

Tokyo BizBeat

8
2026



輝く企業の現場から

制御盤・配電盤および各種
電子機器の設計・開発・構築
株式会社田原電機製作所
代表取締役社長 田原 一樹氏

人手不足時代に対応し新たな打ち手を放つ

株式会社田原電機製作所

業種：制御盤・配電盤および各種電子機器の設計・開発・構築
資本金：4,000万円
所在地：東京都府中市本町2-30

代表取締役社長：田原 一樹氏
従業員：79名（2026年6月現在）
<https://www.tahara.co.jp/>



田原電機製作所は1936年創業の老舗企業。代表取締役社長を務める田原一樹氏（写真左）は、制御盤や配電盤、電子機器といった「モノ」の開発・製造にとどまらず、顧客との間に強い関係性を築いてニーズに合ったシステム全般を提供する「コトづくり」企業への脱皮を目指している

配電システムと電子機器の2事業を運営

田原電機製作所は、発電所や上下水道といった社会インフラ向け配電・制御システムの構築と、計測器などに内蔵される電子機器の製造を手がける企業だ。前者の多くが長期プロジェクトであるのに対し、後者の開発・製造期間は比較的短期。事業サイクルと市場環境が異なる2部門があるために景気の波に左右されにくく、堅調な業績を長年にわたって維持できている。

そんな同社の強みの1つは、一貫生産体制だ。「配電盤の製造を行う企業は他にもありますが、私たちは機器に内蔵される電子基板やソフトウェアの開発から、現場における試運転までの幅広い範囲をカバーします。『箱と中身』を一つで完結できる総合力があるからこそ、お客様の多彩なご要望にぴったり合ったシステムを提供できるのです。また、単なる量産とは異なり、必要十分な機能だけを形にする提案力にも自信があります」（代表取締役社長・田原一樹氏）

収益性向上と育成強化で人手不足に対応

田原氏が社長に就任したのは約10年前。当時と今で最も変わったのは、人材採用の環境だという。

「以前は当社でも新卒の理系大学生を採用できましたが、コロナ禍以降は採用の難易度が跳ね上がりました。『仕事があるのなら人を採ればいい』という考え方は、もはや通用しなくなったと感じます」（田原氏）

そこで田原氏は3つの方向性を打ち出した。1つ目は、社員を疲弊させない仕事を見極めること。以前は依頼を可能な限り受けるスタンスだったが、自分たちの実力を最大限に生かすことができ、収益を確保しやすい案件を能動的に選ぶやり方に変えた。2つ目は、人材教育への注力だ。人が採れないなら今いる人材に輝いてもらおうと考え、教育環境を整備。さらに、従業員の取得資格・スキルを社内掲示するなどの工夫を施してモチベーションアップを目指した。その結果、同社は令和7年度の「東京都中小企業技能人材育成大賞知事賞」の優秀賞を受賞。今後も、人材育成や働きやすさ向上に力を入れると田原



公社の助成を受けて導入した、電子基板の検査機。新鋭機器の導入や生成AIの活用などを通じ、少数精鋭でのものづくりを目指す



従業員の向上心を育み多能工化を進めるため、メンバーごとの資格やスキルを社内に掲示するなどして可視化している

氏は意気込む。

生成AI活用で企業を未来に進める

そして、田原氏が打ち出した3つ目の方向性が、生成AIの導入だ。すでに同社では、マニュアル作成や人材教育などの分野でAI活用が進んでいる。

「社内には、『いつかやりたいけれど、今は忙しくて取りかかれない業務』がたくさんあります。AIは、それらを一気に前進させる原動力になり得るのです。例えば当社の技術や製品を社外向けに説明したいとき、ゼロから資料を作るのは手間がかかります。ところが、AIに必要な情報を入れれば数分でたたき台ができ、修正するだけで精度の高いものが完成します。また、技術者は高度な職人技を持つ人ほど、後輩に分かりやすく伝えるのが苦手なもの。しかし、AIを使えば膨大な経験をマニュアルにまとめやすくなります。

今は時代の変わり目でもあり、企業にとっても激変期。AIの活用で業務効率や人材育成を変える取組が、今後は不可欠ではないでしょうか」（田原氏）

公社事業は自社が前進するための「羅針盤」

田原電機製作所は、公社の人材育成支援や助成金などの制度を積極的に活用中。さらに公社は、自社が進む際の指針になっていると田原氏は語る。

社長の一冊

『ザ・ゴール—企業の究極の目的とは何か』

エリヤフ・ゴールドラット著 三本木 亮訳

『ザ・ゴール コミック版』

エリヤフ・ゴールドラット、ジェフ・コックス著

岸良 裕司監修、青木 健生脚色、蒼田 山漫画
ダイヤモンド社刊



機械メーカーの工場長が業務改善に取り組む様子を描いた作品。オリジナルは小説で、それをマンガとして再構成したのがコミック版。読みやすいが、実践的な

ビジネスノウハウがふんだんに盛り込まれている。

「最も心に刺さったのは『全体最適』というキーワードです。ビジネスの最前線で忙しく働いていると、どうしても目の前の仕事に目を奪われがちですが、ものごとを俯瞰して見るという基本を改めて学びました。当社では係長や課長になった社員にコミック版を配り、管理職向けの教育ツールにしています」（田原氏）

「ほとんどの中小企業には、経営企画部を設置して情報を集めたり経営戦略を立てたりする余裕がありません。そのため、時に井の中の蛙となる危険性があるのです。そこで、当社は公社事業を、社会の動きを知るための物差しにしています。例えば、公社が省エネや廃棄物に関する助成制度を増やしているなら、社会的に環境問題への関心が高まっていると分かるでしょう。また、助成金の申請フォーマットを読めば、事業計画を立てる際に何がポイントになるのかが分かります。つまり公社の支援は、中小企業が世の中の動きを知ったり、自社の価値や立ち位置を見極めたりする際の『羅針盤』になるのです」（田原氏）

令和7年度「東京都中小企業技能人材育成大賞知事賞」優秀賞を受賞

東京都では、都内の中小企業等で技能者の育成と技能継承の取組に特に成果を上げた中小企業等を「東京都中小企業技能人材育成大賞知事賞」として表彰しています。

株式会社田原電機製作所は、人事評価や社内教育の仕組みの工夫、取得資格・スキルの明確化等、長年にわたる技能継承と人材育成への取組が高く評価されています。

新規 専門家の伴走支援で、事業の収益力を高めませんか？

物価高騰等により事業継続に影響を受けている都内中小企業等に対し、
専門家派遣による伴走支援と助成金支援を行います。

収益力を向上させる計画策定や実行に向けた支援を通じ、事業者様の安定的な事業継続の実現をサポートします。

対象者（こんな方におすすめです）

- ✓ 物価高騰等の影響を受けて、収益が減少してしまった
- ✓ 事業計画を立てたことがない／見直したい
- ✓ 公的機関の支援を受けたことがない
- ✓ 専門家に、自社の状況を分析して欲しい
- ✓ 専門家と一緒に、自社の未来の計画を立てたい



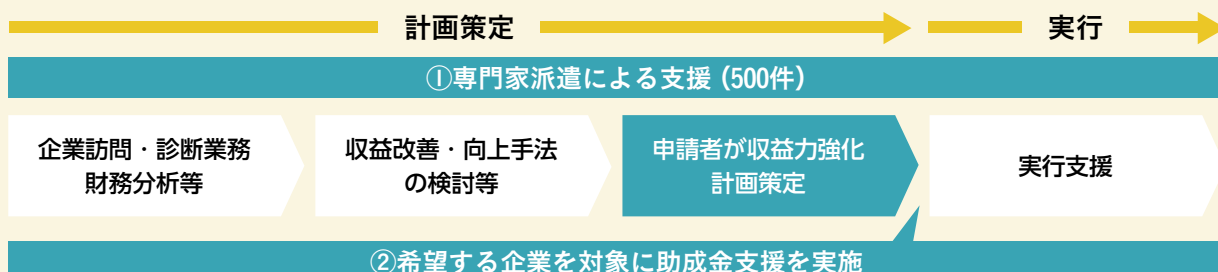
専門家派遣
による計画策定支援



助成金

助成限度額
300万円

事業の概要



助成限度額	助成率	規模
300万円	2/3（賃上げ策定企業3/4 （小規模4/5））	500件

《注意事項》

※中小企業収益力強化サポート助成金は、専門家派遣を受け、専門家からの提案に基づいた収益力強化計画を策定した企業に対し、必要な経費の一部を助成するものとなります。
※助成金だけの申請はできません。

伴走支援の取組例

小売業

客層が固定化されており新規事業展開ができない老舗店舗が、会員制導入による顧客データ活用を行い、販促による新規顧客開拓の取組を行う。



飲食業

経営資源に限られ、深化・発展の取組ができない小規模店舗が、顧客分析によるメニュー改善を行うことで、フードロス削減によるコスト低減の取組を行う。



製造業

既存顧客依存が強く深化・発展の取組ができない受託型企業が、原価管理のためのツールを導入し、価格転嫁を行う。



募集概要

募集期間 第1回：令和8年5月27日～8月31日 第2回：令和8年10月頃を予定

※第2回開始の時期は申込状況を踏まえて決定します

※各回の募集については、予定件数に達し次第終了予定です

支援対象 500社（総計／第1回・第2回合算） **費用** 無料

申込資格

- ①申請受付時点で、直近決算期の営業利益が前期より減少している、又は、直近決算期の営業利益で損失を計上していること
- ②東京都内に本店・支店を有する中小企業基本法上の中小企業等

申込の際は、
ポータルサイト上の
募集要項を
必ずご確認ください

お問い合わせ 令和8年度 中小企業収益力強化サポート事務局
TEL：03-6868-7029
（受付時間 平日9:00～17:00 ※土日祝・年末年始を除く）

生産性向上支援課
中小企業収益力強化サポート事業
<https://tokyo-shuekiryoku-kyoka.jp/>



令和8年度6月補正予算

公社の実施事業のご案内

中東情勢による原材料価格高騰に伴う 経営基盤安定化緊急対策事業

新規

原材料価格高騰の影響を回避する取組に係る事業計画書を策定した中小企業者に対し、計画の実行に向けて必要となる費用を助成します。

助成対象 原材料価格高騰の影響を回避する取組の実行に必要な経費の一部

取組例 ・建設現場での塗料の使用量を減らす機器の導入
・インクの在庫ロスを削減する発注管理システムの構築 など

対象者 中東情勢等の影響に伴う原材料費の高騰により、以下のいずれかに該当する都内中小企業
・直近決算期の営業利益率が前期と比較して減少している企業
・次期決算期の営業利益率が直近決算期と比較して減少することを見込んでいる企業
・直近決算期において営業損失を計上している企業

支援規模 500件程度

対象経費 ①原材料・副資材費 ②機械装置・工具器具費 ③機器・システム改良費 ④委託・外注費 ⑤設備等導入費
⑥システム等導入費 ⑦専門家指導費 ⑧販路開拓経費 ⑨その他経費
※「専門家指導費」、「その他経費」の単独申請はできません

助成対象期間 交付決定日から1年 **申請受付期間** 令和8年7月17日から7月31日まで
※第2回の募集を実施する予定です。

助成限度額
2,000万円
助成率4/5以内

お問い合わせ

助成課 中東情勢による原材料価格高騰に伴う経営基盤安定化緊急対策事業 事務局

TEL：03-4376-5728

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

公社 中東 助成金



非石油由来製品等開発支援事業

新規

石油供給不足に伴う課題解決に向けた製品・サービス等の開発・改良費用を助成します。

助成対象 石油代替製品や、原材料・エネルギー量の削減に資する製品・サービスなどの核となる試作品（ハードウェア／ソフトウェア）の開発・改良

対象者 都内中小企業者、都内での創業を具体的に計画している者等

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 1年9か月以内

申請受付期間 令和8年7月31日から Jグランツにて受付

助成限度額
2,000万円
助成率4/5以内

お問い合わせ

助成課 TEL：03-3251-7894

公社 非石油

本事業の詳細はこちら▶

非石油由来製品等開発支援事業

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/hisekiyu_kaihatsu/index.html



その他の課題解決についてはこちら▶

課題解決型技術開発促進事業

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



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支援金

「特別高圧電力」「工業用LPガス」の価格高騰の影響を受ける中小企業者に対し、支援金を交付します。

対象／支援金額 以下に該当する中小企業者等

- (1) 都内で特別高圧電力を受電する中小企業者 500万円/所
- (2) 都内の特別高圧電力を受電する施設に入居する中小企業者 10万円/所
- (3) 都内で工業用LPガスを使用する中小企業者 10万円/所

支援要件 支援対象期間（令和8年1月～6月）のうち、引き続き3か月以上の使用

申請受付期間 令和8年8月31日（月）締切 **申請方法** 以下のポータルサイトからオンライン申請又は郵送申請

申請受付中

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

公社 特別高圧電力 工業用LPガス

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



『カスタマーハラスメント対策の義務化』

Case

最近、ポスターの掲示などにより、カスタマーハラスメント（以下『カスハラ』と言います）対策が講じられている店舗等を見かけるようになりましたが、対策を講じるか否かは、事業者が自由に決められるのでしょうか？

Answer

1 カスハラ対策の義務化

昨年6月に労働施策総合推進法が改正され、本年10月1日から、事業主はカスハラ対策を講じることが義務化されます。よって全ての事業者が対策を講じる必要があります。

2 カスハラとは

では、そもそもどのような行為がカスハラに該当するのでしょうか？

当然ながら、顧客等からの要望や苦情、申し入れが全てカスハラに該当するわけではありません。カスハラとは、

- ①職場において行われる、顧客、取引の相手方、施設の利用者その他の当該事業主の行う事業に関係を有する者の言動であって
- ②その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより、
- ③当該労働者の就業環境を害すること

をいいます。

3 社会通念上許容される範囲を超えた言動とは

- (1) 上記②の『社会通念上許容される範囲を超えたもの』について、厚生労働省の指針では、社会通念に照らし、当該顧客等の言動の内容が契約内容からして相当性を欠くもの又は手段や態様が相当でないものと説明されています。

なお、この判断に当たっては、様々な要素（当該言動の目的、当該言動を受けた労働者の問題行為の有無や内容・程度を含む当該言動が行われた経緯や状況、業種・業態、業務の内容・性質、当該態様・頻度・継続性、労働者の属性や心身の状況、当該言動の行為者とされる者との関係性等）を総合的に考慮することが適当とされています。

- (2) 『言動の内容が契約内容からして相当性を欠くもの』の典型例として次のような言動が挙げられます。
 - ・そもそも要求に理由がない、又は商品・サービス等と全く関係ない要求
 - ・契約等により想定しているサービスを著しく超える要求
 - ・対応が著しく困難又は対応が不可能な要求（契約金額の著しい減額要求等）
 - ・不当な損害賠償要求
- (3) 『手段や態様が相当でないもの』の典型例として次のような言動が挙げられます。
 - ・身体的な攻撃
 - ・精神的な攻撃（脅迫、中傷、名誉毀損、侮辱、暴言、土下座の強要等）
 - ・威圧的な言動（大声による威圧、反社会的な言動等）
 - ・継続的・執拗な言動
 - ・拘束的な言動（不退去、居座り、監禁等）

4 事業主の責務

- (1) カスハラ防止のために講ずべき措置（義務）
事業主は以下の措置を必ず講じなければなりません。
 - ア 事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発
 - ・カスハラには毅然とした態度で対応し、労働者を保護する旨の方針を明確化し、労働者に周知・啓発する。
 - ・カスハラの内容及びあらかじめ定めた対処の内容を労働者に周知する。
 - イ 相談体制の整備
 - ・相談窓口をあらかじめ定め、労働者に周知する。
 - ・相談窓口担当者が、適切に対応できるようにする。
 - ウ 事後の迅速かつ適切な対応
 - ・事実関係を迅速かつ正確に確認する。
 - ・被害者に対する配慮のための措置を適正に行う。
 - ・再発防止に向けた措置を講ずる。
 - エ 対応の実効性を確保するために必要なカスハラの抑止のための措置
 - ・特に悪質と考えられるカスハラへの対処の方針をあらかじめ定め、労働者に周知し、当該対処を行うことができる体制を整備する。
 - オ 上記ア～エの措置と併せて次の措置
 - ・相談者等のプライバシーを保護するために必要な措置を講じ、労働者に周知する。
 - ・相談したこと等を理由として不利益な取扱いをされない旨を定め、労働者に周知・啓発する。
- (2) カスハラ防止のための努力義務
 - ・カスハラに関し、他の事業主から、事実関係の確認等の雇用管理上の措置の実施に関し必要な協力を求められた場合には、これに応じること。
 - ・カスハラを行ってはならないことその他カスハラに起因する問題に対する労働者の関心と理解を深めること。
 - ・労働者が他の事業主が雇用する労働者に対する言動に必要な注意を払うよう、研修の実施その他の必要な配慮をすること。
 - ・事業主自身がカスハラ問題に対する関心と理解を深め、他の事業主が雇用する労働者に対する言動に必要な注意を払うこと。

5 望ましい取組

なお、カスハラの発生の原因や背景には、商品・サービス・接客等における問題や顧客等とのコミュニケーション不足などがあることもあります。

そのため、労働者が自社の商品やサービスをよく理解し、顧客等への対応力の向上を図るための研修を実施するなど、カスハラの原因や背景となる要因を解消するための取組を行うことなども望ましいといえます。

都産技研の事業紹介

東京都立産業技術研究センター（都産技研）は都内中小企業への技術的な支援を行う公設試験研究機関です。本コラムでは、当センターの事業についてご紹介いたします。ご利用を検討される方はぜひお問い合わせください。



受託技術支援

～こんな方におすすめ～

- ・ 自社内だけでは解決が難しい技術課題を抱えている方
- ・ 試作品の造形や自社独自の製品評価に取り組みたい方

受託技術支援は、お客様が抱える製品・技術開発において直面する多様な課題に対し、都産技研が保有する設備や技術・ノウハウを活用しながら、個別のニーズへ柔軟に対応する支援メニューです。研究員が企業の課題に応じた支援内容をご提案します。

また、三次元造形機を用いた造形や、海外展開に向けた海外法規制への適応なども受託技術支援の一環として支援いたします。

当センターの研究員が企業の製造拠点へ出張し、現場で直接支援することも可能です。

一部の分野では、当センターの研究員だけではなく、外部専門家による技術アドバイスを受けることもできますので、ぜひご活用ください。※



※出張および外部専門家の利用は、東京都内に事業所を有する中小企業等（個人事業主を含む）からのお申込みを対象とするメニューです。詳細はお問い合わせください。



課題解決型研修

～こんな方におすすめ～

- ・ 自社課題を題材とした実践的な研修を受けたい方
- ・ 現場で活用できる技術力を体系的に習得したい方

都産技研では、幅広いお客様を対象に、共通カリキュラムに基づく技術セミナー・講習会を提供しています。さらに、お客様が抱える個別の技術的課題の解決に向けて、講義・実習のカリキュラムを個別に設計・カスタマイズする課題解決型研修を提供します。研修の実施内容は、お客様と都産技研の研究員等が事前に打合せを行い決定します。技術承継に必要な基本技能や体系的な知識の習得などに、ぜひご活用ください。※

※実施場所は原則として都産技研内ですが、お客様が東京都内に事業所を有する中小企業の場合は、都産技研の研究員等がお客様の東京都内事業所に出張して実施することも可能です。対面のほか、ライブ配信等での実施も可能です。実施可能人数は最小3名から最大50名程度です。

その他の詳細につきましては、お問い合わせください。



【お問い合わせ】

地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター

総合支援窓口：03-5530-2140

その他のお問い合わせ：経営企画室広報係 03-5530-2521

都産技研技術相談受付フォーム



都内に工場を新築・増改築する中小企業者を支援します！

中小公社

「経営統合等による産業力強化支援事業」では、工場建屋の建設や設備導入等に要する経費を最大4億円助成します。申請枠は、経営統合を行った企業による「連携枠」と、サプライチェーンへの影響が大きい大規模変革を行う「単体枠」の2種類があります。

助成対象経費 建設費、設備・システム導入費等 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）
申請受付期間 9月1日～9月30日
助成限度額 最大4億円
助成率 最大2/3



お問い合わせ 取引振興課

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

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/keiei_togo/index.html

公社 経営統合



「製品改良／規格適合・認証取得支援事業」の募集を開始します！

中小公社

市場ニーズへ適合させるために行う製品改良や、規格適合・認証取得（ISO、IEC、CEマーキング等）を支援します。また、プライシング戦略サポーターが技術力や付加価値を反映した価格設定に向けて支援します。

申請区分 A)製品改良プロジェクト B)規格適合・認証取得プロジェクト

助成対象経費 A)製品改良プロジェクト

＜製品改良費＞ 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／産業財産権出願・導入費／直接人件費／賃借料

B)規格適合・認証取得プロジェクト

＜規格認証費＞ 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

※「製品改良」目標を設定する場合上記に加えて＜製品改良費＞も対象となります。

申請受付期間 9月7日～9月30日 17:00

助成限度額 500万円(申請下限額50万円)

助成率 対象経費の1/2以内

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：kairyo-josei@tokyo-kosha.or.jp

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

公社 製品改良



第24回（令和8年度第2回）医療機器産業参入促進助成事業のご案内

中小公社

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。

助成対象期間 事業化支援：交付決定日から5年間 開発着手支援：交付決定日から1年間

申請受付期間 9月17日～10月1日(事前エントリー：受付中～9月8日)

助成限度額 事業化支援：5,000万円 開発着手支援：500万円

助成率 対象経費の2/3以内

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：iryou-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



【ゼロエミ販路・助成金】申請受付を開始します！

中小公社

ゼロエミッションに貢献する製品・サービス等の販路開拓に取り組む都内の中小企業を対象に、展示会出展やWebサイト制作等、販路拡大のための費用を助成します！

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) ②EC出店初期登録料 ③サイト制作・改修費 ④販売促進費(印刷物制作費・動画制作費・広告掲載費) ※④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11月1日～令和9年11月30日

申請受付期間 8月10日～8月31日

助成限度額 150万円

助成率 対象経費の2/3以内

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：03-3251-7895 Email：shijo-josei@tokyo-kosha.or.jp

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/zeroemi_hanro.html

公社 ゼロエミ 販路



経営力強化に向けた創意工夫チャレンジ促進事業（業務改善コース） 中小公社

経営基盤強化のために中小企業が創意工夫して取り組む「既存事業の深化・発展」に必要な経費の一部を助成するとともに、専門家派遣による支援を行います。

助成対象経費 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要する経費
助成対象期間 交付決定から1年間
申請受付期間 年度内に全4回受付 次回募集(第2回):8月3日～8月14日
助成限度額 600万円
助成率 対象経費の2/3以内
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 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

TEL: 03-4405-0707

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

公社 創意工夫チャレンジ



専門家派遣事業（有料）申込募集中!!（令和8年度） 中小公社

「変化する経営環境に適應するために、経営方針や事業計画を策定したい」「資金調達や資金繰りについて相談したい」「社員・スタッフの育成や組織活性化についてアドバイスが欲しい」など、中小企業者等が抱える経営課題解決のため、豊富な実務経験と支援実績を有する中小企業診断士や税理士、社会保険労務士、ITコーディネーター等の専門家を派遣し、アドバイスを実施いたします。

費用 1回当たり11,750円＋派遣に関する交通費実費の1/2
派遣回数 最大8回
申込期間 受付中～令和9年1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 総合支援課

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

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

公社 専門家派遣



経営人財育成スクールNEXT [アドバンス] 受講企業募集 中小公社

環境変化が激しい昨今、企業が持続的な成長をするためには、「事業」と「組織」2つのマネジメントが必要です。当スクールは、事業や組織を新たに開発・変革し、持続的な成長を実現することができる経営人材を育成します。

開催日時 10月～令和9年3月
会場 【事業マネジメントコース】御茶ノ水ソラシティカンファレンスセンター
【組織マネジメントコース】浅草橋ヒューリックホール&カンファレンス
費用 1社2名まで 一律20,000円
募集数 事業マネジメントコース／組織マネジメントコース 各20社
申込期間 8月3日～9月30日
申込方法 以下の公社Webサイトからお申込みください。

■オンライン説明会について

開催日時:8月26日・9月9日・9月17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 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/school/index.html

公社 スクールNEXT



共同出展者募集中
中小企業登録拡大プロジェクト
東京ビジネスフロンティア
取引振興課 TEL:03-5822-7239

第103回東京国際ショナル
ギフト・ショー
春2027

募集締切 9月11日

開催日:2027年2月24日～26日
会場:東京ビッグサイト

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

1. 掲載料金は33,000円から
2. 都内中小企業にお届け
3. 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
9月	9月11日	経営とマネジメントの視座をどう変えていくか ～生成AI活用による組織改革のポイントとは～ AIが格段に進化し、仕事のやり方が大きく変わり、業務の効率化と自動化が恐ろしいスピードで進んでいます。そんな中、経営とマネジメントの視座をどう変えていくか、生成AI活用による組織改革、人材育成のポイントをご紹介します。	14:00～16:00	オンライン	無料	企業人財
10月	10月22日、 10月23日	現任課長級研修～結果を出す課長職のあり方・やり方～<2日間コース> 企業の中核的人材として、経営層と現場との橋渡し役や部下育成など重要なマネジメントが任されている課長職の本来の役割を適切に認識していただき、様々な問題解決に必要な視点と手段を総合的に学習していただきます。	各日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

公社 イベントカレンダー



企業人財支援課
TEL: 03-3251-7904

技能人財定着支援～若手が定着できる現場づくり、一緒に考えます！～

中小公社

「ベテラン社員に今の若手への伝え方を知って欲しい」「入社1年目の若手に教える内容を体系化したい」

ものづくり現場の若手人材定着に関する悩み、一緒に解決に向けて取り組みませんか？

製造業等の企業様に技能定着サポーターがお伺いし、若手社員の定着に関する課題解決についてアドバイスをいたします。

費用 無料

申込期間 受付中～令和9年2月28日

申込方法 以下の公社Webサイトからお申込みください。

募集数 先着20社

募集対象 都内ものづくり中小企業者等

支援回数 1社につき、最大6回

お問い合わせ 企業人材支援課

TEL: 03-3251-7905 Email: intern@tokyo-kosha.or.jp

https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/ginou_jinzai/index.html

公社 技能人財



産業貿易センター（浜松町館・台東館）令和9年度利用分随時受付開始！

中小公社

●8月3日より随時受け付けます。平日9:00～17:00 ※土曜・日曜・祝日の受付は行っておりません。

	浜松町館	台東館
所在地	港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝オフィスタワー	台東区花川戸2-6-5
アクセス	JR・東京モノレール浜松町駅から徒歩5分 ゆりかもめ竹芝駅から徒歩2分 羽田空港から東京モノレールで約26分	東京メトロ銀座線・東武スカイツリーライン浅草駅から徒歩5分、都営浅草線浅草駅から徒歩8分 つくばエクスプレス浅草駅から徒歩9分
貸出施設概要	◇貸展示室 4室/各約1,530㎡ ◇貸会議室 3室/定員 小:35名 中:90名 大:145名(スクール形式の場合)	◇貸展示室 4室/各約1,383㎡～1,495㎡ ◇貸会議室 2室/各定員35名

浜松町館・台東館共に会議室のみのご利用受付は、ご利用日の6か月前の月初(平日)からとなります。

お問い合わせ・お申込み 産業貿易センター 浜松町館 TEL: 03-3434-4242

産業貿易センター 台東館 TEL: 03-3844-6190

<https://www.sanbo.metro.tokyo.lg.jp/information/844>



社員の退職後の生活設計の指導・助言「ライフプランアドバイザー養成講座」

勤労者の皆様が充実したセカンドライフを送るためには、在職中から退職後の生活を見据えて、生涯にわたる生活設計を進めていくことが必要です。東京都では、企業等で社員の退職後の生活設計の指導・助言を行う「ライフプランアドバイザー」を養成しています。

開催日時 10月2日、9日、16日、23日、11月6日(全5日間)

会場 南部労政会館 第5・6会議室

(労働相談情報センター 大崎事務所)

費用 2,600円(税込)

募集数 150名

申込期間 7月15日～8月28日

申込方法 「LoGoフォーム」を利用したオンライン申込み

お問い合わせ 東京都労働相談情報センター 相談調査課 運営担当

TEL: 03-5211-2345

<https://www.hataraku.metro.tokyo.lg.jp/sodan/seminar/suishinseido/index.html>



働きながら学びたい方のための
キャリアアップ講習
〈9月募集〉全64コース

講習例

●ICT・生成AIを活用した業務効率化 ●BIM(Revit)【中級】
●NC旋盤(プログラミング)【初級】 ●ガス溶接(技能講習)
第三種電気主任技術者科目合格対策(理論)

申込期間

9月1日～9月10日(必着)

東京都 キャリアアップ講習



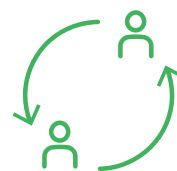
お問い合わせ：
東京都産業労働局
雇用就業部能力開発課
TEL: 03-5320-4719

登録企業情報コーナー

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
・ばね製造、販売 ばね材の加工を受 注生産にて対応	大田区 100,000千円 80名	■種類:コイルばね(引張ばね、圧縮ばね)、トーションばね、ワイヤーフォーミング加工 ■対応線径:0.02mm～2.5mm前後(形状による) ■材料:ステンレス線、ピアノ線、プラチナ合金線、リン青銅線、タングステン材等 ■用途:精密機器、電子機器、通信機器、家電製品、医療機器、文房具、日用品など ■機能:押す、戻す、通電させる、固定、支えるなど	<是非ご相談ください> ・試作から量産まで対応可能です。 ・創業1941年以来、お客様からいただいた要望にお応えし、培った技術を提供いたします。 
・AI導入支援、業務自動化、DX推進 ・ソフトウェア受託開発、Webサイト制作 ・経営者・現場向けAI研修	世田谷区 26,099千円 8名	AI活用と受託開発を組み合わせた中小企業のDX支援を得意としています。 営業メール送信・議事録作成・経理処理などの繰り返し業務をAIに任せる仕組みづくりから、業務管理システム・社内ツール・Webサイトのオーダーメイド開発までを一貫対応。AI駆動の開発プロセスにより、大手の1/3程度のコストで実現します。経営者向けAI入門レクチャーは無料。 「AIを何から」「属人化」「開発費が高い」といった課題を、設計から定着まで伴走型でご支援します。	■制作事例 コーポレートサイト・業務管理システム Webサイト制作・システム開発 テクノロジーとクリエイティブの力を掛け合わせ、お客様のビジネスに真の価値を届けることを使命としております。

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6月調査 「5月の景況」

業況: ほぼ横ばいで推移
見通し: 横ばいで推移

5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▲20)とほぼ横ばいで推移した。今後3か月間(6～8月)の業況見通しDI(当月(5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▲23(前月▲23)と横ばいで推移した。

※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8年5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)

自動車製造ライン部品や医療機器関連部品向けの少量多品種・高付加価値製品の受注は堅調に推移している。また、食品サンプル製造業も、体験需要やインバウンド需要に支えられ安定的な状況が続いている。

城南地域(城南支社より)

金属の切削加工に使う潤滑油の調達が困難になっており、工場の稼働停止を懸念する声が聞かれた。また、塗料用シンナー類の価格も、約4割の値上げ通達やスポット価格で5倍の提示があったという。量的確保が難しく、既に発注した分を取り消されるケースも出ている。

城東地域(城東支社より)

金属加工事業者からは、既存の仕入れ先では機械油が入らなくなったため、今後は割高でも安定供給が見込める米国から輸入するとの声があった。革製品メーカーでも、資材費の高騰や染料の入荷の見込みが立たないといった声があった。

多摩地域(多摩支社より)

高級オーディオ機器などの製造販売では、ハイエンド市場における海外の富裕層を顧客に持ち、円安の追い風を受けて好調である。明確なブランド力や高耐久性などニッチな強みを持っているため、価格決定力が強く、原材料高に左右されない高い収益を確保している。

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

木工職人が「東京初」に挑んで完成させた



曲げわっぱは古くから秋田などでつくられてきた木工容器ですが、木工房 三澤の代表によると「東京に製造販売拠点は存在しなかった」といいます。ならば、どうして曲げわっぱを？

代表は2016年に起業してから、多摩産材で椅子などを製作していましたが、この素材のよさをもっと広く伝えたいと考えました。実家は宮大工で、祖父が今でいう多摩産材を使っていた記憶もあった。で、思い立ったのが、曲げわっぱづくりでした。

ただ、話は簡単ではなかった。まず、素材選び。曲げわっぱによく使われる樹齢200年の木は、東京の山になかったのです。それで樹齢50年と若いヒノキを用いようと判断。次に、曲げわっぱ製造の技術をどう会得するか。職人に教えるのは困難と考えると、ほぼすべて代表自身の手で製法を見いだしたそうです。曲げ方、形の保ち方…。3年ほどの試行錯誤でした。木材に熱を入れる按配が大事と気づいて、ようやく道がひらけたらしい。

「成功するまで諦めなかった。これに尽きると思います」。

本体にはガラス塗装を施して長持ちするようにしました。また、型染めという技法で模様をあしらっています。「東京発で東京初」の曲げわっぱは2023年、こうして完成をみたのでした。

奮闘が実り、百貨店の催事に招かれているほか、昨年には欧州からのバイヤーが工房へ買い付けに訪れてもくれたそうです。

東京曲げわっぱ

販売価格3万4,100円(税込)など
多摩産材を独自の技で生かす
木工房 三澤
(東京都八王子市)
<https://www.woodworkstudiomisawa.com/>



植物油インキを使用しています。

