

Tokyo BizBeat

6
2026



輝く企業の現場から

生成AIおよび翻訳者による動画

翻訳サービス

株式会社こんにちはハロー

代表取締役CEO 早見 星吾氏

執行役員CSO 早見 泰星氏

AIと人力の併用で「思いが伝わる動画翻訳」を実現

株式会社こんにちはハロー

業種：生成AI+翻訳者による動画翻訳サービス
資本金：4,240万円
所在地：東京都中央区築地3-2-10-1106

代表取締役CEO：早見 星吾氏
従業員：15名（2026年4月現在）
<https://www.konnichihello.com>



こんにちはハロー代表取締役CEOの早見星吾氏（写真左）と、星吾氏の兄で執行役員CSO（Chief Sales Officer）を務める泰星氏は、築地場外市場の近くで生まれ育った。そこで外国人対応に悩む人々の姿を見たことが、創業の原点だったという

肉声と自然な口の動きで他言語へと翻訳

「こんにちはHELLO」は単なるAI動画翻訳サービスではない。日本語を当人の肉声のまま、口の動きまで同期させて他言語に訳すものだ。運営会社であるこんにちはハロー社が公開しているサンプル動画を見れば、その素晴らしさはすぐに理解できるだろう。

「字幕や吹き替えでも意味は分かりますが、どうしても違和感が生まれます。ところが私たちのサービスなら、まるで本人が外国語で話しているように表現できるのです。観光業や飲食業、エンタメ業界など『外国人にも感情を込めて伝えたい!』と考える方々に、ぜひ使ってほしいです」（代表取締役CEO・早見星吾氏）

星吾氏が事業を始めたのは2024年、東京大学の在学中だった。当初は星吾氏たちが自ら映像を編集し、翻訳も帰国子女や留学生仲間頼りにしていたが、質の向上と事業規模拡大を目指して外部の翻訳企業に協力を依頼。

「現在では700人以上の登録スタッフを擁し、英語、中国語、

韓国語など全37言語に対応。AIというデジタルと、人によるきめ細かな翻訳というアナログとの組み合わせが、当社の武器の1つです」（星吾氏）

事業可能性評価事業で経営の基礎を学んだ

同社は2024年、公社の「事業可能性評価事業（4ページ参照）」を利用した。これは、専門家が新規事業の立ち上げを目指す企業に面談・書面などで助言をし、高い成長性が期待できる企業に継続的な支援を無料で行う仕組み。

「当時は星吾が大学生で、私は大学を卒業したばかり。技術やサービスについてはなんとか自力で対応しましたが、経営はお手上げでした。限界にぶつかり、事業拡大には外部の専門家の助言が必要だと痛感。そんなとき知人から教わったのが、公社の存在です」（執行役員CSO・早見泰星氏）

同社は事業可能性評価事業に申請し、経験豊かなプロから2~3カ月間にわたって指導を受けた。この過程で成長の手伝えを感じたと、泰星氏は振り返る。

「約10回の面談のたびに課題が出され、必死に資料をまとめ



事業可能性評価事業の結果報告書。通常の「事業の可能性あり」より一段階高い「事業の可能性『十分』あり」という評価を受け、自信が持てた



2024年に出展した「AI・人工知能EXPO」の様子。こうした営業・渉外活動は泰星氏が、開発や海外企業とのやりとりは星吾氏が担当している

て評価と指導を受ける中で、経営に必要な考え方と、それを表現する方法を学べたと思います。その甲斐あって最後には高評価（ページ左上参照）をいただくことができました。また、公社が実施している表彰制度の『奨励賞』に輝いた時は、心から嬉しかったですね」（泰星氏）

少数精鋭の仲間に思いを共有して事業を加速

ビジネスを成長させるには社外の力を上手に活用すべきだと、星吾氏と泰星氏は口を揃える。翻訳会社との提携を進めたのも、事業規模の拡大には不可欠だったからだ。一方で、自社のコンセプトや事業にかける思いを、仲間と共有することも大切だという。

「新たにお付き合いする翻訳者や動画編集者の方々には、私たちが起業したきっかけや理念を話すところから始めます。仕事を『タスク』としてこなすだけの人より、私たちの考えに共感し、情熱を込めて働いてくれる人の方が成果を上げてくれると思うからです。そのため、人材採用もリファラル（知人の紹介・推薦）が基本。信頼できる少数のメンバーを集め、その代わりに、大きな裁量を与えて自由に活躍してもらおうというのが、私たちのポリシーです」（星吾氏）

自治体とのコラボや海外事業でも公社に期待

事業可能性評価事業を活用したことは、こんにちハローに

社長の一冊

『イーロン・マスク』上・下巻

ウォルター・アイザックソン 著
井口 耕二 訳
文藝春秋刊

電気自動車メーカーのテスラ、航空宇宙メーカーのスペースXの創業者であるイーロン・マスクの半生を、著名な伝記作家がまとめた一冊。「この人は、現代におけるトップ経営者の1人。考え方や行動原理などを知っておきたいと思い、本を読むことにしました。ページ数が多いので、英語の原文では読み終わるのに数カ月かかりました。徹夜などいとわれないほどの仕事への熱意、常人ではとてもかなわないスピード感、従業員に対する要求レベルの高さなどは、強く感銘を受けました。時間を大切にし、素早くPDCAを回す部分については、私もぜひまねてみたいです」（星吾氏）



とって、対外的な信頼度獲得の面でも役立っているという。

「私たちは知名度の低いベンチャーですが、『東京都中小企業振興公社 奨励賞受賞』と公式ウェブサイトなどに明記することで、お客様からの信頼度は明らかに高まっています。こうしたお墨付きは、大きな威力ですね」（泰星氏）

同社は今後、インバウンド需要の拡大を目指す地方自治体とのコラボにも力を入れる方針だ。

「公社には、外国人の呼び込みを目指す地域との橋渡し役として、今後ご支援いただけることを期待しています。そうすれば、私たちのサービスは地域おこしにも役立てると思うのです。また、今後は『外国語→外国語』のサービスも手掛けたいので、海外での販路拡大や知財保護などの面でも助けていただけたらと考えています」（星吾氏）

利用事業：事業可能性評価事業

新規事業の事業化に向けて、専門家が面談と評価レポート（書面）でアドバイスを行います。成長性が高いと認められる事業計画に対して、継続的な事業化支援を行います。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ

経営戦略課 TEL：03-5822-7232

公社 事業可能性



事業可能性評価事業

専門家に事業化の相談をしてみませんか？

事業フロー

STEP1

申込み
(評価申込書の提出)

STEP2

面談



成長性が高いと思われる
事案は次のステップへ！

STEP3

事業計画の
ブラッシュアップ
支援

STEP4

事業可能性
評価委員会



高評価

STEP5

継続支援
(3年間)

新規事業計画について、事業の可能性の有無を評価し、成長性が高いと認められる事業計画に対して、継続的な事業化支援を行います。

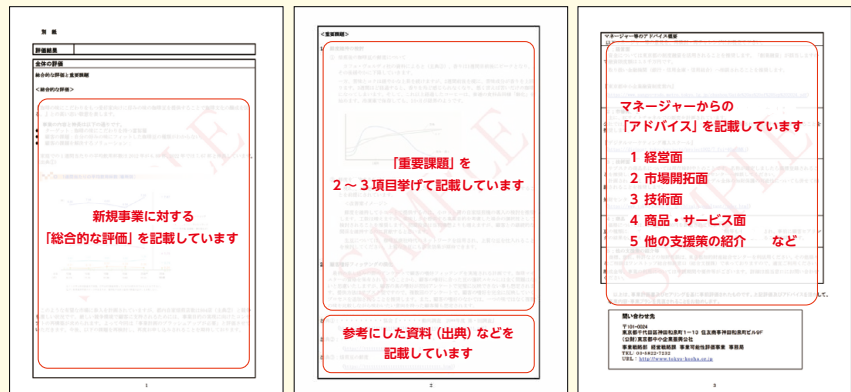
こんな企業におすすめ！

- 新規事業を始めるに当たり、事業としての可能性の有無を評価して欲しい方
- 資金調達等に向けて、新規事業の事業計画をブラッシュアップしたい方
- 新規事業を立ち上げる中で、専門家による継続的な支援を希望する方

アドバイスをまとめた報告書

※STEP2またはSTEP4の段階で、アドバイスシートをお渡しします。

事業立上げの
プロによる
評価レポートが
もらえます！



STEP2で終了した場合でも、STEP4以降の『高評価』を獲得できるまで何度でもお申込みいただけます。

継続支援の内容

- 1 事業化・経営安定化へのアドバイス
- 2 公社助成事業の案内
- 3 金融機関等への紹介
- 4 販路開拓のサポート
- 5 知的財産戦略に関するアドバイス
- 6 継続支援対象事業のPR
- 7 経営革新等認定支援機関としての経営支援



【お問い合わせ】

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



公社 事業可能性

令和8年度 新規・拡充「助成金」のご案内

今後の成長を見据えた積極果敢な取組をご支援します！

経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業

新規

長期化する物価高騰の影響や近年続く賃上げなど、中小企業を取り巻く経営課題はより複雑化する中、創意工夫により既存事業の深化・発展や新市場・新分野進出に取り組む中小企業を支援します。

	業務改善コース	賃上げ重点コース	新市場・新分野進出コース
対象者	以下のいずれかに該当する都内中小企業等 ・直近決算期の営業利益が前期決算期と比較して減少している ・直近決算期において損失を計上している	左記要件を満たし、賃金引上げ計画を策定する都内中小企業等	以下のいずれかに該当する都内中小企業等 ・直近決算期の営業利益が前期決算期と比較して減少している ・直近決算期において損失を計上している
助成限度額	600万円	600万円	1,000万円
助成率	2/3以内 既存事業を深化・発展させる経営改善計画を作成した中小企業を対象に、その経営改善計画に基づいて実施する取組に係る経費	3/4以内 (小規模企業は4/5以内)	2/3以内※賃金引上げ計画を策定した場合は3/4以内(小規模企業は4/5以内) 新市場・新分野に進出する経営改善計画を作成した中小企業を対象に、その経営改善計画に基づいて実施する取組に係る経費
対象期間	1年	1年	1年
支援規模	700社	500社	100社

お問い合わせ

経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業事務局 電話：03-4405-0707

公社 創意工夫チャレンジ

業務改善コース：

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/soui-challenge/ippan/index.html>



賃上げ重点コース：

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/soui-challenge/juuten/index.html>



新市場・新分野進出コース：

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/soui-challenge/shin-shijou/index.html>



事業承継を契機とした成長支援事業

拡充

企業の更なる成長を目指し、事業承継して間もない後継者が取り組む新規事業展開や新規販路開拓を支援します。自社にない技術・設備の開発・導入や新たな顧客・市場の開拓など、売上増加につながる取組に必要な経費の一部を助成します。

	一般コース	《NEW》販路開拓コース
対象者	基準日から遡及して3年以内に事業承継した事業者	
助成限度額	800万円	300万円
助成率	2/3以内※賃金引上げ計画を策定した場合は3/4以内(小規模企業は4/5以内)	2/3以内
助成対象経費	新規事業展開に係る経費 新製品・新サービスの開発等 《例》原材料費、設備等導入費、委託・外注費、システム導入費、開発費等	製品やサービス等の新規販路開拓 《例》マーケット調査費、コンサル費、宣伝・広告費、展示会出展関連費等
対象期間	最大1年間	
支援規模	50件程度	50件程度

お問い合わせ

事業承継を契機とした成長支援事業事務局

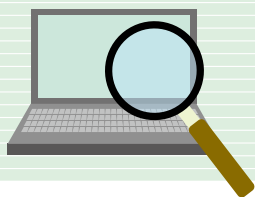
電話：03-4446-4650

URL：<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/shokei-seicho/index.html>

公社 事業承継 助成金



中小企業のための セキュリティ・チェック



湯浅 壱道

(ゆあさ はるみち)

明治大学専門職大学院

ガバナンス研究科(公共政策大学院)

研究科長・教授

第33回 中小企業と経済安全保障

経済安全保障とは

最近、経済安全保障という言葉をよく耳にするようになってきました。

経済安全保障は、一般的には「我が国の独立と生存および繁栄を経済面から確保すること」と理解されています。経済活動のグローバル化に伴い、企業を取り巻く外部環境が大きく変化し、国際社会における様々な紛争、国家間の対立、国際社会の動向、大国の関税政策や経済規制によって、企業の活動は大きく影響を受けるようになりました。

また最近では経済そのものが、安全保障の上での「武器」ともなりつつあります。相手の国の重要なインフラに直接攻撃を加えることなく、レアアースの輸出制限、農産物の輸入制限、観光のための渡航制限などによって、相手の国の経済に大きな打撃を与えることができるからです。かつては、外交問題で国際的に対立していたとしても民間企業の経済活動はそれとは別に自由に行われるべきもの、という考え方もありました。しかし多くの国で、グローバル化に反発する世論が強まっています。自由で開かれた国際秩序の下で、国境を越えてヒト・モノ・カネを自由に移動させて利益を最大化することが目標となっていた時代は、終焉に向かっていくといえるでしょう。

このような情勢を背景として、2022年に成立した経済施策を一体的に講ずることによる安全保障の確保の推進に関する法律(経済安全保障推進法)では、国家および国民の安全を経済面から確保するため、以下の4つの制度が柱として創設されました。

- (1) 特定重要物資の安定的な供給の確保：半導体や重要鉱物などのサプライチェーンの強靱化
- (2) 特定社会基盤役務の安定的な提供の確保：基幹インフラ(エネルギーや通信等)の安全性・信頼性の確保
- (3) 特定重要技術の開発支援：AIや量子技術などの先端技術の育成
- (4) 特許出願の非公開：安全保障上機微な発明を非公開とすることによって保護し、その損失を国が補填

また、2024年には重要経済安保情報の保護及び活用に関する法律が成立しました。この法律は、国民生活や経済活動の基盤(重要経済基盤)に関する情報がサイバー攻撃等によって漏えいすることを防ぎ、適切に保護・活用することを目的としています。

経済安全保障には、中小企業も大きく関わっています。国際社会の動向に直接的な影響を受けやすいのは、むしろ中小企業であるということもできます。原料や燃料価格が急騰したり、重要な物資や部品が輸入できなくなったりしたときに、中小企業では独力でそれに対応することが難しいからです。また最近

では、ランサムウェア(コンピュータシステムの中のファイル類を暗号化し、犯行グループが復号するための身代金の支払いを要求する型のコンピュータウイルス)の被害状況を見ると、その多くは中小企業となっており、多岐にわたる業種の企業が被害を受けています。

経済安全保障経営ガイドライン(第1版)

しかし、実際に企業の経営を進める上でどのように経済安全保障の考えを取り入れるべきかという問題は、簡単ではありません。

そこで、経済産業省では2026年1月に経営者向けの経済安全保障ガイドライン¹を公開しました。ガイドラインの対象となる企業は「特定の業界や事業形態、事業規模を想定しない」とされており、大企業だけが想定されているわけではありません。

ガイドラインでは、経営者等が認識すべき原則として、次の3つを挙げています。

- (1) 自社ビジネスを正確に把握し、リスクシナリオを策定すること。
- (2) 経済安全保障への対応を単なるコストではなく、投資と捉えること。
- (3) マルチステークホルダーとの対話を欠かさないこと。

その上で、個別領域における取組の方向性として、次の3つを指摘しています。

- (1) 自律性確保に取り組むこと。
- (2) 不可欠性確保に取り組むこと。
- (3) 経済安全保障対応におけるガバナンスを強化すること。

これらのうち、中小企業の経営者にとっても特に重要であると考えられるのは、(3) 経済安全保障対応におけるガバナンス強化の項目の中に含まれている「経営者等が認識すべき推奨事項」でしょう。企業によって直面する経済安全保障のリスクおよび課題が異なるため、「あるべきガバナンス体制に唯一解はない」としつつ、経営者は何を認識しなければならないのかを具体的に挙げており、その中には情報収集、リスクおよび機会の特定・分析・評価、組織体制の構築などが含まれています。

本稿執筆時点で、イランの核施設に対するアメリカとイスラエルの攻撃の影響で、原油価格が急騰しており、経済活動に与える影響が懸念されています。原油価格や石油製品小売価格の高騰は、中小企業の経営者にとって国際社会における紛争や動向がビジネスに与える影響を考える一つの契機となりそうです。

1 <https://www.meti.go.jp/press/2025/01/20260123004/20260123004-1r.pdf>

数字と対話で会社を動かす

— 税理士・診断士が進める経営コーチング思考 —



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
認定経営革新等支援機関・DX認定事業者

第1回

事業承継税制は「出口」ではなく 「未来の対話」のためにある

— 数字でつなぐ、創業者の想いと後継者の覚悟 —

「特例承継計画」の期限延長と、今考えるべきこと

2026年度を迎え、中小企業の経営者にとって「事業承継」は最優先課題です。特に、法人版事業承継税制（特例措置）については、令和8年度税制改正により、重要な「特例承継計画」の提出期限が再び延長されることとなりました。

この改正により、検討の時間的猶予は確保されましたが、焦りを感じている方も多いでしょう。「相続税が実質ゼロになるなら」と手続を急ぐ前に、一度立ち止まって考えていただきたいことがあります。事業承継の本質は節税テクニックではありません。数字を入りに、経営者のビジョンを言語化することにこそ真の価値があります。

知っておくべき「納税猶予」の正体

まず、制度のリアルを整理しましょう。この制度は、相続税が「免除」されるのではなく、あくまで納税を「猶予（先送り）」するものです。課税が消えたのではなく、納税の保留状態が続くに過ぎません。

この猶予状態は、後継者が事業を続ける限り一生続く可能性があります。しかし、もし将来、後継者がM&Aでの売却や廃業を決意した瞬間に、猶予されていた多額の納税義務が、過去に遡った利子税とともに一気に押し寄せます。認定後も長期間、認定取消しのリスクを抱え、定期的な報告義務を負うなど、事務負担も継続します。

安易に飛びつくには、あまりに重い経営上の制約を伴う制度であることを理解しておく必要があります。このリスクに鑑み、自由な経営判断を守るために、あえて制度を選ばないことも立派な経営判断の一つです。

本当に優先すべき「地に足のついた対策」

多くの中小企業にとって事業承継対策として実効性が高いのは、以下のような対策です。

- 退職金の設計：創業者の貢献を清算し、同時に株価を引き下げる。
- 計画的な暦年贈与：時間をかけて株式を移転し、後継者の自覚を段階的に高める。
- 遺言と争族防止：親族間で揉めないよう、明確な意志を遺言に残す。
- 後継者教育：資産という「数字」を渡す前に、経営の「思考グセ」や価値観を共有する。

節税策をいくら講じても、後継者に「この会社を引き継ぎたい」という強い意志がなければ、承継は形骸化してしまいます。

「計画書」を最高の対話ツールにする

では、適用するか分からない制度のために、なぜ「事業承継計画」を準備する意味があるのでしょうか。それは、作成プロセス自体が、経営者から後継者へバトンを渡すための「最高の対話」になるからです。

経営者は常に「現在」の業務に縛られやすく、未来を描くのは難しい作業です。そこで計画書作成という外的きっかけを利用し、**現経営者が「問い」を投げかけることで、後継者が自ら考え、決意を固めるきっかけをつくるのです。**

1. 過去への問い：「私がこの会社で一番大切にしてきた決断は何だと思うか？」——創業者の想いを細解き、会社のDNAを再確認します。
2. 現在への問い：「今の決算書の数字を見て、君ならどう動くか？」——数字の裏にある経営判断の「思考グセ」を伝承します。
3. 未来への問い：「10年後、君が率いるこの会社は社会にどう貢献していきたいか？」——後継者自身に未来を描かせ、それを「計画」という形に落とし込ませます。

ビジョンは突然ひらめく理想像ではなく、過去の選択の延長線上にあります。書類を完成させること自体を目的とせず、現経営者のアドバイスを受けながら後継者が自らの言葉で未来を語る。そのプロセスを通じて、創業者の想いを言語化し、後継者の覚悟を確認することこそ、この手続の真の価値があります。

数字は「ビジョンの翻訳」

株価や税額といった「数字」は重要ですが、それはビジョンを現実にするための「翻訳作業」です。軸が言語化されていれば、どの対策をどのタイミングで打つべきかは自然と具体化されます。

後継者にとって、最も心強いのは「いくら節税できたか」という結果よりも、創業者から「なぜ君に託したのか」という真摯なフィードバックを受け、それに対して自ら「こうしていく」と決意を表明する機会を得ることなのです。

2026年度、最新の税制を単なる事務手続として捉えるのではなく、**経営哲学を次世代へインストールするための「対話の装置」として活用してください。**数字と対話。この2つの車輪を回し続けることが、経営者の最後の仕事なのです。

今日の問い これまでの経営を通じて、後継者に残したかったものがあるとしたら、それは何だろうか

【NEW】《課題解決型技術開発促進事業（試作品開発・改良助成）》（令和8年度） 中小公社 説明会・セミナー開催／助成金申請受付開始 第1回募集の助成金申請は7月3日 17:00締切

「2050東京戦略」で掲げる未来の東京の実現を目指し、支援テーマ：①安全・安心、②高齢者・障害者・介護、③DX、④暑さ対策に合致する試作品の開発・改良に要する経費の一部を助成します。助成金の申請受付を年間2回、説明会・セミナーを年間4回実施します。 ※具体的なスケジュール等は以下の二次元コードより事業HPをご参照ください。

助成対象者 上記①～④いずれかに合致する製品・サービス開発・改良を行う中小企業者、個人事業主、創業予定者

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直接人件費 ⑥専門家指導費 ⑦規格認証・登録費

助成対象期間 第1回募集：令和8年12月1日～令和10年8月31日（最長1年9か月）

第2回募集：令和9年4月1日～令和10年12月31日（最長1年9か月）

申請受付期間 第1回募集：6月4日～7月3日 17:00 ※第2回募集の受付期間は、二次元コードの事業HPにて公開予定

助成率 助成対象経費の2/3以内

助成限度額 2,000万円

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）

セミナー開催 <6/26>テーマ：『都市課題をビジネスの起点に！～「フェーズフリー※」で見えてくる製品・サービス開発の可能性～』詳しくは右の二次元コードよりご確認ください。 ※身のまわりにあるモノやサービスを、日常時はもちろん、非常時にも役立てることができるという考え方のことをいいます。

お問い合わせ 助成課

TEL：03-3251-7894 Email：kadai-kaihatsu@tokyo-kosha.or.jp

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

公社 課題解決 助成



政策課題対応型専門家派遣事業 申込受付中！（令和8年度） 中小公社

「IT化のために社内業務を見直し・整理をするための支援を受けたい」「節電やエネルギー管理システムの導入について現場で相談したい」「防災・危機管理に関する製品・サービスの販路拡大についてアドバイスが欲しい」などといった経営課題を抱えていませんか？環境・デジタル・防災などの政策課題に取り組む都内中小企業等に対し、豊富な実務経験と支援実績を有する専門家を無料で派遣し、個別経営課題の解決に向けたアドバイスを実施します。

費用 無料

申込期間 受付中～令和9年1月31日 ※予定数に達した場合、申込受付を締め切らせていただきます。

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 総合支援課 政策課題対応型専門家派遣事業担当

TEL：03-3251-7882 Email：senmonka-haken@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/specialist/seisakutaiou.html>

公社 専門家派遣 政策課題



生成AI、GA4、SEO、広告、HP改修など、多くの実例とともに学べる連続講座 デジタルマーケティング導入スクール開講！（令和8年度） 中小公社

～自社のデジタルマーケティングを加速させる実践スキルを習得しましょう！～

「デジタルマーケティングに取り組みたいが、具体的に何から手をつければいいのか分からない」「ツールを使いこなせていない」とお悩みの方必見！変化の速いデジタル分野に合わせ、最新トレンドを反映した実務直結のスクールを開催します！

toB/toCやレベル別（初級・中級）に受講回を選択できるので、無理なく・無駄なく必要な知識を習得できます！成果を出すための「正しい知識」をここから学びましょう！

開催日時 6月17日～令和9年2月3日 14:00～16:00

開催方法 オンライン

費用 無料

募集数 150社（1社につき3名まで）

申込期間 5月18日～定員に達し次第受付終了

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 販路・海外展開支援課 デジタルマーケティング支援事業（国内向け）担当

TEL：03-5822-7234 Email：online@tokyo-kosha.or.jp

<https://digiport.tokyo/learn/school/>

公社 デジタル スクール



■講師
 第15回、第16回講師を務める
 中島 賢喜 氏

令和8年度ゼロエミッション推進に向けた事業転換支援事業 (製品開発助成) 募集開始!

中小公社

ゼロエミッションとは、CO₂等の温室効果ガスの排出を実質ゼロにすることを意味し、東京都では、2050年に「ゼロエミッション東京」を実現することを掲げています。

当助成金では、中小企業・中小企業グループ等(スタートアップ企業を含む)に対して、ゼロエミッションを推進する製品開発、改良、規格等適合理化に要する経費の一部を助成します。

助成対象者 (単独申請) 都内中小企業者
(共同申請) 複数の都内中小企業者または中小企業団体等

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直接人件費 ⑤不動産賃借料

助成対象期間 令和9年2月1日(予定)～最大1年6か月

申請受付期間 6月1日～9月8日 17:00まで

助成率 助成対象経費の2/3以内

助成限度額 (単独申請) 1,500万円
(共同申請) 3,000万円

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 多摩支社 ゼロエミッション(製品開発助成)担当
 TEL: 042-500-3901 Email: zeroemi_kaihatsu@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/zeroemi_kaihatsu.html

公社 ゼロエミ 製品開発



女性の健康課題を解決する 製品開発から販路開拓までを助成!

これまでの開発・改良に加え、ユーザー導入や展示会出展等の販路開拓も助成対象となりました! 資金面での支援に加え、専門家によるプロジェクトの進捗管理や、ユーザー導入に向けたマッチングを含む販路開拓まで、あなたのアイデアを社会に実装するための伴走支援を提供します。

助成対象となる事業テーマ

中小公社



お知らせ

2つのフェーズで実用化から普及促進までを一貫支援

フェーズ	開発・改良フェーズ	普及促進フェーズ	
支援内容	開発・改良、試作品の広報に要する経費	先導的ユーザーへの導入費	展示会等参加費・広告費
対象期間	令和8年11月1日から 令和10年7月31日(最長1年9ヶ月)	開発・改良フェーズ完了後から1年以内	
助成限度額	2,000万円	200万円	150万円
助成率	2/3以内	1/2以内	1/2以内
助成対象経費	<ul style="list-style-type: none"> 原材料及び副資材費 機械装置及び工具器具費 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 	<ul style="list-style-type: none"> 原材料及び副資材費 機械装置及び工具器具費 委託・外注費 直接人件費 	<ul style="list-style-type: none"> 展示会等参加費 広告費

助成対象者 ・都内の本店又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

申請受付期間 6月15日～6月30日 17:00まで

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
 TEL: 03-3251-7894 Email: femtech@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/femtech/index.html>

公社 フェムテック



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16日	令和8年度 第1回人財戦略セミナー 社員が仕事に熱中する組織の作り方 ～人のやる気に頼らず、やる気が湧き出る仕 組みを構築する5つの実践手法～ 少子高齢化により労働生産年齢人口が減少し、人材獲得競争が激化する時代。企業の競争力は、「社員がいきいきと挑戦し、力を発揮し続けられる環境をいかに整えられるか」にかかっています。本セミナーでは、人のやる気に依存せず、主体性が生まれる仕組みのつくり方と具体的な実践手法をご紹介します。	14:00～16:00	オンライン	無料	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～ 経済・社会の劇的な変化に対応していくために、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・視野の磨き方を身につけていただきます。グループワークでは既存データを題材に、そこから何を読み解くかを学びます。	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。生産管理と生産性向上、生産管理に関わる全体像、生産管理の仕組み、原価管理の考え方を学びます。	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

会社 イベントカレンダー 🔍



企業人財支援課
TEL: 03-3251-7904

デザイナー × 中小企業の共創で、ビジネスをアップデートする10日間。 デザイン経営スクール、第7期受講生募集中!

中小公社

自社の本当の価値を見出したい企業と、企業の強みを引き出すデザイナー。この両者がタッグを組み、10日間の講座を経て「まだ見ぬ新商品・サービス」を具現化する超実践型スクール。企業は自社の眠れる可能性を再発見し、デザイナーは経営の伴走者へのステージアップが期待できます。単なる制作を超えた「クリエイティブの力」で、ビジネスの限界を突破する挑戦をお待ちしています。



受講期間 8月25日～12月15日(全10回)
会場 公社および秋葉原周辺の貸会議室
費用 50,000円(税込) ※1社につき2名まで受講可
募集数 中小企業:10社 デザイナー:10社
申込期間 受付中～7月17日
申込方法 以下の公社Webサイトをお読みいただき、申込フォームより必要書類をご提出ください。

お問い合わせ 生産性向上支援課 デザイン経営スクール担当
TEL: 03-3251-7917 Email: design@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/design/school.html>

会社 デザイン経営スクール 🔍



働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習 〈7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!

7月募集講習例 マシニングセンタ(プログラミング)【初級】、第三種冷凍機械責任者受験対策、2級電気工事施工管理技士(一次)受験対策、CS実践 顧客の購買心理とプレゼン技法、ドリームウィーバーによるWebサイト管理 など

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 7月1日～7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。)

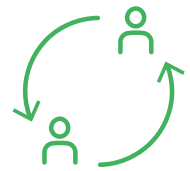
お問い合わせ 東京都 産業労働局 雇用就業部 能力開発課
TEL: 03-5320-4719
https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/zaishokusha-kunren/carr_up/

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
①FA・自動化技術の研究開発 ②産業人材育成向け教育システムの開発・製造 ③防災・センシング技術開発	世田谷区 1,500千円 27名	当社の技術教育教材は、実際の産業現場で使用されている機器・制御技術をそのまま教育現場へ導入できる実践型実習システムです。メカトロニクス、PLC制御、ロボット、IoT、産業ネットワークまで、基礎から応用まで段階的に学習できる構成により、「理解する力」だけでなく「使いこなす力」を育成します。単なる模型教材ではなく、「現場に直結する技術力」を養うための教育プラットフォームを提供します。	当社の技術教育は産業現場で通用する実践力を育てることを目的とした実機中心のトレーニングプログラムです。単なる操作体験にとどまらず構想・設計・制御・安全・運用までを体系的に学びます。 ※教材（書籍）も充実しています。 
ゴムの切削加工	江東区 10,000千円 8名	ゴムの切削加工品を専門としております。機械と手作業で一つひとつ製作するため、「小ロット・多品種」の対応が可能です。いずれの製品も1個からご注文OK。金型不要のため初期費用が削減でき、製品の設計変更にも柔軟に応じます。主に、ゴムシートのカット品、穴開け品や研磨品、接着品など、バラエティに富んだ加工品を提供しています。	EPDMやシリコン、フッ素など「難接着品」の接着を得意としております。独自の接着剤配合や技術で形にしてきた実績が多数あります。また、豊富なゴム在庫を保有しており、製品によっては当日出荷もOK。スピーディーな対応が強みです。製作事例は写真の通り。 

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4月調査 「3月の景況」

業況：わずかに下向く
見通し：慎重な見方強まる

3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▲27（前月▲25）とわずかに下向いた。今後3か月間（4～6月）の業況見通しDI（当月（3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▲27（前月▲20）と慎重な見方が強まった。

※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3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）

防災関連を扱う企業では、防災分野への社会的関心の高まりを受け、需要が安定している。一方、食品原料企業では、中東情勢の悪化に伴う内装材高騰の影響が出始めている。

城東地域（城東支社より）

製版業では、米国関税等不安定な経営環境により新製品の発売を延期する取引先が増え、パッケージ等の製版の受注が低迷している。また、パレル研磨事業者からは、人材確保に苦慮しているとの声があった。

城南地域（城南支社より）

中東情勢の悪化によりエネルギーコスト上昇の影響があるほか、薬剤を中東から輸入している事業者は品薄の状態が続いている。一方、人手不足の解決策として、技能実習生の採用や取引先の廃業に伴う退職者の雇用を行っている企業がある。

多摩地域（多摩支社より）

価格据え置きでの受注による利益圧迫や顧客の予算削減による受注減など、厳しい状況が続いている企業があった。一方、DX推進による新規事業の立上げなどを行う企業の景況感は改善している傾向である。

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

創業60年超の企業が「逆転の発想」を…



洒落なデザインのプランターです。「rebbuR (リバー)」というブランドで、これはゴム (Rubber) のスペルをひっくり返したものです。創業から60年超、幅広い業界に向けてゴム製品をつくり続けてきた町工場による、初の一般消費者向け商品です。

行き場のない未活用材と天然ゴムだけを用いた新素材を編み出して、それを生かすための新規事業。これまでの常識にとらわれないようにと、「逆転の発想」をテーマに掲げてrebbuRというブランド名を冠し、開発には社長みずからが臨んだといいます。「『安い、長持ち』が必須といった従来の考え方から自分を解放する作業から始めた」そう。そして2025年に発売。

天然ゴムと合わせたのは、たとえば卵の殻、海苔の端材、お茶の端材など。ゴムと未活用材以外は加えていません。6色のプランターは未活用材の持つ色そのままらしい。で、鼻を近づけると、海苔やお茶の香りがほのかにします。プランターは屋

内用で、仕事机やリビングの一角に飾るのにいい。本体は柔らかで軽く、しかもすべらず、中身がこぼれにくい構造です。

「rebbuRが完成してから、仕事で出会う人、見る世界に大きな変化が起きた」と社長は語ります。長年の主軸であるBtoB領域の仕事でも、rebbuRの波及効果で新たな取引が生まれたとも…。この新ブランドが同社のひとつの顔となったのですね。

rebbuR(リバー)プランター
販売価格4,730円(税込)
未活用材+天然ゴムの新素材
株式会社江北ゴム製作所
(東京都足立区)
<https://www.rebbur.jp/>

