

Tokyo BizBeat

6
2025

輝く企業の現場から

三絃司きくおか

代表

河野 公昭氏

業界の枠組みを超えた発想で新たな三味線を生む

三絃司きくおか

業種：三味線の製造・修理および三味線用材料の輸入・販売

所在地：東京都葛飾区東四つ木1-7-2

代表：河野 公昭氏

<https://kikuoka123.com>



2人の弟子を指導しつつ、三絃司きくおかで三味線づくりを行う河野公昭氏（写真右）。「三味線は、皮の素材やなめし方、木材の質などで音が大きく変わります。その点、私たちは海外企業から材料を直接輸入していますから、楽器に最適な素材を選べるのが強みなのです」（河野氏）

他業界での経験がユニークな発想の源

現在の三味線業界では、そのほとんどが世襲とされる。一方、三絃司きくおかの代表である河野公昭氏は、大学卒業後に某メーカーで営業職を経験してから、弟子入りによって三味線職人となった経歴の持ち主だ。

「代々この業界にいる方々は、以前からのやり方、考え方にとらわれがちです。その点、他業界での経験を持つ私は、常識の枠組みを超えたアイデアを思いつきやすいのではないかと思います」（河野氏）

その象徴が、一般的な三味線の2/3ほどのサイズで作られた簡易版三味線の「小じゃみチントン」だ。手軽に三味線の音色が楽しめ、さまざまなメディアでも紹介されて話題を呼んだこの商品には、強く破れにくい合成紙の「YUPO」が使われている。

「YUPOで出せる音は動物の皮には劣りますから、本物の三味線には使えません。ただ、YUPOには綺麗に印刷できるという利点があります。外国人旅行者用のお土産になる、日本らしい

絵柄を印刷したミニ三味線を作ろうと考えたのが開発のきっかけでした」（河野氏）

ユーザーの裾野を拡大し日本文化の普及目指す

以前は多くの日本人が親しんでいた三味線だが、今では暮らしの中で見かける機会が少なくなった。それが、河野氏が海外市場への進出を強化している理由の1つである。一方で河野氏は、国内ユーザーの裾野拡大にも挑戦中だ。

「三絃司きくおかでは、三味線や小じゃみチントンをDIYしたり、手作りした楽器での演奏を習う教室を開いたりしています。また、アパレル企業や人気キャラクターとコラボした小じゃみチントンも数多く手掛けてきました。これらの試みは、三味線愛好者の裾野を広げるためです。三味線を見たことも聞いたこともなかった若者が、小じゃみチントンを入り口にして日本の伝統に触れる。あるいは、小じゃみチントンをお土産に買った外国人が、日本文化の奥深さに気付く。当社製品がそういう役割を果たせたら商売にはプラスですし、日本にも貢献できると思います」（河野氏）



「小じゃみチントン」は外国人旅行者などに受けている。好きな絵柄を印刷し、世界に1つしかない三味線を作れる点も人気だ



SHAMIDAMA(写真右上)や打宝音(写真左)、ヒーリングチャイムの「天神チャイム」(写真右下)といった斬新な製品を数多く開発している

古い業界・企業にこそ大きなチャンスが

河野氏は葛飾区認定の伝統工芸士で、東京マイスターも受賞している一流の職人。同時に、経営センスも兼ね備えている人物だ。三絃司きくおかを創業したきっかけには、そんな河野氏らしい発想があったようだ。

「40年ほど前、三味線用の木材や皮を輸入している業者はごく少数でした。そんな状況で新たな輸入ルートを確認すれば利益が得られると考えたのが、この業界を志したきっかけです。私はアジア各国に足を運び、材料の直接輸入に成功した結果、質の高い製品を安定して作れるようになりました」(河野氏)

全体で見れば縮小傾向にある三味線業界だが、河野氏は全く悲観していないと言う。

「私は三味線の世界を『面白い業界』だと考えています。規模縮小を逆から見れば、競争が少ないということ。それに、古さが残る業界ほど、新しい施策を打ち出すことで大きくかき回すことができるのです。古い業界、あるいは老舗企業だからこそ見つけられるチャンスが、きっとあるはずですよ」(河野氏)

「東京手仕事」参加で大きな刺激を得る

河野氏は、現代消費者に向けた新たな伝統工芸品を生み出すために公社が展開している「東京手仕事」プロジェクト

座右の銘

「気は長く
心は丸く
腹立てず
人は大きく
己は小さく」



「元々は達磨大師が語られていたそうで、私が中学生だった頃に父から教わりました。あれから50年以上たちますが、この言葉は今も私を支えています。

常に謙虚な気持ちでものごとに接すること。出しゃばるのではなく、まずは人を立てること。古い考え方もかもしれませんが、だからこそ本質的なのではないのでしょうか。

また、私はもう60代後半ですが、時には焦ったり腹を立てたりすることがあります。そんなときは感情を表に出さないよう、この言葉を心の中でつぶやくようにしているのです」(河野氏)

に何度か参加。これまでに、音も楽しめるけん玉の「SHAMIDAMA」、タブレットなどを置いて音を豊かに響かせるホーンスピーカーの「打宝音(だぼーん)」といったユニークな製品を開発してきた。

「デザイナーさんなどと協力して新製品を作る過程には、たくさんさんの刺激がありますね。それに、他にはないような特別な三味線を作ったり、いい音を出せる製品を生み出せたりしたときは単純に楽しい。これからもこうした機会を生かしながら、『三味線屋にしかできない仕事』をできればと考えています」(河野氏)

利用事業：「東京手仕事」プロジェクト

東京の伝統工芸品事業者とデザイナー等ビジネスパートナーとの連携による現代のライフスタイルに合った高品質でデザイン性の高い新商品開発とその販路開拓・海外展開等を支援します。

お問い合わせ

城東支社 TEL：03-5648-6606

公社 手仕事





東京の粋は、進化する。 東京の伝統工芸品を新しく現代に創生し、その魅力を国内外へ発信する 「東京手仕事」プロジェクト



商品発表会

「東京手仕事」プロジェクトは、伝統の技に光を当て、匠の繊細な「手仕事」の魅力を世界に発信していく取り組みです。その「粋」で「いなせ」な味わいを広く知っていただくとともに、「東京の伝統工芸品を未来につながる新しい価値に」をコンセプトに東京の伝統工芸品産業の活性化に寄与することを目的としています。

■新商品を開発したい

商品開発 (1年)

- 1.ハンズオン支援
- 2.市場調査
- 3.テストマーケティング
- 4.経費補助
- 5.ビジネスパートナーの委託料負担

普及促進支援
商品の選考

商品発表会

普及促進支援
商品の発表

※特に優秀な商品に
東京都知事賞、
公社理事長賞、
優秀賞を授与します

■開発した商品の 販路を拡大したい

普及促進 (2年)

- 1.海外展示会
- 2.国内展示会
- 3.国内催事
- 4.常設店舗
- 5.ブランドサイト・SNS運営/
PRツール作成

令和7年度「東京手仕事」プロジェクト商品発表会 各賞受賞商品決定！

本プロジェクトでは東京の伝統工芸品を支援しており、新たに開発した商品の発表会を5月20日に大手町三井ホールで開催しました。全20商品の中から東京都知事賞に「CHOCIN GLASS」、公社理事長賞に「Busyo goma」、優秀賞に「Ajiro Rattan Shoulder Bag」が選定されました。



東京都知事賞「CHOCIN GLASS」
有限会社 鍋谷ガラス工芸社



公社理事長賞「Busyo goma」
株式会社 大越忠製作所



優秀賞「Ajiro Rattan Shoulder Bag」
有限会社 加瀬ラタン工芸

これら20商品を含めた「東京手仕事」プロジェクト普及促進支援商品を、日本百貨店にほんばし総本店にて販売しております。商品展示に加え、実演・イベントスペースもあり、手に取りご覧いただけます。ぜひお越しください。

日本百貨店にほんばし総本店
中央区日本橋室町3-2-1 コレド室町テラス 1F
営業時間 平日 11:00 ~ 20:00
土日祝 10:00 ~ 20:00

お問い合わせ 城東支社
TEL : 03-5648-6606

Email : craft@tokyo-kosha.or.jp
<https://tokyoteshigoto.tokyo/>



～人が集まる浅草で展示会しませんか～

浅草にある展示場 台東館

台東館とは？

- ・台東館は1969年(昭和44年)11月に都内屈指の観光地・浅草に誕生しました。
- ・東京都における商工業および貿易の振興を目的に、見本市・展示会等のための施設として設置されました。
- ・公社が指定管理者として、台東館の管理・運営を東京都より任されています。

施設のポイントは4つ

going
1

集客力抜群の
魅力的なロケーション!

銀座線 浅草駅から徒歩5分
浅草線・つくばエクスプレス線など**便利な3路線**

going
2

1,400m²超の
多目的スペース!

都心では貴重な**1,400m²規模**
600名収容の多目的ホールを4室配備

going
3

リーズナブルな料金で
販路拡大を支援!

144,700円/1日からご利用できます。
各種豊富な備品もご用意しております。(商談机1台80円・椅子1脚65円等)

going
4

安全・安心の
充実したサポート!

信頼と実績による運営体制で**お客様を丁寧にサポート**します。

ご利用例

・展示会・商談会・販売会・会議など

ご利用用途はさまざまです。

ご見学・ご相談は随時承っております。

お気軽にお問い合わせください。

※詳しくは当館ホームページをご覧ください。



4・5・6・7F 展示室



2F 会議室

<お問い合わせ 東京都立産業貿易センター台東館>

TEL: 03-3844-6190 運営管理担当

公式ウェブサイト: <https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/taito/>



TOPICS

当館上階の台東区民会館では、「べらぼう 江戸たいとう 大河ドラマ館」が令和8年1月12日まで開館中です。登場人物の衣装・小道具などの展示のほか、ここでしか見られない映像もあります。また、お土産館「たいとう江戸もの市」も併設されています。

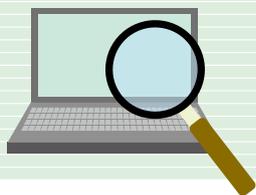
見どころ満載です!ぜひお越しください!!

主催: 台東区大河ドラマ「べらぼう」活用推進協議会

詳細は、「蔦重ゆかりの地 台東区」公式サイトから (<https://taito-tsutaju.jp>)



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29回 2025年度のセキュリティの動向

本稿が掲載された「Tokyo BizBeat」が読者の手元に届くころには、2025年度のさまざまな事業も本格的に始まっていることであろう。

一方で、2025年度には中小企業やその経営者を取り巻くセキュリティ問題がさらに複雑化することも予想される。今回は、2025年度のセキュリティの動向について考えたい。

ランサムウェア被害の深刻化

ランサムウェア（身代金型コンピュータ・ウィルス）の猛威はとどまることを知らず、2024年度も国内外で大きな被害が出た。2025年度もその動向は続くと思える。

特に近年では、サービスとしてのランサムウェア（Ransomware-as-a-Service=RaaS）の問題が浮上している。近年、サイバー犯罪グループや攻撃者の間では分業化が進んでおり、それぞれが独自に収益を上げるようになっていくと指摘されている。RaaSは、ランサムウェアによる攻撃を容易にするためのプラットフォームであり、RaaS提供者は犯罪グループや攻撃者に対してランサムウェアの利用環境を提供することに特化している。

また、ランサムウェア攻撃が中小企業や団体を対象とすることが増えているという指摘もある。大企業では、すでに一定のランサムウェア攻撃対策が導入されていることが多いので、簡単にランサムウェアに感染することはないし、感染したとしてもバックアップによって復旧できる。しかし中小企業や団体では対策が不十分であり、ランサムウェアに感染して重要なファイル類やシステムが使用できなくなったとき、事業を継続するためにやむをえず身代金を支払ってしまうケースもあると推察されるためである。

フィッシング被害の増大

フィッシングとは、経済的価値がある情報（住所等の個人情報、パスワード、クレジットカード番号など）を窃取する詐欺行為で、銀行やクレジットカード会社、ショッピングサイト等になりすました電子メールによって偽のWebサーバに誘導し、ユーザーにそれらの情報を入力させることによって行われる。2024年6月、「国民を詐欺から守るための総合対策」が犯罪対策閣僚会議で決議されたが、その中ではSNS型詐欺・ロマンス詐欺、特殊詐欺と並んでフィッシングによる被害を防ぐ対策の必要性が明記された。

フィッシング対策協議会によれば、報告されているだけでもフィッシングの件数は増加する一方であり、2025年2月にフィッシングに悪用されたサービスや企業（ブランド）はクレジット・信販系24ブランド、金融系18ブランド、通信事業者・メー

ルサービス系11ブランド、EC系7ブランド、決済系7ブランド、サービス系6ブランドの合計99ブランドとなり、多くのブランドが報告されている。

これらのフィッシングは海外から行われることが多いため、以前は電子メールの文面の日本語が不正確だったり不自然だったりして、フィッシングと気づく場合もあった。しかし近年は、人工知能（AI）技術の深化によって自然で正確な外国語に翻訳できるため、文面だけでフィッシングと判断することは難しくなっている。また電子メールによって誘導する偽のホームページも、本物と全く見分けがつかないものが増えている。

中小企業の経営者は、業務の必要上コーポレート・カードを所有したり、使用限度額を高め設定したりしている場合が多いであろう。中小企業や個人事業主向けのクレジット払いのサービスも増えており、被害に遭う危険性も増大している。日本クレジット協会ではフィッシングの被害に遭わないための対策を具体的に公開しており、これらを参照してユーザー自身も被害防止に取り組む必要がある。

特殊詐欺

特殊詐欺とは、被害者に電話をかけたりSNSでメッセージを送ったりして対面することなく信頼させ、指定した預貯金口座への振込その他の方法により、不特定多数から金銭等を騙し取る行為のことである。オレオレ詐欺（振り込め詐欺）、架空料金請求詐欺、還付金詐欺、サポート詐欺などがあるが、昨年から急増しているのがSNSを利用した投資詐欺とロマンス詐欺であり、2025年度も多く被害が発生する恐れがある。

投資詐欺は、経済評論家やタレントなどの著名人になりすまして行われるものが多く、新NISA制度の導入により投資に関心を持つ人が増えたことが背景にあるとみられる。株式、投資信託、暗号資産、FXなどで確実に儲かるとして、「投資」と称して金銭を振り込ませ、中には、信用させるために、投資した金銭の引き出しが可能になっていたり実際に「配当」が支払われたりする巧妙なものもある。これによって数千万円以上を騙し取られたという被害が多数発生しているが、被害者の半数は50歳代・60歳代であり、企業経営者や高額資産保有者などの層がターゲットになっている。

警視庁では、X（旧Twitter）の公式アカウントを通じて具体的な事例を紹介している^{*1}。被害に遭わないために中小企業の経営者が自衛することが必要であり、家族にも注意をうながすようにしたい。

※1 https://x.com/MPD_yokushi

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

事業者のデジタル化

1. はじめに

近年、「事業者のデジタル化」は、業務効率の向上や競争力強化のために重要視されています。政府は「デジタル社会形成基本法」を制定し、事業者のデジタル化を支援するため、以下のような施策を推進しています。

- ①東京都・東京都中小企業振興公社：「デジタル技術導入促進ナビゲータ事業」や「DX推進支援事業」を通じ、中小企業のデジタル化を支援。
- ②財務省・国税庁：電子帳簿保存法の要件緩和やデジタルインボイスの環境整備など、税務手続きのデジタル化を促進。
- ③経済産業省・中小企業庁：IT導入補助金などを活用し、中小企業のデジタル化を支援。また、「デジwith」ポータルサイトでは、業種ごとの事例紹介や「ここからアプリ」などのサービスを提供。

2. 用語の定義

デジタル化とは、アナログな業務をデジタルツールに置き換え、効率化や生産性向上を図ることを指します。例えば、紙の請求書を電子請求書にすることで、印刷や郵送の手間を削減でき、会計ソフトと連携することで二重入力を防止できます。

一方、DX（デジタル・トランスフォーメーション）は、単なるデジタル化にとどまらず、IT技術を活用して業務フローやビジネスモデルそのものを変革することを意味します。企業の状況に応じて、段階的にデジタル化を進めることが重要です。

3. はじめの一步

デジタル化の第一歩として、業務の「ムダ」や「手間」を削減できる部分から着手すると、効果を実感しやすくなります。

- ①クラウドメール・カレンダーの活用：従来の電話やFAX・手帳などに代え、メールはクラウドを活用することで、スマホでいつでもどこでもアクセス・情報共有がスムーズに。
- ②データ管理のクラウド化：データをローカル環境ではなくクラウドに保存することで、どこからでもアクセス可能に。
- ③業務システムのクラウド化：企業内PCやサーバーだけにデータを保存するのではなく、セキュリティに配慮した上でクラウドベースの業務システムとすることで、利便性が大幅に向上

します。

このように段階的に小さな業務改善からデジタル化を進めることが重要です。

4. 今後のデジタル化の展望

デジタル技術の進化により、今後はより高度な業務の自動化が可能になります。

- ①クラウド会計：税務処理を自動化し、作業時間を短縮。
- ②RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）：定型業務を自動化し、人的ミスを削減。
- ③生成AI：文書作成やデータ整理を自動化し、業務効率を向上。

デジタル技術の導入を検討する際は、現在の業務フローを見直し、最も効果のある部分からデジタル化を進めることが重要です。社内に専門知識を持つ人材がいない場合は、専門家や公的支援機関の活用を検討しましょう。

5. まとめ

本記事では、事業者向けのデジタル化支援策や、導入しやすいデジタル化の進め方を紹介しました。

デジタル化を進めることで、業務の効率化やコスト削減が期待でき、企業の成長にもつながります。この機会に始めてみましょう。

以下に、公的機関が提供するデジタル化支援施策のリンク・QRコードを掲載していますので、参考にしてください。

東京都中小企業振興公社：「デジタル化推進ポータル」

東京都：「デジタル技術導入促進ナビゲータ事業」

中小企業基盤整備機構：「デジwith」

国税庁：「事業者のデジタル化促進」



東京都中小企業
振興公社：
「デジタル化推進
ポータル」



東京都：
「デジタル技術導入
促進ナビゲータ事業」



中小企業基盤
整備機構：
「デジwith」



国税庁：
「事業者の
デジタル化促進」

“基本から実践まで”を全15回のオンライン講座で学べる デジタルマーケティング導入スクール

中小会社

SEOやWeb広告、生成系AI活用方法などについて、デジタルマーケティング分野での中小企業支援経験豊富な講師が、事例をもとに具体的に解説します。中小企業が取り組むうえで必要な知識と取り組みのヒントが得られる内容で、興味がある回だけの参加も可能です。初めての方やデジタルに苦手意識がある方もお気軽にお申し込みください。



スクール受講者の特典！個別相談



無料 / Web開催



オンデマンド配信あり

開催日時 7月9日～令和8年2月18日
開催方法 オンライン
参加費 無料
募集数 120社(1社3名まで)
申込期間 5月7日～令和8年2月25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。



講師を務める清水アドバイザー

お問い合わせ 販路・海外展開支援課
TEL : 03-5822-7234 Email : online@tokyo-kosha.or.jp
<https://digiport.tokyo/projects/project002/>

公社 デジポート



変わる、から変えていく。デザイナーと中小企業が共創し、新しい事業をつくる10日間 「デザイン経営スクール」第6期受講者募集！

中小会社

「デザイン経営」とは、徹底して人間に向き合うことで持続力を高め、環境の変化に適應する経営(=人間志向の経営)です。本スクールでは、「自社の個性を見つめ直す」「存在意義を深掘りする」「顧客や社会のニーズを探る」という3つの過程に分け、中小企業とデザイナーのペアワークを通じて体験し、新たな事業アイデアを生み出すとともに、修了生との交流を通じて共創する仲間をつくることを目指しています。デザインの力を未来の経営に活かしたい中小企業およびデザイナーの皆さまのご参加をお待ちしています。

開講期間 8月28日～12月19日
13:00～17:00 全10回
会場 公社および秋葉原周辺の貸会議室
参加費 50,000円(税込)1社につき2名まで受講可
募集対象 中小企業者10社 / デザイナー10社
申込締切 7月18日 一次締切
申込方法 以下の公社Webサイトをお読みいただき、
申込フォームより必要書類をご提出ください。



両社の強みを活かし、世の中に必要な価値を提供するアイデアを生み出すペアワークを実践

開講に先駆けてプレセミナーを実施します
デザイナーとして次のステージへ！
AI時代に生き残るデザイナーのあり方とは
7月1日 13:00～15:40
リアルとオンラインを併用したハイブリッド形式
講師：金谷勉氏(セメントプロデュースデザイン)
清水啓介氏(レベルフォーデザイン)
杉谷昌彦氏(デザイン経営スクール共同監修)

お問い合わせ 生産性向上支援課 デザイン経営スクール事務局
TEL : 03-3251-7917 Email : design@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/school.html>

公社 デザイン経営スクール



メンタルヘルス推進リーダー養成講座 受講者募集！

中小会社

従業員の心の健康をケアする社内担当者を、全4回で養成する講座です(未経験・初心者向けコース/全対象者コース)。各回でテーマを「総論」「法律」「マネジメント」「医療」と設定し、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。まとめ回ではメンタルヘルス対策に取り組む企業担当者にご登壇いただき、パネルディスカッションにて企業事例をご紹介します！講義中に講師への質問も可能ですので、メンタルヘルス対策に関心のある方は奮ってご参加ください！特に、全対象者コースは対面開催となり希少な機会ですのでおすすめです！

開催日時 6月17日～8月29日の中で8日間 ※コースにより異なる 各日:13:00～17:00
開催方法 オンライン・リアル併用
場所 未経験・初心者向けコース:オンライン 全対象者コース:対面/東京都産業労働局秋葉原庁舎
参加費 無料
募集対象 都内中小企業の経営者、管理職者、人事労務担当者
募集数 各回50名
申込締切 8月25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/2506/0003.html>

公社 働く人の心



令和7年度「ゼロエミッション推進に向けた事業転換支援事業 (製品開発助成・販路拡大助成)」の募集を開始します!

中小公社

ゼロエミッションに資する製品開発、改良、規格等適合化および販路拡大に取り組む都内中小企業を支援します。

※助成内容・お申し込み方法の詳細等は以下の公社Webサイトをご確認ください。



申請方法 電子申請システム「Jグランツ」から申請してください。
※申請には、共通認証システム「GビスIDプライムアカウント」の発行が必要です。

製品開発助成

助成対象者 (単独申請) 都内中小企業者 (共同申請) 複数の都内中小企業者または中小企業団体等
助成率 対象経費の2/3以内
助成限度額 (単独申請) 1,500万円 (共同申請) 3,000万円
対象経費 ①原材料・副資材費 ②機械装置・工具器具費 ③委託・外注費 ④直接人件費 ⑤不動産賃借料
申請エントリー 受付中～7月31日まで
申請受付期間 6月16日～8月8日 17:00まで

お問い合わせ 多摩支社 ゼロエミッション (製品開発助成) 担当
TEL: 042-500-3901 Email: zeroemi_kaihatsu@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/zeroemi_kaihatsu.html

ゼロエミ 製品開発



販路拡大助成

助成対象者 都内中小企業者
助成率 対象経費の2/3以内
助成限度額 150万円
対象経費 ①展示会等参加費 (出展小間料、資材費、輸送費) ②EC出店初期登録料
③サイト制作・改修費 ④販売促進費 (印刷物制作費、動画制作費、広告掲載費)
申請エントリー 受付中～8月29日 17:00まで
申請受付期間 8月4日 10:00～8月29日 17:00まで

お問い合わせ 助成課 ゼロエミッション (販路拡大助成) 担当
TEL: 03-3251-7895 Email: shijo-josei@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/zeroemi_hanro.html

ゼロエミ 販路



TOKYO地域資源等を活用したイノベーション創出事業 7月1日より申請受付開始します!

中小公社

東京の地域資源を活用または東京の都市課題解決に資する新製品・新サービスの開発および改良、要する経費の一部を助成するとともに、地域応援アドバイザーによるハンズオン支援を行います。申請には、以下の相談会への参加が必須となります。(要予約)

イノベーション創出相談会 申請を検討している方を対象とした地域資源の活用、都市課題の解決に資する事業計画の相談会です。
申請前相談会 予め作成いただいた申請書のブラッシュアップを図るため、客観的な視点から専門家が相談に応じます。

助成対象者 都内に本店または支店がある中小企業者(会社・個人事業者)・中小企業団体等・一般財団法人・一般社団法人・特定非営利活動法人
助成率 助成対象経費の1/2以内 (都市課題の環境・エネルギー分野は2/3以内)
助成限度額 1,500万円
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、専門家指導費、賃借費、産業財産権出願・導入費、直接人件費、広告費、展示会等参加費、イベント開催費
申請受付期間 7月1日～7月15日 17:00まで
助成対象期間 11月1日～令和9年10月31日まで(最長2年)
申請方法 電子申請システム「Jグランツ」から申請してください。

お問い合わせ
助成金に関すること 助成課 TEL: 03-3251-7894 Email: chiikishigen@tokyo-kosha.or.jp
相談会に関すること 総合支援課 TEL: 03-3251-7882 Email: chiiki@tokyo-kosha.or.jp

公社 地域資源



働きながら学びたい方のための キャリアアップ講習 (7月募集) 全54コース

講習例

○Word(ビジネス活用編) ○第二種電気工事士(実技)【初級】
○ビジネスで成功するコミュニケーション講座
○第三種冷凍機械責任者受験対策 ○汎用フライス盤【初級】

申込期間

7月1日～7月10日(必着)

東京都 キャリアアップ講習



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

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 |
|----|-------|--|-------------|----------------------|------------|----------|
| 6月 | 6月24日 | HRテックって何？ はじめての人財DX HRテックの基本をわかりやすくお伝えするセミナーを実施いたします。デジタルを活用して自社のエンゲージメントを高めたい方はご参加ください。 | 14:00～16:00 | Zoomを利用した Webセミナー | 無料 | 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

第4期東京都サービス生産性革新スクール

中小公社

「商業・サービス業のためのしごと見える化お悩み解決スクール」受講企業募集中!

商業・サービス業の皆さまが「生産性の向上」を体系的かつ実践的に学べるスクールを今年も開講します。「人手不足」でも「社員の負担を減らしたい」「企業利益を増やしたい」という事業者の方、「デジタル化を進めるうえで自社に合ったツールを知りたい」「社員一丸となって改善に取り組む社風を育てたい」という事業者の方はぜひ、ご参加ください。一流講師陣とともに貴社の課題解決策を見つけ出し、改善プランの策定と実践をハンズオンでサポートいたします!

受講期間 8月27日～12月3日(講義11回、個別支援5回)
会場 AP秋葉原(東京都台東区秋葉原1-1)ほか
参加費 50,000円(税込み)/1社(2名まで受講可能)
募集対象 商業・サービス業に従事する都内中小事業者
募集数 10社(1社2名まで受講可能)
※応募者多数の場合、書類選考を実施。
申込締切 7月31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。



運送業も



飲食業も



理美容も

お問い合わせ 生産性向上支援課

TEL: 03-3251-7917 Email: seisansei@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/genbakaizen_suishin/school.html

サービス 生産性革新 🔍



第1回人財戦略セミナー ベテラン社員の活性化・戦力化

中小公社

～ベテラン社員が変わることによる若手育成・職場好循環のポイントとは!～

ベテラン社員が主体的に働き若手人財を育成することによって、組織全体が活き活きしていくポイントを、具体例を交えて紹介します。

開催日時 7月15日 14:00～16:00
開催方法 オンライン
参加費 無料
募集対象 都内の中小企業の経営者、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。

■講師
株式会社ターンアラウンド研究所
共同代表、首席研究員
小寺 昇 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/2507/0001.html>

公社 人財戦略セミナー 🔍



第2回人財実務セミナー

中小公社

若手の早期離職の実態と対策 ～若手が3年で辞めるまさかの理由～

若手社員の早期離職に対して、どのような対策を行えば良いのかわからないとの声も多く聞かれます。早期離職者の傾向やその対策、さらにはこれからの時代に必要な人材確保のポイントを「早期離職白書」の著者がわかりやすく解説します。

開催日時 第1部:7月23日 14:00～16:00 第2部:7月30日 14:00～16:00
開催方法 オンライン
参加費 無料
募集対象 都内の中小企業の経営者、管理職者、総務・人事実務担当者
募集数 各回定員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。

■講師
株式会社カイラボ
代表取締役
井上 洋市朗 氏



お問い合わせ 企業人財支援課 人財推進担当

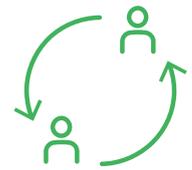
TEL: 03-3251-7904 Email: kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2507/0002.html>

公社 人財実務セミナー 🔍



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。
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 |
|------------------------|-----------------------|---|--|
| 廃プラスチック使用の建設型枠資材の製造、販売 | 千代田区 5,000千円 1名 | 廃プラスチック、加工された建設型枠資材。 型枠工事(架台、根巻工事等)で50回以上繰り返し使用、再利用できます。よって材料、現場作業、廃棄処分費のコストを削減。 また簡略化されているので、新規就労者でも取り扱い可能で職人不足の解消につながります。 | 特許あり。エコマーク認定商品(エコマークアワード2021 最優秀賞受賞)、NETIS登録、グリーン購入法適合商品(第23回グリーン購入大賞 優秀賞受賞)東京都中小企業振興公社から「事業可能性ありと評価」「ゼロエミハンズオン支援」「ニューマーケット開拓支援」を受けています。 公共工事の実績あり。  大匠パネル 特許取得済み (特許 第6261102号) |
| バッグを中心に縫製品のODM/OEM開発 | 立川市 1,000千円 — | バッグを中心とした縫製品の企画、生産を行います。 大手ブランドのバッグ・ポーチだけでなく、オーダーメイドの生産も請け負っています。 サンプルのみの製作、ノベルティ作成も承ります。 また、海外工場の立ち上げ、指導なども行っています。 | 「どこに頼んだらいいかわからない」といったバッグ・ケースがありましたら、当社へご相談ください！ 特殊な機器や強度を求められる製品なども、機器の形状・仕様に合わせて開発を行います。 【製作事例】 <ul style="list-style-type: none">放送局の集音マイク格納バッグ技能学校の教材収納カバン早稲田大学、2025稲門祭コラボ  |

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4月調査 「3月の景況」

業況：横ばいで推移
見通し：わずかに下向く

3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▲28(前月▲28)と横ばいで推移した。今後3か月間(4~6月)の業況見通しDI(当月(3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▲16(前月▲14)とわずかに下向いた。

※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3月)

都内各地域の景況情報をお伝えします。この情報は、取引振興課と城東支社・城南支社・多摩支社の三支社の企業巡回員が企業を訪問し、お話を伺った内容をまとめたものです。

都心・城北・城西地域(取引振興課より)

エネルギー費・労務費の価格転嫁が難しいと回答する企業が多かった。また、外注先の職人の高齢化により外注ができないケースが増えている。

城南地域(城南支社より)

自動車生産台数の減少やEV化進展が要因となり、自動車業界の部品・加工業者は厳しい状況が続いている。また建設現場では、人手不足による工期遅れや工事計画の見直し等が発生している。

城東地域(城東支社より)

年度末の駆け込み需要により、短納期対応に苦慮する企業の一部見受けられた。また、一部業界ではサプライチェーンが崩壊しつつあり、受注案件数が減少しているとの声もあった。

多摩地域(多摩支社より)

材料費は価格転嫁はできているが、さらなる物価上昇のため値上げを検討している。半導体製造装置は需要回復が期待できるが、浮き沈みが激しく、在庫過多になるリスクも予想される。

城東支社 TEL.03(5648)6606

〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-23-2
湊澤金町ビル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

〒125-0041 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

「過剰品質」は、人を必ず振り向かせる



そこまでやるか、と感じさせる保冷保温バッグです。

バッグの表面は、職人の手作業で染められた帆布です。原価のかかる止水ファスナーを備え、持ち手は屈強な本物のクライミングロープ。その長さを調整するアルミ素材のアジャスターはオリジナルパーツと聞きます。そして、このバッグの耐荷重は100kg。開発チームが中にインゴット(金属の塊)を入れてクレーンで吊り下げ、実際に確かめた結果らしい。

肝心なのは保冷保温機能ですが、カギは断熱素材の層と厚みがあると踏まえて、5層構造、厚さ13mmとしたそう。一般消費者向けの商品としては、もう十二分なつくりでしょう。

つまり、要素のすべてが過剰品質志向に振り切っている。過剰品質は無駄で、つくり手の自己満足にすぎないか。いえ、私は決してそう思いません。過剰品質こそが消費者を振り向かせ、商品に存在感をもたらすと思うからです。

付け加えるなら、バッグのデザイン自体がまた凝っていて、人を惹きつけます。一見すると無骨なようで、手にするうちに優しさも実感できる。「長く使っていけるデザインの実現は大きなテーマだった」といいます。ああ確かに…。機能が優先されがちな保冷保温バッグでも、それは大事な要素でしょう。

やれることをすべてやった末に生まれた商品だったのですね。

COLDGIRL

販売価格3万3,000円(税込)
高機能を誇る保冷保温バッグ
株式会社the150
(東京都大田区)
<https://www.the-150.com/>

