

多摩・島しょ経営支援拠点
小規模事業者支援事例集

先を見据え 進化する11の ビジネス。

事業承継・事業継続・創業



本事業は東京都の
「地域持続化支援事業補助金」
を活用したものです。



多摩・島しょ経営支援拠点
東京都商工会連合会

変化の時代に適応するために、 頼れるパートナーを。

貴重な経営資源や雇用・技術を次世代へ引き継ぐこと。
今、そしてこれから生み出すビジネスを成長させること。

コロナ危機という未曾有の事態が起こり、ますます変化に強い経営力が求められています。地域をささえる事業者さまの心強いパートナーとなるのが多摩・島しょ経営支援拠点。コーディネーターと各分野に精通した専門家が寄り添ってサポートいたします。

多摩・島しょ経営支援拠点は東京都の補助により東京都商工会連合会が運営しております。お気軽にお近くの『商工会・商工会議所等の支援機関』窓口やオンラインにてご相談ください。



12回の専門家訪問が、無料で受けられる

小規模事業者の皆さまの「事業の承継」・「事業の継続」・「創業」を専門家派遣によって支援いたします。1つの経営課題に対して、専属のコーディネーターと専門家が事業所へ訪問しながら継続的にサポート。専門家は最大12回まで無料で派遣することが可能ですので、課題とじっくりと向き合い、解決に向けて段階的に進めることができます。

専門家
派遣

12回
無料

地域
密着

身近な商工会が窓口になって、手厚いサポート

支援の流れは、窓口となる商工会・商工会議所等の支援機関にご連絡いただくと、多摩・島しょ経営支援拠点のコーディネーターが事業者様を訪問し、お悩みを伺い課題を明確化します。経営課題に応じてコーディネーターが適切な専門家を選定し、課題解決に向けたサポートを行います。現在、相談に関してはオンラインでも対応可能です。



多摩・島しょ経営支援拠点 ホームページをご活用ください。



東京都商工会連合会
多摩・島しょ経営支援拠点



小規模事業者向けの最新情報を提供

新着情報

- 2020.02.08 商工会ミニサテライトオフィス「東小金井トライアル」実施のお知らせ
- 2020.02.08 「事業承継ガイドQ&A」ができました
- 2021.01.08 営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金（1月8日～2月7日実施分）について
- 2021.01.08 営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金（12月18日～1月7日実施分）について
- 2020.12.28 【日本政策金融公庫国民生活事業】事業資金のお申込に関するご相談の平日来店予約について

随時更新中



ホームページから各事業の申込が可能

専門家派遣

専門家を貴社へ派遣し、課題の解決を行います。専門家と共に課題解決を側面から支援するコーディネーターが貴社をサポート致します。まずは、コーディネーターが丁寧にヒアリングを行った上で、貴社の課題に適した専門家を派遣。最大12回の専門家派遣による経営支援を無料で受けられます。

お申込みについて

専用サイトにお進みいただき、入力フォームにてお申込みください。 [専用サイトはこちら](#)

FAXでのお申込みも可能です。チラシを印刷の上、必要事項を記入してFAX送付してください。 [チラシのダウンロード](#)

こちらから
申込ができます



事業承継支援事例動画を公開中

事業承継で未来をつなぐ (MOVIE)



まちのコミュニティの場であり続けるために
ー経営者編ー



まちのコミュニティの場であり続けるために
ー後継者編ー



技術者から経営者へ、そして新たな挑戦

事業承継による課題を乗り越えた支援事例動画も公開しています。
課題を解決した背景には、経営者や後継者、支援者それぞれの想いがありました。
＊各動画は4分程度のショートムービーとなっています。

事業承継に役立つガイドブックも多数掲載中



事業承継支援ガイド
2017



事業承継スタート
アップガイド2018



事業承継スタート
アップガイド2019



事業承継ガイドQ&A
2020

事業承継等をテーマとしたガイドブックを提供しています。事業承継に関する事例やノウハウを多数掲載しておりますので、是非ご覧ください。

URL : <https://t2base.tokyo/>

t2base

検索

CONTENTS

事業承継 支援

強みを引き継ぎ、さらなる進化へ。

資産と経営の承継を円滑に行うところから、経営革新、新たな販路開拓など承継前の磨き上げ、承継後の経営基盤の確立に向けて支援します。

1

P7-8



中華料理松華

長年愛されてきたお店を残し、「ごちそうさま」を聞きつづける、そのために。

飲食業

代表 小黑 益夫

2

P9-10



有限会社 カンノ・カンパニー

承継はゴールではない。
千年続く会社を。

サービス業

代表取締役 菅野 契也

3

P11-12



株式会社 キューピットワタナベ

平成から令和に時代が変わり、
親から子へ事業を承継。

サービス業

代表取締役社長 渡辺 英憲

4

P13-14



株式会社 志村青果

まちのコミュニケーションの
場としての八百屋をこれからも。

小売業

代表取締役 志村 総一

5

P15-16



柳屋

親子の連携プレーで
新メニューを開発。

飲食業

店主 高橋 正邦

6

P17-18



株式会社 京秀

プロの伴走者とともに
描いていたことを実現。

サービス業・小売業

代表取締役 伊藤 起委子

7

P19-20



有限会社 浜中材木店

親から子への承継、
先を見据えて話し合う習慣に。

製造業・建設業

代表取締役社長 浜中 英治

事業継続 支援

さらなる高みを目指して成長する。

経営の安定化、製品やサービスの開発や販路開拓、
ブランディングなど、持続的な事業の発展に向けた支援を行います。

8

P21-22



有限会社 石川美術工芸

BtoB で培った技術を、
BtoC に向けて革新性のある
サービスへ。

貴金属・装身具製造業

代表取締役社長 石川 雅也

9

P23-24



株式会社 星製作所

経営課題を深掘りして
見える化し、説得力のある
価格交渉を実現。

製造業

代表取締役社長 星 肇

創業支援

新たな挑戦の舞台をささえる。

創業に必要な知識や経営の安定化に向けたノウハウを提供し、
創業前から創業後間もない事業への支援を行います。

10

P25-26



株式会社 えらべる

自社の強みをのばし、
食品業界でさらなる飛躍へ。

卸売業

代表取締役 菊地 章訓

11

P27-28



sign studio YANA

聴覚障害の子どもたちに
オアシスのような居場所を。

教育業

塾長 箭内 秀平

01 事業承継支援

長年愛されてきたお店を残し、「ごちそうさま」を聞きつづける、そのために。

中華料理 松華 tyukaryori syoka

代表者：代表 小黒 益夫
所在地：東京都小平市学園西町 1-37-14
電話：042-341-3930
業種：飲食店（中華料理）
URL：https://www.instagram.com/shoka_39/

代表 小黒益夫氏（左）、次女 高橋日登美氏（中左）、長女 鈴木真奈美氏（中右）、小黒ヨシエ氏（右）

中華料理 松華

担当専門家 中小企業診断士／庭野 勉
コーディネーター／井之上 正司

商店街の中で愛され続ける中華料理店

団地の中の商店街に佇むのは、どこか懐かしさと温かさを感じる中華料理店「松華」。昭和39年に創業以来、近隣に住む学生向けを意識したうまい、安い、早い料理の味は50年以上に渡り地域住民に愛されています。しかしお店を支える現代表の小黒益夫氏も、ともに働く妻も

高齢で、体力的にお店を続けることが困難だと考え始めました。一方、商店街では最盛期は40軒あった店が半分に減り、飲食店は他に1店舗のみ。近隣の人々から長年愛されてきたこのお店を残したいと、小黒代表の次女高橋日登美氏が承継を決意しました。

次の時代の店づくりへの取組み

常連さんに愛されるとともに、最近増えてきた若いファミリー世代等にも気軽に寄っていただける店づくりを目指して、商工会の支援を受けながら経営革新に取り組むことに。新しいメニューやサービスなどを検討しながら事業承継補助金の活用も考えました。近隣に飲食店やコンビニエンス

ストアなど食品や料理を販売する店舗がないこと、事業計画の検討中にちょうど新型コロナウイルス感染拡大により店内での飲食が敬遠されはじめていたことから、自然とテイクアウト事業の開始を計画。厨房設備の一新とともに、テイクアウト用の窓口の設置を提案しました。

リニューアルオープン後は新たな客層が増加

補助金の申請は無事採択され、厨房の改装費用に活用できました。接客フロアも改装し2020年10月にリニューアルオープン。内装やレイアウトが変わり、松華のこれまでの良さを残しながら、新たなお店へと生まれ変わりました。その影響からか、初めて来店するお客さまが増え

始めたとのこと。また、新たに設置したテイクアウト用の窓口の反応も上々です。なお、今回の支援では原価管理など専門家による財務面でのアドバイスもあり、高橋氏は「承継とは味を守るだけ」ではなく、財務状況の把握や見直しが必要だということを改めて認識されました。

ごちそうさまをずっと聞いていたい

「承継についてはもう少し気軽に考えていた」という高橋氏ですが、事業計画の作成などに取り組んだことで、今後の事業について考え、お店を継ぐことへの心構えができたとのこと。自身の姉の真奈美氏とともに松華の味を守りながらも、コーヒーを出してみたい、など次の

店主としての夢も膨らませています。目の前のお客様が「ごちそうさま」と言ってくれることが高橋氏にとっての喜びとのこと。このお店が提供する食というサービスとそこから生まれるコミュニケーションが、周辺の人々になくてはならない存在になっているようです。



日頃から厨房で父の味の継承に励む



味も、ボリュームも、価格も、大満足の多彩なメニュー



お店のこれからを語る高橋日登美氏



テイクアウト用の窓口を新たに設置

Message 事業承継支援をお考えの方へ

承継補助金の申請一つとっても、条件が非常に複雑だったり、専門家のアドバイスがなければ1人ではできませんでした。とても助かっているの、この支援は積極的に活用すべきだと思っています。(高橋日登美氏)

Voice 担当者の声

近隣の新旧世代に対応できる店に向けて、家族間で問題意識を共有して役割分担しながら共通の目標に向かっていきます。事業承継の道筋がはっきりしました。(菅原康宏経営指導員：小平商工会)

02 事業承継支援

承継はゴールではない。
千年続く会社を。



前代表取締役 菅野和彦氏（左） 代表取締役 菅野契也氏（右）

有限会社 カンノ・カンパニー
kanno company

代表者：代表取締役 菅野 契也
所在地：東京都三鷹市下連雀 3-38-13-1001
電 話：0422-41-9917
業 種：サービス業
U R L：<https://kanno.com>

(有)カンノ・カンパニー

担当専門家 税理士／柴田 立夫
中小企業診断士／村山 浩宜
社会保険労務士／杉浦 祐子
コーディネーター／會田 幸司

システム開発からPR動画制作へ

現在は中小企業のPR動画の制作を主な事業としている有限会社カンノ・カンパニー。現社長の菅野契也氏の父菅野和彦氏が1990年に設立しました。商社の大規模な情報システムの開発、運用、保守を担当していた和彦氏は、独立し、自宅をオフィスにして業務システムの受託

開発を始めました。物心ついた頃からIT化が進み、自然とビジネスやマーケティングの世界にふれていた契也氏は18歳で同社へ入社。3年半イタリアのレストランで料理を学ぶなどユニークな修行を経て、PR用の動画制作を事業として開始しました。

承継のコンサルのような安心感

「千年続く会社にしたい。会社を始める時から、承継を考えていました。」と語る前社長の和彦氏。承継の時期が遅くなりやすい家族経営の会社で、前社長は50代のうちに承継に向けて早々に準備を始めていたそうです。とはいえ「親子で事業承継といってもなかなかできない」と商工会を通して

承継支援を受けることになりました。「聞けば応えてくれる事業承継コンサルタントのような存在。」というように、事業承継にあたり契也氏が気になっていた、株式の譲渡や贈与税についても明確になり、税理士や中小企業診断士など必要に応じて専門家を派遣し、無事に手続きを完了できました。



主力の動画事業は年々需要が高まっている



撮影から編集まで一貫した動画制作はお客様からも好評

新聞への広告掲載という挑戦

事業承継支援では助成金申請のサポートも大きなメリットです。どの助成金が妥当かという選定から申請手続きに当たってもアドバイスを受けることができました。採択された助成金は、電子版日刊工業新聞の同社のPR動画制作の魅力を伝える記事広告への掲載料に活用。

「自己資金ではありえない金額で、新聞広告への掲載というチャレンジができました」と、和彦氏。様々な分野の専門家からの支援を受けることで承継に伴うさまざまな疑問や課題をクリアするとともに、これからの事業に向けて一歩を踏み出すことができました。

文化になるような働き方を

新型コロナウイルス感染拡大の影響で、企業の販売促進活動の縮小から2020年の春に予定していた同社の仕事の多くが中止となりました。その後、契也氏が社長に就任した同年8月から仕事の依頼が殺到。非対面でも営業できるPR動画こそが、いま、そしてこれから求められるコンテンツ

だったのです。現在は契也社長自身が営業、インタビューと撮影、編集まですべてを一人でこなしていますが、今後は自身の兄弟を含めて、ともに働く人を増やしていきたいとのこと。オリジナリティあふれる同社の仕事や自由な働き方を「文化として継承したい」と語ってくださいました。

Message 事業承継支援をお考えの方へ

親子間の事業承継の場合、経営理念や仕事に対する考え方はある程度、理解しあえていることが多いと思います。一方で承継のタイミングがつかみにくいのでは。支援をきっかけに承継のキックオフができると思います。
(菅野和彦氏)

Voice 担当者の声

前社長は60歳までに息子へ事業承継したい意向がありましたが、中々前に進めない状況の中で相談を受けました。当制度の活用により承継に向けた課題を整理することが出来、株式譲渡や贈与税対策及び事業承継助成金の申請から交付まで円滑に進めていく事が出来ました。(海老澤秀明経営指導員：三鷹商工会)

平成から令和に時代が変わり、
親から子へ事業を承継。

代表取締役社長 渡辺英憲氏（左） 代表取締役会長 渡辺道代氏（右）

株式会社 キューピットワタナベ

cupid watanabe

代表者：代表取締役社長 渡辺 英憲

所在地：東京都昭島市武蔵野 2-20-9

電 話：042-500-0188

業 種：サービス業（DM封入・発送）

U R L：<http://www.cupid-watanabe.co.jp/>

(株)キューピットワタナベ

担当専門家 中小企業診断士／高島 利尚
コーディネーター／高橋 茂明

誰もが働くことのできる会社を

就職ができずに困っていた一人の知的障がいのある女性との出会いがきっかけとなり、現会長の渡辺道代氏が1987年に「障がい者でも出来る手作業の会社」をコンセプトに株式会社キュービットワタナベを設立しました。その後、刑務所出所者も就業支援のために従業員として受け入れる

事業承継とは会社の未来を考えること

平成から令和に元号が変わるタイミングで、当時社長だった道代会長が英憲社長に事業を承継しようと考えたとのこと。英憲社長は「事業承継とは単に登記を変えるだけ」と気軽にとらえていましたが、中小企業診断士からのアドバイスで考えを改め、事業承継と後継者育成という観点から

現場一筋からの脱却と経営者としての視点

かつては受注した案件を期限内に納めることだけを考え、現場作業に追われていた英憲社長。会社の資金については総務部長に任せきりだったとのこと。支援を受けてからは受注見込みや売り上げ見込み、利益確保にも目を向けることを意識するようになり、独自の資金繰り表

末永く続く会社の頭脳に

「現在は経理や労務について勉強し、経営に関する知識を全般的に身に付け、自分自身が会社にとっての頭脳になりたい」と英憲社長は話します。さらに「同時に現場の業務効率化や整理整頓と美化にも配慮し、従業員たちにとって働きやすい職場にしていきたい。それが丁寧な

ように。現在はダイレクトメールの封入、発送作業を主とした会社として地位を確立しました。弱者と社会をつなぎたいという強い信念を持ち、家族の誰よりも遅くまで働いていた道代氏の様子を見て、福祉施設に勤務していた長男で現社長の英憲氏も同社へ入社しました。

支援を受けることになりました。たとえば同社のビジネス戦略をたてるために企業や事業の現状を把握するSWOT分析や資金繰り表の作成などをゼロから教わり、今後の事業計画や売り上げ目標などを明確にするなど、経営者としての視点から多角的な指導を受けることができました。

を作成してお金の流れを把握したり、経費や業務時間を見直して無駄をなくすなど、経営者としての視点から実務を実行しました。その結果として自身の意識が大きく変わり、得意先の社長や所長、担当者への挨拶など営業活動にも力を入れるようになったそうです。

仕事や納期をきちんと守ることにつながります。その結果、お客様からの信頼を得られ、末永く継続していける企業を目指したい」と、常に先を考えて会社を運営していくことを意識する大切さを語っていただきました。



道代会長と英憲社長



迅速かつ丁寧な作業でお客様からの信頼も厚い

Message 事業承継支援をお考えの方へ

現場仕事に追われている方は多いのではないのでしょうか。慌ただしく何も考えていない状態では経営ができません。一度立ち止まって考える、現状を把握し戦略を立てることで良い変化が生まれます。支援を受けることで成長もできるので受ける価値があると思います。(渡辺英憲社長)

Voice 担当者の声

事業活動を通じて地域貢献を積極的に行う地域密着型の企業で、親子(社長・後継者)の関係も良く、意思疎通も十分に図られていたことで、スムーズな事業継承が行えました。後継者も意欲的に事業活動をしており、今後も継続的に支援をしていきたいと思っています。(芝田達矢経営指導員:立川商工会議所)

まちのコミュニケーションの場としての
八百屋をこれからも。



株式会社 志村青果 shimura seika

代表者：代表取締役 志村 総一
所在地：東京都国分寺市泉町 3-35-1
電話：042-326-0181
業種：小売業（青果業）
URL：<https://shimuraseika.com/>

代表取締役 志村総一氏（左） 会長 志村栄二氏（右）

(株)志村青果

担当専門家 桜美林大学 教授／坂田 淳一
コーディネーター／井之上 正司

人だからのできる駅前の八百屋さん

西国分寺駅ができたばかりの頃から駅前で開業していた志村青果。以来、多くのお客さまから親しまれています。国分寺お店大賞では2018年に準グランプリ、2019年、2020年はグランプリを受賞し、殿堂入りを果たしました。前社長の志村栄二氏は、親戚の八百屋で働いた経験を

いかして自らの八百屋「志村青果」を44年前に創業。その後、栄二氏の長男である現社長の志村総一氏が20年前から志村青果で働くようになりました。深夜に市場へ野菜の仕入れをするなど体力のいる仕事ゆえ、栄二氏が自身の年齢を考慮して事業承継を考え始めたそうです。

承継に伴い多様な専門家がサポート

事業承継にあたり、有限会社から株式会社への組織変更、経営権の移譲などのさまざまな細かな手続きが発生しました。手続きの内容に応じてその分野の専門家が派遣され、丁寧な説明やアドバイスを受けながら、スムーズに進めることができたとのこと。また、今後の事業展開に

向けてマーケティングの観点から国分寺市の昼間人口の調査、新たな決済方法の導入検討、助成金の申請へのアドバイスも受けることができました。その結果、助成金を活用してホームページやロゴデザインの作成なども行うことができました。

ホームページやロゴ制作で新たな販路拡大へ

店舗での販売だけでなく、飲食店、社員食堂や学校・保育園・施設の給食用に青果を卸し、販路を拡大するために制作したホームページ。反応も上々で、ホームページを通して問い合わせもあるそうです。一方で、新型コロナウイルスの感染拡大の影響も大きく受けました。緊急

事態宣言中などは「外食が減り、休校で給食がなくなるなど、自宅で食事をする人が増えたことで、お客様1人あたりの購入する野菜の量が一気に増えました」と総一社長は話します。法人向けの販売が減ったものの店舗での売り上げが大きく伸びたようです。

これからもお客様との会話を大切に

未曾有の事態でも人気店としての力をいかに発揮した志村青果。大切にしたいのは「お客様とのコミュニケーション」と総一社長は語ります。感染防止のために、人と会えない状態が続いていたためか、「お客様の方が話したい」と思っていることに気づいたとのこと。今も、

お店に立って働いている栄二氏の周りにもお客様の笑顔が絶えません。新鮮でリーズナブルな野菜や果物が手に入ることはもちろん、暮らしの中でちょっとした会話ができる八百屋さんというのはこれからの時代、さらに求められる存在になるのかもしれません。



新鮮な野菜が並び常に客足が途絶えない店内



野菜ソムリエでもある総一社長と創業者の栄二会長

Message 事業承継支援をお考えの方へ

会社を引き継いでいくための細かな手続きから、経営面での課題と対策など、その道の専門家の方がすべてサポートしてくれます。支援のすべてが役立ちましたし、個人ではできなかったと感じています。承継を考えている事業者の方々にぜひおすすめしたいです。(志村総一社長)

Voice 担当者の声

親子間で事業承継の意思確認は出来ていたものの、具体的にどう進めていけばいいのかが分からず、当制度を活用しました。事業承継を終えた今、現社長は地元農家や学生と活発に交流し、地域貢献においても精力的に活動されています。(吉田直哉経営指導員：国分寺市商工会)

親子の連携プレーで
新メニューを開発。



店主 高橋正邦氏（左） 長女 高橋正幸代氏（中） 妻 高橋幸子氏（右）

柳屋 yanagiya

代表者：店主 高橋 正邦
所在地：東京都あきる野市館谷 218
電 話：042-596-0071
業 種：飲食業（そば、うどん）
U R L：<http://a-yanagiya.com/>

柳屋

担当専門家 中小企業診断士／小峯 孝実
コーディネーター／原 隆道

しなやかに変化し続ける飲食店

1955年の創業時は一杯飲み屋だった柳屋。その後、大衆食堂へ転換。

2代目となる現在の店主 高橋正邦氏が継いだ後は、定食弁当の流行りを受け、弁当仕出し業を開始しました。その後、正邦氏の長女 正幸代氏が料理学校と他店での修行

を経て、入店した2010年頃から蕎麦屋として生まれ変わりました。まさに柳のごとく時代の流れに合わせてしなやかに変化してきたお店。承継を見据えながら、経営やメニューのさらなる進化に向けて承継支援を受けました。

新メニューの開発から商標登録まで。

支援の過程ではオリジナルメニューや商品の開発など、意欲的な取り組みが進みました。地元の名産の織物である黒八丈をイメージした蕎麦をつくって地域の名物にしようと、食用の竹炭を探し出して蕎麦粉に混ぜ合わせ、見事に黒色の蕎麦を開発。そして専門家からのアドバイ

スのもと「黒八蕎麦」として商標登録を申請しました。また、近所の畑で生産されているマコモダケの葉を使ったマコモ茶の商品化に向けて焙煎機を購入。購入費用も専門家のアドバイスにより持続化補助金で賄うことができました。

連携プレーが生んだ新メニュー「黒八蕎麦」

普段から正邦氏がアイデアを生み、正幸代氏がそれを具現化していく、自然とそんな役割ができていた高橋親子。黒八蕎麦はまさにその親子の連携プレーによる好例でした。意見が異なることはありながらも、家族で話し合い新たな取り組みにチャレンジできたことは、「いいことも悪い

ことも、きちんと言ってくれる」専門家の存在も大きかったようです。話し合いの中にプロの視点をもった第三者がいることで「疑問を持つようになった」「ヒントをもらい新しいことをやってみようと思えた」など、それぞれの持つ可能性が存分に引き出されていったようです。

仕出し屋と蕎麦屋の2つの強みをもつお店へ。

「仕出し屋としての視点、蕎麦屋としての視点、2つの視点で考えられるといい。」というアドバイスを受けたという正邦氏。仕出し屋時代にも提供していた地元の食材を使った煮物などの料理は、いまでも店で好評です。また多くの飲食店同様に、新型コロナウイルスの感染拡

大の影響も大きいものでした。そこで販路を拡大するため元仕出し屋ならではの大きな厨房を活かして、料理やお茶の通信販売の路線も計画中です。これまでのノウハウや環境と、新たな視点やアイデアが変化に強いお店へと進化していく姿を垣間見ました。



大きな厨房を活かして新たなビジネスを開拓中



温かみのある店内はコロナ対策のために席数を削減



名産の黒八丈をイメージした黒八そば

Message 事業承継支援をお考えの方へ

経営の軸がきちんとしてくるから、他の方には教えないくらいです。商売敵になってしまいます。(正邦氏)
家族で経営されている方は特に第三者にみてもらって、弱点と良い点を言ってもらい、冷静に家族と話し合えることが良いと思います。(正幸代氏)

Voice 担当者の声

アドバイスはメモを取り、積極的に事業運営へ活かしていく姿勢に感銘を受けております。新商品の「黒八蕎麦」なども好評で、業績も順調に向上しております。事業承継後も引き続き、柳屋さんにとって最良な支援策を講じ、伴走型支援に努めていきたいです。(渡部順一経営指導員:あきる野商工会)

プロの伴走者とともに
描いていたことを実現。

株式会社 京秀 kyohide

代表者：代表取締役 伊藤 起委子
所在地：東京都日野市栄町 2-1-31
電 話：042-581-8116
業 種：サービス業、小売業
U R L：<https://www.lalafari.com/>

代表取締役 伊藤起委子氏

(株)京秀

担当専門家 中小企業診断士／金 順玉
コーディネーター／長谷川 綱雄

呉服の販売から振袖のレンタルへ

日野、国分寺、府中に振袖レンタル店を3店舗展開している株式会社京秀は創業50年。伊藤起委子社長のお母様がはじめた呉服の販売が原点です。大手アパレルメーカーでデザイナーとして働いていた経験を持つ伊藤社長が、京秀の社員として働き始めたのは7年前。「呉服全般

が持たずに借りる需要に変わってしまっている時代」と語る伊藤社長はニーズに合わせて振袖のレンタルを開始し、店舗も増やしてきました。そうした中で親から子への事業の承継。家族経営がゆえに、タイミングはいつでも良かったと伊藤社長は語ります。

次の一手を考え抜いた補助金申請

事業を承継するきっかけとなったのは、事業承継補助金の存在。承継時には、先代が営んでいた一般呉服の店舗を閉じる費用などが生じます。そこで、商工会の経営指導員からのアドバイスで事業承継補助金の申請手続きを含めた承継支援を受けることとなりました。この事業承継

補助金とは、承継のための単なる手続きではなく、後継者は「承継するビジネスの次の一手」を考えなければならないとのこと。申請には今後の事業計画が必須なのです。伊藤社長は経営指導員のアドバイスを受けながら、頭の中で描いていたビジネスモデルを具体的な文章にしていきました。



多様なニーズに応えられる豊富な品揃え



補助金を活用し撮影スタジオの設備を充実



対話を重ね一生の思い出をお客様と作り上げる

レンタルから撮影まですべてに対応できるお店へ

「お宮参り、七五三、卒業式、成人式、結婚式、日本人にとって大切な文化の儀礼の時に着るのが和服。すべてに対応していきたい。そして写真として残せるように、スタジオを設けてトータルなサービスを提供したいです」というように、承継を機会に、呉服のレンタル店としての取り組

みを本格化させようと考えた伊藤社長。専門家とも議論を重ね具体的な計画を立案して申請した結果、無事に交付が決定しました。店舗の廃業費用はもちろん、記念撮影のサービスも提供できるようにスタジオの設備費用の補助を受けることができました。

新たな可能性に向かって進みたい

「スタジオの設備にもしっかり投資できたことはもちろん良かったのですが、それだけではありません」と語る伊藤社長。事業についてトータルに見つめ直し、立ち止まって考える良い機会になったそうです。今後の展望を伺うと「売上や店舗拡大についての数字の目標はありま

せんが、お客様へのサービスを充実させていきたい、また現在働いている女性のスタッフにとって、やりがいのある職場をつくっていきたくと思っています。その結果として、店舗を広げるという可能性に向かっていくというイメージです」とお話ししてくださいました。

Message 事業承継支援をお考えの方へ

経営者というのは孤独だと思います。自分の思い通りになる反面、誰にも相談できない。一人だと頭の中で夢を描いてもあきらめて、実現しないことも多いのではと思います。この支援を受けると夢を具現化するためのプロの伴走者がいます。ぜひ活用していただきたいです。(伊藤 起委子社長)

Voice 担当者の声

伊藤社長から、自身で思い描いていた“事業計画を実現させたい”という強い意志を感じましたので、こちらも社長のやる気に負けないように支援を行いました。また当制度を活用したことで、経営全般の基本から学ぶことが出来、有意義な支援を行うことができました。(山本浩司指導員：日野市商工会)

親から子への承継、
先を見据えて話し合う習慣に。



有限会社 浜中材木店 hamanaka zaimokuten

代表者：代表取締役社長 浜中 英治
所在地：東京都西多摩郡日の出町大久野 854-3
電 話：042-597-0722
業 種：製造業、建設業
U R L：http://www.hamanaka-zaimokuten.jp/

専務取締役 浜中康一氏（左） 代表取締役社長 浜中英治氏（右）

(有)浜中材木店

担当専門家 中小企業診断士／庭野 勉
コーディネーター／長谷川 綱雄

時代の変化に対応する材木店

山から木を伐り素材に加工する「素材生産業」から始まった浜中材木店の創業は1950年。その後時代の流れに合わせ原木を製品化する「製材業」も開始。現在では良質の木材を活かした住宅の設計・施工まで行うようになりました。また環境に配慮し、再生可能な資源である

木材の有効活用に対しても取り組んでいます。常に新しい変化に柔軟に対応していく浜中材木店。代表取締役社長の浜中英治氏は、長男である専務取締役の浜中康一氏に事業のバトンを渡すこと考え、承継支援を受けることとなりました。

取り組んだ働き方改革

次代への承継に向けて英治社長がまず取り組んだのは、働き方改革。「時代が何を要求しているのかを把握し、対応していかなければならない。」と語る英治社長は、これからの会社を担う若い世代が望む環境を充実させることに着目しました。労働時間を抑えながら売り上げを

確保していく、という難題に向けて、就業規則の見直しなど働く環境の改善に取り組みました。社労士に任せずに自社で取り組んだのは、形式的なものではなく、現実的に即した形で働きやすい環境を実現するという英治社長の想いがあるからこそ。

自社について見直し、語りあう大切さ

自社の強みは何か、世の中でどのような立ち位置で、外部環境はどのように変化しているかなどについてSWOT分析などを用いて学び、それぞれが自分の言葉で話し合う。現在はバトンを渡す社長と、受け取る専務がともに承継にむけて勉強中とのこと。

康一専務は「見直すことで自社の持つ力について再認識させられました。」と話されました。一方で、英治社長は「親子だと事業について語り合う機会がなかった。今後は話し合う習慣をつけたい。」と承継に向けた対話の重要性を認識しました。

慎重に、先を見据えたビジネス展開を

承継支援を受けることで「今までは他人事だったことが一気に自分事になりました。自社についての考えを深めることができたし、専務もどういう認識で仕事に向き合っているかがわかりました。」と話す英治社長。今後の展望について「新型コロナウイルスの感染拡大で事業

について考えていたことが、原点に戻されました。先が見えないなかで、現状維持やできる範囲で事業を続けていると、生き残れないと感じます。」と語ります。先が見えないからこそ挑戦しつづける英治社長のバトンを康一専務が受け取っていくのでしょうか。



事業に関する対話が増えたという浜中親子



住宅設計施工まで対応できる製材所



大量の原木や材木が幅広く扱われる広い敷地

Message 事業承継支援をお考えの方へ

親から子への承継が多いと思いますが、先代と次代の経営者が、意思疎通を行う良い機会だと思います。(英治社長) 親族であるがゆえにお互いに理解しているような感覚に陥ってしまいます。そこで第三者にみてもらうことで様々な認識を新たにできます。(康一専務)

Voice 担当者の声

英治社長の会社をより良くするための改革や取組みについて、康一専務も深く理解をされており、事業に関する対話を増やしていることが感じとれます。親子だからこそしっかりと言葉で伝えることが、事業承継の成功に繋がる良い事例になると実感しています。(中嶋 瞬経営指導員:日の出町商工会)

革新性のあるサービスへ。
B to Cに向けて
B to Bで培った技術を、

代表取締役 石川雅也氏

有限会社 石川美術工芸

ishikawa bijyutsukogei

代表者：代表取締役 石川 雅也

所在地：東京都八王子市檜原町 1470-15

電話：042-625-5872

業種：貴金属・装身具製造業

URL：<https://penginon.com>

(有)石川美術工芸

担当専門家 中小企業診断士／米山 憲一
コーディネーター／會田 幸司

大手宝石メーカーに認められる確かな技術

リング、ペンダントなどのジュエリー（貴金属装身具）の製造・加工において現在は国内の大手メーカーから最高級価格帯の商品の制作を依頼されている有限会社石川美術工芸。石川社長は18歳の頃から父親である現会長の元で働きはじめ、会社を承継し、およそ30年この世界で確かな技術を培ってきました。またお客様が

求める完成イメージをより正確に再現するために3D-CADといった最新の技術も取り入れながらお客様の満足度向上にも努めています。B to Bの仕事を中心にしてきた同社は、新たなビジネスの開拓に向けて事業継続支援を受けることになりました。

心の中にあった想いを明確な形に

確かな技術があればそれでいい。という想いが根底にあったのか、「経営に関しては無頓着だった」という石川社長。大手メーカーとはいうものの、1社に依存した注文の偏りは、経営面でリスクがあることを認識し、商工会議所を通して経営面での支援を受けることとなりました。今回の支援ではじめに取り掛かったのは、

事業計画書の作成。現在のビジネスの状況と問題点を整理し、今後何をしていきたいか、ということを具体的に言葉にしていくことで、「モヤモヤと心の中にあったことが明確になり、すっきりした」と石川社長は語ります。

ジュエリーのリフォームを新たなサービスへ

支援の中で石川社長と専門家で考えたのは、BtoC向けの新しいサービス。それは、タンスの中に眠っているデザインの古くなったジュエリーのリフォーム。ゼロからのオーダーよりも低コストにすむうえ、自分や家族の思い出の品を身に着けたい、贈りたいというニーズにも応えることができます。またリユースやリサイクルという時代の要請にもマッチ

したものです。支援期間中に新型コロナウイルスの感染拡大の影響からジュエリー市場が世界的に落ち込んだこともあり、このサービスの展開は、経営的な視点からも必須となりました。さらに補助金を活用して、出来上がりの商品イメージを立体で確認できる3Dプリンターを購入したことで、マーケットを全国に広げることも可能となりました。

手作りの職人の確かな技術を残したい

リフォームのサービスはすでに何件もオーダーがあり順調な滑り出しとなっています。また本記事作成中に令和2年度東京都優秀技能賞（東京マイスター）知事賞を石川社長が受賞したことがわかりました。国内外で認められるジュエリーの手作り、加工技術はもちろん、その技術を受け継ぐために若手の指導・育成に努めて

いることが認められたとのこと。「3D-CADなどのテクノロジーの操作も確かな手作りの技術があってこそ」と語る石川社長。国内で手作りの職人が減るなか、少しでも多くの人に技術を継承していききたいという想いを話していただきました。



東京マイスターとしての評価を受けた石川社長



補助金を活用して導入した最新の3Dプリンター



令和2年度東京都優秀技能者（東京マイスター）知事賞を受賞した熟練の技

Message 事業継続支援をお考えの方へ

経営について悩んでいたとしても、信頼できる人にしか相談できないと思います。この支援では信頼できる先生に聞けますし、わからないことがあるとその先にどうしたらいいかというアドバイスを確実にもらえました。（石川雅也社長）

Voice 担当者の声

経営支援策を意欲的に活用し、受け身ではなく自ら努力されて課題解決に取り組んだ好事例です。世界から「八王子に『石川美術工芸あり。』」と言われるよう、さらなる技術向上に努め、同社の未来と若手職人の育成、職人・石川社長だからこそできる、時代に即したビジネスモデル構築に挑戦していただきたいです。（山名俊哉経営指導員：八王子商工会議所）

経営課題を深掘りして見える化し、
説得力のある価格交渉を実現。

株式会社 星製作所 hoshi seisakujo

代表者：代表取締役 星 肇
所在地：東京都八王子市美山町 2161-15
電話：042-659-0808
業 種：製造業（産業・電子機向け精密板金加工）
URL：http://hoshi-ss.co.jp/

代表取締役 星肇氏

(株)星製作所

担当専門家 中小企業診断士／高島 利尚
コーディネーター／高橋 茂明

WEBからの受注と価格の見える化を実現

「板金ケース.com」という名前で、業界内でいち早くWEBからの受注を実現するサイトを開設した株式会社星製作所。星肇社長は、製菓会社の営業として働いたあと、30歳から両親が営む同社で働きはじめ、約10年後に事業を承継しました。経営塾などに通い大手他社の経営ノウハウを吸収しながら、少人数の従業員で最大限

の利益を生み出すため、インターネットからの受注を実現しました。そして、自動見積もり機能で価格の見える化を行ったことで、既存顧客を取り合う価格競争から抜け出すことに成功し、新たな顧客獲得を見事に果たしていきました。

課題を明らかにし、値上げ交渉へ

マーケティング的な発想から、他社に先駆けてWEBサイトを立ち上げ、その成果もしっかりと残してきた星社長。一方で高い収益性はあるものの、収益の見える化ができていなかったことで利益の低い受注も多く、厳しい経営状態にありました。そこで専門家である中小企業診断士より原価計算、営業方法、経営戦略の

見直し、細かな課題などを明らかにし、その改善に向けた実践的な支援を受けることとなり、既存のお客様に対する値上げの交渉が必要ことがわかりました。そこで原価を計算し、根拠のある見積もりを提案することで、通常では難しい値上げ交渉が実現しました。

適正な価格で価値の共有を

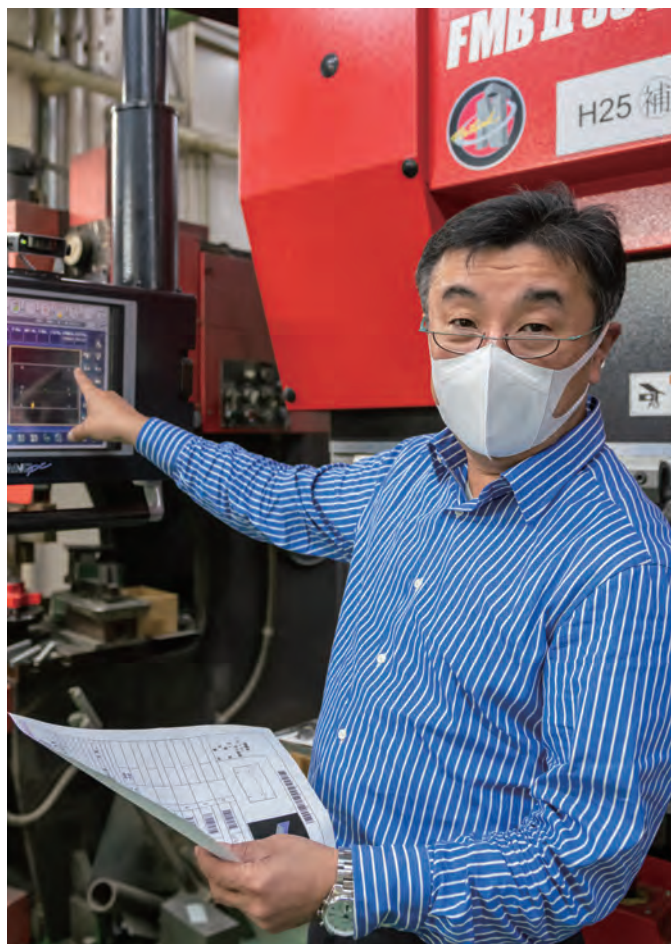
長いお付き合いのお客様と改めて価格の見直しを行うという難題を乗り越えた星社長。これによってさらに長いお付き合いが継続できるのでしょう。お客様が安さだけでなく、スピードやクオリティなどサービスをきちんと評価し、「お互いに満足できることが大切」だと話す星社長。WEBサイトで価格をオープンにした

ことで競合他社に価格で負けることを周囲から最初は危惧されたとのこと。結果的に明瞭な価格を求めるお客様からの注文が来るようになった経験からも「適正な価格というのは価値を共有すること」と話す星社長の言葉には説得力を感じます。

より付加価値の高い仕事を

「時代の変化がものすごく早いからこそ、私たちはつねにチャレンジしていかなければなりません。そのため自分たちの得意分野を持っているモノづくりの企業と板金屋の技術を複合化させたい。そして付加価値の高い仕事をしていきたい」と、今後の展望を語る星社長。新型コロナウイルスの感染拡大の影響についても

「オンラインでのやりとりが当たり前になって、感染対策にもなるうえに効率的になりました。オンラインでお客様を工場に案内できるかもしれません」と、新たな変化にも対応し、さらに強みにしていく星社長の姿勢が見えました。



最新の機械が並ぶ工場。星社長は常に先を見て勉強を続けている



星社長と従業員の信頼関係は絶大だ



分かりやすい名前で商標登録したWEBサイトは好調

Message 事業継続支援をお考えの方へ

第三者に経営状況を把握してもらうことで問題が具体的に顕在化されます。そして、改善に向けた一手に対してもアドバイスがもらえますので、自信をもって進めることができます。(星肇社長)

Voice 担当者の声

「事業の転換期を迎え、自社の課題を整理して中期計画の作成から実行の支援を受けたい」との相談を受け、当制度を活用しました。当支援により、社長自らがPDCAサイクルを回し、継続的に好業績を残せる仕組みができたと思います。(泉慶佑経営指導員：八王子商工会議所)

自社の強みをのばし、
食品業界でさらなる飛躍へ。

株式会社 えらべる erabel

代表者：代表取締役 菊地 章訓
所在地：東京都府中市宮西町 3-8-1
セザールプラザ府中 317
電話：042-319-1977
業種：卸売業
URL：https://erabel.co.jp

代表取締役 菊地章訓氏

(株)えらべる

担当専門家 中小企業診断士／山口 剛一
コーディネーター／原 隆道

営業畑の2人で起業

ナッツやチョコレートを使った菓子や、魚介のおつまみ。国内の幅広い地域に埋もれている食材を活かした商品企画・開発、販売を行う株式会社えらべるは、創業から2年ほどの会社です。食品関係の企業に勤務していた菊地社長が同じ営業部門の同僚と起ち上げました。消費者のニーズをつかみながらも、

より自由な発想で魅力的な商品を世に送り出すため、工場を持っている企業と提携し、自社のオリジナル商品やメーカーの商品を販売しています。すでに新商品の企画・製造はもちろん、販売先も確保し、創業して間もない会社ながらに勢いがあります。

経営的な観点からのアドバイスと補助金等の申請

同社を起ち上げた二人とも営業経験はあるものの、経営は初めて。退職後間もなく起業したこともあり、販促の体制が整っていないといったことから、経営面でのアドバイスを受けるため専門家の支援を受けることになりました。支援のなかでは、創業助成金を

申請し、路面店兼事務所への移転費用の助成を受けることが決まりました。また持続化補助金により展示会出展や商品開発に活用することもできました。現在は、コロナ禍において必要性が増しているWEB上の通販サイトの構築費用も補助金を申請しています。

自社のプラスの面を見つめなおす

創業から間もない中で商品を企画・製造し、大手販売店への納入実績も着実に積み上げている同社。補助金や助成金を申請する過程で、これまで考えてこなかった自社の強みなどを明確化しました。「第三者に入ってもらうことで自分たちでは気づかなかったプラスの

面が見えました。」と、菊地社長。さらに申請書の文書作成については端的にわかりやすく伝える方法を教わることができた、とのこと。さらに今後2年の事業計画を収支計画とともにたてることで、数字面での見通すことの大切さも学びました。

美味しく健康も意識した商品を売っていきたい

「創業して2年、できることも増えてきたので、それをコツコツと続けていきたい」と話す菊地社長。「一人でも多くのお客様に弊社商品を食べて美味しいと思ってもらいたいです。また、健康も意識して添加物などの余分なものを極力抜いた商品をつくりたいです。製造された商品がお客様の手に届くまでの物流の

時間が長いと、保存性を高めるために添加物が足されてしまうので、物流をいかに短縮するかなどの工夫をしていきたいです。」という言葉も、商品をつくり、販売する工程をトータルな視点で把握している菊地社長ならではの。新たな発想から生まれる商品が待ち遠しくなります。



創業から間もないながら、人気商品が揃っている



リピーターも多い人気商品



安心なお菓子を届けたい一心で創業したと話してくれた菊地社長

Message 創業支援をお考えの方へ

経営面で自信がない創業者の方に受けていただくと、自分のプラスになる部分が確実にあります。また、相談ができる相手がいると心の拠り所にもなり、経営面に対する自信も生まれていくのではないのでしょうか。(菊地章訓社長)

Voice 担当者の声

助成金の申請を通じて、経営計画の策定を支援いたしました。この計画に基づき、次々に新商品を開発するとともに、大手スーパーなどの販路開拓に成功する等の成果を上げられました。今後も地域に埋もれた食材を開拓し、世の中に広めていかれることを期待しております。(原 隆道コーディネーター)

11 創業支援

聴覚障害の子どもたちに
オアシスのような居場所を。

sign studio YANA サインスタジオ ヤナ

代表者：塾長 箭内 秀平

所在地：東京都国分寺市光町 1-43-20
メゾン・ド・ナカタニ 101 号室

FAX：042-800-2605

業 種：教育業、学習支援業

URL：<https://signstudioyana.amebaownd.com/>

塾長 箭内秀平氏

sign studio YANA

担当専門家 中小企業診断士／米山 憲一
コーディネーター／井之上 正司

教師とスポーツ選手の両立に向けて開塾

聴覚障害のある子どもたちが安心して学べるオアシスのような場所をつくりたいと、手話に特化した学習塾 sign studio YANAを起ち上げた箭内秀平氏。自身も聴覚障害をもち、ろう学校の教員やろう児童を対象とした放課後デイサービスの職員として働いてきました。同時に、マウンテンバイク競技の現役

選手としてデフリンピック2017では6位入賞を果たすほどの実力の持ち主。アスリートとしての練習時間も確保しながら、教師として子どもたちとも向き合いたいと考えた結果、自ら塾を起ち上げることになりました。

運営に対する迷いや不安の解消へ

国立駅近くに開塾した sign studio YANA には、主に立川ろう学校に通う子どもたちが学びに来ています。口コミで自然と生徒が集まるようになりましたが、経営に関しては未経験だったことから、商工会を通じて創業支援を受けることとなりました。

資金面での課題に向けて創業向けの助成金の申請なども行うほか、先々の見通しなどをたてる経営計画やこれからの時代に求められる塾としての資質など様々なアドバイスを受けました。

助成金とアドバイスで将来の見通しができた

申請した助成金が採択され家賃や教材、広報、専門の講師などの費用に充てられたことで、資金的な不安が解消され、将来の見通しができました。また、専門家からのアドバイスを受けた結果、手話で学ぶプログラミングの講座も取り入れました。将来必要なスキルを身に

着けられる聴覚障害者向けの学習塾は、貴重です。学校での学びに苦勞している子どもたちにも勉強を楽しんでほしい、理解を深めてほしいと考える箭内氏。ITツールも整備し、子どもたちの能力をのばす環境づくりに向けて、大きく前進したようです。

いつでも戻れるコミュニティのような存在へ

「小規模ではあるけれど、手話の学習塾として専門性を高めていきたい。子どもたちが大きくなっても、いつでも集まることのできるコミュニティのような存在をめざしたい。」と語る箭内氏。

現在は、コロナ対策もあってオンラインによる学習も取り入れたことで、近隣だけでなく、遠くは新潟から

も受講者がいるとのこと。また、聴覚障害の子どもをもつ保護者を対象とした手話教室も開催しています。sign studio YANA は地域を超えて、手話で話す子どもや大人に欠かせないよりどころへと大きく前進しました。

※手話通訳士のご協力のもと、取材を行いました。



コロナ対策も兼ねてオンライン授業を積極的に取り入れている



オアシスをイメージしたロゴのi部分はI LOVE YOUの手話



デフリンピックで世界6位入賞も果たしたアスリートでもある箭内塾長

Message 創業支援をお考えの方へ

私の場合は教員として働いた経験はあるものの、経営的なノウハウがありませんでした。また創業時は、資金的なことだけでなく、迷いや不安があります。相談できる人がいる頼もしさがとても助かりました。(箭内秀平塾長)

Voice 担当者の声

「聴覚障害のある子供達が自己肯定感を持ち、自主的で積極的な人生を送るお手伝いをしたい」と創業されました。創業直後で資金面や販路開拓に不安があったことから当制度を活用し、経営計画の策定や助成金の申請を行いました。子供達の笑顔がたくさん集まる塾になる事を期待しています。(清水多賀子経営指導員：国分寺市商工会)

商工会一覧表

商工会名		郵便番号	所在地	電話番号
中エリア	国分寺市	185-0011	国分寺市本多 2-3-3	042 (323) 1011
	日野市	191-0062	日野市多摩平 7-23-23	042 (581) 3666
	国立市	186-0003	国立市富士見台 3-16-4	042 (575) 1000
	東大和市	207-0015	東大和市中央 3-922-14	042 (562) 1131
	武蔵村山市	208-0004	武蔵村山市本町 2-5-1	042 (560) 1327
	昭島市	196-0015	昭島市昭和町 3-10-2 昭島市勤労商工市民センター内	042 (543) 8186
南エリア	三鷹	181-0013	三鷹市下連雀 3-37-15	0422 (49) 3111
	小金井市	184-0013	小金井市前原町 3-33-25	042 (381) 8765
	狛江市	201-0014	狛江市東和泉 1-3-18	03 (3489) 0178
	調布市	182-0026	調布市小島町 2-36-21	042 (485) 2214
	稲城市	206-0802	稲城市東長沼 2112-1 稲城市地域振興プラザ 2 階	042 (377) 1696
北エリア	清瀬	204-0022	清瀬市松山 2-6-23	042 (491) 6648
	小平	187-0032	小平市小川町 2-1268	042 (344) 2311
	西東京	188-0012	西東京市南町 5-6-18 イングビル 3 階	042 (461) 4573
	(保谷事務所)	202-0005	西東京市住吉町 6-1-5	042 (424) 3600
	東久留米市	203-0052	東久留米市幸町 3-4-12	042 (471) 7577
	東村山市	189-0014	東村山市本町 2-6-5	042 (394) 0511
西エリア	福生市	197-0022	福生市本町 92-5 扶桑会館	042 (551) 2927
	あきる野	197-0804	あきる野市秋川 1-8 あきる野ルピア 3 階	042 (559) 4511
	(五日市支所)	190-0164	あきる野市五日市 411 あきる野市役所五日市出張所 2 階	042 (596) 2511
	羽村市	205-0002	羽村市栄町 2-28-7	042 (555) 6211
	瑞穂町	190-1211	西多摩郡瑞穂町石畑 1973	042 (557) 3389
	日の出町	190-0182	西多摩郡日の出町平井 3231-1 ひのでグリーンプラザ	042 (597) 0270
島嶼	大島町	100-0101	大島町元町 1-1-14	04992 (2) 3791
	八丈町	100-1401	八丈町大賀郷 2551-2	04996 (2) 2121
	三宅村	100-1101	三宅村神着 894	04994 (2) 1381
	新島村	100-0402	新島村本村 5-1-15	04992 (5) 1167
	(式根島支所)	100-0511	新島村式根島 255-1	04992 (7) 0312
	神津島村	100-0601	神津島村 1761	04992 (8) 0232
	小笠原村	100-2101	小笠原村父島字東町	04998 (2) 2666

商工会議所一覧表

商工会議所名	郵便番号	所在地	電話番号
八王子	192-0062	八王子市大横町 11-1	042 (623) 6311
武蔵野	180-0004	武蔵野市吉祥寺本町 1-10-7	0422 (22) 3631
青梅	198-8585	青梅市上町 373-1	0428 (23) 0111
立川	190-0012	立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階	042 (527) 2700
むさし府中	183-0006	府中市緑町 3-5-2	042 (362) 6421
町田	194-0013	町田市原町田 3-3-22	042 (724) 6614
多摩	206-0011	多摩市関戸 1-1-5	042 (375) 1211

2021 年 3 月発行 多摩・島しょ経営支援拠点（東京都商工会連合会）

〒190-0013 東京都立川市富士見町 1-18-15 アテナビル 202 電話：042-540-0130 F A X：042-525-5755

URL：https://t2base.tokyo/