公益財団法人 東京都中小企業振興公社

Tokyo BizBeat

11
2026



輝く企業の現場から

大型・精密板金、架台枠組、
筐体溶接など金属製品の
設計・製造・開発
株式会社アイザック
取締役会長　佐川 英雄氏

Win-Winの姿勢で自社と他社の利益を両立

株式会社アイザック

業種：大型板金、精密板金、架台枠組、筐体溶接など金属製品の設計・製造・開発
資本金：1,000万円
所在地：東京都八王子市美山町2161-10

代表取締役：佐川 剛氏
従業員：19名（2026年9月現在）
https://cc-isac.jp/



佐川英雄氏は80歳を過ぎた今も、現場で身体を動かし、若手に仕事の勘所を伝えている。「経営は息子たちに任せましたが、溶接のやり方や仕事の段取りの組み方といった部分は、私の方が分かっている部分が多い。現場に口を出し過ぎるのはよくありませんが、必要な助言はするようにしています」（佐川氏）

大型板金と精密板金で唯一無二のものづくり

アイザックは大型板金と精密板金によって、試作品など唯一無二のものづくりを得意とする企業だ。1967年の創業以来、難易度が高くて他社が拒むような案件にも挑戦することで、顧客からの信頼を得てきた。

「現代は、あらゆる分野で自動化が進んでいます。しかし世の中には、形があまりに複雑で、『機械だけでは絶対に作れないもの』も存在します。それらを、お客様と相談しながら形にしていくのが、私たちの役割なのです」（取締役会長・佐川英雄氏）

同社の職人は、ほとんどが溶接やボイラーといった資格を取得済み。これらは、リーマン・ショックやコロナ禍など、案件が減った時期に取ったという。

「会社には時に、不景気の波が押し寄せてきます。しかし、これは技術を磨く絶好機でもあるのです。どんな物事にも両面がありますから、ピンチをチャンスに変える発想が大切だと捉えています」（佐川氏）

人とのつながりから得る情報・知恵は貴重

佐川氏は経営のかたわら、多摩地域の異業種交流グループ「ACE-21」など、複数の組織でリーダーや裏方役を務めてきた。その目的の1つは営業活動だ。

「異業種交流会に出て多くの企業と知り合えば、自社の強みをアピールできますし、一緒に仕事ができそうな企業も見つけられます。また、当社と相性の良さそうな企業を紹介いただいたこともありました。当社のような独立系企業は、攻めの姿勢でネットワークを広げることが、次の仕事につながります。また、経営者仲間と腹を割って話し合う機会も貴重。今はネットでも知識を得られますが、人づてでしか得られない知恵や情報は絶対にあるのです」（佐川氏）

ただし、佐川氏は自社の利益だけを求めて交流会に参加しているのではない。そこには、徹底して「Win-Win」を求める姿勢が貫かれている。

「全ての関係は、自分優先ではうまくいきません。他社との取引や交流会では、自らの適切な利益を確保しながら、他の方々の



技術力を高めるには、失敗して反省し、次は失敗しないようにすることの繰り返しが大切だと佐川氏は語る



佐川氏は多摩地域のものづくりや産業への貢献などが評価され、「令和8年度東京都功労者表彰式」で産業振興功労を受賞した

困りごとを全力で解決するよう心掛けています。その姿勢は従業員にも伝えていて、お客様との打ち合わせでは、より安くより短期間で納品できるやり方を提案するよう強調します」（佐川氏）

次世代との「適切な距離感」が事業継承のコツ

創業社長として会社を率いてきた佐川氏は2025年、取締役会長に就任。長男で代表取締役の剛氏と、次男で常務取締役の学氏にバトンタッチを果たした。

「経営に口を出し過ぎると、息子たちや従業員が萎縮したり、成長が滞ったりする危険性があります。そのため、助言したい気持ちは抑えようと努めているところです。これに対し、技術面では、現場で長年経験を積んだ私にしか分からないことがあります。言うべき点はきちんと伝え、それ以外は若い人々の自立を見守る『切り分け』が大事なのでしょう」（佐川氏）

同社は若手職人の育成を目指し、様々な取組も実施している。例えば、半年ごとに技術試験を行い、一定のレベルに達すると昇給する仕組みを用意。

「技術力と、それに裏付けられた提案力が私たちの強み。それらを次世代がしっかり伸ばしてくれれば、当社は今後も成長できるはずです」（佐川氏）

社長の一冊

『職場の教養』『万人幸福の栞』

一般社団法人倫理研究所刊



『職場の教養』は、職場の人間関係や仕事の進め方のコツ、社会人として守るべきルールなどを、1日に1エピソードずつ紹介するスタイルの月刊会員誌。『万人幸福の栞』は、幸せになるための17条の指針をまとめた小冊子だ。

「『職場の教養』は、朝礼の際に1人ずつ持ち回りで朗読しています。ビジネスパーソンとしてためになることが書かれていて、勉強になりますね。また、『万人幸福の栞』では『働きは最上の喜び』という項目がお気に入りで、仕事で頑張ろうと思うときに見返しては気合いを入れています」（佐川氏）

今後も公社を通じてネットワークを広げたい

同社は2019年、公社の「革新的事業展開設備投資支援事業（現・躍進的な事業推進のための設備投資支援事業）」に採択。助成金を利用し、最新の機械設備を導入した。また、前述のように交流会に参加したり、展示会「産業交流展」に出展したりするなど、様々な事業を活用している。

「助成金はもちろんありがたいですが、もっと助かるのが情報提供とネットワークです。公社経由で貴重な情報を手に入れ、ビジネスにつながったことはこれまでに数多くありました。今後も公社を通じたネットワークをうまく活用しつつ、今は息子も『ACE-21』で役員を務めていますし、更に地域のために役立ちながら当社のレベルアップを図っていきたいです」（佐川氏）

令和8年度東京都功労者表彰式にて産業振興功労を受賞

東京都は、都民の生活と文化に特に功労があった方に対して、その功績を称えることにより、都民の福祉増進を図る目的として東京都功労者表彰を行っています。

14の表彰区分において、顕著な功績又は模範として推奨するに価する業績もしくは徳行のあった方を表彰しています。

取引の適正化に向けた支援メニューをご紹介！

中小受託取引適正化法（略称：取適法）が令和8年1月1日に施行され、公正取引委員会及び中小企業庁は、発注者・受注者の対等な関係に基づく事業者間における取引の適正化及び価格転嫁をより一層推進しています。今回は、取引適正化や価格転嫁のための公社の支援メニューをまとめてご紹介します！

東京都受託取引適正化センター

経済情勢の変動等の影響を受けやすい受託中小企業の経営の安定を図るため、事業者間の取引に関する苦情紛争相談及び解決に向けた調停・あっせん、普及啓発、価格転嫁に向けた支援などを行っています。

苦情紛争相談

相談

取引上の様々なトラブルに対して取適法に詳しい専門相談員や弁護士が親身になってご相談に応じ、具体的な解決策を提示します。フリーランスとして働く方からの相談も受け付けております。

●専門相談員による相談（秋葉原本社・多摩支社）

月曜日～金曜日
（土日・祝祭日・年末年始を除く）
9:00～12:00
（受付時間 9:00～11:30）
13:00～17:00
（受付時間 13:00～16:30）

●弁護士相談（秋葉原本社）　※事前予約制

月曜日～金曜日
（土日・祝祭日・年末年始を除く）
※1件1時間程度
13:30～16:30

※秘密は厳守いたします。
※相談内容は相談員と当公社で共有いたします。ご承知の上、ご利用ください。
※弁護士相談は、アドバイス業務のみであり、ご相談いただいた案件を直接受任することや受任可能な弁護士をご紹介することはできません。

お問い合わせ
秋葉原本社
TEL　03-3251-9390

多摩支社
TEL　042-500-3909

裁判外紛争解決手続（ADR）（秋葉原本社）

相談

ご希望に応じて、「裁判外紛争解決手続（ADR）」を実施します。当センターの選任する第三者（弁護士）が公正中立な立場で、調停により簡易迅速な紛争解決を図ります。詳細は、お問い合わせください。

お問い合わせ
秋葉原本社
TEL　03-3251-9390

受託取引適正化に向けた普及啓発

セミナー　巡回

委託企業や受託中小企業を対象に「中小受託取引適正化法」「受託中小企業振興法」「外注取引基本契約書」「中小受託適正取引等の推進のためのガイドライン」等の浸透を図るための説明会・講習会を開催するとともに、個々の企業に対しても企業巡回により普及啓発を行っています。

お問い合わせ
総合支援課
TEL　03-3251-7882

価格転嫁の支援

価格交渉アドバイザーによる価格交渉支援

相談　専門家派遣

取引価格を見直し、適切な価格転嫁をするために必要な準備やノウハウについて、経験豊富な専任のアドバイザーによる相談・支援を行っています。

利用企業の声



交渉のステップ、交渉術、個別交渉資料の作成方法並びに作成資料に対する助言等、価格交渉に臨むに当たって実践的なアドバイスとご支援を頂きました。
まだ価格交渉は完了しておりませんが、当初の想定よりも多くの取引先に値上げに向けたご協力を頂いております。

原価管理アドバイザーによる原価管理支援

相談　専門家派遣

価格転嫁には「原価を示した価格交渉」が重要です。自社製品・サービスの原価の把握、原価管理体制の構築に向けて、経験豊富な専任のアドバイザーによる相談・支援を行っています。

利用企業の声



手順を追った説明を聞き、原価計算の進め方や必要な情報、考え方を理解することができました。
その後の仕入材料の交渉を行う場面で、従来はこれまでの仕入価格しか意識していませんでしたが、製品原価全体に占める割合などを意識しながら交渉することができました。

サービス業、小売業、飲食業等への価格転嫁支援事業

セミナー　専門家派遣

一般消費者を取引相手とするサービス業、小売業、飲食業等に対して、価格転嫁（値上げ）に必要な知識等を提供するセミナーを開催するとともに、中小企業診断士等の専門家を無料で派遣し、顧客にとって納得感のある価格転嫁を行うためのアドバイスをいたします。

利用企業の声



商品ごとの価格ポジションの明確化、段階的な価格改定などについて、具体的なアドバイスとご支援を頂きました。
主力製品について来年度に値上げを行えるよう準備を進めているところです。

お問い合わせ
総合支援課
TEL　03-3251-7882

スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事業

専門家派遣　費用補助

価格転嫁のカギを握る「原価管理」をデジタルツールで支援します。スタートアップ等が提供する原価管理・人件費管理・工程管理等のデジタルツールの導入に関する経費を最大100万円まで支援します。

利用企業の声



プロジェクト別の収益構造や客先常駐下での一元管理について支援を受けました。原価計算とツール導入により収益を可視化できたことで、数値根拠に基づく価格交渉の方針が明確になるなどの成果を得られました。

お問い合わせ
スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事務局
TEL　03-6869-2285

転ばぬ先の
法律相談



『企業価値担保権』

吉岡･小野総合法律事務所
弁護士　吉岡 真帆

Case

今年5月に企業価値担保権という新しい担保権が創設されたと聞きました。企業価値担保権とはどのようなものでしょうか？

Answer

1　事業性融資の推進等に関する法律

本年5月「事業性融資の推進等に関する法律」（以下「事業性融資推進法」といいます。）が施行され、新しく企業価値担保権が創設されました。

この法律は、これまでの不動産担保や経営者の個人保証に依存した融資慣行の是正を図り、会社の資金調達の円滑化を図るため制定されました。

2　企業価値担保権とは

（１）担保目的財産

企業価値担保権は、会社の総財産を目的財産とする担保権です（事業性融資推進法7条1項）。

会社の総財産を一体として把握するため、将来のキャッシュフローやのれん、事業としての価値、営業秘密、ノウハウ、顧客基盤、商取引に関する契約上の地位などの無形資産も担保価値として評価されます。

（２）担保権設定者（債務者・借主）

企業価値担保権を設定することができるのは、会社法上の会社（株式会社、合名会社、合資会社、合同会社）に限られます。

（３）担保権設定方法

ア．取締役会等の決議

企業価値担保権を設定する場合、会社の重要な財産の処分等に準じた決定・決議が必要になります（事業性融資推進法10条）。

例えば、取締役会設置会社であれば取締役会決議が必要になります。

イ．企業価値担保権信託契約の締結

企業価値担保権を設定するには、債務者を「委託者」、企業価値担保権信託会社を「受託者（担保権者）」とし、融資を行う金融機関等を「特定被担保債権者（受益者）」とする企業価値担保権信託契約を締結することが必要になります。

なお、企業価値担保権に関する信託業務は内閣総理大臣の免許を受けた会社でなければ行うことはできません。

企業価値担保権設定の信託スキームにおいては、債務者の取引先などの一般債権者も「不特定被担保債権者」として受益者に指定され、担保権実行の際に一定の保護を受ける仕組みになっています（後述）。

（４）登記・対抗要件

企業価値担保権の得喪及び変更は、債務者の本店の所在地において商業登記簿に登記をしなければ効力を生じません（事業性融資推進法15条）。また数個の企業価値担保権相互の順位はその登記の前後により決せられ、質権・抵当権等の他の権利との優劣はそれらの対抗要件と企業価値担保権の登記の前後によって決せられます（事業性融資推進法16条、18条）。

（５）借主の権限・処分制限

企業価値担保権設定後も担保権設定者（債務者・借主）は、通常の事業活動の範囲内であれば、目的財産の使用・収益・処分が可能です。もっとも、①重要な財産の処分や②事業の全部又は重要な一部の譲渡、③正当な理由がないのに、商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で供給することなど、通常の事業活動の範囲を超える処分を行う場合には、事前に企業価値担保権者の同意が必要となります（事業性融資推進法20条）。

（６）企業価値担保権の実行手続

ア．実行手続開始申立て

被担保債権の返済に不履行が生じた場合、企業価値担保権者（受託者）は全ての特定被担保債権者（金融機関等）の指図により、裁判所に企業価値担保権の実行手続開始を申し立てます（事業性融資推進法61条、83条1項）。

イ．管財人による換価

裁判所が開始決定を行うと管財人が選任され、債務者の事業の経営及び担保目的財産の管理・処分権限は管財人に専属します（事業性融資推進法109条1項、113条1項）。

実行手続の中で管財人は、裁判所の許可を得て、債務者の営業又は事業を第三者に譲渡することで担保目的物である会社の総財産を換価するのが原則です（事業性融資推進法157条1項）。

ウ．配当

配当手続においては、換価により得られた配当可能額から一般債権者等の保護のために政令で定められる一定割合の額（不特定担保債権留保額　事業性融資推進法施行令2条）が取り置かれます。これが上述した、「不特定被担保債権者」として受益者に指定された債務者の取引先などの一般債権者への返済原資となります。

その上で、特定被担保債権者（金融機関等）は、配当可能額から上記留保額を控除した残額について配当を受けます（事業性融資推進法166条）。

3　金融機関との信頼関係

企業価値担保権は、会社の総財産が担保目的物となることから、企業価値担保権を設定した場合、その後に他の金融機関からの融資を受けることは事実上困難になることが予想されます。そのため、企業価値担保権を設定した金融機関（メインバンク）一社からの融資に依存せざるを得なくなることが想定されるため、自社の事業を正しく理解しているか、継続的なコミュニケーション・支援が見込めるかなどの観点も含め、メインバンクを慎重に選定することも大切になると考えます。

地方独立行政法人
東京都立産業技術研究センター
TOKYO METROPOLITAN INDUSTRIAL TECHNOLOGY RESEARCH INSTITUTE

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。海外展開支援をご検討されている方はぜひお問い合わせください。



～こんな方におすすめ～

- 自社製品の海外輸出を検討されている方
- 海外法規制への対応方法を知りたい方
- 何から取り組んでよいか分からない方

製品輸出や販売を円滑に進めるためには、各国・地域の法規制への適切な対応が重要です。これまで海外展開支援は、広域首都圏輸出製品技術支援センター（MTEP：1都10県の公設試験研究機関の連携体）の事業として、多くの中小企業の海外展開を支援してきました。近年は製品や法規制の複雑化に伴い、企業ニーズも多様化・高度化していることから、各地域や機関の強みを生かした支援体制へ移行し、MTEPは2026年3月末をもってその役割を終えました。

現在、都産技研では、公設試験研究機関として培った技術的知見と、海外法規制に精通した外部専門家との連携により、中小企業の皆様の海外展開を支援しています。海外のお客様から認証取得を求められた場合や、海外法規制への対応方法でお困りの際は、ぜひお気軽にご相談ください。

1. 製品輸出に関する海外法規制の技術相談（有料・予約制）

都産技研では、職員及び外部専門家による「受託技術支援（有料）※」を通じて、海外法規制の技術相談を実施しています。欧州CEマーキングやRoHS指令、各国・地域の認証制度など、製品輸出に伴う法規制への対応についてご相談いただけます。相談方法は、来所相談（都産技研本部）、オンライン相談に加え、出張支援（東京都内かつ日帰り可能な範囲）にも対応しています。

※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しています。詳細はお問い合わせください。また、認証取得代行等は行っておりません。

2. 海外法規制に関する技術セミナー（有料）

海外法規制に関する各種セミナーを実施しています。

3. 海外法規制に関する解説テキスト

海外法規制に関する解説テキストを公開しています。

解説テキスト

4. 海外法規制に関するFAQ

CEマーキング及びRoHS指令について、お客様からよく寄せられるご質問をFAQとして公開しています。また、2026年5月に、「3分でわかるCEマーキング」を公開しました。CEマーキングに初めて取り組む方にも理解しやすいよう、制度の概要や必要な手続を分かりやすく解説しています。

【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（都産技研）
〒135-0064　東京都江東区青海2-4-10

■海外展開支援
総合支援窓口　TEL：03-5530-2140
https://www.iri-tokyo.jp/information/mtep/

■その他お問い合わせ
経営企画室広報係　TEL：03-5530-2521
https://www.iri-tokyo.jp/

海外展開支援
※詳細はWebサイトをご覧ください。



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 中小公社

中東情勢による原材料価格高騰等の影響を受けた中小企業等において、原材料費の縮減等に資する設備やシステム等の導入に向けた取組に要する経費を助成します。

助成対象者　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率が前期と比較して減少している
・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
・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　11月2日～11月30日
助成限度額　2,000万円
助成率　助成対象経費の4/5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　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　Email：keieikiban@htr-sol.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/chuto-kinkyu/index.html
公社　中東　助成金

【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（賃上げ重点コース） 中小公社

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・発展に取り組む中小企業を支援します。

助成対象者　賃金引上げ計画書を策定し、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16日～12月14日 16:00
助成限度額　600万円
助成率　助成対象経費の3/4以内（うち、小規模事業者は4/5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/juuten/index.html
公社　賃上げ重点

―新規事業の事業化・収益化を目指す皆様へ― 事業可能性評価事業（無料・通年募集） 中小公社

検討中の新規事業について第三者の意見を聞いてみませんか？
経営の専門家2名が面談し、新規事業の事業化・収益化に向けたアドバイス（報告書）をお渡しします。成長性が高いと認められた事業に対しては3年間の事業化支援を行います。
都内で創業予定の方から、老舗の事業者の方まで幅広い方が対象となります。お気軽にお問合せ・お申込みください。

面談実施場所　住友商事神田和泉町ビル9F（経営戦略課）
費用　無料
申込方法　以下の公社Webサイトで「評価申込書」をダウンロードし、事務局にご提出ください（通年募集）。

お問い合わせ　経営戦略課
TEL：03-5822-7232　Email：senryaku@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/hyoka/index.html
公社　事業可能性

お知らせ

サイト制作・改修費のみの申請も可能！！

中小公社

第2回 課題解決型製品・サービス等の販路拡大助成　申請受付中！

本助成事業は、『安全・安心（防災等）』『高齢者・介護・障害者』『DX推進』『暑さ対策』に関する製品・サービス等について販路開拓に係る経費等の一部を助成します。なお、サイト制作・改修費のみの申請も可能です！

助成対象者　都内中小企業、中小企業団体、特定非営利活動法人、一般財団法人、一般社団法人
助成対象経費　展示会等参加費（出展小間料、資材費、輸送費）、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
助成対象期間　令和9年2月1日～令和10年2月29日
申請受付期間　11月10日～11月30日
助成限度額　150万円
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　助成課
TEL：03-3251-7895　Email：shijo-josei@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/kadai-hanro/index.html

公社　助成金　課題　販路

令和8年度「第4回ビジネスマッチングin東京」“発注側参加企業”募集中！

中小公社

より高い技術力を持った協力企業を探したい、新製品の試作を依頼したい、研究開発パートナーを見つけたい等のニーズをお持ちの企業様は、ぜひこの機会に発注企業としてご参加ください。初めての企業様も大歓迎です、お気軽にご応募ください。

開催日時　令和9年3月2日
会場　東京都立産業貿易センター台東館 6階展示室
費用　無料
募集数　発注：30社
申込期間　11月2日～11月18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/matching2026/4-01.html

公社　商談会　ビジネスマッチング

令和8年度　（外国人編）海外ビジネス・チャレンジ塾　受講者募集中！

中小公社

外国人社員の力を、海外ビジネスの推進力に変えていく研修講座です

外国人材を「単なる戦力」から「事業を牽引するコア人材」へ！　グローバル成長を導く短期プログラム。海外ビジネス展開に活用できる戦略立案定石のレベルアップに加えて、自社の戦略理解と社内チームワークを高める日本式ビジネスコミュニケーション術を習得します。



開催日時　令和8年12月8日～令和9年3月2日：4日間（全6回）
会場　東京都立産業貿易センター浜松町館5階（港区）
オンライン受講可（※最終回はリアル開催）
費用　4日間（全6回）／29,500円　※1社につき2名まで受講可
募集対象　都内に事業所を有する中小企業で海外ビジネスを担当している外国人社員
募集数　15名　（先着順）
講師　・東京経済大学 コミュニケーション学部 教授 小山健太氏
・内定ブリッジ株式会社 代表取締役 浅海一郎氏
説明会　無料のオンライン説明会がございます。下記のWebサイトをご参照下さい。
申込締切　12月4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　グローバル組織・人財支援デスク
TEL：03-3434-4275　Email：kaigai-jinzai@tokyo-kosha.or.jp
https://global-desk.jp/gaikokujin/

公社　海外ビジネス　外国人材

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25日	早期離職・メンタル不調を防ぐ令和時代の新人・若手育成メソッド（同時開催：人財ハンドブックセミナー） 新人・若手社員の早期離職やメンタル不調を防ぎ、定着・成長につなげるためには、「見て学べ」といった昭和スタイルの指導から脱却し、令和時代に合った教え方・関わり方へ転換することが求められています。本セミナーでは、「上司に話さない若者の本音」に精通した講師が、脳科学などの科学的エビデンスに基づく若手育成メソッドを、実戦形式で分かりやすくお伝えします。	14:00～17:00	オンライン	無料	企業人財
12月	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、「アクセス数が少ない」、「問合せにつながらない」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
1月	2027年1月13日	経営に役立つ財務・会計知識の重要ポイント解説 経営資源「ヒト・モノ・カネ」の中で、「カネ」に関する知識は投資判断やコスト管理など多くの経営判断の基礎となります。経営者に必要な財務・会計の重要ポイントを実践的視点から解説いたします。	10:00～17:00	オンライン	8,000円／人	企業人財
	2027年1月19日	現場改善リーダー育成研修＜AI活用編＞～中小企業の現場担当リーダーが最新手法で業務改善をリードするには～ 現場改善リーダーに必要な最新の情報と活用するための知恵で実践していく指針について解説します。基礎的な2S取組の重要性や小集団活動の有効性を踏まえ、AI やIoT、ITツールや自動化・省力化装置を現場に導入・活用していく具体的な推進手順を学びます。対面ならではのAIツールを活用した課題解決の演習も行います。	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 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〈12月募集〉全36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！

12月募集講習例　InDesignによる編集レイアウト（Mac）、介護利用者や高齢者の住環境を整える整理収納技術、造園用ロープワーク【初級】、情報セキュリティマネジメント受験対策，第二種電気工事士（実技）受験対策【初学者対象】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　1,000～6,500円（税込）
申込期間　12月1日～12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

第13回 町工場見本市

葛飾区内・近隣地域の中小企業（製造業）が一堂に集まり、展示・実演などを通じて優れた製品力・技術力をPRします。今回はENEX2027内で、フェアinフェアとして開催します。
出展者情報など、詳しくは町工場見本市ホームページをご覧ください。

かつしか 第13回 町工場見本市

開催日時　12月16日～18日 10:00～17:00
会場　東京ビッグサイト西ホール
費用　無料（要事前登録）

お問い合わせ　葛飾区商工振興課
TEL：03-3838-5587　Email：051300@city.katsushika.lg.jp
https://machikouba.jp/

展示会　町工場見本市　ENEX

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
・シニア女性向けのカタログ雑誌の発行 ・カタログ、自社ECサイトにて商品の販売	渋谷区 100,000千円 230名	「60代以上のシニア女性のお悩み解決」をテーマとし、弊社のカタログ・ECにて販売する家電、健康道具、家事道具、住まいの道具、理美容道具など、生活を取り巻く商品を幅広く募集しております。特に、競合品との比較において優位性が語れるオンリーワン商品、弊社限定のオリジナル機能をご提案いただける商品を求めております。 ※本発注では食品・化粧品は対象外です。	以下のような商品を求めております。 ・メーカー様独自の技術が活かされている ・弊社限定のオリジナル化が可能（顧客メリットにつながる仕様変更・機能の追加など） ・お客様のお悩み解決に直結する商品である （例：「握力が弱い方でも使いやすい軽量掃除機」「腰痛対策につながる敷布団」など） ・（できれば）地球環境に配慮している

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
航空宇宙防衛エンジンに関わる各種機械加工検査、その他関連事業	・東京都国立市、 ・昭島市、 ・福島県南相馬市の3拠点 1,000千円 30名	【ものづくり事業（対象分野：航空宇宙／一般産業）】 ・5軸MC、旋盤、各種放電加工、ウォータージェット・3Dプリンター（光造形・熱溶解積層） ※設計～加工～検査の一貫受託、又は単工程受託 【検査・非破壊検査関連事業】 X線CT・3Dスキャナー・リバース計測・浸透探傷剤供給、探傷装置の設計・施工・改修 【校正・試験事業】 紫外線強度計／照度計／輝度計・圧力計の校正・蛍光輝度試験	航空宇宙部品で培った加工技術を強みとし、耐熱合金や難削材の5軸加工、放電加工、ウォータージェット等と各種検査を組み合わせ総合的な加工技術で対応可能です。 JIS Q 9100、ISO／IEC 17025などの認証や航空エンジンメーカーの認定を取得し、「人・機械・方法・材料」の4Mに基づく品質管理体制のもとで、「空・宇宙以外の産業にも当社の加工品を！」の思いで、品質、技術継承の発展に取り組んでいます。

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9月調査
«8月の景況»

業　況：やや下向く
見通し：横ばいで推移

8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▲18）とやや下向いた。今後3か月間（9～11月）の業況見通しDI（当月（8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▲16）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.keikyou-dashboard.metro.tokyo.lg.jp/

都内各地域の景況情報（令和8年8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）

建設業では、中東情勢の影響による調達難や資材価格上昇は落ち着きを見せているものの、夏季休工制度の本格試行に伴う現場作業の一時停止や人手不足による受注抑制が発生している。

城東地域（城東支社より）

塗料や溶剤等は、現在は問題なく入荷できているという声が多い。しかし、建物の外壁塗装等を行っている複数の事業者からは、防水材やシーリング材の納期が長期化しているという声もあった。

城南地域（城南支社より）

建築材料、鉱物・金属材料等卸売業では、原材料価格の高騰が続く中、業界全体として原材料費における価格転嫁のルール化が進んだ一方で、加工費やエネルギー費用・運送コスト等の価格転嫁は進まず、厳しい局面が続いている。

多摩地域（多摩支社より）

AI・半導体や防衛などの成長分野や海外販路開拓が進む企業でフル稼働が続く一方、中東情勢や円安による油脂・塗料・資材の高騰や納期遅延、半導体等の電子部品の入手難等が生産工程を圧迫しているとの声もある。

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

【特別編】違和感を起点とした商品開発

人が振り向く新商品づくりを完遂するための起点はなにか。開発者が抱く違和感や怒りこそが大事であると、私は考えます。

伝統技術に光を…

「吉祥花伝KYOTO」は、丹後ちりめんに美しい図柄を染めた、和のグリーティングカードです。京都の職人たちの技術をそこに凝縮した商品といえますが、企画を進めたのは2021年に女性たちで立ち上げたEBRUというちいさな会社です。和服市場が縮小するなか、「その技術が次世代に引き継がれずに廃れかねない状況なのはおかしい」と3人は考えた。京都に通い続け、販売チャネルとして東京の百貨店や名門ホテルと協力関係を結び、商品は完成をみたのでした。

伝統技術を有する企業自身が新商品開発に挑む事例もあります。宮川刷毛ブラシ製作所は百年を超えて営まれている老舗です。その3代目が抱いた違和感は「なぜもっと多くの消費者が、洋服ブラシを当たり前の道具として使ってくれないのか」でした。ごく安価な服であっても、ブラシをかけることで、色は冴えるし長持ちもします。3代目は、ブラシ本体に好みのアロマを垂らした和紙を差し込める商品をつくりました。洋服ブラシに新機軸を加えたのです。

どうして日本国内に存在していないのか、という違和感ひとつをもって新商品を開発したのは、BetterDaysというベンチャー企業です。赤ちゃんに与えるミルクをボタン操作だけでいつでもつくれる「milkmagic」は、日本初の自動ミルクメーカー。海外でその利便性を知った女性が、帰国後に「これは社会に必要な商品」と決断して、製造販売を実現させたのでした。少子化が進む状況で大手企業は商品化を躊躇したのかもしれませんが、この商品は毎日の育児に臨む家族の心を確実に掴んでいます。


❶吉祥花伝KYOTO


❷かおる洋服ブラシ


❸milkmagic


❹rebbuR(リバー)プランター


❺つやのふく

みずからの社業の「当たり前」を疑ってみせたのは江北ゴム製作所でした。創業60年超、ゴム製品を製造してきた社長は一度立ち止まって考えた。「『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を始めよう」と…。そして、行き場のない未活用材と天然ゴムによる新素材を編み出し、洒脱なプランターをものにしました。商品の名は「rebbuR（リバー）プランター」。ゴム（Rubber）のスペルをひっくり返した形なのは、逆転の発想を表すためでした。

ないのなら自分の手で

「つやのふく」はシニア女性向けのベストです。1人の女性が当時80代だった母親の服を買おうとしたら、着づらそうで、しかもデザインが凡庸なものにしか出合えなかった。自分の母親は決しておしゃれを諦めていないし、自分自身にとってもいつか困る。ならばみずからつくってしまおうと決め、FUKUFUKU-YAという企業を立ち上げました。1年半を費やして試作を重ね、年配の女性でも1人で脱ぎ着でき、さらにはデザインも美しい服が世に送り出されました。

違和感や怒りをそのまま放っておくか、事業につなげるか…。分岐点はそこです。

---

❶吉祥花伝KYOTO／2,640円／株式会社EBRU／荒川区❷かおる洋服ブラシ／1万5,400円～／有限会社宮川刷毛ブラシ製作所／台東区❸milk magic／4万4,800円／株式会社BetterDays／品川区❹rebbuR（リバー）プランター／4,730円／株式会社江北ゴム製作所／足立区❺つやのふく／1万7,000円／合同会社FUKUFUKU-YA／港区
※価格は税込

植物油インキを使用しています。
VEGETABLE OIL INK

Tokyo BizBeat 2026年11月号 No.575
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/