

Tokyo BizBeat

10
2025



輝く企業の現場から

チケットサブスクリプションサービス

「recri」の運営

株式会社recri

代表取締役社長/CEO 栗林 嶺氏

興行主と鑑賞初心者をつなぎエンタメ業界を盛り上げる

株式会社recri

業種：チケットサブスクリプションサービス「recri」の運営
資本金：1億3,800万円（資本準備金含む）
所在地：東京都港区元麻布三丁目10-4

代表取締役社長／CEO：栗林 嶺氏
従業員：5名（2025年8月現在）
<https://corp.recri.jp/>



創業者の栗林氏（写真中央）は中学～大学時代、ダンスに熱中してプロを目指した時期もあった。その後は電通に入社し、首相官邸のクリエイティブディレクターなど幅広い案件を担当。パフォーマーやクリエイター、情報発信など幅広い立場で働いた経験が、現在の仕事に生きている

舞台などのチケットをサブスクで提供

「recri（レクリ）」は芸術鑑賞のチケットを毎月届ける、サブスクリプション型のサービスだ。対象となるのは演劇、ミュージカル、歌舞伎、落語、パレエ、アートなど。個人の好みや価値観に合わせて7～10程度の演目を提案し、利用者がその中から選ぶ仕組みだ。

「舞台の興行主は観客、中でも新しくファンになってくれるお客さまを集めたがっています。一方、recriユーザーは鑑賞初心者が中心で、『時間があるので舞台やアートを楽しみたいが、何を見ればいいのか……』と悩む方が多いのです。そこで両者の橋渡しをし、舞台を盛り上げつつ鑑賞初心者の世界を広げるのがサービスの目的です」（栗林氏）

recriは2023年の正式版サービス開始以来、すでに累計7,000人以上のユーザーを獲得。首都圏では大手興行主の90%以上と提携済みだ。近い将来に関西進出も計画しており、存在感は急速に高まっている。

利用者に直接インタビューし方針を転換

栗林氏は学生時代にダンサーとして活躍。他の創業メンバーもエンタメ業界に造詣が深い。そのためか、サービス開始当初は自社サービスに対する思い入れが強すぎて空回りした面があったと、栗林氏は振り返る。

「当時は、『recriのユーザーは～に違いない』とか『我々のサービスはこうあるべきだ』という思い込みが強かったと思います。その考えが変わったきっかけは、2022年に開いたユーザーインタビュー。10人くらいに話を聞いたところ、語学学校やヨガ教室と舞台鑑賞を同じまな板の上に載せ、比較する人が多いと分かりました。それに基づいてサービスを修正した結果、ユーザー数が大きく伸びたのです」（栗林氏）

自社が決めていたユーザー像と、実際の顧客との間にズレがあることは、決して珍しくない。直接意見を聞いてそのギャップを埋めたことが、recriにとって大きな転換点となったのだ。



ユーザーが登録した好みに沿った作品を単純に推薦するのではなく、鑑賞後の感想といった情報をくみ取り、より最適なチケットを提案していく



チケットと一緒に送る解説文は出来合いの文章の転載ではない。台本を読んだライターがまとめた、初心者でも作品を楽しめるガイドになっている

アナログとテクノロジーのバランスが大切

エンタメには「手作りのぬくもり」が欠かせないというのが、栗林氏の見立てだ。そのためreciでは、ユーザーが希望したチケットと一緒に、作品を楽しむためのオリジナル解説文を印刷して送付している。

「文章はデータでも読めますが、紙の手触り感はユーザーを楽しませる大事な要素と考え、こうしています。」

ただ一方で、技術の活用も重要なテーマです。エンタメ業界ではアナログな手法が今も残っていますし、関係者の中には職人気質で効率化に関心を示さない人が珍しくありません。でも、業界全体を改善し多くのお客さまを効率的に呼び込むためには、技術の活用が不可欠。reciでも、ユーザーの好みを割り出して最適なチケットを提案するのは、人ではなくアルゴリズムの役割です。我々には、アナログとテクノロジーのバランスをうまく取ることが求められるでしょう。また、舞台の専門家と渡り合えるだけの知識と、プロのビジネスパーソンとしてエンタメ業界を盛り上げるスキルの両面が必要だと考えています」（栗林氏）

東京都のスタートアップ支援の手厚さは別格

創業時の自己資金は決して多くなかった反面、事業が軌道

社長の一冊

『発想の技術 アイデアを生むにはルールがある』

樋口 景一著
朝日新聞出版刊

電通のクリエイティブディレクターとして多くの広告キャンペーンを手がけ、カンヌ国際広告祭メディア部門審査員などを務めてきた著者が、商品やサービスを開発する際の考え方を解説した書籍。

「樋口さんは電通時代の上司で、発想力に長けた方です。この本でとても印象深かったのは、空き巣に悩んでいた地域が住民に花を植

えさせ、花に水をやりたり花を楽しんだりする人を増やして空き巣を減らした事例でした。エンタメ業界でも集客のために斬新な発想が求められているのですが、発想の転換によって思いもよらない角度から解決策を探すやり方は、とても参考になると感じます」（栗林氏）



に乗るまでは2年半以上を要した。そのため、資金面では苦しい時期が続いたという。そうした中で起業家の先輩から教えられたのが、創業初期にかかる費用の一部を公社が助成する「創業助成金」だった。

「助成事業の申請に当たり、丸の内にある『TOKYO創業ステーション』で事業計画書策定支援を受けました。今振り返ると、このとき専門家の方に説明するために事業内容をブラッシュアップしたのが、自分の考えを整理するいい機会になったと感じます。また、創業ステーションの担当者がものすごく親身だったのは、とても心強かったです。」

スタートアップに対する東京都の支援は、他の道府県と比べて格別に手厚い。ぜひ、存分に活用すべきですね」（栗林氏）

利用事業：創業助成事業

都内で創業予定の個人または創業から5年未満の中小企業者等に対し、創業初期に必要な経費の一部を助成する「創業助成事業」を実施しています。

お問い合わせ

創業支援課 TEL：03-5220-1142

公社 創業 助成



起業を、
もっと身近に

TOKYO 創業ステーション

TOKYO創業ステーション丸の内・TAMAでは、起業に興味がある方から、具体的に起業の準備を進めたい方、早期に経営安定化や事業拡大を目指す方に向けて、様々な支援メニューをご用意しています。

● Startup Hub Tokyo

起業に興味がある方や、起業の準備を始めた方に向けて、起業経験者による相談窓口（コンシェルジュ相談）や、コミュニケーションスペース・ラウンジなどをご用意しています。
また、各種セミナーや、交流イベントなど、起業に関するイベントをほぼ毎日開催しています。

● Planning Port

都内で起業を具体的にお考えの方や、これから事業計画を作成したい方に向けて、事業計画の策定から各種手続き、知的財産などの専門的な相談まで、一気通貫で専門家がサポートします。

● Advance Port（丸の内）

起業初期の経営の安定化や事業拡大に向けて、販路開拓等の経営課題解決に向けたプログラムや、先輩起業家や専門家との交流会などを通じて、起業初期の経営者を支援します。

さらに起業家の皆様を、多方面から支援する独自メニューを展開しています！

● 創業助成事業（丸の内）

創業初期に必要な経費の一部を助成する事業です。
（助成限度額400万円・助成率2/3、年2回募集、申請には要件有）

● シニア創業促進事業（丸の内）

人生100年時代に向けて、これまで培った経験やスキル等を活かして社会に貢献していきたい方を応援するため、55歳以上限定のビジネスコンテスト「東京シニアビジネスグランプリ」を開催しています。

● テストマーケティング（TAMA）

新商品やサービス導入前に、お客様の反応や需要の仮説検証、競合分析を含めて市場調査等を支援いたします。
さらに専任の専門家が、テストマーケティングの実施、マーケティング計画改善、実施後の事業計画書のブラッシュアップをお手伝いします。



お問い合わせ先

TOKYO創業ステーション丸の内 TEL：03-5220-1141

TOKYO創業ステーションTAMA TEL：042-518-9671

創業ステーション 🔍



大手企業などとの技術連携による 成長産業分野への参入を支援します

多摩イノベーション総合支援事業

1 新技術創出交流会

大手企業開発部門などとの技術連携を目指し、個別面談会と製品展示会を同時に開催するイベントです。
当イベントによる技術連携をきっかけに成長産業への参入、新たな技術・製品開発等の可能性が広がります。

■個別面談会(非公開)

1面談30分で面談指名を行った大手企業担当者
と面談を行います。
技術連携コーディネーターが同席し、面談が
円滑に進むようサポートします。



■製品展示会(一般公開)

大手企業から面談指名を受けた企業が出展で
きます。また、面談する大手企業以外の来場企
業との新たな連携も期待できます。



2 技術連携イベント

成長産業・先端産業・次世代産業分野等への参入、新たな
技術・製品開発などに向けた気運醸成、大手企業等との技
術連携のきっかけづくり、技術情報・技術トレンドの収集
などを目的としたマッチングイベント、意見交換会等の各
種イベントを開催しています。



3 随時マッチング

新技術創出交流会の期間外も大手企業からのニーズに基づき随時マッチングを行います。
製品開発・技術開発・技術営業等の経験を持つ「技術連携コーディネーター」が、マッチングが円滑に進むよう
サポートします。

新技術創出交流会2025製品展示会 来場者募集中!!

10月23日(木)・24日(金) 10時～17時(24日は16時まで)

【会場】東京たま未来メッセ(八王子市明神町3丁目19-2)

【アクセス】JR八王子駅北口から徒歩5分、京王八王子駅から徒歩2分

今年度は200社以上が出展!! 高度な技術力を持つ
企業と技術連携を図るチャンスです。
皆様のご来場をお待ちしております!

来場事前登録はこちら▶



お問い合わせ先 多摩支社

TEL: 042-500-3901 Email: ntc-koryukai@tokyo-kosha.or.jp

URL: <https://tama-innovation.jp/>

公社 多摩イノベーション



労務管理の エトセトラ

半日休日について

大塚 昌子（おおつか まさこ）

社会保険労務士
大塚経営労務管理事務所



Q

当社は飲食業で、従業員はシフト制で勤務しています。休日は月8日を原則としておりますが、人手不足のため休日を半日単位にすることがあります。

休日は1日ではなく半日で与えても良いものでしょうか。

A

1. 法律上の休日のルール

休日は、労働基準法において「使用者は、労働者に対して、毎週少なくとも1回の休日を与えなければならない。」と定められており、これを法定休日と言います。

一方、例外として、変形休日制というルールがあります。これは、4週間を通じ4日以上の日を与えるというもので、就業規則などにより4週間の起算日を明らかにし従業員に周知する必要があります。変形休日制の場合には、4週間に4日の休日があれば良いので、法定休日がない週があったとしても問題はありません。

また、労働基準法において、休日は原則として1暦日（午前0時から午後12時まで）の休みとされています。

2. 休日と労働時間の関係性

一般的に企業では週休二日制が普及しています。令和6年就労条件総合調査によると「完全週休二日制」の採用企業割合は56.7%、「何らかの週休二日制（月1回でも週休二日制である場合など）」の採用企業割合は90.9%となっています。完全週休二日制は約半数超ですので、それ以外の企業は2週間に一度の週休二日制などで勤務しているのが実態です。

法律では休日のルールは、最低週1回の休日は確保しなければならないというルールになっている一方、週休二日制が一般化しているのは、労働時間が原則、週40時間、1日8時間を超えてはならないという法定労働時間のルールがあるからです。勤務日数と勤務時間、休日の設定は、この法定労働時間と休日のルールを守りながら運用しなければなりません。

3. 半日休日について

半日休日は、これまで説明した法定休日と法定労働時間のルールを守りながら運用するのであれば、法律に抵触することはありません。

1) 休日の設定について

半日休日をシフトに設定する場合には、その週に最低1日は丸々1日を休みとする休日がなければなりません。そして、半日休日とする場合、1日の半分の勤務時間としてシフトを組むことになります。

2) 勤務日数および勤務時間について

半日休日を設定する場合の勤務時間は、法定労働時間以内とする必要があります。そのため、1週40時間、1日8時間を法定労働時間とする会社であれば、1週間において、法定休日1日と半日休日は最低2日設定する必要があります。

例えば以下のようなシフトになります。

■1週40時間/1日8時間を法定労働時間とする場合の勤務体系例

出勤曜日	日	月	火	水	木	金	土
休日取得日	—	全休	半休	—	—	半休	—
勤務時間	8	0	4	8	8	4	8

※全休＝法定休日 半休＝半日休日

上記では、法定労働時間以内の勤務時間としていますが、実際の勤務日においてシフト上の勤務時間を超過する場合や半日休日を勤務時間とした場合には、法定時間外勤務となり、2割5分以上の割増賃金の支払いが必要となります。

また、法定時間外勤務できる時間の範囲は、36協定で締結している時間数を上限としますので留意する必要があります。

中小企業経営の “これから”

価格転嫁を通じて 自社の価値を考える

村岡 滋（むらおか しげる）
中小企業診断士
認定経営革新等支援機関
(株) Up's Consulting 代表取締役



原材料価格や労務費等が高騰している昨今、自社の原価を把握することを通じ、自社の存在意義を再確認し、お客様に独自の価値を伝えることで、適正な価格で販売できていますか。

1. 企業の購入価格の動向

製品値上げが続く中、最低賃金や原材料高騰によるコスト増が価格転嫁の大きな課題となっています。事実、国内企業物価指数は2020年を100ポイントとすると、2025年6月時点で126.2ポイントにまで上昇しています（日銀調査）。

2. 中小企業が価格転嫁を行うべき理由

中小企業がビジネスパートナーとして価格転嫁を行うべき主な理由は以下の通りです。

1) コスト負担により事業が継続できなくなる。

原材料・エネルギー・労務費の高騰を転嫁できない場合は、企業が自己負担することになります。企業が適切な利益を確保しなければ、研究開発や設備投資などへ資金が回らず、長期的に競争力が低下してしまいます。

2) 国や自治体を中心に公的支援が後押ししている。

中小企業は大手企業の下請けとして事業を継続しているケースも多く、国は2020年5月にサプライチェーン全体の共存共栄や下請け中小企業との望ましい取引慣行の順守を目的とし「パートナーシップ構築宣言」制度、2021年には「価格交渉促進月間」（年2回）を設定、東京都などの九都県市は連携して価格転嫁支援策を実施しています。このように国や自治体も中小企業が転嫁交渉に踏み出しやすい環境を作っています。

3. 価格転嫁交渉を進めるときのポイント

1) 自社のコストを数字で把握する。

原材料等の仕入れ価格、エネルギー価格や高騰する人件費などの費用などを計算し、製造コストや販売コストを数字で把握することが大切です。

2) 自社の「強み」「差別化ポイント」を把握する。

自社の製品やサービスに関して、他社が追従できない「高度な品質管理」や「短納期注文に柔軟に対応する」など価格以外の取引価値が何かを把握することも重要です。

3) 外部データで市場環境を説明し、文書で申し入れる。

市況データや仕入先から価格動向を入手し交渉することが重要です。お客様も価格転嫁を受け入れるための社内調整には根拠となる外部データが必要です。データも提供し正式な文書として申し入れましょう。

4) 交渉は長期間になることも覚悟する。

1回の交渉で取引先が値上げを受諾してくれることはほぼありません。交渉を進めていく中で、納入条件や決済条件の変更などお客様にもメリットのある条件を探します。また、大手企業の場合、購買担当者にも目標予算があり期中では値上げを受けにくいという背景もあります。よって決算期前の予算編成時期から値上げ情報をインプットし、次年度予算に値上げを組み込んでいただければ値上げが実施しやすくなります。

4. 取り組み事例

A社では失注することを恐れ、10年以上価格交渉を行わなかった結果、近年は赤字に陥り、数年後の会社の存続も危うい状況でした。専門家に相談し、これまでの取引価格は過去の価格をベースにただで、赤字の原因である材料費、労務費の上昇をカバーできていないことを改めて認識しました。そこで価格交渉に入るにあたり、長期交渉を覚悟し、相手の反応を見ながら交渉を進めることにしたのです。

最初の交渉では過去10年間の原材料価格動向、最低賃金推移、エネルギー価格動向などの外部データと当社の原価構成を説明し、当社の強みを説明しました。以後の交渉では消費者物価指数や卸売物価指数のデータを追加し、納入回数削減や決済条件変更など数回の交渉を繰り返しました。結果、最初は原材料費だけでしたが、数回目には労務費も含めた価格が認められました。

5. 支援機関を活用しましょう

公社では「価格交渉アドバイザーによる価格交渉支援」制度を設け、原価構成や目標価格の設定のアドバイスや、交渉に用いるデータの準備や取引先との交渉の進め方等に関する相談、支援を無料で行っています。

また、「スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事業」ではスタートアップ企業のデジタルツールの導入を通じて中小企業の原価や人件費の適正な管理を行うために専門コンサルタントが伴走支援をする事業もあります。

他にも多くの支援機関が相談窓口を設置し専門家を派遣していますので活用してみてください。

自社の存在意義を高め、経営基盤を強化するためにも、価格転嫁に取り組んでいきましょう。

〈アイディアの実現に向けた取り組みを支援します〉

中小公社

製品開発着手支援助成事業 事前エントリー受付中！

製品・技術の開発にあたって考えなくてはならない素材や機能、手法の選定等の技術検討に要する経費の一部を助成します。

○製品開発の前の技術検討が対象です ○創業予定者も申請可能です

対象 都内で実質的に事業を行っている中小企業者（会社および個人事業者）、都内創業予定者 等
 助成対象経費 ①原材料・副資材費 ②委託・外注費 ※②の申請は必須
 助成対象期間 令和8年3月1日～令和9年2月28日（最長1年）
 申請受付期間 11月4日～11月18日 17:00
 助成限度額 100万円（申請下限額10万円）
 助成率 助成対象と認められる経費の1/2以内
 事前エントリー期間 10月1日～11月18日 17:00
 申請方法 電子申請システム「Jグランツ」より申請してください。
 ※事前にGビズIDプライムアカウントの取得が必要です

お問い合わせ 助成課 製品開発着手支援担当

TEL：03-3251-7894

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/chakushu.html>

公社 着手 助成金



令和7年度「中小小売商業活性化フォーラム」のご案内

中小公社

令和7年度は「都市を読む～東京の商店街・魅力の再発見～」をテーマに開催！

第1部 江戸東京歴史文化のフィールドワークのパイオニアにして第一人者の建築史家・陣内秀信氏による基調講演

第2部 東京商店街グランプリの表彰式を現地開催

ぜひご参加ください！

対象 商店経営に携わる事業者、商店街関係者、関係機関、本事業に関心のある方
 開催日時 11月17日 13:15～16:15
 開催方法 オンライン・リアル併用
 会場 神田明神ホール（千代田区外神田2-16-2 神田明神文化交流館2階）
 費用 無料
 募集数 150名程度（リアル）
 申込期間 9月11日～11月10日
 申込方法 以下の公社WebサイトまたはFAXでお申し込みください。

■基調講演登壇者
 建築史家
 陣内 秀信 氏



お問い合わせ 経営戦略課 地域産業振興担当

TEL：03-5822-7237 Email：shonin@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/forum.html>

公社 フォーラム 商店街



第27回産業ときめきフェア in EDOGAWA 開催！

製造業を中心とした企業・団体が一堂に会し、展示・実演等を通じて優れた製品力、技術力を紹介する「産業ときめきフェア」。

ビジネスチャンスの拡大や企業間のネットワークづくりに、ぜひ活用ください。

開催日時 11月21日 10:00～17:00、11月22日 10:00～16:00
 会場 タワーホール船堀（江戸川区船堀4-1-1）
 入場料 無料



お問い合わせ 江戸川区 産業振興課 産業係

TEL：03-5662-0523 Email：1915100@city.edogawa.tokyo.jp

<https://sangyoutokimeki.jp/>

産業 展示会 フェア



《若手人材の定着・育成に関する ものづくり企業の交流会》

中小公社

ものづくり企業における組織のパフォーマンス向上の決め手とは？

製造現場で働く若手社員とベテラン社員とのコミュニケーション円滑化に向けて、人事担当者や経営者も交えながら、社内コミュニケーションや組織風土の構築に関する情報提供ならびに取組事例の共有、ワークを通じた意見交換、参加企業同士のネットワーク形成につなげます。

第1部 講演 「技能継承を目指して！製造現場における社内コミュニケーションの取組」

第2部 個人ワーク／グループディスカッション

開催日時 12月23日 13:30～16:30
会場 東京都産業労働局秋葉原庁舎3階 第1会議室
費用 無料
募集数 10社(1社あたり3名まで／最大30名)
申込期間 9月1日～12月11日
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

■登壇者

《第1部》 講師:西尾 智之 氏

《第2部》 ファシリテーター:石井 邦利 氏

お問い合わせ 企業人財支援課

TEL : 03-3251-7905 Email : intern@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2512/0001.html>

公社 技能人材 交流会



外国人材活躍促進ワークショップ 申込受付中！

中小公社

外国人社員の雇用・定着を目指す企業の方必見！

すでに中核人材として外国人を雇用しているまたは検討している中小企業の方を対象に、外国人材活用のためのノウハウや知識を学んでいただくことを目的としたワークショップです。

実際に都内で働く外国人材に登壇いただき、自身の体験談も紹介いただきます。

開催日時 11月12日 14:00～17:00
会場 東京都立産業貿易センター浜松町館5階(港区海岸1-7-1)
費用 無料
募集数 20名
申込締切 11月5日(先着順)
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。



■講師
越 正夫 氏



■登壇者
グエン・ティ・チャー・ヤン 氏

お問い合わせ 企業人財支援課 グローバル組織・人財支援デスク

TEL : 03-3434-4275 Email : kaigai-jinzai@tokyo-kosha.or.jp

https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/session/foreign_staff_seminar.html

公社 外国人材活躍



第19回としまMONOづくりメッセ 出展者募集

としまMONOづくりメッセは、豊島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見本市です。来場者が楽しめる企画を多数ご用意しております。皆様の出展をお待ちしております。

開催日時 令和8年2月27日～2月28日 10:00～17:00
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4階)
費用 出展料や小間の詳細は、Webサイトをご確認ください。
募集数 110小間程度
申込期間 9月1日～10月31日
申込方法 以下のWebサイト内の専用フォームからお申し込みください。



お問い合わせ としまMONOづくりメッセ実行委員会事務局(豊島区産業振興課商工政策グループ内)

TEL : 03-4566-2747 Email : A0029099@city.toshima.lg.jp

<https://www.toshima-messe.jp>

豊島区 見本市 ものづくり



お知らせ

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Webサイトをご覧ください。

月	日にち	セミナータイトル	時間	会場	費用 (税込)	担当 部署
12月	12月2日 ～ 12月3日	ISO14001:2015内部監査員養成講座 ＜2日間コース＞ ISO14001は環境リスクをコントロールし、法令を順守しながら持続可能な事業を継続するために、企業として欠かせない仕組みです。ISO14001:2015を運用する組織の内部監査員は規格要求事項の意図やねらいを的確に理解し、継続的改善の実践を通じてISO14001の運用および改善に貢献します。	10:00～17:00	オンライン	15,000円/人	企業 人財
	12月9日	問合せを増やすためのアクセス解析研修 ＜実践編＞ 「Webサイトは開設しているものの問い合わせが少ない」と悩まれている企業の方々を対象に、無料のアクセス解析ツールGoogleアナリティクス(GA4)を活用してWebサイトの分析・改善を行い、問合せ数を増やしていく方法について解説します。 Googleアナリティクスの機能詳細を習得し、詳細な分析と効果測定が行えるようになることを目指します。	10:00～17:00	オンライン	8,000円/人	企業 人財

*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

公社 イベントカレンダー

企業
人財

企業人財支援課
TEL: 03-3251-7904

第3回人財戦略セミナー 信頼しあえる職場が会社の業績を伸ばす理由 中小公社 ～心理的安全性で社員の力を引き出す組織の作り方～

今、なぜ心理的安全性が注目されているのか。その求められる理由と背景から生産性を高める具体的な方法まで、事例を交えて紹介します。

開催日時 11月26日 14:00～16:00

開催方法 オンライン

費用 無料

募集対象者 都内中小企業の経営者、管理職者、総務・人事実務担当者

募集数 定員40名(先着順 定員に達し次第締め切り)

申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

■同時開催 第2回人財マネジメントハンドブック活用セミナー
「人材マネジメント」16:00～17:00

■講師

株式会社ジーンパートナーズ

代表取締役

仁科 雅朋(にしな まさと)氏



お問い合わせ 企業人財支援課

TEL: 03-3251-7904 Email: kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2511/0004.html>

公社 人財戦略セミナー



働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習＜11月募集＞全39コース

東京都では、主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等のための短期講習を行っています。ぜひご利用ください！

11月募集講習例 3次元CAD(AutoCAD)、二級ボイラー技士受験対策、第二種電気工事士(実技)【初級】、ビジネスを円滑に進める交渉力・プレゼン技法、福祉用具活用【初級】他

会場 各 東京都立職業能力開発センター・校 受講料 1,100円～6,500円(税込)

主催 東京都立職業能力開発センター 申込期間 11月1日～11月10日

申込方法 以下のWebサイト等で内容をご確認の上、インターネット(電子申請)または往復はがきで、各講習を実施する東京都立職業能力開発センター・校へお申し込みください。(企業単位でもお申し込み可能です。)

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

https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/

東京都 キャリアアップ講習



第2回 中小企業向け障害者雇用セミナー申込受付中！

「精神障害者の職場定着～必要な支援とステップ～」と題し、都内中小企業の経営者・役員、人事担当者を対象にセミナーを実施します。「職場定着のために必要な支援策を学びたい」「精神障害者雇用に対する社内理解を促進したい」など、精神障害者の職場定着にお悩みの方は、ぜひご参加ください！

開催日時 11月11日 10:00～13:00(オンデマンド配信は12月9日～令和8年1月16日)

開催方法 オンライン・リアル併用

会場 三鷹産業プラザ7階 704会議室(三鷹市下連雀3-38-4)

費用 無料

募集数 来場20名(1社1名)

申込期間 9月22日～10月22日

申込方法 以下のWebサイトから「電子受付システム」を利用、または郵送でお申し込みください。

■講師

NPO法人NECST ビルド神保町

施設長

柴田 泰臣 氏 ほか

お問い合わせ 公益財団法人東京しごと財団 総合支援部 障害者就業支援課 コーディネート事業係

TEL: 03-5211-2682

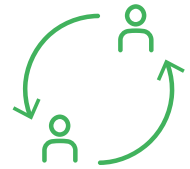
https://www.shigotozaidan.or.jp/shkn/company/job_hunting.html

障害者雇用 中小企業 セミナー



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。
掲載企業へのお問い合わせや本コーナーへの掲載は、取引振興課へご連絡ください。



受注情報

以下のような加工や開発の対応ができる公社会員企業様がいらっしゃいますので、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・事業内容 など	所在地 資本金 従業員数	受注内容	得意分野／自己PR
・雑誌・書籍・ 冊子ほか刊行 物の制作 ・企業誌の制作/ 記事制作 いずれも企画か ら対応	文京区 700千円 1名	経済新聞やビジネス誌などに掲載する社長イン タビュー記事や企業（製品）タイアップページ、 ヒット商品分析記事などの企画・編集・執筆・ 制作を得意とします。 社内報の制作や採用ブランディングに使用する 冊子制作など幅広く請け負います。HPに掲載 する、社長の人となり分かるインタビュー記 事の執筆なども大歓迎。 企業の沿革や他社にない貴社の強みなども、分 かりやすくかつ面白い読み物としてまとめま す。	2024年に創業した新しい会社です。12年ほど出 版業界に在籍してたたき上げで腕を磨き、お得意 先を開拓してまいりました。創業間もない会社で すが、これまでに料理・健康・児童書・医療・マ ネー・ビジネス・経済となんでもござれで修行 したおかげで、あらゆるご要望にお応えできま す。 業界でも高くご評価いただいている記事クオリ ティーには特に自信を持っております。
プラスチック加工	荒川区 10,000千円 45名	当社では航空機内装部品を中心として、医療機 器・産業機器のプラスチック部品を製造してお ります。 特にQMSについてはJIS Q 9100を取得・運用 しており、高いレベルの品質要求に対しても品 質保証部を中心として対応させていただいてお ります。 近年ではこのような取り組みを評価いただき、 半導体製造装置用の樹脂加工品の納入実績も順 調に伸びております。	当社の特徴は、複数の加工工程を自社にて一括管 理できる点にあります。 【主な加工工程】 ①精密切削加工 ②成形加工（真空成形およびプレス成形） ③ASSY（接着加工および溶接加工） ④研磨加工 など これらの各工程を品質保証部が適切にチェック することにより、高効率かつ短納期にて対応して おります。

お問い合わせ 取引振興課 TEL：03-5822-7250 Email：torihiki@tokyo-kosha.or.jp

東京都中小企業の景況

～東京都産業労働局 商工部 中小企業の景況調査～

令和7年8月調査 「7月の景況」

業 況：わずかに上向く
見通し：3か月ぶりに改善

7月の都内中小企業の業況DI（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、
当月▲22（前月▲24）とわずかに上向いた。今後3か月間（8～10月）の業況見通しDI（当月（7
月）に比べて「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、当月▲18（前月▲21）と3
か月ぶりに改善した。

※都内中小企業の景況指標ダッシュボード
<https://www.keikyuu-dashboard.metro.tokyo.lg.jp/>



都内各地域の景況情報（令和7年7月）

取引振興課と城東支社・城南支社・多摩支社の職員が企業を訪問し、お聞きした内容の一部を事例としてご紹介します。

都心・城北・城西地域（取引振興課より）

金属切削加工業では部品単位での価格交渉が多く、価格転嫁し
づらい。製造業やシステム開発企業では、米国関税の影響が今
後出てくる懸念がある。

城南地域（城南支社より）

米国関税の発動前に駆け込み需要があり、部品製造業では一時
的に売上が伸びている。一方、発注の頻度が低い商材は、タイ
ムリーな価格転嫁が難しいとの声があった。

城東地域（城東支社より）

大阪万博の影響により展示ケース等の製造業が好調。一方、自
動車関連の金型製造業では、米国関税の影響で受注が止まった
との声があった。

多摩地域（多摩支社より）

米国関税の影響でアジア圏への輸出に停滞感が広がっている。
材料費・エネルギー費は価格転嫁が進んでいる一方、労務費の
転嫁は依然困難との声が挙がっている。

城東支社 TEL.03 (5648) 6606
〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-23-2
益澤金町ビル2階



城南支社 TEL.03 (3733) 6284
〒144-0035 東京都大田区南蒲田1-20-20
城南地域中小企業振興センター [2階・3階]



多摩支社 TEL.042 (500) 3901
〒196-0033 東京都昭島市東町3-6-1
産業サポートスクエア・TAMA



「Tokyo BizBeat」 誌名の由来

「Biz」はビジネス、「Beat」はリズムや鼓動の意です。これを「BizBeat」と組み合わせ、頭に「Tokyo」をつけることで、活気ある東京の中小企業を表し、さらに公社がこれからもより積極的に中小企業を支援していく意思を表現しました。



商品ジャーナリスト・北村 森

すべてをみずから手がけ、大きな成果を



1988年に日用雑貨の商社として社業をスタートさせた当初から、食器の素材としての竹を研究してきたといいます。

次世代を担う天然素材として、竹に可能性を感じたからです。木に比べて育つのが早い。また、よい木は建築や家具に優先して回されがちですが、竹ならば入手の余地がある。ただし、竹は硬すぎるという課題に直面します。「加工するときに刃が負けてしまう」と担当者は振り返ります。「どんな機材でどう削るか、その方策を社内で研究し始めるほかなかった」。

次の課題は竹そのものの調達でした。質も価格も安定させるためにどうするか。同社は中国に赴き、みずから孟宗竹を育てる林を確保します。つまり、竹をはぐくみ、加工する装置を開発し、最終商品をものにするところまで、そのすべてを自社で手がけてしまった。そしてこの美しい竹の食器は完成します。

孟宗竹の食器は軽くて落としても割れにくい。子どもにも年

配の人にも扱いやすい物です。しかもコーティングの技術を磨いて、食器洗い乾燥機にも対応できました。そこまでを自前で構築した結果、「よその企業は追ってこなくなった」。

同社の主軸は飲食店やホテルなどの法人用ですが、一般消費者向けブランド「リヴェレット」の展開によって注目度はさらに高まり、法人向けの売り上げはさらに伸びているそうです。

RIVERET(リヴェレット)

販売価格825円(税込)～
孟宗竹の器、カトラリー
仲吉商事株式会社
(埼玉県越谷市)
<https://www.riveret.jp/>



植物油インキを使用しています。

