

Tokyo BizBeat

2
2026



輝く企業の現場から

各種電子装置の設計・開発・製造・販売

東京精電株式会社

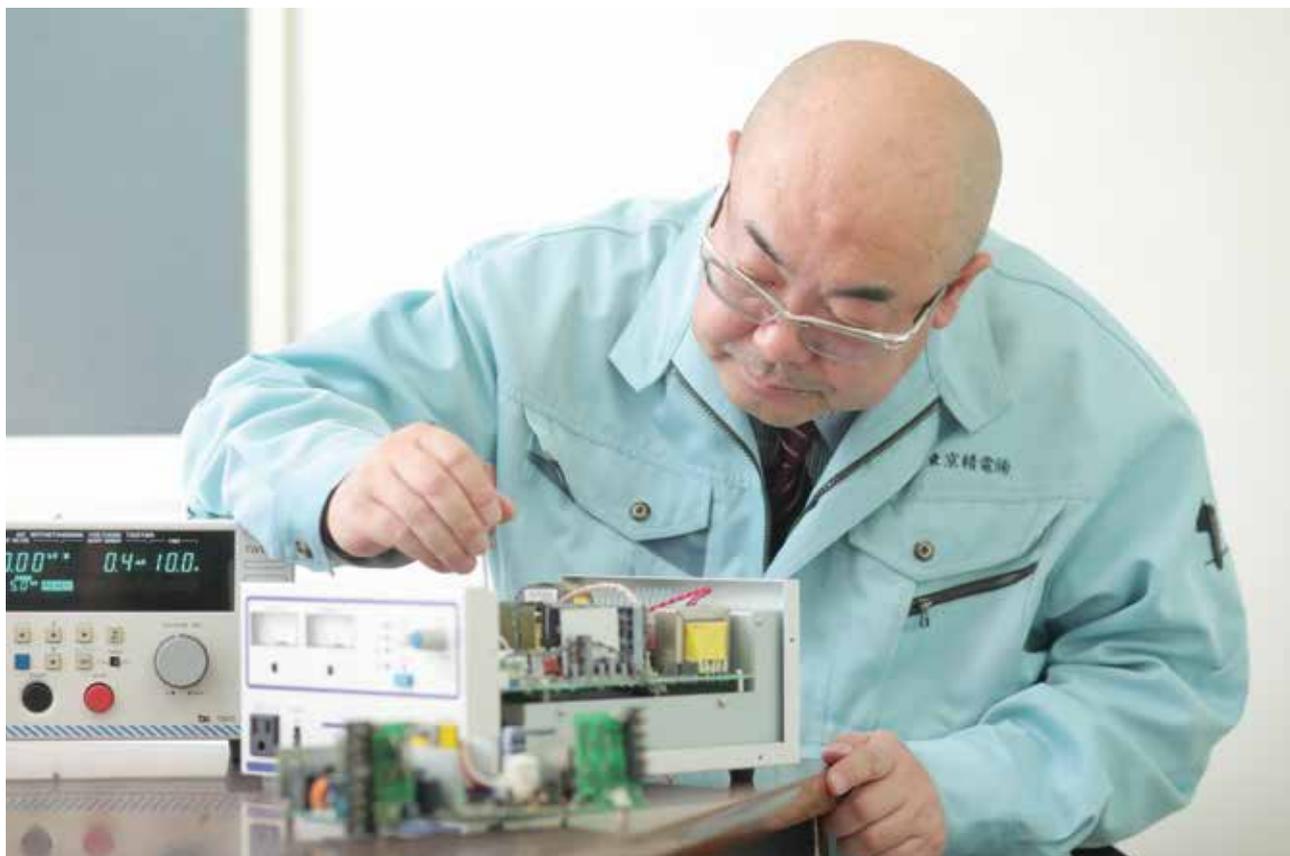
代表取締役社長 岩本 千章氏

優秀な外国人技術者の力でものづくり力をアップ!

東京精電株式会社

業種：各種電子装置の設計・開発・製造・販売
資本金：7,740万円
所在地：東京都杉並区宮前4-28-21

代表取締役社長：岩本 千章氏
従業員：80名 (2025年12月現在)
<http://www.tokyo-seiden.co.jp/>



代表取締役社長の岩本千章氏は、ものづくりの領域での豊富な経験と、経営におけるチャレンジ精神を兼ね備えた人物。「将来はベトナムの拠点に設計業務を任せ、国内は製造に集中するかもしれません。時代の流れに合わせた国際分業で、当社は生き残りを図ろうと考えています」(岩本氏)

業界の「駆け込み寺」として頼られる企業

交流回路の電圧や電流を変換する「変成器」など、各種電子装置を手掛ける東京精電。1919年に創業し、現在は東京本社と長野県上田市の工場を拠点に事業を展開している。最大の強みは対応力の高さだ。

「当社は設計・製造はもちろん、調達や営業まで社内できまえます。また、社内に板金工場もありますから、仕様決定から検査までの一貫生産、さらにクレーム対応も可能なのです。業界内で『パワエレ (パワーエレクトロニクス) 界の駆け込み寺』と呼ばれ、困りごとを抱えたお客さまから頼られることが、私たちの自慢です」(岩本氏)

優れた外国人技術者の採用が成長をもたらした

2000年頃までの同社は、大量生産・薄利多売型の企業だった。しかし、2000年以降から大手企業が海外生産にシフトし売り上げが急減したのを機に、高付加価値製品を少量生産する方向へ転換。業績は回復したが、ここで深刻な課題となった

のが人材不足だ。

「質の高い製品を生み出すには、優れた技術者が不可欠です。しかし、最近では学生の『理系離れ』が進んでいますし、当社が事業を営む東京都や長野県には多くの優良メーカーが集まっていて、人材獲得競争は激しくなる一方でした。そこで2012年、当社はベトナム人技術者の採用を始めたのです」(岩本氏)

最初に入社した2人のうち1人は、ベトナムの工学分野で最高峰とされるハノイ工科大の卒業生。東京精電は彼らが通っていた日本語学校と縁があり、採用につながった。岩本氏は上司として接するだけでなく、家探しや買い物を手伝うなど様々な場面で支援をしたという。

「最初は言葉や文化の壁があり、彼らも私たちも苦労しました。しかし、日本の暮らしにも慣れた入社2年目からは抜群の実力を発揮してくれたのです。その後は日本人新入社員の指導役も務め、入社して7~8年経った頃からは部下を率いて大活躍でした」(岩本氏)



大手企業が参入しづらい分野を狙ったり、競合他社が撤退した分野を引き継いだりすることで価格競争から距離を置くのが、東京精電の戦略だ



ベトナム駐在員事務所は、周辺相場より安い物件を公社から紹介された。現在は、3人のベトナム人技術者が別会社としてここで設計を行っている

公社の支援を利用してベトナム駐在所を開設

2019年、長年活躍してきたベトナム社員の1人が帰国することになった。このとき東京精電は、公社の「海外進出サポート事業」を利用したのだ。

「彼は入社当時から、いずれは地元で起業したいと公言していました。そして入社10年を機に、『東京精電の看板でベトナムに会社を設立してもいいですか?』と申し出てくれたのです。私たちは長年頑張ってくれた彼を応援したかったですし、彼が会社を作れば、当社はベトナム進出の足がかりが得られます。そこで彼を社長に据えた現地法人を作ることになり、公社の海外進出サポート事業に申し込みました」(岩本氏)

公社から現地市場調査や製品PRなどの面で支援を受け、東京精電はベトナム進出を開始。また、現地法人より設立が容易でリスクが小さいと助言を受けた結果、2022年には「駐在員事務所」を設立した。

「現時点におけるベトナムでの売上額はまだ小さいですが、今後はもっと伸ばせると考えています。また、設計業務の外注先としての期待も大きいですね。ベトナム拠点は現在、現地100%資本の別会社を立ち上げ、全社の1/3に相当する設計をこなしています。いずれは規模をさらに拡大して現地法人化し、優秀なベトナム人技術者を数多く雇うことで、全社の設計力を高めたいと考えています」(岩本氏)

社長の一冊

『顧客価値経営ガイドライン』
日本生産性本部 経営品質協議会著
『経営の思考法—経営革新の実践を促す—』
岡本 正耿著
ともに公益財団法人日本生産性本部刊

前者は、自己革新を通じて顧客にとっての価値を追求し続ける「顧客価値経営」の考え方を解説するテキスト。後者は、経営を振り返り革新を進めるための考え方を解説するテキスト。



「これらのテキストから、素早く判断し部下への指示や自らの行動に移すことの大切さや、現場・現物・現実の3つを重視して判断を下す『三現主義』などを学びました。とても学びが多く、私自身が今でも心がけていることがたくさんありますし、次世代幹部とも月1回のペースで読み合わせ会を開いています」(岩本氏)

ブルーオーシャンで勝負し、さらなる成長目指す

東京精電が目指すのは、ニッチトップの地位を維持し続けること。そのため岩本氏は、優秀な外国人人材の採用などでものづくりの力を磨きつつ、価格競争に巻き込まれない市場を目指すことを心がけている。

「基本方針は、『自社だけができる仕事』をすることです。革新的な技術はなくとも、既存技術を上手に組み合わせたり最適化を図ったりして価値の高い製品を生み出す。あるいは、競合がないブルーオーシャンで勝負する。そうした道を進むことで、お客さまから声をかけていただけるが増えています」(岩本氏)

利用事業：海外進出サポート事業

ASEANでの現地ビジネス実施のための拠点設置や、生産委託・業務委託等による各種海外連携を支援。海外進出に関する経験を有し、中小企業のASEANでの進出支援の実績のある海外進出アドバイザーが、海外進出に関する相談に対応します。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ

販路・海外展開支援課 TEL：03-5822-7241

会社 海外進出



公的支援で、海外展開に挑戦してみませんか？

東京都中小企業振興公社では、海外での展開を目指す中小企業の皆様を対象に、戦略プラン策定や販路開拓、海外企業とのビジネスマッチング等を目的とした様々な支援を行っています。

● 企業レベル・課題に合わせた多彩な支援

海外での展開を目指す中小企業の皆様を対象に、「何から始めていいの？」「何が必要なの？」という初めての情報収集から、計画立案、商談、現地進出まで、専門家とともに段階に応じて伴走支援します。

● 中小企業に寄り添った丁寧かつ具体的な支援

海外取引に精通し、ネットワークを幅広く持つナビゲーター・アドバイザーが、貴社の状況を丁寧にヒアリングし、最適なアドバイスを行います。

● 海外拠点や現地のネットワークを活かしたマッチング力

タイ事務所やインドネシア・ベトナムに設置しているサポートデスク、各国の商工会議所との連携を活かし、現地事情に精通した支援と現地パートナーとのマッチングを実現します。



■ まずは、相談から！ 段階に合わせて準備をサポート

情報 収集

海外ワンストップ相談窓口

知識・経験豊富な専門相談員（貿易アドバイザー）が、海外取引に関するお困りごとに無料で対応いたします。



計画 準備

海外展開プランの策定支援

海外進出・海外展開に向けた課題整理から実行計画づくりまでを、実務経験豊富な専門家が支援します。



販路 開拓

海外販路開拓支援

都内中小メーカーの海外市場への挑戦を成功に導くため、専属のグローバルナビゲーターが2年間ハンズオン支援で伴走し、海外の販路開拓を支援します。



拠点 設置

海外進出サポート

ASEANでの現地ビジネス実施のための拠点設置や、生産委託・業務委託等による各種海外連携を支援します。



■ 目的に合わせた様々なプランをご用意！

企業様ごとの海外展開のレベル・課題に合わせた多彩な支援をご活用いただけます。

◆ 海外向けデジタルツール活用支援



◆ 商社を通じた海外輸出支援



◆ ドイツ・アメリカへの進出サポート



◆ 海外ECモールの特設サイト出品支援



■ 海外の拠点が強力サポート！

現地専門家によるサポートが受けられます。日本語による現地でのご相談にも対応します。

タイ事務所



■ 経営相談

タイの現地事情に精通した各分野の専門家をご相談に応じ、タイ進出や現地マネジメントに関する問題解決をサポートします。

■ ビジネスマッチング

タイ現地ビジネスに精通した専任のマッチングアドバイザーが、日系企業や現地企業とのビジネスマッチングを実施します。

■ セミナー／ネットワーキング

タイおよび周辺国における最新動向など、タイでのビジネス展開に役立つ情報を提供します。



インドネシア・ベトナム サポートデスク



■ 経営相談

インドネシア・ベトナムでのビジネスに対する疑問を、現地専門家が回答いたします。

■ 現地ビジネス情報の提供

自社製品が現地で受け入れられるか、簡単な市場調査レポートを作成し、提供いたします。

■ ビジネスマッチング

現地パートナー探索のためのサポートを行います。



■ 役立つ！ ビジネスレポート

コラム形式でまとめられた現地の事例を公社サイトから確認できます。



- 海外展示会に出展予定の方必見！ 展示品・サンプルの持ち込み方
- “世界有数の農業大国”タイの現状と持続可能なサプライチェーンの構築
- タイの廃棄物問題と日本の環境技術の優位性から見るビジネスチャンス
- 海外展示会出展レポート
- ビジネスマッチング商談会開催レポート など



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

従業員間の不和・トラブルに関する 会社の責任

Case

ある従業員が別の従業員に迷惑行為を行うなど、職場内で従業員同士のトラブルが発生しています。このような場合、会社としてはどのように対応するべきでしょうか？

なお、会社に何らかの法的責任が生じることはありますか？

このようなトラブルを予防するために会社としてできることも含め、教えてください。

Answer

1 会社の法的責任

従業員の職場内の不仲・トラブルは従業員の退職・士気の低下の原因にもなりますし、ひいては会社の競争力の低下にもつながるおそれがあるため、会社はこれらの発生を予防し、万一トラブルが発生してしまった場合は適切に対処すべきです。

この点、従業員間のトラブルが単に従業員同士の私的ないざこざや不仲の場合は、あくまでも従業員同士の問題であり、それについて会社が何らかの責任を負うことはないのが原則です。

しかし、単なる不仲にとどまらず、いじめや嫌がらせ等と評価されるような事案は、職場内のハラスメント事案として対応すべき事案になります。そのような場合は、会社に職場環境配慮義務等（労働契約法5条）の法的責任が生じますし、場合によっては会社が使用者責任（民法715条）を負うこともあります。このような場合は、関係者から事案を丁寧に聴取し、トラブルとなっている従業員を隔離するなど、適切な処置を講じる必要が生じます。

仮に、このような事案にもかかわらず、会社が適切な処置を行わず放置してしまうと、ハラスメント被害者である従業員から、職場環境配慮義務違反を理由に損害賠償責任（民法415条）を追及される場合もありますので注意が必要です。

2 不和・トラブルの予防

(1) なかには、従業員が、本来、保証されている従業員の権利を認識していなかったことが原因で、従業員間の不和・トラブルが発生することもあります。例えば、妊娠中の従業員の軽易な業務への転換請求権（労働基準法65条3項）や、育児中の従業員の残業免除（育児介護休業法16条の8）などです。

従業員がこれらの権利の存在を知らないがために、これらの権利を行使している従業員との間で不公平感が生じ、

不和・トラブルが生じることもあり得ます。

よって、会社としては、就業規則にこれらのルールを明記し、従業員への周知に努めるなどにより、従業員間に無用な不和が生じるのを予防することも大切です。

(2) また、従業員に日ごろから職場における協調性の重要性を伝えたり、ハラスメント講習を実施するなど、職場における協調性も評価の対象になっていることを周知することも、従業員間のトラブルを防止する観点から有益と考えます。

3 協調性を欠く従業員の解雇

なお、事案によってはトラブルを起こしている従業員について、協調性の欠如等を理由に解雇や退職勧奨を検討しなければならぬ場合があるかもしれません。

この点、解雇は、客観的に合理的な理由を欠き社会通念上相当であると認められない場合は、無効となるおそれがあります。

そのため、従業員の解雇を検討するにあたっては、①協調性欠如を裏付ける証拠の有無、②改善を促す指導の有無、③協調性欠如の程度、④解雇に先立ち解雇より軽い懲戒処分を行ったかなど、解雇の効力に関する慎重な判断が求められます。

のちに解雇の有効性が法的に争われることもありますので、解雇を検討する場合は、事前に具体的事案を弁護士に相談なさってください。

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、都内中小企業の皆様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。

AMとめっき技術によるミリ波帯導波管製品の製造技術 ～廉価・高自由度の設計でミリ波帯製品開発を推進～

知財
紹介

技術概要

一般的な金属製の導波管製品は切削加工やろう付けで製造されています。そのため、ミリ波帯に対応した製品は、その加工法による形状制約が大きく高価であるという課題がありました。そこで都産技研では、設計自由度の高いAM（Additive Manufacturing：積層造形法）とめっき技術を用いた導波管製品の製造方法を開発しました。これにより、様々な構造の導波管部品を廉価に製造できます。

市場ニーズとビジネスチャンス

- ・5Gや次世代の6Gではミリ波帯の通信が利用されるため、それらに対応した導波管製品の開発・活用が増加している
- ・AMとめっきを用いて製作するため、複雑な形状も廉価に製造可能
- ・切削加工では困難な形状も、AMとめっき技術の組み合わせで製造可能なため、新しい形状や特性の導波管製品を開発可能

技術イメージ



導入メリット

- ・切削加工では困難な形状の導波管製品を製造可能であり、従来より高い価値を持つ製品の開発が期待できる
- ・筐体など、通常は導波路機能をもたないものに、導波路機能を付与した形状を製造可能
- ・金属製より軽量の導波管製品を開発可能であり、新たな分野への参入が期待できる
- ・少量多種生産が可能である

特許情報

特許第7522438号、「導波管コンポーネント及び導波管コンポーネントの製造方法」

出願：2020年6月（登録：2024年7月）

実用化ステップ

- ・製品化に向けた共同研究
- ・共同研究内でAMやめっき技術、および高周波測定に関する追加の技術支援

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>



ワンストップ総合相談窓口 <ご相談は何度でも無料！>



中小公社

都内中小企業者や個人事業者の皆様からの経営相談について、1か所で総合的に応える相談窓口です。経営でのお悩みをどこに相談したらよいか分からない方は、ワンストップ総合相談窓口へお気軽にお問い合わせください。

主な相談分野

ワンストップ総合相談窓口では経営相談と法律相談に対応しております。

	主な相談分野	対応する専門家
経営相談	経営全般、融資、助成金、資金調達、営業、ビジネスプラン（事業計画）作成、経営革新計画、クレーム対応、ISO認証取得、不動産取引等	中小企業診断士等
	創業・起業、会社設立登記等	中小企業診断士・司法書士・行政書士
	労務（給与・雇用・社会保険、人事組織、能力開発等）等	社会保険労務士
	税務・会計、M&A、事業承継、株式公開等	税理士・公認会計士
法律相談	デジタル技術の導入や活用、情報セキュリティ等	ITコーディネータ等
	契約、トラブル、債権回収、企業整理等の相談	弁護士

ご利用方法

相談受付時間や相談方法については下記をご確認ください。

相談内容	相談受付時間 ※土日祝日を除く	1回あたりの 相談時間	電話	来所	オンライン	メール
経営相談	9:00～11:30 13:00～16:30 夜間 (毎週火曜日) 17:30～19:00	原則45分	随時受付 ☎03-3251-7881	予約制	予約制	随時受付 ※Webサイト上の メール相談申込 フォームからお申し 込みください。
法律相談	午前（月・水・金） 9:00～11:00 午後 13:00～15:00	原則45分 (週1回まで)	×	予約制	予約制	×

ご予約方法

こちらのQRコードまたは電話（03-3251-7881）よりご予約ください。



アクセス

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町1-9
東京都産業労働局秋葉原庁舎5階
(公財) 東京都中小企業振興公社 総合支援部 総合支援課
・JR秋葉原駅中央改札口より徒歩1分！

地域の相談窓口

ご相談は城東・城南・多摩の各支社でも承っております。

城東支社 TEL：03-5680-4631

城南支社 TEL：03-3733-6248

多摩支社 TEL：042-500-3901

※受付時間・相談方法等が本社と異なる場合があります。詳細は以下の公社Webサイトをご確認ください。

お問い合わせ 総合支援課 ワンストップ総合相談窓口
TEL：03-3251-7881 Email：sien@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/soudan/index.html>

公社 ワンストップ 🔍



葛飾区と
その周辺区域の
「町工場」が活躍する未来



入場無料（要事前登録）

開催日：2月19日-20日
会場：東京国際フォーラム ホールE1
主催：葛飾区・東京商工会議所葛飾支部



中小企業特別高圧電力・工業用LPガス価格高騰緊急対策事業

中小公社

【締切迫る!】特別高圧電力および工業用LPガスを使用する中小企業者等に支援金(第5回)を交付します。

助成対象期間 令和7年10月～12月分まで

申請受付期限 2月28日

支援金額 (1)都内の施設で特別高圧電力を直接受電する中小企業者等 250万円/所
(2)特別高圧電力を受電する都内の施設にテナントとして入居する中小企業者等 5万円/所
(3)都内で工業用LPガスを使用して事業を行う中小企業者等 5万円/所

申請方法 以下のポータルサイトからのオンライン申請または郵送申請

お問い合わせ 特高電力・工業用LPガス支援金事務局
TEL : 03-6747-9460
<https://tokkolpg-shienkin.tokyo/>

公社 特別高圧電力 工業用LPガス



リアル相談会開催! デジタルマーケティングのお悩み、直接専門家にご相談ください!

中小公社

GA4の使い方を知りたい、ホームページ改修の相談がしたい、何から始めればいいのか分からない、などのお悩みに専門家がお答えします! デジタルマーケティングに関するどんなことでも相談可能です。ぜひ活用ください!

開催日時 3月3日 10:00～12:00、3月13日 14:00～16:00、3月18日 14:00～16:00

会場 東京都中小企業振興公社 東京都千代田区神田佐久間町1-9 東京都産業労働局秋葉原庁舎

費用 無料

募集数 各日8社(1社につき2名まで)。定員になり次第受付終了

申込期間 2月10日～3月17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。

■相談員:
石井 邦利 氏 / 坂本 義和 氏 (写真)
藤原 哲史 氏 / 山本 晶子 氏



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/learn/school/>

公社 デジポート



「まさかにそなえを」

専門的・家内労働者・個人事業者のみなさま あんしん共済に加入しませんか?

中小公社

あんしん共済は、専門的・家内労働者・個人事業者の方が予期しない病気やケガで終日働けなくなったときの共済金や、万が一死亡されたときの見舞金をお支払いすることにより、加入者のみなさまの「生活の安定」を目的とした制度です。

特徴 1. まさかの時の生活をサポート!
病気やケガによる入院・通院・自宅療養で、連続して6日以上、終日休業しなくてはならないとき、初日分から共済金をお支払いします。
(1年間180日、通算5年間360日限度)

2. 80歳まで契約継続可能
ご加入は15歳から75歳まで。
以後は80歳まで契約更新していただくことが可能です。

加入条件 15歳から75歳までの健康で、以下のいずれかに当てはまる方
①東京都内に在住又は在勤している専門的・家内労働者*の方
②東京都内に在住又は在勤している、製造業又は製造小売業(ともに従業員4人以下)を営む個人事業者
③上記①、②の家族従業者

*専門的・家内労働者
家内労働が世帯の本業であり、一人で又は家族と一緒に仕事をし、その収入で生計を立てている方

加入お申込時には審査があります。お申し込みいただいても、ご加入いただけない場合があります。あらかじめご了承ください。詳しくはお問い合わせください。

お問い合わせ 企画課 共済事業担当
ハイロキョウサイ
0120-816093 (受付時間 平日9:00～17:00)
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/fukuri/kyosai/anshin/index.html>

公社 あんしん共済



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
4月	4月15日	財務・経理入門研修 初めて財務・経理部門で働く方を対象に“経理とは(簿記とは)何?”を簿記一巡の手続きに沿ってわかりやすく説明します。数多くの事例(仕訳など)を通じて経理業務の全体像を把握することができます。	10:00~17:00	オンライン	8,000円/人	企業人財
	4月22日	人事・労務入門研修～人事労務担当スタッフの仕事とその役割～ 人事労務担当スタッフとして必ず直面する「採用」から「退職」までの間に生ずる仕事、および「年間業務」「人事労務スタッフの役割」について、そのポイントを新任担当者にも理解できるようわかりやすく解説いたします。	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

経営の一翼を担う経営人材を育成します！

「経営人財育成スクールNEXT」受講企業の募集

3/2募集開始!
入門・ベーシック

中小公社

入門コースと事業マネジメントコースおよび組織マネジメントコースの募集を3月2日に開始します。

●自社組織の課題解決や自社の事業構築を図る実践型スクール

(1) 入門コース:「経営人材の役割」を学びます。(2) 事業マネジメントコース(ベーシック):企業の強みから「事業の革新を構想」します。(3) 組織マネジメントコース(ベーシック):成長戦略を考え・実行するための「組織課題を見える化」します。

※詳細内容やご質問等は、以下のサイトからお申し込みいただけるオンライン説明会でもご確認いただけます。

費用 入門コース:1万円/1社、事業/組織マネジメントコース:各2万円/1社(参加人数:各コース1社2名まで)

募集数 入門コース:40社、事業/組織マネジメントコース:各20社

(入門コースは先着順、事業/組織マネジメントコースは受付後選考あり)

申込期間 3月2日～4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。

説明会日時 2月25日、3月11日、4月9日、4月17日(各日とも14:00～15:00 オンライン開催)

お問い合わせ 企業人財支援課 経営人財育成スクールNEXT担当
TEL: 03-3251-7904 Email: sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinteki_shihon/school/index.html

公社 スクールNEXT 🔍



第2回デザイン導入支援セミナー

ものづくりを「魅せる」“もの”や“こと”の価値を高めるCMFデザイン

中小公社

製品の魅力は、性能や機能だけでなく、見た目や質感といった感性価値が大きく影響します。「CMFデザイン」とは、製品の表面を構成するColor(色)、Material(素材)、Finish(仕上げ)を通して、企業の技術力やこだわりを“伝える価値”へと変える手法です。近年、産業デザインの分野で注目されている「CMFデザイン」を活用したものづくりについて、事例を交えながら解説します。

開催日時 3月4日 14:00～16:00

開催方法 オンライン

費用 無料

募集数 100名(先着順・要事前申込み)

申込期間 受付中～3月3日 12:00まで

申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。 「CMF TOKYO-SENSE」展示作品より



■講師
株式会社FEEL
GOOD CREATION
代表取締役
玉井 美由紀氏



お問い合わせ 生産性向上支援課
TEL: 03-3251-7917 Email: design@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2603/0001.html>

公社 デザインセミナー 🔍



第19回としまMONOづくりメッセ 開催

豊島区内を中心とした80社以上の企業が、優れた技術、匠の技、食品や雑貨などを展示・販売する区内最大級の見本市です。外部講師によるセミナーや、大人から子どもまで楽しめる体験教室など、様々な企画をご用意しております。

開催日時 2月27日～28日 10:00～17:00

費用 入場無料 ※体験教室は一部有料

会場 サンシャインシティ展示ホールB

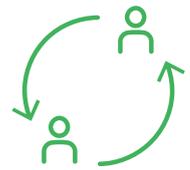
お問い合わせ としまMONOづくりメッセ実行委員会事務局(豊島区産業振興課商工政策グループ内)
TEL: 03-4566-2747 Email: A0029099@city.toshima.lg.jp
<https://www.toshima-messe.jp>

池袋 見本市 ものづくり 🔍



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
<ul style="list-style-type: none"> 金属加工業 部品加工業 	葛飾区 3,000千円 5名	<ul style="list-style-type: none"> 工場や産業機械に使われる金属部品を、一つひとつ丁寧に製作しています。『丸物、角物、ネジなど』 鉄/アルミ/ステンレス/ナイロン/鋳物など、様々な素材に対応し、お客様のご要望に合わせた加工を行っています。 据付用ライナーの製作・販売も行ってきます。 機械や機器を設置する際の高さ調整や位置決めにする金属板で、精度と耐久性を重視した仕上がりが特長です。 今も全国のお客様に使用されております。	【加工事例】 廃盤品の作り変え 既存の廃業により依頼 ■材質：鋳物 ■採寸→製図→加工  各種機械にて精密に加工しますのでお気軽にご相談ください。
香料の製造・卸し 自社オリジナル商品の企画販売 OEM・充填など	江戸川区 - -	食品香料・化粧品香料・アロマ・忌避剤など幅広い分野での調香と製造の経験を積んできました。調合・混合・充填などの工程を社内で行うことで、品質管理と納期対応がスムーズです。複雑な要望や小ロットにも柔軟に対応可能。エッセンシャルオイルなどの天然香料をはじめ、合成香料も取り扱い、嗜好・コスト・用途に応じて最適な香りをご提案。新たな香りづくりの創出、瓶詰めや基材などのOEMにも対応いたします。	「香りで価値を高めるものづくり」を目指しています。 ◆製作事例 「花笑み」 和紙の花で色と香りを楽しむディフューザー 

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12月調査 「11月の景況」

業況：横ばいで推移
見通し：わずかに改善

11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（12～2月）の業況見通しDI（当月（11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▲19（前月▲22）とわずかに改善した。

※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11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）

事業意欲が高い企業が多いが、資金繰りや財務の安定化への懸念、人材不足や事業承継難といった人的な課題等、経営資源の制約が成長の足枷となっている。

城東地域（城東支社より）

めっき・アルマイト処理事業者へのヒアリングによると、防衛関連部品の受注伸長により今後も好調を期待できるとのこと。一方、自動車外装部品では、めっきから塗装へと置き換わる動きがあるとの声があった。

城南地域（城南支社より）

アスベスト除去について、建物の老朽化・リフォーム需要・関係法令の改正（規制強化）等が重なったことから、対策工事を営む企業（世田谷区）では景況が良いという声が聞かれた。

多摩地域（多摩支社より）

最低賃金アップと年収の壁の影響でパート従業員が就労時間を調整する動きが広がり、生産量が減少している。米国関税の直接的な影響はないが、設備投資について慎重な企業も出始めている。

城東支社 TEL.03 (5680) 4631
 〒125-0062 東京都葛飾区青戸7-2-5
 城東地域中小企業振興センター

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

地元に基づく宝物に光を当てた商品を…



可憐なドライフルーツのセットです。木質バイオマス(木を燃料として活用)の領域を中心とするコンサルティング事業を続けてきた企業を母体に、「森のいいこと」という名で分社化。木工製品やドライフルーツの開発に着手したといいます。

多摩の森を生かし、林業を存続させる一助として、木工製品をつくり始めたのはわかります。では、ドライフルーツは？

「たまたまのご縁」らしい。新たな社屋に薪ストーブを設置した。その熱で果物を加工できるのではと考えたのがきっかけで、ドライフルーツの製造に臨んだのでした。試行錯誤のすえ、現在は自然エネルギーから生まれた電気を使って加工しています。

特色はいくつもあります。まず、原材料は果物だけで砂糖や添加物は使わない。味の面でもコストの面でも大変だと思うのですが、「果物だけでシンプルにつくりきることを大事にしました」。次に、地元の青梅で入手できる果物があれば、それを使

うこと。たとえばキウイフルーツ、みかん、かぼすが地元産だと聞きました。「そのほか、レモンも青梅産がある時季には仕入れます」。そして、ドライフルーツとティーのセットに同梱されているのは、青梅の茶農家がつくる紅茶だそうです。

販売は地元中心ですが、女性層からのリピート購入が目立ち始めたようですから、奮闘の成果は現れているといえますね。

ドライフルーツティー・コースターセット
販売価格2,200円(税込)
地元・青梅産の紅茶を同梱
株式会社森のいいこと
(東京都青梅市)
<https://mori-iikoto.weebly.com/>

