

# Tokyo BizBeat

11  
2025



輝く企業の現場から

3Dプリンターの開発・製造・販売

株式会社グーテンベルク

代表取締役 李 丞株氏

# “高速3Dプリンター”と行動力を武器に社会貢献を目指す

## 株式会社グーテンベルク

業種：3Dプリンターの開発、製造、販売など  
資本金：1,000万円  
所在地：東京都大田区東蒲田2-1-15

代表取締役：李 丞株（リ・すんじゅ）氏  
従業員：28名（2025年9月現在）  
<https://gutenberg.co.jp/>



創業者で代表取締役の李氏（写真右）は、3Dプリンター技術を持つ人々を集めて生産体制を確立。さらに、大田区の町工場や投資会社、材料メーカーなどからも協力を得て経営規模を拡大してきた。「人を巻き込み、味方にする行動力」が、李氏の武器の1つだ

### 3Dプリンターの開発・製造を行う企業

グーテンベルクは2021年に設立された、3Dプリンターを手掛けるスタートアップ。しかし、代表取締役である李 丞株氏を含めた創業メンバーは創業当時、3Dプリンターの知識・経験を持っていなかった。

「当初は、『仲間会社作って何かやろうぜ』くらいの軽いノリでした。それでものづくりをキーワードにいろいろな事業計画を立てていたところ、趣味で3Dプリンターづくりをしていた方と偶然に出会ったのです。試作品を見せてもらおうと、既製品の10倍速い速度で造形できる優れたもの。これは商売になると考え、そこからこの事業に本腰を入れました」（李氏）

李氏たちは1~2カ月で試作品をブラッシュアップし、プロトタイプを製造。SNSで公開して評判を得たが、そこで仲間を出し合った創業資金が尽きた。

「開発を続けるためには、金融機関や投資会社から出資を受けなければなりません。それにはしっかりした事業計画が不可欠だと考え、公社の『事業可能性評価事業』を利用したの

です」（李氏）

### 何度も再挑戦する“図々しさ”が武器

李氏は公社の支援を受けつつ事業計画を練り、金融機関や投資会社から資金を調達。また、大田区にある町工場などの協力を得て生産体制を整えるかたわら、2023年には3Dプリンター用材料の樹脂を手掛ける化学メーカーと業務・資本提携を結ぶなど、たくさんの人を巻き込みながら事業を拡大中だ。2025年度の売り上げ見込みは約3億円で、成長ぶりは目を見張るほど。

業界初心者だったグーテンベルクが短期間でこれだけの実績を上げられた理由の1つは、李氏の行動力に求められるかもしれない。

「私は図々しい性格（笑）。3Dプリンターの製作者から試作品を借りたのは出会ってから2日後のことでしたし、化学メーカーで初めて商談をしたときは、その会社の近くから電話をかけていきなり押しかけました。考える前に動ける点と、断られても何度も再挑戦する粘り強さが自分の長所だと思ってい



2025年発売の新機種『G-ZERO MP1』。高速・高精度という従来からの特徴を生かしつつ、PEEK材の造形が可能



「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」を利用して導入した大型の加工機。複雑形状の加工や工程集約に取り組んでいる

ます」(李氏)

### 全関係者が利益を得る仕組みを生み出す

ただし、李氏は猪突猛進に突き進んでいるだけではない。相手の立場になって考え、全ての関係者が利益を得られる仕組みを模索するのが流儀。だからこそ、多くの人を説得し、味方にできているのだ。

「私は、いろいろな人の思惑を調整するのが得意なのかもしれませんが。時には思い違いがあって、注意を受けることもあるのですが(笑)。でも、当社の製品を使った人や出資や製造に協力してくれた方々、そして当社の従業員など、全ての人が幸せになるようにと常に考えています」(李氏)

ゲーテンベルクは2024年、公社が中小企業の設備導入を支援する「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」を利用し、1億円以上の設備を導入した。

「大田区には素晴らしい町工場がたくさんあり、当社も3Dプリンターづくりの初期段階ではお世話になってきました。ただ、そうした企業の力を最大限引き出すには、私たちにも『ものづくりの知見』が不可欠だと気付いたのです。今後は自社工場トライ＆エラーを繰り返し、ノウハウを蓄積する方針です」(李氏)

### 先端設備の導入が優秀な人材を呼び込む

数年以内に50億円規模の売り上げを目指すゲーテンベルク

#### 社長の一冊

### 『精密への果てなき道 シリンダーからナノメートルEUVチップへ』

サイモン・ウィンチェスター著  
梶山 あゆみ訳  
早川書房刊

ノンフィクション作家である著者が、精密さの追求に力を注ぐ技術者や企業の姿を生き生きと描いた本。

「ひと言でいえば、これは『公差(製品の寸法が目標値からどれだけずれていても許されるかという範囲)の歴史』を描いたノンフィクションです。

私たちの暮らしを豊かにする工業製品は、すべて「公差」の概念によってその品質が支えられています。いづくで買っても同じものが手に入ること、壊れてもまた修理ができることは、「公差」があるからできることなのです。弊社では現在、品質の向上に取り組んでいます。先人たちが積み上げてきた歴史の上に、今のものづくりがあるのだと実感しています。」(李氏)



は、今後も継続的に設備投資を行う方針だ。

「私はワクワクする環境にこそ、優秀な人材は集まるのではないかと考えています。ワクワクする環境とは、最先端の設備があり、優秀な技術者、仲間の存在です。そして、ものづくりは総力戦です。どんなに優秀な人でも、特にものづくりの分野においては、一人の人間にできることに限界があります。会社を作って何かをやる意義は、一人では成し遂げられない大きなことをみんなの力で成し遂げることにあると信じています。3Dプリンターをテーマに集まった仲間です。3Dプリンターの可能性を信じ、3Dプリンター事業を通して、社会に役立つことが私たちのミッションです」(李氏)

#### 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。

お問い合わせ

設備支援課 TEL：03-3251-7884

公社 躍進設備



11月は  
下請取引適正化  
推進月間！

## 取引の適正化に資する支援メニューをご紹介します！

中小企業庁および公正取引委員会は、毎年11月を「下請取引適正化推進月間」とし、下請法の普及・啓発事業を集中的に行っています。

今回は中小企業の皆様の取引の適正化に繋がる支援メニューをまとめてご紹介します！

### 原価を把握する・管理する

#### ■原価管理アドバイザーによる原価管理支援

価格交渉を行う上で不可欠な「原価管理」。

民間企業等での個別原価管理や原価管理体制構築の経験豊富な専任のアドバイザーが、管理体制づくりのアドバイスを行います。

##### アドバイザーからのメッセージ

原価の把握なしには利益の向上や価格交渉は成功しません。  
初めて原価計算する方、何から始めて良いかわからない方もお気軽にご相談ください！

お問い合わせ 総合支援課  
TEL：03-3251-7882



■原価管理アドバイザー  
古賀 孝彦



#### ■スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事業

スタートアップ等が提供するデジタルツールのトライアル導入(100万円まで無料)と、コンサルタント派遣(最大5回)により、価格転嫁や賃上げの取組を支援します。

お問い合わせ スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事業事務局  
TEL：03-6213-1300



※本事業は東京都中小企業振興公社よりデロイト トーマツ リスクアドバイザーズ合同会社が受託し運営しています。

### 価格交渉する

#### ■価格交渉アドバイザーによる価格交渉支援

取引価格を見直し、適切な価格転嫁のための準備やノウハウについて、「価格交渉アドバイザー」が支援します。

価格交渉アドバイザーとは：企業の購買部門における価格交渉等の実務経験を有する専任のアドバイザー。

##### アドバイザーからのメッセージ

価格交渉では、交渉戦略を立案し、粘り強く対応することが重要です。  
民間企業での営業および購買部門で培った経験を活かし、貴社の個別事情を考慮しながら、価格交渉を成功に導くシナリオを一緒に考えていきます！

お問い合わせ 総合支援課  
TEL：03-3251-7882



■価格交渉アドバイザー  
甲斐 一也



## 販路拡大により交渉力を強化する

### ■ ビジネスマッチング in 東京 都内の優良な企業と出会えるチャンス！

公社が主催するリアル開催の大規模商談会です。  
より高い技術力を持った協力企業・試作を依頼・研究パートナーを見つけたい等のニーズをお持ちの企業様は、ぜひこの機会に発注企業としてご参加ください。  
発注側企業様、受注側企業様双方のご希望をもとに商談の組み合わせを決定します。

#### 【開催規模】

発注企業：30社程度  
受注企業：90社程度

#### 第4回商談会の“発注側参加企業”を募集中です！

**開催日時** 令和8年3月4日  
**会場** 東京都立産業貿易センター台東館 4階展示室  
**費用** 無料  
**募集数** 発注企業30社程度  
**申込期間** 11月10日～11月28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。  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2025/index7.html>



お問い合わせ 取引振興課  
TEL：03-5822-7250



### ■ 六都府県オンライン商談会

東京都・神奈川県・愛知県・大阪府・兵庫県・福岡県の企業様が参加する、オンライン商談会です(事前マッチング方式)。

#### 【開催規模】

発注企業：70社程度  
受注企業：300社程度



#### 【商談会までのスケジュール】

日程	発注側企業	受注側企業
11月4日～11月28日	発注側企業(発注案件)を募集します	—
12月15日～令和8年1月15日	—	受注企業を募集します
令和8年1月下旬～2月上旬	商談希望先の選定	—
令和8年2月中旬	—	どの発注企業と面談が決定したかを通知
令和8年2月下旬頃	面談予定の受注側企業へ オンライン商談の招待メールを送付	—
令和8年3月2日～3月13日	事前に調整した日程に沿ってオンライン面談をしていただきます	
令和8年9月頃(半年後)	フォロー調査の実施	

お問い合わせ 取引振興課  
TEL：03-5822-7239



発注企業を募集中です！  
◀ 詳細はこちらから

## 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 真帆

# 2026年1月から『下請法』は 『取適法』へ改正されます

発注者・受注者の対等な関係に基づき、事業者間における価格転嫁及び取引の適正化を図るための「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」が令和7年5月16日に成立し、同月23日に公布されました。本改正により、法律名の「下請代金支払遅延等防止法」は、「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（略称：中小受託取引適正化法、通称：取適法）に変更され、内容も一部改正されます。本改正法の施行日は、令和8年1月1日です。

### 1 改正の背景・趣旨

今回の改正の背景・趣旨は、物価上昇を上回る賃上げを実現するために、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させることです。例えば、協議に応じない一方的な価格決定行為などの従来の商慣習を改め、取引の適正化を進めることが期待されます。

### 2 適用対象の拡大

今回の改正により、従来と比べ規制対象や適用基準が拡大されています。そのため、この法律の適用を受ける事業者は、以前より増えると思われるので注意が必要です。

#### (1) 規制対象の追加

規制対象に「特定運送委託」が追加されました。

これにより、従来対象外だった荷主から元請運送事業者への直接の運送委託も規制対象となり、物流業界の不公平な取引慣行の是正が期待されます。

#### (2) 適用基準の追加

従来の法律の適用基準（資本金額）に加え、「常時使用する従業員の数」による基準が新設されました。

これにより、資本金は基準に満たないが、従業員が多く、実質的な事業規模が大きい事業者も取適法の適用対象となります。基準となる従業員数は300人（製造委託等）、又は100人（役務提供委託等）です。

### 3 規制内容の追加

今回の改正により、次の禁止行為が追加されました。

#### (1) 協議を適切に行わない代金額の決定の禁止

価格据え置き取引への対応として、対象取引において、代金に関する協議に応じないことや、協議において必要な説明又は情報の提供をしないことによる、一方的な代金額の決定が禁止されました。

#### (2) 手形払等の禁止

対象取引において、手形払を禁止しました。また、電子記録債権など支払期日までに代金相当額を得ることが困難な支払い手段も併せて禁止されました。これにより、事

実上、現金払い（銀行振込など）に一本化されます。

### 4 執行の強化等

これまでの公正取引委員会、中小企業庁に加え、事業所管省庁も指導や助言ができるようになります。

また、報復措置の禁止に係る情報提供先にも事業所管省庁が追加されますので、違反申告の窓口も拡大します。

### 5 その他の改正点

- (1) 製造委託の対象物品に「金型以外の木型などの型」などが追加されます。
- (2) 書面交付義務について、中小受託事業者の承諾の有無にかかわらず、電子メールなどの電磁的方法による書面交付が可能になります。
- (3) 支払遅延に加え、不当な「減額」にも年14.6%の遅延利息の支払義務が課されます。

### 6 確認・対応すべきこと

今回の法改正により、規制対象が拡大しています。

新法の適用は来年1月からですので、事業者としては、早急に次のことを確認し、対応する必要があります。

- (1) 新しい適用基準（従業員基準や規制対象の拡大）に照らし、自社や取引先が適用対象となるか確認する。
- (2) 手形での支払いが禁止されるため、取引基本契約書のひな型の支払方法に関する条項を確認・修正する。なお場合によっては、資金繰りへの影響も検証する必要があるかもしれません。
- (3) 今回の改正により、取引先との価格交渉を適切に行わないことは法令違反行為となります。そのため、事業者の購買担当者などが価格交渉の申し入れを拒否したり、十分な説明をせずに価格を据え置くことは違法となることを従業員に周知し、取引先との交渉の経緯を記録し、適切に管理するための社内ルール作りなどの対応が必要となります。

東京都立産業技術研究センター（都産技研）が保有する発明等の知的財産（知財）は、都産技研と実施契約を締結することで、都内中小企業の皆さまにご活用いただけます。新製品の開発や研究開発期間の短縮に、ぜひお役立てください。本コラムでは、都産技研が保有する知財の一部をご紹介します。興味のある方はお問い合わせください。



## うずれいしん 渦励振発電装置で流体エネルギー利用の促進を目指す ～ワイヤを用いて発電性能を向上させる機構を提案～



### 技術概要

渦励振発電装置とは樹木や枝葉が風を受けて、ある一定の間隔でゆれる現象を利用した再生可能エネルギーを生み出す発電装置の1つです。従来の開発されている流体発電装置と異なり回転機構がないため、騒音やメンテナンスコストの面で優位性があります。しかし、従来からの流体発電方法に比べ発電量が小さい・発電可能な流速範囲が狭いなど課題もあります。都産技研では、発電可能な流速範囲の拡大のため、ワイヤ張力（構造圧縮軸力）の増減で固有振動数を変動させる機構（図1）の提案をしています。

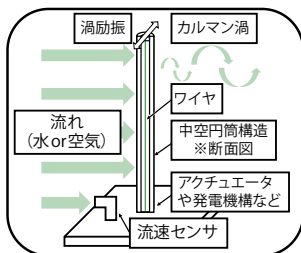


図1. 提案知財の模式図

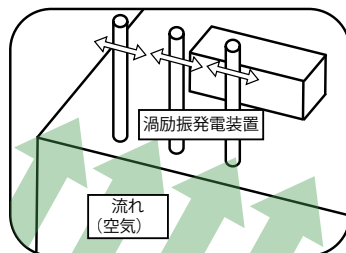


図2. 渦励振発電装置の使用例

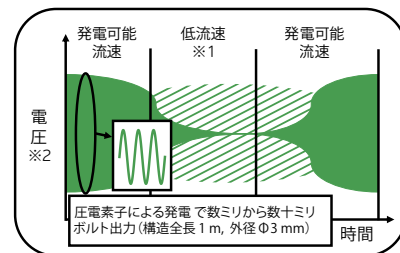


図3. 渦励振発電装置の電圧波形例

※1 従来の発電可能流速よりも相対的に低い、機構無しでは発電できない流速。  
※2 斜線部は利用可能な流速範囲が拡大されたときの電圧を示す。

技術の詳細は、JST新技術説明会の発表をご覧ください。



### 市場ニーズとビジネスチャンス

- ・電源が不足しているが、従来の流体発電装置が設置できない環境（離島や山間部、建物屋上（図2））の電源として使用可能
- ・構造が簡易であるため発電量（図3）に応じて製造する筐体の大きさ（小型で数十センチ級から大型で十数メートル級まで）を変えることができ、用途に合ったサイズ展開が可能

### 導入メリット

- ・渦励振発電装置の発電機構に回転機構がないため、低騒音、低メンテナンスコスト、景観を損ないにくい
- ・特許出願済みのワイヤ機構を活用し、簡易な機構で発電可能領域を低流速域へ拡大

### 特許情報

特願2025-036309「渦励振発電装置及び渦励振発電システム」

出願：2025年3月

※出願時と特許化後に知財内容が変化する可能性があります。

また出願内容は未公開です。（2025年9月末時点）

※ワイヤを用いた機構以外にも3方式を提案しています。

### 実用化ステップ

- ・提案機構を組み込んだ発電装置の最適設計手法
  - ・発電量の評価ならびに発電機構の設計
  - ・環境への影響の評価方法
- ※本研究はJSPS科研費 JP23K03639の助成を受けたものです。

### お問い合わせ・活用方法

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  
【本特許技術の実施許諾や共同研究等】  
開発企画室 TEL：03-5530-2528  
【その他お問い合わせ】  
経営企画室広報係 TEL：03-5530-2521  
<https://www.iri-tokyo.jp/>



東京都中小企業振興公社の「知的財産活用製品化支援事業」では、  
・専門家によるマッチング支援  
・助成金支援等  
により、未利用特許の活用等を支援しています。  
詳しくはこちら  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/website/index.html>



## 産業交流展2025にぜひご来場ください！ 来場者登録受付中！

11月26日から3日間開催される「産業交流展2025」には多様な技術やサービス・製品を保有する企業が数多く出展します。公社も4ブース出展しますので、ご来場お待ちしております。

開催日時 11月26日～11月28日  
会場 東京ビッグサイト西展示棟 西1・2ホール  
費用 無料



会場への入場には事前に来場登録が必要になります。  
事前登録を済ませた上でご来場ください。  
<https://www.sangyo-koryuten.tokyo/>



情報、環境、医療・福祉、機械・金属、スタートアップ、新製品・新サービスほか、魅力あふれるブースをご用意しています。

### ◆公社総合展示ゾーン

「公社支援メニュー全体像」のご案内、「TOKYO地域資源等を活用したイノベーション創出事業」、「事業化チャレンジ道場」が集まったブースです。

場所 西2ホール エレベーター付近

お問い合わせ 企画課

TEL : 03-3251-7897 Email : kikaku@tokyo-kosha.or.jp



### ◆東京都デザイン関連事業ブース

東京都のデザイン関連事業の紹介や、中小企業とデザイナーとのコラボ事例を展示します。

共同出展 (公財)日本デザイン振興会、(地独)東京都立産業技術研究センター

場所 西2ホール 全国ゾーン横(都-01)

お問い合わせ 生産性向上支援課

TEL : 03-3251-7917 Email : design@tokyo-kosha.or.jp



### ◆東京ビジネスフロンティアブース

東京ビジネスフロンティアは展示会への共同出展を通じ、創意あふれる製品・サービスを持つ中小企業の販路拡大をサポートする事業です。ものづくりからAIまで様々なニーズに応える製品を出展します。

場所 西1ホール 商談コーナー近く

お問い合わせ 取引振興課 ビジネスフロンティア担当

TEL : 03-5822-7239 Email : frontier@tokyo-kosha.or.jp



### ◆中小企業受注拡大プロジェクトブース

ビジネスマッチングサイト「ビジネスチャンス・ナビ」のご登録・ご利用方法のご案内や、協業先探し・受注拡大等のためのご相談を受け付けております。

場所 西1ホール 企業交流支援ゾーン

お問い合わせ 取引振興課 受注拡大プロジェクト担当

TEL : 03-5822-7239 Email : sekai-portal@tokyo-kosha.or.jp



お問い合わせ 産業交流展2025運営事務局  
TEL : 03-4226-3918 Email : sangyo-koryuten@newsbase.co.jp

産業交流展

## 若手人財と築き上げる！中小企業のSDGs経営

中小公社

将来の予測が困難な時代において、自社の持続可能性を高めるSDGs経営は、中小企業にとっても重要なテーマです。本セミナーでは、データ分析と考察を踏まえて、5～10年後に企業の担い手となる若手人財を理解し、ともに成長し合えるSDGs経営の本質をお伝えします。

開催日時 12月3日 15:00～17:00  
開催方法 オンライン  
費用 無料  
募集数 定員100名  
申込期間 10月20日～12月2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。

■講師  
株式会社  
日本総合研究所  
未来社会価値  
研究所長  
村上 芽氏



■講師  
東京都  
中小企業振興公社  
SDGs経営推進  
アドバイザー  
日景 聡氏



お問い合わせ 経営戦略課  
TEL : 03-5822-7232 Email : senryaku@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2512/0005.html>

公社 SDGs



## 第4回人財実務セミナー “働きがい”が人を育てる！ 中小企業のための人が育つ・辞めない職場づくり

中小公社

採用してもすぐに辞めてしまう、人がなかなか育たない—そんな人事の悩みを抱える中小企業は少なくありません。その背景には、「働きがい」を感じにくい職場環境があることも。本セミナーでは、人材の定着と成長を支える“働きがい”の仕組みに焦点をあて、現場で実践できる考え方と取り組みをご紹介します。限られた人員・リソースでもできる工夫をわかりやすく解説します。

開催日時 前編:12月2日 13:30～15:30 後編:12月17日 13:30～15:30  
開催方法 オンライン  
費用 無料  
募集数 40名(先着順・定員になり次第、締め切り)  
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  
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 12月2日 15:30～16:30  
第3回人財マネジメントハンドブック活用セミナー

■講師  
合同会社いしずえ  
代表社員 溝井 伸彰氏



お問い合わせ 企業人財支援課 人財推進担当  
TEL : 03-3251-7904 Email : kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2512/0003.html>

公社 人財実務セミナー



## 第4回HRテック導入セミナー 生成AIで組織を強くする！エンゲージメント向上DX ～人手不足時代を乗り切る中小企業の新戦略～

中小公社

「人手が足りない」「社員が定着しない」—そんな悩みを抱える中小企業にこそ、生成AIの力が必要です。エンゲージメントを高め、組織を強くする生成AIの活用術の実践例を学びませんか。具体的な活用事例や効果的なアドバイスを解説しますので、この機会にぜひご参加ください。

開催日時 12月25日 14:00～16:00 開催方法 オンライン  
費用 無料 募集数 40名(先着順・定員になり次第、締め切り)  
申込期間 10月15日～12月24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。

■講師 TITC合同会社  
代表社員 富田 良治氏



お問い合わせ 企業人財支援課 人財推進担当  
TEL : 03-3251-7904 Email : kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2512/0004.html>

公社 AI



「まさかになんか」  
専門的・家庭的労働者・個人事業者のみなさま

# あんしん共済

に加入しませんか？

病气やケガで休業！  
まさかのときの  
生活をサポート！

75歳まで新規加入！  
80歳まで継続可能！

■お問い合わせ  
企画課 共済事業担当

0120-816093  
(受付時間 平日 9:00～17:00)

公社 あんしん

中小公社



# 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
1月	2026年 1月14日	経営に役立つ財務・会計知識の重要ポイント 解説 経営資源「ヒト・モノ・カネ」の中で、「カネ」に関する知識は投資判断やコスト管理など多くの経営判断の基礎となります。経営者に必要な財務・会計の重要ポイントを実践的視点から解説いたします。	10:00～17:00	オンライン	8,000円/人	企業 人財
	2026年 1月20日	クレーム・トラブルを未然に防ぐための設計・ 開発デザインレビュー研修 製造業における設計・開発業務において、クレーム・トラブルを未然に防止するために必要な取組みや考え方を学びます。前後の工程との関係、顧客の要求への対応、リスク、設計・開発プロセスの妥当性の検証などのポイントを理解し、実務に応用可能な内容を習得します。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業 人財
	2026年 1月27日	現場改善リーダー育成研修(IT編) ～中小製造業の現場担当リーダーが最新手 法で業務改善をリードするには～ 人手不足が深刻化する中、いかに効率的に日常業務をこなすかは、どの企業にも共通する課題となっています。現場改善リーダーとして必要となる、最新の情報と活用するための知恵で実践していく指針について解説します。	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



企業人財支援課  
TEL: 03-3251-7904

## 働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習〈12月募集〉全28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！

**12月募集講習例** 切削工具の知識と工具技術、2級管工事施工管理技士(一次・二次)受験対策、消防設備士(甲種第4類)受験対策、社会保険の実務、DXリテラシー習得 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)  
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/](https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/)

東京都 キャリアアップ講習



### 下見ご案内受付中!

- ◆ 展示室 4室 / 各約 1,383 m<sup>2</sup>～1,495 m<sup>2</sup>
- ◆ 会議室 2室 / 各定員 35名

浅草  
エリア

充実  
サポート

東京都立産業貿易センター  
台東館

■所在地：東京都台東区花川戸 2-6-5  
(東京メトロ銀座線・東武スカイツリーライン浅草駅から徒歩5分、  
都営浅草線浅草駅から徒歩8分、つくばエクスプレス浅草駅から徒歩9分)

■お問い合わせ：台東館 運営管理担当



～伝統工芸品販売のお知らせ～

8月6日より「**伝統工芸品の自動販売機**」の運営を開始!

人手不足に悩む中小企業の販路拡大支援を目的に、  
公社が提供するキャッシュレス自動販売機を活用し、  
「東京の伝統工芸品」を販売中!

ご予約はお電話でお取りください

■受付時間：平日 9:00～16:00

(土・日と祝日の受付は行っておりません)

TEL: 03-3844-6190

ぜひ一度  
ご覧ください!!



毎月2万2千部発行! 都内最大級の中小企業BtoB広告誌

ビジネスサポートTOKYO

貴社広告を掲載しませんか? 取引先獲得にご利用ください。

「ビジサポ広告」  
3つのメリット

1. 掲載料金は16,500円から
2. 都内中小企業にお届け
3. 新規/一括割引あり

■お問い合わせ  
企画課

03-3251-7897

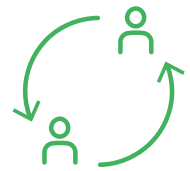
公社 ビジサポ

中小公社




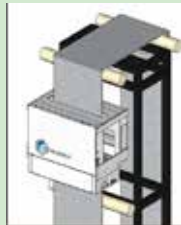

# 登録企業情報コーナー

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
生産技術分野における設備・機器の設計から製作までを一貫して受託しております。	大田区 13,000千円 20名	生産技術分野における設備・機器の設計から製作までを一貫して受託しております。 組立用治工具、検査機器、省力化機器など、オーダーメイドのソリューションで現場の効率化と品質向上を支援します。 3Dデジタルツインによる設備設計により、メカ機構の課題を設計段階で早期に発見・解決可能です。	従来のテキストやフローチャートによる仕様書ベースの設計に加え、機構アニメーションソフトを活用した「動くモデル」による設計提案を行っています。 
AI外観検査装置の開発・製造・販売(台湾スタートアップ日本法人)画像処理AI・CNNファインチューニングによる高速・高精度な検査を提供。	渋谷区 68,000千円 3名	アルミ箔・銅箔・塗布箔・織物など、ロールtoロール製造で培った技術を基に、金属加工部品にも展開するAI外観検査装置を提供。従来の画像検査では難しかった欠陥抽出や、ロット差のない高い再現性・精度を実現。PoCやモデル再学習にも対応し、工程改善に役立つ分類データを提供する進化型AIです。 	当社は東京都の海外企業誘致プロジェクトに採択され、2024年に渋谷区で日本法人を設立。創業者はシリコンバレーでのAI開発経験を持ち世界水準のCNNファインチューニング技術で高精度な検査を提供。40種類以上の欠陥を分類し、単なる検出に留まらず、検査→判断→改善に繋ぐ総合的な品質管理を支援します。 

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9月調査 「8月の景況」

業況：やや下向き  
見通し：2か月連続で改善

8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▲26（前月▲22）とやや下向いた。今後3か月間（9～11月）の業況見通しDI（当月（8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▲15（前月▲18）と2か月連続で改善した。

※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8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）

製造業では、価格交渉には応じてもらえる一方、価格転嫁は十分でないとの回答が多かった。造船業では、米国での造船業復活に向けた大統領令の影響で、今後日本でも動きが活発化するとみられている。

### 城東地域（城東支社より）

東南アジアを中心とした産業用機械、半導体関連が好調との声があった。自動車関連業では、リスク回避のため、大手企業が生産拠点を中国からベトナムに移す動きが出ているようだ。

### 城南地域（城南支社より）

商店街や小売店では、猛暑で客足が減少したという声が聞かれた。一方で、冷やしラーメン・アロハシャツ等の販売が通年化し、コンスタントに売上が上がる等、「常夏化」への工夫も行われている。

### 多摩地域（多摩支社より）

米国関税は、取引先の動向次第では価格の見直し等、業績に影響が及ぶ懸念がある。価格転嫁については、原材料費の転嫁はできて、労務費の転嫁は困難な状況が続いている。

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

## 【特別編】企業がウイングを広げる契機

新商品開発は、結局のところ何のためか。このコラムで1年のあいだに綴ってきた事例から、その一端を考えてみましょう。

### すでにある強みを再認識

東具は、企業向けのPOPやディスプレイなどの販促ツールを長らく企画生産してきた企業です。そんな同社が一般消費者向けに開発したのが「giftool(ギフトツール)」です。子どもへのプレゼントを収めるギフトボックス。なぜいきなりこうした新商品だったのか。「販促ツールの要諦は『驚かせること』であり、私たちの技術は『商品を手にするための時間を創出すること』だと踏まえた」といいます。これは同社が培ってきた強みを活かすギフトボックスでした。

強みの再認識はやはり重要です。交通図書協会の「ぼくのわたしのぼうけんでちょう」は、小学校低学年を対象にした紙の手帳。手帳の市場規模が年々縮小する逆風下で、同社は改めて考えた。紙の手帳の持ち味はどこにあるかと…。それは単なるスケジュール管理にとどまらない「今の自分をアウトプットできる機能」と捉えたといいます。そして、ちいさなころからこの意義を実感してほしいと願い、思い切って開発したのが、この手帳だったのでした。

逆風下での新商品開発という意味では、「QooSo Plants®(クウソープランツ)」も同様です。バルーン開発に半世紀以上携わるエスエージーバルーンズが、各地のお祭りでバルーンを扱う露天商が減ったことを受けて開発に臨んだ商品でした。「バルーンはギフトとの相性がいいはず」と思い立ち、観葉植物をかたどった精緻な小型バルーンを完成させました。技術的な困難を乗り越え、誰かに贈るのにちょうどいい、



① giftool(ギフトツール)



② ぼくのわたしのぼうけんでちょう



③ QooSo Plants®(クウソープランツ)



④ TOU KOISU



⑤ RIVERET(リヴェレット)

気の利いたデザインの新商品を世に送り出した。

藤製品の可能性をもっと広げたい、そう考えて立ち上がったのは、木内藤材工業の3代目でした。カゴなどの定番ものを超える存在を生み出さねばと考え、まずは藤のうちわや扇子の開発に着手。さらに、「多くの人を振り向かせるために、これまでにないかたちを目指そう」と、藤の椅子のデザインを見直した。「TOU KOISU」は座部分の曲面が美しく、腰を下ろしやすい形状です。都内のセレクトショップが取り扱いを決めるなど、反響を呼んでいます。

### 主力事業にそれが活きた

日用雑貨を取り扱う仲吉商事は、食器の次世代を担う天然素材として竹の研究を続けてきました。同社みずから竹を育て、加工技術をものにして、竹の風合いを生かすデザインワークも自社で進めました。主軸となっている取引先は飲食店やホテルなどの事業者ですが、「RIVERET(リヴェレット)」と名づけたブランドを立ち上げ、一般消費者にも竹の食器が有する特性をアピール。すると結果として業界関係者からの注目度は高まり、主力事業が伸びたといえます。

新商品開発は何のため…。足許のアセット(ノウハウや技術)から、企業のウイングを広げる契機を掴むためといえそうです。

① giftool(ギフトツール)/2,450円～/株式会社東具/中央区  
② ぼくのわたしのぼうけんでちょう/2,480円/株式会社交通図書協会/千代田区  
③ QooSo Plants®(クウソープランツ)/1,870円/エスエージーバルーンズ株式会社/墨田区  
④ TOU KOISU/7万1,500円/木内藤材工業株式会社/文京区  
⑤ RIVERET(リヴェレット)/825円～/仲吉商事株式会社/埼玉県越谷市  
※価格は税込

