

# Tokyo BizBeat

5  
2026



輝く企業の現場から  
精密金属部品加工、  
自社ブランド製品の製造・販売  
株式会社ムーテック35  
代表取締役 谷口 栄美子氏

# 社員の自主性を引き出し企業の底力を高める

## 株式会社ミュートック35

業種：精密金属部品加工、自社ブランド製品の製造・販売  
資本金：1,700万円  
所在地：東京都日野市日野台1-18-8

代表取締役：谷口 栄美子氏  
従業員：30名（2026年3月現在）  
<https://myutech35.co.jp/>



ミュートック35が誇る加工技術は、工業製品以外の領域でも活用できる。代表取締役・谷口栄美子氏（写真右）の次女でデザイナーの翠（みどり）氏が手掛け、ニューヨークのアート展で高く評価された「鳳凰」のような金属を使った芸術作品群は、その1つだ

### 「チャレンジ道場」で自社ブランドを創設

現在ミュートック35は、試作・多品種少量生産を強みとし、精密板金・機械加工・溶接などを一貫して手掛ける企業。高度な技術力と創意工夫で顧客から信頼を得ている。だが、リーマン・ショックが起きた2008年から数年間は苦境に陥った。「当時は創業者である父から、私と弟に代替わりしたばかり。景気が落ち込んで受注が減る中、受注生産型の工場はこのような局面では“待ちの姿勢”にならざるを得ないことを痛感しました。そこで、事業を“攻め”の体質へと変えていかなければならないと考え、自社ブランド商品を持つことを決心したので」（谷口氏）

そんなときに出会ったのが、会社の「事業化チャレンジ道場」。計2年間のプログラムに参加して企画から商品化、販路開拓までの過程を学んだ後、2016年に立ち上げたのが、メタルアクセサリーブランドの「THE BLOSSO（ザ・ブロッソ）」だ。「無機質で冷たい印象のあるステンレスですが、ヘアライン加工を施すことで驚くほど繊細な輝きを出せます。こうして売り出し

たアクセサリー類が予想以上の反響を呼んだことで、当社は『オリジナル製品を持つメーカー』へと脱皮できました」（谷口氏）

### 自社ブランドがもたらした思いがけない成果

自社ブランドを打ち立てたことで、社内のムードは一気に好転した。その一つが、採用面での変化だ。「アクセサリー事業はすぐに評判になったわけではなく、会社のご支援もあり、さまざまな場面で取り上げていただく中で、徐々に認知が広がっていきました。その結果、応募者が増えただけでなく、『これをつくりたい』という明確な思いを持った方が集まるようになったのです。単に機械を扱える人ではなく、自ら形にしたいものを持っている人。そうした方は総じてものの機構まで理解しており、技術力も高いと感じています。」（谷口氏）

そうして中途入社したうちの2人が始めたのが、バイク部品の新ブランド「Corherz（コエルズ）」だ。最初は、その社員が知人から古くて在庫がないバイク部品の製作を頼まれ、手掛けていたものだったが、口コミで広がり、事業化に至った。この事業では、製品ラインナップの構成やSNSでの発信など、幅広い



技術者の夢から始まったバイクのレストア。製品や技術でなく、人を起点に発想するのが谷口氏の手法かもしれない



「Artexpo New York」(2026)において『AWARD of EXCELLENCE』を受賞

自社ブランド『THE BLOSSO』の商品開発で磨いてきた技術をさらに深化させ、その延長線上で生まれた作品、「鳳凰」

部分を社員の裁量に委ねている。また、売上額に応じた報酬を給与に加算する仕組みも導入している。「多くの社員は『これを作りたい』という夢を持っています。それを引き出し、自由に挑戦してもらうことが、企業の底力向上につながると思っています」(谷口氏)

### 訪問者への質問で自社の強みを客観視

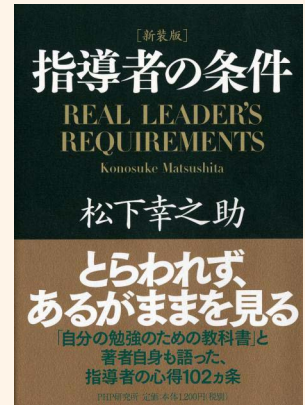
ミュートック35は、試作・多品種少量生産を強みに、多様な業界への営業活動を通じて顧客を広げてきた。その転機となったのが、2011年に行った経営理念の策定である。「その年は震災による売上げ減に加え、高価な機械が立て続けに壊れて散々でした。私が悩んでいると、知人が経営理念を成文化するセミナーを勧めてくれたのです。厳しい指導は数カ月にわたり、私は必死で自社の経営理念を考え抜きました。このとき強く感じたのが、自社の強みを知ることの大切さです」(谷口氏)

経営理念のベースになるのは「自社の強み」だが、自らの特徴を客観的に見極めるのはとても難しい。そこで谷口氏は、自社を訪れた人々の声に耳を傾けた。「強みは他社との比較の中で初めて見えてくるものです。他社の営業担当者などが来訪した際には工場を案内し、忌憚ない意見を数多く集めることで自社を知ろうと努めました。理念策定後は迷いがなくなり、むしろその変化に戸惑うほどでした」(谷口氏)

社長の一冊

### 『[新装版]指導者の条件』

松下 幸之助著  
PHP研究所刊



松下電器(現・パナソニック)の創業者としてあまりにも有名な著者が、自身の経営体験と歴史上の人物の事例を通して、人としての在り方と組織の本質を説いた一冊。「初めて手に取った経営者になりたての頃から今まで20年ほど、毎朝1ページを開いて【今日の教訓】にしています。経営においては、手法やテクニック以上に、人としてどうあるべきかが問われるものだと、本書を通して学びました。だからこそ、人の心の機微や生き方への理解を深めるために、小説から学ぶことも大切だと感じ、浅田次郎の作品も愛読しています」(谷口氏)

### 無関係そうなセミナーで視野が広がることも

ミュートック35は「事業化チャレンジ道場」以外にも、公社から支援を受けている。優れた技術を持つ中小企業と大手企業とをつなぐ「新技術創出交流会」では、現在も多額の取引がある大企業とマッチング。他にも「ビジネスマッチングin東京」などの商談会に参加し、多くの顧客を獲得してきた。こうしたイベントに参加する際には、受け身ではなく、1件でも成約を取ろうという意気込みで臨むと谷口氏。

「公社主催のセミナーもできるだけ受講しています。一見すると無関係に思えるテーマであっても、刺激を受けたり、新たなアイデアが生まれたりするからです。公社からのご案内は、私にとって世界を広げる『縁』。積極的に活用することで、視野が開け、環境が変わっていくのを実感しています」(谷口氏)

### 利用事業：多摩イノベーション総合支援事業

都内中小企業と大手企業開発部門等との技術連携を目指し、個別面談と製品展示を同時に実施する大規模なマッチングイベント『新技術創出交流会』などを開催。大手企業などの技術連携による成長産業分野への参入を支援します。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ

多摩支社 TEL: 042-500-3901

公社 多摩イノ



# 大手企業などとの技術連携による 成長産業分野への参入を支援します

## 1 新技術創出交流会

都内中小企業と大手企業開発部門等との技術連携を目指し、個別面談会と製品展示会を同時に開催する大規模なマッチングイベントです。技術連携をきっかけに成長産業等への参入、新たな製品・技術開発等の可能性が広がります。



### 個別面談会（非公開）

1面談30分で面談オファーを行った大手企業担当者と面談を行います。技術連携コーディネーターが同席し、面談が円滑に進むようサポートします。



※生成AIで作成した画像を使用しています。

### 製品展示会（一般公開）

大手企業から面談オファーを受けた企業が出展できます。また、面談する大手企業以外の来場企業との新たな連携も期待できます。



## 2 技術連携イベント

成長産業・先端産業・次世代産業分野等への参入、新たな技術・製品開発などに向けた気運醸成、大手企業等との技術連携のきっかけづくり、技術情報・技術トレンドの収集などを目的としたマッチングイベント、意見交換会等の各種イベントを開催しています。

※不定期にて開催。

開催予定は公社HPにてお知らせします。



## エントリーのメリット

- 200社以上の大手企業に技術をアピールできます。
- 面談×展示で技術アピールの相乗効果が期待できます。
- 技術連携コーディネーターがサポートします。



昨年度(令和7年度)実績

■ 大手企業開発部門等エントリー数 225社359部門 ■ 中小企業エントリー数 543社

## エントリー企業募集中！！

新技術創出交流会 では令和8年度の  
エントリー企業を募集しております。

<開催予定>

日時：10月22日(木)・23日(金)

会場：第1会場(個別面談会・製品展示会)

東京たま未来メッセ(八王子市明神町3丁目19-2)  
JR八王子駅から徒歩5分、京王八王子駅から徒歩2分

第2会場(個別面談会)

オープンイノベーションフィールド多摩 八王子館  
JR八王子駅から徒歩10分、京王八王子駅から徒歩5分



※大手企業による面談オファーがあった企業のみご参加いただけます。  
エントリーの際は技術アピールシートのご作成が必須です。

エントリーフォームはこちら

<https://tama-innovation.jp/event/entry/>



## 3 随時マッチング

新技術創出交流会の期間外も大手企業からのニーズに基づき  
随時マッチングを行います。

製品開発・技術開発・技術営業等の経験を持つ「技術連携コ  
ーディネーター」が、マッチングが円滑に進むようサポートし  
ます。



### 【お問い合わせ】

多摩支社 TEL：042-500-3901 メール：ntc-koryukai@tokyo-kosha.or.jp  
URL：https://tama-innovation.jp/

公社 多摩イノ



企業間の  
ニーズをつなぐ

## 新規取引先開拓で新たな ビジネスチャンスを生み出しましょう！

「ビジネスマッチング（商談会）」を中心に、展示会への共同出展などを通じ、受発注双方のニーズをつなぎます。公的機関ならではの安心感とともに、新たなビジネスチャンスの創出を強力にバックアップいたします。

### ■ ビジネスマッチング in 東京

対面

都内中小企業の受注拡大を目的とした大規模な対面形式の商談会です。

発注側：全国から参加可能で、所在地や企業規模の制限はありません。  
受注側：東京都内に事業所を持つ中小企業が対象となります。

☆オススメ理由

- ミスマッチを防ぐ「完全予約制」  
事前に受発注双方の希望をもとに商談を組むため、効率的な商談が可能です。
- 専門コーディネーターによる伴走支援  
商談会前後のフォロー体制も万全。初めての参加でも安心です。

募集の  
お知らせ

令和8年度 第2回発注側企業募集開始\*

募集期間 5月18日～6月5日17時

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2026/index3.html>

※受注側企業の募集は6月中旬頃を予定



■参加費無料（受発注企業ともに）



お問い合わせ 取引振興課  
TEL：03-5822-7250  
bm@tokyo-kosha.or.jp

### ■ 九都県市合同商談会

対面

首都圏産業の国際競争力を強化するため、九都県市（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市）で合同商談会を開催します。

☆オススメ理由

- 事前マッチング形式：事務局が事前に発注側と受注側を照らし合わせて商談時間を決めるため効率的です。
- 広域ネットワーク：都県をまたいだ販路拡大が可能です。

募集の  
お知らせ

令和8年度の募集開始は下記の予定です。

詳細は募集開始時にHPをご覧ください。

発注企業 令和8年7月上旬～8月上旬頃

受注企業 令和8年9月上旬～10月上旬頃

■参加費：発注側無料、受注側有料  
（参考：昨年度は税込4,400円）



お問い合わせ 取引振興課  
TEL：03-5822-7250  
9tokenshi@tokyo-kosha.or.jp

### ■ 六都府県オンライン商談会

オンライン

東京都・神奈川県・愛知県・大阪府・兵庫県・福岡県の公的な中小企業支援機関が連携し、オンライン会議システムを活用した商談会を開催します。

☆オススメ理由

- コストゼロで六都府県の企業とマッチング：  
オンライン開催のため、会場への移動コストをかけずに広範囲のものづくり企業を発掘できます。
- 効率的な指名商談方式：発注案件に対して応募のあった受注企業リストから、面談したい企業を自社で選定できます。

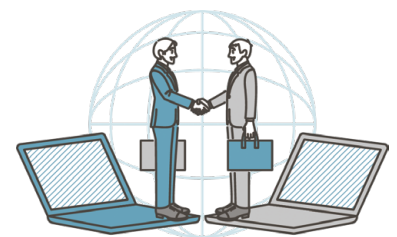
令和8年度 商談スケジュール（未定）

詳細、昨年度の募集スケジュールはHPをご覧ください。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/6tofuken.html>



■参加費無料（受発注企業ともに）



お問い合わせ 取引振興課  
TEL：03-5822-7239  
6tofuken@tokyo-kosha.or.jp

## 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

# 『女性活躍推進法の改正』

## Case

昨年、女性活躍推進法が改正され、東京都でも女性の活躍を推進する条例が制定されたと聞きました。企業として対応すべきことなどがありますか？

## Answer

### 1 女性活躍推進法（女性の職業生活における活躍の推進に関する法律）

この法律は、近年、女性の職業生活における活躍が一層重要となっていることに鑑み、女性の職業生活における活躍を迅速かつ重点的に推進し、急速な少子高齢化の進展、国民の需要の多様化その他の社会経済情勢の変化に対応すること等を目的としています。

同法は、事業主（従業員100人を超える企業）に、自社の女性労働者の割合や、男女の平均継続勤務年数の差異、採用比率などの状況を把握させ、それらの分析結果を基に具体的目標や取組を定めた行動計画の策定・公表を義務付けています（従業員100人以下の企業は努力義務）。

今回の改正（2026年4月施行）で、女性活躍の推進は、女性の健康上の特性に留意して行われるべき旨が明記されたことから、行動計画の策定に当たっては、男女の性差を踏まえ、職場における女性の健康上の特性に係る取組（例えば、女性の健康上の特性に配慮した休暇制度や柔軟な働き方を可能とする制度の整備など）等が行われることが望まれます。

また今回の改正により、新たに女性管理職比率の公表も義務付けられました。加えて、これまで従業員300人を超える企業にのみ公表が義務付けられていた男女間賃金差異の公表が従業員100人を超える企業にも義務付けられました。

なお、これらの情報公表の掲載先として、厚生労働省が企業における女性の活躍状況に関する情報を一元的に集約した「女性の活躍推進企業データベース」があります。このデータベースに掲載することで幅広く学生・求職者の方に閲覧され、優秀な人材確保につながることを期待されます。

また、女性が活躍しやすい職場づくりに積極的に取り組む企業を国が認定する制度として「えるぼし」と「プラチナえるぼし」がありますが、今回の改正によりその認定基準の見直しと、新たに女性の健康支援に関する基準を追加した「えるぼしプラス」と「プラチナえるぼしプラス」が創設されました。これらの認定を取得することによっても、人材採用時の評価向上につながります。

### 2 東京都雇用・就業分野における女性の活躍を推進する条例

昨年12月、東京都は『東京都雇用・就業分野における女性の活躍を推進する条例』を制定しました（2026年7月1日施行予定）。

この条例は、近年、女性が働きやすい環境整備が進み、女性の就業者数は増加しているものの、依然として正規雇用者数や管理職数が低い水準にとどまっていること、今後の人口減少社会の到来や産業構造の変化を見据え、雇用分野で女性がその個性や能力を発揮して活躍できるよう更なる取組が必要であることから、事業者の主体的な取組の促進及び性別による無意識の思い込みの解消に向けた取組の推進を図ることを目的に制定されました。

この条例により、都内で事業を行う法人・個人は、特定の性別に偏らない組織づくりの推進、就業者に係る男女間の格差の解消、女性特有の健康課題への配慮、その他女性が活躍できる環境の整備に必要な取組を主体的に行うとともに、都が実施する施策に協力することが求められます。

今後、都は、女性が活躍できる環境の整備に関する指針を策定・公表する予定であり、事業者は当該指針を踏まえ、自らの組織の現状を把握し、女性が活躍できる環境の整備に向けて計画的に取組を推進することが求められます。

## 東京都ものづくり生産性革新スクール（入門コース） 受講生募集中！！

中小公社

「現場改善を始めたいけれど、何から手をつければ…」とお悩みの都内製造業の皆様に向け、現場改善の最初の一步を踏み出すための「ものづくり生産性革新スクール（入門コース）」を開講します。生産性向上のためには、まず「基本」を正しく知ることが大切。本コースでは、「良い設計の良い流れ」というものづくりの基礎概念をベースに、QCやIEの手法、さらにはDXの基本的な知識まで、生産性向上に必要な知識を5日間で広く学びます。Zoomを使った完全オンライン開催のため、自社から受講が可能です。現場を変える確かなきっかけづくりに、ぜひ本スクールをご活用ください！

開催日時 6月12日～7月10日 13:00～16:00(全5日)  
開催方法 オンライン  
費用 15,000円(税込／お1人につき)  
募集数 30名  
申込期間 4月1日～5月29日  
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 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/monodukuri\\_school\\_beginner.html](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/genbakaizen_suishin/monodukuri_school_beginner.html)

公社 ものづくりスクール



## 第5期 東京都サービス生産性革新スクール 受講企業募集中！！ ～「忙しいのに儲からない」を卒業！ 生成AI伴走型実践ワークプログラム～

中小公社

「人手不足」「属人化」「接客品質のブレ」…中小サービス業のリアルな悩みを、実践的なワークを通じて解決しませんか？

### 【本スクールの3つの特長】

1. 座学だけではなく「実践ワーク中心」：自社課題を題材に手を動かして改善策を構築！
2. 生成AIを全回で活用：AIを道具として使い、業務の可視化・標準化・省力化を実現！
3. 成果を持ち帰る：最終成果物は、そのまま社内で使える「3～6ヶ月の改善プラン」！

「忙しいのに儲からない」状態から抜け出し、数字で成果を語れる現場へ。

採用に頼らず生産性を上げる仕組みづくりを、経験豊富な専門家が支援します！

開催日時 8月26日～12月8日(全11日)  
会場 AP秋葉原  
費用 50,000円(税込／1社につき)  
募集数 10社(1社2名まで受講可)  
申込期間 4月1日～7月31日  
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 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](https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/genbakaizen_suishin/school.html)

公社 サービススクール



## デザイン相談 ご予約随時受付中！

中小公社

販路開拓、ブランド力の強化、新商品の開発……。経営の壁にぶつかった時、解決の糸口となるのが「デザインの力」です。当相談窓口では、見た目の美しさだけでなく、顧客視点に立った事業戦略や、独自性を磨く「デザイン経営」のアプローチでビジネスをサポートします。まずは、専門家と一緒に課題を整理してみませんか？ お気軽にご相談ください。

開設日時 毎週火・木・金曜日 13:00～16:00(祝日、年末年始を除く)  
相談方法 対面／オンライン  
費用 無料  
募集数 1日につき3枠  
申込期間 随時  
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 生産性向上支援課 デザイン担当

TEL : 03-3251-7917 Email : design@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/soudan/design.html>

公社 デザイン相談



## 展示会の共同出展者募集中！ 出展料を一部補助！！

中小公社

### スマートファクトリー Japan2026出展者募集中！ ギフト・ショー春2027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。

【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 11月18日～20日  
会場 東京ビッグサイト  
費用 109,000円(税込)  
募集数 20社程度  
申込期間 4月15日～6月5日  
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 展示会 助成



## 「市場開拓助成事業」(令和8年度) 申請受付を開始します！

中小公社

東京都の支援・評価を受け開発した製品・サービス等や成長産業分野に属する技術・製品等について、展示会出展等に要する経費の一部を助成します。

支援対象 国内外に販路開拓をしたい都内中小企業者  
助成対象経費 ①展示会等参加費(出展小間料・資材費、輸送費、通訳費)  
②販売促進費(EC出店初期登録料、サイト制作・改修費、印刷物制作費、動画制作費、広告掲載費)  
※「②販売促進費」のみの申請はできません。

助成対象期間 令和8年9月1日～令和9年11月30日  
申請受付期間 5月15日～5月29日  
助成率 対象経費の1/2以内  
助成限度額 300万円  
申請方法 Jグランツによる電子申請(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 市場開拓助成事業担当  
TEL：03-3251-7895 Email：shijo-josei@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/shijo.html>

公社 助成金 市場



## 展示会出展助成(令和8年度) 申請受付中！

中小公社

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 展示会出展に必要な、出展小間料や資材費、印刷物制作費の一部を助成  
助成対象期間 交付決定日から1年1か月  
申請受付期間 第2回 5月1日～5月14日  
第3回 6月1日～6月15日  
※令和9年1月まで全10回受付  
助成率 対象経費の2/3以内  
助成限度額 150万円  
申請方法 Jグランツによる電子申請(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 展示会出展助成事業担当  
TEL：03-3251-7895  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/tenjikai/r8/index.html>

公社 8年度 展示会 助成



毎月1万8千部以上発行！ 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

- 掲載料金は16,500円から
- 都内中小企業にお届け
- 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



お知らせ

# 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
7月	7月7日 ～8日	ISO9001:2015内部監査員養成講座 <2日間コース> リスク対応、顧客満足の達成、製品・サービスの品質不具合・クレームなどの再発防止の仕組みとして重要な、ISO9001:2015の規格を理解し、監査手法の習得、演習、修了テストを通じて、内部監査員として必要な基礎知識を習得します。	10:00～17:00	オンライン	15,000円/人	企業人財
	7月14日	OJTリーダー育成研修 ～ハラスメントにならない指導育成の技術～ OJTの基本スキルを確認し、部下への指示の出し方や仕事の教え方、モチベーションのコントロール等の工夫や注意点を理解していただき、短期間で効果的な部下の育成を通じて、企業の目標達成につなぐようにします。	10:00～17:00	TOKYO創業 ステーション (千代田区)	8,000円/人	企業人財
	7月22日	世の中の動きを経営に生かすための情報収集・活用のポイント～プロが実際に使っている情報収集・活用の手法を習得する～ 情報収集・活用のポイントと注目すべきトレンドを捉えるための視点・視野の磨き方を学んでいただきます。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業人財
	7月28日	生産管理研修 生産管理の基本を学んでいただき、生産管理に関する全体像の説明と、理解を深めるための演習を行います。	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

## 働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習 <6月募集>全47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！

**6月募集講習例** JIS溶接評価試験受験対策、CAD製図（建築）（AutoCAD）【中級】、2級簿記受験準備講習、社内ネットワークの構築と運用【Active Directory編】、介護支援専門員実務研修受講受験対策 ほか

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 1,100円～6,500円(税込)

申込期間 6月1日～6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・校へお申込みください。（企業単位でもお申込み可能です。）

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/](https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/)

東京都 キャリアアップ講習



## 令和8年経済センサス-活動調査のお知らせ

令和8年6月1日を基準日として、全国すべての事業所・企業を対象に実施しております。5月より下記の方法で調査票を配布しますので、調査へのご協力をお願いいたします。

### ■支社等を有さない比較的小規模の事業所、個人経営の事業所 など

- ①4月に緑色の封筒で郵送したインターネット回答書類に未回答の事業所 および、
- ②調査員が新たに把握した事業所 に対して、調査員証を携帯した調査員が訪問し、紙の調査票を青色の封筒で配布します。

### ■支所等を有する企業 など

本社宛てにインターネット回答用の調査書類が黄色の封筒で郵送されます。支所の分も含めてインターネットまたは郵送でご回答ください。



お問い合わせ 東京都 総務局 統計部 産業統計課

TEL: 03-5388-2545

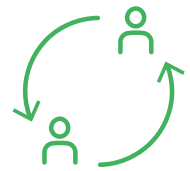
<https://www.e-census2026.go.jp/>

経済センサス 2026



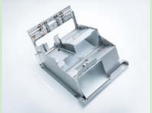

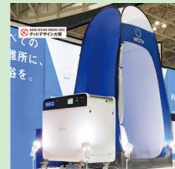

# 登録企業情報コーナー

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やいますので、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
金型レス加工を活かした精密板金部品の製作(試作・開発品対応) 材料調達から加工・組立までの一貫生産	武蔵村山市 40,000千円 38名	金型を必要としない「金型レス加工」により、初期費用を抑えてスピーディーな製作が可能です。試作・小ロット・短納期案件や設計変更にも柔軟に対応でき、開発段階の部品づくりにも最適です。図面支給だけでなく、用途や仕様に応じた形状・構造のデザイン提案も行い、最適な製品を実現します。材料調達から加工、表面処理、組立までワンストップで対応し、お客様の負担軽減と品質の安定を両立しています。	・金型レス加工事例① オール金型レスによる試作、デザインから量産までの加工事例です！  ・金型レス加工事例② 金型使用製品の代替品として金型レスで月産8,000個の緊急対応加工事例です！ 
デザインで差をつける、開発・製造分野のパートナー企業です	小金井市 12,000千円 17名	当社はプロダクトデザインと設計力を軸にハードウェア製品の企画から量産までを一気通貫でサポートする開発支援サービスを提供しています。設計製造受託・製品デザイン・PoC支援・新規事業開発・ブランド構築等、幅広い支援が可能です。業界について、産業用ロボット・モビリティ・医療ヘルスケア機器・飲料機器をはじめ、多様な業界での支援実績を有しています。	グッドデザイン大賞(内閣総理大臣賞)受賞歴に加え、ISO9001を取得し、意匠性と機能性を両立させる実装力が強みです。  

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3月調査 「2月の景況」

業況：横ばいで推移  
見通し：慎重な見方

2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▲25)と横ばいで推移した。今後3か月間(3～5月)の業況見通しDI(当月(2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▲17)と慎重な見方となった。

※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2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)

溶接・塗装業の小規模事業者の廃業が増えており、廃業にあたって引継ぎ先の事業者を探しても躊躇されるケースが多い。一方、半導体関連事業の需要は高まっているが、受注予測がつかないという現状がある。

### 城東地域(城東支社より)

産業用機械部品等製造業では、国内モーターの在庫がタイトで調達が遅れ、資金繰りに支障が出ているとの声があった。また、精密プラント施工業では、米価格高騰の影響で精密関連機器価格が高騰する一方、米屋が減少しており厳しい状況が続いている。

### 城南地域(城南支社より)

小売業ではデジタル商品券の普及が進んでいるが、店側も客側も高齢の場合、デジタル化対応のハードルが高い。一方、製造業等では、同業者の廃業が新たな受注に繋がるケースが出てきている。

### 多摩地域(多摩支社より)

米国の政策転換やEV開発の停滞等、外部環境の激変が自動車関連分野の経営に深刻な影響を及ぼしており、抜本的な事業モデルの転換が急務となっている。中小企業が直面する賃上げ要件の壁や深刻な後継者問題に対し、現場の実情に寄り添った支援が求められている。

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

## 赤ちゃんがいる家族のリアルに寄り添う



育児に向き合った経験のある人なら共感する商品でしょう。

本体に水と粉ミルクをセットしておくで、ボタンひとつでミルクを哺乳瓶に注いでくれます。仕上がりまでは20秒。温度は35～70℃の5℃単位、ミルクの量は30～240mlの10ml刻みで設定が可能。国内で販売されているすべての粉ミルクに対応しているといいます。赤ちゃんが泣くとあわてて粉ミルクを計り、70℃のお湯を準備するという作業が要らなくなる。朝も昼も真夜中も、家族のリアルな大変さに寄り添ってくれます。

こうした自動ミルクメーカーは日本初だそう。海外にある商品は、厚生労働省の調乳ガイドラインに則していないこともあって日本では未発売。海外でその存在を知った女性が、育児に携わりながらベンチャー企業を立ち上げ、開発に臨みました。

国内大手メーカーが販売してこなかったのは「少子化の時代だからでしょうか」と代表は話します。それでも開発に踏み切っ

たのは「私自身の育児経験から必要な商品と判断したから」。

2024年秋に発売。最初は苦労したそうです。「自動ミルクメーカーという言葉すら浸透しておらず、消費者がネットでそもそも検索しない」。代表は動画を制作。また、応援してくれるインフルエンサーの動画も拡散し、日に日に存在が知られていきます。

その効果で、今では当初の予測を超えた売れ行きです。

### milkmagic

販売価格4万4,800円(税込)  
日本初の自動ミルクメーカー  
株式会社BetterDays  
(東京都品川区)  
<https://betterdays-jp.com/>



植物油インキを使用しています。

