公益財団法人 東京都中小企業振興公社

Tokyo BizBeat 10 2026



輝く企業の現場から

へら絞りなどによる各種金属の加工業
株式会社北嶋絞製作所
代表取締役　富永 聡氏

新鋭設備導入で「へら絞り」以外もカバー

株式会社北嶋絞製作所

業種：へら絞りなどによる各種金属の加工業
資本金：1,600万円
所在地：東京都大田区京浜島2-3-10

代表取締役：富永 聡氏
従業員：22名（2026年8月現在）
https://www.kitajimashibori.co.jp/



北嶋絞製作所が得意とするのは、回転させた金属の板に棒を押し当てて変形させる「へら絞り」。職人たちは繊細な感覚で金属を曲げ伸ばし、精度の高い製品を生み出す。同社の技術力は顧客から高く評価され、航空宇宙向け製品やパラボラアンテナなど幅広い製品に活用されている

職人技「へら絞り」で顧客から頼られる企業

北嶋絞製作所は1947年の創業以来、金属加工を手掛けてきた企業。強みは、金属板を回転させながら「へら棒」と呼ばれる工具を押し当てて成形する「へら絞り」の技術と、難しい加工や新素材にも果敢に挑戦する姿勢だと、代表取締役の富永 聡氏は胸を張る。

「同じ型を使っても、仕上がりに微妙な個体差が生じやすいのが絞り加工です。難しい技術だけに、経験の乏しい金属の加工を相談されると、腰が引ける企業は少なくないはず。しかし当社は、他社が断った高難易度の案件もできるだけ引き受ける方針です。苦労は多いですが、成功してノウハウを蓄積できたら、それは私たちの貴重な財産になりますから。それに私は、新しいことに挑戦するのが好きなのです」（富永氏）

ワンストップのニーズに応え機械を導入

近年、北嶋絞製作所には「へら絞りだけでなく、穴開けや溶接などの後工程までカバーして欲しい」という要望が強まっている。そのため、同社は他社に後工程を外注する形で一括納品していたが、個体差が生じやすいへら絞り製品に穴開けなどを施すのはハードルが高く、受注を嫌がる加工業者は少なくなかった。

そんなときに訪れたのがコロナ禍だ。富永氏らは当面の仕事が減ったのを逆に好機と捉え、後工程も自社でできないかと模索を始めた。そこで注目したのが、中小企業の設備・ソフトウェア導入を公社が支援する「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」だ。

「当時はちょうど、約40年使っていたNC旋盤の更新が迫っていた時期。そこでこの際、5軸制御のマシニングセンターと最新型NC旋盤を新たに導入し、自社で後工程までカバーできるようにしようと考えました。

ただし、機械の導入には数千万円以上の投資が必要です。そこで当社は、『躍進的な事業推進のための設備投資支援事業』に申請。さらに『ゼロエミッション実現に向けた経営推進支援事業』や『DX推進支援事業（現・DX推進トータルサポート事業）』も並行して利用し、助成を受けながら機械導入・ゼロ



失敗を恐れず挑戦を推奨する企業風土が、若手の成長意欲を育んでいる。後ろに見えるのは、新たに導入したマシニングセンターだ



板厚0.3mmの曲面に深さ0.2mmの文字を刻んだパラボラ。誤差を極限まで抑え精密な曲面を作り込む成形技術が、この繊細な加工を支えている

エミッション化・業務効率化を同時に進めたのです」（富永氏）

公社への提出書類が従業員の意識改革に

公社の支援事業を利用するには、申請書類の提出が必要。北嶋絞製作所では社外の手を借りずに従業員だけで作成したが、これが意外な効果をもたらした。

「申請書類には、自社の強みや将来目指すべき道などを深掘りして記入しなければなりません。そこで私や職人たちが議論を重ねるうちに、自然と、自社の現状や将来目指すべき道が浮かび上がったのです。また、メンバーの中にはこれがきっかけで経営や社内改革に興味を持ち、中小企業診断士やIT系の資格を取った人もいます。書類作成を『義務』と考えると面倒ですが、『会社やメンバーが成長、挑戦するチャンス』と前向きに捉えることもできるのです」（富永氏）

新鋭設備の導入で、後工程までの一貫生産が可能になった。また、例えば、後工程で生じた問題を解決するためにへら絞りの工程を変更するなど、加工プロセス全般の改善にも成功。その結果、北嶋絞製作所は顧客満足度と自社の競争力を、同時に高められている。

今後は工場の改修に関する助成に期待

北嶋絞製作所には営業部門がない。良い仕事をすればおのずと次の仕事がやってくるというのが、同社の土台にあるのだ。そのため従業員のスキルアップは積極的に後押ししており、ここ数年も、AIやセキュリティに関する公社セミナーに従業員を参加させている。

公社や自治体に期待しているのは、工場の改修に関する助成制度の拡充だと富永氏。

「新事業に関連する助成制度がたくさんある一方で、工場の改修を支える仕組みは多くありません。都内には、戦後に建てられて老朽化が進んでいる工場も多いはず。そこで、生産現場のリニューアルで生産性向上等を支援する助成金があれば、町工場はもっと頑張れるのではないでしょうか」（富永氏）

座右の銘

『客先が満足する製品を納めれば、次の仕事を呼ぶ』

『品物は嘘をつかない、だから仕事にも嘘をつくな』



「これらの言葉は、先代社長である故・北嶋一甫（きたじま・かずとし）がよく話していた言葉です。この考えは、今も私たちの基本理念となっています。

私が現場で職人をしていたころ、不良品を納品し、先代社長から激しく怒られたことがあります。その時に強く言われたのが、『一度失った信頼を取り戻すのは並大抵のことではない』ということでした。若い頃の私は、それを聞いて深く納得したものです。

私も、お客様のご要望に100パーセント応え続けることが次の仕事を呼び込むという話を、よく若手にしています。信頼の積み重ねこそが、当社にとって最大の営業活動なのです」（富永氏）

利用事業：躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

「製品・サービスの質的向上」による競争力強化や「生産能力の拡大」のための生産性向上を進める際に必要となる機械設備等の導入経費の一部を助成します。

※4ページをご参照ください

お問い合わせ
設備支援課　TEL：03-3251-7884

公社　躍進設備

公社
イチオシ事業紹介

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



「製品・サービスの質的向上」による競争力強化や「生産能力の拡大」のための生産性向上を進める際に必要となる機械設備等の導入経費の一部を助成します。

令和8年度後期募集が始まります！

■申請受付期間　令和8年10月23日～11月24日 13:00
ポイント 早期に申請いただくと、書類に不備があっても、補完が間に合う場合があります。

■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事業者等

■助成限度額　最大1億円（下限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　助成対象とみられる経費の1/2～2/3以内
※賃上げ等一定の要件を満たす場合は、3/4～4/5以内に引上げ

■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

■助成対象事業

Ⅰ 競争力強化
・製品、技術の品質向上、信頼性確保
・特殊素材、難加工、複雑形状への対応
・短納期への対応・コストダウン　等

Ⅱ 後継者チャレンジ
後継者が中心となって行う事業多角化や新たな経営課題への取組に必要となる機械設備を新たに導入する事業

Ⅲ アップグレード促進
取引先企業の価格転嫁や賃上げを後押しするために新たに必要となる機械設備を導入する事業

申請前相談会　開催

申請要件や必要書類の疑問点にお答えする相談会を開催します。申請をお考えの方はぜひご参加ください！

■10月26日　13:00～16:00
（1社あたり15分）
東京都中小企業振興公社　秋葉原庁舎

※申請書の事業計画の内容については、お答えできかねます。

■スケジュール

申請受付	→	一次審査結果通知	→	二次審査（面接審査）	→	二次審査結果通知	→	助成事業開始
令和8年 10/23～11/24		令和9年 1月下旬		令和9年 2月中旬～2月下旬		令和9年 3月中旬		令和9年 4/1

事業詳細は下記をご確認ください。

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　躍進設備



本年は「プラス」の名を冠し、さらに充実した内容へとパワーアップ！

『東京くらしのフェスティバルプラス2026』は、こだわりの生活関連雑貨を中心に、バイヤーの皆様へ魅力的な商品をご紹介し、新たな販路開拓を支援する公社主催の展示商談会です。

毎年多くのバイヤー様にご来場いただき、「具体的な取引につながりそうな案件が数社あった」など、大変ご好評をいただいております。
例年以上に熱気あふれる充実した展示会となるよう、準備を進めております。
一般の方のご来場も可能です。皆様のご来場を心よりお待ちしております。

見どころ

出展規模の拡大：
昨年より約10社増加し、約60社の企業がこだわりの製品を出展いたします。より多彩な商品との出会いが期待できます。

テストマーケティングの実施：
新たな試みとして、製品開発に向けた調査を行います。
ご来場の皆様にご協力いただくアンケートによる「本音レビュー」は、出展企業へ直接フィードバックされ、今後のヒット商品誕生の大きなヒントとなります。

【開催概要】
会期：11月5日 10:00～17:00
11月6日 10:00～16:00
会場：東京都立産業貿易センター台東館
6階展示室

台東区産業フェア2026
「下町のアイデア展」も同時開催！

お問い合わせ
販路・海外展開支援課
TEL：03-5822-7234　Email：kurafes@tokyo-kosha.or.jp

異種を超えた出会いを生む総合展示会
産業交流展2026





11月11日から3日間開催される「産業交流展2026」には多様な技術やサービス・製品を保有する企業が数多く出展します。
IT･AI･DX、環境･エネルギー･GX、ヘルスケア・医療・福祉、ものづくりほか、魅力あふれるブースをご用意しています。

【開催概要】
会期：11月11日～11月13日 10:00～17:00
（最終日は16:00まで）
会場：東京ビッグサイト西展示棟

事前登録のご案内
会場への入場には事前に来場登録が必要になります。事前登録を済ませた上でご来場ください。
https://www.sangyo-koryuten.tokyo/

公社も5ブース出展！ ぜひご来場ください

優れた技術や製品を持つ首都圏の中小企業等が一堂に会し、販路拡大や企業間連携を目的として開催される総合展示会！

◆公社総合展示ゾーン
公社事業のPRをはじめ、新規事業の創出や製品開発にチャレンジした企業と一緒に共同出展します。

◆東京都デザイン関連事業ブース
東京都のデザイン関連事業の紹介や中小企業とデザイナーとのコラボ実例を展示します。

◆中小企業受注拡大プロジェクトブース
ビジネスマッチングサイト「ビジネス・チャンスナビ」のご案内や、受発注に関するご相談を受け付けます。

◆東京ビジネスフロンティアブース
創意あふれる製品・サービスを持つ中小企業によるモノ作りからAIまで様々なニーズに応える製品を出展します。

◆知的財産総合センター（知的財産活用製品化支援）ブース
支援事例紹介や技術シーズ展示を通じて、外部の技術シーズを活用した新製品開発の上手な進め方をご案内します。

お問い合わせ
公社ブースに関して：
企画課　TEL：03-3251-7897
Email：kikaku@tokyo-kosha.or.jp

産業交流展2026に関して：
産業交流展2026運営事務局　TEL：03-6416-9603
Email：info@sangyo-koryuten.tokyo

中小企業経営の

“これから”

「もしも」を考える会社は、なぜ強いのか
～前向きに「もしも」を考え、中小企業は経営を進化させる～

村岡 滋（むらおか しげる）
中小企業診断士
認定経営革新等支援機関
(株) Up's Consulting　代表取締役



近年、地震や豪雨などの自然災害に加え、原材料価格の高騰や物流の混乱、地政学リスクなど、企業を取り巻く環境は大きく変化しています。こうした背景からBCP（事業継続計画）への関心が高まり、多くの企業が計画書を作成しています。しかし、「作成したことで安心してしまっている」という企業も少なくありません。本当に重要なことは「もしも」を考えることをきっかけに、自社の経営を見直すことだと思います。

1．中小企業にとっての「もしも」は経営課題

近年、日本各地で大きな地震や豪雨が相次ぎ、企業活動への影響も少なくありません。このような時に例えば「主要顧客がM&Aされ、取引方針が変わったら・・」「主要な仕入先が操業停止になり材料が入らなくなったら・・」「社内で一人しかできない仕事を担当している社員が病気で長期間休んだら・・」といった心配を自社の経営計画に投げかけると、計画策定時には見えなかった経営課題が次々と浮かび上がってきます。

特定の顧客へ売上げのほとんどを依存、特定の仕入先への依存、ベテラン社員の持つ技術面の属人化や、重要書類も紙の資料がほとんどである、一台の特殊な機械で生産し代替生産の仕組みがない製造工程――。これらは災害時だけの問題ではありません。景気変動や人手不足、世代交代など、日常の経営にも大きな影響を与える課題です。

2．中小企業こそ「もしも」を考えるべき

私は企業支援の現場で、「変化に強い会社」は特別な技術や大きな資金を持っている会社ではなく、「もしも」を考えながら経営している会社だと感じています。経営者は日々の業務に追われがちですが、本来の仕事は目の前の仕事をこなすことだけではありません。経営者の仕事は「経営」であって、会社の方向性を示し、限られた経営資源をどう配分するかを考え、未来に備えることです。問題が起きてから対応することではなく、起こり得る変化を想定し、その変化を会社の成長につなげることです。

例えば、「もし主要顧客への依存度を下げるにはどうすればよいか」と考えれば、新たな販路開拓が課題につながり、場合によっては「新製品開発」につながります。「もしA製品を唯一製造できるベテラン社員が急に退職したら」と考えれば、製品工程の標準化や後継者などの人材育成が進みます。「もし災害やウイルスによって情報が失われたら」と考えれば、データ管理やセキュリティ教育、DXの必要性が見えてきます。「もし仕入先が災害で止まったり、突然廃業したら」と考えれば、新たな調達先との関係づくりが始まります。

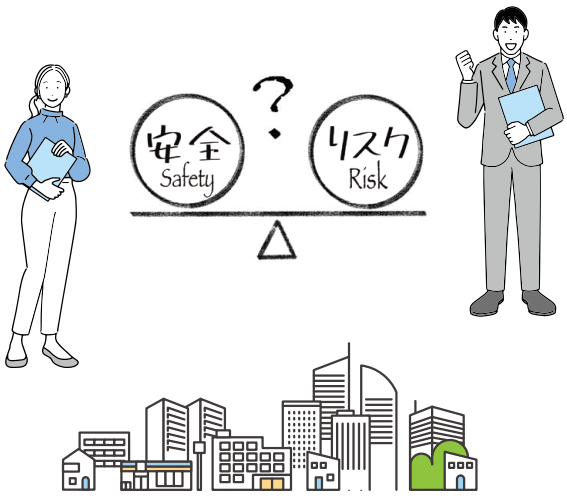
つまり、「もしも」を考えることは、防御のためだけではなく、経営を進化させるきっかけになるのです。

3．積極的に変化を受け入れて会社を強くする

ダーウィンの言葉として知られる「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き残るのでもない。唯一生き残るのは、変化できる者である」という考え方があります。企業経営も同じです。変化を恐れず、自社の弱みを見つめ、改善を積み重ねる会社ほど、結果として強い会社になっていきます。変化の時代だからこそ、「もしも」を考えることで、変化をきっかけに成長する会社を目指したいものです。

企業にはゴーイングコンサーンという事業を継続していく前提があります。企業は継続することも大きな価値です。「もしも」を考える習慣こそが、変化に強い会社をつくる第一歩なのです。

「もしも」は起きて欲しくない出来事です。しかし、その問いから目を背けず、自社の経営を見つめ直し、いつ起きるかわからない「もしも」に対し、少しでも早く、あるべき姿から逆算し、対応策を計画し実施することが、新たな競争力を生み出す出発点になるでしょう。



労務管理のエトセトラ

女性特有の健康課題への対応と人材確保について

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

当社は小売業を営んでいます。販売価格の見直しなどでの賃上げ対応や、育児・介護との両立支援など、様々な自助努力をしておりますが、慢性的に人材不足です。当社は中高年の女性が売場運営の中核を担っており、より働きやすい環境にしていきたいと考えています。ヒントがあれば教えてください。

A

近年、中小の小売業では人材確保がますます難しくなっています。規模の小さい会社では、まだまだ手作業が多く、セルフレジの導入や在庫管理・データ入力を自動化するシステムの活用などによる、省人化への取組は進んでいない傾向にあり、現場を取り巻く環境は厳しさを増しています。その一方で、店舗の現場では、スタッフが体調不良を抱えながら接客や売場業務を続けている姿が見られることがあります。

1．女性特有の健康課題について

生理痛やPMS（月経前症候群）、更年期障害、婦人科疾患など、女性特有の健康課題は、本人が言い出しにくく、周囲からも見えにくいものです。小売業は立ち仕事が多く、気温差のある売場や長時間の接客など、身体への負担が大きい業務が多いため、仕事に従事していることがこれらの症状に影響を及ぼしている可能性があります。

こうした健康課題は、実は離職の要因の一つとなっています。体調の波によるパフォーマンス低下、急な欠勤への罪悪感、シフト調整の難しさ、相談しづらい雰囲気などが重なることで、「続けたいけれど続けられない」という状況に追い込まれるケースは少なくありません。

女性の健康課題への配慮は、単なる優しさではなく、人材確保のための戦略的な取組として位置付けていく必要があります。企業がこの“見えない離職理由”に気付けるかどうかが、採用力と定着率を左右するといえます。

2．働きやすい職場づくりについて

採用力と定着率の向上に効果的かつ具体的な取組として次のようなことが考えられます。

1）短時間勤務・勤務時間帯の柔軟化
体調の波がある女性にとって、早番・遅番の調整や短時間勤務は大きな支えになります。シフトの柔軟性は小売業ならではの強みです。

2）立ち仕事の負担軽減
売場での立ち仕事は症状を悪化させやすいため、座ってできる業務（レジ補助、事務作業、検品など）を一時的に割り当てることが効果的です。

3）通院のためのシフト配慮
婦人科疾患の治療は長期化しやすく、定期的な通院が必要です。通院日を考慮したシフト作成は、離職防止に大きく寄与します。

4）相談しやすい職場づくり
「シフトに迷惑をかけてしまう」という心理的負担が離職につながります。相談窓口を明確にするだけで安心感が生まれます。

5）更年期への理解を深める研修
更年期は40～50代の女性にとって避けられないテーマです。店舗責任者が正しい知識を持つことで、職場の理解が進みます。

3．採用力強化に向けて

女性の健康課題への配慮は、採用活動にも効果をもたらすことが期待できます。求人票に「女性の健康課題への配慮」を明記することで、応募率が上がる可能性が見込めます。特に小売業では、働きやすさが応募の決め手になることが多いので、他社との差別化につながります。

また、女性スタッフの定着は店舗の雰囲気を安定させ、接客品質の向上にもつながります。結果として、採用・定着・生産性が好循環となり、企業全体の競争力が高まることが期待できます。

今回のテーマは女性特有の健康課題への対応としていますが、働き続けることが困難となる状況はこれ以外にも存在します。男性においても更年期障害は存在しますし、がんなどの治療と仕事との両立など、様々な施策を検討することが人材確保力強化につながります。

お知らせ

【第3回】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

長期化する物価高騰の影響や賃上げへの対応など、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・発展に取り組む中小企業を支援します。 ※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　次の①、②のいずれかに該当する都内中小企業者
①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
②直近決算期において営業損失を計上している

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規格等認証・登録費　⑥設備等導入費　⑦システム等導入費　⑧専門家指導費　⑨不動産賃借料
⑩販売促進費　⑪その他経費

助成対象期間　交付決定の日から1年間
申請受付期間　11月2日～11月13日 16:00
助成限度額　600万円
助成率　助成対象経費の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　業務改善

〈アイディアの実現に向けた取組を支援します〉製品開発着手支援助成事業　10月28日申請受付開始です

中小公社

新たな製品・技術開発に取り組む前に、企画・構想段階で懸念されている技術的な課題の検討にかかる経費の一部を助成します。
【活用例】様々な素材・材料から使用する部材を選定したい、動作原理を確認したい、開発手法や設計仕様を検討したい、複数のエンジンやアルゴリズムから最も効率的な計算処理方法を検討したい 等。新たなチャレンジを応援する助成金です。

助成対象者　都内で実質的に事業を行っている中小企業者（会社および個人事業者）、都内創業予定者 等
助成対象経費　①原材料・副資材費　②委託・外注費　※②の申請は必須
助成対象期間　令和9年3月1日～令和10年2月29日（最長1年）
申請受付期間　10月28日～11月18日 17:00
助成限度額　100万円（申請下限額10万円）
助成率　助成対象と認められる経費の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
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/chakushu.html

公社　助成金　着手

令和8年度「第3回ビジネスマッチングin東京」“受注側参加企業”募集中！

中小公社

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　12月15日 12:50～17:00
会場　東京都立産業貿易センター浜松町館 5階展示室
費用　無料
募集数　150社程度
申込期間　9月24日～10月16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
TEL：03-5822-7250　Email：bm@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2026/3-02.html

公社　ビジネスマッチング　商談会

令和8年度新規事業　中小企業収益力強化サポート事業 第2回専門家派遣申込受付中！

中小公社

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。



支　援　内　容　専門家が、収益力の改善・向上に向けた伴走支援を行います。自社の経営環境や課題整理、財務状況の分析、改善策の検討とアクションプラン策定、アクションプラン実行のフォローまで支援いたします。
※助成金のみの申請はできません。

申　込　資　格　①申込受付開始日（令和8年10月1日）時点で、直近決算期の営業利益が前期より減少している、または直近決算期の営業利益で損失を計上していること
②東京都内に本店又は支店を有する中小企業基本法上の中小企業等

申込受付期間　10月1日～12月14日　※予定件数に達し次第終了予定

支　援　対　象　500社（総計／第1回・第2回合算）

費　　用　無料

（参考）助成限度額　300万円

（参考）助　成　率　2/3以内　※賃金引上げ計画を掲げ申請した場合は3/4以内（小規模事業者の場合は4/5以内）

申　込　方　法　本事業ポータルサイト内の申込フォームよりお申込みください。

お問い合わせ　生産性向上支援課　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
https://tokyo-shuekiryoku-kyoka.jp/

公社　収益力　専門家派遣

～都内商店街での開業助成金～　10月9日より第3回募集開始！

中小公社

①「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」
②「商店街起業・承継支援事業」
都内商店街の活性化を目的に、都内商店街での開業等に必要となる、店舗の工事・設備導入等に要する経費や3年間の店舗賃借料の一部を助成します。
なお、今回の募集は、令和9年3月1日（交付決定日）以降に開業等をされる方が対象となります。

助成対象者　①創業予定者 or 個人事業主（※法人不可）
②年齢、性別に制限なし。創業予定者、個人事業主、法人も可

助成対象経費　事業所整備費（店舗新装・改装工事費／設備・備品購入費／宣伝・広告費）・店舗賃借料

申　請　区　分　①開業、2店舗目、移転　②開業、多角化、事業承継、2店舗目、移転

申請受付期間　10月9日～10月30日

助成限度額・助成率　①844万円・3/4以内　②694万円・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：03-3251-7926　Email：wakatejosei_shotengai@tokyo-kosha.or.jp
https://wakajo-shotengai.com/

公社　商店街　開業助成金

第28回産業ときめきフェア in EDOGAWA　開催！

「産業ときめきフェア」は、ものづくりを中心とした地域産業の魅力を、見て、触れて、体験できるイベントです。江戸川区をはじめとする企業・団体が出展し、製品・技術・取組を紹介します。

開　催　日　時　11月20日 10:00～17:00、11月21日 10:00～16:00

会　　場　タワーホール船堀（江戸川区船堀4-1-1）

入　場　料　無料

お問い合わせ　江戸川区役所　産業振興課　産業係
TEL：03-5662-0523
https://sangyoutokimeki.jp/

産業　ものづくり　イベント

お知らせ

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
11月	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
12月	12月3日	新規顧客開拓研修～明日から実践できる新規顧客開拓の成功原則～ ネームバリューがないスモールビジネスでも実践可能な新規開拓技法（営業技法）を余すことなくお伝えします。“待ちの開拓”ではなく、“仕掛けて獲る”という攻めの新規開拓のノウハウをぜひ手にしてください。	10:00～17:00	秋葉原庁舎（千代田区）	8,000円／人	企業人財
	12月8日、9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
	12月15日	問合せを増やすためのアクセス解析研修＜実践編＞～明日から使えるWebサイト分析・改善のスキルを身に着けよう!～ Webサイトは開設しているものの問合せが少ないと悩まれている企業の方々を対象に、アクセス解析ツールGoogleアナリティクス（GA4）を中心に無料で使えるアクセス解析ツールを活用して、サイトの課題を客観的に分析し具体的な改善へとつなげる実践的なステップを体系的に学びます。	10:00～17:00	オンライン	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　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〈11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！

11月募集講習例　第三種電気主任技術者科目合格対策、消防設備士（甲種第4類）受験対策、インバータ技術によるモーター制御、Java言語、販売戦略のためのホームページ作成など
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　1,000円～6,500円（税込）
申込期間　11月1日～11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

障害者雇用をご検討の方へ　東京しごと財団障害者就業支援課の事業をご案内

東京しごと財団障害者就業支援課では、中小企業の方を対象とした、様々な事業を展開しております。
詳しくはホームページをご覧ください。

◆障害者雇用の無料相談窓口：障害者雇用就業サポートデスク
◆障害者雇用を検討している企業向け：障害者雇用実務講座
◆就労支援機関との交流の場：中小企業と就労支援機関の交流事業
◆専任のナビゲーターが障害者の採用から定着まで伴走支援：障害者雇用ナビゲート事業
◆障害のある社員を職場内でサポート：職場内障害者サポーター養成講座

お問い合わせ　東京しごと財団　障害者就業支援課
TEL：03-5211-2681　https://www.shigotozaidan.or.jp/shkn/

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。

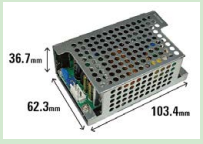
発注情報

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
自動車、半導体、工作機械、環境・エネルギー関連など、様々な分野の部品製造	武蔵村山市 10,000千円 20名	鉄またはアルミの鋳物を支給、または無垢材からの削り出し、1個～受託加工が可能な企業様を希望しています。 サイズ：手のひら～最大1,500mm程。縦横型MCもしくは5軸MCを保有で、3次元測定器を主体とした測定が可能。特異な形状でも、検討段階から綿密にご検討いただける企業様を希望しています。	検査成績書を提出ください。 ※検査項目に漏れがないかご確認ください。ミルシート、および熱処理や表面処理を含む場合は、その成績書の添付もお願いいたします。

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
カスタム電源の設計・製造	港区 20,000千円 65名	スイッチング電源・ワイヤレス給電・充電器の製造をしております。小ロットでの対応も可能です。 小型化・低ノイズ・海外規格など汎用品でお困りの仕様があれば当社へお任せください。 	20年にわたりAC/DC、DC/DCの技術を蓄積してきました。この技術を電源開発に活かし、お客様の用途に合わせた電源を設計・製造するカスタム電源開発のサービスを展開しています。 当社の電源は安全設計を軸とした国家規格PSE準拠を基準とし充電用電源、各国の法的規格取得、ご要望に合わせた各種EMI/EMCへの適合や筐体サイズの電源、接続ハーネス作成など様々なご要望にお応えします。

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8月調査
«7月の景況»

業　況：やや上向く
見通し：2か月連続で改善

7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▲18（前月▲22）とやや上向いた。今後3か月間（8～10月）の業況見通しDI（当月（7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▲16（前月▲20）と2か月連続で改善した。

※都内中小企業の景況指標ダッシュボード
https://www.keikyou-dashboard.metro.tokyo.lg.jp/

都内各地域の景況情報（令和8年7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）

中東情勢による影響は業種により様々であった。例えば、半導体卸売業では影響は限定的で、概ね安定している一方、木造住宅建築・リフォーム業では、中東情勢や円安に伴う資材価格の上昇・調達難が負担となっているという声が聞かれた。

城東地域（城東支社より）

中東情勢の影響を受け、油や塗料、シンナーの輸入先を中東からアメリカやメキシコへシフトして多角化を図っているとの声があった。システム開発事業者からは、顧客がAIを活用し実現性等を確認してから発注するようになり、設計工程が減りつつあるとの声があった。

城南地域（城南支社より）

「製造過程で潤滑油を多く使用しているものの、製品1個当たりの使用量が見えづらく、価格転嫁が難しい」、「価格転嫁するものの、材料価格が度々上昇するため実際の価格には追いつかない状況となっている」といった価格転嫁に苦慮する声が聞かれた。

多摩地域（多摩支社より）

半導体・医療等の高付加価値分野では好調な声もある一方、中東情勢に伴うナフサ・油脂類や資材の納期遅延・高騰が事業活動を広く圧迫している。価格転嫁の遅れや賃上げ・人件費増加に加え、金利上昇への懸念やコロナ融資の返済負担による資金繰りの悪化も顕著である。

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。

TOKYO逸品
企業が歩んだ物語

商品ジャーナリスト・北村 森

「どうあるべきか」を突き詰めたから…



アパレル業界の大手企業に35年間勤めてきた男性が58歳で起業して、男性向けニットジャケットづくりに臨んでいます。

デザインコンセプトは「おじさんにとって着心地よく、シルエットがきれいに映えること」。実際に手にしてみると、着る人のリアルにとことん寄り添う一着だと実感できます。優しい風合いで、仕事にも遊びにもはまり、しかもシワがつきにくいつくり。折りたたんでキャリーケースに躊躇せず収められます。ジャケットの素材はコットン、麻、カシミヤ、それに新作のラムズウールとありますが、いずれにも共通する強みです。

代表は35年間の企業人時代、思い悩んでいたことがありました。「毎シーズン、半年ごとのゲームを続けるばかりでいいのか」と…。季節の終盤にセールへ回して最後は廃棄処分するのを見越した原価計算を繰り返すのは、最初に購入してくれた消費者をないがしろにする考え方だし、なにより廃棄がつらい。

起業するにあたって決めたのは次の指針でした。セールを前提とせず、原価率を高め、長く売れる商品をつくる。生産は国内で行い、日本のものづくり技術を生かしきる。みずから立ち上げるECサイトでの販売を主体とし、中間コストを省く。

2021年の起業。消費者からの共感を呼び、リピート購入率は約25%だそう。意義のある数字であると私は思います。

リッチメランジ ラムズウール ニットジャケット
販売価格5万6,100円(税込)
おじさんがサマになる一着
フェイバニッツ合同会社
(東京都荒川区)
https://store.favorknits.co.jp/



植物油インキを使用しています。

Tokyo BizBeat 2026年10月号 No.574
発行／公益財団法人東京都中小企業振興公社　〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町1-9 東京都産業労働局秋葉原庁舎
新規送付(無料)のお申込み・送付停止の手続は、右記までご連絡ください。TEL 03-3251-7897　https://www.tokyo-kosha.or.jp/