンロードのうえ、応募書類一式を4月23日(金)までに郵送にて提出してください。(消印有効)※別途、応募書類の一部のデータをメールでご提出いただきます。

### ■審査の流れ



### ■2020年表彰実績

2020年は、製品・技術(ベンチャー技術)部門52件、サービス部門52件の応募があり、その中から優れた製品・サービス27件が受賞となりました。

#### お問い合わせ・お申し込み

【製品・技術(ベンチャー技術)部門、世界発信コンペティション事業全般に関すること】

新宿区西新宿2-8-1 東京都庁第一本庁舎20階中央  
東京都産業労働局 商工部 創業支援課 世界発信コンペティション担当  
TEL : 03-5320-4745 Email : S0000474@section.metro.tokyo.jp

【サービス部門に関すること】

千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階  
東京都中小企業振興公社 中小企業世界発信プロジェクト事務局 世界発信コンペティション担当  
TEL : 03-5822-7239 Email : compe@sekai2020.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/sekai2020/compe/>



## 👑 2020年受賞商品紹介

AIリアルタイム声質変換システム

「Voidol — Powered by リアチェンvoice —」

製品・技術  
部門大賞

### — 受賞製品について教えてください

AI技術を用いることで話す人の声をリアルタイムにキャラクターや他の人物の声に変換できる技術です。なりたいキャラクターや人物の声を機械学習によって分析し変換しています。音の高さは、話す人が自分で調整できるため、イントネーションをつけた表現や歌を歌うことも可能です。

特長

- ①一般の話者による声を有名な芸能人や人気のアニメキャラクターなどにリアルタイムに変換
- ②動作が軽いため動画配信・遠隔接客などリアルタイムなコミュニケーションが可能
- ③さまざまな形態での商品展開、他社のソフトウェアや機器への取り込みも可能



### — コンペティションに応募したきっかけと審査の感想を教えてください

販路拡大のためには、このシステムをたくさんの方に知っていただき声質変換の楽しさを味わっていただきたいと思い、PR強化のため応募しました。審査は、技術の詳細や会社の経営状態など、さまざまな見地からご審査いただいていると感じました。このような厳正なる審査の結果、大賞に選んでいただきとても光栄に思います。



クリムゾンテクノロジー株式会社

〒154-0001 世田谷区池尻2-37-2

TEL: 050-3816-7190 (代表)

<https://crimsontech.jp/>



代表取締役 飛河 和生 氏

未来型チームコミュニケーション

「Buddycom (バディコム)」

サービス  
部門大賞

### — 受賞サービスについて教えてください

Buddycomは誰でも、簡単に、どこにいても確実につながる未来型チームコミュニケーションサービスです。インターネット通信を利用しており、お手持ちのスマホやタブレットでお使いいただけます。音声だけでなく、文字・画像・動画・位置情報も共有できるうえ、システムやAIとの連携により今までにないコミュニケーションを実現します。

特長

- ①同時接続の人数無制限。登録可能なグループ数も無制限。大規模な運用にも対応可能
- ②エンタープライズ向けに最適化、お客様の継続性・機密性・安全性を第一に24時間365日稼働
- ③現場に役立つ他社のさまざまなサービスとの連携が可能、業務の効率化を促進



### — コンペティションに応募したきっかけと審査の感想を教えてください

「世界発信」というキーワードが私たちのビジョンと一致し、応募させていただきました。審査は、書類審査やプレゼン審査のほか、知財や経営診断もあり、そのフィードバックをしていただけたのも参考になりました。とても丁寧に審査いただいた印象があります。感染症対策の観点からプレゼン審査がリモート形式になりましたが、弊社ではリモート営業も盛んですので、対応できてよかったです。開発技術に自信がありますので、大賞として評価いただき、大変光栄に思っております。



株式会社サイエンスアーツ

〒162-0825 新宿区神楽坂4-1-1

オザワビル7階

TEL: 03-5846-9670

<https://www.buddycom.net/ja/index.html>



技術本部 樋口 大輝 氏 (写真左)

営業本部 加納 佐有子 氏 (写真右)



## 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

# 改正民事執行法

## Case

当社は、取引先と売掛金の分割弁済の公正証書を作成しました。しかし、取引先は、分割弁済の約定期限を過ぎても支払いを行いません。そこで、当社は、公正証書に基づき、強制執行を行うことを考えておりますが、取引先の財産状況がわかりません。当社が取引先の財産について調査する方法はありますか。

## Answer

### 1 改正民事執行法について

2020年4月1日に改正民事執行法が施行され、債務者の財産に関する情報取得などの点について改正が行われました。

改正点は、多岐に及びますが、今回は、改正民事執行法の中で、主として債務者の財産状況の調査に関する改正点についてご説明いたします。

債務者の財産調査に関する改正点は、大きく、財産開示手続の見直しや、第三者からの情報取得手続(①不動産に関する情報取得手続、②給与債権に関する情報取得手続、③預貯金債権等に関する情報取得手続)に分けられます。

これらの改正によって、より効果的な債権回収が行えることとなりますので、以下では詳しくご説明します。

### 2 財産開示手続についての改正

財産開示手続とは、裁判所が債務者の出頭を命じて、債務者の自己の財産に関する陳述をさせる手続です。この手続きにより、債務者を裁判所へ出頭させ、債務者に自己が有している財産に関して陳述させることができます。

もともと、これまでの財産開示手続は、申立に確定判決等が必要で、かつ、債務者の不出頭などの手続違背への制裁も罰金刑のみでしたので、あまり活用はされていませんでした。

今回の改正によって、仮執行宣言付判決や執行証書(公正証書)によって申立できることになり、申立権者の範囲が拡張されました。また、罰則の強化(6ヵ月以下の懲役または50万円以下の罰金)が行われることになり、不出頭や虚偽の陳述などには懲役刑を科すことができることになり、より実効的な手段に改正されました。

### 3 債務者の情報取得手続きの新設

今回の改正によって、裁判所を通じて、債務者の財産に関する情報を取得することができることになりました。

(1) 今回の改正において、債権者が債務者の不動産に関する

情報を取得できる制度が新設されました。債務名義(※強制執行認諾文言付公正証書を含む)を有する債権者が、一定の要件(強制執行の不奏功や財産開示の前置など)を満たした場合に、登記所から債務者の不動産に関する情報を取得することができるようになります。この制度については、まだ不動産の情報取得に関するシステムが整備されておらず、これから実施される予定です。

(2) また、今回のケースとの直接の関連はありませんが、①養育費等の扶養義務等にかかる請求権②人の生命・身体の侵害にかかる損害賠償請求権に限り、債務者の給与債権に関する情報が得られる制度が新設されました。こちらについては、債務者のプライバシーにかかわる情報のため、上記債権の限定に加えて、強制執行の不奏功や財産開示の前置が必要です。

(3) そして、債務者の預貯金債権等に関する情報を取得できる制度が新設されました。これにより、債権者が、裁判所を通じて、銀行等の金融機関から債務者の預貯金債権等に関する情報を取得できることとなります。債務者が金融機関を特定して申し立てることにより、指定した金融機関の預貯金債権の情報が取得できます。

この制度では、強制執行の不奏功の要件は必要ですが、財産開示の前置は不要です。

### 4 最後に

以上の通り、実効的な債権回収を行うため、民事執行法の改正によって、債権者の情報取得に関する制度が強化されました。

申立権者の範囲も拡張されましたので、早い段階から債権回収を行うことができます。債権回収を行う際には、上記手段によって情報を取得して、法的手段を講じてみてはいかがでしょうか。

※強制執行認諾文言付公正証書…金銭債権などについて、裁判せずに債務名義として強制執行されることを認めることを内容として含んだ公正証書

## 安全・安心な社会基盤の実現に貢献する

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。

都産技研では、製品開発で確保すべき安全・安心のための技術を開発しています。具体的には、社会インフラの安全性確保や長寿命化に関する技術を開発し、セーフシティの構築を目指す他、サービスロボットの安全性評価に取り組み、社会実装の実現に貢献しています。

### 3Dプリンターによる造形品の電気安全性評価

近年、3Dプリンターを試作だけでなく製品にも応用する動きがありますが、電気製品の部品として使うためには、感電事故を防ぐための絶縁性能など、十分な電気安全性が必要です。しかし現状では、3Dプリンターによる造形品の電気安全性評価はあまり行われていません。

都産技研では、3Dプリンター（レーザー焼結型）による造形品の絶縁性能について評価を行いました。その結果、3Dプリンターの造形品は射出成型機の造形品と比較して電気絶縁性能が若干劣ることがわかりました。また、絶縁破壊した際の経路を観察し、3Dプリンターの造形方向の影響も検証しました。

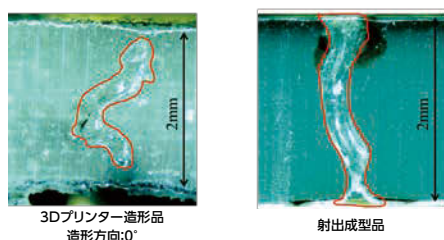


図1 絶縁破壊経路の違い(材料:ポリアミド12)

### 臭気による非破壊・非接触での木材腐朽診断

住宅などの木造建築物は、木材にキノコやカビが生えて腐ること（木材腐朽）で強度や耐震性が落ちてしまうため、定期的な腐朽診断が必要です。ところが、壁の内側などは壁紙を剥がさないと目視や測定器による診断ができません。

都産技研では、腐朽した木材から放散される臭気（微生物由来の揮発性有機化合物：MVOC）によって、木材腐朽を非破壊・非接触で診断する手法の研究を行っています。実験

では臭気を数値化することで腐朽の有無を判定できる可能性を見出しました。実用化にはより高い精度でMVOCを測定する必要があります。今後は専門家やリフォーム関連企業などと連携しながら、セーフシティの構築に向けて引き続き研究を進めます。

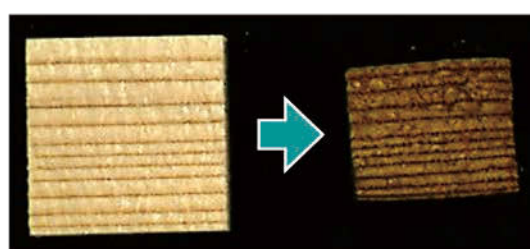


図2 木片(左:腐朽前、右:腐朽後)

### 安全規格に適合した自律移動案内ロボット「Libra(リブラ)」を開発

人と協働するサービスロボットには、周囲の人やモノに対する安全性が求められます。都産技研が開発した自律移動案内ロボット「Libra」は、サービスロボットの安全規格であるISO 13482/JIS B 8446-1に適合し、安全性が証明されています。

都産技研は「Libra」で培った技術を活かし、移動ロボット全般についてのリスクアセスメント、評価設備の提供、自律移動ソフトウェア開発などサービスロボットの製品化・事業化を支援しています。



図3 自律移動案内ロボット「Libra」



図4 衝突安全性試験

#### 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/>





## 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。

**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/>



連載

第2回

日本電波株式会社

道場で手がけた製品は服薬支援装置

「MediRack-ioT」

開発した服薬支援装置は、「高齢者が介護者や支援者の手を煩わせることなく、自分で使いたくなる装置」です。

主な機能は、薬を飲む時間になると音と光で知らせ、第三者に服薬の状況をメールで通知する見守り機能を持ちます。

また、薬を入れる棚には高感度センサが備えつけられ薬の取り忘れを防止し、最大で60日分の薬を保管できます。

開発に際し、展示会や介護施設への聞き取りで得られた「エンドユーザーの声」を活かし、BtoBのメーカーが初めてBtoCの市場にチャレンジしました。



写真上)  
服薬支援装置「MediRack-ioT」

写真下)  
誤った薬を取ると音と光で知らせる



# 日本電波株式会社

代表取締役社長 石橋 洋一氏

業務内容：一般産業用機器の開発・設計・製造・販売

資本金：1億円

従業員：100名（2020年12月時点）

所在地：大田区多摩川2-15-12

<https://www.nippa.co.jp/>



右から、取締役 星野宣貴氏、開発部 副主査 三枝宏美氏、  
開発部 部長 小原一洋氏、開発部 主任 池下貴裕氏

## OEM生産から自社製品づくりに挑戦

同社は、通信機や工業用刺繍ミシン、ガソリンスタンドの給油機といった各種機器の制御装置を開発・設計・製造している企業です。売上のほとんどをOEM製品が占めており、納品先となる業界のなかには成長が頭打ちになっているところもあります。現状のままでは、いずれ行き詰まるのではという危機感を抱き、成長性のある新たな柱事業をつくるのが会社を挙げての重要課題となっていました。

同社が、事業化チャレンジ道場に参加したのは2016年のことでした。当時の開発部長であった星野宣貴氏（現・取締役）が旗振り役となり、ハードウェア担当者と営業担当、そして、筐体などの設計を手がける「機構設計」担当の池下貴裕氏の合計4人が道場に参加しました。

## ユーザー視点での製品開発に挑戦

これまでは、お客さまより頂いた製品企画アイデアをもとに製品づくりをしていたため、道場に参加した当初は、自らユーザー視点でのアイデア出しや市場分析を行うことに戸惑っていました。

自社製品開発のテーマ選定に思い悩んでいたとき、参加メンバーがふと漏らした「毎日たくさん薬を飲んでいる祖母が薬を飲み忘れないか心配だ」というひと言が製品開発の大きなヒントになりました。

チームは開発テーマを「高齢者の服薬を支援する機器」にして、改めて道場の宿題に一から取り組み直しました。

試作1号機の完成から間もなく、初めて展示会にも出展。来場者の話を聞いてみると、1日4回を想定していた服薬回数が、実は1日3回のケースが最も多いことがわかり、それに合わせて試作2号機では、さっそく薬の収納スペースを改善しました。

このように、ユーザー視点での製品開発スキルを活かし、何度も試作を重ねることで製品化を実現しました。



モックアップや試作機を何度もブラッシュアップし製品化を実現した

## 参加者が成長を実感

製品開発で中心的な役割を果たした池下氏は「月に40～50時間程度かけて課題に取り組みました。決して負担は軽くありませんでしたが、道場では自ら考え、手を動かし、対話をしながら自社製品開発の『いろは』を実践的に学ぶことができました」と当時を振り返ります。



道場を振り返る  
池下氏

道場では他社の発表や資料を見ることで「伝わりやすい話し方」「説得力が増す資料の作り方」など、多くの気づきを得る機会が随所にあります。池下氏は「講義・演習に主体的に参加することでプレゼンテーション能力を大きく伸ばすことができ、日々の社内業務や、後輩指導に役立てられています」と成長を実感しています。

## 自社開発の継続を目指す

道場での学びと製品化を通じて得られた経験は、道場参加メンバーによってマニュアル化され、社内で共有されました。その結果、会社全体の雰囲気が変わっていきました。

開発部のメンバーは、蓄積されたノウハウを活用し、新製品に結びつくアイデアを積極的に出すようになりました。経営者も、道場への参加に手応えを感じています。

「1回目の道場は2019年に修了しましたが、2020年から別のメンバーで2回目の参加をしています。当社は今後、自社製品開発に力を入れると宣言し、道場でさらに学ぶことで、開発を加速させたいと考えています」（開発部 部長 小原一洋氏）

現在、開発製品の「MediRack-iOT」の販売も開始しました。今後も自社開発を継続して、企業のステージアップを目指しています。

「事業化チャレンジ道場」のお問い合わせ・お申し込み  
城南支社  
TEL：03-3733-6284  
Email：dojoyo@tokyo-kosha.or.jp

創業の夢、実現をお手伝いします。

## TOKYO 創業ステーション

TOKYO創業ステーションでは、創業を準備している方から、創業間もない方を対象に、さまざまなサービスを実施しています。当ステーションのサービスの概要についてご紹介いたします。



今回は創業計画（事業計画）の策定支援を行うプランコンサルティング相談をご紹介いたします。

### ■プランコンサルティング相談～あなたの担任が確実な創業をエスコート～

創業支援に熟練したプランコンサルタントが、アイデアの整理からマーケティング、収支計画への落とし込み等、事業計画の策定を伴走型でサポートしています。

#### Point1

#### ビジネスプランのブラッシュアップをご支援！

コンサルティングを繰り返すなかで、さまざまな「気付き」を得て、実現可能なビジネスプランにブラッシュアップしていただけます。ワンポイントのスポット相談にも対応しているので、小さいなことでもお気軽にご相談ください。ご利用は無料です。



#### Point2

#### 夢の実現に向けた道標「創業羅針盤」

公社オリジナルの「創業羅針盤」は、創業に必要なステップが見える化！夢の実現に向けた道標になります。クリアしたステップには、スタンプが押されますので、ご自身の創業準備状況を把握しやすくなり、今やるべきことが明確になります。



### ■プランコンサルティング相談について

ご利用方法は、以下のWEBページをご覧ください。  
※「創業羅針盤」もこちらからダウンロードできます。  
<https://startup-station.jp/m2/services/consultation/planconsulting/>



### ■プランコンサルティング 相談員からひと言

#### あなたの夢をカタチに！をお手伝いします

創業したいけれどわからないことだらけ。「私のアイデアをビジネスにしたい!」「どうやって売る?」「数字がわからない!」等々、そんなとき、お気軽にいらしてください。創業に関することでしたらどんなことでも構いません。「何から相談したらいいかわからない」という方でも、お話を伺い、事業のアイデアを整理して計画にまとめるお手伝いをします。あなたの夢の実現をサポートしますので、一步踏み出してみませんか?

#### 兩宮 泉美 相談員

【得意業界】

- ・サービス(生活関連、教育、情報通信)
- ・小売
- ・飲食



#### 議論を重ねてビジネスの具現化を!

ディスカッションを重ねることで、自身のビジネスの世界が広がります。それを創業計画に落とし込むことで、ビジネスの方向性や取り組むべき課題が見えてきます。7月にTOKYO創業ステーションTAMAが開所し、若者や主婦の方の創業支援をさらに充実し、テストマーケティングによる実践的なサポートも行えるようになりました。ご自身のライフスタイルに合わせて、立川と丸の内両拠点を上手く活用し、創業の一步を踏み出しましょう!

#### 伊豫田 竜二 相談員

【得意業界】

- 「ニッチな」ものづくり、
- 小売、観光、
- クリエイター/デザイナー



#### お問い合わせ

創業支援課 (TOKYO創業ステーション丸の内)  
千代田区丸の内2-1-1明治安田生命ビル低層棟 2階  
TEL: 03-5220-1141

多摩創業支援課 (TOKYO創業ステーションTAMA)  
立川市緑町3-1GREEN SPRING 3階  
TEL: 042-518-9671

<https://startup-station.jp/>



コロナ時代を生き抜くための

## 「オンライン販路開拓ポータルサイト」 「オンライン・マッチング・スタジオ」

新型コロナウイルス感染症により都内中小企業の受注活動に深刻な影響が出ている一方、オンラインを活用して新たな販路開拓に力を入れる企業も増加しています。公社では、オンラインを活用した販路開拓のモデル事例を構築しポータルサイトで情報発信するとともに、新たな販路・取引機会の創出に向けた商談会を開催し、都内中小企業の着実な経営安定化に向けた売上回復や販路開拓を後押しします。



### (1)「オンライン販路開拓ナビ」を開設しました！

オンライン販路開拓ナビは、オンラインを活用して新規顧客の獲得や新市場の展開等を図ろうとする都内中小企業の皆さまへ、事例、ノウハウ、施策、ツール等の役立つ情報を提供して、売上回復などに向けた販路開拓・販売拡大を後押しするサイトです。

スマートフォンからもご覧いただけます。ぜひ、ご活用ください。

<https://on-line-navi.jp/>



「オンライン販路開拓ナビ」  
WEBサイトイメージ  
※画面は開発中のものです。



### ◆WEBサイトの内容

モデル企業紹介

オンライン販路開拓に取り組む都内中小企業の事例やプレゼン動画をご紹介します。

事例集

オンライン販路開拓の取り組みの詳細についての参考事例をご紹介します。

コラム

オンライン販路開拓について、社長向け、リーダー向けなどターゲット別に、施策やツール、人材育成など現場の第一線で活躍する専門家のコラムをお届けします。

### (2)「オンライン・マッチング・スタジオ」をご活用ください！

受発注創出事業(オンライン活用型・キャラバン型)における商談会への参加や、コロナ禍で影響を受けておられる都内中小企業の皆さまの販路開拓や取引拡大に向けた商談等スペースとしてご利用いただけます。ご利用条件等や、お申し込みについての詳細は、以下をご覧ください。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2011/0008.html>



お問い合わせ  
経営戦略課  
港区海岸1-7-1東京ポートシティ竹芝オフィスタワー5階  
(東京都立産業貿易センター浜松町館)  
TEL: 03-3434-4275 Email: online@tokyo-kosha.or.jp

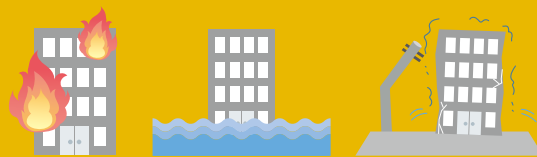
お問い合わせ  
多摩支社  
昭島市東町3-6-1産業サポートスクエア・TAMA  
TEL: 042-500-3901  
Email: tama@tokyo-kosha.or.jp



# ～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3回 技術・製品紹介 (被害の拡大防止)



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、発災時に機能を発揮することで、被害の拡大防止に役立つ技術を紹介します。

## 小林アルミ工業株式会社

府中市住吉町4-53-17  
<https://www.kobayashi-alumi.com/>



### 地震対応の窓サッシ・障子落下防止装置

保持ワイヤーの張力で、住宅や幼稚園の窓枠の脱落被害を防ぎます

東日本大震災では、多くの窓サッシ・障子の落下事故が発生し、人的被害だけでなく避難所が使用できなくなるなど、多くの二次被害が発生しました。



窓枠が落下した建物  
(文部科学省「学校施設における非構造部材の耐震対策の推進に関する調査研究報告書」  
(平成26年3月)より)



幼稚園での施工例



落下防止の様子

本事業では、ワイヤーの張力を利用した、屋内体育館の「高所窓枠落下防止装置」の技術を応用し、一般住宅や幼稚園をはじめとした、より身近で広範な小規模建物に設置できる落下防止装置を明星大学と共同開発しました。

保持ワイヤーと摩擦ダンパーの組み合わせにより、戸車破損でレールを外れても、レール部の損傷が発生しても、窓サッシ全体が躯体から剥離しても、窓サッシの落下を防げます。また、設置工事が建物内部でできるため、足場や防水工事が不要。短時間の工事で強力な防災性能が備わり、住民、園児、教職員など、さまざまな方を地震の被害から守ります。

## デザインアンドイノベーション株式会社



大田区上池台5-24-14  
<https://www.dandi-co.com/>



### 炭素繊維製柱脚部補強板「AIプレート」

補強板の炭素繊維が先行して破断し、木造建築物の倒壊を回避します

「AIプレート」は、厚さ1mm、重量25gの炭素繊維強化プラスチック製の補強プレートです。

本事業では、首都直下地震で最も多くの人命が失われると想定されている「2000年5月以前に建設された木造アパート」

の耐震化を目的に商品開発を行いました。

木造建築物に地震などの強い外力が加わったときに、「AIプレート」の炭素繊維が先行して破断されることで、突然の耐力低下による木製部分や取付ビスの破壊を防ぎ、亀裂がひずみ集中部から建物全体に急激に伝わって倒壊する危険を回避できます。

この補強プレートの設置には特殊な技能は不要。接着剤と簡単なビス止めで施工でき、一般工務店に対応可能です。また、木構造物だけでなく、基礎コンクリートとの接合部にも施工できます。

開発にあたっては、北海道大学と共同研究を行い、特許出願済です。



AIプレート



引張試験後のAIプレート



1階が崩壊したアパートの様子(写真:共同通信社)

お問い合わせ  
助成課

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



## 社長の 座右の銘

# 『神は乗り越えられる試練しか与えない』

Innovation Farm株式会社 取締役会長 岡田 昇一

商売はいつどのようなかわかりません。  
私は、専門学校卒業後に祖父が経営する燃料屋を継ぐことにしました。  
その燃料屋の売上の大部分は、LPガス事業でした。そのLPガス事業も、関係する法律の改正で継続が困難になり、やむを得ずLPガス事業を辞めることにしました。  
事業を継続していくために大切なLP事業が突然継続できなくなる。  
明日からの生活に必要な収入を得ることができなくなる。  
しかしこのような試練も時代の変化には必ずあることだと考えています。

商売を継続していくためには、どのような試練も乗り越えていく必要があります。  
商売を継続していくためには、どのような時代の変化にも対応していく必要があります。  
商売を継続していくためには、どのようなことでも失敗を恐れずチャレンジしていく必要があります。  
商売を継続していくためには、人の繋がりを大切にする必要があります。  
商売を継続していくためには、次の世代に継承していく必要があります。  
このような時代だからこそ、「神は乗り越えられる試練しか与えない」という言葉をいつも忘れず、商売を続けていけたら、と私は考えています。

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
特殊 金属加工	葛飾区 300万円 1人	難削材加工を得意としております。 ハステロイ、ステンレス、チタン、インコネル、モネル、インコロイ、ユムコ、ステライト、その他特殊金属および一般金属。	単品加工が主で高品質を追求し得意先の希望にかなう様努力してまいります。主にハステロイ、インコネル、チタン等0.01mm~0.02mm範囲の加工が可能です。 試作品等も随時加工致しております。	弊社は、特殊金属加工の専門工場です。加工材としては、ハステロイ各種、SUS各種、チタン、焼入れ部品、SS材、他客先の要望品。加工品は、スリーブ、シャフト、フランジ、各プラントエンジニアリング物品、焼入れ部品。 検査は、必要であれば、ミルシート等を提出致します。弊社のモットー【相手先ブランドを守ります】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。

ビジネスチャンスはここから

# 都心にあるほどよい広さの展示場

## 東京都立産業貿易センター

都心!

交通至便な  
販路拡大拠点

広さ!

約700㎡から1,500㎡の  
多目的スペース

料金!

頑張る中小企業に  
安心料金

東京都立産業貿易センター  
**浜松町館**  
TEL.03-3434-4242

浜松町駅から徒歩5分!  
竹芝エリアの  
新国際ビジネス拠点



令和4年度分 / 2022年度分 **浜松町館・台東館**

### 展示室等利用申込定期順位別受付

令和4年度 / 2022年度利用分※の申込受付は、4月以降受付順位ごとに行います。詳細は以下、公式WEBサイト「順位別受付について」のページをご確認ください。(2月中旬以降掲載予定)

<https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/rank/>



※令和4年(2022年)4月1日~令和5年(2023年)3月31日

**3月16日 火 開催予定の説明会は中止になりました**



東京都立産業貿易センター  
**台東館**  
TEL.03-3844-6190

浅草駅から徒歩5分!  
ひとが集う  
東京名所でビジネス発信

## Information

### 《特別対策》 東京都中小企業従業員生活資金融資 利率の引き下げを実施中!

中小企業等で働く方の生活の安定を図るため、特別対策として生活資金融資の融資利率を期間限定で0.2%引き下げています。(令和2年12月1日から令和3年3月31日までにお申し込みされた方が対象)ぜひ、ご利用ください! ※1 返済期間・方法等詳細はお問い合わせください。 ※2 審査の結果、ご希望に沿えない場合もございます。

	個人生活資金融資 (さわやか)	子育て・介護支援融資 (すくすく・ささえ)																																							
用途	生活資金 (住居費、レジャー費用、マイカーの購入費用など)	子育てに必要な費用 (教育費・医療費等)、介護休業中の生活資金など																																							
お申し込み条件	○お勤め先の会社下表のいずれかに該当している方	○お勤め先の会社下表のいずれかに該当している方																																							
	<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>または</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数	小売業	5千万円以下	または	50人以下	サービス業	5千万円以下	または	100人以下	卸売業	1億円以下	または	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下	<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>会社等の業種</th> <th>資本金・出資金</th> <th>または</th> <th>従業員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小売業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>50人以下</td> </tr> <tr> <td>サービス業</td> <td>5千万円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>卸売業</td> <td>1億円以下</td> <td>または</td> <td>100人以下</td> </tr> <tr> <td>上記以外の業種</td> <td>3億円以下</td> <td>または</td> <td>500人以下</td> </tr> </tbody> </table>	会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数	小売業	5千万円以下	または	50人以下	サービス業	5千万円以下	または	100人以下	卸売業	1億円以下	または	100人以下	上記以外の業種	3億円以下	または
会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数																																						
小売業	5千万円以下	または	50人以下																																						
サービス業	5千万円以下	または	100人以下																																						
卸売業	1億円以下	または	100人以下																																						
上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下																																						
会社等の業種	資本金・出資金	または	従業員数																																						
小売業	5千万円以下	または	50人以下																																						
サービス業	5千万円以下	または	100人以下																																						
卸売業	1億円以下	または	100人以下																																						
上記以外の業種	3億円以下	または	500人以下																																						
融資額	70万円以内 特例100万円以内 (医療費、教育費、冠婚葬祭費、住宅の増改築費にご利用の場合)	100万円以内																																							
	固定金利 <b>1.6%</b> (令和3年3月31日まで)	固定金利 <b>1.3%</b> (令和3年3月31日まで)																																							
返済期間	3年以内 (借入額が70万円超の場合は5年以内)	据置期間経過後5年以上 *据置期間 ○子が1歳6か月に達するまでの育児休業期間*育児休業期間が産後休業と連続して承認済みの場合は、産後休業期間も据置期間として含めることができます ○介護休業期間 (12か月を限度)																																							

#### 新型コロナウイルス感染症に係る緊急支援策

新型コロナウイルス感染症の影響による休業での収入減等により、生活資金が必要な中小企業の従業員の方には、実質無利子の「中小企業従業員融資(新型コロナウイルス感染症緊急対策)」もご紹介します。詳細はお問い合わせください。

#### お問い合わせ

東京都産業労働局 雇用就業部 労働環境課 TEL : 03-5320-4653  
TOKYOはたらくネット <https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/kaizen/fukuri/yushi/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。



# 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
2月	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
3月	3月2日(火)	第2回デザイン導入支援セミナー 「デザイン思考でイノベーションを生み出す組織へ」	13:30～15:30	WEB開催	無料	経営戦略
	3月2日(火)	第4回人材戦略セミナー 組織活性化最前線～変化と向き合う経営～ 企業事例と講師を交えたトークセッション	13:30～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	3月3日(水)	新規顧客開拓研修 明日から実践できる新規顧客開拓の成功原則	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

## 第2回デザイン導入支援セミナー

### 「デザイン思考でイノベーションを生み出す組織へ」

本セミナーでは、イノベーションを生み出す組織に必要なデザイン思考や、組織変革を生み出すリーダーのあり方、関わり方について、解説します。



開催日 3月2日(火) 13:30～15:30  
開催会場 WEBセミナー (Zoomを予定)  
受講料 無料  
講師 株式会社SYSTEMIC CHANGE  
代表取締役 東 嗣了氏

募集人数 100名 (先着順・要事前申し込み)  
募集締切日 3月1日(月) 15:00  
申込方法 以下のWEBサイトからお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 経営戦略課  
TEL : 03-5822-7250 FAX : 03-5822-7235 E-mail : design@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topic/2011/0004.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



企業人材

企業人材支援課

経営戦略

経営戦略課

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

## 「渋沢×北区 青天を衝け 大河ドラマ館」の開館に合わせ、「渋沢×北区 飛鳥山おみやげ館」オープン

渋沢栄一が主人公の大河ドラマ『青天を衝け』が、2月14日から放送開始予定です。放送開始に伴い、2月20日、旧渋沢邸のある飛鳥山公園内に23区初の大河ドラマ館「渋沢×北区 青天を衝け 大河ドラマ館」が開館します。同日、渋沢栄一関連商品などを販売する「渋沢×北区 飛鳥山おみやげ館」が園内にオープン予定です。おみやげ館では、東京北区渋沢栄一プロジェクトの一環として、渋沢翁に関連する商品の開発費用等を助成する「渋沢翁商品開発助成事業」を利用した企業の商品も多数販売される予定です。今後も北区で活躍するさまざまな企業が、渋沢翁とコラボした商品を順次開発・販売していきます。ぜひお越しください。

## LOVE LIVE LEAD

渋沢 × 北区

渋沢栄一翁が晩年愛した  
スーパーフードに  
プロテインをプラス



(玉川食品株式会社)



(オーダー)

U R L 大河ドラマ館 <https://taiga-shibusawa.tokyo>  
東京北区渋沢栄一プロジェクト <http://shibusawakitaku.tokyo/>

その他 「渋沢翁商品開発助成」対象は以下、北区のWEBサイトをご覧ください。



大河ドラマ館

プロジェクト

お問い合わせ(「渋沢翁商品開発助成事業」について) 北区 地域振興部 産業振興課 商工係  
TEL : 03-5390-1235 FAX : 03-5390-1141 Email : kougyousinkou@city.kita.lg.jp  
「渋沢翁商品開発助成」対象事業一覧 <http://www.city.kita.tokyo.jp/citypr/shibusawa-josei/josei-ichiran.html>

お問い合わせ(大河ドラマ館全般・渋沢プロジェクトについて) 北区 政策経営部 シティプロモーション推進担当課  
TEL : 03-3908-1364 FAX : 03-3905-3422 Email : citypr-ka@city.kita.lg.jp



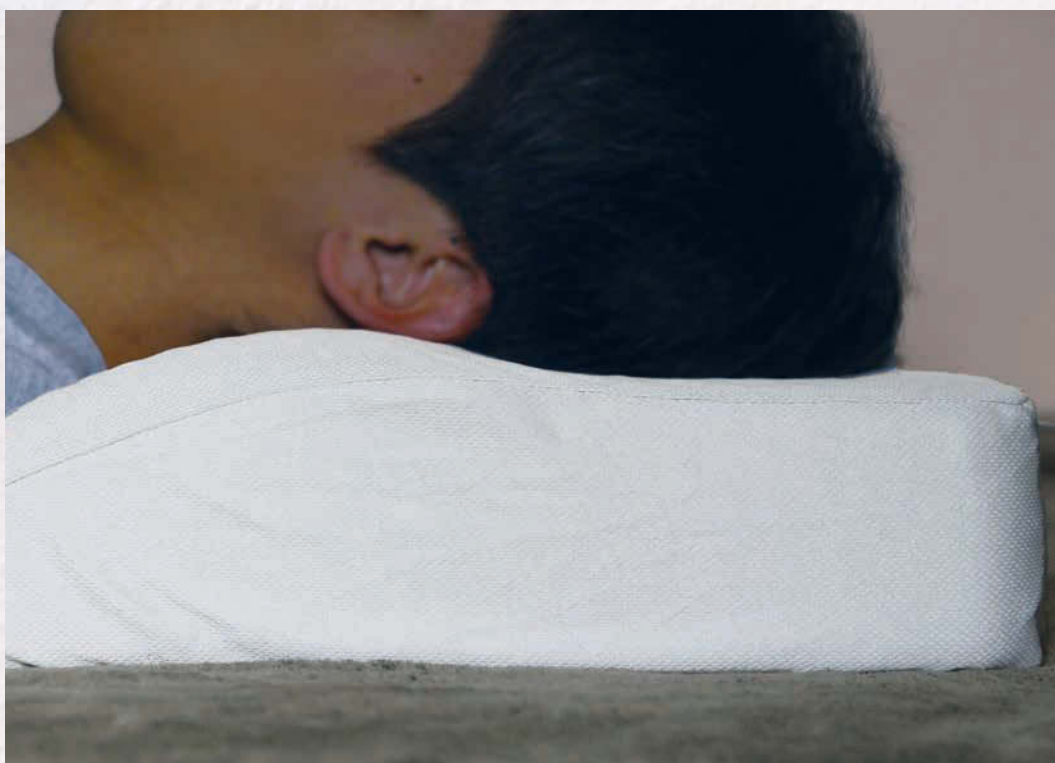
対象事業一覧

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

## 「誰をどう救いたいか」から開発は始まる



今年70周年を迎える会社です。その草創期、戦後復興のころには、初代社長が日本橋の百貨店でバケツやタワシを販売していたと聞きます。今も、扱う商品は暮らしに根ざしたものだ。

「人が困ったときに助けとなる商品を率先して扱いたい」という企業風土があるそうで、たとえば防災食のセットでは同社独自で各食品メーカーの商品を組み合わせる企画も手がけています。

で、今回の枕です。枕というのは消費者にとって正解になかなか出逢えない商品ですね。同社は何を目標したか。

まず、狙いを30代後半～50代の男性に絞りました。担当者が社内を見渡すと「姿勢の悪い人、よく眠れないといっている人が目立った」からだそう。働き盛りの人たちに、せめて家ではゆっくり解放感に浸りながら眠ってほしい、と考えた。

その場面で思い出したのが、以前にごく小さな枕メーカーの現場で目にした、肩まで支える特殊形状の枕だったといいます。

当時は他にほぼなかった形でした。ぜひ、このスタイルの枕を世に送り出したいと決断し、その枕メーカーから許諾を得たうえで、自分たちの手で量産化に踏み切ったそうです。

実際、使ってみると、肩から上を隙間なく支えてくれて、これは確かにいい。寝ていて身体が縮こまらない印象です。大手生活雑貨店などが取り扱いを始めているのもうなづけました。

東京まくら“禁務時間”  
販売価格9,800円(税別)  
頭、首から肩までを  
サポートする特殊形状の枕  
株式会社東京商工社  
<http://www.to-sho.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

