

ARGUS

3

2021
No.507
アーガス

W
i
n
-
W
i
n
-
W
i
n
を胸に刻む

04
起業に近づくヒントや専門家に出会える場所
-TOKYO創業ステーションTAMA-

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 最終回

10
「創業の夢、実現をお手伝いします。」
創業助成事業
-TOKYO創業ステーション(丸の内)-

11
●専門家派遣事業 令和3年度 第1回募集します!
●令和3年度「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」
「商店街起業・承継支援事業」の募集を開始します!

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4回 技術・製品紹介(避難の円滑化)
先進的防災技術実用化支援事業

14
第9期生 東京都新サービス創出スクール(ベーシックコース)
開講のご案内

15
令和3年度 東京都トライアル発注認定制度
(新事業分野開拓者認定制度)募集のご案内

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第172回 株式会社クラダシ



食品業界には、賞味期限が、残り1/3を切った商品をメーカーに返品する「3分の1ルール」という商習慣がある。こうして生じた「十分に食べられる商品」を消費者に届けてフードロスを減らすのが、クラダシのビジネスモデルだ

当社の成功体験

創業後半年で約100社の協賛企業を得た

株式会社クラダシが運営する「KURADASHI」は、賞味期限が迫っていたり包装に傷・汚れがあったりして通常の販売網に乗らない商品を協賛企業から引き取り、定価の最大97%引きで消費者に提供する「社会貢献型フードシェアリングプラットフォーム」である。売上額の一部（通常は3%）が社会貢献団体に寄付される仕組みで、消費者には商品を安く買えるだけでなく、気軽に社会貢献できる利点がある。一方の食品メーカー側にとっては、廃棄コストの節減に加え、フードロスに貢献してブランドイメージを高められる点がメリットだ。

「日本では、年600万トン以上の食料が廃棄されています。全国民が茶碗1杯分のご飯を毎日捨てているようなもので、このフードロスを減らせれば飢餓問題や地球環境問題の解決に貢献できます。つまりKURADASHIは、消費者やメーカーにメリットを提供するだけでなく、社会課題の解決も目指しているのです」（代表取締役社長 関藤竜也氏）

創業は2014年7月。約半年間で100社以上の協賛企業を集め、翌年2月にサービスを開始した。2020年末時点での

協賛企業数は850社を突破しており、これまでに5,000万円以上の寄付と1万トン以上のフードロス削減を実現している。

成功した背景・理由

「理」と「心」の両輪で食品メーカーを説得

順調に業績を伸ばしている株式会社クラダシだが、これまでの道のりは決して平坦ではなかった。創業からしばらくは、協賛企業がまったく集まらない時期が続いたという。

「当初は、すべての食品メーカーから協力を断られました。最も多かったのは、『コンセプトは素晴らしいが、当社は競合他社が参加してから協力します』という答えです。当時のクラダシは実績ゼロでしたから、メーカー側の反応はごもっとも。そこで私は、フードロス削減に取り組む姿勢をアピールすれば企業イメージが向上するし、KURADASHIを利用することで廃棄コストや資金調達などの面で有利になると、筋道立てて伝えました。同時に、フードロス問題を解決したいという私の思いを、心を込めて伝えたのです」（関藤氏）

「論理」と「まごころ」の両輪で説得を続ける関藤氏を支えたのが、KURADASHIのコンセプトに賛同した業界関係者や、

Win-Win-Winを胸に刻む

[会社概要]

代表：代表取締役社長 関藤竜也氏
業種：社会貢献型フードシェアリングプラットフォーム
「KURADASHI」の企画・運営
資本金：1,794万円
従業員：30名（2021年2月現在）
所在地：東京都品川区上大崎3-2-1 目黒センタービル5階
<https://www.kuradashi.jp/>



震災が社会貢献の原点

「大学4年生のとき、豊中市で阪神・淡路大震災を経験。バックバックに救援物資を詰め込み、レスキュー隊より早く被災地に入りましたが、自分ひとりの力には限界があると痛感しました。そのとき、いずれは社会のために役立つ事業を手がけたいと誓ったのです」（関藤氏）



KURADASHIのWEBサイト。クオリティ十分な商品を安く手に入れながら社会貢献もできるとあって、利用者数は順調に伸びている



社会貢献型インターンシップ「クラダシチャレンジ」。クラダシは大学や地方自治体とも連携しながら、日本のフードロス問題解決に立ち向かっている



環境省主催「第6回グッドライフアワード」にて環境大臣賞(企業部門賞)を受賞するなど、クラダシの取り組みは多方面で高い評価を得ている

メディアからの後押しだった。なかでも思い出深いのが、ある業界紙の取材。訪れた記者から「食品業界を救うサービスがやっと登場してくれた!」と涙ながらに手を握られたとき、関藤氏は事業の方向性が正しかったと確信できたという。

その後、関藤氏は、ある大手食品メーカーの信頼を勝ち取って契約を結ぶことに成功。その後は堰を切ったように協賛企業が増えた。そして、KURADASHIのサービス開始から7ヵ月後の2015年9月、国連サミットで「持続可能な開発目標(SDGs)」を採択し、クラダシの事業はさらに勢いづいたのだ。

成功体験から得たもの

「三方よし」の考え方が持続的成長を生む

クラダシが大切にしているのは「三方よし」の精神だ。消費者やメーカーにメリットを提供し、フードロス問題の解決を目指しつつ、自社の利益も確保するよう努めている。

「社会課題の解決を優先しすぎて私たちが無理をすると、事業が頓挫する危険性が高まってしまいます。フードロス解消という問題が解決できるまでには長期間かかるでしょうから、皆の役に立ちながら、同時に自社を成長させることも大切

なのです。ですから私は、常に全員がWin-Win-Winになれる関係をつくろうと心がけています」（関藤氏）

関藤氏は創業当時、ビジネスモデル特許の取得を検討した。しかし悩んだあげく、申請はしなかった。

「当社の最終ゴールは、あくまでフードロスをなくすこと。後発企業が参入してフードロス削減に役立つのであれば、それはそれで良いことだと思ったからです。また、当社の上っ面をまねただけの志の低い企業は、消費者から見抜かれてしまうはず。そのような競合は脅威にはならないはずです。

当社は、2030年までに日本のフードロスを半減させる目標を掲げています。多くの人にメリットを提供し、幅広い関係者を巻き込んで目標を実現したいですね」（関藤氏）

取材後記

「もったいない」けど廃棄してしまう食品を価値ある商品として提供する。食品ロス削減に貢献し、誰も損をしない、みんなで社会的課題を解決できるという正に理想的なSDGsのビジネスモデルだと感じました。公社事業では、ニューマーケット開拓支援や助成金など、多面的に活用いただいております。今後も社会貢献度の極めて高い当社の発展を大いに期待しております。（城南支社 浅野智計）

起業に近づくヒントや専門家に出会える場所

—TOKYO創業ステーションTAMA—



明るく開放的な空間【Startup Hub Tokyo】

創業支援の拠点として、2017年1月に開設した『TOKYO創業ステーション(丸の内)』は、開設から延べ15万人以上にご利用いただきました。昨年7月30日には、2カ所目の拠点となる『TOKYO創業ステーションTAMA』を立川市に開設しました。“起業したいけれどどうすれば良いかわからない!”という人も含めて幅広い層を対象とした、気軽に立ち寄りたくなる空間です。

フェーズごとの創業希望者へ最適な支援を提供

TOKYO創業ステーションには、フェーズごとに「Startup Hub Tokyo」、「Planning Port」という2つの施設があります。

「Startup Hub Tokyo」は、創業に興味がある、あるいは創業について知りたいという方が対象です。

「Planning Port」は一歩進んで、“事業計画書を作成したい”など、明確な目的のある創業希望者が対象です。



【Startup Hub Tokyo】
起業に関する本がずらりと並んでいます



【Planning Port】
事業計画書など、絞り込んだ具体的な相談も受け付けています

TAMAならではの3つの支援

TOKYO創業ステーションでは、創業希望者のために、「セミナー開催」「ラウンジスペースのご提供」「コンシェルジュによる起業相談」「プランコンサルティング相談※」などの支援を行っています。そして、さらに、TAMAならではの3つの特徴的な支援があります。「テスト・マーケティング」「業種別セミナー」「大学・自治体等連携」です。

「テスト・マーケティング」では、創業前の製品や企画しているサービスを実際に体験していただき、その声を反映させて、事業の可能性を高めることを目的としています。

昨年12月12日には、2名の創業希望者による、第1回目の「テスト・マーケティング」が行われました。場所は、複合施設GREEN SPRINGSで、JR立川駅北口から徒歩約8分の位置にある商業施設で、多くの方が訪れるテスト・マーケティングには最適な場所です。

出展者からは、“対面で、じっくり話を聞くことができ満足です。すぐにでも声を反映させたい”という感想をいただきました。



テスト・マーケティングの様子
(2020年12月12日)



TOKYO創業ステーションTAMA

Startup Hub Tokyo(スタハ)



「起業に興味がある」
「起業の準備を始めたばかり」という方。
学生の方も。



Planning Port (PP)



「具体的に起業を考えている」
「事業計画をつくりたい」という方。



STEP1

創業とは何かを知る

STEP2

創業への初めの歩を踏み出す

STEP3

顧客について知る

STEP4

ビジネスプランをまとめる

STEP5

ビジネスプランについて実行する

TOKYO創業ステーション TAMAの支援内容

□ : スタハ
□ : PP

□ コンシェルジュ相談

起業経験者による起業相談です。WEBからの事前予約も可能です。

□ ラウンジスペースのご利用

起業のための、作業や打ち合わせにご利用いただけるスペースです。

□□ セミナー・イベント

起業家を招いてのトークイベントや、グループを組成して取り組むワークショップなどを開催しています。

□ プランコンサルティング

スケジュールにあわせて、個別に担当のプランコンサルタント(創業相談員)が伴走します。

□ テスト・マーケティング

製品・サービスの仮説検証の機会を提供して、より着実な創業支援を行います。

□ 起業機運醸成で大学・自治体等連携

大学・自治体などと連携して、おもに若年層の起業機運を醸成しています。

□ 業種別セミナー

業種に特化したセミナーなので、ビジネスプランニングに最適です。

TOKYO創業ステーションTAMA
の3つの特徴

特徴の2つ目は、「業種別セミナー」です。

これまで実施してきたセミナーの業種は、飲食業(居酒屋)、建設業、IT業界、美容サロン、EC、ネイルサロン、塾・スクールなど。各業種に特化したセミナーは、具体的な事例を交えた内容が人気です。

特徴3つ目の「大学・自治体等連携」は、多摩地域内の大学や自治体等と連携して一歩進んだ起業支援メニューを展開しています。コンシェルジュやプランコンサルタントの専門分野を活かしたセミナーの企画提案等や、講師として派遣する支援を行っています。目的はさまざまです。

昨年11月に行われた東京農工大学(府中市)との連携は、日本経済新聞(2020年11月30日)にも掲載されました。

実現に向けて創業希望者をあらゆる面で支援する

「Startup Hub Tokyo」と「Planning Port」では、それぞれの分野に長じたプロフェッショナルな人材が、創業希望者の起業にとまらぬ不安を解消しつつ、アイデアをビジネスに転換していく支援をしています。

「TOKYO創業ステーションTAMA」をぜひご利用ください。

※プランコンサルティング…プランコンサルタント(創業相談員)が個別担当制で創業プランの作成支援を行います。プランコンサルタントは得意分野を持つ専門家です。プランコンサルタント間での連携も取りながら、全力で創業のサポートをします。

東京都が策定した「新型コロナウイルス感染症を乗り越えるためのロードマップ」に準じ、新型コロナウイルス感染症拡大防止の対策を行っています。ご来所の際はマスクを着用し、手指消毒のご協力をお願いします。体調のすぐれない方は来所をご遠慮願います。

お問い合わせ

多摩創業支援課(TOKYO創業ステーションTAMA)
立川市緑町3-1 GREEN SPRINGS E2 3階
TEL: 042-518-9671
<https://startup-station.jp/>



歴史を学んで 温故知新の 経営



李 東潤(り とんゆん)

1983年(昭和58年)日本生まれ。青山学院中等部・高等部卒、慶應義塾大学総合政策学部では学部優秀論文賞を受賞して卒業。
2006年、住友商事に入社後は、決算業務や会計システム構築などを中心としてグローバル経営業務に従事し、海外駐在を含めた実務経験を得て2017年に独立。歴史を軸にしたコンテンツを主にWEB媒体を通じて提供し、さまざまな「わかりにくい」を解消中。
中小IT企業のバックオフィス業務や経営者・経営層へのコーチングにも従事している。

第8回 批判に揺るがない信念の大切さ、ローマの盾ファビウスの戦い

今回は古代ローマが地中海世界を制覇することになった第二次ポエニ戦争(紀元前219年～紀元前201年)で活躍したファビウス(紀元前275年～紀元前203年)を取り上げます。

この名前を聞いたことがある人はほとんどいないでしょう。

■古代地中海世界のチャンピオン決定戦、ポエニ戦争

一都市国家に過ぎなかった古代ローマがイタリア半島を統一すると、地中海交易において支配的地位にあったカルタゴとシチリア島を巡って争います。海軍力に劣っていたローマですが、苦しみながらもカルタゴに勝利します。

カルタゴは降伏し、ローマに対して賠償金を支払ったり、シチリア島の支配権を渡したりしました。これが第一次ポエニ戦争(紀元前264年～紀元前241年)です。

敗北したカルタゴは、新しくイベリア半島の開発に乗り出して力を蓄えます。そこに名将ハンニバルが登場すると、カルタゴは再びローマとの戦争を始めます。

ハンニバルは、アフリカ象を引き連れてピレネー山脈、アルプス山脈を越えてイタリア半島へと侵入しました。

第二次ポエニ戦争の始まりです。

■ファビウスが取った戦術

ローマ軍は侵入したハンニバル軍と3度交戦しますが、すべて敗北という事態に陥ります。ここでローマの独裁官に選出されたファビウスは持久戦術を採用し、ハンニバルとの対決を避けます。ハンニバル軍が困窮することを待つことにしたのです。

ハンニバルはイタリア諸都市を襲い、略奪をしながら、ファビウスを挑発します。それでもファビウスは援軍も出さずにひたすらローマの守りを固めます。

このファビウスの姿勢は多くの批判を呼び、「クククートル(ラテン語でのろま、ぐずの意)」と罵られるようになりました。

彼の独裁官としての任期が切れると、民衆の声はハンニバルとの決戦を望みます。

ローマ軍は8万人の兵力を結集しました。対するハンニバルの兵力は5万。兵数においてローマは圧倒的に有利な状況でした。決戦を望む声が大きかったことも理解できます。

しかし、カンナエの戦いにおいて、ローマ軍はハンニバルの鮮やかな包囲戦術の前に完全包囲されてしまいます。結果、ローマ軍の死傷者は6万人、捕虜は1万人を数えたといえます。

大敗北を喫したのです。

大敗北に目が覚めたローマは、再びファビウスの指揮下で徹底した防戦・持久戦を行います。

決してハンニバルとは戦わない。ローマ以外の都市が襲われてもローマから援軍すら出さないのですから、当然、ローマ以外のイタリア半島諸都市の中にはハンニバルに降伏・恭順するものも出てきます。

カンナエの大敗北という衝撃があったものの、長引く持久戦にローマ内部から幾度となく「いつまで耐えればいいのか」という不満が出てきますが、ファビウスはハンニバルとは徹底して戦わない道を選び続けます。

しかし、その間、何もしていなかったわけではありません。

直接対決を避ける一方で、ハンニバル不在のイベリア半島のカルタゴ諸都市を攻略し、カルタゴ本国を攻撃できる手筈を整えていったのです。本国を狙われたカルタゴはハンニバルを呼び戻すことにしました。

ハンニバルは、北アフリカのザマでローマ軍と対決しますが、長い異国の地での戦いで疲弊していたハンニバルの軍団はかつての動きを見せることができません。さらに、このザマの戦いでは、ローマ軍が包囲戦術を取ります。かつてハンニバルがカンナエの戦いで見せた戦術を下敷きにしたものでした。

ローマ軍は完全勝利を手に入れました。軍が崩壊し、ハンニバルの不敗神話も崩れたカルタゴは降伏し、第二次ポエニ戦争は終結します。

カルタゴの降伏の2年前、ファビウスはローマの勝利を見ることなく病死していましたが、彼の取った戦術が、ローマを最終的に勝利に導いたものだとして評価できます。

■本当の勇敢さとは何だろうか

クククートル(のろま)と罵られたファビウスですが、その優れた指導力から「ローマの盾」と呼ばれるようになりました。また持久戦術のことを英語で「ファビアン戦術」とも呼ばれます。もちろん由来はファビウスです。

時に勇ましい、勇敢な戦術を取ると決めることでスッキリする気持ちになることがあると思います。

その結果、カンナエの戦いのような惨敗をもたらすことになるかもしれません。臆病者に見えるような、あるいは受動的な姿勢、耐え抜く信念が必要な場面もあります。困難な場面において、短絡的な決戦を求めることなく、しっかりと先を見据えた行動が取れるようにあります。

ファビウスの姿からそう思わずにはいられません。

中小企業のための セキュリティ・ チェック



湯浅 壘道 はるみち

情報セキュリティ大学院大学副学長・
情報セキュリティ研究科教授

第12回

「自動運行」の実現にともなうサイバー攻撃の脅威

新型コロナウイルス感染症でクルマの利用は増える？

地方とは異なり首都圏では通勤に電車などの公共交通機関を使う場合が多いようだが、ビジネスでクルマを使う場面がある。顧客や取引先のもとに物理的に出向く必要があるという場合も少なくないであろう。

その際、移動時間を短縮したり、荷物を一緒に運んだりするために、社用車を利用することも少なくない。

新型コロナウイルス感染症の感染不安を避けるため、移動にはできるだけクルマを利用する人もいる。

その一方、クルマを運転する以上、交通事故のリスクは避けられない。社用車の安全運転管理に苦労している企業も少なくないのではないだろうか。

「自動運行」の実現

クルマを運転することによる交通事故の発生リスクを低減し、ドライバー不足に対応するものとして注目されているのが自動運転技術である。

2016年5月に、警察庁から「自動走行システムの公道実証実験のためのガイドライン」が公表されて以来、各地で実証実験が行われてきた。2019年、道路交通法と道路運送車両法が改正され、翌年に施行されたことで、日本でも公道上での自動運転の実用化が加速されることになった。

この改正から、自動運転機能を使用した走行を「自動運行」、自動運転を実現するためのプログラムやセンサー類は「自動運行装置」と呼ぶことになった。改正のポイントは、次のような点である。

道路交通法の改正

- ・自動運行装置の定義等に関する規定の整備
- ・自動運行装置を使用する運転者の義務に関する規定の整備
- ・作動状態記録装置による記録等に関する規定の整備

道路運送車両法の改正

- ・自動運行装置を保安基準の対象とする規定の整備
- ・電子的な検査に必要な技術情報の管理に関する規定の整備
- ・メーカーから整備事業者への技術情報の提供に関する規定の整備
- ・プログラムの改変による改造等に関する規定の整備

この改正により、ステアリング操作やアクセル操作などを自動的に行う装置を備えた自動車を、自動運転が利用できる条件（走行環境条件）下で、運転者自身も運転操作できる状態に限って、手放して運転できることになった。

実際に、一定の条件下で自動運行を行うことができる自動車は、国内・国外のメーカーから発売されている。

課題となっているのはサイバー攻撃を受けた場合である。国土交通省「自動運転における損害賠償責任に関する研究会」の報告書によると、ハッキングによる事故の損害については、クルマの保有者等が必要なセキュリティ対策を講じておらず、保守点検義務違反が認められる場合等を除き、盗難車同様に政府保障事業で対応することを適当としている。

しかし、事故原因の究明を誰がどのように誰の費用で行うかなど、検討を要する点は少なくない。

クルマのサイバーセキュリティ対策

道路交通法と道路運送車両法の改正による自動運行の実現により、ビジネスにおけるクルマの使い方には大きな変化が生まれる可能性がある。近い将来、さらに法改正が行われて、完全無人運転やリモート運転も許容されるようになるかもしれない。

社用車に「自動運行装置」が備え付けられるようになると、安全運転管理や車両の整備・メンテナンスのあり方も大きく変わることになる。車載プログラムが改変されないようにしたり、逆に定期的なアップデートを行ったりするサイバーセキュリティ対策も求められるようになるだろう。





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。

1月号より、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ています。最終回は、列真株式会社のチャレンジングな取組にフォーカスします。

列真株式会社

連載

第3回

事業化チャレンジ道場で開発した製品は 「レーザー式卓上型パーティクル検査装置 LODAS-mini」

レーザー検査装置は、半導体や液晶などの精密機器を扱う製品工場に導入されており、レーザー検査技術を駆使して、素材表面にある小さな傷などを検査します。高い技術力が求められる同装置について、同社はその検査技術を生かし、約1億円という高価で大型の従来製品に対して、安価で小さく、短時間で高度な検査ができる機器をつくることを目標に新製品開発に取り組みました。

ベンチャー企業や、予算の少ない研究開発部門でも導入できるミドルレンジの機器は、新たな市場・顧客をつくることに成功しました。売上も、社員数も大幅に増え、さらなる成長を目指しています。



写真上)
小型で軽量「LODAS-mini」



写真下)
機能性のみを追究したLODASの初期の試作品

列真株式会社

代表取締役 張 東勝氏

業務内容：半導体・液晶レーザー検査装置の製造および販売

資本金：980万円

従業員：5名（2021年1月時点）

所在地：品川区東品川2-2-25 サンウッド品川天王洲タワー3F

<http://www.lazin.jp/>



技術以外の製品開発のノウハウが必要!?

列真株式会社を創業する前、張東勝社長は、大手電機メーカーのエンジニアとして、液晶パネルのガラス素材表面にある傷を検査するレーザー検査装置の開発をしていました。当時のレーザー検査装置は大型で高価なため、導入できるのは大手企業に限られており、また、厚みのあるガラス基板内部は十分に検査できず、目視による点検が欠かせないという技術的な課題もありました。

これらの課題を解消し、中小企業も導入できる新しい装置をつくろうと思い、2015年に列真株式会社を創業しました。しかし、高い技術力やつくりたい製品のイメージはあるものの営業力や販路開拓のノウハウを持ち合わせておらず、製品開発を軌道に乗せることができずにいました。

そんなときに目にしたのが会社のチャレンジ道場でした。マーケティングやデザイン、販売の流れまで、すべてを学ぶことができる点に魅力を感じて参加することにしました。

特許申請や販売代理店との契約締結を支援

チャレンジ道場参加中の2015年11月には、「1回のレーザー照射で厚みのあるガラスの表・裏面と内部を測定可能な技術」で特許を申請。翌年見事に特許の取得を果たしました。

この特許は、2017年の第42回『発明大賞』（主催：公益財団法人 日本発明振興協会／日刊工業新聞社）の発明奨励賞にも選出されて、競合との差別化を生み出す大きな要因となりました。

張社長は「チャレンジ道場のプロジェクトチームが、当社まで足を運んで特許取得についてアドバイスしてくれたことがとても役に立ちました」と当時を振り返ります。

試作品がある程度完成し、他社から商談を持ちかけられるようになってからは、販売体制の構築や、販売代理店との契約締結など細かい部分においても、チャレンジ道場の支援を利用して製品化を進めていきました。

B to B製品にもデザインが大切だと知った

チャレンジ道場で師範に厳しく指摘されたのは、装置のデザインの重要性についてでした。デザインに関する知識がない張社長の初期の試作品は無骨な外見でした。

張社長は「殺風景な工場や研究室で使われるのに、どうし

てデザインを気にしなければならないのだろう」と思っていたそうです。しかし、「見映えの良いデザインは工場で働く人々の注目を集めるためには必要」と師範に教えられました。洗練されたデザインへの改善に取り掛かり、当初、重量が150kg程度あった装置を60kg程度にまで軽量化することに成功しました。これにより、工場に導入してもらえる可能性も一段と高まりました。

自社製品を導入した工場を訪れたときには、デザインに工夫を凝らした自社製品が大きな存在感を放っているのを見て、改めてデザインの大切さを実感したそうです。

必要な知識をひと通り学び 独力で新製品開発ができるようになった

営業経験もなかった張社長にとって、販路を拡大するうえで最も有効だったのは試作品の国内外展示会への出展だったといいます。ある企業に試作品を貸し出した後に正式導入が決まるなどの手応えも得ることができました。

現在は、導入先企業から得た要求を元に、さらに改善を加え、より顧客のニーズに対応した検査装置をつくっています。また、検査の大半を自動化して効率よく検査を行うための新機種の開発にも取り組んでいます。その結果、売上が増加し新しく従業員を5人採用しました。

「自社の強みの見極め方。展示会に出て販路を広げる方法。ものづくりには技術だけでなくデザインも重要であること。どれも、チャレンジ道場に参加しなければわかりませんでした。まだまだ発展途上ですが、これまで学んだことを生かして、今後がんばっていきます」と意気込みを語る張社長をこれからも応援します。



精密な検査で小さな傷も見逃さない

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/>



「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

T E L : 03-3733-6284

Email : dojyo@tokyo-kosha.or.jp

創業助成事業

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。



創業者にとっての資金面の心強いサポート、令和3年度第1回創業助成事業をご紹介します。

■創業助成事業とは？

都内で創業を予定されている方、または創業して5年未満の中小企業者等の方に対して創業初期に必要な経費の一部を助成する事業です。

■事業の概要について

● 助成対象者

都内での創業予定者、または創業して5年未満の中小企業者等のうち、申請要件を満たす個人または代表者の法人
※申請要件は、複数ございます(指定の創業支援事業を利用する等)。
詳しくはWEBページ内の募集要項をご確認ください。

助成金を受けられる方

- 代表者歴5年未満
- 所在地が東京都
- 創業支援事業を利用



● 助成対象経費

創業初期に必要な経費(賃借料、広告費、器具備品購入費、産業財産権出願・導入費、専門家指導費、従業員人件費)

【具体例】

- 直接雇用している従業員の人件費
- オフィスや店舗の賃借料
- オフィスや店舗の什器備品購入費
- 自社製品や自社サービスの広告費 など

さまざまな対象経費



● 助成金額・助成率

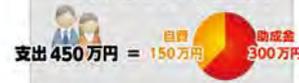
助成金額：最大300万円(最小100万円)

助成率：助成対象経費の3分の2以内

※助成金額は、助成対象経費(支出)に助成率を乗じることで算出いたします。

助成金は最小100万円～最大300万円

助成率は3分の2以内



● 助成対象期間

交付決定日(採択された日)から最長2年間(令和3年9月1日～最長令和5年8月31日まで)

● 申請受付期間

4月15日(木)～4月23日(金) 郵送受付(WEB登録も併せて必要となります)

上記の他にもさまざまな要件等がございます、
詳しくはWEBサイト・募集要項等をご覧ください。

<https://startup-station.jp/m2/services/sogyokassei/>



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: 03-5220-1142 <https://startup-station.jp/>

「TOKYO創業ステーションTAMA」のご紹介は本誌P4-5に掲載しています。

令和3年度 第1回募集 専門家派遣事業

企業の個別経営課題に応じて、豊富な実務経験と支援実績を有する専門家が支援します。



- ◆ 募集期間 4月7日(水)～6月30日(水)
- ◆ 募集数 150社
- ◆ 利用料金 11,750円+派遣に係る交通費実費の1/2
※派遣1回当たり
- ◆ 利用回数 1回～8回/1社
- ◆ 利用方法 専門家を現場に派遣
- ◆ 派遣期間 利用料金入金確認後から令和4年3月上旬まで
- ◆ 専門家の資格例 中小企業診断士、ITコーディネータ、公認会計士、税理士、社会保険労務士、技術士 他

● 利用例

- ・ 時代の変化に合わせて経営方針や事業計画を見直したい
- ・ 生産性向上のために社内のIT化を進めたい
- ・ 販路拡大のためWEBマーケティングのアドバイスが欲しい
- ・ 新規事業戦略について相談したい
- ・ 資金調達や管理会計について相談したい
- ・ 人事労務・組織活性化についてアドバイスが欲しい

※「専門家派遣事業」は意思決定に対する助言を行うものであり、業務の代行は致しておりません。最終判断・行動等は企業さまの責任にてお願い致します。
※第2回以降の募集につきましては、WEBサイトをご確認ください。

お問い合わせ・お申し込み
総合支援課 専門家派遣担当
TEL : 03-3251-7881 FAX : 03-3251-9372 Email : senmonka@tokyo-kosha.or.jp



都内商店街で開業または事業承継を行うみなさまを支援します 令和3年度 「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」 「商店街起業・承継支援事業」の募集を開始します！

商店街で開業する女性や若手男性を対象とする「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」と、商店街での開業、事業多角化、事業承継を支援する「商店街起業・承継支援事業」の募集を開始します。本事業は店舗工事費、設備費に加え、2年間の家賃を補助します。みなさまのご応募をお待ちしています。

助成内容

経費区分		助成率	助成限度額	助成対象期間
事業所 整備費	店舗新装・改装工事費	若手 3/4以内 商店街 2/3以内	若手 400万円 商店街 250万円	交付決定日から開業日の翌々月 (最長1年間)
	設備・備品購入費(税込10万円以上)			
	宣伝・広告費			
実務研修受講費		共通 2/3以内	共通 6万円	
店舗賃借料(新たに借りる場合)		若手 3/4以内 商店街 2/3以内	共通 { 1年目 180万円(15万円/月) 2年目 144万円(12万円/月)	交付決定日から2年間

申請から交付決定までのスケジュール

募集回	申請エントリー～提出		審査～交付決定		
	エントリー期間(WEB)	提出期間(持参)	書類審査	面接審査	交付決定日
第1回	4/7(水)～4/27(火)	4/28(水)～5/14(金)	6/月上旬	7/月上旬	8/1(予定)
第2回	9/15(水)～10/4(月)	10/5(火)～10/15(金)	11/月上旬	12/月上旬	1/1(予定)

若手
女性リーダー

商店街起業
承継支援

お問い合わせ・お申し込み
助成課
TEL : 03-3251-7895 Email : josei@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4回 技術・製品紹介 (避難の円滑化)



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、発災時の円滑な避難に役立つ技術を紹介します。

株式会社エレクトリック・マテリアル



渋谷区恵比寿南1-3-7隅越ビル3階
<https://kinkyusansyu.jp/>



緊急参集システム

緊急時にすばやく簡単に、そして的確な情報伝達を実現します！

「緊急参集システム」は、メール一括配信型の情報配信支援システムです。

必要な情報をメールやブラウザを通じて迅速に配信することができ、安否確認などのアンケートの回答をリアルタイムで集計する機能も備えています。

また、気象情報(「ウェザーリサ」と連携させて、一定条件の災害発生時に自動で緊急参集メールを配信することが可能となり、発災時の管理者の負担が軽減しました。さらに新開発のスマートフォンアプリにより、利用者が利用するデバイスの多様化に対応し、システムの利便性が飛躍的に向上しました。

既に、中央省庁・地方自治体、消防本部、病院施設、要援護者施設、そして学校に至るまで、幅広い機関で活用されています。



「緊急参集システム」イメージ

株式会社コルバック



台東区東上野6-1-4
<http://www.corvac.co.jp/>



ジオフォン土砂災害警報システム

土砂量を指標とした警報システムで河川の下流域へ避難情報を発信します。

近年、長雨や集中豪雨が増加し、土砂災害が多発しています。気象庁では、降雨量を指標として土砂災害危険地域に土砂災害警報が配信されていますが、土砂災害は発生源の地盤等によって異なり、降雨量、土壌水分量やワイヤーセンサーでは土砂災害警報情報としては十分ではないため、多くの人命が失われるケースも少なくありません。

そこで、現地で連続に計測した土砂量と水位(流量)を指標として採用し、降雨量と組み合わせた警報を発令する新たなシステムを開発しました。降雨に伴う土砂移動量を計測することにより、河川氾濫の原因となる土砂移動量の把握や、斜面崩壊や土石流等の前兆現象である土砂流出が検知できます。本システムを土砂災害の予知と下流域住民避難のための情報提供ツールとして活用することで、発災時の避難を円滑に行うことができます。



警報システムが設置された観測地点の様子

今回で「先進的防災技術実用化支援事業」および本助成事業を活用した製品、技術の紹介を終了します。令和3年度も本助成事業の実施を予定しています。4月初旬に公社WEBサイトでご案内いたします。ぜひご覧ください。

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 原点

Mission

『ソーシャルグッドカンパニーでありつづける』

もったいないを価値へ～凸と凹をマッチングすることで世界を豊かにする
世の中に山積する社会課題解決を目的に設立したソーシャルグッドカンパニー
社会性、環境性、経済性に優れた活動をしていきます

株式会社クラダシ 代表取締役社長 関藤 竜也

「この世に生を受けたということは、その命をいかに
社会のために貢献し続けるかということだ」
父からことあるごとに説かれたその言葉が胸に刻ま
れています。

それを実感した強烈な原体験が2つあります。

1つは、阪神・淡路大震災です。

私自身も被災しました。しかし、より被害の大きい地域
があるとわかったときには救護活動に奔走していま
した。

ひとりのできることの限界も痛感しました。

もう1つは就職後、勤務地の中国で大量の規格外品が
コンテナ単位で廃棄される様子を目の当たりにしたこ
です。

とんでもない社会問題になるだろうと、見過ごすこ
ができませんでした。

これが、「クラダシ」を立ち上げた原点です。

たくさんの人々の力を借りながら、持続的に社会課題に
挑む企業であり続ける。そんな思いを私どものミッシ
ョンとして、これからも掲げていきます。

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。

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様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	発注先に求めるもの
金属製品 製造業	江戸川区 1,800万円 40人	プレス品、樹脂、切削加工業者様を探しております。 プレス品は主にSPCC・SUS・高張力鋼板、切削はC3602・ SUS304・SS400が得意な業者様。 樹脂はPE・PP・POM。 PAGF15～45ができる業者様。 PA6GF15～45ロットは100個～10000個が主です。 すべての加工品寸法はφ5～φ15、L=5～300程度が主です。	プレス加工はSPCC・SUS・高張力鋼板。 カチオン塗装まで可能な業者様。 切削はSUS304が流動しているもしくは 得意な業者様。 樹脂はPA6GF30が流動しているもしくは スーパーエンブラ系が得意な業者様。 大型成型機1000トンクラスをお持ちの業 者様。

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。

第9期生

東京都新サービス創出スクール (ベーシックコース)



新サービスの創出に取り組む企業を応援します！

基本から最新情報の収集方法まで学べる充実した講座と、インストラクターによる受講者の状況に応じた個別支援を通して新規事業の立ち上げ方を学ぶ実践的なスクールです。アイデアの発想段階からビジネスモデルを策定するまでの「ベーシックコース」と、策定したビジネスモデルをもとにターゲットの声を聞きながらさらに深化させていく「アドバンスコース」の2つのコースに分かれています。



各分野に精通した専門家による
充実した講座



オンラインでの個別支援



グループワークによる
意見交換

- 対 象** 既存事業の高付加価値化・サービス化、新規事業の立ち上げを検討している都内中小企業
(大企業及びみなし大企業の方のお申し込みはご遠慮ください)
- 開 講 期 間** 4月22日(木)～7月17日(土)
スケジュールに沿って、リアルタイムのオンライン講義(5回)と動画配信(8回)を行います。
※リアルタイムの講義は木曜日の夜間と土曜日の日中に実施いたします。
- 個 別 支 援** 講師と個別に日程調整 3回程度
- 受 講 料** 5万円/1社
※1社2名まで参加可能。受講者の途中変更はできません。
- 募 集 数** 20社(応募者多数の場合、応募内容をもとに受講企業を決定します)
- 募 集 締 切 日** 4月1日(木)
- 受 講 環 境** リアルタイムのオンライン講義はWEB会議サービス「Zoom」を利用、
講義動画の配信はYouTube等を利用して配信します。
※詳細は以下のWEBページをご覧ください。



卒業生の声



第4期卒業生

株式会社東京堂インターナショナル
取締役

三原 慈子 様

担当講師による個別支援も手厚く、色々な視点から検討し自社の強みを活かした実現性の高い新サービスを構築する事が出来ました。



第5期卒業生

株式会社カプラス
代表取締役

駒崎 由美子 様

新サービスを考え行き詰っているときにメールDMでスクールのことを知りました。頭の中で散らばっていた内容が、講座や個別支援の時間を重ねる度に組み立てられていき、当社にとってとても重要な学びの場になりました。

お問い合わせ
企業人材支援課
TEL : 03-3251-7904 FAX : 03-3251-7909
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/service/school.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
4月	4月15日(木)	ビジネス文書・電話対応研修 ～ビジネスで必要なスキルについて、基礎から実践レベルまで習得します～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	4月20日(火) 4月21日(水)	ISO9001:2015内部監査員養成講座 (2日間)	各10:00～17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
	4月27日(火)	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

* 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



企業人材支援課

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

検索

Information

令和3年度 東京都トライアル発注認定制度 (新事業分野開拓者認定制度) 募集のご案内

東京都では、都内中小企業者の新規性の高い優れた新商品および新役務(サービス)の普及を支援するため、「東京都トライアル発注認定制度(新事業分野開拓者認定制度)」を実施しております。皆さまからのお申し込みをお待ちしております。

認定を受けると...

- ・東京都のWEBサイト等で認定商品をPRします。
- ・認定期間中、東京都の機関が競争入札によらない随意契約で購入・借入することができます。
- ・認定商品の一部を東京都が試験的に購入し評価します。

【募集概要】

認定対象 中小企業等経営強化法に規定する中小企業者のうち都内に本店または支店登記を有する法人および都内に開業届を提出している個人事業者が生産・提供する、申請時において販売を開始してから5年以内の物品および役務
※食品、医薬品・医薬部外品・化粧品およびそれに類するもの、建設工事等における工法・技術、肌に塗布するものは対象外です。また、過去に申請した同一商品については、再申請を行うことはできません。

申請受付期間 3月22日(月)から4月7日(水)まで【郵送必着】
申請方法 申請書および添付書類を作成のうえ、下記郵送先まで提出してください。

※申請にあたっては、必ず令和3年度募集要項をご確認ください。
※募集要項および申請様式は、以下のWEBページからダウンロードできます。

<https://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.lg.jp/chushou/shoko/sougyou/trial/>

東京都トライアル

検索



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。



※掲載商品は、令和2年度認定商品です。

お問い合わせ・ご郵送先

東京都産業労働局 商工部 創業支援課 技術振興担当
〒163-8001
新宿区西新宿2-8-1 都庁第一本庁舎20階中央
TEL : 03-5320-4745(直通)

お知らせ



商品ジャーナリスト・北村 森

大手携帯ショップを振り向かせた、発想力



本体の中で、水と塩とマグネシウムを化学反応させて発電する商品です。塩とマグネシウムの棒は4回分が同梱されていますから、用意するのは水だけ。2019年発売で、すでに大手携帯電話キャリアのショップが全国レベルで販売に乗り出しています。こちらからは営業をかけておらず、先方からのオファーだそう。

「災害時に、本当に使えるものを」というのが開発の発端だったといいます。これ、大事なポイントは、1回限りではなくて何度も繰り返して発電できるところにあります。マグネシウムの棒1本で、スマホのフル充電が2回半できる計算。さらにこのマグネシウム棒は、別途買い足していくこともできます。

この商品、スマホなどに充電できるほか、ランタンの機能も備わっています。同社に聞くと、水で充電できるランタン単体機能の商品はすでに存在していたそうです。そこにスマホ充電という、災害時に切実な働きを付加したところがミソ。よくある手回し

式の充電器だと腕がかなり疲れますし、避難所などで非常時に提供するスマホ充電のサービスは、ややもすれば長蛇の列となるケースも考えられますからね。この商品であれば、5時間もあれば1台のスマホを確実にフル充電できる計算です。

開発自体はさほど難しくなかったらしい。ということは「繰り返し使用」というキーワードを見つけた、その勝利ですね。

マグネ充電器
販売価格9,800円(税別)
水さえ用意すれば
繰り返しのスマホ充電可能
株式会社STAYERホールディングス
<https://stayer.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

