

Tokyo BizBeat 4

2026



輝く企業の現場から

- ・ 理化学機器/医薬品の販売
- ・ 医療機器の製造販売

株式会社フジタ医科器械
代表取締役 前多 宏信氏

ブルーオーシャン戦略で海外事業を拡大

株式会社フジタ医科器械

業種：理化学機器や医薬品の販売と、医療機器の製造・販売
資本金：7,900万円
所在地：東京都文京区本郷3-6-1

代表取締役：前多 宏信氏
従業員：70名（2026年2月現在）
<http://www.fujitaika.co.jp/>



代表取締役の前多宏信氏が手にしているのは、リモート生体情報マルチモニター「VIMMS」。血液中の酸素飽和度や血圧、心拍データを1つの小型機器で計測し、安価なAndroid端末タブレットに送信できる点が高く評価され、在宅医療や救急医療の現場で広がっている

高度な技術力で脳神経外科向け機器を手掛ける

フジタ医科器械は1972年に医療機器や医薬品の専門商社として創業され、やがて医療機器製造分野にも進出。高度な技術力を生かし、医療現場のニーズに最適化した製品づくりを行って高評価を受けている。そして2015年からは、海外進出に本腰を入れた。

「当社が得意とする脳神経外科医向けの手術道具・機器類はおかげさまで好調ですが、いずれはロボット技術の普及などでニーズが減る恐れがあります。また、利益率の面では卸業より製造業が有利。それで製品開発を強化して海外にも乗り出し、事業の新たな柱を打ち立てたかったのです」（前多氏）

同社は2017年、海外進出のために公的補助金を利用しようと経済産業省に相談。そこで初めて会社の存在を知り、利用を勧められたという。

「それから東京都知的財産総合センターへの相談で知的財産の重要性を意識するようになり、大切な技術や製品の特許申

請を行いました。その中には、『既存技術の組み合わせでとても特許など取れない』と思い込んでいたものもあったのですが、知財センターの専門家からは特許取得が可能かもしれないと助言されました。最終的には特許を取れ、自社製品を守れたことで、プロの知見はすごいと感じたものです」（前多氏）

ニッチ市場特化で価格競争を回避する戦略

フジタ医科器械は新製品の開発を進め、2019年には海外展示会に試作品を出す段階までこぎ着けた。ところがここで、前多氏は激しい衝撃を受けたという。

「試作品を初めて出展した海外展示会から2カ月後、私たちは別の海外展示会に出ました。すると大手他社が、当社製品と似たモノを出展していたのです。さらに数カ月後の展示会には、当社製品より優れたモノが並んでいました。グローバル企業の開発速度はこれほどかと、頭を殴られたように感じました」（前多氏）

世界的な大企業には豊かな開発資源があり、コスト競争力も高い。また、様々なやり方でライバルを潰そうとする貪欲さも



フジタ医科器械が出展した海外展示会の様子。ミリ単位の精度を可能にする技術力と、医療現場のニーズに合う製品を提案する力が同社の長所



同社は、知財戦略導入支援など知財センターの事業を数多く利用。その結果もあり、令和7年度東京都功労者表彰式では技術振興功労で表彰された

あった。そこで前多氏は、大企業と直接対峙しない戦略に舵を取ったのだ。

「私の経験上、大企業は年10億円以上売れない製品に参入しません。そこで、当社はニッチ市場に絞り込み、さらに医療現場のニーズに徹底して寄り添う方針に切り替えました。その結果、価格競争に巻き込まれない製品づくりが可能になったのです」(前多氏)

製品を「3つの知財の重なり」に位置づける

公社の支援を受けるようになって以降、同社は知財戦略において様々な学びを積み重ねてきた。その1つが、製品から逆算して特許を取る手法だ。

「今は新製品ができた時点で、それに関連した特許を2~3つほど取っています。その重なった部分に自社製品をポジショニングさせることで、より強固に権利を守れると知財センターから教わりました。この学びは当社にとって、大きな財産になっています。

他にも、公社に支えられたことはたくさんあります。例えば補助金が不採択になったときは、公社の方がアドバイスしてくれました。当社の求めていることを先回りして提案してくれる『良い意味のお節介さ』には、いつも助けられています」(前多氏)

社長の一冊

『古代から現代まで2時間で学ぶ 戦略の教室—生き抜くための勝利の全法則』

鈴木 博毅著
ダイヤモンド社刊

孫子やナポレオンから最新のビジネス戦略まで、人類が3,000年の間に生み出してきた戦略のエッセンスを、1冊にまとめた書籍。

「私は年150~180冊ペースで本を読んでいる、この本も書店で適当に手に取ったうちの1冊です。過去に成功したビジネスモデルを学ぶのは、新事業のアイデアを考える際にとて

も有益。中でも、目に見える無駄は誰でも管理できるが、目に見えない無駄を発見するのが経営者の仕事だという言葉が印象的で、これは私の経営指針の一つになっています。最近はデジタル書籍を読む機会が増えたこともあって多くの蔵書を捨てましたが、これだけはずっと手元に残したいですね」(前多氏)



公社の人材育成支援事業にも大きな期待

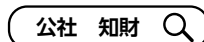
現在のフジタ医科器械では、卸売業の売上げが約8割を占める。しかし前多氏は、利益率を高めるため製造部門を伸ばしたいと考えているようだ。中でも重視するのが海外市場。海外での特許・商標の取得には知財センターの支援を頼りにしているし、今後は人材育成の面でも公社に期待していると語る。「グローバル人材の育成は、当社が海外事業を進めるためには欠かせません。また、新規事業をゼロから生み出せる能力の持ち主もほしいと考えています。そこで公社が提供する人材育成講座など、人材課題の解決を支えてくれるメニューを、今後は積極的に活用する方針です」(前多氏)

利用事業：知的財産戦略導入支援事業

知財戦略の導入により経営基盤の強化を図る企業を対象に、アドバイザーが最大3年間の継続的な相談・助言等を行い、専門人材育成や企業内体制の構築等を実践的に支援します。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ
東京都知的財産総合センター
TEL：03-3832-3656



4月18日は発明の日です！



1885年4月18日に現行特許法の前身である「専売特許条例」が公布されたことに由来します。特許や意匠、商標など、産業財産権の普及・啓発を目的に制定されました。日本の産業競争力を復活させるためにも、知的財産の創造や保護、活用の在り方について、改めて考える一日としませんか？

東京都知的財産総合センターは、2003年の発明の日に、中小企業の皆様が知的財産を創造し、保護し、これを活用するのを支援する目的で開設されました。

知財の取得や活用による都内中小企業の活性化のため、知財センターでは様々な支援を実施しています。

東京都知的財産総合センター

知的財産の創造・保護・活用をサポート！

秋葉原本部



相談はすべて無料かつ何度でも利用可能

お気軽に
ご相談ください



東京都知的財産総合センターは、東京都が設立し東京都中小企業振興公社が運営している機関です。

特許・実用新案・意匠・商標・著作権・ノウハウ・技術契約・知財調査など知的財産に関する無料相談をはじめ、助成金・技術流出防止・知財セミナー・知財マッチングなど、知的財産に関する様々な支援を実施しています。

● 都内には4つの拠点があります！

秋葉原本部

03-3832-3656

城南支援室

03-3737-1435

城東支援室

03-5680-4741

多摩支援室

042-500-1322

▼センターの 相談事例

特許

— 新製品の特許を取りたい。

技術契約

— 他社と共同で研究開発するに当たり、契約で注意する点は？

著作権

— 自社のホームページ制作で第三者の写真や情報などの素材を利用する場合に注意する点は？

侵害

— 自社の商品に関して、特許侵害の警告書が届いた。どう対応したら良いか？

外国出願

— 海外進出に際し、外国商標の権利化について相談したい。

知財戦略

— 知的財産は企業経営に有利な手段と聞いたが、具体的にどのようにすれば良いか？

助成金のご案内

外国に知的財産権を
出願したい

他社の知的財産権を
調査したい

自社の知的財産権が侵害
されているか調査したい

☆オススメ☆

⇒外国特許出願費用助成事業 助成限度額**400万円** (条件有) 助成率1/2以内

⇒外国商標出願費用助成事業 助成限度額**60万円** 助成率1/2以内

ほかにも知的財産(特許・実用新案・意匠・商標・著作権)に関して、幅広く支援する助成金があります！



【お問い合わせ】

東京都知的財産総合センター TEL：03-3832-3656

ご相談のご予約はこちらから⇒



「TOKYOネットクラブ会員」制度を変更します

「TOKYOネットクラブ会員」では、会員の皆様がスムーズに公社事業をご利用いただけるよう、情報発信等を行ってまいりました。

公社事業の最新情報をよりわかりやすく、会員の皆様のニーズに合わせて発信できるよう、2026年2月より会員制度を刷新しました。

変更内容の詳細は、以下をご覧ください。

※ご登録済みの方は、新規のご登録は不要です。

【変更点①：会員区分の新設】

会員を「メルマガ(個人)区分」、「企業区分」の2種に分類します。

お手軽な登録でメルマガのみ受け取りたい方は「メルマガ(個人)区分」、メルマガに加えて広報情報誌・広告誌を受け取りたい方は「企業区分」でご登録ください。

■メルマガ(個人)区分

- メールマガジン「TOKYOネットクラブまがじん」が受信できます。
- メールアドレスの入力のみで申込みができ、申込内容は即時反映されます。
- 中小企業経営者・従業員の方だけでなく、大企業にお勤めの方、創業予定の方のほか、都内中小企業支援策を知りたい個人の方など、どなたでも幅広くお申込みいただけます。

▶「メルマガ(個人)区分」のお申込みはこちら！
<https://form.tokyo-kosha.or.jp/m?f=1>



／ご登録をお待ちしております！／

登録フォーム画面

■企業区分

- メールマガジン「TOKYOネットクラブまがじん」のほか、ご希望の方には広報情報誌「Tokyo BizBeat(本誌)」などを送付いたします。
- 企業経営者・管理職の方は、こちらの区分でのお申込みも併せてご検討ください。

▶「企業区分」のお申込みはこちら！
<https://forms.gle/oygvwCUQ1mGpYGbU8>



【変更点②：メールマガジン配信方法の改善】

原則毎週1回(水曜日)にメールマガジンで支援情報をタイムリーに発信しています。

会員制度の刷新に伴い、配信を希望する支援分野(カテゴリ)を選択できるようになりました。

カテゴリ一例：設備導入・生産性向上/販路拡大/人材支援 など

【お問い合わせ】

企画課 広報担当 Email: kikaku@tokyo-kosha.or.jp



知的財産(知財)は企業にとって差別化を明確にできる大きなメリットがあります。競合他社との厳しい競争の中で、自社オリジナルの特徴や形状、サービスによって顧客満足度を高め、競争優位性を確保できます。

1. 知的財産とは

知的財産権制度とは、「知的創造活動によって生み出されたものを、創作した人の財産として保護するための制度」(特許庁)です。人間の創造的な活動によって生み出される技術、アイデア、デザイン、ブランドなどの無形の資産を指し、特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権などとして法的に保護されています。近年では、技術力の高い大企業だけでなく、中小企業においても知的財産を経営資源として活用する重要性が高まっています。

特に中小企業は製造や販売の場面で小さな工夫を重ね、お客様(ユーザー)視点の改良を続けており、独自のノウハウや現場で培われたサービスが蓄積されています。これらを知的財産として整理し、権利化、活用することで企業の持続的な成長の種になることがあります。

2. 知的財産を取得・活用するメリット

中小企業が知的財産を取得・活用するメリットの一つは、自社の強みや独自性を明確にし、競争力を高めることができる点にあります。唯一無二の特許や商標、意匠などを通じて自社の技術やブランドを保護することで模倣を防止し、市場における確固たる地位を築くことができます。

特に近年、越境ECの普及や市場のグローバル化によって、模倣品や類似品による被害を中小企業も受けています。知的財産を取得していないことで、長年培ってきた技術やサービス、ブランドが海外で無断使用され値下げ競争に陥り、製品価値やブランド価値の低下を招くケースも少なくありません。

知的財産権の取得はこのような被害に対する予防策にもなります。特に商標や意匠は模倣しやすいので国内外で取得することにより、場合によっては模倣品に対する差止請求や税関での水際対策が可能となり、被害の未然防止にもなります。

3. 活用事例

M社は、マンションや集合住宅などにおける窓やドア等の鋼製建具取付けや大規模修繕工事を主力事業としている企業です。同社社長は日々の事業を行う中で宅配サービスにおける再配送に関する課題を認識していました。

その際、自社技術を活用し宅配ボックスをメーター

ボックス等の内部空間に後付けで設置できる方法を考案し、支援機関に相談、特許を取得しました。2021年より宅配ボックス設置サービスを新規事業として展開し、「再配送」という社会課題の解決に役立てています。

当初、ターゲット市場の不明確さとサービスの強みが十分に整理されておらず、受注につながりにくいという課題を抱えていました。その後、支援機関の協力を得て、「築年数の古い集合住宅に対応可能な宅配ボックス設置サービス」という独自性を明確にし、商標と特許の価値を整理し、営業資料や提案書に反映させることができました。

その結果、顧客への訴求力が高まり、新規顧客獲得に向けた販路拡大につながっていきました。大手マンションデベロッパーからは、築年数の経過したマンションのリニューアル時の利便性向上への検討など、ビジネスにつながる動きが出ています。

M社の例は、知的財産を単なる権利取得だけにとどめず、他社が模倣できない「強み」として活用し、中小企業の新規事業創出として新市場・販路開拓に寄与することが可能であることを示しています。

特に新商品やサービスに関しては、競合と比較した差別化ポイントはどこで、お客様にどのようなメリットを与えることができるのかを言語化することで、知的財産は特許などの「権利保護」から「活用」へと役目が変わります。活用次第では事業に大きな力を与える権利となりますので、有効に活用しましょう。

東京都中小企業振興公社では「東京都知的財産総合センター(4ページ参照)」を設置し、商標権や意匠権、特許権の取得だけでなく、模倣品対策や海外特許に関する相談まで幅広く対応していますので、利用することもお勧めします。

労務管理の エトセトラ

子ども・子育て 支援金制度について

大塚 昌子 (おおつか まさこ)
社会保険労務士
大塚経営労務管理事務所



Q

2026年5月より子ども・子育て支援金の徴収が始まるそうですが、具体的にはどのような内容なのでしょう？現在でも子ども子育てについては、毎月事業主として負担しているものがあるのですが、追加して徴収されるようになるということでしょうか。

A

1. 子ども・子育て支援金制度について

日本では少子化の進行が長年の課題となっており、出生数の減少は労働力人口の縮小や地域経済の持続性にも影響を及ぼしています。こうした背景から、国は「子育ては家庭だけでなく社会全体で支えるもの」という考え方のもと、子ども・子育て支援施策を段階的に拡充してきました。

その一環として、事業主は従来から「子ども・子育て拠出金」を負担しています。これは厚生年金保険の被保険者を雇用する事業主が全額を負担する仕組みであり、主に児童手当制度など、子ども・子育て施策の基盤を支える財源として活用されてきました。多くの中小企業にとっては、すでに経営の前提として受け止められている制度といえるでしょう。

近年は、共働き世帯の増加や核家族化の進行により、保育サービスの充実、妊娠・出産期からの切れ目ない支援、子育てと仕事の両立支援といった、より幅広い施策が求められています。こうした新たなニーズに対応するため、既存の制度に加えて創設されたのが、子ども・子育て支援金制度です。

2. 子ども・子育て支援金制度の趣旨

子ども・子育て支援金は、児童手当の拡充、妊娠期から出産・育児期までの一体的な支援、保育サービスの量と質の確保などを安定的に実施するための財源として導入されます。従来の子ども・子育て拠出金が、主として児童手当制度の基盤を支えてきたのに対し、支援金はより広範な子育て支援策を継続的に支える役割を担っています。

この支援金は新たな「税」ではなく、医療保険制度を通じて拠出される仕組みであり、社会全体で子育てを支えるという考え方に基づいています。事業主のみが負担してきた従来の拠出金とは異なり、被保険者である従業員と事業主が負担を分かち合う点も特徴です。

短期的には企業・従業員双方に負担が生じますが、子育て期の離職防止や就業継続を支える環境整備は、長期的には人

材確保や定着につながります。特に人手不足が深刻な中小企業にとって、支援金制度は将来の経営基盤を支える社会的投資として位置づけることができます。

3. 子ども・子育て支援金徴収に関する留意点

子ども・子育て支援金は、2026年5月支払い給与分から徴収が始まります。健康保険の適用を受けている場合、実務上は健康保険料と一体で徴収される仕組みとなり、初年度の料率は0.23%となっています。標準報酬月額にこの料率を乗じた額を算出し、その半分を事業主、半分を従業員が負担します。また、健康保険と一体として徴収されるため、賞与での負担もあります。将来的には段階的な料率引上げが予定されているため、中長期的な人件費への影響も見据えた対応が必要です。

事業主としては、すでに子ども・子育て拠出金を負担している中で、新たな支援金加わる点を正しく理解することが重要です。両制度は併存しますが、目的や役割が異なる制度であり、負担構造も異なります。

事務手続の面では、給与計算システムの設定変更や、社会保険料の内訳管理が求められます。外部委託を行っている場合には、早めに対応内容を確認しておくことが望まれます。また、給与明細上の控除増加に対して従業員が不安を感じることも想定されるため、制度の趣旨や既存制度との違いを丁寧に説明することが、職場の理解を得る上で欠かせません。

子ども・子育て支援金制度は、事業主にとって負担増の側面がある一方、働きやすい社会環境を整えるための制度でもあります。制度の趣旨を社内に周知し運用の準備を進めましょう。

第1回現場改善セミナー 生成AI活用で会社に眠る埋蔵金(=利益)を掘り尽くせ！ 中小会社 ～まだ自分で〇〇しているのですか？ その作業を全部生成AIに任せてみよう！～

日常的な業務に潜む「時間のムダ」を利益に変える！

本セミナーでは商業・サービス業の皆様を対象に、メールや議事録、マニュアル作成の大幅時短も叶える生成AI実践術を解説。

専門知識不要で今日から使える方法を、実演を交え分かりやすく提示します。

「AIが奪うのは仕事ではなく作業」です。より付加価値の高い業務に集中できるよう、今日から使える生成AI活用の第一歩を踏み出してみませんか？

開催日時 5月12日 14:00～16:00
開催方法 オンライン
費用 無料
募集数 40名
申込期間 4月1日～5月11日 12:00
申込方法 以下の会社Webサイトからお申込みください。

■講師
中小企業診断士／経営学修士
酒井 勇貴 氏



お問い合わせ 生産性向上支援課 現場改善セミナー担当
TEL : 03-3251-7917 Email : seisansei@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2605/0005.html>

会社 現場改善セミナー



第2回現場改善セミナー 現場の「ムリ・ムダ・ムラ」を見抜く力を養う！ 中小会社 ものづくり生産性革新・入門セミナー ～現場ですぐに活用できる！ 仕事の質を向上させるQC・IE手法の第一歩～

日本の製造業は今、大きな転換期にあります。勝ち残るカギは、淀みのない「良い設計の良い流れ」を作ることです。本セミナーは、生産現場の「ムリ・ムダ・ムラ」を解消するための第一歩として、ものづくり現場におけるQCやIE手法の活用のポイントを学びます。成果を創出する現場改善には、問題点・課題を「見える化」することが重要です。この「見える化」をどのように進めていくか。皆様と一緒に考えながら、ものづくり革新の扉を開けていきましょう！

開催日時 5月14日 13:30～16:00
開催方法 オンライン
費用 無料
募集数 40名
申込期間 4月1日～5月13日 12:00
申込方法 以下の会社Webサイトからお申込みください。

■講師
岸田 英俊 氏(左)
吉田 和正 氏(右)



お問い合わせ 生産性向上支援課 現場改善セミナー担当
TEL : 03-3251-7917 Email : seisansei@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2605/0006.html>

会社 現場改善セミナー



「確度の高い問い合わせを増やすHPとは？ 限られた営業人員×デジタル戦略」 中小会社 セミナー開催！ HP改修に取り組んだ墨田区の製造業の登壇も！

「HPから問い合わせは来るが受注につながらない」「新規開拓したいけど忙しくて手が回らない」「人手不足で営業専任担当をつけられない」といったお悩みをお持ちの方必見！ HPを営業の強い味方にするために必要な考え方と、取り組み方のヒントをお伝えします。実際にHP改修に取り組み、受注UPした企業のリアルな体験談もお話いただきます。初心者の方にもおすすめのセミナーです！

開催日時 5月20日 14:00～16:00
開催方法 オンライン
費用 無料
募集数 120社(1社につき3名まで)
申込期間 4月10日～5月13日
申込方法 以下の会社Webサイトからお申込みください。

■講師
フォレスト合同会社
代表社員CEO
石井 邦利 氏



お問い合わせ 販路・海外展開支援課 販路開拓支援担当
TEL : 03-5822-7234 Email : online@tokyo-kosha.or.jp
<https://digiport.tokyo/learn/seminar/>

会社 デジポート



越境EC出品支援事業 スマホ一つで世界へ!

中小公社

TOKYO発の雑貨・食品・コスメを海外のモールで販売してみませんか?

海外向けのECモールに興味はあるけど、何から始めてい
いかかわからない、、、そんな企業様でも大丈夫。

文具や雑貨、服飾、コスメ、さらに今年からは「食品」まで、
公社がモールへの出品をトータルで支援します。

あなたの生み出した商品を世界へ届けてみませんか?

※支援を受けるには審査を通過する必要があります。

支援対象 ライフスタイル系の商品を製造・販売している都内中小企業

申請受付期間 4月24日 17:00まで

申込方法 以下の公社Webサイトからお申込みください。

- ◆面倒な「出品」「翻訳」を
まるごとサポート!
- ◆出品料なし、手数料なし
- ◆世界に届ける・広めるための
プロモーションも支援



お問い合わせ 販路・海外展開支援課 越境EC支援担当
TEL: 03-5822-7241 Email: ttc@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/matching/promotion_support/?0410_BB/

公社 越境EC



グローバル組織構築に向けた専門家サポート (個別相談)

中小公社

グローバル化を目指す企業の組織構築・人材育成・労務管理等の疑問・質問にお答えいたします。

海外事業の経験豊富な中小企業診断士や社会保険労務士がご相談に応じます (事前予約制)。

開催日時 随時受付中

開催方法 オンライン・リアル併用

会場 〒105-7505 東京都港区海岸1-7-1
東京ポートシティ竹芝オフィスタワー5階

費用 無料

募集数 20社

申込期間 4月1日~令和9年2月26日

申込方法 以下の公社Webサイトからお申込みください。

WEB・対面での相談受付中/回数制限なし

専門家による個別相談

お気軽に (無料) ご相談ください!

お知らせ

お問い合わせ 企業人財支援課 海外人財支援担当 (グローバル組織・人財支援デスク)
TEL: 03-3434-4275 Email: kaigai-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/session/consulting/>

公社 グローバル 相談



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

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対し、重点支援地方交付金を活用して支援金 (第6回) を交付します。

助成対象期間 令和8年1月~6月分まで

申請受付期間 4月9日~8月31日まで

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 500万円/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 10万円/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 10万円/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 Email: josei@tokyo-kosha.or.jp
<https://tokkolpg-shienkin.tokyo/>

公社 特別高圧電力 工業用LPガス



毎月1万9千部以上発行! 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
6月	6月2日	ISO14001:2015規格要求事項解説講座 ISO14001:2015の規格の解説を通じて、事業活動から生じる環境負荷を低減させ、環境法令順守、環境リスクの管理を組織として戦略的に展開させることの重要性をご理解いただけます。	10:00~17:00	オンライン	8,000円/人	企業人財
	6月16日	営業力強化研修 ～業績を伸ばすプレゼン・スキルの習得法～ 受注を勝ち取るための最強プレゼン術の習得を目指します。ただのテクニックではない、結果を出すための最適化されたスキルを伝授します。あなたのプレゼンが明日から劇的に変わります。	10:00~17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業人財
	6月30日	良いコミュニケーションのための3つの手法 ～苦手なコミュニケーションを“得意”に変える！～ コミュニケーションに対する苦手意識を取り除き、いつでも、誰とでも、良いコミュニケーションを取れるようにするための「3つの手法」を学習します。数多くの演習を通じて、自然にコミュニケーション能力を高めていきます。	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

展示会の共同出展者募集中！出展料を一部補助！！CEATECは締め切り間近！ 中小公社 産業交流展は募集中！スマートファクトリー Japan・ギフト・ショーは募集開始予定！

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】【産業交流展2026】【スマートファクトリー Japan2026】【ギフト・ショー春2027】に共同出展形式での出展者を募集します。

開催日時	募集数
①CEATEC2026: 10月13日～16日 ②産業交流展2026: 11月11日～13日(予定) ③スマートファクトリーJapan2026: 11月18日～20日 ④ギフト・ショー春2027: 2027年2月24日～26日	各20社程度
費用	産業交流展は無料、スマートファクトリーは109,000円、その他の展示会は下記の公社Webサイトにてご確認ください。
申込期間	①CEATEC: 3月2日～4月17日 ②産業交流展: 3月30日～5月15日 ③スマートファクトリー: 4月15日～6月5日 ④ギフト・ショー春2027: 未定(決まり次第、下記の公社Webサイトにて公開します。)
申込方法	以下の公社Webサイトからお申込みください。

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 ビジネスフロンティア 🔍



働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習 〈5月募集〉全38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！

5月募集講習例	CAD製図(機械)【初級】、ビル管理技術者受験対策、InDesignによる編集レイアウト(Mac)、基本情報技術者受験対策、介護支援専門員実務研修受講受験対策など	申込期間	5月1日～5月10日
会場	各 東京都立職業能力開発センター・校	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へお申込みください。(企業単位でもお申込み可能です。)
主催	東京都立職業能力開発センター		
受講料	1,100円～6,500円(税込)		

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 🔍

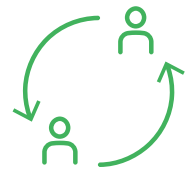


登録企業情報コーナー

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。

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"> ・理化学機器、医療機器、実験室や病院/介護施設等の消耗品を調達しご提供します。 ・産業機器に使われるパーツの(特注からの転換)共通化およびその調達を行います。 	文京区 70,000千円 50名	以下の機材・パーツを調達し、ご提供します。 【機材】 医療・介護・研究に薬用冷蔵庫や実験/臨床消耗品、イベントや受付にサーモグラフィやデジタルサイネージ、工場や事務所等に監視カメラ/AIカメラ/顔認証端末、ほか体温計/オキシメーター/アルコールチェッカー/UPS 【パーツ】 取付と部品の共通化をテーマにモニター/VESA金具・三脚系/ポール系取付金具・電源アダプター/USB充電器/各種ケーブル/防水コネクタ等キーパーツが豊富	産業機器分野において下記2種類の器材を、お客様の打診から短い時間内で調達します。 ・販売店/エンドユーザー向け完成品 ・産業機器に使われる各種機械系や電気・電子系パーツ ECサイトや店舗運用会社、各分野の商社・販売会社、電気工事や設置工事会社等、病院・介護施設・製薬・バイオ企業/研究、各種イベント会場、学校・自治体、各種工場/作業等の市場を得意としています。
ソフトウェアの設計・製造・テスト・保守	中央区 20,000千円 47名	弊社は日本企業専門のオフショア開発会社です。お客様が提供しておられるサービスの維持・推進・発展のために、ソフトウェアの設計・開発・テスト・保守の分野で必要とされる人材を確保し、お客様の経営の手助けをさせていただく事が出来ます。	あらゆる分野・様々な業務・幅広い業種に対応しており、お客様の経営に貢献します。 1. ソフトウェア開発 Webシステム・モバイルシステム・IoT開発・マイグレーション開発・プラットフォーム別開発 2. AI開発 AI・RPA・データ分析などの技術を用い、お客様と共に課題を分析・解決してまいります。

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8年2月調査 「1月の景況」

業況：わずかに上向き
見通し：2か月ぶりに改善

1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▲25（前月▲28）とわずかに上向いた。今後3か月間（2～4月）の業況見通しDI（当月（1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▲17（前月▲20）と2か月ぶりに改善した。

※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8年1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）

消費財分野では、汎用品低迷の一方、高付加価値商品はミドル層の支持を得て増収している。IT・サービス分野では、総合的なサービス提供を行う企業は堅調だが、EC/WEB支援業界では市場全体の投資抑制で成長が一服している。

城東地域（城東支社より）

国内製造で海外輸出割合が高い企業からは、円安が有利に働いているとの声が挙がった。一方、日中関係悪化の影響で、産業機械用装置製造業では中国からの原材料の入手が難しくなってきたとの声があった。

城南地域（城南支社より）

取適法施行による手形払い禁止の影響をヒアリングした。【良い影響】手形払いの取引では商社を介していたが、今後は直接の取引が増え、取引先の新規開拓が期待できる。【悪い影響】現金払いの方が資金まで時間がかかり、資金繰り悪化の懸念がある。

多摩地域（多摩支社より）

製造業の全体観として売上げは単価上昇で微増しているが、労務費の価格転嫁停滞により増収減益の状態にある。一方、若手・中堅社員層の厚さは将来も安定して発注できるという信頼感を生み、長期的な大型案件等獲得のための強みとなっている。

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



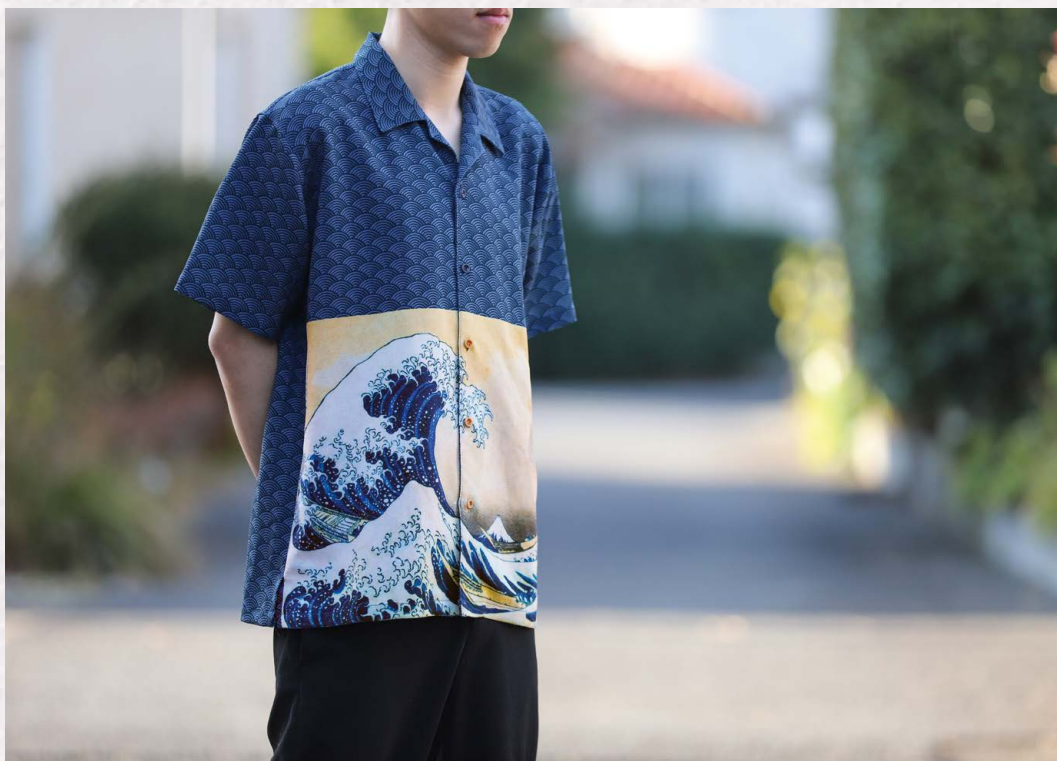
「Tokyo BizBeat」誌名の由来

「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

このアロハ、いくつもの“必然性”がある



葛飾北斎の『富嶽三十六景 神奈川沖浪裏』を昇華転写という技術でプリントしたアロハです。3万円近い価格ながら、成田空港で1日に1着は確実に売れているらしい。

インバウンド需要の高まりにはまった商品か、と片づける話ではないと思います。そこに明らかな必然性があるからです。

まず、製造元は北斎生誕の地に位置します。「すみだ北斎美術館」は社屋のすぐそばで、このアロハにプリントされているのは同館所蔵の作品。必然性はまだあります。この会社はもともと衣類への精緻なプリントが主業で、実力派の職人が10人揃っているといいます。自社のオリジナル商品を開発するにあたって、満を持して北斎作品のプリントに挑む決断をしたそう。

素材はポリエステル製の丹後ちりめん。行き場のないB級品を生かしてほしいと、京都府の職員から相談を受けた結果です。

プリントに際しては、元の作品のシミなどをそのまま残してい

ます。アロハは2種。前述の「すみだ北斎美術館」所蔵作品のほか、米国「メトロポリタン美術館」所蔵の同じ作品をプリントしたアロハも販売。両者を見比べると、細部の色味が異なるのもまた面白い。プリント職人の矜持が伝わってききます。

このアロハ、ハンガーにかけて飾ったときに作品が美しく映えるようデザインしたと聞きました。それも心憎い話ですね。

北斎アロハ

販売価格2万9,800円(税込)

職人が精緻なプリントを…
株式会社エー・ディー・ピー
(東京都墨田区)

<https://a-d-p.co.jp/>



植物油インキを使用しています。

