

Tokyo BizBeat

8
2025



輝く企業の現場から

カメラや自動車など精密部品のプレス加工

株式会社セキコーポレーション
代表取締役 山木 孝之氏

現地社員との信頼関係醸成が海外進出の成否を左右

株式会社セキコーポレーション

業種：カメラや自動車などに使われる精密部品のプレス加工
資本金：8,000万円
所在地：東京都八王子市明神町2-9-22

代表取締役社長：山木 孝之氏
従業員：国内約100名、海外約450名（2025年6月現在）
<https://seki-corp.co.jp/>



オーディオプレーヤー「ウォークマン」など、消費者にもなじみの商品の部品を多数手掛けるセキコーポレーション。代表取締役社長の山木孝之氏（写真中央）は外資系企業でのキャリアを生かしながら、日本企業と外資系企業の長所を組み合わせた経営手法で同社を引っ張っている

プレス加工技術に定評あるグローバル企業

セキコーポレーションは、カメラや自動車、オーディオ機器などに使われる精密部品を製造する企業だ。プレス加工の技術力が高いだけでなく、金型の設計・製作から組み立てまで一貫して手掛けることや、自動化を得意としていて効率的な製造ができることで強い競争力を発揮。多くの顧客から信頼されている。

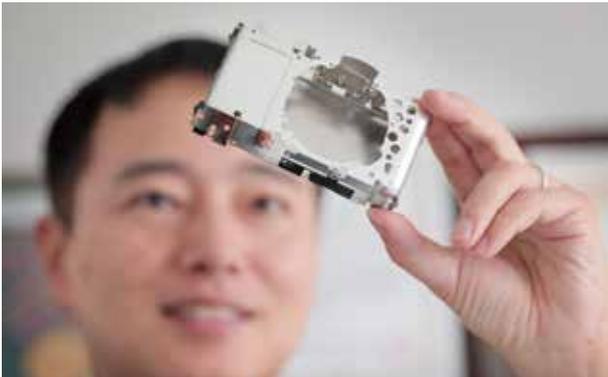
同社は中国やマレーシア、タイにも拠点を置き、海外売上比率が7～8割にも達するグローバル企業だ。だが、全ての海外工場が最初からうまくいったわけではないと、代表取締役社長の山木孝之氏は振り返る。

「2013年に中途入社した私は半年後、タイ事業所の責任者に任命されました。当時のタイ事業所は、会計や総務といった企業運営に不可欠な組織がガタガタでし、従業員が居つかず四半期の離職率が25%を超える状況。さらに、2011年の大洪水の影響で売り上げが激減していました。現地を見た私も、こんなにひどい状況なのかと驚いたものです」（山木氏）

信頼できる現地社員を見つけ裁量を与えた

全分野で改革が必要だったタイ事業所で山木氏がまず着手したのは、組織の核となる人材の確保と育成。「人事部と経理部で管理職を務めていたタイ人の社員に、私は小さな課題を出しました。そして、彼女らの取り組み姿勢を見て『この人たちなら一緒に働ける』と確信した後は、一定の裁量を与えました。

海外拠点の立て直しを任された日本人は、日本式のやり方や、他の海外拠点での成功手法を押しつけがちだと感じます。でも、国によって市場環境や法律は異なりますし、国民性も千差万別。ですから、信頼できそうな現地社員を見いだしたら、その人に任せの方が良い結果を生み出しやすい。ただし、任せっきりにするのはダメ。コミュニケーションを密に取って信頼関係を深めつつ、その国、その拠点に合った道と一緒に模索することが大切」（山木氏）



元請け企業と下請け企業、外資系と日系など幅広い経験を持つ山木氏。それらの長所を組み合わせつつ、各現場に合わせた手法で経営を行っている



タイ事業所では一律のボーナス制度を廃止し、成果に応じた報酬制度を導入。現地社員との交流活発化と合わせて、離職率の大幅低下につながった

色眼鏡を外して現地社員と積極交流すべし

山木氏はタイでの信頼関係を広げるため、普段から現地社員などと積極的に交流を図っている。

「海外で働く日本人ビジネスパーソンの中には、日本人だけで固まる人が珍しくありません。しかし、それでは人間関係のトラブルといったデリケートな情報はなかなか耳に入らず、とても危険だと感じます。」

今の日本企業では飲み会など社員同士の交流が減っていますし、外国人に対して『上下関係がある中で誘って良いのだろうか』と心配する人もいるでしょう。でも外国人の中には、私たちとの食事を歓迎する人もたくさんいます。色眼鏡を外して飛び込めば互いにわかり合え、人と人との付き合いができるのではないのでしょうか」(山木氏)

タイはシンガポールやマレーシアと異なり、英語が通じない人が多い。そこで山木氏はタイ赴任中、1日に1つはタイ語を覚えて現地社員に話すのが習慣だった。つたなくとも現地語を話すことで会話のきっかけをつかみ、絆を強くする山木氏のやり方は、海外進出を目指す中小企業にとっても参考になるだろう。

現地社員のやる気を高めた人材育成講座

セキコーポレーションは約20年前から、「海外ビジネス・チャ

社長の一冊

『誰でも「売れる人」になるマーケティング入門 ドリルを売るには穴を売れ』

佐藤 義典 著
青春出版社刊

コンサルタントとして多くの著書を持ち、グロービス・マネジメント・スクールの講師も務める著者が、物語形式でマーケティングの基本を教える書籍。

「外資系企業勤務時代にグロービスで受講経験があり、その時に佐藤先生の講座を受けてこの本を知りました。仕事をしていると、いつの間にかお客様のニーズを忘れ、どうしても自社の商品ばかりに注目してしまいがちで

ですが、それではいけないのだと初心に戻してくれる存在です。中でも、安い・便利などの『手軽軸』、品質や技術という『商品軸』、顧客の好みに合わせる『密着軸』の3点で競合との差別化を図れという教えは、今も仕事で役立っています」(山木氏)



レンジ塾(4ページ参照)」や「事業化チャレンジ道場」といった公社事業を利用。タイ現地法人では、現地幹部人材を育てる「タイ現地幹部人材育成講座」が大いに役立ったと山木氏は言う。

「タイ現地法人の社員に受講させたところ、彼らの意識はガラリと変わりました。例えば、会議では受け身の姿勢を捨て、当事者意識を持って積極的に発言するようになったのです。会社のような公的機関で講座を受けられたことは、彼らにいい意味でのプライドを与えてくれたのだと思います。いつかは外国人社員を、都内で行われる集合形式講座に参加させたいです。そうすれば彼らのモチベーションはさらに高まるでしょうし、現地社員同士の横のつながりが生まれてビジネスでも役立つだろうと思います」(山木氏)

利用事業：タイ現地幹部人材育成講座

ローカライゼーションを見据えた現地幹部人材による海外拠点経営を志向する企業に対し、現地幹部人材登用の必要性を改めてご理解いただくとともに、将来的に拠点経営を担える現地幹部人材の育成を目的とした講座です。

お問い合わせ

企業人財支援課 TEL：03-3434-4275

公社 タイ 現地



中小企業のグローバル化に向けた組織構築支援事業

海外ビジネスにチャレンジするなら 強いチームづくりから

経済のグローバル化が進みビジネス環境が大きく変化する中で、都内中小企業においてもグローバル視点での組織づくりや人材育成の必要性が高まっています。「グローバル組織・人財支援デスク」は浜松町を拠点に、グローバル化を目指す企業の人材育成や組織構築に関する企業からの相談を受けるとともに、さまざまな支援メニューを通じて、海外展開を希望する都内中小企業のグローバル化に向けた組織構築を総合的に支援します。



■このような企業におススメ！

- これから海外展開を検討している
- 外国人材の活用・社内のグローバル対応力を高めたい
- 海外展開を加速させたいが体制が不十分
- 現地拠点のマネジメント力を高めたい

■講座の一部をご紹介します

海外ビジネス・チャレンジ塾



グローバル人材を育てる初級、実践、外国人の3コースを用意。グローバルマインドとスキルを体系的に習得

お客様の声

海外市場の開拓ノウハウと、陥りがちな失敗事例を学ぶことができた

外国人材活躍促進ワークショップ



外国人材の採用・定着を目指す企業、経営層向けワークショップ

お客様の声

外国人の方と働くのが不安でしたが、不安が解消され、むしろ大事さが分かった

海外商談力強化講座



海外市場向けの営業力や商談力の強化を目的とした短期集中講座

お客様の声

具体的かつ実践的なアドバイスをいただいて、大変有意義でした

貿易実務スキルアップ講座



輸出入の基礎から実務、港湾視察まで、現場で活かせるスキルを習得

お客様の声

貿易に関わる現場を直接見ることができ、全体像を体系的に理解できた

その他、普及啓発セミナー、専門家との個別相談、タイ・ベトナム現地幹部人材育成講座等もごございます。
グローバル化に向けた組織づくりや人材育成に関するお悩み・疑問などがございましたら、お気軽にご連絡ください。

お問い合わせ・ご相談 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
Webサイト：https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/session/index.html

公社 グローバル組織 🔍

事業承継・再生支援事業

多様化する経営課題に対して効果的な支援を実施！

公社では、将来への事業継続に向けた承継計画づくりや実行上のアドバイスを継続的に行うご支援をしています。まずは一度ご相談ください。

■事業承継・事業再生に関する相談・支援(下記の電話番号にお気軽にご連絡ください。)

事業承継・再生に関する個別相談

専任の支援スタッフが最適な事業承継・再生プランの策定・提示・実行を強力にサポート。法的・税務的な問題については弁護士・会計士・税理士等の専門家と連携し解決します。

無料



相談例

事業承継に関する各種ご相談

- ・後継者選定を含めた検討方法・課題の整理
- ・承継計画の作成
- ・M&Aの留意点など客観的なセカンドオピニオン etc.

経営改善・事業継続に関する各種ご相談

- ・売上不振や利益向上に向けた打開策
- ・将来を見据えた事業計画の策定
- ・厳しい資金繰りへの対策 etc.



事業再生特別相談窓口

業績や資金繰りの悪化に悩みを抱える都内中小企業を対象に、公社の支援スタッフと専門家が連携して、経営改善に向けた相談および計画策定支援を行います。

無料



支援内容

経験豊富なアドバイザーによる相談対応に加え、経営改善支援に長けた専門家による計画策定支援を実施します。

相談例

- ・黒字化に向けた経営改善計画を作りたい
- ・金融機関に提出する経営改善計画を作りたい etc.

専門家派遣回数：最大 16 回／無料



■M&Aに関する相談・支援

企業再編促進支援(M&Aマッチング支援) 譲渡(売り手)

事業譲渡等を検討する都内中小企業をM&Aの専門家が支援します。



支援内容

後継者の不在や事業継続にお悩みを抱えている事業者の第三者承継(M&A)にかかる実務を支援します。

支援の特徴

- ・M&Aの専門家による一貫サポートを公的支援で利用可能
- ・200万円(税抜)までの成功報酬を無償化 ※200万円を超える部分は自己負担
- ・公社によるセカンドオピニオンも可能
- ・支援期間は支援決定日から1年間



経営統合支援 譲受(買い手)

M&Aの成否を左右する「PMI(経営統合)」の実行に向け、専任のスタッフが相談を承ります。相談対応に加え、内容に応じて経営統合計画の策定から実行までを支援します(相談のみの利用も可)。

無料



支援内容

譲受(買収)を検討している、または実施した都内中小企業に対し、PMIに関する助言に加え、計画策定・実行を支援します。

相談例

- ・経営統合や業務統合の進め方について相談したい
- ・譲受(買収)後に統合によるシナジーを実現するために事業計画を策定したい
- ・企業文化や管理ルールの違いが大きく、経営・業務管理がうまくいっていない etc.



お問い合わせ・ご相談 総合支援課

TEL : 03-3251-7885

Email : 【事業承継・再生支援担当】shoukei@tokyo-kosha.or.jp

【事業再生特別相談窓口】saisei@tokyo-kosha.or.jp

【企業再編促進支援(M&Aマッチング支援)担当】k-saihen@tokyo-kosha.or.jp

【経営統合支援担当】shoukei@tokyo-kosha.or.jp

9 ページに事業承継関連の助成金を掲載しています。ぜひご覧ください！

公社 承継 再生

転ばぬ先の 法律相談

吉岡・小野総合法律事務所
弁護士 吉岡 真帆

従業員の副業・兼業

Case

多様で柔軟な働き方を認め、選ばれる会社となるために、従業員に副業・兼業等を認めることを検討しています。仮に副業・兼業を導入する場合、どのような点に注意すれば良いでしょうか？

Answer

1 副業・兼業に関する考え方

人手不足の昨今において、人材確保の観点からも多様で柔軟な働き方を模索されている会社も多いと思います。また、副業・兼業を認めることは従業員の自発的なキャリア形成にもつながり会社としてもメリットが生じる可能性もあります。

この点、従来は、就業規則で副業や兼業を制限していた会社が多かったと思います。

しかし、厚生労働省が策定した『副業・兼業の促進に関するガイドライン』では、副業・兼業を禁止、一律許可制にしている企業は、副業・兼業が自社での業務に支障をもたらすものかどうかを今一度精査したうえで、そのような事情がなければ、労働時間以外の時間については、労働者の希望に応じて、原則、副業・兼業を認める方向で検討することが求められる、としています。

もっとも、上記ガイドラインでも次のケースは例外的に副業・兼業を禁止・制限することができるとされています。

- ①労務提供上の支障がある場合
- ②業務上の秘密が漏洩する場合
- ③競業により自社の利益が害される場合
- ④自社の名誉や信用を損なう行為や信頼関係を破壊する行為がある場合

厚生労働省のモデル就業規則も、上記①～④の場合を除いて副業・兼業を認める表現へ修正されていますので、参考にしてください。

2 副業・兼業を導入する場合の注意点

(1) 従業員が副業・兼業を希望した場合、副業・兼業先の事業内容や業務内容、労働時間等を具体的に申告させ、副業・兼業が制限される場合に該当しないことの誓約書の提出を求めるなど、許可・届出に関する手続きを整備する必要があります。

(2) 副業・兼業を認めた場合、ア. 従業員の労働時間の管

理とイ. 労働者の健康確保について配慮することが必要となります。

ア. 労働時間管理

労働基準法第38条第1項には、「労働時間は、事業場を異にする場合においても、労働時間に関する規定の適用については通算する。」と規定されており、事業主を異にする場合も含まれます。

よって、従業員が雇用される形で副業・兼業を行う場合は、原則として自社と副業・兼業先の労働時間を通算して管理する必要があります。副業・兼業先との労働時間の通算方法については、上記ガイドラインで原則的な管理方法と簡便な管理方法が紹介されていますので、参考にしてください。

なお、従業員が、雇用される形ではなく、業務委託契約や管理監督者（労働基準法第41条第2号）として副業・兼業を行う場合は、労働時間通算の問題は生じません。

イ. 労働者の健康確保

労働安全衛生法で企業に求められる労働者の健康管理の観点から、上記ガイドラインでは、副業・兼業を行う者の長時間労働や不規則な労働による健康障害を防止する観点から、働き過ぎにならないよう、例えば、自社での労務と副業・兼業先での労務との兼ね合いの中で、時間外・休日労働の免除や抑制等を行うなど、それぞれの事業場において適切な措置を講じることができるよう、労使で話し合うことが適当である、としています。

仮に、従業員の副業・兼業を把握しつつ副業・兼業先での労働時間の把握に何の措置も講じずに長時間労働を放置した場合には、会社の安全配慮義務違反が問われる恐れもあります。よって、従業員からの申告等により副業・兼業先での労働時間を把握して調整を図る等、一定の対応を行うことが求められます。

(3) 従業員が副業・兼業するにあたっては、会社の情報漏洩へのリスク対策（社内の情報管理体制の構築・整備）が十分かを検討することも必要とされます。



東京都立産業技術研究センター（都産技研）が保有する発明等の知的財産（知財）は、都産技研と実施契約を締結することで、都内中小企業の皆さまにご活用いただけます。新製品の開発や研究開発期間の短縮に、ぜひお役立てください。

本コラムでは、都産技研が保有する知財の一部をご紹介します。興味のある方はお問い合わせください。



GX推進のカギとなる環境適合型リン系熱電材料の開発 ～ ZT > 1を示す中温域用p型熱電材料～

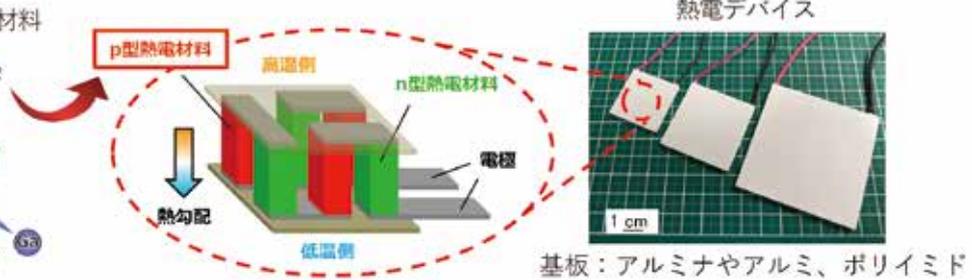
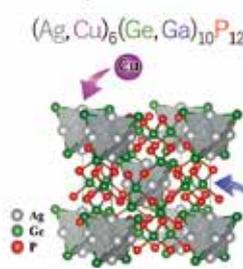
技術概要

熱電材料は、熱によって材料内に生じる温度差から電力を生み出すエネルギー変換材料です。排熱発電に利用され、近年ではIoTセンサ用の自立電源として期待されています。当センターでは、従来から開発されている材料の低い機械特性や非直線的な熱膨張特性、有害元素を多く含むといったさまざまな課題をクリアした中温域用の高性能p型リン系熱電材料を開発しました。

市場ニーズとビジネスチャンス

- ・再利用が進んでいない200～500℃の排熱を広くカバー
- ↳ 工場や焼却炉、自動車のエンジンなどの省エネルギー化を背景とした、排熱発電への展開
- ↳ IoTセンサ用のメンテナンスフリーな自立電源への展開

開発したp型リン系熱電材料



技術の詳細は、JST新技術説明会の発表をご覧ください。

導入メリット

- ・500℃の温度差で理論変換効率が5～10%
- ・応用可能性が高い温度域を広くカバー
- ・実用化が進んでいない中温域熱電デバイス市場で大きなシェアを獲得できる可能性大
- ・ペアとなるn型熱電材料と金属電極の候補も検討済みのため迅速なデバイス化が可能

特許情報

特許第7665175号「リン系p型熱電変換材料及びこれを用いた熱電変換素子」

出願：2020年10月（登録：2025年4月）

実用化ステップ

- ・デバイス試作や製品化／事業化に向けた共同研究が可能
- ・熱電材料全般に関する技術支援も可能

お問い合わせ・活用方法

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
【本特許技術の実施許諾や共同研究等】
開発企画室 TEL：03-5530-2528
【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/>



東京都中小企業振興公社の「知的財産活用製品化支援事業」では、
・専門家によるマッチング支援 ・助成金支援等により、未利用特許の活用等を支援しています。
詳しくはこちら
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/website/index.html>



産業貿易センター（浜松町館・台東館）令和8年度利用分随時受付開始！

中小会社

●8月1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いません。

	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・お申し込み 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/779>



安心・安全な東京の実現に向けた製品開発支援事業【普及啓発セミナー／助成金説明会】 今だから必要とされる防災製品とは？ “防災のプロ”から見た開発・改良ポイント

中小会社

開催日時 9月25日 13:30～16:00
開催方法 リアルとWeb配信のハイブリッド形式
会場 貸会議室AP秋葉原（東京都台東区秋葉原1-1）
参加費 無料
募集数 会場（AP秋葉原）での視聴50名まで（先着順、要事前申込）
オンラインによるライブ配信あり（要事前申込）
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

■講師
合同会社ソナエルワークス
代表社員
高荷 智也氏



■事例紹介
株式会社トーテツ
水・グリーンインフラ研究所
所長 安藤 美乃氏



お問い合わせ 生産性向上支援課
TEL：03-3251-7917 Email：anzen-anshin-sien@tokyo-kosha.or.jp
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2509/0003.html>

公社 安全安心 第4回セミナー



経営人財育成スクールNEXT [アドバンス] 受講企業募集

中小会社

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8年3月
参加費 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1日～10月2日
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

■説明会について

開催日時：9月2日・9月12日・9月25日
申込方法：以下の公社Webサイトからお申し込みください。

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
中小企業発注拡大プロジェクト
東京ビジネスフロンティア
取引振興課 TEL:03-5822-7239

第101回東京国際ショナル
ギフト・ショー
春2026

募集締切 9月5日
開催日：2026年2月4日～6日
会場：東京ビッグサイト

事業承継を契機とした成長支援事業

中小公社

更なる企業の成長を目指す後継者が取り組む新規事業展開を支援します！

支援対象	事業承継を契機として新規事業展開に取り組む都内中小企業(個人事業主含む)
申請受付期間	11月(予定)
助成対象経費	新規事業展開に必要な経費(原材料費・副資材費・機械装置・工具器具費・委託外注費・設備導入費・システム導入費等)
助成対象期間	交付決定日から最大1年間
助成率	助成対象経費の2/3以内、貸金上げ計画を策定した場合3/4以内 うち小規模企業は4/5以内
助成限度額	800万円
申請方法	電子申請システム「Jグランツ」より申請してください。

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

TEL : 03-4446-4650

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

事業承継を契機とした成長支援事業



第22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。

支援対象	都内中小企業者等 ※詳細はHPをご確認ください。	助成対象経費	製品開発に要する経費の一部
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	助成率	助成対象経費の2/3以内
事前ヒアリング受付期間	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		
申請受付期間	9月17日~10月1日		
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



女性活躍に資する製品・サービスの開発・改良の取組を募集します【助成金】

中小公社

以下5分野に係る女性の健康課題を解決する製品・サービスの開発・改良に要する経費を助成します。

①月経 ②妊娠・不妊 ③産後ケア ④更年期 ⑤婦人科系疾患 ⑥ヘルスリテラシー

支援対象 ・都内の本店また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

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専門家指導費 ⑥直接人件費 ⑦展示会参加費 ⑧広告費

助成対象期間 令和8年2月1日~令和9年10月31日(最長1年9か月)

助成率 助成対象経費の2/3以内

申請受付期間 9月5日~9月30日 17:00まで

助成限度額 2,000万円

申請方法 電子申請システム「Jグランツ」より申請してください。

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



中小にしかできない

「技術(こと)」がある

—モノづくりの見本市—



出展者募集中!

開催日:令和8年2月19日-20日

会場:東京国際フォーラム ホールE1

お問合せ先TEL:03-3273-6041



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48コース

講習例

○ガス溶接(技能講習) ○CAD製図(造園) ○インパータ技術によるモーター制御 ○HTML5とCSS3によるホームページ作成 ○介護福祉士(学科)受験対策 他

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

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7日 11月5日	現任係長研修～リーダーシップと目標管理 ～<2日コース> 管理職に必要なリスク管理能力、リーダーシップ発揮力、部下指導力、タイムマネジメント能力を伸ばす実践的ワークを通して、足りないスキルを強化します。また、風通しのよい職場をつくるために必要な意識・取り組みについて学びます。	各日10:00～17:00	秋葉原庁舎 (千代田区)	18,000円/人	企業人財
	10月21日 ～22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

人財ナビゲータハンズオン支援「専門家のナビゲートで成長できる組織を作ろう！」 中小公社

専門家(人財ナビゲータ)が企業に訪問し、人材定着・育成・組織活性化など課題解決のための取り組みを伴走支援します。ご利用いただいた95%の企業様にご満足いただいています。

参加費 無料
募集数 年間160社程度
受付期間 ※随時受け付けております。
支援頻度(期間) 月1回程度(最長2年間)
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

人財ナビゲータ
ハンズオン支援



お問い合わせ 企業人財支援課 人財推進担当
TEL: 03-3251-7904 Email: kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/jinzai/#1

公社 人財 ナビ



働く人の心の健康づくり講座 第2回・第3回ラインケア講座 中小公社

メンタル不調や離職防止、職場の生産性向上にためにも欠かせないラインケア。本セミナーでは心理的安全性にも密接につながる良好なコミュニケーション術・マネジメント手法についても学びます。

開催日時 10月2日、10月10日
開催方法 オンライン
参加費 無料
募集数 各回35名(先着順)
受付期間 8月1日～9月29日
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

お問い合わせ 企業人財支援課 組織活性化担当
TEL: 03-3251-7905 Email: fukuri@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2510/0003.html

公社 働く人の心



第2回人財戦略セミナー 中小公社

業績がアップする人事の仕組みづくりとは? ～人事の悩みを解決し、成長する組織へ!～

企業の成長には「人」の力が不可欠です。その一方で、「若手が育たない」「社員がすぐに辞めてしまう」「人事評価制度が形骸化している」「人事体制が整わない」などの悩みを抱えている中小企業は少なくありません。セミナーでは、中小企業特有の課題に焦点を当てながら、組織の成長を加速させるために必要な人事戦略について紹介していきます。

開催日時 9月10日 14:00～16:00
開催方法 オンライン
参加費 無料
募集数 定員40名(先着順・定員になり次第締め切り)
申込方法 以下の公社Webサイトからお申し込みください。

講師
合同会社社外人事部長
代表社員
長谷川 満氏



お問い合わせ 企業人財支援課 人財推進担当
TEL: 03-3251-7904 Email: kigyojinzai@tokyo-kosha.or.jp
https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2509/0001.html

公社 人財戦略セミナー



ライフプランアドバイザー養成講座(東京都主催)

勤労者の皆さま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。

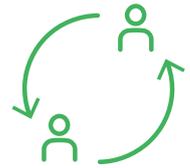
開催日時 10月3日 13:30～16:40、10月10日 9:30～16:40、10月17日・24日・11月7日 9:30～16:30
会場 南部労政会館 第5・6会議室(労働相談情報センター 大崎事務所)
参加費 2,600円(税込)
募集対象 中高年勤労者を雇用する中小企業等の事業主、人事・労働担当者、労働組合等の担当者、左記に準ずる方
受付期間 7月16日～8月29日
募集数 150名 ※定員になり次第締め切り
申込方法 以下のWebサイトからお申し込みください。

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



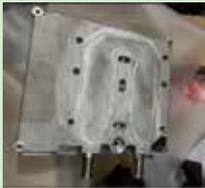
登録企業情報コーナー

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。
 このコーナーへの掲載や掲載企業へのお問い合わせは、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
アルミダイカスト、アルミ押出等の加工による自動車用機構部品、電気・通信機器用機構部品の製造販売	日野市 1,000千円 3名	<ol style="list-style-type: none"> 1. アルミダイカスト・アルミ押出 2. 板金・溶接 (FSW可)・加工等 3. 切削 4. 表面処理・表面加工 (塗装・鍍金等) 5. 組込・組立 6. 試作 7. 各種研究・開発  	海外 (中国、台湾、ベトナム、インド、ヨーロッパ) のアルミダイカストメーカー、アルミ押出メーカー等の代理店業務を行っております。主なお客様は国内外の自動車関連メーカー、電気・通信機器関連メーカーです。試作検討段階から量産までお客様と伴走し、当社パートナーメーカーと連携してお客様とのビジネス共創を進めてまいります。
販促・ノベルティグッズの企画・製造およびOEM事業	中央区 100,000千円 17名	昇華プリント、熱転写シートプリント加工。 主要商品： ・ピタックリーン (液晶クリーナー。特許商品) ・サラックリーン (マイクロファイバークロス) ・ココハル (ノンアイロンシール) その他、キャラクターグッズやアパレルグッズの製作も得意としています。	「ピタックリーン」は、何度でも貼ってはがせる液晶画面クリーナーです。スマートフォンやタブレット等に貼り付けて持ち運びができ、使用時は簡単に剥がして画面を拭くことが可能です。  

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7年6月調査 「5月の景況」

業況：ほぼ横ばいで推移
見通し：やや悪化

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▲20 (前月▲21) 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▲16 (前月▲12) とやや悪化した。

※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7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)

製造業で輸出をしている取引先企業は既に間接的に米国関税の影響を受けている。一方、景況は良いものの人材不足で生産や顧客対応が追い付かず、取引を制限しているという企業もあった。

城東地域 (城東支社より)

インバウンド需要により、店舗向け照明器具メーカーや、飲食店向けテーブルウェアメーカー等、周辺産業の景況は良い。一方、インバウンド需要を取り込めていない加工食品の販売店等も存在。

城南地域 (城南支社より)

六本木、赤坂等の繁華街がインバウンド需要により好況。一方、機械器具卸売業では中国のレアアース輸出管理により納期遅れの影響が出ている企業があった。

多摩地域 (多摩支社より)

現時点では相互関税の影響はないが、今後輸出減少した場合の設備投資の落ち込みが懸念される。半導体市場の回復が遅れ、過剰在庫が発生した結果、キャッシュフローの悪化が続いている。

城東支社 TEL.03 (5648) 6606
 〒125-0041 東京都葛飾区東金町1-23-2
 溢澤金町ビル2階

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
 〒125-0041 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

培った技術は必ず、新商品に生かされる



衣類にも紙にもプラスチックにも貼れる、ポリウレタン製の特殊シールです。熱も圧力も要らず、ただ貼りつければ作業は終わり。受注生産を基本とする商品で、たとえば、店舗であれば簡単にノベルティグッズが作れますし、教育関連であれば子どもや保護者に配るお名前シールとして活用できます。

それがどうした？ いや、ものにするまでかなり苦心したといえます。既存のシールには泣きどころがありました。シールが紙だと耐久性がない。でも、水に強いフィルムタイプとなると張りが出て、うまくなじまない。また、アイロン不要のシールはすでにあったものの、粘着力も耐久性も弱かった。

ならば…。「水に耐えられ、貼る側の素材にすぐなじんで、粘着力抜群のシールを」と思い立つのですが、簡単にはいきません。貼ることのできる素材をより多くしたいとなると「候補となるシールや接着剤との組み合わせは、もう無限ですから」。

それでも、狙いどおりのシール「ココハル」は完成をみます。何が開発の支えだったか。「私たち中小企業だからこそ、大手どころがやらない商品づくりを担う」との一念だったそう。

同社は、ある大手人気ブランド商品のロゴプリントに長年携わってきた企業でもあります。「この仕事で鍛えられ、培ったノウハウを、『ココハル』の開発に生かしました」。見事です。

ココハル
価格は仕様により応相談
貼る場所を選ばないシール
楽プリ株式会社
(東京都中央区)
<https://www.rakupuri.net/>

