

Contents(2025.12)

- 墨田区のブランド認証事業『すみだモダン 2025』が決定！
- SIC 開設2周年イベントと SIC アワード 2025 を開催しました！
- すみサポコラム ●墨田区の業況（2025年7月～9月期）ほか

Topics

～江戸から続く「ものづくりのまち」を国内外へ PR～

☆墨田区のブランド認証事業『すみだモダン 2025』が決定！



今年度の『すみだモダン 2025』では、6社による活動が認証され、2025年12月24日（水）に墨田区産業共創施設（SIC）にて、発表会・認証式が開催されました。

今後は、区とともに区内産業・ものづくりブランドの向上をめざしていきます。

□■『すみだモダン 2025』ブランド認証 事業者・認証活動■□



株式会社ズーム

国産天然植物由来成分による新素材「curefilo®（キュアフィーロ）」を使用した機能性ウェアを区内3社で共創する活動



SUNNY CHOCOLATE

カカオ豆の選定から行う独自のチョコレート製造販売とワークショップや地域との連携により世代をつなぐ活動



有限会社ヒロタグラスクラフト

職人の技を体感できる工房兼店舗「すみだ江戸切子館」の運営やグラス開発で伝統技法を現代に継承する活動



株式会社片岡屏風店

伝統の屏風技法を活かした、マグネット型の折りたためる節句飾り「扇 -SENN-」を開発する活動



有限会社フルカワ

高度な独自技術により土に還る和紙糸を78%配合した足にフィットする「和紙足袋靴下」をつくる活動

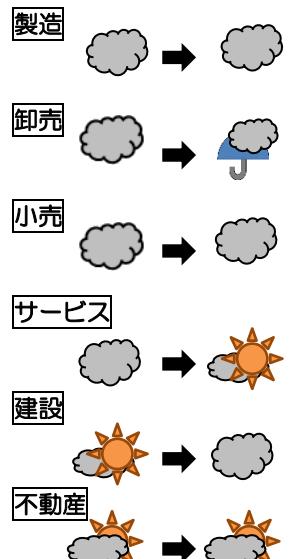


黄金湯/BATHE YOTSUME BREWERY

醸造所でのオリジナルビール開発やサウナ・宿泊施設の運営など時代に合わせて銭湯文化を継承する活動

墨田区の業況

<今期→来期予想>



※詳細は4ページへ

【問合せ】すみだ地域ブランド推進協議会事務局（区役所14階）

電話：03-5608-6188 メール：BRAND@city.sumida.lg.jp



すみだモダン
公式ホームページ

Topics

～スタートアップと区内ものづくり企業の共創を加速～

☆SIC 開設2周年イベントと SIC アワード 2025 を開催しました！

2025年11月10日（月）、墨田区産業共創施設 SUMIDA INNOVATION CORE（SIC）の開設2周年イベント「共創の日/共創の火」と、特に優れた共創の取組を表彰する「SIC アワード 2025」を同時開催しました。



「SIC アワード 2025」の登壇者・コメントーター 等

「SIC アワード 2025」では、ノミネートされた全8組が区のブランドメッセージである「人 つながる 墨田区」を体現するような想いや情熱、そして、ものづくりを軸とするすみだの地域ネットワークを生かした共創の成果を披露しました。

□■ SIC アワード 2025 審査結果 ■□

最優秀賞（1組）

共創テーマ	共創パートナー
墨田区100年の歴史企業×青森新素材スタートアップによる新製品開発と実装	appcycle株式会社、有限会社東屋

優秀賞（3組）

共創テーマ	共創パートナー
命をつなぐ音【零音】— Artisan Siliconeから生まれた防災共創プロジェクト	東商ゴム工業株式会社、合同会社Atelier Ars、まんまるあーす合同会社
脳の健康管理アプリ「はなしてね」による住民の健康増進	株式会社IGSA、千葉大学予防医学センター、株式会社ルネサンス
中小企業とスタートアップの共創による“墨田区発”的共成長モデル(Co-Growthモデル)の実現	株式会社セラピア、バキュームモールド工業株式会社、東京東信用金庫

最終ノミネート（4組）

共創テーマ	共創パートナー
子どもたちの探究心を高める学習コンテンツの協働開発	株式会社BYD、花王株式会社、株式会社ロッテ、合同会社 DJ Robotics
墨田区サーキュラーシューズプロジェクト～子ども靴の循環モデル～	株式会社SlowFast、株式会社カミカグ、五十嵐製箱株式会社
ナイトコンシェルジュ®(高輝度蓄光サイン)の導入による公共空間の暗闇課題の解決	墨田区公園課、株式会社humorous
区内ものづくり企業の技術を活用したニュースポーツ製品の開発改良	株式会社BAKUAGE、ナガセケンコー株式会社

また、SIC の活動実績・成果をまとめた冊子「SUMIDA INNOVATION CORE 共創の軌跡 2025」を作成しました。「SIC アワード 2025」に登壇した共創事例も紹介しています。詳しくは下記 QR コードからご覧ください。

【お問い合わせ】

■墨田区産業観光部産業振興課

電話：03-5608-6186 メール：sangyou@city.sumida.lg.jp

■墨田区産業共創施設「SUMIDA INNOVATION CORE」

メール：info@sic-sumida.net

冊子のデータは
こちら



SIC ホームページ

すみサポコラム

第3回「受注につなげる提案・商談の進め方」

法人営業でターゲット企業へのアプローチ後に重要なのが「提案」と「商談」です。特に地域密着型の取引では、信頼関係を築きながら相手の課題に寄り添う姿勢が成果を左右します。

1 提案の基本は「相手目線」

自社の商品を売り込むのではなく、相手企業の課題解決を出発点とします。事前のヒアリングを基に課題を明確化し、自社の強みを解決策として提示することが効果的です。例えば製造業なら「短納期対応」、「小ロット生産」などが響きやすいポイントです。

2 商談の流れを意識する

商談は「導入 → 課題確認 → 提案 → 質疑応答 → クロージング」の順で進めます。【導入】では地域の話題で場を和ませ、【課題確認】で相手の困りごとを丁寧に聞き出し、【提案】では具体的なメリットを数字や事例で示して、【質疑応答】で不安を解消します。最後の【クロージング】では、見積提出や再訪日程調整を明確にすることが重要です。

3 「小さな成功体験」を提案する

いきなり大口案件を狙わず、「試験導入」、「小ロット発注」、「短期間契約」など、相手がリスクを感じにくい提案を行うと受注につながりやすくなります。これを積み重ねることで信頼が強まり、長期的な取引へ発展します。



4 地域特性の強みを活かす

「地域密着」、「迅速な対応」、「顔の見える関係」を強調し、地元ネットワークを活用した事例紹介や地域内連携を提示すると安心感を与えられます。

5 商談後のフォローで差をつける

商談後は提案内容をまとめたメール送付、追加資料の迅速提供、次回訪問予定の早期調整など、スピード感ある対応が信頼を高めます。人とのつながりを重視する地域では、丁寧なフォローが次の商談につながります。

まとめ

地道な活動こそ着実な成果を生み出す

大規模な広告よりも小さな信頼の積み重ねが大切です。ターゲット選定も、アプローチも「顔が見える」、「地続きの関係」が前提になることが多いため、地道な活動こそ着実な成果を生み出します。

次回は、「長期的な関係構築とリピート受注の仕組みづくり」についてご案内します。

すみだビジネスサポートセンター（すみサポ）

〒130-8640 墨田区吾妻橋一丁目 23 番 20 号（墨田区役所 1 階）

電話：03-5608-6360（平日 9:00～17:00、相談料無料）

メール：info@sumisapo.jp



すみサポ
ホームページ

墨田区の業況

一般社団法人東京都信用金庫協会が区内企業を対象に行った調査資料をもとに、墨田区が編集しました。2025年7月～9月期の景気動向と2025年10月～12月期の予想をまとめています。

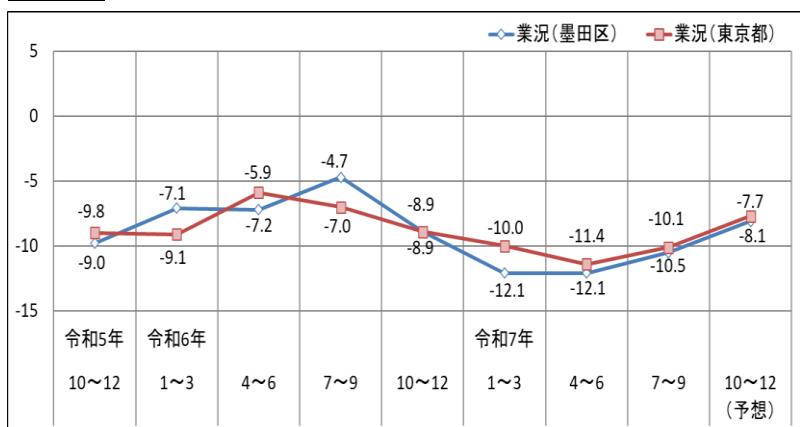
景気 予報							
	好調	不調					
製造業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
卸売業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
小売業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下
サービス業	15以上	14～5	4～-5	-6～-15	-16～-25	-26～-35	-36以下
建設業	20以上	19～10	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31以下
不動産業	10以上	9～0	-1～-10	-11～-20	-21～-30	-31～-40	-41以下

※ 調査対象事業所数（うち有効回答数） 合計 278社（232社）

【内訳】製造業：157社（136社）、卸売業：47社（39社）、小売業：28社（27社）、

サービス業：18社（10社）、建設業：11社（6社）、不動産業：17社（14社）

製造業

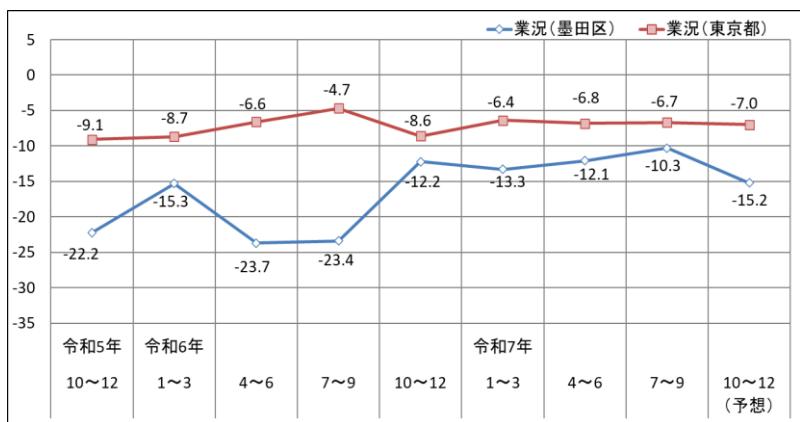


業況は-10.5と前期並みであった。

売上額は-4.1と変化なく、収益は4.2ポイント増の-6.7とわずかに改善した。

販売価格は4.8ポイント減の5.4、原材料価格は4.4ポイント減の21.8となり、上昇幅が縮小した。

卸売業

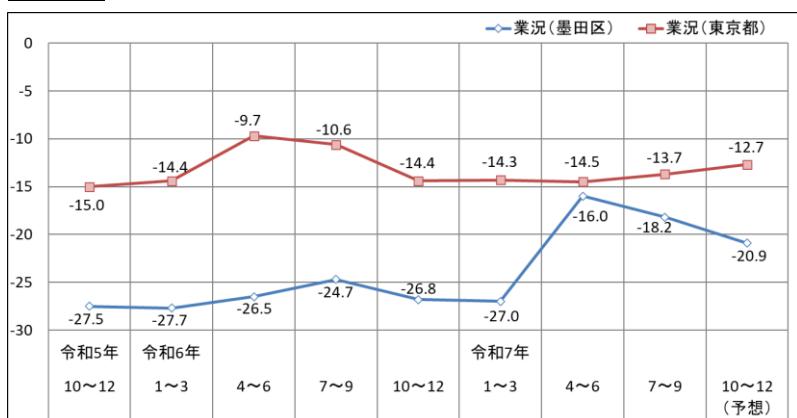


業況は1.8ポイント増の-10.3と前期並みであった。

売上額は3.3ポイント増の-8.3とやや改善したが、収益は2.4ポイント減の-12.4とやや減少した。

販売価格は3.1ポイント増の18.0、仕入価格も3.3ポイント増の22.3と、わずかに上昇傾向がみられた。

小売業

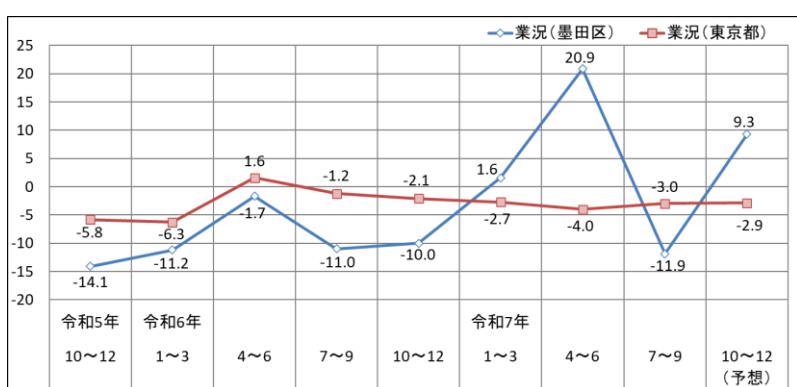


業況は 2.2 ポイント減の -18.2 とわずかに低迷した。

売上額は 13.8 ポイント増の -5.3、収益は 8.2 ポイント増の -7.6 と大幅に改善した。

販売価格は 3.4 ポイント増の 12.9 とやや上昇し、仕入価格は 2.3 ポイント減の 14.2 となった。

サービス業

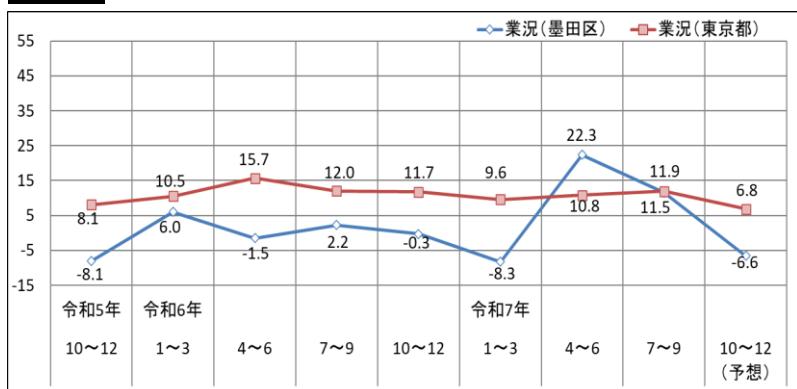


業況は 32.8 ポイント減の -11.9 と悪化に転じた、

売上額は 6.9 ポイント減の 17.0、収益は 11.9 ポイント減の 16.8 と伸び悩んだ。

料金価格は 11.3 ポイント減の 11.0、材料価格は 10.1 ポイント減の 29.9 と、上昇が弱まった。

建設業

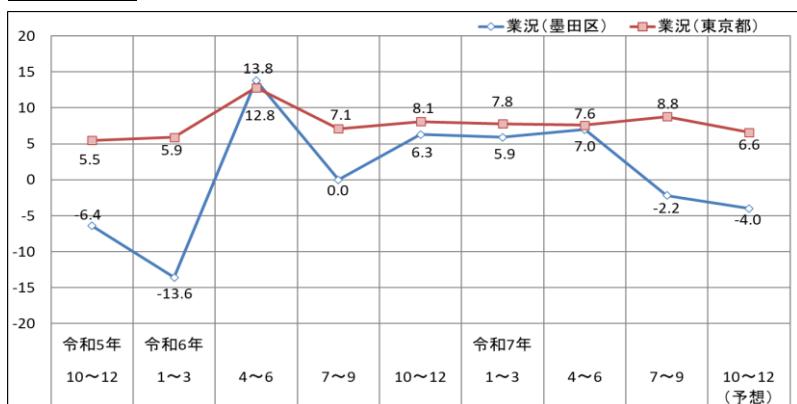


業況は 10.8 ポイント減の 11.5 と前期を下回った。

売上額は 0.4 ポイント増の 32.0 と前期並みで、収益は 2.9 ポイント減の 28.6 とやや減少した。

請負価格は 17.1 ポイント増の 27.0、材料価格は 9.3 ポイント増の 57.4 と、どちらも上昇が強まった。

不動産業



業況は 9.2 ポイント減の -2.2 と悪化に転じた。

売上額は 3.4 ポイント減の 0.1 となり、収益は 7.1 ポイント減の -3.3 と、増加から減少に転じた。

販売価格は 19.1 ポイント減の 10.2、仕入価格は 18.5 ポイント減の 16.5 といずれも上昇幅が縮小した。

• Information •

展示会・見本市への出展等の販路拡張事業に係る経費の一部を補助

☆「区内生産品等販路拡張事業補助金」申請受付中！



「区内生産品等販路拡張事業補助金」では、区内生産品等の販路拡張事業を実施する団体または企業に対し、経費の一部を補助します。

この度、物価高騰等の社会経済状況の変化を受け、補助上限額を拡充しました！

展示会・見本市への出展等をお考えの方は、ぜひ本補助金をご活用ください。

■補助対象事業※

自社の製品や技術等を広く紹介するために、国内又は海外で行われる展示会等の販路拡張事業（オンラインの展示会も含む。）

■補助対象者※・補助金額（一例）

**対象者①：区内に事業所を有する中小企業5社以上で構成される団体またはその支部で、
国内で販路拡張事業を行おうとするもの**

補助対象経費※の1/2の額（千円未満切捨て）

上限額 85万円 ← 上限額 100万円（拡充後）

対象者②：区内に事業所を有する中小企業で、国内または海外で販路拡張事業を行おうとするもの

（国内の場合）補助対象経費※の1/2の額（千円未満切捨て）

上限額 10万円 ← 上限額 20万円（拡充後）

（海外の場合）補助対象経費※の1/2の額（千円未満切捨て）

上限額 30万円 ← 上限額 40万円（拡充後）

※補助対象となるものには、様々な要件があります。詳細は下記お問い合わせ先まで。

■申請期間

令和8年3月10日（火）まで（予算に達し次第、受付を終了します。）

■問合せ先・申請先

墨田区産業観光部経営支援課 経営支援担当

電話：03-5608-6185

詳細はこちら



区ホームページ

発行：令和7年12月 墨田区産業観光部産業振興課 ☎5608-6186（直通）