

Tokyo BizBeat 9

2025



輝く企業の現場から

ヨーグルトなど発酵関連製品
の製造・販売

神楽坂乳業株式会社

代表取締役 林 和彦氏

ヨーグルトで「がん患者のため」を目指す医師兼起業家

神楽坂乳業株式会社

業種：ヨーグルトなど発酵関連製品の製造・販売
資本金：200万円
所在地：東京都新宿区原町3-1

代表取締役：林 和彦氏
従業員：5名（2025年7月現在）
<https://www.kagurazaka-milk.co.jp/>



林和彦氏はがん検診の啓発活動に長く関わり、文部科学省に働きかけてがんに関する教育内容を学習指導要領に盛り込ませた経歴もある。神楽坂乳業の創業もがん患者の就労問題に一石を投じたかったからで、一連の行動は全て「がん患者のため」という思いがベースとなっている

医師が立ち上げたヨーグルト製造会社

神楽坂乳業は、医師の林和彦氏が2018年に創業したヨーグルト製造会社だ。主力製品の「神グルト」はメディアで何度も紹介され、大きな話題を呼んでいる。

大学病院で要職を務めていた医師が、ヨーグルトを作る起業家へと転身。一見すると型破りなキャリアだが、林氏にとっては当然の成り行きだったという。

「私は中学時代に父をがんで亡くして医師を志し、がん専門医になってからは治療だけでなく、がんに関する啓発活動にも取り組みました。そのうち私は、がん患者の就労問題に気付いたのです。がんを患った人が治療開始までに会社を辞めてしまうことも多く、これは患者にも社会にも実によくないこと。私は厚生労働省の『がん対策推進企業アクション』という取り組みを通じて企業に働きかけましたが、なかなかよい結果は出ませんでした。それなら、自分が起業してがん患者を雇用し、がんになっても働けると社会にアピールしようと考えたのが、会社を作った動機だったのです」（林氏）

自宅で実験を重ね開発したヨーグルトを商品化

林氏は以前から、ヨーグルトの研究をしていた。

「大学病院の副院長を務めていた頃、私は医療事故の対応を担当してストレスに苦しみました。それで重い便秘を患い、体重は10kg以上も減少。死ぬかもしれないと感じ、自らの腸内環境を改善するためにヨーグルトづくりを始めたのです」（林氏）

林氏は自費で装置を買い込み、自宅の一室で実験を始めた。最初は不味くて効果も出なかったが、医薬品会社が整腸剤に使う乳酸菌を採用して品質が向上。約2年間の開発期間を経て5種類の乳酸菌に糖化菌を加える配合にたどり着いた。効能の高いヨーグルトが完成し、知人に配ると味も素晴らしいと褒められた。

「そうした経緯があったので、ヨーグルトで創業する道を選びました。神楽坂の自宅で作ったヨーグルトなので、『神グルト』と命名。商品には自信がありましたが、最初の数年はなかなか売れませんでした。病院を辞めた際の退職金を全てつぎ込み、さ



小山工場の設立で生産能力は従来の4倍以上に。これまでは人気の高まりで新規受注を止めていた時期もあったが、今後は対応できそう



商品と企業コンセプトの素晴らしさをある百貨店から認められ、店頭で販売すると飛ぶように売れた。ここから口コミが広がり、売り上げが好転

らに、自宅を担保に入れて借金をするなど苦しい日々が続きましたね。それでも口コミで評判が広がり、支援者も増え、創業6年目にして単月黒字を達成しました」(林氏)

従業員が生き生きと働ける環境づくりを実践

林氏が大病院のエリート医師として勤め続けていたら、借金などない安泰な人生を歩んでいたはずだ。だが、それは自分の生き方ではないと林氏は言い切る。

「私の人生のテーマはがんです。しかし医療の世界では、自分のやるべき事を全てやり尽くしたと感じていました。ですから、起業してがん患者を雇用する場を用意し、『がんでも働ける』と社会にアピールする道を選んだのは、私には自然な流れだったのです。

こうした思いがあるため、会社の規模をやみくもに拡大し、莫大な利益を得ようとは思っていません。がん患者をはじめ、病気や介護、子育てなどの事情でつらい立場に置かれた人たちが生き生きと働くことができ、ちゃんと稼げる職場を作れたら、それで十分。そのためには商品を売るだけでなく、社会保険労務士などの力を借りながら、キャリア開発やジョブ型雇用などさまざまな仕組みも整えたいです」(林氏)

公社の支援により、事業拡大を目指す

神楽坂乳業は2024年から、栃木県小山市に新設した工場で

社長の一冊

『人を大切にする経営学用語事典』

一般社団法人 人を大切にする経営学会編
共同文化社刊

元法政大学大学院教授で「人を大切にする経営学会」の会長などを務める坂本光司氏が監修し、120人以上の執筆者が経営に関する約1,000語を論じた書籍。

「これは、『人を幸せにするためにはどう行動すべきか』という視点から用語解説を行っている本です。同じ経済用語でも、一般的な事典とは全く違う解釈で書かれているのが面白い。全部で800ページ近くありますが、買ってから3日間で読み切りました。



現代社会では経営者に『株主利益の最大化』が求められがちですが、坂本さんは会社が最も大切にすべきは社員とその家族であり、それから取引先、顧客、地域社会、株主という順になると主張しています。私はその考えに、とても共感できるのです」(林氏)

「神グルト」の生産を行っている。この新工場では、公社が機械設備などの導入を助成する「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」を利用した。

「新工場には最先端の設備を導入し、医療現場のような清潔環境も整えました。かなりの資金がかかりましたから、公社からの助成はありがたかったですね。安定的に商品を生産できるようになり、事業の基盤がより強くなりました」(林氏)

利用事業：躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

「製品・サービスの質的向上」による競争力強化や「生産能力の拡大」のための生産性向上を進める際に必要となる機械設備等の導入経費の一部を助成します。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ

設備支援課 TEL：03-3251-7884

公社 躍進設備



令和7年度後期募集が始まります！

「製品・サービスの質的向上」による競争力強化や「生産能力の拡大」のための生産性向上を進める際に必要となる機械設備等の導入経費の一部を助成します。

賃上げを計画し、実施する「競争力強化・小規模企業者区分」の助成率を引き上げ、「働き方改革推進区分」「アップグレード促進区分」を新設しました。

躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

機械設備を導入して
生産性向上・競争力を強化しよう！

設備投資の 助成金 最大2億円

■助成対象者

令和7年9月1日現在で東京都内に登記簿上の本店または支店があり、都内で2年以上事業を継続している中小企業者等

■助成対象期間

交付決定日の翌月1日から1年6カ月間
(令和8年3月1日～令和9年8月31日)

■助成限度額

3千万～2億円(区分による)

■助成率

1/2～4/5(区分による)

■助成対象事業 募集要項に定める5つの取り組みのいずれかに合致する設備導入が対象です。

I. 競争力強化

- ・競争力強化・生産性向上
- ・運送業等における人材不足対策(働き方改革推進)

II. DX推進

IoT、AI、ロボット等の活用による新製品・サービス構築、既存ビジネスの変革

III. イノベーション

市場の拡大が期待される産業分野におけるイノベーション創出

IV. 後継者チャレンジ

事業承継を契機とした新しい取り組み

V. アップグレード促進

地域経済の中心となることを目指す取り組み

■スケジュール

申請
予約

令和7年
8/22～9/24

申請
書類提出

令和7年
9/19～10/2

結 一
果 次
通 審
知 査

令和8年
12月下旬予定

(二 次
面 接
審 査)

令和8年
1月予定

結 二
果 次
通 審
知 査

令和8年
2月下旬予定

助成
事業開始

令和8年
3/1～

お問い合わせ 設備支援課 TEL：03-3251-7884

事業詳細は下記をご確認ください。

・躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/yakushin.html>

公社 躍進設備



助成金特集

公社では、創業・新製品開発から事業承継まで、企業様のフェーズ・ニーズに合わせた様々な助成金をご用意しています。今回はその中でも、直近で募集を予定している助成金をピックアップしました！ぜひ経営にお役立てください。
※詳細は各事業のWEBページ内「募集要項」をご覧ください。

新たなデジタルツール導入を 検討中の方へ

中小企業デジタルツール導入促進 支援事業

申請受付：10月予定

限度額 100万円
助成率 1/2～2/3
助成対象期間 2年
対象経費

新たに導入するデジタルツール購入および
利用経費(ツール本体)、初期設定、カスタマ
イズ、運用・保守サポート費用(関連経費)

お問い合わせ
中小企業デジタルツール導入促進支援事業事務局
TEL：03-4446-9058



機器導入による事業の深化や 新製品開発を目指す方へ

事業環境変化に対応した経営基盤 強化事業

申請受付：9月・11月・令和8年1月・3月予定

限度額 800万円
助成率 2/3～4/5
対象経費 原材料・副資材費、設備等導入費、
不動産賃借料 等

お問い合わせ 助成課
TEL：03-4446-2560



宇宙産業の機器等の開発経費を助成

航空宇宙産業への参入支援事業 (宇宙製品等開発経費助成)

申請受付：9月19日～10月10日17時

限度額・助成率

【機器開発】1億円・2/3
【ソリューション開発】2,000万円・2/3

対象経費 原材料・副資材費、直接人件費、機械装置・
工具器具費、委託費 等

お問い合わせ 助成課
TEL：03-3251-7894



経営統合等を契機とした 工場建屋の建設費などを助成

経営統合等による産業力 強化支援事業

申請受付：9月1日14時～10月31日17時

限度額・助成率

【連携枠】4億円・2/3
【単体枠】3億円・1/2

対象経費 建設費、設備システム導入費、調査費、
広告宣伝費

お問い合わせ 取引振興課
TEL：03-5822-7250



事業承継を契機に 新規事業展開を目指す方へ

事業承継を契機とした成長支援事業

申請受付：11月予定

限度額 800万円
助成率 2/3～4/5
対象経費 原材料・副資材費、機械装置・工具器具費、
委託・外注費 等

お問い合わせ
事業承継を契機とした成長支援事業事務局
TEL：03-4446-4650



Information

「自社が活用・申請できる助成金を 知りたい」という方はこちら

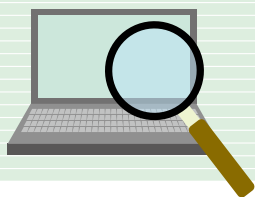
総合相談窓口にご相談ください！
中小企業診断士等が貴社の課題に適した助成金を
ご案内します。

相談方法 対面／オンライン／電話／メール

お問い合わせ 総合支援課
TEL：03-3251-7881



中小企業のための セキュリティ・チェック



湯浅 壱道

(ゆあさ はるみち)

明治大学公共政策大学院
ガバナンス研究科教授

第30回 急増するフィッシングの被害

証券会社のオンライン口座への不正アクセスと 無断売買

最近、証券会社のオンライン口座に不正アクセスされ、保有している株式を勝手に売却されたり、外国企業の株を購入されたりする被害が急増しています。金融庁によれば、2025年1月から5月までの不正アクセス件数は1万件をこえており、不正に取引された件数は6,000件弱で、売却金額は約2,800億円、買付金額は約2,500億円となっています。

銀行口座とは異なり、証券会社のオンライン口座は通常、他の人や企業への送金が発生せず、本人のオンライン口座内で現金のやりとりが行われます。このため、1日あたりや1回あたりの送金額に制限が設けられていたり、ID・パスワードの他に別の要素（携帯電話に送ったショートメッセージ内の番号を入力する、生体情報を入力する等）による認証が求められたりしていることが多いオンラインバンキングとは異なり、証券会社のオンライン口座ではIDとパスワード、取引番号等を入力するだけで取引ができるものが多く見られました。

最近の不正アクセスによる勝手な株の売買は、その点を突いたもので、特定の企業の株価のつり上げを狙った株価操縦と組み合わせられた複雑な犯罪なのではないかとみられています。

増加するフィッシングの被害

これらの被害の原因とみられているのは、フィッシングです。

フィッシングとは、ユーザーから経済的価値がある情報（住所等の個人情報、ID、パスワード、クレジットカード情報など）を奪うために行われる詐欺行為のことです。実在する組織を騙って、電子メールのリンクから偽サイト（フィッシングサイト）に誘導し、そこで情報を入力させる手口が一般的に使われています。

筆者のメールアドレスにも、次のような電子メールが毎日大量に届いています。

- ・【緊急】〇〇カードセキュリティ確認要請
- ・〇〇証券 アカウント保護のための多要素認定設定のお願い
- ・〇〇 お支払い情報のご確認と更新のお願い
- ・【重要】電話番号認証の強制適用とご本人確認のお願い

- ・【緊急】〇〇 緊急のアカウント凍結警告
- ・【至急】アカウントが乗っ取られました
- ・配送先の住所が間違っています
- ・住所・クレジットカード番号入力をお願いします

これらのメールのほとんどがフィッシングを目的としたものであり、偽サイトに誘導して、氏名、住所、電話番号、ID、パスワードなどを入力させることを目的としています。

不正アクセスによる勝手な株の売買の被害者は、フィッシングメールを受信し、IDやパスワード、取引に必要な番号などを偽サイトで入力してしまったというケースが多いものとみられています。

被害に遭わないために

フィッシングメールの被害に遭わないためには、次の対策が有効です。

- ・メール文面中のURLはクリックしない。
- ・公式サイトをブックマークしたり、公式アプリをダウンロードしたりして、金融機関などへのアクセスは公式サイトか公式アプリからのみ行う。
- ・利用者のスマートフォンの端末などに保存されている顔や指紋認証などを使うパスキー技術の使用も検討する。

また、フィッシングの被害に遭わないように、家族や従業員と話し合うことも重要です。

なお、警視庁では、「フィッシング110番」というウェブサイトを公開しています。「フィッシング110番」では、フィッシングメールの例や、上述したフィッシングメールの被害に遭わないための対策がより詳細に解説されています。

<https://www.keishicho.metro.tokyo.lg.jp/kurashi/cyber/security/cyber406.html>



フィッシング対策協議会のウェブサイトでは、最新のフィッシング情報や、ガイドラインが公開されています。特に企業がウェブサイトを運営している場合には、ガイドラインに記載されている利用者を保護するためのフィッシング対策や被害を最小限に抑えるための手法を参照する必要があります。

<https://www.antiphishing.jp/report/guideline/index.html>



はじめよう！ 経営デジタル化



芳賀 保則

(はが やすのり)

税理士・中小企業診断士・ITコーディネータ
代表を務める「税理士法人ハガックス」は
東京に2拠点(渋谷・秋葉原)
認定経営革新等支援機関・DX認定事業者

生成 AI 編

1. まずは「社長のひと声」から変えてみませんか？

「社員が忙しく、新しいことに手が回らない」——そんな悩みを持つ社長にとって、生成AIは頼れる存在です。

たとえば「売上アップのアクションプランを考える」「商品案内文を作る」など、経営や業務の相談相手として活用できます。

2. 用語の説明

- 生成AI：文章や画像などを“新しく作る”AI
- ChatGPT (チャットジーピーティー)：代表的な生成AI。スマートフォンでも使えます
- プロンプト：AIへの“指示文”。たとえば「あいさつ文を考えて」と入力します
- ハルシネーション：生成AIがもっともらしく見えても、間違った答えを出すこと

3. まずはやってみる。それだけで変わる

生成AIは、無料でもすぐに使い始めることができます。ここでは「ChatGPT」の始め方をご紹介します。

【手順1】スマートフォンやパソコンで「ChatGPT」と検索し、公式サイトを開きます。

【手順2】「サインアップ(登録)」をクリックし、メールアドレスとパスワードを入力。スマートフォンに届いた確認コードを入力すれば完了です。

【手順3】ログインすると、すぐにAIチャット画面が表示されます。プロンプト(指示文)として日本語でそのまま入力できます。例えば、「商品の案内文を作って」「売上アップするにはどうしたらいい？」など、会話のように試してみてください。

【手順4】AIから返ってきた答えには、会話のキャッチボールのように追加で要望を伝えてみましょう。

ただし、生成AIはときにもっともらしい誤情報(＝ハルシネーション)を出すことがあります。内容に重要性がある場合は、必ず専門家などに確認するようにしましょう。

ちょっとした会話の感覚で、新しい発見がきっとあるはずです。

4. 社内で安心して活用するには

個人での利用は広がっていますが、会社で使いこなすには少し工夫が必要です。

- 社員にも使わせるには？：実例を共有して、まず試しても

らうことが第一歩です。

- 社内ルールを整える：「個人情報・機密情報は入力しない」「出力内容は必ず確認する」「どの生成AIを使う」など、基本方針を明文化して周知します。
- AIが学習しないように設定が必要：ChatGPTでは、入力内容をAIが学習しない設定が可能です。これにより、情報漏洩のリスクを大幅に軽減できます。
- 会社で使う環境を整備する：従業員による不適切な利用を防ぐためにも、会社で管理できる有料プラン(例：ChatGPT Team)の導入をおすすめします。有料版ではセキュリティや管理機能が強化され、社内での安心な活用が進めやすくなります。

5. 写真1枚でも、改善が始められる

昨今の生成AIは、画像や動画も瞬時に解析できるため、現場の写真1枚からでも改善のヒントを導き出せます。例えば、工場の作業エリアをスマートフォンで撮影し、「改善点はありますか？」とAIに問いかけるだけで、「黄色線で通路が示されていますが、一部に物品(箱や扇風機など)が置かれており、避難経路が塞がれるリスクがあります」「床置き扇風機の電源コードが、つまずきの原因になる恐れがあります」といった具体的な指摘が瞬時に返ってきます。こうした活用は、5Sや安全衛生活動の一環として非常に実用的です。スマートフォンと生成AIだけで、手軽かつ効果的な職場改善の第一歩が始められます。

6. まずは「社長が1分」から

生成AIは、業務の効率化や発想のヒントを与えてくれる頼れる道具です。完璧に理解しなくても、まずは「1日1問」気軽に使ってみるだけで十分。実際、「意外と簡単だった」「思ったより使える」といった声がよく聞かれます。

うまく使いこなせれば、社長の時間もより創造的で価値あるものになります。最近では、音声入力でもAIに日頃のモヤモヤを話してスッキリしている若手社員もいるとか。生成AIも、まるで人のように『わかりますよ』と応えてくれるかもしれませんね(笑)。

難しく考えすぎず、まずは一歩踏み出すこと。それが経営デジタル化の第一歩です。

その一歩が、会社の未来を大きく変えるかもしれません。

「製品改良/規格適合・認証取得支援事業」の募集を開始します！

中小公社

市場ニーズへ適合させるために行う製品改良や、規格適合・認証取得（ISO、IEC、CEマーキング等）を支援します。
また、プライシング戦略サポーターによるハンズオン支援を実施いたします。

申請区分 A)製品改良プロジェクト B)規格適合・認証取得プロジェクト

助成対象経費 A)製品改良プロジェクト

＜製品改良費＞原材料・副資材費、機械装置・工具器具費、委託・外注費/専門家指導費、産業財産権出願・導入費、直接人件費、賃借料

B)規格適合・認証取得プロジェクト

＜規格認証費＞原材料・副資材費、機械装置・工具器具費、委託・外注費/専門家指導費

※「製品改良」目標を設定する場合上記に加えて＜製品改良費＞も対象となります。

申請受付期間 10月17日～10月30日 17時

助成限度額 500万円以下(下限50万円)

助成率 対象経費の1/2以内

申請方法 Jグランツによる電子申請(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 製品改良担当

TEL：03-3251-7894 Email：kairyo-josei@tokyo-kosha.or.jp

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

公社 製品改良



～都内商店街での開業助成金～ 9月18日より第3回募集開始！

中小公社

①「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」 ※法人は対象外です

②「商店街起業・承継支援事業」 ※法人の申請も可能です

都内商店街での開業等に必要となる、店舗の工事・設備導入等に要する経費や3年間の店舗賃借料の一部を助成することにより、都内商店街の活性化を図ります。

対象 交付決定日(令和8年2月1日)以降に都内商店街でお店をオープンする方

申請区分 開業・多角化・事業承継 ※①は開業のみ

助成対象経費 店舗新装・改装工事費/設備・備品購入費/宣伝・広告費/店舗賃借料

申請受付期間 9月18日～10月9日 17時必着

助成限度額・助成率 ①844万円、3/4 ②694万円、2/3

申請方法 Jグランツによる電子申請(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 商店街担当

TEL：03-3251-7926 Email：wakatejosei_shotengai@tokyo-kosha.or.jp

<https://wakajo-shotengai.com/>

商店街 開業助成金



ものづくり中小企業技能人材定着支援（専門家派遣）

中小公社

こんなお悩みはありませんか？

「一緒に働いているのに、若手社員のことが分からない」「苦労して採用した若手社員が、組織に溶け込めずに離職してしまう」「若手社員に対して、どのような指導をすればよいのか分からない」

自社の技能継承のためにも、経営者・ベテラン職員・若手職員のそれぞれの立場を理解できる組織の土壌づくりを目指しませんか？

本支援では、専門家が貴社に専任となり、最大6回までアドバイスをしながら、若手社員を定着するための取組と一緒に考えます。

実施期間 令和8年2月末まで

場所 原則、都内事業所・工場へのご訪問

費用 無料

募集数 20社(先着順)

申込期間 4月1日～令和8年1月30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。

お問い合わせ 企業人材支援課 技能人材定着支援担当

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

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/ginou_jinzai/index.html

公社 技能人材

支援風景



第3回人財実務セミナー

中小公社

人材採用・育成・定着のためのスキルマップがわかる!できる! ～スキルを可視化し、人材のパフォーマンスを最大限に引き出す～

スキルマップは、従業員の現在の業務内容に関するスキルレベルを表したもので、一般的には人材育成の文脈で利用されます。しかしながら、実はうまく活用すれば、採用や定着、さらには生産性向上でも効果を発揮します。経営資源の少ない中小企業にとって一石三鳥、四鳥ともいえるスキルマップについて、その作成方法や効果、応用的な活用方法など、事例を交えてご紹介します。

開催日時 前編)10月7日 14:00～17:00 後編)10月14日 14:00～16:00
開催方法 オンライン
費用 無料
募集数 各回定員40名(先着順・定員になり次第、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。

講師
いどり経営デザイン
赤田 彩乃 氏



お問い合わせ 企業人財支援課 人材推進担当
TEL: 03-3251-7904 Email: kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2510/0001.html>

公社 人財実務セミナー



ポジティブ・メンタルヘルスを推進する企業のための企業交流会

中小公社

本交流会では、メンタルヘルス対策に取り組む企業の好事例から、社内の心理的安全性を高めるコミュニケーションや従業員の意欲とパフォーマンスを向上させる“ポジティブ”なメンタルヘルス対策について学び、自社のポジティブ・メンタルヘルスについての具体的な行動計画・目標を作成します。

開催日時 11月12日 10:00～17:00
会場 公社/秋葉原庁舎3階 第3会議室(A・B)
費用 無料
募集数 16社(1社あたり最大2名・先着順)
申込期間 7月7日～10月14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。

お問い合わせ 企業人財支援課 メンタルヘルスセミナー担当
TEL: 03-3251-7905 Email: fukuri@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2511/0002.html>

公社 ポジティブメンタル 交流会



【オンライン開催】職場のポジティブメンタルヘルス シンポジウム&相談会のお知らせ

東京都は、働くすべての方に向けた積極的なメンタルヘルス対策への取組を促進するために、関係団体等と協力して「職場のメンタルヘルス対策推進キャンペーン」を実施しています。その一環として、以下のとおりシンポジウム&相談会をオンラインで開催します。ぜひご視聴・ご利用ください。

開催日時 ①職場のポジティブメンタルヘルスシンポジウム
ライブ配信:10月23日 13:30～16:30
オンデマンド配信:11月1日 10:00～11月30日 23:59
②職場のメンタルヘルス対策オンライン相談会 11月13日、11月14日
開催方法 オンライン
費用 無料
募集数 ①無制限(要事前申込) ②18社(要予約)
申込期間 ①シンポジウム 9月1日 10:00～10月23日 13:30(ライブ配信)
9月1日 10:00～11月28日 16:00(オンデマンド配信)
②相談会 9月1日 10:00～定員になり次第、締め切り
申込方法 以下の東京都Webサイト「職場のメンタルヘルス対策推進事業」から
お申し込みください。

■シンポジウム登壇者

- ・富士通株式会社
- ・株式会社ビズリーチ
- ・日新電子工業株式会社
- ・慶應義塾大学総合政策学部教授 島津明人氏
- ・社会保険労務士法人中村・中辻 事務所代表社員 中辻めぐみ氏

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: 03-5320-4652
<https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/kaizen/mental/suishin/r7/>

東京都 メンタルヘルス



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
10月	2026年1月 22日までに半 日×4日間	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 本講座は、従業員の心の健康をケアする社内担当者を全4日間(半日×4回)で養成する講座です。「総論」、 「法律」、「マネジメント」、「医療」をテーマとし、事例を通してメンタルヘルス対策に関する体系的な知識の習 得を目指します。最後のまとめ回では、メンタルヘルス対策に取り組む企業事例をご紹介します。	13:00～17:00	オンライン	無料	企業 人財
11月	11月10日～ ※全6回/3か 月	海外ビジネス・チャレンジ塾(実践編) 実務に直結!海外ビジネス推進を加速させる実践力を、経験豊富な講師陣が事例、演習を交えてお伝えし、 着実にステップアップいたします。	13:30～17:00	東京都立産業貿易 センター浜松町館 5階(港区)	50,000円/人	海外 人財
	11月11日	技術営業育成研修 製造業の営業職や技術者、製造現場で顧客との応対や営業プレゼン力を身につけたい方に様々な営業スキ ルを習得していただきます。技術営業に不可欠な情報収集と活用方法、顧客との関係構築、具体的な商談ス キルの習得を通して、スキル、マインド、コミュニケーションの総合的な底上げを目指します。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業 人財
	11月18日	現場改善リーダー育成研修 業務の品質や生産性を高めるための現場改善活動について、問題の洗い出し→現状分析→対策検討・目標 設定→実行・検証のステップごとに解説し、リーダーとして必要な基本知識や実務スキルを体得し、チーム業 務をうまく改善するために気をつけるべきことを考えます。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	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

海外人財 グローバル組織・
人財支援デスク
TEL: 03-3434-4275



従業員のスポーツ・運動推進に取り組む企業様を応援します！
以下Webサイトをご覧ください。
<https://www.sports-tokyo-info.metro.tokyo.lg.jp/company/>

スポーツ推進企業



働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習 〈10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！

10月募集講習例 3次元CAD(SolidWorks)【初級】、測量機器の実践基礎演習、第一級陸上特殊無線技士受験対策、中小企業のための戦略的BtoBマーケティング講座、OSとハードウェアの管理【中級】他

会場 各 東京都立職業能力開発センター・校

主催 東京都立職業能力開発センター

費用 1,100円～6,500円(税込)

申込期間 10月1日～10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

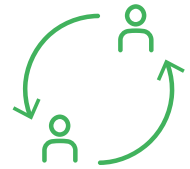
https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/

東京都 キャリアアップ講習



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、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
・外観金属プレス 部品製造（金型 製作、プレス加 工、シルク印 刷）、各種ネー ムプレート製作 ・自社製品（ブ ロック）の製造、販売	足立区 10,000千円 12名	金型、プレス、印刷、検査梱包まで通常複数の工場 を経て完成する工程が弊社一社で完結。創業以来か ら続く銘板製作のノウハウで業界では珍しいシルク 印刷を内包し、自社で金属プレス部品にシルク印刷 が可能な数少ない「外観および内蔵プレス部品」を 高品質でご提供いたします。新規のみならず移管型 のプレス加工、金型メンテナンスもご相談ください。 また、近年ではその加工技術を生かした自社製品（ブ ロック）の製造、販売にも力を入れており、公社広報 誌「Tokyo BizBeat」にも掲載実績があります。	制作事例（本業） 主に弱電メーカー様より外 観金属部品、各種ネームプ レートを受注生産しており ます。 制作事例（自社製品） 本業で使用済みのスクラッ プの廃材を活用したアル ミ等金属素材のブロック パーツです。
・長尺型鋼（鋼管 柱、山形鋼、角 パイプ、C型鋼 等）の3次元レー ザー加工（M3～ M12）と塗装 ・分電盤/引込盤/ IoT制御盤など の設計・組立	大田区 3,600千円 73名	・東京都内で唯一弊社が保有するMazak Faburi Gear220 II による長尺型鋼（鋼管柱、山形鋼、角 パイプ、C型鋼等）の3次元レーザー加工（M3～ M12）のタップ加工も同時にできます。 ・本年2月に塗装設備を増強し、パテ付けの無い架 台やチャンネルベース等のメラミン焼付塗装が可 能です。 ・また携帯電話キャリア向け 電力引込盤/分電盤/ その他 IoT制御盤などの組立も請負います。	・重機メーカー向け配管パイプ（50A～125A鋼管柱、 角80パイプ）の3次元レーザー加工 ・傾斜地法面への薬液注入管（50A）L1000～L2000 これまで約2,000本加工 ・Lアングル材の加工後錆止め塗装、また施工に伴っ て、外壁の色に合わせるため、他社の電源箱などへ の塗り替え（ウレタン塗装）なども請負います。

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7月調査 「6月の景況」

業況：やや下向き
見通し：慎重な見方、やや強まる

6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▲24（前月▲20）とやや下向いた。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDI（当月（6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▲21（前月▲16）と慎重
な見方がやや強まった。

※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6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）

自動車部品業界では、自動車メーカーの減産による売上低迷に米国関税の問題が
加わり、更なる懸念を抱いている。印刷業界はペーパーレス化の影響を受けてい
るが、商業印刷から特殊印刷へのシフト等で売上を維持している企業も見られる。

城南地域（城南支社より）

小売業において新規顧客の獲得に苦戦する声が挙がった。また、
製造業では経営者・従業員の高齢化や、原材料費高騰、価格転嫁
の厳しさ等から廃業する事業者が散見される。

城東地域（城東支社より）

建機関連の部品の製造事業者、自動車関連の金型の製造事業者
等から、今後の米国関税の影響を懸念する声が挙がった。米国
関税を不安視する声は、様々な分野で徐々に増えつつある。

多摩地域（多摩支社より）

多摩地域の中小企業では、米国関税問題の影響によりアジア圏の輸
出に停滞感が広がっている。材料費やエネルギー費の価格転嫁は一
定程度進んでいるが、労務費の転嫁は依然として高い壁となっている。

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

存在を知ってもらうため、新領域に挑む



1931(昭和6)年の創業。藤製品の製造を継承した3代目は、10年ほど前に新領域へ挑もうと決心します。

藤でつくられる製品といえば椅子やカゴが大半でしたが、このままでいいのか。気軽に手にでき、おみやげにもなるものを開発したい。まず藤のうちわ、そして藤の扇子を完成させます。どちらも竹製が一般的で、「藤でつくろうとすると、生産のための型をものにする段階から苦労しました」。それでも完成にこぎつけ、うちわは多い年には700枚を販売するまでになった。

さあ、次は何か。生活シーンにしっかりとなじむ小椅子と決めました。座るところが曲面を描いていて腰を下ろしやすい形状とし、さらには、たやすく立ち上げられるデザインを…。

2024年、「TOU KOISU」と名づけた製品ができあがると、都内の人気セレクトショップが取り扱いを始めてくれました。

3代目はいいます。「うちわや扇子も、このTOU KOISUも、

それまでにないかたちを目指しました」。それはなぜか。「少しでも多くの人を、藤の製品に振り向かせるためです」。

木内藤材工業が事業を継続できているのは、伝統産業に携わると同時に、藤を使った内装の施工を商業施設向けに広く手掛けてきたからと聞きました。そんな同社が、藤そのものの認知度を上げる取り組みを果敢に続けているという話です。

TOU KOISU

販売価格7万1,500円(税込)

暮らしになじむ藤の小椅子

木内藤材工業株式会社

(東京都文京区)

<https://www.kiuchi-tohzai.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

