

Tokyo BizBeat

3
2026



輝く企業の現場から
ファッションアイテムの
企画デザイン・製造販売
UNRESS 吉祥寺
代表 矢嶋 勇亮氏

吉祥寺発ファッションの実現を目指す

UNRESS 吉祥寺

業種：衣服などファッションアイテムの企画・デザイン・製造・販売
所在地：東京都武蔵野市吉祥寺本町2-18-6 ASAHI8番館102

代表：矢嶋 勇亮氏
<https://www.unress.com/>



デザイナー・矢嶋勇亮氏のコンセプトは、「アートやカルチャーを感じさせつつ、暮らしの中で着られるベーシックアイテム」。見た目の格好良さだけでなく、街そのものや、そこに息づく人々のリアルな思いを形にしようという心がかけている

吉祥寺に根ざしたファッションデザイナー

ファッションデザイナー・矢嶋勇亮氏の原体験は、吉祥寺のアパレルショップ。幼かった矢嶋氏は洋服好きだった祖母に連れられて洋服店をよく訪れ、そこでファッションの楽しさを知った。文化服装学院で知識を蓄え、早稲田大学を卒業後はデザイン事務所やアパレル企業を経て独立。吉祥寺に構えた事務所でフリーのデザイナーとして活動しつつ、自ら企画した商品を販売するうちに、近所のアパレル店やクリエイターとつながりが自然と生まれた。そして2020年のコロナ禍で、吉祥寺との絆はさらに強まったという。

「外出自粛で苦境に立たされた街と店舗を応援したいとの思いから作ったのが、吉祥寺の地図をモチーフにした『We Love Kichijoji Bandana』（右ページ写真）です。いろいろなお店に出向いてバンダナ掲載の許可を取り、売上げは全て掲載店舗に還元。駅ビル『キラリナ京王吉祥寺店』などのイベントでも販売したところ、大きな反響を得られました。生まれ育った吉祥寺で、街に関わる方々につながれたのは、本当に嬉しかったで

すね」（矢嶋氏）

期間限定のチャレンジショップ「創の実」を利用

世間が落ち着き始めた2022年頃から、矢嶋氏は実店舗のオープンを模索し始めた。

「それまではEC店やポップアップ店などを通じ、オリジナル商品を売っていました。しかし、吉祥寺をテーマとする商品を手掛けるなら、この場所に根ざした実店舗を開く方が、説得力が増すと考えたのです。ただ、コロナ禍の影響が残る中でいきなり開店を目指すのはリスクがあります。そこで利用したのが『東京都チャレンジショップ「創の実」』でした」（矢嶋氏）

「創の実」は吉祥寺と自由が丘にあり、都内商店街で開業を目指す人が期間限定で店舗を運営できる施設。

「初めて「創の実」を知ったときは、小さい規模から市場に挑戦したいと思っていた僕にピッタリの間だと感じました。そして2023年1月、「創の実」吉祥寺にて『UNRESS Art & Culture（アンレスアートアンドカルチャー）』を開いたのです」（矢嶋氏）



2025年に発売された最新版「We Love Kichijoji Bandana」。賛同の輪が広がり、掲載店舗数は2020年の商品より大幅に増えた



「創の実」に出店した「UNRESS Art & Culture」の様子。アートやカルチャーを愛する人をターゲットにして、バンダナやシャツなどの商品を並べた

メンター役を果たす公社担当者が心の支えに

「創の実」吉祥寺には3つのテナントが入居可能。広さは各15平米程度で、出店費用は月3万6,300円（税込）と格安だ。最長1年間の出店期間中はもちろん、卒業後も公社から幅広い支援を受けられる。

「なかでもありがたかったのが、公社担当者の伴走支援です。集客や店舗運営などの助言をいただけただけでなく、私が感じていた不安を、メンターとして解消してくれつつ、課題を解決してくれる専門家を派遣してくれました。また「創の実」出店中から、卒業後の店舗展開について先回りしたご提案もいただき、おかげで、卒業後もスムーズに自店舗のオープンにこぎ着けられました」（矢嶋氏）

矢嶋氏は2023年、『UNRESS 吉祥寺』を開店。自社商品の販売額はEC中心の時期より当然拡大したが、同時に、矢嶋氏個人としての仕事の依頼が増えたという。

「なかでも嬉しかったのは母校である文化服装学院から講師として呼んでいただけたことです。路面店がブランドとしての信頼度を高め、好影響をもたらしたのは予想外でした」（矢嶋氏）

街と連携し人を巻き込んだデザインを目指す

矢嶋氏は今後も、吉祥寺のアートや文化に根ざした商品企画に取り組むつもりだ。近場に縫製工場を作り、縫製から販売

社長の一冊

『YMCB』

大竹 伸朗著
DNPアートコミュニケーションズ刊

絵画、立体作品、映像など幅広いアートを生み出す現代美術家の作品集。デザインやコラージュ、写真などバラエティ豊かな制作物が収録されている。

「この本に出会ったのは、ものづくりに行き詰まり、自分を周囲と比べて悩んでいた20歳くらいの頃です。大竹氏の作品はいい意味でめちゃくちゃで、例えば、捨ててきたゴミをベタベタと貼り合わせたコラージュを作ったりします。だけどパワーがものすごく、鑑賞する側は圧倒されてしまう。これを見て、ああ、自分の好きに生きていいんだな、やりきることって大事だなあと納得させられました。クリエイターとしての僕にとって、原点となった本ですね」（矢嶋氏）



までを全てまかなう「メイドイン吉祥寺」の実現に向けて模索中だ。また、近年は商店会の役員や武蔵野市緑化審議委員も務めている。

「トレンドを追ったモノづくりは、いずれAIにとって代わられるかもしれません。一方、街と連携し、多くの人を巻き込みながら進めるものづくりはこれからの時代とても重要になると考えています。僕はそうしたネットワークのハブ（中継地）役となり、吉祥寺を盛り上げたい。そして、それこそが僕の得意分野でもあると思っています」（矢嶋氏）

利用事業：商店主スキルアップ事業

販売促進（POP、チラシ等の見直し）、IT活用（ホームページ、SNS等）、その他経営全般（売上向上、資金繰り、事業承継等）のご要望に対して、専門家がアドバイスし、貴店の取組をサポートします。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ

経営戦略課 TEL：03-5822-7237

公社 商店主



商店街での起業や、店舗の経営力向上を応援します！

東京都と公益財団法人中小企業振興公社は、若手・女性の起業家を応援し、都内商店街への本格開業を支援します。開業後は、商店街のリーダーとしての活躍を期待し、都内商店街の活性化を目指します。
また既存の商店への支援として、経営力向上を目的とした様々な事業を展開しています。

■ チャレンジショップの設置

都内の商店街で開業を目指す女性または若手男性向けに、期間限定で商品販売の機会提供や専門家による店舗経営のアドバイスを行い、将来の独立開業をサポートします。



❖ 東京都チャレンジショップ「創の実」所在地

【自由が丘】 目黒区自由が丘2-17-6 BIOPHILIA PLACE JIYUGAOKA1階

【吉祥寺】 武蔵野市吉祥寺南町1-17-7 吉祥寺南YKビル1階



自由が丘

❖ 概要

業 種：小売・サービス業

事業者数：「創の実」吉祥寺：3事業者、「創の実」自由が丘：3事業者

対 象 者：以下の要件を全て満たす方

- ・ 都内に在住し、都内の商店街での開業を目指している方
- ・ 成人女性または応募年度末時点で39歳以下の成人男性
- ・ 店舗を持った経験のない個人または個人事業主

利 用 料：月額 36,300 円(税込)

※別途水道光熱費、商店会費がかかります。

※利用料は出店前に6か月分を一括納付していただきます。

利用期間：6か月 ※更新審査を経て最長1年間



吉祥寺

❖ 特徴

- 1.【人気エリアに出店】 都内でも有数の人気エリアである自由が丘・吉祥寺での出店経験は、出店期間満了後の本格開業や店舗経営の大きな糧となります。
- 2.【専門家による店舗経営アドバイス】 経営コンサルタントや各分野の専門家から店舗レイアウト、商品ディスプレイ、店舗経営等についてアドバイスを受けることで、本格開業に向けた事業計画をブラッシュアップすることが可能です。
- 3.【本格開業までの手厚いサポート】 出店期間満了後の店舗選定や商圈分析等についての相談が可能です。

■ 繁盛店視察プログラム

都内の商店街での開業を目指す女性または若手男性を対象に繁盛店や商店街の取組をご覧いただき、店舗開業のノウハウや経営手法を学ぶプログラムです。



お問い合わせ

公社 創の実

経営戦略課 TEL：03-5822-7237

Email：sounomi@tokyo-kosha.or.jp



■若手商人育成事業

❖ 商店街や商店の経営力向上および人づくりを応援します

商店街の次代を担う若手商人の育成を目的とし、実践的なアドバイスや情報提供を行い、商店街や商店の「経営力向上」および「人づくり」を支援します。



❖ 課題に応じ、様々な事業をご用意しています

事業名	課題	利用期間
商店街パワーアップ作戦	専門家のアドバイスが欲しい	通年
店主スキルアップ事業		通年
商人大学校	商売の基本を学びたい 一流の講師の話を聞きたい	年2回募集
商店街リーダー実践力向上塾	商店街の役員になった リーダーの役割を学びたい	年1回募集
商店街起業促進サポート事業 (商店街開業プログラム)	都内商店街で開業を考えている	年1回募集
中小小売商業活性化フォーラム	時代を先取りする講師の話を 聞きたい	年1回募集

お問い合わせ

公社 若手商人

経営戦略課 TEL：03-5822-7237
Email：shonin@tokyo-kosha.or.jp



■開業助成金

開業等に必要経費の一部を助成することにより開業等を支援し、都内商店街の活性化を図ることを目的としています。

❖ 若手・女性リーダー応援プログラム助成事業

❖ 商店街起業承継支援事業

【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

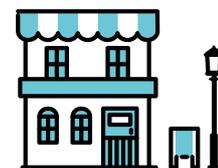
【助成限度額・助成率】 ①844万円・3/4以内

②694万円・2/3以内

※こちらの情報は令和7年度に実施した内容です。

令和8年度の内容は、3月以降に下記サイトにて
公開を予定しております。

▶特設サイト：<https://wakajo-shotengai.com/>

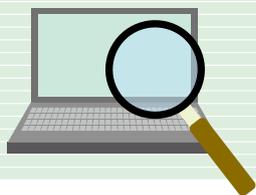


お問い合わせ

公社 商店街 開業助成金

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

中小企業のための セキュリティ・チェック



湯浅 壘道

(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32回 多要素認証の重要性と注意点

証券会社のオンライン口座への不正アクセスと多要素認証の導入

昨年1月以来、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。

このため金融庁では、2025年7月に「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」等の一部改正案を公表し、金融機関に対して、フィッシングに耐性のある多要素認証の実装および必須化を求めることになりました。

多要素認証とは

多要素認証とは、複数の認証要素を組み合わせる方法のことです。

認証要素としては、一般に次の3つに分かれます。

認証要素	具体例
生体	顔、虹彩、指紋など
所持	マイナンバーカード、通信キャリアで契約して固有の電話番号を振られているSIMカードを挿入したスマートフォンなど
知識	パスワード、PINなど

多要素認証は、複数の認証要素を組み合わせるものですが、同じ要素を複数使ったとしても、それは多要素認証を行ったことにはなりません。例えば、複数回、異なるパスワードを入力するように要求したとしても、同じ知識という要素の認証を複数使っているだけなので、多要素認証と呼ぶことはできません。

日本では、一般に通信キャリアで契約したSIMカードを挿入したスマートフォンを利用した認証がよく用いられています。日本では携帯電話やSIMカードの契約時に本人確認が厳格に行われており、SIMカードには固有の電話番号が振られているので、電話番号宛にショートメッセージを送信してそれが受信されたかどうかを確認することで、SIMカードを挿入したスマートフォンを所持しているかどうかを確認できるからです。また、スマートフォンに認証のためのアプリをインストールし、それを用いて認証する方法も利用されています。

最近注目されているパスキー

最近注目されているのは、パスキーと呼ばれる方法です。これは、スマートフォン等の端末に保存されている顔や指紋などの生体情報、PINやパターン認証など、その端末に固有の情報を利用し、端末上で本人確認を行うものです。

パスキーには、パスワードが不要になる、フィッシングや不正アクセスに強い、利便性が高いというメリットがあります。その一方で、パスキーは端末に保存されるため、端末の紛失時には認証を解除するなどの対応を行わなければならない、かなり複雑な手続きが必要になります。また現時点では複数のパスキーサービスがありますが、iOSに保存されたパスキーをAndroidで使うというように異なるプラットフォーム間での共有は、原則としてできません。サービスによって、複数端末での利用や端末買い換え時も再設定なく利用できるタイプのものと、それができず、再登録が必要なものがあります。

パスキーを導入する場合には、このようなメリットとデメリットをよく検討する必要があるといえるでしょう。

多要素認証の導入とコスト

自社で提供しているサービス等に多要素認証を導入する場合には、注意点もあります。

多要素認証を導入する際の最大のデメリットは、導入や運用にコストがかかるという点です。多要素認証には専用の機器やシステムの導入が必要となりますので、かなり高額な費用が必要です。費用の額は、導入する方法、採用する情報要素、ユーザーの数などによって異なります。クラウド型のサービスを利用する場合、月額数千円程度で導入できることもありますが、一般的には中小企業向けでも数十万円、大規模なシステムは数千万円以上の費用がかかります。

一方でユーザー側にも、多要素認証にはログインするまでに手間と時間がかかる、初期設定時のユーザー登録も面倒になる、電話が利用できない場所ではショートメッセージが受信できずログインできない、などのデメリットがあります。多要素認証が普及してこなかったのも、導入するとログインや設定が面倒になるため、それによって顧客離れが起きることが警戒された、という面があることは否定できません。

このため、多要素認証の導入には、想定されるリスク、多要素認証の必要性、コストと利便性などを慎重に検討する必要があります。

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

クラウド会計編

1. はじめに

経営者の皆さんは、“いつ・いつまで”の財務諸表を確認しているでしょうか？ できれば“いつでも・最新”の情報を見ながら、自社の経営について考えたいところですが、従来の経理方法では、人の手による確認作業が多く発生するため、完成までにはかなりの手間と時間がかかっていました。

そんな経営者と財務諸表との距離を埋めてくれる「クラウド会計」という仕組みを持った会計ソフトが近年発達してきています。最新の数値をリアルタイムで把握し、未来に向けた戦略を練るための、新たな経営ツールとして注目を集めています。

2. 用語の定義

- クラウド会計：インターネット上で利用できる会計ソフト。従来の特定のPCにインストールする形式とは異なり、ネット環境さえあればいつでもPC・スマホから最新の帳簿を確認可能です。
- 外部連携と自動仕訳：クラウド会計がもつ特徴的な機能で、銀行口座、クレジットカード、POSレジ、仕入れや売上のデジタルデータを自動で取り込み、AIが取引内容を推測・学習することで効率的に仕訳入力を行うことができる仕組みです。

3. はじめの一步

クラウド会計導入の第一歩は、「単純入力作業の削減」から取り組みましょう。従来の経理では、各金融機関等のデータを通帳や各明細、請求書などに紙に印刷したものを担当者が一つひとつ読み取り、手入力することで処理していました。しかし、クラウド会計では様々なデジタルデータを会計ソフトに直接連携させることができ、経理を大幅に効率化させることができます。

- 銀行口座やクレジットカードの連携：取引データ(日付、金額、摘要)が連携でき、さらに摘要データから「どんな取引か」を推測して自動で勘定科目が割り振られるため、簡単な修正だけで仕訳入力を完結させることが可能です。
- 関連システムとの連携：クラウド会計ソフトの多くが、会計機能だけではなく、請求書の発行や給与計算のシステムを有しています。同時に売上や人件費の会計への計上が可能であるため、単純な仕訳入力が削減されます。

こういった仕組みを通して、人為的なミスは大幅に縮小化されます。経理の役割は「入力・確認」から、各システムを統括する存在へ変わっていき、より専門性の高い分析業務等にも従事することもできるでしょう。

4. 発展

クラウド会計は、国が推進する「事業者のデジタル化促進」への対応にも貢献します。

- 電子帳簿保存法への対応：請求書や領収書などの国税関係帳簿書類の電子ルールを定めた同法律が整備されています。例えば、メールで受け取ったPDF等は紙に印刷して保存することが原則認められなくなり、電子保存が義務化されました。クラウド会計は、この法規制に則った形でデータを自動で管理・保存することを容易にします。
- デジタルインボイス (Peppol) の活用：請求書をPDF等の画像ではなく、完全なデータとして直接送受信する同仕組みの普及が見込まれています。取引から会計・税務までのデジタル化 (デジタルシームレス) を実現することにより、税務コンプライアンスも向上するため、国税庁が推奨しています。クラウド会計は、そのような取組の出発点となるものです。

5. まとめ

ここまでデジタルデータが一般的になった現在、もはやクラウド会計を導入しないメリットは考えにくいです。何よりも経理という重要な部門のポテンシャルを単純作業に留めてしまうという機会損失は計り知れません。

いち早く正確な財務状況を把握し、さらにその数字を深掘りすることで、経営の新たな発見もあるはずです。例えば、早期に得られた経営情報から課題点を抽出し、生成AIに「この状況で打つべき次の一手」を問いかけてみるといった、未来志向の活用も可能になるでしょう。

クラウド会計は、単なる会計ソフトではなく、企業経営全体のあり方を変えるきっかけとなるインフラです。この変革の波に乗り遅れることなく、経理業務を最適化し、経営の羅針盤として活用していくことが、現代の企業に求められているのです。

<募集開始> 新製品・新技術開発助成事業

中小公社

実用化の見込みのある、新製品・新技術の研究開発に関する経費の一部を助成します。

支援対象 都内の本店または支店で実質的な事業活動を行っている中小企業者（会社および個人事業者）等、都内での創業を具体的に計画している個人

助成対象経費 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産業財産権出願・導入費 ⑤専門家指導費 ⑥直接人件費

対象となる研究開発 1. 製品化・実用化のための研究開発
2. 新たなサービス創出のための研究開発

助成率 助成対象と認められる経費の1/2以内
※賃金引上げ計画を策定・実施した場合

助成対象期間 令和8年9月1日～令和10年5月31日（最長1年9か月）

中小企業者：3/4以内

申請受付期間 3月27日～4月17日 17:00

小規模企業者：4/5以内

申請方法 Jグランツによる電子申請

助成限度額 2,500万円

（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 新製品助成担当

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

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

公社 新製品



第23回（令和8年度第1回）

中小公社

医療機器産業参入促進助成事業のご案内

医療機器産業参入促進助成事業は、臨床現場のニーズを踏まえた医療機器等の開発を支援し、都内ものづくり中小企業の医療機器産業分野への参入を促進します。

※本助成事業は、事業化支援助成事業・開発着手支援助成事業の2種類があります。

支援対象 都内中小企業者等 ※詳細はWebサイトをご確認ください。

助成率 助成対象経費の2/3以内

助成対象期間 事業化支援：交付決定日から5年間

助成限度額 事業化支援：5,000万円

開発着手支援：交付決定日から1年間

開発着手支援：500万円

事前エントリー期間 受付中～3月23日

申請受付期間 4月1日～4月14日

申請方法 事前ヒアリングにご参加いただいた方に本申請についてのご案内をいたします。

お問い合わせ 取引振興課

TEL：03-5822-7250 Email：iryuu-josei@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/medical/index.html>

公社 医療機器産業参入助成



スタートアップ知的財産支援事業《ハンズオン支援》 知財を武器に世界と戦える企業を支援します！

中小公社

知財戦略のプロや各分野の専門家からなる支援チームが、ビジネス・知財両面をサポート！

3年間、あなたのビジネスにガッツリ並走します。

支援対象 都内で実質的な事業活動を行っている創業おおむね

10年以内の中小企業者（会社および個人事業者）

支援期間 令和8年10月1日～令和11年9月30日

申請手順 下記の流れに沿って申請してください。

①申請予約：4月10日 締切 ※Webサイトの申請予約フォームから手続きしてください。

②申請受付：4月16日 17:00締切（必着）※郵送（簡易書留等記録の残る方法）または、メールにて申請書を提出してください。

～上記ハンズオン支援採択者のみが申請できる助成金（最大1,500万円）～

※別途申請・審査がございます。

助成対象経費 ①権利取得関連費 ②先行調査費 ③原材料・副資材費 ④機械装置・工具器具費 ⑤委託・外注費
⑥産業財産権導入費 ⑦専門家指導費 ⑧直接人件費 ⑨賃借料 ⑩規格等認証・登録費

助成率 1/2以内

助成限度額 1,500万円

お問い合わせ 東京都知的財産総合センター スタートアップ知的財産支援事業担当

TEL：03-6284-3131 Email：chizai-startup@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/startup/handson/>

公社 スタートアップ知財



事業化チャレンジ道場（令和8年度） 参加企業募集中!! ～新製品開発で新たな市場を開拓～

中小公社

事業化チャレンジ道場はものづくりの新製品開発を通じて新規事業の立ち上げを目指す支援事業です。
新製品の企画から販路開拓までのプロセスを「体系的」かつ「実践的」に習得し、新規市場への参入にチャレンジします。

開催日時 5月13日～12月16日 全14回の講座・演習、全4回の個別支援
開催方法 講座:オンライン 演習:対面(大田区産業プラザPiO)
個別支援:対面(企業事業所等)
費用 70,000円(税込)/1社(1社3名まで受講可) ※申込時に審査・選考あり
支援対象 都内に事業所がある中小企業(新製品を開発したい、新規顧客を得たい など)
申込期間 2月2日～4月3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 城南支社 事業化チャレンジ道場担当
TEL: 03-3733-6284 Email: dojoyo@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/seminar/dojo_bosyu.html

公社 チャレンジ道場



専門家派遣「人財コーチングデスク」(無料) 新規募集受付スタート!

中小公社

東京の未来を創る中小企業へ。プロの「人財コーチ」を4回、無料で派遣。
「人的資本経営」って、何から始める? 答えは、この4回で見つかります。

実施期間 4月1日～
申込期間 随時
実施場所 都内事業所
費用 無料
募集数 20社
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

人材育成・能力開発に関する支援
実績や実務経験等を持つ専門家
(人財コーチ)が訪問いたします。



お知らせ

お問い合わせ 企業人財支援課 人財コーチングデスク担当
TEL: 03-3251-7904 Email: sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinteki_shihon/coachingdesk.html

公社 コーチングデスク



展示会の共同出展者募集中! 出展料を一部補助!! CEATEC出展者募集中!

中小公社

東京ビジネスフロンティアでは、展示会出展を通じ、中小企業の販路拡大をサポートします。
【CEATEC2026】に共同出展形式での出展者を募集します。

開催日時 10月13日～16日
会場 幕張メッセ
費用 以下の公社Webサイトにてご確認ください。
募集数 20社程度
申込期間 3月2日～4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。



お問い合わせ 取引振興課 東京ビジネスフロンティア担当
TEL: 03-5822-7239 Email: frontier@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/frontier/>

公社 東京ビジネスフロンティア



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



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
5月～6月	5月12日、 6月9日	新任係長研修<2日コース> ～リーダーシップとその役割～ 係長に求められる役割を組織的な立場から改めて認識し、成果を上げる管理職として必要なマネジメントスキルを習得いたします。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	18,000円/人	企業人財
	5月19日	ISO9001:2015規格要求事項解説講座 企業間取引において製品サービスの品質の向上を通じて、顧客満足や信頼性を達成させるための品質マネジメントシステムである、ISO9001:2015の基本的な概要ならびに要求事項と業務との関わりについて丁寧に解説いたします。	10:00～17:00	オンライン	8,000円/人	企業人財
	5月26日、 6月23日	新任課長級研修<2日コース> ～チームの活力を高めるマネジメントとは～ チームの活力を高めるチームマネジメントの原則と具体的なやり方を学び、明日からの実践につなげていただきます。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	20,000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



企業人財 企業人財支援課
TEL: 03-3251-7904

公社 イベントカレンダー

働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習 <4月募集>全43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！

4月募集講習例	自動化技術(PLC編)【初級】、CAD製図(建築)(AutoCAD)【初級】、第三種電気主任技術者科目合格対策(機械)、技能検定オフセット印刷作業(実技)受験対策、介護支援専門員実務研修受講受験対策 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
受講料	1,600円～6,500円
申込期間	4月1日～4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)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



お知らせ

交通至便な
販路拡大
拠点

頑張る
中小企業に
安心料金

約700㎡から
1,500㎡の
多目的
スペース

ビジネスチャンスは、ここから。

令和9年度分/2027年度分 浜松町館・台東館
展示室等利用申込定期順位別受付

令和9年度/2027年度 利用分の申込受付は、
4月以降受付順位ごとに行います。
下記期間の展示室ご利用分が対象となります。
令和9年(2027年)4月1日から令和10年(2028年)3月31日まで
※定期順位別受付の詳細及び順位ごとの受付日時は、
公式Webサイトの「順位別受付について」のページをご確認ください。

■順位別受付について
<https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/rank/>
ご不明点はお気軽にお問い合わせください。



東京都立産業貿易センター

東京都立産業貿易センター

浜松町館

TEL.03-3434-4242

浜松町駅から徒歩5分！
竹芝エリアの最新国際ビジネス拠点



東京都立産業貿易センター

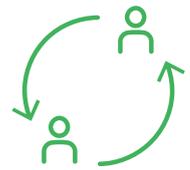
台東館

TEL.03-3844-6190

浅草駅から徒歩5分！
ひとが集う東京名所でビジネス発信

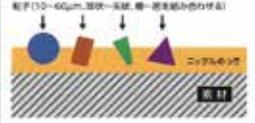
登録企業情報コーナー

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
電気めっき (硬質クロムめっき、装飾用クロムめっき、ニッケルめっき、すべらない表面処理)	墨田区 10,000千円 8名	グリップ力でお困りではありませんか？ 当社が開発した「すべらない表面処理」は、セラミック粒子をニッケルめっきにより固着しています。その際、セラミック粒子の頭がめっき被膜より飛び出るように処理しているため、そこに相手がかかることで摩擦が生まれずべらなくなります。相手を傷つけにくく、ご希望の摩擦係数をご提供することが可能です。	これまでの実績 ① フィルム送りローラー ② ロボットハンド爪 ③ プレーキパッド ④ ゴルフクラブ ⑤ 万年筆  どんなものでも1m×1mまででしたら試作から実施可能です。
業務システムの設計・開発	新宿区 5,000千円 2名	【日々の業務になじむ、受注・業務システムづくり】 受注管理や進捗共有など、日常業務の中で感じる小さな不便を起点に、業務システムの設計・開発を行っています。 業務の実態を一緒に丁寧に確認しながら、必要な機能に絞って設計・開発を行います。受注管理、進捗・工程管理、社内情報共有など、業務の手間を抑え、運用負担の軽減につながるシステムを開発しています。	【業務を整理し、判断しやすい形にする提案力】 2013年創業。受注・進捗管理、社内情報共有などの業務を中心に、業種を問わずシステム開発を行ってきました。希望の内容・納期・コストを踏まえ、スピーディに提案します。 構想段階や検討初期から気軽に相談できる、安心して話せる開発会社です。

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8年1月調査 «令和7年12月の景況»

業況：横ばいで推移
見通し：ほぼ横ばいで推移

12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（1～3月）の業況見通しDI（当月（12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▲20（前月▲19）とほぼ横ばいで推移した。

※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12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）

人材不足が深刻化している。作業員不足や、若手への指導・教育人材の不足を訴える企業が多い。印刷業（特に商業印刷業）は、年賀状離れや郵便料金値上げの影響で、大幅に業績が悪化している。

城東地域（城東支社より）

石油価格や為替の影響によるポリウレタン等の大幅な価格上昇により、樹脂製品のメーカーからは粗利率が低下しているという声があった。医療業界では、病院の経営状況の悪化により、医療用製品メーカーの受注状況に影響が出ているという声があった。

城南地域（城南支社より）

取引適正化法の施行による手形払い原則禁止、受領から60日以内の現金での支払い義務化の影響で、従来手形払いをしていた中小企業は資金繰りが厳しくなり、新製品開発や販売に資金が回せなくなるといった声が聞かれた。

多摩地域（多摩支社より）

経営者の高齢化により事業承継を検討している企業において、承継可能な人材が社内・親族内で見つからないケースがある。また、廃業した同業者の受注案件を引き継いだり、従来通り低価格での継続を求められ、採算がとれないケースも多い。

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。

TOKYO逸品

企業が歩んだ物語

商品ジャーナリスト・北村 森

培った技術を、新たな領域に生かす



美しく繊細な切子の酒器ですが、これ、何代も続くような職人工房から生まれたものではありません。電子ディスプレイの開発を得意とする企業の手から生まれています。どうして？

そこには必然ともいえる背景があったといいます。10年ほど前から国内のディスプレイ業界は海外勢に押され始めます。「このままでは生き残れない」との危機感が同社にはあった。ならばどうするか。社内にはガラスの加工技術がある。具体的にはケミカルエッチングの領域で培った、きわめて高い能力です。

さあ、こうした精緻な加工技術を用いて何をつくるか。「グラスがあるじゃないか」と判断します。従来から職人の世界に根づく切子の手法に、同社が有するエッチング技術を組み合わせると…。「従来の切子では出せない模様を表現できてしまいました」。切子の技法による制約がなく、ほぼ自由に美しい図柄をガラスに描くことができるとわかりました。

画像にある酒器ですが、その側面や底面に桜の模様を配していますね。これはエッチングによる表現だそうです。「エッチングだからこそ果たせたんです」。その結果、酒を注いで手に取ると、透明感ある図柄が映える、このぐい呑みが完成。

開発を通して「難局のもとでも前を向く空気が社内に醸成されました」。すでに百貨店などからの引き合いがあるそうです。

KOEDO川越硝子
販売価格2万4,200円(税込)など
その製法ゆえの輝く美しさ
株式会社フォアサイト
(東京都文京区)
<https://www.foresight-web.biz/>

