

# T.G. Press

Tokyo Guarantee Press

巻頭

Special  
Feature

新規事業の種を見いだす  
自社の軸となる技術から

株式会社コスモテック「memo」



「AIくん、キミ、うちで何できる？」

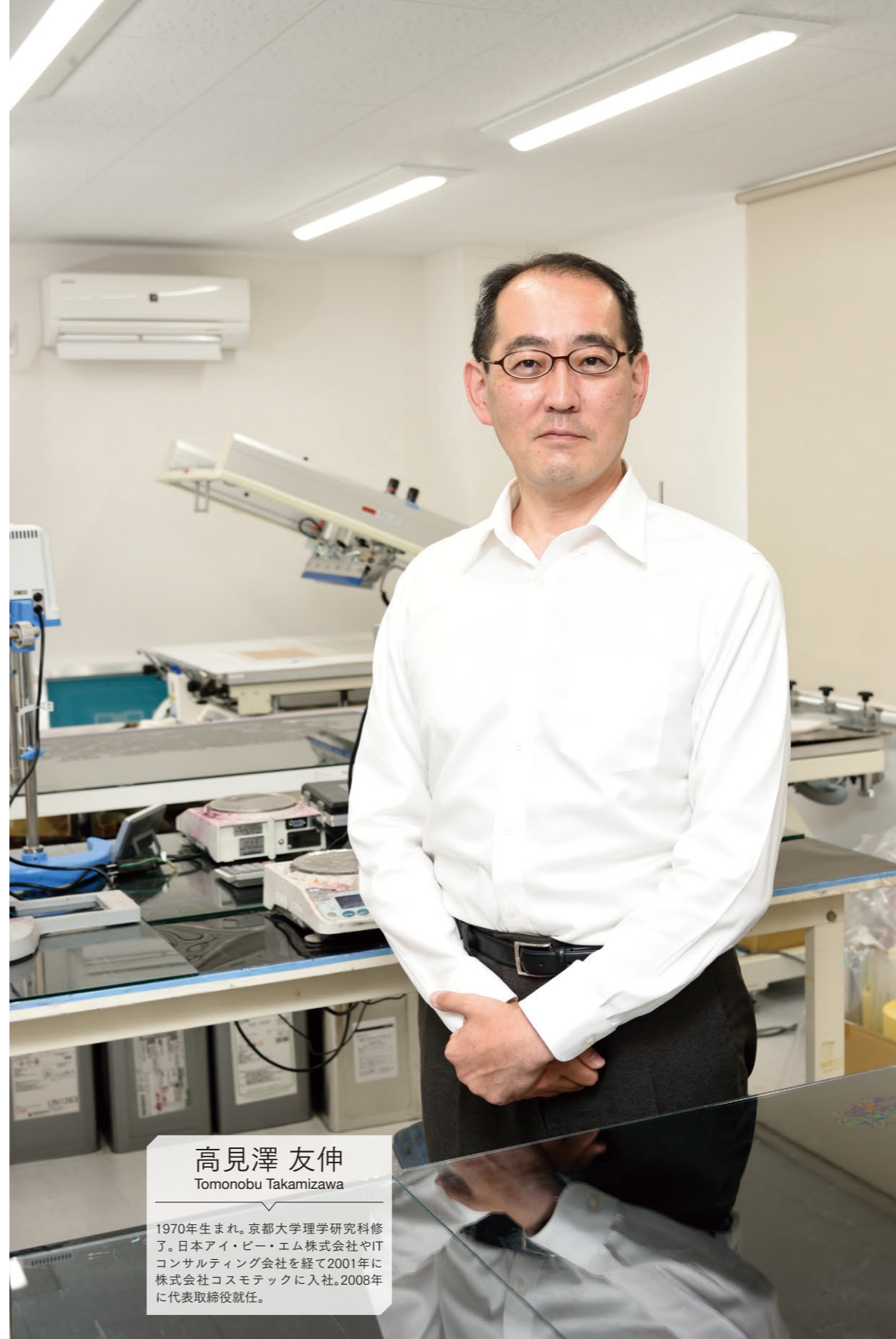
仕事の生産性をぐんと高める！  
トップフォーマーの睡眠法

職場で食べたい  
おやつ＆ごはん

アールステージの羅針盤  
株式会社ヒュープロ

T.G.Info  
メールマガジン『保証ほっと通信』会員募集中

# 自社のコア技術の軸をぶらさず 時代に合った事業を生み出す



高見澤 友伸  
 Tomonobu Takamizawa

1970年生まれ。京大大学院理学研究科修士。日本アイ・ビー・エム株式会社やITコンサルティング会社を経て2001年に株式会社コスモテックに入社。2008年に代表取締役就任。

Company Profile

株式会社コスモテック

創業：1989年  
 資本金：6,000万円  
 代表者名：高見澤友伸  
 事業内容：粘着製品の印刷・加工・開発及び製造販売、粘着シート・テープの開発及び製造販売、印刷インクの開発製造、転写シール（熱・溶剤・感圧）の開発及び製造販売、上記に関するコンサルティング  
 所在地：東京都立川市錦町5-5-35  
 URL：https://www.cosmotec.ne.jp/

「身に付けるメモ」という新発想でヒットした「wemo（ウェモ）」。ボールペンで書いてもすぐ消して再利用できるその機能を支えるのが、株式会社コスモテックが誇るフィルム技術だ。売上の9割をBtoBで得る会社がなぜBtoCで流行を作れたのか。ヒットの裏側を追った。

取材：文／國天俊治 写真／清水亮一

文具界のヒット商品の意外な生みの親

腕に巻き付けシリコンバンドに特殊なコーティングを施し、油性ボールペンで文字を書いても消せる機能を付けたウェアラブルメモ「wemo（ウェモ）」。2017年末の発売開始から4年半で85万本を売り上げた、文具界のヒット商品だ。

医療や建設、農林水産などのすぐメモを取り出しづらい現場で働く人々からのニーズに加え、認知症やADHD（注意欠如・多動性障害）など、記憶することが困難な人のサポートツールとしても活用されている。

この「wemo」の生みの親は、実は文具メーカーではない。BtoBでの機能性フィルムの開発や製造販売を主業とする、株式会社コスモテックの技術から誕生したものだ。

ヒット後の現在も、コスモテックの事業の9割はBtoB事業で占められている。高分子材料を使った表面処理技術をキーテクノロジーとし、パソコンやスマートフォンディスプレイ

プレイ内に使われる工業用テープや、電子部品の製造工程で消費される特殊なテープなどを開発している。

一見すると一般消費者との親和性が低そうな事業領域を手掛ける企業が、なぜBtoCへと進出したのか。「自社のコア技術による新たなビジネスの創造を模索し続ける中で、結果としてBtoCに応用できただけ。最初からその市場を目指したわけではなく、事業の軸がぶれたことは一度もない」と高見澤さんは話す。

「1%の成功」で会社の未来が変わった

コスモテックは、粘着テープの開発の技術者であった先代が50歳で起こした会社だ。1989年の創業以来一貫して機能性フィルムの開発や製造販売を行ってきた。

高見澤さんは大学院卒業後、IT関連の企業などで6年ほど働き、事業承継を見据えてコスモテックに入社。2008年に社長の座を引き継いだ。「当時は、家電メーカーが液晶テレビの販売に力を入れ、市場が急拡大

していました。コスモテックではそのディスプレイに使われる機能性フィルムを供給しており、業績は過去最高を記録していました」

しかし思いもかけない時代の荒波が、新米経営者を襲う。リーマン・ショックをきっかけに、主要取引先の大企業が続々と液晶テレビ市場から手を引いていった。その裏には日本の家電メーカーの国際競争力の低下もあった。中国や韓国などの低価格な製品が市場を席巻し、国内の液晶テレビの生産量は壊滅的に減った。それに伴い、収益の98%を液晶ディスプレイ事業から得ていたコスモテックの売上も激減。2009年から1年ほどの間に、ピーク時の6分の1にまで落ち込んだ。

「顧客の力に頼りきりだったせいで、

その製品が売れなくなった瞬間、仕事がなくまりました。自社ならではの新規事業の必要性を強く感じました」社長就任後間もなくして、コスモテックは、創業以来もつとも大きな危機に見舞われたのだった。

状況を何とか打破すべく、高見澤さんがまず行ったのは、会社の棚卸しだった。自社の優位性を徹底的に考え、高分子材料を使った独自の表面処理技術が一番の武器と定めた。加えて、これまでの顧客との技術開発の中で、プロジェクトの終了とともに埋もれてしまっていた有用な独自技術を掘り出していくた。

このようにして新規事業の種を探し、少しでも可能性を感じれば貪欲にチャレンジを繰り返したという。「失敗して当たり前と考え、とにかく

ヒットの最大の障壁は？

## 一事業に依存した結果、不況で売上が6分の1に

ウェアラブルメモ「wemo」とは

手首に巻き付けて使う、シリコン製の「身に付けるメモ」。東京ビジネスデザインアワード」で出会ったデザイン会社のkenmaと共同で開発。市販のボールペンなどでメモをとり、消しゴムや指で消して繰り返し使える。

バンドタイプ以外にも、ノートパソコンなどに貼って利用するパッドタイプや、スマートフォンのケースタイプ、カードホルダータイプなどがある。



# 企業の教育担当、AIに任せられる？

AI導入を成功させるために、心得ておくべきことを紹介します。

AI総合研究所 NABLAS 株式会社  
代表取締役 所長  
中山 浩太郎



従業員の数に限られる中小企業では、一人ひとりのパフォーマンスが業績にダイレクトな影響を与えやすいもの。いかに優れた人材を育てるかは、どの企業でも重要な課題です。ただ、その大切さは理解していても、それに回す予算と人的リソースをなかなか十分に確保できず、うまく人材教育が進んでいないところもあるのではないのでしょうか。そんな中小企業における人材教育の課題解決の手掛かりになる可能性を持つのが、AI技術です。

近年、教育業界で注目を集める学習手法として「アダプティブラーニング(適応型学習)」があります。これは、個々の学習の進捗や正誤情報などをログとして収集し、理解度や弱点を分析したうえで、最適な教材や学習すべき内容を、最適なタイミングで提案することで効果的な学習を促すものです。このアダプティブラーニングのコア技術となっているのがAIであり、具体的には「レコメンデーション」という技術が活用されています。

ECサイトを利用する際、購入履歴や閲覧履歴に基づいて、「あなたにおすすめの商品です」と商品がすすめられることがあると思います。これがレコメンデーション。それと近い仕組みのものがアダプティブラーニングにも取り入れられています。

こうした技術の活用により、AIが企業における人材教育を担える可能性はありますが、その実現には未だ壁があります。AIは学習するデータ量が多いほど、その力を発揮します。学校教育は、生



## AIが個人に合わせて最適な学習法を提案

徒が学ぶ学習内容がすでに体系化され、対象人数も多くデータが集まりやすいため、アダプティブラーニングという手法に適しています。一方、企業独自の知識や技術を伝承する中小企業の人材教育で成果を上げるには、事前に大量のデータの蓄積が必要になる場合もあり、現実的とはいえません。

現在のところ、企業の人材教育においてAIが活躍できる領域はある程度限られています。たとえば社会人のマナーや一般教育を施す新人教育、国家資格など有名な資格の取得、財務や税務といった金融関係の知識の学習など、知識体系がある程度確立し、実績のある領域においては、アダプティブラーニングは有効に機能するはずですが、

実際に、アメリカ陸軍などでも採用されている記憶定着型エンジンの「Cerego(セレゴ)」や、主に金融業界向けに特化した「コアラーン」といったサービスが続々と登場しています。今後そのような動きを注視し、自社の教育とマッチするサービスを探していくといでしょう。

### Point!

- アダプティブラーニングには大量のデータが必要
- 体系立った教育分野で活用すれば強い味方に!

Profile: なかやま・こうたろう  
AI総合研究所 NABLAS株式会社代表。AIやディープラーニングについて、東京大学などで最先端の研究を行うとともに、企業のAI導入推進や、人材の育成にも力を入れている。

## 自社技術の徹底的な棚卸しで、武器となる技術を模索



コスメテックの埋もれていた独自技術を利用した特殊な保護フィルム製品。海外でも高く評価された。



WEB会議用ビジュアル筆談ツール「wemo paper flip board」。パソコン画面にボードと顔がおさまるサイズ感。SDGsを配慮した紙製で、わずか96g。「第31回日本文具大賞2022」でグランプリを受賞している。

く数を打ちました。うまく進んだ事業は1%もないでしょう」  
そうして必死に模索し、つかんだわずかに1%の成功。その一つが、会社をどん底から救うこととなる。

### あらゆる事業には必ず終わりが来る

日本において液晶ディスプレイの生産が減っても、世界に目を向ければその市場はまだ残っており、中国や韓国では引き続き需要があった。そこで高見澤さんは海外の展示会や商談会などあらゆるチャネルを駆使し、販路を模索した。するとある日、日系の商社を通じて台湾のタッチパネルメーカーを紹介された。

「市場が拡大すると大手企業が参入してきてコスメテックは駆逐されましたが、それまでの間に得られた利益で経営が持ち直しました」  
その後、最大手メーカーが開発するタブレットのタッチパネルの生産工程や搬送で使われる保護フィルムに採用され、サプライヤーとしてその名が刻まれたことで、知名度は上昇。他メーカーからの引き合いが増え、

経営は再び安定期に入った。しかし高見澤さんは、新規事業へのチャレンジを止めなかった。一つの事業に依存する怖さは、十分すぎるほどわかっ

### 「コスメテック」のこれからの展開



今後も時代の変化に合わせて新たなチャレンジをし続けていくのが目標です。経営者として以前よりもずっと速いスピードで動いていかないと、生き残れないのではないかと感じています。  
これからは自分たちの事業の軸は守りつつ、異業種の人々に積極的に会いに行き、パートナーシップを築きたいです。そうすることで、新たな事業を生み出せるのではないかと考えています。

「あらゆる事業には、いつか必ず終わりが来ます。1本の太黒柱で事業すべてを支えていると、その柱にひびが入れば家全体が崩れかねません。そこで細い柱をたくさん立てておけば屋根は支えられますし、1本折れても家が崩れることはありません」  
そうして作り続けた何本もの柱のうちの一つが「wemo」であり、現在も新たな展開を模索している。  
「リーマン・ショックやコロナ禍など予想もしない事態により、外部環境は変わっていくものです。そうした変化に対し柔軟に対応できる企業が必要で、長く生き残っていけます。今後は時代に合わせて新規事業を作り続けていくこと。それがコスメテックの未来戦略の一つです」

## アーリーステージの 羅針盤

様々な分野で活躍中の社長さんに、  
アーリーステージでの学びや  
大事にしていたことをうかがいました。

# 迷いやすい時期だからこそ トップが目標を示して旗を振る

「弁護士を目指す中で、働く場所や実務経験を積む場を探すのがかなり苦労しました。IT化が遅れ、必要な情報がなかなか手に入らない現状を何とかしたいと思っていたのが事業化のきっかけでした」  
起業当初は、SNSなどでの営業代行で、会社の基盤となる資金作りに励んだ。1年ほどしてから、士業におけるアルバイト先を提供するサービス「ヒュープロアシスタント」を立ち上げ、何度か事業を方向転換し、現在の形に落ち着いた。事業のあるべき姿を見つめるにあたって徹底したのは、顧客のもとへ直接足を運び、その悩みや課題に耳を傾けることだった。そうして作り上げたプロダクトには自信があったが、事業成長のスピードは

恐れていたのでしょう。そこからはトップとしての考えや方向性をはっきりと示すようにしました」  
組織のゴールと社員たちの役割を明確に示し、採用活動も一新した。  
「最終面接で会社のビジョンと目標、そして候補者のミッションを必ず伝え、半年後にミッションに対する到達度を必ず振り返るようにしました」  
努力と改善の結果、離職率は6%まで下がり組織が安定化。それと比例して業績も伸びていった。「何かと迷いが多いアーリーステージだからこそ、組織にはゴールの明確化とトップの旗振りが必要なのだと学びました。そうして一体感のある強い組織ができた先に、成長があるのだと思います」

**社員の半数が辞め、組織崩壊  
自らの在り方を見直した**  
弁護士や税理士などの士業や企業の経営管理部門に特化した人材サービス「最速転職HUPRO」。繁忙期が明確で転職活動にかけられる時間も短い傾向がある職種に対し、「最速マッチング」を提供する。サービスの生みの親である山本さんは、もともと弁護士志望だったが、予備校の学費を稼ぐ目的で参加したビジネスコンテストが転機となり、大学4年生で起業を果たした。✕

鈍かった。その一番の問題は組織にあったという。「事業の軸が固まり、これからというタイミングで組織崩壊が起こりました。半数の社員が次々に辞めてしまい、経営危機に陥りました」  
社員たちは「自分の役割が見いだせない」「この会社で働く意味を感じない」といった言葉を残して退職していった。山本さんはそこで、自らの至らなさと向き合うことになった。  
「社員たちが自律的に動く組織を目指し、私がミッションをほとんど口にしなかったのが最大の過ちでした。我を出して、社員から嫌われ、傷付くのを」✕

**Profile** やまもと・れいな

1993年生まれ。幼少期から18年間で海外で過ごす。帰国後、慶應義塾大学法学部へ入学。弁護士を目指すもビジネスコンテストでの優勝をきっかけに学生起業を果たし、2015年に株式会社ヒュープロを創業。これまで約7億円の資金調達に成功。



もっと知りたい!  
**最速転職 HUPRO**

士業や経営管理部門のための人材サービス。マッチングの自動化・効率化を実現し、短期間での転職を可能に。(左) 士業や管理部門に携わる方に向けた記事を発信するHupro Magazineも運営。(右) 今後、このメディアを活用した新たな事業も展開予定。



仕事の生産性をぐんと高める!

## トップパフォーマーの睡眠法

坪田 聡 (つばた・さとる)  
日本睡眠学会所属医師、医学博士。雨晴クリニック院長。  
「朝5時起きが習慣になる『5時間快眠法』」(ダイヤモンド社) など著書多数。

### 第3回 忙しい! 時間がない! そんなときほど昼寝をしよう

近年、昼寝の効果が注目され、仮眠を推奨している企業もあります。仮眠は、認知能力や注意力を高め、仕事の生産性も上げてくれます。人は起きてから8時間くらい経つと、眠くなるリズムが備わっています。昼ご飯を食べて、血糖値が上がると、眠気に拍車がかかるのもこの時間帯。昼休み中の仮眠で、午後の眠気を

を先取りして、パフォーマンスレベルをぐんと上げましょう。  
仮眠をとるうえで気をつけたいポイントは、眠りが深くなる前に起きること。1時間ほど深く眠った後に無理に起きると、元の覚醒状態まで戻するのに同じく1時間ほどかかってしまいます。基本は20分ほどで目覚めるようにしましょう。ゴロンと横になると深い眠りに入りやすいので、座ったまま寝るのが◎。仮眠前にカフェインを摂取するのも目覚めを良くします。夜の睡眠に支障をきたさないよう、15時以降の仮眠は避けた方がいいです。



### 仮眠に すっと入るコツ

イスに座ったまま、ゆっくりと息を吸い、吐きながら全身の力を抜く。そして「自分はリラックスしている」「今から充電するんだ」と自己暗示をかけます。これだけでも眠りに入りやすくなります。



### 数秒で脳を休める マイクロナップとは?

仕事で「疲れたな」「眠いな」と感じたら、少しの間目を閉じてみましょう。これがマイクロナップ。五感から入ってくる情報の約8割は視覚から。視覚情報を遮るだけで、脳を十分に休め、情報を整理できるのです。

**職場で食べたい おやつ&ごはん**  
リフレッシュ・会話のきっかけに最適な  
おやつやテイクアウトメニューをご紹介します!

**八雲もち 216円(税込)**  
求肥に卵白と寒天を練りこんで作る「八雲もち」は、手でつまむと跡がつくほど柔らかい。一口食べると、とろーんと溶けていく食感もたまらない。中に入ったカシューナッツの香ばしさと黒糖の上品な甘さが味と食感に深みを出している。

他では味わえない  
不思議な食感?

**上・プレーンハーフ 550円(税込)**  
**左・カップカステラ/プレーン 550円(税込)**  
日本人の舌に合わせて作られたカステラは、驚くほどのふわふわ食感とどこか懐かしい素朴な甘さを楽しめる。一人でも食べられるハーフサイズや、分けやすいカップカステラがおすすめ。冷やして食べると、生地のしっとり感と卵の甘みが増して、また違った味わい。

**一度食べたなら忘れない  
ふわふわ食感のおやつ**

**御菓子所 ちもと**  
おかしどころ ちもと  
都立大学

☎03-3718-4643 ☎東京都目黒区八雲1-4-6  
🕒10:00~16:00 🌧水、木曜 ☎東急東横線 都立大学駅  
改札口から徒歩3分

**新カステラ 本店**  
しんかすてら ほんとん  
高円寺

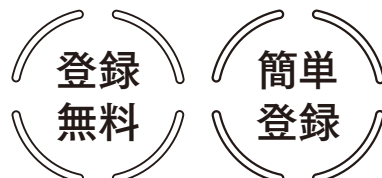
☎03-6383-1163 ☎東京都杉並区高円寺南4-32-5  
🕒10:00~19:30 🌧無休 ☎JR中央・総武線 高円寺駅  
南口から徒歩3分

注)上記では、通常時の営業時間、定休日のみを表示しています。  
営業時間短縮および年末年始や夏期などの臨時休業日につきましては、各店舗にお問い合わせください。

東京信用保証協会では、メールマガジン『保証ほっと通信』の会員を募集しております。ご登録いただいた会員の皆さまには、毎月1回の定期配信のほか、臨時号の配信など中小企業の経営に役立つ最新の情報をいち早くお届けします。

主な配信内容

- 新たな保証制度や保証メニューのご紹介
- 当協会主催の無料公開講座／  
創業者向けセミナーのご案内
- 関係機関のセミナー／イベント情報
- 経営のちょっとしたヒントになるコラム など



アクセス

- スマートフォンなどの方

右記二次元バーコードを  
読み取ってください



- パソコンの方

<https://www.cgc-tokyo.or.jp/about/mail.html>

東京信用保証協会 メールマガ

検索



利用規約に同意して登録する

メールマガジン登録ページ下部の「利用規約に同意して登録する」をクリックして、必要事項をご入力の上、ご登録ください。

皆さまのご登録を心よりお待ちしております。



お問い合わせ

メールマガジンに関するご質問は、  
東京信用保証協会 企画部広報課(03-3272-3089)までお寄せください。

● Editor's Note

「あらゆる事業にはいつか必ず終わりが来る」とわかっている、時代の変化に合わせて新たな挑戦を続けることは、並大抵なことではないと思います。異業種の方との接点を持つなど、新たな視点でものごとを考える柔軟な姿勢や「挑戦すること」の大事さを楽しそうに話す高見澤社長の姿はとても印象的でした。

(G)

\\ まるガモ応援隊 /



バンドタイプ以外にも、さまざまなタイプが揃う。かわいい[wemo]シリーズに囲まれてご機嫌なまるガモたち。

ご意見・ご感想は、以下までお寄せください。  
東京信用保証協会 企画部広報課  
〒104-0028 東京都中央区八重洲  
2-6-15 JOTOビル 3F  
TEL: 03-3272-3089  
HP: <https://www.cgc-tokyo.or.jp/>

