

Tokyo BizBeat

9
2026



輝く企業の現場から

各種社会インフラの調査・点検業務

株式会社ウォールナット

代表取締役 齋藤 豊氏

災害現場の調査などで社会インフラを支える

株式会社ウォールナット

業種：各種社会インフラの調査・点検業務

資本金：3,000万円

所在地：東京都立川市幸町1-19-13

代表取締役：齋藤 豊氏

従業員：51名（2026年7月現在）

<https://walnut.co.jp/>



ウォールナットは代表取締役の齋藤 豊氏（写真中央）が1993年に創業して以来、災害現場調査などを通じて日本の社会インフラを支えてきた。技術開発室の比留間 純一氏（写真左）と営業グループの笠原 翔氏（写真右）は、各部門の中心メンバーとして社を盛り立てている

社会インフラの調査を手掛ける注目企業

ウォールナットはレーダーやレーザー、赤外線などを使い、トンネル・道路・ダム・堤防などの内部に潜む異常や劣化を調べる企業。最大の強みは、調査・点検用の機械を自社で開発・製造できるところだ。

「競合の多くは、海外から輸入した機械やメーカーが製作した機械で調査を行っています。一方、私たちは自社で機械を作っていますから、トラブルにすぐ対応できますし、日本に合った改良も可能なのです」（代表取締役・齋藤 豊氏）

トンネルや道路などは、時間の経過につれて老朽化が進む。それが度を超すと、2012年の笹子トンネル天井板落下事故や2025年の埼玉県八潮市道路陥没事故といった大事故につながる危険があるのだ。そこで近年は、社会インフラ調査への注目度が高まっている。

「最近『モニタリング』の考え方が広まっています。人が健康診断を受けるのと同じで、インフラを定期的に点検して異常を検知できれば、早めに手を打って安全性を高めることが可能で

すし、トータルの予算額も小さく抑えられます。こうした背景があるため、当社へのニーズは高まっています」（齋藤氏）

先端技術への取組が応募者増をもたらす

売上げ拡大に対応し、ウォールナットでは従業員を増やしている。現在、中小企業では人手不足といわれているが、同社への応募者は順調に増えているようだ。

「当社は創業当時から、ロボティクス技術や自動分析技術の向上に注力してきました。例えば、農・工業用導水管の漏水調査を行う『水中ロボットカメラ漏水検知システム』（右ページ写真参照）では、AIの自動解析ソフトを組み込んでいます。こうした先端技術への取組を積極的にアピールすることは、若年層の応募者増加に役立つのではないのでしょうか」（齋藤氏）

優秀な技術者揃いの同社だが、従業員のバックグラウンドは多彩だ。技術開発室の比留間氏も法学部出身で、技術については入社後に覚えたという。

「昔は『技術者＝理系』が常識でしたが、今は私のような文系出身者でも、AIの支援を受けてプログラミングを行うことだっ



道路パトロールカーに装着し、日常のパトロールをしながら路面下の空洞を調査できる「キャリア積載型地中レーダシステム」



水中ロボットカメラ漏水検知システムを、「危機管理産業展 (RISCON TOKYO) 2024」の公社ブースに出展

可能です。技術者が必要な中小企業は、理系の素養がある若手の育成にもっと注目すべきでしょう」(技術開発室・比留間 純一氏)

トップダウン型からメンバー主導への変革

ウォールナットの業績が伸びている理由はもう1つある。それは、齋藤氏が現場から離れたことだ。

「昔の私は『人の3倍働いて会社を引っ張ろう』と考えていましたが、そのやり方ではいつか壁にぶつかります。そこで私は数年前から、思い切って若手に権限を委譲しました。最初は戸惑っていましたが、彼らは自ら行動して成功体験を重ねるうち、主体的に行動するプロフェッショナルへと成長したのです」(齋藤氏)

現在は様々な部門が、メンバー主導で動いている。また、企業文化もよりフラットになった。

「従業員同士は役職名でなく『さん付け』で呼び合う。オフィスでは災害ニュースをいち早くキャッチできるよう、テレビやラジオを流しておく。そうした取組を通じて風通しの良さと気軽に相談し合える社風が生まれ、定着率アップにつながっているのだと感じています」(営業グループ長・笠原 翔氏)

社長の一冊

『新装版 売上2億円の会社を10億円にする方法』

五十棲 剛史著
ダイヤモンド社刊

経営コンサルタントの著者が、年間売上が2～3億円に達して停滞状態に陥った企業に対し、壁を乗り越えるためのノウハウを指南する書籍。

「この本を書店で見つけた約20年前は、ちょうど当社が『2億円の壁』にぶつかっていた頃でした。当時の私は、現場でがむしゃらに働けば売上げが伸びると思い込んでいたのですが、『社長の仕事は企業の設計図づくり』『社長が現場から離ればさらなる飛躍が可能』というこの本の教えには、目から鱗が落ちる思いでした。それからの私は社内の仕組み作りに専念し、現場を若手に任せるようにしました。その結果、売上げを大きく伸ばせたのです」(齋藤氏)



発売から18年
2万人以上の経営者に
支持されるバイブル

業績が自動的に伸びる「設計図」があります。この本のおかげで上場できました！



大切に読み込んで
初版本(絶版)

公社事業は開発の「ペースメーカー」になる

同社は前述の水中ロボットカメラ漏水検知システムを2020年に開発した際、公社の「安全・安心な東京の実現に向けた製品開発支援事業」(現在は「課題解決型技術開発促進事業」として新たに事業を開始)を利用した。他にも「新製品・新技術開発助成事業」など、数多くの支援事業を活用している。「自社だけで開発に取り組むと甘えが生じがちで、時にはスケジュールが遅れる危険性もあります。でも公社事業なら決められた日程に沿って書類などを提出しなければなりませんから、ほどよい緊張感が生まれるのです。つまり公社は、開発を順調に進める『ペースメーカー』の役割も果たしてくれるのです」(齋藤氏)

利用事業：安全・安心な東京の実現に向けた製品開発支援事業(事業終了)

令和8年度から「課題解決型技術開発促進事業」としてリニューアルしました。これまでの「安全・安心」を含む4つのテーマに沿う、都市課題の解決に向けた製品・サービスの開発・改良を支援します。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ

助成課 TEL：03-3251-7894

公社 課題解決





公社の助成事業により実用化した
安全・安心な東京を実現する製品・サービスが集結!

危機管理産業展2026出展

2026.9.30(水)~10.2(金)

東京ビッグサイト 南展示棟 南1ホール

公社は、危機管理産業展2026に助成事業者30社と共に出展します!

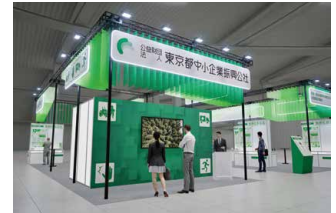
危機管理産業展 2026 <概要>

開催会場 : 東京ビッグサイト 南展示棟全館

開催日時 : 2026年9月30日~10月2日

公社ブース : 共同出展者30社のブース、プレゼンコーナー【南1ホール】

Webサイト : <https://www.kikikanri.biz/>



公社ブースの共同出展者一覧

AI作業安全監視システム「AIMOS (アイモス)」(株) IJU	軽量小型雨量計「MORITO (モリト)」アイサーク (株)
土砂災害防災地盤観測システム「iChidori-Shoebill」 AITOYA (株)	地下異常検出システム「スマートパイロン-R」(株) ウォールナット
携帯トイレ「ほっ! トイレ」「ほっ! トイレタブレット」(株) エクセルシア	産業用電話応答通報「TEL-VOICE TERMINAL」SIシナジーテクノロジー (株)
LoRaWAN低価格水位計「測川LITE」(株) ガリレオ	抗ウイルス抗菌強化型 酸素クラスターイオン除菌脱臭機 (株) カルモア
吸引型壁面・天井走行ロボット「SPIRADER」KEYTEC (株)	飛行も法令対応も、仕組みで守る「DroneCloud」(株) CLUE
熱中症予防支援サービス「Heat Aid」クルーズワークス (株)	「災害用人命探索補助リーダー」(有) ケイ・ピー・ディ
移動式クーリングシェルター「ユニコンCOOL」シフトアップ (株)	全自動消火装置「マイ・パディ」配管・配線工事不要 新三平建設 (株)
アプリ連動感電デバイス「UNAGI」手軽に感電体験 シンフォニア (株)	緊急地震速報・津波情報対応「SignalNowシリーズ」 ストラテジー (株)
「ダンボールシェルター TYPE4」ベッド、スツール、デスク 大幸紙工 (株)	2系統電源を無瞬断・高速切替「高信頼の停電対策機器」(株) 高田製作所
「水中ドローン搭載式X線検査装置」TMS (株)	人感センサとRFIDを合体「エリア判断センサ」(株) ドゥーイノベーション
「®トワイライトフロア(蓄光型ライニング工法)」(株) 日米商会	防災・救命シェルター「CL-HIKARI」(株) 光レジン工業
光ディスクライブラリシステム「Archive Tresor」 ビフレストック (株)	「消火器トレーニングMR」(株) 深谷歩事務所
避難所ペット使用可能「ENET」スポーツ用ネットフェンス (株) 舟岡製作所	本番環境を止めない脆弱性管理ツール「SPM」(株) ベルウクリエイティブ
在留管理「ESQUARE」多言語災害情報安否確認 (株) Horizon Business Assistants	クラウド型の新備蓄管理システム「BxLink (ビーリンク)」 milab (株)
災害時対応「可搬型自律電源制御システム」(株) リーデジテクノロジー	画像鮮明化装置「LISrシリーズ」(株) ロジック・アンド・デザイン

助成事業の募集案内

令和8年度より、「旧：先進的防災技術実用化支援事業」、および「旧：安全・安心な東京の実現に向けた製品開発支援事業」は、2050東京戦略の実現を目指す「課題解決型技術開発促進事業」としてリニューアルいたしました。

本事業は、以下の4つのテーマに沿い、都市課題の解決に向けた製品・サービスの開発や改良を支援する助成金事業です。

<助成金第2回募集のご案内>

(助成限度額：2,000万円、助成率：2/3) >

申請受付：令和8年9月14日~10月30日
17:00 (Jグランツにて)

申請できる4つのテーマ

- ①安全・安心な東京の実現
- ②高齢者・障害者、介護従事者
- ③DXの推進
- ④暑さ対策

助成金の詳細は
コチラ



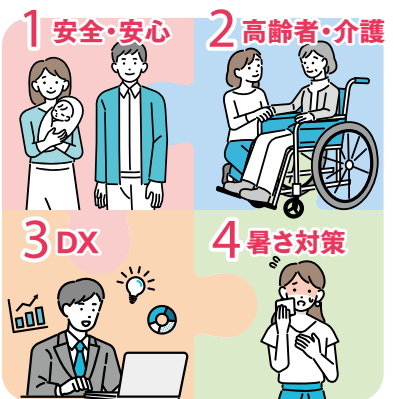
助成金 説明会のご案内

助成金申請に向けたポイント解説をオンラインにて限定配信します。本年度最後の配信です。

配信期間：9月28日~10月23日
お申込みは下の二次元コードから!



お申込みは
コチラ



お問い合わせ 助成課

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



BCP



～ Business Continuity Plan ～

首都直下型地震や台風による水害ならびに感染症など、不測の事態はいつやってくるかわかりません。しかし、そのような災害が発生しても会社は事業を継続していかなければなりません。従業員の命を守り、自社にとっての重要事業を継続するためには、あらかじめ復旧するための体制や方法について取り決めておく計画が必要です。それがBCP「事業継続計画」です。

災害等に負けない強い会社をつくるために、公社ではBCP策定の支援をしています。

BCP 策定支援事業

知る

BCPとは何か、必要性を知りたい

●普及啓発セミナー

BCPとは何か、BCPはなぜ必要なのか等、初めてBCP策定に取り組む企業に向けたセミナーです。

他社の取組の事例を知りたい

●策定推進フォーラム

実際にBCPを策定している企業に取り組み方や効果、運用方法等を具体的にお話しいただく講演会です。

つくる

はじめてBCPをつくりたい

●策定講座+コンサルティングA

はじめてBCPを策定される企業向けに、最短1.5日でBCP完成（地震・風水害・感染症のうち1事象を選択）を支援します。

追加で新たな事象のBCPをつくりたい

●コンサルティングB

追加で新たに1事象のBCP策定を支援します。

すべての事象に対応したBCPをつくりたい

●コンサルティングD

オールハザード型BCPの策定を支援します。

動かす

BCPの改善に取り組みたい

●コンサルティングC

策定済みのBCPの改善に向けた診断書を作成します。

社内への定着方法等を学びたい

●フォローアップセミナー

BCPの実効性を高めるための運用・改善・定着方法等を解説するセミナーです。

訓練でBCPの有効性を検証したい

●訓練コンサルティング

BCP訓練を通じてBCPの検証、課題の洗い出しを行い、運用体制の強化、従業員への定着を支援します。

お問い合わせ

総合支援課 TEL：03-3251-7885
Email：bcp-sien@tokyo-kosha.or.jp



BCP 実践促進助成金 BCPの実践に必要な物品・設備の導入に要する経費の一部を助成します！

助成限度額 500万円（単独型）
1,000万円（連携型）

助成率 中小企業者1/2以内・小規模企業者2/3以内（単独型）
中小企業者1/2以内（連携型）

申請スケジュール

	電子申請受付期間 (Jグランツ)	交付決定	助成対象期間
第2回	令和8年9月9日9時～15日17時	令和8年11月下旬	令和8年12月1日～令和9年3月31日
第3回	令和9年1月8日9時～15日17時	令和9年3月下旬	令和9年4月1日～7月31日

対象経費例



防災備蓄品



自家発電機



システムのクラウド化



止水板

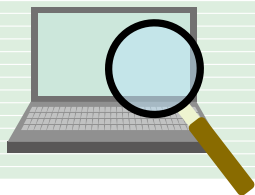
※助成金予算の執行状況により、助成金の申請受付を早期終了する場合があります。
※上記スケジュールは予定であり、変更となる可能性があります。変更の際は公社HPでお知らせします。

お問い合わせ

設備支援課 TEL：03-3251-7889
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/bcp.html>



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34回

サイバーセキュリティ人材 フレームワーク2026

サイバーセキュリティの人材とは？

中小企業にとっての人材育成の重要性は、言うまでもありません。人材は「人財」と表現されることもあり、企業にとって人材育成は、顧客満足度の向上、従業員のやる気（モチベーション）の向上、職場の生産性の向上、定着率の向上、採用活動の促進など、様々な効果があるとされています。

サイバーセキュリティ人材についても同様であり、人材育成は極めて重要です。経営者向けのサイバーセキュリティに関するガイドラインでも、必ずといってよいほどに人材育成の重要性が指摘されています。その反面で、企業における他の領域とは異なり、一体どのような人材を育成すればよいのか、そもそも自組織で育成できるものなのかなど、経営者にとって疑問に感じる点も多いでしょう。

サイバーセキュリティ人材フレームワーク2026

企業にとって、どのような人材を育成するべきかの手引となるものとして、国家サイバー統括室（NCO）が2026年4月に、「サイバーセキュリティ人材フレームワーク2026」およびその活用方法を示した「活用の手引き」を公表しました¹。国家サイバー統括室は、内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）を改組して2025年7月に発足した組織です。

サイバーセキュリティ人材フレームワーク2026の本体では、セキュリティに関する対処（通常時）、対処（緊急時）、法務、情報収集・分析・共有、脆弱性診断など13の役割を定義した上で、必要とされるスキルの一覧がExcel形式で示されています。

「小規模組織向け手引き書2026」では、どのように人材育成フレームワークを活用すればよいのかの手引が示されています。

小規模組織におけるセキュリティ対策の基本的な考え方として、人材フレームワークにて定義された13の役割について、すべての人材を自組織で確保・育成することは現実的ではないということです。そこで、自組織で最低限責任をもって実施すべき役割と、外部の委託先等と連携し果たす役割を組み合わせながらセキュリティ対策を実施する必要があるとしています。

実際に中小企業はどのような人材を自組織で育成すべきかについて、従業員8名の小売業、従業員20名の製造業、従業員2名のデザイン業という3つのケースを想定して、それぞれに必要な人材育成のステップを明示しています。中小企業にとっては、極めてリアルな想定が行われているので、人材育成のために積極的に活用することが望めます。

1 https://www.cyber.go.jp/pdf/council/csjinzai/cybersecurity-workforce-framework-2026_press.pdf



サイバーセキュリティ対策 促進助成金

自社の企業秘密や個人情報等を保護する
サイバーセキュリティ対策を行うための
設備等の導入を支援します！

助 成 率： **1/2以内**

助成限度額： **500万円**（申請下限額 10万円）

※本助成金を申請するには、独立行政法人情報処理推進機構(IPA)が実施しているSECURITY ACTIONの二つ星の宣言の手続きが終わっている必要があります。

お問い合わせ 設備支援課

TEL:03-3251-7889

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/cyber.html>



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2回

賃上げ促進税制を「コスト」から 「投資」への転換点にする

—— 評価と数字の循環が、組織の“稼ぐ力”を呼び覚ます ——

税制の変遷が示す、自立した経営への要請

令和8年度の税制改正により、中小企業の賃上げを後押ししてきた「賃上げ促進税制」は、新たなフェーズに入りました。教育訓練費の増額による税額控除率の上乗せ措置が廃止されるなど、一部の支援が絞られたことは、国からの「単なる給与アップではなく、構造的な稼ぐ力の強化を」という強いメッセージと受け取れます。

象徴的なのは、大企業向けの同税制が完全に廃止されたことです。大企業にとって、人手不足の中での賃上げはもはや「減税のための選択」ではなく、優秀な人材を確保するための「生存戦略」となりました。この流れは、いずれ中小企業にも波及します。税制という外部の追い風があるうちに、いかに自社独自の「稼ぐ仕組み」を構築できるか。今、経営者に問われているのは、制度への依存ではなく、付加価値向上への覚悟です。

繰越控除を「未来への投資」の担保にする

支援が絞られる中で、中小企業にとって依然として強力な支えとなっているのが「繰越税額控除措置」です。

この制度は、令和6年度税制改正において、赤字等で法人税額が発生せず、税額控除の恩恵を十分に受けられない中小企業への救済措置として新設されました。これまでは、賃上げを行っても控除額が「法人税額の20%」までに制限されていたため、赤字や利益が少ない局面では、賃上げの決断がそのままキャッシュフローの圧迫に直結していました。しかし現在は、使い切れなかった控除額を最長5年間にわたって繰り越すことができます。

経営者は、この制度を単なる「節税の仕組み」として片付けるのではなく、自らの「投資判断の裏付け」として捉えるべきです。「今はまだ十分な利益が出ていなくても、先に社員の処遇を改善し、その結果として5年以内に必ず利益を出して投資分を回収する」。この時間軸を持った意思決定こそが、中長期的な付加価値向上を実現する土台となります。

数字と対話で付加価値を向上させるサイクル

賃上げという「投資」を「利益」に変えるためには、経営者の想いを現場の「付加価値向上」へ結びつける仕組みが必要です。ここで、本連載のテーマであるコーチング思考による「数字と対話」が活きてきます。

1. 付加価値を「見える化」し、共通言語にする

「もっと頑張って利益を出そう」という抽象的な号令は、現場を迷わせます。まずは、稼ぐ力の指標である「一人当たりの

付加価値額」などを算出し、現状をオープンにしましょう。自分たちの仕事でどれだけの価値を生み、それがどう給与の原資につながっているのか。数字という客観的な事実を共有することが、建設的な対話のスタート地点となります。

2. 問いによって「現場の生産性」を再定義する

経営者が一方的に改善を命じるのではなく、現場に問いを投げかけます。「今の業務の中で、一番『お客様の満足に直結していない時間』はどこにあるだろうか?」「その時間を削って、より高い価値を生むために何ができるか?」自らの仕事の価値を問い直すプロセスそのものが、付加価値を積み上げる原動力となります。

3. 賃上げを「未来への期待」のフィードバックにする

給与の引上げは、過去の労働への対価であると同時に、未来への期待を込めたメッセージです。「生産性を高めようという〇〇さんの工夫が、この数字（付加価値）に現れている。この成果をさらに大きくしていこう」経営者が数字の裏にある「社員の変化」を認め、対話を通じて言語化する。このフィードバックがあることで、社員は「自分の工夫が会社の数字を変え、それが自分に還ってくる」という手応えを得ます。この循環こそが、持続的な稼ぐ力を生み出すのです。

自力で稼ぎ続ける組織へ

大企業向けが廃止された現実には、中小企業に対しても「いつまでも支援に頼ることはできない」という警鐘を鳴らしています。これからは、税制の有無にかかわらず「どうすれば社員がより高い価値を生み出し、より高い報酬を得られるか」という本質的な課題に、自力で取り組める会社だけが生き残る時代です。

最新の税制を理解することは重要ですが、それ以上に重要なのは、その数字を「組織を動かす力」に変えることです。「繰越控除という猶予がある間に、私たちは真の稼ぐ力を身につける」。経営者のその覚悟が、言葉を通じて社員に伝わったとき、賃上げは経営を圧迫する重荷から、組織を飛躍させる最高のエンジンへと姿を変えます。

2026年度、支援が絞られ始めた今こそ、経営者の「数字と対話」の質が、次代を生き抜く付加価値を決定づけます。

今日の問い「賃上げ」という投資を、本物の「付加価値向上」に結びつけるために、私は今日、現場にどのような問いを投げかけたのだろうか？

\\ 最大助成額2億円・業種制限なし！設備投資を予定している方、必見 //

第14回 躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

中小公社

公社では、製品・サービスの質的向上や生産性向上のための設備導入を支援する、「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業（第14回）」の募集を行います。都内最大級の助成規模となる大変注目度の高い助成金の今年度最後の募集です。

対象設備や資格要件、必要書類確認のための相談会も開催します。

助 成 対 象 者 令和8年10月1日時点で東京都内に登記簿上の本店又は支店があり、都内で2年以上事業を継続している中小企業者等

助 成 対 象 経 費 機械装置／器具備品／ソフトウェアの導入費用

助 成 対 象 期 間 令和9年4月1日～最長令和10年9月30日

助 成 限 度 額 最大1億円（下限額100万円）（※要件を満たす場合は最大2億円（下限1億円））

助 成 率 助成対象と認められる経費の1/2～2/3（※一定の要件を満たす場合は、3/4～4/5以内に引上げ）

申 請 受 付 期 間 10月23日 9:00～11月24日 13:00

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）

10月9・26日
提出前相談会開催

お問い合わせ 設備支援課

TEL：03-3251-7884

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/yakushin-14th.html>

公社 設備投資 助成金



〈地域資源活用製品等の開発・販売促進事業〉

製品・サービスの開発又は改良に関する事業プランの作成を専門家が支援します！

中小公社

東京の地域資源活用、都市課題解決に資する製品・サービスの開発又は改良に関する事業プランの作成を専門家がアドバイスします！

支 援 対 象 者 都内中小企業者、中小企業団体、一般社団法人、一般財団法人、特定非営利活動法人、創業予定者

支 援 内 容

- ✓事業計画構築・ブラッシュアップに関するアドバイス
- ✓事業計画の申請書への落とし込みのアドバイス
- ✓1申請年度当たり最大8回まで利用可能（無料）

●事業計画の完成、申請書類の準備完了が確認できましたら、以下の①または①＋②の助成金に申請することができます。

フェーズ	①開発・改良フェーズ	②販路開拓フェーズ
助成対象期間	令和9年3月1日～令和10年11月30日	開発・改良フェーズの完了検査の翌日から起算して1年9か月以内
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／産業財産権出願・導入費／直接人件費	マーケティング費／店舗等整備費／展示会等出展費／イベント開催費／広告宣伝費
助成限度額	1,500万円	1,500万円
助 成 率	助成対象と認められる経費の3分の2以内	助成対象と認められる経費の3分の2以内
申請受付期間	令和8年10月1日～10月26日 17:00	
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：chiikishigen@tokyo-kosha.or.jp

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

公社 地域資源



一探していた『あの技術』がここに、パートナー企業が見つかる2日間ー 入場無料！「新技術創出交流会2026」技術・製品展示会

中小公社

「独自技術」を持つパートナーを発見しませんか？

ものづくりからAIまで幅広い技術分野を網羅。その場で直接相談ができるため、ビジネスが圧倒的に加速します。

初日の22日は、アバホテル株式会社 取締役社長 元谷 芙美子 氏による特別講演も開催！ぜひご来場ください。

開催日時 10月22日 10:00～17:00・23日 10:00～16:00
会場 東京たま未来メッセ(東京都八王子市明神町3丁目19-2)
入場料 無料
申込方法 以下の公社Webサイトからお申込みください。

アバホテル株式会社
取締役社長
元谷 芙美子 氏



お問い合わせ 多摩支社

TEL : 042-500-3901 Email : ntc-koryukai@tokyo-kosha.or.jp

<https://shingijyutsu-soushutsu.jp>

公社 多摩イノベ 新技術創出



令和8年度「九都県市合同商談会」受注側企業募集中！

中小公社

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

埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県とその政令指定都市の九都県市が連携して行う大規模商談会です。

新規取引先開拓のきっかけづくりや、新たなパートナーづくりにぜひご参加ください。

開催日時 令和9年1月21日 12:40～17:00
会場 幕張メッセ国際会議場2F コンベンションホール(千葉県千葉市美浜区中瀬2-1)
参加費 3,300円
商談方法 事前に設定した商談スケジュールに基づく個別面談形式(20分×最大9回)
募集対象 首都圏(埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県)エリアにおいて、「発注案件」に該当する技術や製品をお持ちの中小企業様
募集数 230社程度
申込締切日 10月9日 17:00 ※募集状況により、期日前に募集を締め切ることがございます。
申込方法 下記の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

TEL : 03-5822-7250 Email : 9tokenshi@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2607/0016.html>

公社 九都県市



働きながら学びたい方のためのキャリアアップ講習 〈10月募集〉全40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！

10月募集講習例 CAD製図(機械)【中級】、雇用保険と労災保険の実務、Python【中級】(Webアプリケーション開発)、自家用電気工作物の点検実務、営業・販路開拓実践など

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 10月1日～10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



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
10月	10月27日	経営者のための初めての賃上げ入門研修 ～賃金引き上げ財源の見積もりと分配方法を学ぶ～ 物価上昇や人財確保の流れを背景に賃上げ気運が高まる一方、中小企業では引上げ財源に頭を悩ませる声が増えています。財務と人事の両面から賃上げに必要な考え方を解説し、管理会計の視点から必要財源をどう見積もるか、さらに確保した財源をどのように従業員へ分配するかまでを実践的に学びます。	13:00～17:00	オンライン	8,000円/人	企業人財
	第1部: 10月21日	人財の宝庫!採用氷河期を乗り越える「シニアの戦力化」マネジメント ～シニアの経験値が人手不足を救う“新しい組織の作り方”～ 「若者が採用できないので、シニアをうまく活用したいが、どう扱えばいいかわからない……」 「役職定年者や定年後再雇用者は増えたが、意欲をどう高めてもらえばよいかわからない……」	第1部: 14:00～17:00 第2部: 14:00～16:00	オンライン	無料	企業人財
	第2部: 10月28日	採用難や法規制を背景に、60代以降のシニア層を「やむを得ず雇用している」状態は、組織にとって大きな機会損失です。彼らを「過去の遺産」ではなく「現役の戦力」に変えるマネジメントが求められています。本セミナーでは、人材育成の第一人者・前川孝雄氏が登壇。なぜ日本企業はシニアを活かせないのか、実は人財の宝庫であるシニア市場のリアルを解説し、採用氷河期を逆手にとる新しい組織の作り方を学びます。				
11月	11月10日	技術営業育成研修 製造業の営業職や技術者、製造現場で顧客との応対や営業プレゼン力を身につけたい方に様々な営業スキルを習得していただきます。技術営業に不可欠な情報収集と活用方法、顧客との関係構築、具体的な商談スキルの習得を通して、スキル、マインド、コミュニケーションの総合的な底上げを目指します。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業人財
	11月17日	現場改善リーダー育成研修 業務の品質や生産性を高めるための現場改善活動について、問題の洗い出し→現状分析→対策検討・目標設定→実行・検証のステップごとに解説し、リーダーとして必要な基本知識や実務スキルを体得し、チーム業務をうまく改善するために気をつけるべきことを考えます。	10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	8,000円/人	企業人財
	11月27日	クレーム・トラブルを未然に防ぐための設計・開発デザインレビュー研修 製造業における設計・開発業務において、クレーム・トラブルを未然に防止するために必要な取組や考え方を学びます。前後の工程との関係、顧客の要求への対応、リスク、設計・開発プロセスの妥当性の検証などのポイントを理解し、実務に応用可能な内容を習得します。	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

としまビジサポセミナー「SNS活用の基本と店内接客対応」

誰でもできるシンプルなステップでSNSのビジネス活用を丁寧に解説!リピートにつなげるための店内接客のコツについても!

開催日時 10月1日
会場 としま産業振興プラザ(IKE・Biz)6階 第3会議室
費用 無料
募集数 40名
講師 株式会社リフェイス代表取締役 中小企業診断士 中村佳織氏
申込期間 7月28日～9月30日

申込方法 右記の二次元コード
(申込みフォーム)から
お申し込みください。



お問い合わせ 日本政策金融公庫 池袋支店

TEL: 03-3983-2132

<https://www.city.toshima.lg.jp/584/bijisapo/2607061252.html>

SNS 中小企業



スポーツ推進企業募集

働く人の元気は、会社の力に



募集期間

令和8年

9.1火 - 10.30金

東京都

従業員のスポーツ・運動に取り組む企業様を応援します!

以下のWebサイトをご覧ください。

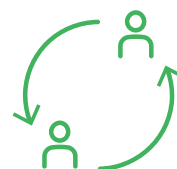
<https://www.sports-tokyo-info.metro.tokyo.lg.jp/company/>

スポーツ推進企業



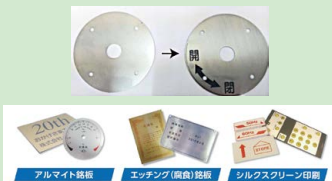
登録企業情報コーナー

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
金属銘板（エッチング・アルマイト染色・スクリーン印刷）製作、販売	中央区 1,500千円 3名	エッチング加工銘板・アルマイト染色銘板・ラベル・スクリーン印刷・看板をメインにお客様のお困りごとを解決します。小ロット（1枚）から大ロットまで承ります。ナンバリングなど個々に内容の違う商品でも対応可能です。また、レーザー加工⇒エッチング加工で金型いらずで銘板を製作できます（ステンレスに限る・形状により加工できない場合があります）。	金型なしでエッチング加工ができます。  アルマイト処理 エッチング（腐食）処理 シルクスクリーン印刷
・金属刻印の製造 ・微細工具の製造	東久留米市 8,000千円 9名	主力事業である刻印製造は1mm前後の文字サイズを中心とした金属刻印を製造いたします。型彫放電加工機での夜間連続運転による大量生産を得意としております。 第二事業である工具製造は外径1.0φ以下の微細工具をオーダーメイドで小ロットから製造いたします。一般的な超硬エンドミルの他に、超硬／ガラス／セラミックスの高精度加工に最適なPCD工具の製作も承ります。金属刻印・微細工具でお困りの際はご相談ください。	【金属刻印の主な納入先】 ベアリングメーカー・チェーンメーカー・腕時計裏蓋メーカー・ヒンジメーカーおよび、それぞれのサプライヤー様 【微細工具の主な納入先】 金型／部品加工などにおいて微細エンドミル／特殊工具を必要とする加工業者様（業種問わず） 脆性材（セラミックス・硝子・超硬など）の超精密加工／微細加工／高精度加工に携わる加工業者様（業種問わず）

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7月調査 「6月の景況」

業況：ほぼ横ばいで推移
見通し：わずかに改善

6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▲22（前月▲21）とほぼ横ばいで推移した。今後3か月間（7～9月）の業況見通しDI（当月（6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▲23）とわずかに改善した。

※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6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）

製造業全般の売上げは好調に転じているものの、利益水準では原材料費・エネルギー費等のコスト上昇に価格転嫁が追いつかず、依然厳しい状況にある。特に金属（アルミニウム・銅）、化学・プラスチック、紙・パルプ、食品等の業種で仕入れ価格高騰が顕著である。

城南地域（城南支社より）

中東情勢の影響で物流ルートが変更され、原材料の調達遅延が発生しているといった声や、潤滑油、シンナー等の値上げや入手困難などの問題は解消されない中でも受注は継続してあるといった先行きを不安視する声が聞かれた。

城東地域（城東支社より）

金属製品メーカーからは、中東情勢の影響を受け、ビニールやプラスチック、洗浄液の価格が1～2割上がり、納期は2倍かかるようになったとの声があった。ゴム製品メーカーからも、在庫をあまり持たないところは厳しい状況にあるとの声があった。

多摩地域（多摩支社より）

原材料価格の高騰によるコスト増を価格転嫁できない事例をはじめ、主要顧客の業績低迷に伴う受注減による赤字の拡大や工場閉鎖の検討といった深刻な事態に直面する企業が増加している。

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

既存商品への疑問から、すべては始まる



課題解決も、新商品の開発も、ふと抱いた「違和感」を見逃さないと、そこから始まるのだ、と再認識させられた話です。

ひとりの女性が、当時85歳だった母親の服選びで苦労したというのが、この商品の生まれた発端でした。百貨店にも量販店にも、これだと確信できる服がない。とても着づらそうだし、デザインも凡庸…。女性はそこに大きな疑問を持ちます。「シニア向けの服がこんな状態だと、いつかは私も困る」。なにより、目の前にいる母親は「おしゃれを諦めてはいない」。

この女性にはアパレルの経験も知見もありませんでしたが、60歳間近で起業を決意します。ならば自分でつくろうと…。「つくり手の都合で製作してはいけない」と肝に銘じ、1年半を費やして5回のサンプル試作、のべ30人への試着ヒアリングを続けます。シルエットは単にゆったりさせるのではなく、シニアの体型に寄り添うよう裾に向かって広がるラインとしました。ま

た、ボタンは大きく、腕を通すホール部分は袖まわり60cmを確保。シニアが家族の手を借りずに着やすいようにした。

「つやのふく」とは母親の名からとったネーミングだそうです。「もう一度、お母さんを輝かせたい」との思いは見事に成就。同社のネット通販で扱うほか、各地のシティホテル内に展開するセレクトショップが取り扱いを始めるほどになっています。

つやのふく

販売価格1万7,000円(税込)
シニアにこそ、おしゃれを
合同会社FUKUFUKU-YA
(東京都港区)
<https://shop.fukufuku-ya.com/>

