

Tokyo BizBeat

7
2025



輝く企業の現場から
株式会社ピコトン
代表取締役社長
内木 広宣氏

豊かな知見を生かして子どもの想像力を伸ばす

株式会社ピコトン

業種：子ども向けイベントの企画・運営、工作キットの企画・製造など
資本金：1,000万円
所在地：東京都中野区中央5-38-13-B301

代表取締役社長：内木 広宣氏
従業員：13名（2025年5月現在）
<https://picoton.com>



ピコトンは、夏休みやクリスマスといった季節別、SDGsや防災といったテーマ別などの幅広い切り口で200種以上のイベント企画を用意。また、工作の材料がひとまとめになった「ピコトン工作キット」や各種マニュアルを提供することで、同社からスタッフ派遣を受けなくてもイベントを開催可能だ

子どもの想像力を伸ばすイベントを開催

ピコトンは「子どもの想像力」がテーマのワークショップを企画・運営する企業だ。ショッピングモールや住宅展示場、公共施設などで多彩な集客イベントを開催するほか、美術館の常設展や社会見学プログラムといった子ども向けコンテンツも企画している。

「今でこそ子ども向けイベント事業を展開する企業はいくつか存在していますが、当社が創業した2007年当時はほとんどありませんでした。専門企業として20年近く積み重ねてきたノウハウが、当社にとって最大の武器です。また、競合の中には集客だけを目指すイベントも少なくないのですが、当社は子どもの想像力を伸ばすことを何より大切に考えています。その点は保護者の方にもよく感謝されます」（内木氏）

同社のイベントにはこれまで、5,400会場で100万人以上が参加。現在もハイペースで参加者を増やしており、その満足度もきわめて高いようだ。

コロナ禍をトップダウンの変革で乗り切る

創業当時は子ども向けワークショップに対する社会からの認知度が低く、売り上げはなかなか伸びなかった。そこで内木氏を含めた3人の創業メンバーは、本業とは異なる仕事を引き受けて当座をしのいだ。

「僕は美術系大学の出身だったので、デザインの仕事で食いつないでいました。市場開拓に時間がかかる業界で創業する場合、本業とは別の収入源があると安心できるかもしれません」（内木氏）

その後は順調に成長していた同社だが、新型コロナウイルスの感染拡大でイベントが開けなくなり、売り上げは激減。だが、内木氏たちはすぐに手を打った。

「ロックダウンが1年続くケースを想定し、それに合うイベントのあり方を模索しました。それで、100セット単位だった工作キットを個包装に変える、オンラインイベントに挑戦するなどあらゆる手を尽くしたのです。中には反対する社員もいましたが、将来が分からないからこそ最悪の事態に備えて動くことが大切



子どもたちがタブレット端末で作った塗り絵をスクリーン上で動かす「うごく! シャッフルぬりえ」は大人気のイベントで、高い集客力を誇る



イベント運営のやり方がまとめられたマニュアルは、ピコトンの利用者以外にも無料で公開。こうすることで、業界全体の底上げを目指している

だと説得。このとき、緊急時にはトップダウンで素早く対応することが大切だと学びました」(内木氏)

子どもも大人も失敗から学べることは多い

子どもでも大人でも、失敗から学べることはたくさんあるというのが内木氏の考え。社員にも、失敗を恐れず挑戦するよう日頃から伝えているという。

「例えばオンラインイベントへの取り組みは、失敗の連続でした。最初は社員の子どもの向け折り紙レッスンを試したのですがうまく進まず、担当者は落ち込んだものです。でもそのたびに、『半分には折らせるのは大丈夫だが“袋折り”をさせるのは無理』『カメラをもう1台用意して手元を映すと伝わりやすい』など、挑戦して初めて分かる発見がありました。こうして実践で得たノウハウこそが、最大の財産になっています」(内木氏)

子どもの想像力を伸ばすため、工作以外の要素も取り入れている同社。例えば、卵形の容器に大小のビーズを入れて音色の違いを楽しむ「エッグマラカス」を作り、プロと演奏できるイベントも開いている。

「僕たちの仕事は、難しいことを分かりやすく翻訳して子どもに楽しんでもらうこと。これからもいろいろな企業・人と協力しながら続けたいですね」(内木氏)

社長の一冊

『はじめの一步を踏み出そう -成功する人たちの起業術』

マイケル・E・ガーバー著
原田喜浩訳
世界文化社刊

焼きたてアップルパイの専門店を開いた女性が、経営コンサルタントの支援を受けながら、職人から経営者に脱皮する過程を物語形式で描いている本。

「経営者になって3年ほど経った頃に買いました。心に刺さったのは、『起業家にとって、会社とは顧客に価値を提供する場所である。職人にとって、会社とは自己満足のために好きな仕事をする場所である』という一節です。当

時の私は子どもの想像力を伸ばすことに注力する職人だったのですが、経営的な視点も兼ね備えなければダメだと目を見開かされました。その後も何度も読み返していますが、そのたびに心に響く部分が変わり、新たな発見ができる良書です」(内木氏)



DX推進事業で専門家から手厚い支援をもらう

内木氏たちは経営経験ゼロだった20代で創業。当時は、公社のワンストップ総合相談窓口へ何度も足を運んだ。また2022年からは、中小企業のデジタル導入・活用を支える「DX推進支援事業」を利用している。

「コロナ禍で、当社でも業務効率化を進めなければという危機感が高まりました。また、イベントの企画・運営という仕事は属人化しやすいため、情報共有の仕組みも必要だと考えてDX推進支援事業に申請したのです。公社から派遣された専門家には当社が抱える問題の抽出段階から参加していただき、社外から意外な角度で指摘を受けたり、議論の整理をしてもらったりしたのがとてもありがたかったです」(内木氏)

利用事業：DX推進支援事業

DX推進やデジタル技術を活用する取り組みについて段階に応じた幅広いメニューで支援します。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ

生産性向上支援課 TEL：03-3251-7917

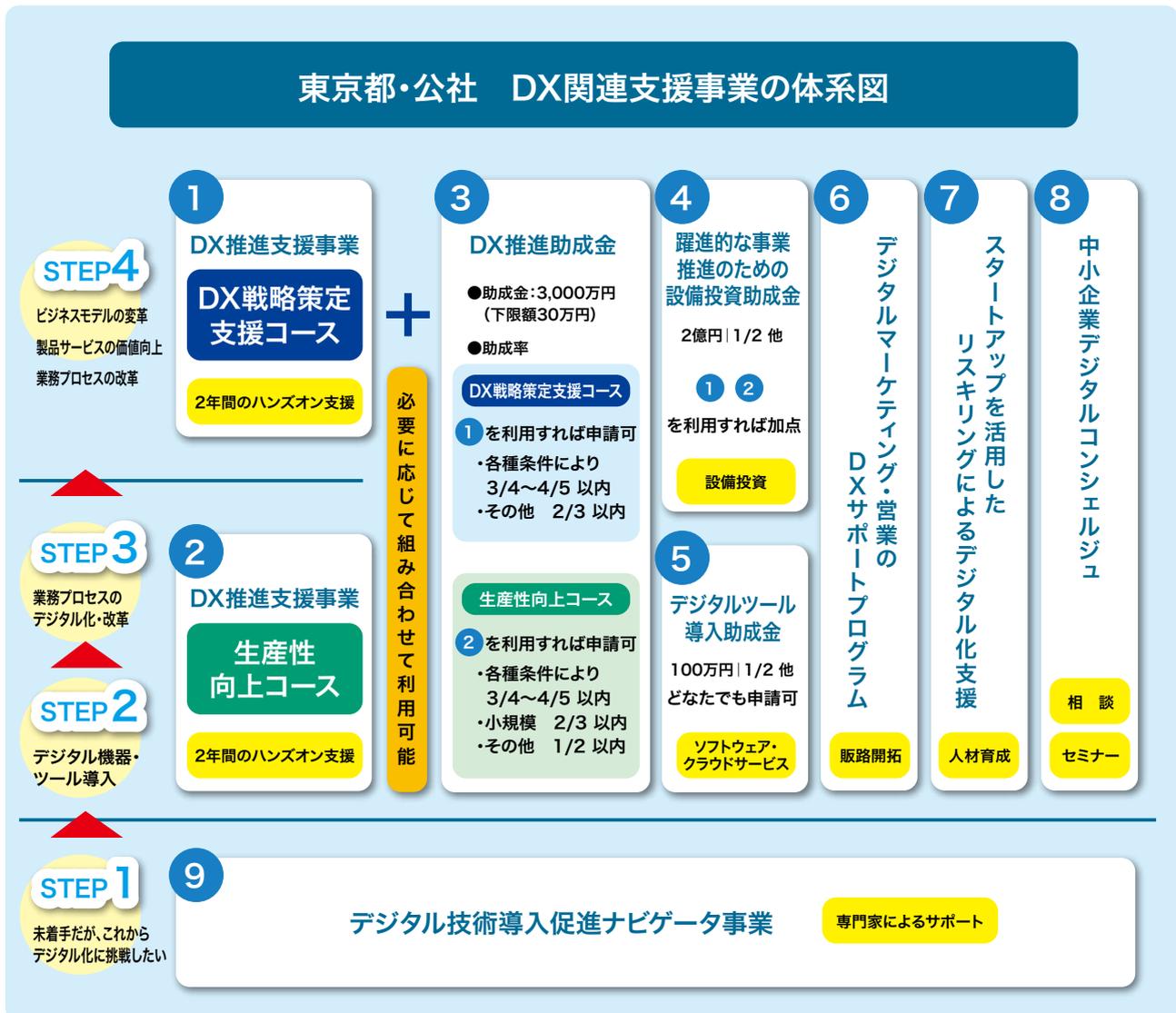
公社 デジタル化



令和7年度 DX関連支援事業のご案内

東京都および東京都中小企業振興公社は、都内中小企業のDXを推進するため、アドバイザーによるDX戦略の策定等の支援や、デジタル技術の導入から活用までの長期的なサポートに加え、デジタル技術を活用した機器・システム等の導入に係る経費の一部を助成するなど、DX推進に向けて総合的な支援を行っております。

東京都・公社 DX関連支援事業の体系図



東京都および公社のDX支援の情報はデジタル化推進ポータルに掲載しております。また、支援事例の動画や記事も掲載されておりますのでぜひご覧ください。

(ポータルサイト情報)

 <https://iot-robot.jp/>



上記体系図に関するお問い合わせ先：

- ①②③⑦ 生産性向上支援課 TEL：03-3251-7917
- ④ 設備支援課 TEL：03-3251-7884
- ⑤ 中小企業デジタルツール導入促進支援事業事務局 TEL：03-4446-9058
- ⑥ 販路・海外展開支援課 TEL：03-5822-7234
- ⑧ 中小企業デジタルコンシェルジュ運営事務局 TEL：050-5783-1201
- ⑨ デジナビTOKYO運営事務局 TEL：050-5784-5455

スタートアップ等を活用した 価格転嫁・賃上げ支援事業

本事業は、スタートアップ企業等が提供する原価管理システムや人件費シミュレーション等のデジタルツールの導入を支援します。ツールの導入や効果的な活用のためコンサルティングを実施して、中小企業の自社コスト把握を支援するとともに、中小企業の適正な価格転嫁や賃上げに向けた準備を後押しします。

デジタルツール導入費用

最大 **100万円**まで
無料

専門コンサルタントが伴走支援！

事業の概要

このような課題をお抱えの方

- ・取引先に値上げの相談をしたいが、どのように切り出せばよいか分からない
- ・社員の待遇を改善したいが余裕がない 等

デジタルツール導入トライアル
(最大100万円)

コンサルティング支援

スタートアップ企業

価格転嫁に向けて
準備をしたい都内中小企業

コンサルタント

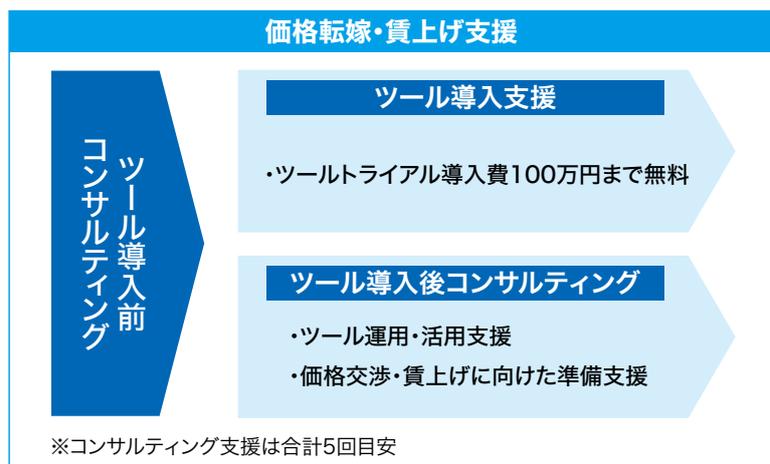
●紹介予定ツール

- ・原価管理、データ収集ツール 等
- ・人件費管理、人件費シミュレーション 等

●支援内容

- ・デジタルツールの選定、導入支援
- ・価格転嫁・賃上げに向けた準備支援 等

お申し込みから支援の流れ



※お申し込み・お問い合わせは下記の事務局またはポータルサイトをご参照ください。

お問い合わせ：

スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事務局

(デロイト トーマツ リスクアドバイザー合同会社 受託)

TEL：03-6213-1300 メールアドレス：smb_info_kosha@tohmatu.co.jp

受付時間：平日9:30～17:30（土日祝・年末年始 12月29日～1月3日を除く）

(ポータルサイト情報)



労務管理の エトセトラ

仕事と介護の 両立支援について

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

当社は小売業ですが、最近、親の介護を理由とした中高年の従業員の離職が多くなっています。人手不足の折どのように対応していけばよいでしょうか。

A

1. 介護離職について

仕事と育児の両立支援は出生時パパ育休や育児休業の分割取得などの法整備や社会保険料の免除、雇用保険での休業期間の給付金などの制度により確実に浸透しつつありますが、仕事と介護の両立支援については、まだこれからの状態です。令和4年度の調査では、介護休業制度の規定のある事業所の割合は7割から9割となっていますが、介護休業を取得した従業員がいた事業所の割合は1.4%という結果になっています。おそらく、親の介護などの必要に迫られた場合、辞めずに働き続ける選択肢があることを知らないまま離職している、または制度は知っていても自分からは言い出しづらく離職してしまうといったケースも多くあるのではないかと推測します。

2. 仕事と介護の両立支援について

育児介護休業法に基づく仕事と介護の両立支援には以下のような制度が含まれています。

1) 介護休業

要介護状態の対象家族を介護する場合、対象家族1人につき通算93日間まで休業することができます。対象家族とは、配偶者、父母、子、配偶者の父母、祖父母、兄弟姉妹、孫をいい、同居、扶養要件はありません。休業は3回に分割して取得することができます。また、休業期間は無給であることが一般的で、この間、要件を満たせば雇用保険から介護休業給付金が支給されます。この介護休業は、実際に介護をするための休業期間という意味合いではなく、休業期間中に仕事と介護を両立していくために地域包括支援センターに相談したり、近隣の介護サービス事業者を探すなど会社への復職を前提とした休業期間です。

2) 介護休暇

要介護状態にある対象家族の通院の付き添いや介護保険の手続きなどでスポット的に取れる休暇です。1年に5日(対象家族が2人以上の場合には10日)取得することができます。この休暇も無給であることが一般的です。

3) 所定外労働などの制限

要介護状態にある対象家族を介護する場合、所定労働時間、時間外労働、深夜業の制限を請求することができます。

4) 介護のための短時間勤務制度など

要介護状態にある対象家族を介護する場合、短時間勤務制度、フレックスタイム制、始業・終業時刻の繰上げ・繰下げ、従業員の利用する介護サービスの費用助成などのうち、会社で整備されている制度を利用することができます。短時間勤務であれば、対象家族1人につき利用開始日から連続する3年間で2回まで利用することができます。

これらの仕事と介護の両立支援については、会社により詳細は異なる場合があります。実際に利用を検討される場合には、社内のルールを確認しましょう。

3. 本年4月の改正について

本年4月から介護両立支援制度などの個別周知・意向確認や介護両立支援制度などの早期情報提供、仕事と介護の両立支援制度を利用しやすい雇用環境の整備などが事業主に義務付けられています。

特に注目したいのは介護両立支援制度などの早期情報提供で、情報提供の対象は40歳になった従業員です。40歳を迎えると介護保険料の徴収も始まります。介護保険制度についても併せて周知し介護への備えを図りましょう。介護の必要性は予測できないものです。そのような場面を迎える前に、介護と向き合うことになっても働き続けることができるということを従業員の皆さんに理解してもらうことが介護離職予防の第一歩です。

まず、従業員の皆さんと介護について気軽に話す機会を設けるなどの取り組みをお勧めします。

参照：

厚生労働省

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyoukintou/ryouritsu/index.html



自社をブランディングすることで、お客様が探してくれる会社にしましょう。

1. ブランディングとは何か

ブランディングとは、自社の商品やサービス、企業そのものの価値やイメージを明確にし、お客様や社会にメッセージとして伝える取り組みです。単にロゴやキャッチコピーを設定することではなく、お客様に「この会社(ブランド)はこういう価値を提供してくれる」「この商品は信頼できる」というイメージを顧客が連想し、記憶に残してもらう活動を言います。

マーケティングと混同されることがありますが、例えばマーケティングはターゲット顧客に対し「自社の製品は品質が高い」と自ら発信することですが、ブランディングとはお客様から「あの会社の製品は品質が高い」と思ってもらうことです。

自社のブランドが確立されると、「価格」「品質」「機能」といった要素以外で商品やサービスが選ばれます。これは「この会社の姿勢に共感でき、信頼感がある」「会社のイメージが良い」といった感情的な要素が購買の決め手になります。この消費者行動によって、単純な価格競争に巻き込まれることなく、継続的にリピート購入をする固定客の増加にもつながります。

2. なぜ中小企業にブランディングが必要なのか

大企業によるブランディング戦略の事例は多いですが、むしろ中小企業にこそブランディングが重要になります。中小企業は広告費や知名度がないので、自らの強みや独自性をホームページや事業活動を通じて明確に打ち出さなければ、市場で埋もれてしまいます。中小企業には柔軟性や経営者同士、支援者、利害関係者を含めた人とのつながり、地域との関係性など独自の強みが存在します。例えば、「創業から〇〇地域で三代続く老舗の味」「極限の精度でお客様の安定した稼働を支える信頼」などストーリー性のある魅力は多くあります。このような強みを明確化し、発信することでお客様との絆(関係性)を深め、価格以上の価値を感じてもらえることが可能になります。

また、採用の観点からもブランディングは有効です。会社の理念や姿勢に共感することは、金銭とは別の魅力として人材を惹きつけ、定着率も高まります。同じ志を持った人材の採用は、企業の成長にとって非常に大きな

メリットとなります。

3. ブランディングを活用して売上を向上させた事例

地方都市にある老舗の食品メーカー A社(社員約15名)があります。同社は大手メーカーや和菓子店の黒子として材料供給することを事業としてきました。しかし将来計画を検討する中で、若年層の和菓子離れが進み、従来の「伝統の味」だけでは当社の魅力が伝わらないと感じ、成長は難しいのではないかと考えました。

そこでA社は新規事業として小売事業を展開することで自社のブランディング戦略を計画しました。まず、経営者自ら事業環境を分析し将来を予測、社員全員で自社の将来像、ありたい姿を話し合うことで、自社の強みや価値観を共有しました。そして「伝統を守りつつ、現代に寄り添う味と和み」をブランドコンセプトに設定しました。お客様に感動を届けられるパッケージデザインを採用、原料にもこだわった商品を開発し小型店舗を構え販売を始めました。さらにSNSを活用し、「美味しい和菓子を通じ新たな和みを提供」「原料から厳選した和菓子」をテーマに発信を開始しました。これにより、地域の方々や若年層からの注目が集まり、観光客やギフト需要の増加へとつながりました。事業開始後の1年で売上は計画比200%超を達成。全社売上の10%を占めるまでに成長。単なる和菓子の材料供給だけではなく、「和菓子文化を伝え、和みを提供するブランド」としての地位を確立した結果、商品を購入した大手顧客から取引依頼がくるといった効果もありました。

このように、ブランディングは商品やサービスの「伝え方」を変えることで、企業の魅力を最大限に引き出し、売上や信頼の向上へと直結するのです。

令和7年度「第3回ビジネスマッチングin東京」受注側企業募集のお知らせ

中小会社

外注先・協力企業をお探しの全国の発注側企業と、都内中小企業（受注側企業）の商談会を実施します。

開催日時	10月21日	参加費	無料
会場	東京都立産業貿易センター浜松町館 2階展示室	申込期間	7月23日～8月22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。	募集数	150社程度

お問い合わせ 取引振興課 ビジネスマッチング事務局
TEL：03-5822-7250 Email：bm@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2025/index6.html>

公社 ビジネスマッチング 商談会



令和7年度 展示会出展助成プラス 申請受付中！

中小会社

米国関税措置の影響を受ける
中小企業様にも対応！

販路拡大を目指す、都内中小企業者必見！BtoBの展示会への出展費用等を助成します。

助成対象経費	展示会等参加費（小間料・資材費・輸送費）、販売促進費、等	申請受付期間	年度内に全10回受付
助成対象期間	交付決定日から1年1か月	助成限度額	150万円
助成率	対象経費の2/3以内	申請方法	電子申請システム「Jグランツ」より申請してください。

お問い合わせ 助成課
TEL：03-3251-7895
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/r7tenjikai.html>

公社 出展助成プラス



SDGs「社内推進のススメ」～カードゲームで行動指針を明確に！～

中小会社

本ワークショップでは、カードゲームを通じて社内のSDGsを推進するうえでの課題と対策を明確にし、会社に戻ってスムーズに行動できる状態を目指します。ゲームで楽しく学んで、確かなSDGs経営の第一歩を踏み出しませんか？

開催日時	7月24日 13:30～16:30	参加費	無料
会場	AP秋葉原 5階 ミーティングスペース	募集数	30名（15社）
申込期間	5月21日～7月23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
経営コンサルタント/中小企業診断士
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/2507/0010.html>

公社 SDGs



令和7年度 TOKYO戦略的イノベーション促進事業

中小会社

他企業・大学等と連携した技術・製品開発に利用できる助成金の募集を開始します！

支援対象 都内中小企業等が「イノベーションマップ※」に基づき、自社のコア技術を基盤として、社外の知見やノウハウを活用して行う革新的な技術・製品開発を支援します。

※イノベーションマップとは、東京が抱える課題を解決するため、成長産業分野における開発支援テーマと技術・製品開発動向等を示したものです。

助成対象経費	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／直接人件費／規格等認証・登録費／産業財産権出願・導入費／展示会等参加費／広告費	申請エントリー	申請にあたっては8月12日までに事前のエントリーが必要です。
助成対象期間	令和8年3月1日～令和11年2月28日（最長3年）	申請方法	電子申請システム「Jグランツ」より申請してください。
申請受付期間	8月14日～9月3日 17時必着		
助成限度額	8,000万円（下限額1,500万円）		
助成率	対象経費の2/3以内		

お問い合わせ 助成課 TOKYO戦略的イノベーション促進事業担当
TEL：03-3251-7894 Email：josei@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/tokyo-innovation.html>

公社 戦略イノベ



出展企業募集 in EDOGAWA
第27回 産業ときめきフェア

申込締切：8月11日

開催日：11月21日・22日
会場：タワーホール船堀
お問い合わせ：江戸川区・産業振興課
TEL：03-5662-0523



①介護現場のニーズに対応した製品開発支援事業【8月22日 17時締切】

介護従事者の負担軽減につながる、介護製品の開発・改良・普及を支援します。

中小公社

助成対象経費 原材料・副資材費／機械装置・工具器具費／委託・外注費／産業財産権出願・導入費／
専門家指導費／直接人件費／展示会等参加費／広告費

助成率 対象経費の2/3以内 助成限度額 2,000万円

※詳細は以下の公社Webサイトをご参照ください。



②高齢者向け新ビジネス創出支援事業【7月31日 17時締切】

高齢者向けに製品・サービスを開発・改良するために要する経費の一部を助成します。

中小公社

助成対象経費 (1)開発・改良フェーズ

【必須】原材料・副資材費／機械装置・工具器具備品費／委託・外注費／産業財産権出願・導入費／
専門家指導費／直接人件費／規格認証・登録費／展示会等参加費／広告・宣伝費

(2)設備投資・事業環境整備フェーズ

【任意】機械装置・工具器具備品費／店舗新装・改装工事費／店舗賃借料／委託・外注費

助成率 対象経費の2/3以内 助成限度額 750万円

※詳細は以下の公社Webサイトをご参照ください。



お問い合わせ 助成課

TEL：03-3251-7894

①介護現場：<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/kaigoneeds/index.html>

②高齢者：<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/koureisha/index.html>

公社 介護 助成金

公社 高齢者 助成金

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【申請期限：11月30日】 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支援金（第4回）を交付します。

助成対象期間 令和7年4月～9月

申請受付期間 令和7年7月7日～11月30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

期限／申請方法 11月30日／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：03-6260-7064

<https://tokkolpg-shienkin4th.tokyo/>

公社 特別高圧電力 工業用LPガス



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）

参加費 50,000円（税込）／1社（2名まで受講可能）

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

会場 AP秋葉原（東京都台東区秋葉原1-1）ほか

募集対象 商業・サービス業に従事する都内中小事業者

申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

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



中小企業を
応援する
総合展示会

東京 11月26日
ビッグサイト
西展示棟 11月28日

マッチングを助け、ビジネスを創出する。

産業交流展

2025
TOKYO INTERNATIONAL INDUSTRY EXHIBITION

出展
募集

締切
8/4



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
9月	9月9日	法務研修～中小企業が身を守るために必要な法律の基礎知識～ 「あの時、きちんとした契約書を作っておけば」などと後悔しないためにも、トラブル事例を中心に、中小企業が身を守っていくために必要な法律知識を解説します。	10:00～17:00	オンライン	8,000円/人	企業人財
	9月17～18日	品質管理研修<2日間コース> 品質管理を初めて学ばれる方に、基本的考え方を身につけていただく研修です。問題解決に役立つQC七つ道具についても事例や演習をとおして、ものづくりを行う上での日常的な変化から問題に気付くヒントを学びます。	各日10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	16,000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 企業人財支援課
TEL: 03-3251-7904

専門家派遣「人財コーチングデスク」(無料) 随時申込受付中

中小公社

～社員を大切に作る経営、考えてみませんか?～

支援回数	最大4回	参加費	無料
実施場所	都内事業所	募集数	15社
申込締切	15社に達し次第締め切ります。		
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
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



第2回HRテック導入セミナー

中小公社

「動画で現場を強くする! マニュアルDX」～今こそ取り組むマニュアル運用の新常識～

「どう教えれば定着するのか分からない…」そんな悩みを持つ中小企業の皆様へ。現場の業務やノウハウを動画で共有し、学びやすさと実践力を両立する“マニュアルDX”の最新事例をご紹介します。属人化の防止や人材育成、定着にもつながるHRテック活用のヒントをお届けします。

開催日時	8月27日 14:00～16:00	開催方法	オンライン
参加費	無料	募集数	40名
募集対象	都内中小企業の経営者、管理職者、総務・人事実務担当者		
受付期間	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
中小企業診断士
稲葉 康弘氏



お問い合わせ 企業人財支援課
TEL: 03-3251-7904 Email: kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2508/0002.html>

公社 HRテック



中小企業人的資本経営支援事業 令和7年度 第1回普及啓発セミナー 人を大切に作る経営とは ～はじめよう! 人的資本経営～

中小公社

「人への投資」の重要性がこれまでも増して高まる中、中小企業における「人的資本経営」が注目されています。理念経営を基軸に、AIを超える人間力を育み、互いが支え合って進んでいく、人的資本経営の要素が詰まった企業の取り組みをご紹介します。

開催日時	8月20日 14:00～16:00	開催方法	オンライン
参加費	無料		
募集対象	都内中小企業の経営者、管理職者、総務・人事実務担当者		
受付期間	8月8日まで		
申込方法	以下の公社Webサイトからお申し込みください。		

講師
グローバルビジネスソリューション株式会社
代表取締役
前山 真希氏



お問い合わせ 企業人財支援課 中小企業人的資本経営支援事業担当
TEL: 03-3251-7904 Email: sangyo-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2508/0001.html>

公社 人的資本



働きながら学びたい方のための
キャリアアップ講習
(8月募集) 全39コース

講習例

○消防設備士(甲種第4類)受験対策 ○介護福祉士(学科)受験対策
【初級】 ○技能検定工場板金(曲げ板金)の展開図作成 ○製くつ
(製甲・婦人靴)【中級】 ○2級管工事施工管理技士(二次)受験対策

申込期間 8月1日～8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

登録企業情報コーナー



当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
新素材の加工 実験装置の設計・製作 スタートアップ支援	大田区 10,000千円 7名	研究開発向け一筋75年。CFRPなど難削材の加工や、試作品の相談を図面なしでも対応。設備は切削加工中心で高さ500mmのワイヤークットや、大型のマシニングセンタを備え、協力工場との連携で、熱処理、表面処理、精密板金まで一貫で対応可能。豊富な実績で最適な工程をご提案。 	ゼロイチ開発を即応支援。 最短当日短納期、500社を超える協力工場のネットワークで対応。アート、デザイン案件もOK。 【実績】 <ul style="list-style-type: none">・下町ボブスレー ブレード加工・アート作品製作支援・翻訳機能付きカメラの試作開発・TOKYO LIGHTS トロフィー設計・製作 

発注情報

以下のような加工や開発の対応ができる企業を探している公社会員企業様がいらっしゃいます。ご興味がある場合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	依頼内容	発注先に求めるもの/その他・要望
建設コンサルタント 一級建築士事務所	千代田区 93,700千円 33名	土木・建築に関するCM業務（コンストラクションマネジメント業務）、調査・設計業務、発注者支援業務	【土木】 新設・改築プロジェクトに関するCM業務（計画・発注・設計・施工の各段階）、道路設計、グラウンド設計、造成設計、発注者支援業務（施工管理、資料作成） 【建築、建築設備】 新設・改修プロジェクトに関するCM業務（計画・発注・設計・施工の各段階）、建物点検、新設・改修設計、工事監理業務、見積査定業務

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5月調査 「4月の景況」

業況：横ばいから上向く
見通し：やや改善

4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▲21（前月▲28）と横ばいから上向いた。今後3か月間（5～7月）の業況見通しDI（当月（4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▲12（前月▲16）とやや改善した。

※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4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）

米国関税に関連した取引先からの生産計画の見直し等は今のところない（自動車部品製造業）。業種にかかわらず人材不足に悩む企業が多く、高齢化が進む中、若者からの応募が来ないとのこと。

城南地域（城南支社より）

BtoBの製造業では一部価格転嫁が難しいとの声があり、下請の構造上、発注元に直接交渉ができない例がある。BtoCの飲食・サービス業での価格転嫁は、高価格帯は成功例が多く、低価格帯になるほど困難なようだ。

城東地域（城東支社より）

米国関税の問題があり、先行きの見通しが読めないとの声が多い。一部では、円高進行による輸入品の価格低下に期待との声もあった。

多摩地域（多摩支社より）

米国関税による影響で、半導体企業の動きが停滞する懸念がある。人材確保に苦戦しており、雇用形態の変更を余儀なくされる状況が続いている。



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

困りごとを助ける商品は、存在感を放つ



これ、なにかの検査機器のようにも見えますが、違います。「片手で持てる防音室」と謳うボーカルサイレンサーです。

大きな声を発しても遮音できる装置。防音室と同じレベルで音を外に漏らさない。声楽家がどこでも練習に臨めますし、一般の人にとっては自宅でカラオケを楽しめる(別売りのキットで、演奏と自分の声をヘッドフォンからモニターできます)。

単なるアイデア商品のような存在か。そうでもないようです。開発したアリアという企業は、代表を含めて音楽家の集まりで構成。出張演奏やコンサート開催を手がけると並行して、音楽家たちの困りごとに応える商品を開発し続けてきました。そのひとつが、このボーカルサイレンサーでした。

同社の代表、音大の教員、そして大学院の研究員が共同で商品化に携わったそうです。息は外に逃し、声は内部で消音する仕組みを完成させると同時に、形状の使いやすさも試行錯誤。

音楽のプロやカラオケ愛好者の課題解決を目指していたのですが、「意外な購入者としてVTuberたちがいた」といいます。確かにこれを使えば、夜間でも気兼ねなく配信できます。

2022年、一般発売に先立ってクラウドファンディングに挑むと、約1,400万円もの支援を獲得。これもまた予想外の反響だったそう。半ば諦めていた悩みを救う商品はやはり強いのですね。

Voicease(ヴォイーズ)
販売価格2万8,600円(税込)
自分の声も周囲の音も遮音
株式会社アリア
(東京都練馬区)
<https://voicease.jp/>

