

# 平成 2 3 年度 事業計画

## 平成23年度事業計画

### I 概要

平成20年秋に端を発した世界経済危機の後、長期にわたり低迷していた日本経済は、平成22年に入って緩やかな持ち直しを見せていた。しかし、夏以降の急速な円高の進行に加え、欧州諸国の財政危機や主要な産油国のある中東地域の政情不安定化等もあって、再び予断を許さない厳しい状況となっている。

都内経済においても状況は同様で、平成22年度の経済成長こそ前年度並みと予測されているものの、物価指数の動向や中小企業の業況D I 値の推移などを見ても、デフレの長期化や円高による悪影響がうかがわれる情勢である。

さらに、先般の東北地方太平洋沖地震は未曾有の被害をもたらすとともに、日本経済に大きな打撃を与えることとなった。また、この地震に端を発した「計画停電」は、現在も都内あるいは首都圏の経済活動に深刻な影響をもたらしている状況である。

昨年来、公社に寄せられる中小企業からの経営相談や、公社による企業巡回での聞き取りにおいて、受注が回復せず企業収益が悪化しているとの声が多かったが、先般の震災の影響により、都内の中小企業はますます厳しい経営環境に置かれている。

公社はこれまでも「東京の中小企業の発展と地域経済の振興への貢献」を経営理念に掲げ、中小企業を支援する様々な事業を展開してきたが、このような現下の経済情勢において、その果たすべき役割はますます重要なものとなってきている。

したがって、23年度においては、先般の大震災や「計画停電」により影響を受ける中小企業に対し、都行政と連携して対応を図ることに加え、以下のような中小企業の取り組みをこれまで以上に強固に支援していくことが必要である。

1. 経営基盤の強化や経営革新を通じて競争力を強化する
2. 新たな販路を開拓し、減少した受注・売上を回復する
3. 後継者を含め企業を支えうる人材を確保・育成する
4. 地域に根ざし、地域経済の活性化につながる企業活動を進める

平成23年4月、公社は公益財団法人へと移行する。そのため、公益財団法人としての経営体制を早期に確立する必要があり、平成23年度の事業計画は、そのための第1歩となる。また、平成23年度は公社の中期経営目標「第Ⅱ期アクションプラン」の最終年度にあたっており、次期計画の策定について検討することも必要となる。

こうした状況の中で、公社は中小企業振興という設立目的に立ち返り、より中小企業の皆様が利用しやすい環境づくりと、効率的で効果的な事業の展開を進めていく。

なお、都行政においては、先般、「東京都産業振興指針 2011」を策定し、「技術・経営革新の促進と経営基盤の強化を図る」など四つの戦略と平成 23 年度に重点的に取り組む施策を示している。また、都の 23 年度予算では、円高の影響により厳しい経営を余儀なくされた中小企業への緊急的な施策が盛り込まれている。これらの施策において、公社は都行政と深く連携し、一体的に事業を進めていく。

以上の点を踏まえ、平成 23 年度事業計画を策定する。  
その概要は以下のとおりである。

## 1 経営基盤の強化や経営革新に関する支援

- ① 専門家を配した総合相談窓口を設置し、ワンストップ体制で対応するほか、中小企業の要請に基づき専門家の現地派遣を実施する。
- ② 円高により受注が減少した中小企業を支援するため、取引対策商談会を開催する。さらには、発注企業の巡回強化や取引改善に関する指導体制の充実を図り、下請取引企業の受注確保・適正取引を支援する。
- ③ 社会的企業家を対象とするソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDAを開設し、TOKYO起業塾の社会的企業家コースと連携して支援を行う。さらに、ベンチャーKANADAを含めた4施設にインキュベーション・マネージャを配置し、起業家への支援を強化する。
- ④ 事業可能性評価事業では、事業の可能性を客観的に評価し、その事業化に向けた支援を更に強化するため、事業プランの精度を高めるセミナーと、評価後の事業プランに対して事業化に向けたマーケティングや営業に関するワークショップ型支援を実施する。
- ⑤ 中小企業が保有する知的財産の保護及び活用の促進を図るため、専門的な相談対応や情報提供、海外特許出願等への助成などを行う知的財産総合センターを運営する。
- ⑥ 資金調達力の弱い中小企業等が必要とする設備の導入・調達を支援するため、公社が設備を購入し、中小企業等に低廉な価格でリースを行う。
- ⑦ 都内ものづくり中小企業の製品競争力と経営基盤強化を促進するため、開発・生産・営業体制の強化に共同で取り組む中小企業グループに対し、資金助成を行なうとともに、事業化推進チームの派遣などハンズオン支援を実施する。
- ⑧ 新製品・新技術開発助成事業では、サービス分野の企業を対象とした区分を新設し、非製造業以外の技術開発等を支援する。

## 2 販路開拓に関する支援

- ① ニューマーケット開拓支援事業では、ビジネスナビゲータ（商社OBなど）の持つネットワークを活かし、中小企業の優れた製品や技術を商社やメーカー等へ紹介するほか、「売れる製品・技術」として育てるための助言等を行う。
- ② 中小企業の海外販路開拓を支援するため、貿易相談全般や安全保障貿易管理に関する相談窓口を設置するほか、関係機関と連携して国内及び海外における支援ネットワークを構築し、海外展示会への出展支援や中小企業と商社とのマッチングに取り組む。

- ③ 東京都立産業貿易センター（浜松町館・台東館）の指定管理者として、都内中小企業団体等の見本市・展示会の開催を支援する。さらに、当センターを公社自らも活用し、今後の成長が見込まれる分野に重点を置いた展示商談会を開催する。

### 3 人材の確保・育成に関する支援

- ① 人材確保に向けた相談対応や、中小企業の要望・状況に応じた体系的な人材育成策の提案及び研修のコーディネートを実施し、中小企業における人材育成を総合的に支援する。
- ② 中小企業のニーズに合った人材育成を支援するため、階層別研修や実務研修、ITやISOをテーマにした研修などを実施する。
- ③ 新製品の事業化を担い得る中核的人材を育成するため、ワークショップ形式や専門家の個別指導により、新製品開発の初期段階から販売に至るまで段階ごとの指導を行う「事業化チャレンジ道場」事業を実施する。
- ④ 中小企業の営業力強化のため、事業計画の策定支援や、営業力・提案力を向上させる実践的な講座を開催する。
- ⑤ 中小企業で働くことの魅力を伝え、中小企業の人材確保に資するため、都内の工業高校生などに中小企業の現場を体験する機会を提供する。
- ⑥ 中小企業が人材確保等を目的として福利厚生の実施を図ることを支援するため、健康増進施設提供事業（JOYLAND）や共済事業を実施する。

### 4 地域産業の振興に関する支援

- ① 東京の都市課題を解決するビジネスや地域資源を活用したビジネスに関わる研究開発や事業化を支援するため、地域中小企業応援ファンド事業を実施する。資金助成とあわせて事業推進コーディネータの配置、地域資源活用マッチング会の開催などにより、事業の掘り起こしや円滑な事業化支援を図る。
- ② 商店街活動の中心となるリーダーを育成する「商店街リーダー塾」、商店街の将来を担う若手商人を対象とした「商人大学校」を開催する。また、NPO法人などが商店街と協力して実施する事業を助成する「商店街パワーアップ基金」事業などを実施し、商店街活動の活性化を推進する。
- ③ 東京の伝統工芸品産業を支援・育成していくため、新しいデザインや新素材・新技術を取り入れた製品開発等を競う「東京都伝統的工芸品チャレンジ大賞」を開催する。また、後継者育成を目的とした、若手後継者研修会や伝統工芸後継者展を実施する。

## II 実施事業

### 1 総合支援事業

中小企業支援法（昭和 38 年法律第 147 号）第 7 条第 1 項に定める「指定法人」として、中小企業の経営に関する総合的な相談をワンストップ体制で実施するとともに、相談内容に応じて公社の支援事業や他の支援機関と効果的な連携を図る。

#### （1）総合相談事業（都補助事業）

- ① 月曜日から金曜日まで毎日、中小企業診断士、弁護士等の専門家を 5 名配置した総合相談窓口を設置し、中小企業の相談にワンストップ体制で対応する。（相談・助言の実施：10,500 件）
- ② 相談内容に応じ公社の各支援事業や他の支援機関と連携し、効果的なフォローアップを行う。
- ③ 城東・城南・多摩支社を結ぶ支援ネットワークシステムを活用して、公社全体で企業情報や相談内容を共有し、相談事業の一体的運営を図る。
- ④ 週に 1 回、相談時間を延長し、夜間相談のニーズに対応する。

#### （2）専門家派遣事業（都補助事業）

- ① 中小企業の要請に基づき、公社に登録のある専門家を直接現地に派遣し、きめ細かな経営支援を行う。（派遣回数：480 回）
- ② 中小企業診断士、IT コーディネータ、税理士、ISO 審査員などの経験豊富な民間の人材を専門家として登録し、中小企業の多様な支援ニーズに対応する。

### 2 マーケティング支援事業

優れた製品開発力や技術力を持ちながら売上拡大になかなか結び付けられない中小企業を対象に、販路開拓などのマーケティング支援を実施する。

#### （1）ニューマーケット開拓支援事業（都補助事業）

- ① 東京都や公社等が支援する都内中小企業の優れた製品・技術を商社やメーカー等へ紹介し、販路拡大を支援するとともに、「売れる製品」として育てるため、改良に向けた助言など「ハンズオン支援」を行う。
- ② そのため、実践的な営業経験や開発経験を有する大企業等の OB60 名をビジネスナビゲータとして委嘱し、開発企業や商社・メーカー等への積極的な訪問を通じて製品の内容やニーズの把握に努めるとともに、豊富な企業ネットワークを活用して取引マッチングの機会を創出する。（企業巡回等：14,400 件）

- ③ 成約件数の増加に向けて、優れた製品・技術の発掘に努め、各支援機関等とより一層の連携を図る。さらに専門的かつ効率的な販路開拓支援を実施するため、販売対象先や開催テーマを絞った「東京都新技術・新工法展示商談会」を開催するほか、各種展示会等に参加し積極的にPRを行う。(新規支援製品件数：110件以上、成約件数：170件以上)

## (2) セールスサポート事業（公社自主事業）

ニューマーケット開拓支援事業の支援期間が終了した製品や、他県支援機関から推薦のあった製品について、有料での支援の契約を締結し、セールスナビゲータ3名による販路開拓支援を行う。

## (3) 東京都優良商品研究会事業（公社自主事業）

職域販売を行う大手企業福利厚生部門担当者等に対して、ニューマーケット開拓支援事業の支援製品や公社登録企業の製品を紹介する。あわせて、他県支援機関の推薦製品についても、有料での紹介を行い、販路開拓を支援する。(会議：月1回、10社程度参加、4製品程度紹介)

# 3 創業支援事業

創業予定者や創業間もない企業に対して総合的な支援を実施し、創業の促進や当該企業の育成を図る。

## (1) 起業化支援事業

### ① TOKYO起業塾（都補助事業）

ア 創業を志す人、創業間もない人を対象に、創業を円滑に進めるための起業セミナーを開催するとともに、創業時サポートの実施や交流機会の提供など、創業時の各段階に応じた総合的支援を行う。

イ TOKYO起業塾による支援の特徴等を説明する「コースガイダンス」を実施して広報の強化を図るとともに、区市や公社内の他事業との連携により受講生をセミナー、交流会へ積極的に誘導する。

ウ 創業時サポートとして専門家を活用した現地指導(20件)を実施し、創業時に発生する多様な問題に対する解決の糸口を提供する。また、創業の最大の課題である資金調達については、日本政策金融公庫や東京信用保証協会と連携して講座や相談等を実施し支援する。なお、今年度もフォローアップとして交流会を開催し、起業に関する相談、事業計画策定に関する助言、受講生間の交流等を行う。

支援概要		規模	
コースガイダンス	TOKYO起業塾による支援の特徴や起業事例等を説明	2回（9月・3月）各20名	
起業セミナー （土日開催） （有料）	創業入門コース	2回 2日間 各100名	
	実践 コース	女性起業家コース	各1回 5日間 40名
		ベンチャー起業家コース	
		起業家ステップアップコース	
		「社会的企業家」コース	
シニア起業家コース			
合 計		延べ7回 29日 400名	
創業時サポート	起業プランづくりから成長段階に応じた実務的な相談、助言等	50企業	
出会いの場	創業者間の交流	2回 各30名	
	企業との交流	2回 各30名	
	投融资支援機関等との交流	2回 各45名	

## ② 学生起業家選手権（都補助事業）

学生が企画したビジネスプランを競う「学生起業家選手権」を開催し、学生の起業家マインドの醸成及び学生発の優れたベンチャー企業の輩出を目指す。選手権では、学生のプレゼン能力・経営能力の育成及び起業家精神のかん養を図るとともに、入賞者に対しては、事業化に向けた各種継続的支援を行う。（優秀賞：3組以内）

（事業の流れ）1年目＝選手権事業：公募→書類審査→予選会→決勝大会→起業家セミナー

2年目＝育成事業：公社既存事業を活用した起業家教育→審査会→会社設立→フォローアップ

## ③ 創業に関するセミナー・相談等「しごとセンター」事業支援（東京しごと財団受託事業）

財団法人東京しごと財団が運営する「しごとセンター」において、専門相談員が創業を志す人からの相談等に応じるほか、センター主催の創業支援セミナーの企画に関し助言等を行う。

## （2）創業支援施設運営事業

### ① 創業支援機能の運営（都補助事業）

臨海副都心のタイム24ビル及びTF Tビルの一部フロアにおいて、創業支援施設であるインキュベータオフィス及びスモールオフィスの管理運営を行う。なお、TF Tビル・インキュベータオフィスは平成23年12月末で閉鎖する。

施設名	場 所	概 要
タイム24ビル	江東区青海	・インキュベータオフィス27室（平成8年開設） ・スモールオフィス38室（平成13年開設）
TF Tビル	江東区有明	・インキュベータオフィス11室（平成8年開設）

### ② 創業支援センターの運営（都補助事業（施設管理は都受託事業））

東京都の空き庁舎を利用した創業支援施設であるベンチャーKANDAの管理運営を行う。

また、環境、福祉、教育、国際貢献、地域活性化など社会的課題を解決するビジネスを創業する個人、企業等を支援するソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDAを新たに開設し、管理運営を行う。なお、本年度よりインキュベーション・マネージャーによる支援を行う。

施設名	開設年	場 所	概 要
ベンチャーKANDA	H22	千代田区	25室、交流スペース、共用会議室
ソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDA	H23	墨田区	20室、セミナールーム、共用会議室

③ 研究開発型創業支援施設の運営（都受託事業）

都保有の白鬚西地区の共同利用工場内にある研究開発型創業支援施設の管理運営及びインキュベーション・マネージャーによる支援を行う。

施設名	開設年	場 所	概 要
白鬚西 R&D センター	H19	荒川区	インキュベーターファクトリー 21 区画・共同利用工場

④ 多摩創業支援施設の運営（都補助事業）

産業サポートスクエア・TAMA内において「インキュベーションオフィス・TAMA」の管理運営を行う。なお、本年度よりインキュベーション・マネージャーによる支援を行う。

施設名	開設年	場 所	概 要
インキュベーションオフィス・TAMA	H22	昭島市	インキュベーターオフィス 6 室、共用会議室、共用応接室

⑤ チャレンジプラザGINZA事業（公社自主事業）

中小企業会館の1階に机単位で利用できる共同オフィスを開設し、創業準備中の個人、当初事業とは別の事業にチャレンジする創業間もない企業を支援する。

施設名	開設年	場 所	概 要
チャレンジプラザGINZA	H22	中央区	共同オフィス 12 席

⑥ 創業コーディネータ総合支援事業（公社自主事業）

創業支援に関し高度かつ幅広い専門性を有する者を「創業コーディネータ」として活用し、公社の創業支援事業利用者への総合支援を行うとともに、区市、創業支援機関、創業支援施設等のネットワークの形成を図る。また、各支援機関等との情報交換や勉強会を行うなど連携を強化し、東京都全体での効果的な創業支援の体制づくりを目指す。



⑦ 創業支援施設研修会・経営相談等ソフト支援事業

ア 入居企業に対し、研修会・出張相談・入居者交流会などのソフト支援を継続的に実施するとともに、退去後も必要に応じ支援を行う。東京信用保証協会や日本政策金融公庫とも連携し、資金調達の相談にも応じる。

イ 区・市等の創業支援施設運営機関と連携し、運営者同士の交流会を開催するとともに、公社ホームページ上で各施設の入居者募集情報等を発信する。

#### 4 経営革新等支援事業

新たな事業展開や新製品・新技術開発などにより経営の革新を図ろうとする中小企業を対象に、事業プランに対する事業可能性の評価や、産産・産学連携の促進などを実施するとともに、総合的・継続的な支援を行う。

##### (1) 事業可能性評価事業（都補助事業・【新規】公社自主事業）

- ① 創業や新たな事業展開を目指す個人又は都内中小企業経営者(以下「中小企業等」という。)を対象に、自社の強みと顧客視点を踏まえた具体性のある事業計画の作成を支援するためセミナーを開催する。(開催：2回 計20名)【新規】
- ② プロジェクトマネージャー及びサブマネージャーが、中小企業等の事業プランに対して、面接を行う。事業プランの内容について、技術力、商品力、事業の成長性、経営者の能力などを専門的な立場から評価し、課題がある場合は解決に向けた指導、助言を行うとともに、専門家で構成する「事業可能性評価委員会」での最終評価に向けた事業プランの作成等を支援する。
- ③ サブマネージャーは「事業可能性評価委員会」に出席し、最終評価を受ける中小企業等を補佐し、「事業可能性評価委員会」において事業の可能性ありと評価を受けた中小企業等に対しては、プロジェクトマネージャー及びサブマネージャーが公社他部門と連携して事業の立ち上げから事業化まで継続的に支援する。
- ④ 評価を行った企業等を対象に、早期の事業化を促進するため営業・マーケティング実務の専門家を派遣する。(対象：3社 計54回)【新規】
- ⑤ 新たなビジネスチャンスの可能性を広げるため、継続支援企業同士の交流を支援する。

評価事業プラン	80件
事業可能性 評価委員会	年12回開催 委員7名(プロジェクトマネージャー、中小企業経営者 公認会計士、 弁理士、大学教授 技術コンサルタント等)
事業の流れ	事業計画公募→申込→事前評価→事業可能性評価委員会→継続的支援

##### (2) 中小企業育英資金事業（公社自主事業）

新規性のある優れた技術や事業計画を有し、大きな成長が期待できる中小企業に対し、必要な資金を交付する。また、交付後は定期的な訪問を実施し、当該企業の成長に向けて、公社各

課で連携を図りながら継続的な支援を行う。

### (3) 経営革新計画申請支援事業（都受託事業）

中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の策定に関し、中小企業者からの相談に応じるとともに、経営革新計画の申請を受け付け、東京都が開催する承認審査会に上程する。

### (4) 産産・産学連携支援事業

中小企業が新製品・新技術を開発する際に直面する課題を、大学や大手企業等が有する技術やノウハウを活用して解決することを目的に、中小企業と大学、研究機関、大手メーカーとのマッチングを行う。

#### ① 広域産産連携支援事業（都補助事業）

中小企業と大手メーカー・民間研究機関の連携による共同の研究開発を促進するため、交流会等を開催するとともに、共同の研究開発につなげるためのコーディネータ支援を行う。

##### ア 普及啓発セミナー

大手メーカー等との連携に必要な知見について、問題解決の視点も取り入れたセミナーを開催する。（開催：2回 計100社）

##### イ コラボレーション交流会

研究開発・基盤技術型中小企業と大手メーカー等が連携確立に取り組む起点として、両者のマッチング交流会（個別面談会・製品展示会・情報交換会）を開催する。（開催：1回 50社）

##### ウ コラボレーション研究会

研究開発・基盤技術型中小企業と大手メーカー等の連携機会の拡大と効果的な連携確立を図るため、連携テーマや技術的課題を具体的に絞り込んだ個別面談形式の研究会を開催する。（開催：2回 計30社）

##### エ コーディネータによるフォローアップ

連携に係る課題を解決し、共同研究開発への円滑な移行を促進するため、交流会・研究会参加企業を対象に5名のコーディネータによる継続的なハンズオン支援を行う。

#### ② 産学連携支援事業（公社自主事業）

##### ア 産学コラボレーション

経営革新を図る中小企業が、大学との連携による新製品・新技術開発に取り組む起点として、情報交換を行う展示・面談会を開催する。

##### イ コーディネータによるフォローアップ

中小企業と大学の円滑な連携確立を促進するため、コーディネータを活用し、参加企業に対するフォローアップを行う。

### (5) 高度化資金事業（都受託事業）

中小企業が共同して経営基盤の強化を図るため、高度化事業（独立行政法人中小企業基盤整備機構・東京都の協調貸付）の適用を受け集団化・共同化・協業化など政策性の高い事業を行う場合に、公社が当該組合等に対する診断・助言・指導を行い、高度化事業の円滑な推進を図る。（計画診断4組合、運営診断7組合、事後指導21組合）

また、本年度は3組合を対象に特別指導を実施する。

## (6) デザイン支援事業

### ① デザイン導入支援事業（都受託事業）

#### ア デザイン力強化普及啓発セミナー

デザイン力を強化した製品開発を図ろうとする中小企業を対象とするセミナーを開催し、デザインの機能や導入方法、成功事例等を紹介する。（開催：4回 各50名）

#### イ 東京デザイナー情報（デザイナーデータベース）

中小企業との連携を望む優秀なデザイナーを登録し、公社ホームページ上で公開するとともに、デザイナーとのマッチングを希望する中小企業に対し、専門分野に応じたデザイナーの紹介を行う。

#### ウ デザイナー活用ガイドブック

売れる製品・商品づくりのために新たなデザインの導入を考えている中小企業に向け、デザインを活用する上の基礎知識や市場を意識したデザイン戦略、デザイナーの活用方法等を記したガイドブックを提供する。

#### エ デザイン事業パンフレット

公社・東京都・東京都関連団体で実施しているデザイン関連事業を一つにまとめたパンフレットを作成・配布して、デザイン力を強化した製品開発を行う中小企業への周知を図る。

### ② 産学連携デザイン開発プロジェクト事業（都受託事業）

中小企業の製品の高付加価値化を促進するため、中小企業とデザイン系大学の学生が互いの強み技術や発想を生かし、共同で新たな商品開発を行う。大学と企業のマッチングから共同開発終了にいたるまでの進行管理、調整事務等を行うとともに、成果事例集を作成する。（プロジェクト参加企業16社、参加大学9大学）

## (7) 九都県市共同産産マッチング事業（都補助事業）

都域を超えた様々な業種の企業の産業交流を促進し、取引の促進とイノベーションの誘発と新事業の創出に繋げるため、九都県市共同により、域内の中小企業相互の技術の高度化や取引を促進する研究交流会を開催する。（開催：1日 300社参加）

## (8) R&D参入支援事業（公社自主事業）

国際競争力あるメーカーのR&D部門への中小企業の参入を促進することで技術力ある中小企業の発展を総合的に支援し、地域産業を支えうる中小企業の増加を図る。

### ① コーディネータの派遣（延べ144日）

### ② グローバル企業とのマッチングセミナーの開催（1回）

## (9) 東京ブリッジヘッド事業（都受託事業）

東京進出に意欲的な地方の中小企業の進出を支援し、都内中小企業等との取引促進を図るため、東京ブリッジヘッドの運営を行う。東京進出コーディネータを配置し、経営面の支援を充実して東京進出を円滑に進められるよう支援する。

施設名	場所	概要
東京ブリッジヘッド	港区芝浦	簡易型シェアードオフィス 24 ブース(1 ブース 3.3 m <sup>2</sup> ) (民間ビルの1フロア (256.6 m <sup>2</sup> ) を賃借し、 パーテーションにより仕切る)

## 5 事業承継・再生支援事業

経営環境の変化や後継者難等の理由から事業承継の課題を抱える中小企業、過剰な債務はあっても事業の可能性のある中小企業に対応するため、相談体制を整備するとともに、専門家等と連携して、総合的に支援を行う。

### (1) 事業承継・再生支援事業（都受託事業）

① 総合的な相談体制の整備（相談件数：600件、総合的支援：60件）

- ア 相談窓口の開設及び訪問相談体制の整備
- イ 事業・財務分析等の実施（企業が有する本質的な問題の把握）
- ウ 事業承継・再生推進委員会の開催
- エ 事業承継方針または再生方針の策定、提示
- オ 関係機関等との連携による支援

② 事業承継普及啓発セミナー

早期からの計画的な事業承継の必要性について普及啓発を図るため、セミナー（戦略的事業承継セミナー）を開催する。（開催：2回（区部・多摩各1回））

③ 事業承継塾

後継者等を対象とし、承継戦略の策定に長けた実務家を講師として、事業承継計画の策定に必要な経営知識の習得を支援する。（開催：4回（区部・多摩各2回））

## 6 下請企業等振興事業

### (1) 下請企業振興事業（都補助事業）

① 取引情報収集及び提供

ア あらかじめ公社に登録した中小企業に対し、希望により発注企業と受注企業の間において取引条件等を把握し、企業巡回や公社ホームページにおいて情報提供を行う。（取引情報提供：2,600件）

イ 企業巡回では、取引情報の提供のほか、経営能力や技術開発力の向上を促すため企業への助言等を行う。また、昨今の景気低迷による受注減に対応するため、大手企業等に対し発注開拓を行い、案件の確保に努める。さらに、優れた製品・技術を保有する企業を発掘し、公社ホームページ等で紹介するとともに、ニューマーケット開拓支援事業と密接に連

- 携し、取引拡大を支援する。(巡回：5,400件(うち発注開拓2,400件、受注企業3,000件)、専門調査員による巡回：600件)
- ウ 取引情報の一層の充実を図るため、公社と各区の相談窓口を結ぶネットワークを活用するなど区と密接に連携する。
- エ 取引情報提供等を密に行うことにより登録企業へのサービス向上を図るとともに、積極的に登録を促すなど新規登録の拡大に努める。(新規登録：800社 ※全体の登録件数は30,000社)
- オ 下請取引に係る諸問題を解決するため、受発注・金融・経営等の相談に対応する。(下請取引相談：7,000件)
- カ 下請企業を取り巻く厳しい取引状況を鑑み、経営基盤の脆弱な下請中小企業の受注確保を図るため、取引機会を創出する下請企業取引対策商談会を開催する。(開催：2回)
- ② 取引改善指導(苦情紛争処理(ADR)・取引条件等改善講習会等)
- ア 下請取引に係る紛争解決のため、法務大臣のADR認証を取得した下請取引紛争解決センター(通称「下請センター東京」)において、専門家による迅速かつ効果的な相談・助言及び調停・あっせんを実施する。困難な相談案件については、弁護士の意見・助言を受けて公正・的確な解決を図る。(苦情相談：300件、調停・あっせん：35件)
- イ 本社に2名、三支社にそれぞれ1名、合計5名の取引適正化相談員を配置し、巡回等により下請代金支払遅延等防止法(昭和31年法律第120号)、下請中小企業振興法及び中小企業庁の「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」のさらなる普及啓発を行う。(巡回：1000件)
- ウ 発注企業を主たる対象とする「取引条件等改善講習会」を財団法人全国中小企業取引振興協会との連携により開催する。(開催：4回(本社・三支社各1回))
- エ 取引契約に関する講習会を開催し、下請取引に必要な外注(下請)取引基本契約書の作成方法を説明する。(開催：4回(本社・三支社各1回))
- オ 経営基盤向上等講演会を開催し、大企業の下請取引関係の変化や生産拠点の移転等の動向について説明するなど、下請中小企業が生き残るための知恵や戦略立案の手法を提供する。(開催：2回)
- ③ 専門展示会への出展
- 東京ビッグサイト等で開催される大規模な専門展示会に中小企業と共に出展し、中小企業の取引拡大や販路開拓等を支援する。(出展：1回)

## (2) 下請かけこみ寺事業(全国中小企業取引振興協会受託事業)

財団法人全国中小企業取引振興協会からの委託を受け、「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の普及啓発を図るため、業種別ガイドラインの対象業種の発注企業及び下請企業の経営者・取引担当者を対象とした説明会を開催する。(開催：4回(本社・三支社各1回))

## (3) 異業種交流グループ支援事業(公社自主事業)

公社が支援してきた20の異業種交流グループによる「公社支援グループ連絡会」を開催し、各グループの活動状況報告を行うなど、各グループの活性化及び相互の連携強化を図る。(開催：1回)

#### (4) ビジネスチャンス提供事業（公社自主事業）

企業の販路拡大やビジネスパートナーとの出会いを促進するため、企業広告誌「ビジネスサポートTOKYO」（掲載料は有料）を月刊で発行する。（部数：22,000部／月）

### 7 知的財産活用支援事業

都内中小企業による知的財産の創造や、保有する知的財産の保護及び活用の促進を通じ、中小企業の競争力の向上等を図るため、知的財産に係る総合的・専門的な相談及び情報提供事業等を実施する東京都知的財産総合センターを運営する。

#### (1) 知的財産総合センター事業（都受託事業）

##### ① 相談・指導

- ア 知的財産に関する高度な専門知識と経験を有するアドバイザーを配置し、中小企業の知的財産に関する相談に対応し、必要な助言、指導を行う。
- イ 特許明細書や契約書の確認など、より専門性の高い相談については、知的財産に精通した弁護士、弁理士等を委嘱し、アドバイザーと連携して対応する。
- ウ 平成23年度より、海外における出願及び知的財産権の侵害対応等に精通した実務専門家、弁理士及び弁護士を委嘱し、係る相談に対応する。

知的財産 相談窓口	知的財産総合センター(台東区台東 1-3-5)	知財戦略アドバイザー6名 知的財産アドバイザー3名
	城東支援室(葛飾区青戸 7-2-5)	知的財産アドバイザー1名
	城南支援室(大田区南蒲田 1-20-20)	知的財産アドバイザー1名
	多摩支援室(昭島市東町 3-6-1)	知財戦略アドバイザー1名 知的財産アドバイザー1名

##### ② 普及啓発

知的財産の保護や活用に関する普及啓発を図るため、中小企業の経営者、実務担当者などを対象とするフォーラム（シンポジウム）及びセミナーを開催する。

##### ③ 情報の収集及び発信

中小企業経営者を対象とするマニュアルの作成、ホームページの拡充、展示会への出展、及びリーフレットの作成等を通じ、知的財産に関する情報発信を行う。

また、インターネットを活用した「弁理士マッチング支援システム」を運営し、中小企業と弁理士の出会いの場を提供する。

#### (2) 知財戦略導入支援事業（ニッチトップ育成支援事業）（都受託・補助事業）

##### ① ハンズオン支援

独自の優れた技術・製品を有する中小企業が得意分野における世界的地位を確保できるよう、高度な知的財産戦略の策定・実行に向け、継続的な相談・指導等を行う。（支援期間：最長3

年、目標：新規選定 10 社)

② 外国特許出願費用助成

優れた製品・技術を有し、それらを海外において広く活用しようとする中小企業に対し、外国への特許出願に要する経費の一部を助成する。

③ 外国侵害調査費用助成

中小企業が外国における権利侵害の調査を実施する場合の調査経費や、侵害品の鑑定費用、警告や交渉に要する費用、また、模倣品が国内に入ることを阻止する「水際対策」に係る費用等の一部を助成する。

④ 外国意匠・商標出願費用助成

識別力のある商標や審美性のある意匠等を有し、それらを活用して海外における事業展開を図る中小企業に対し、外国への意匠・商標出願に要する経費の一部を助成する。

⑤ 特許調査費用助成

中小企業が新製品・新技術を開発するに当たり、開発テーマを的確に選定し、「強い特許権」を効果的に取得するために必要な特許調査費用等に係る経費の一部を助成する。

種類	助成率	助成限度額	予定件数	予定金額
外国特許出願費用助成	1/2 以内	300 万円	50 件	150 百万円
外国侵害調査費用助成		200 万円	3 件	6 百万円
外国意匠・商標出願費用助成		30 万円	20 件	6 百万円
特許調査費用助成		100 万円	8 件	8 百万円

### (3) 特許情報活用等支援事業【新規】(公社自主事業)

国の特許流通促進事業の終了に対応し、特許情報の効果的な活用を引き続き支援するため、特許情報の検索・活用に関する相談・指導及び講習会の開催を行うほか、併せて電子出願に係る相談・指導等も実施する。

## 8 国際化支援事業

都内中小企業による海外取引及び海外展開等を支援するため、各種事業を実施し、国際化の面から中小企業の発展と東京の経済の活性化を図る。

### (1) 海外販路開拓支援事業(都補助事業)

世界に通じる可能性を秘めた商品力を持ちながら、語学に対する不安や貿易実務経験不足などから海外展開を躊躇している中小企業を支援する。

① 海外販路開拓支援セミナー

海外販路の開拓を希望する中小企業にノウハウを提供するため、各関係機関と連携し、特にニーズの高い国・地域(主にアジア)への販路開拓に関するセミナーを開催する。(年3回)

② 海外販路ナビゲータによるハンズオン支援

海外ビジネス事情に詳しい企業等のOBを海外販路ナビゲータとして配置し、専門商社のネ

ットワークを活用しながら海外市場での販売を目指す。海外販路ナビゲータは、海外取引を志向する企業の発掘から商材の目利き、専門商社等への仲介・進行管理等を行う。仲介された専門商社等は、海外市場で中小企業の商材を販売し、与信リスク、代金回収等を担う。

### ③ 海外ビジネス拠点の設置

主要市場であるアジア地域については、商社等と業務委託契約を締結し、現地の最新情報収集や市場調査を行う拠点（ビジネスデスク）を設置する。

### ④ 海外ビジネススタートアップセミナー

海外販路開拓の意欲はあるが、専門商社への紹介までには至らない貿易経験の未熟な中小企業を対象に、海外ビジネススタートアップセミナーを開催する。（年2回程度）

### ⑤ 海外展示会出展支援

都内中小企業の商材にあわせた効果の高い海外の展示会・見本市への出展を支援し、販路開拓及びビジネスチャンスの拡大を図る。

## （2）グローバル化対応事業（公社自主事業）

貿易に関する全般的な相談に対応する相談窓口を設置するほか、海外に精通した様々なノウハウを持つ機関の連携・ネットワーク化を図り、支援機能を強化する。

### ① 貿易相談窓口の設置

貿易取引や海外投資等に精通する専門相談員を配置した「貿易相談窓口」を設置し、輸出・輸入、海外投資、安全保障貿易管理など貿易全般に関する相談に対応する。海外販路開拓を目指しながら準備不足等により継続したアドバイスが必要な場合等にはフォローアップを行う。JETRO（日本貿易振興機構）や財安全保障貿易情報センター等と必要に応じ連携し、適切な相談対応を図る。（窓口開設：週5日）

### ② 海外ネットワークの構築

職員による現地出張や展示会開催等を通じて海外の支援機関・団体や企業等とネットワークを構築し現地での連携拠点を確保するなど、中小企業の海外展開支援機能を強化する。

## （3）海外取引斡旋事業（都受託事業）

① 海外取引の拡大を支援するため、都内中小企業等の最新情報をデータベース化し、国際化支援室ホームページから日英二カ国語で世界に向け発信する。また、企業・団体情報の新規登録を促進するとともに、既存情報の更新を行い、データベースの充実を図る。（ホームページのアクセス：年300万PV、登録企業等：6,000件）

② 主に海外からの取引あっせん依頼に対し、登録企業を中心に紹介するとともに、未登録の事項は関係機関に照会したうえで回答する。また、引合案件の一部をホームページに掲載し、ビジネスチャンスの拡大を図る。（引合：900件、あっせん：3万件）

③ 海外取引関連資料コーナーで、図書、無料刊行物、パンフレット等を利用者の閲覧に供する。

## （4）貿易実務講習会開催事業（公社自主事業）

貿易実務に精通した企業内人材の養成を目的に、貿易実務に関する講習会を開催する。講座は一般講座と部門課題別講座に分け、それぞれ初級者から実務者まで受講者の経験・習熟度に



応じたクラスを設定する。(開催：12回・のべ375名)

#### (5) 輸出信用補償債権管理事業(都受託事業)

独立行政法人日本貿易保険[2001年3月末まで経済産業省(旧通商産業省)]が実施する輸出手形保険に対し、都は昭和29年より上乘せ補償を行ってきた。需要の減少により事業の存在意義が薄れたため、都の新規てん補契約は平成13年度に終了したが、それ以降未回収債権の管理業務を行っている。

(債務国別) てん補金未回収件数・金額(平成22年12月末現在)

国名	未回収件数	未回収金額(百万円)	国名	未回収件数	未回収金額(百万円)
イラク	670	2,765	アルゼンチン	22	35
キューバ	557	434	チリ	12	216
スーダン	76	89	その他7カ国	22	40
			合計	1,359	3,579

## 9 助成金事業

「技術革新基金」（平成15年設置）等を活用して中小企業の技術開発や市場開拓等を支援するため、各種助成事業を実施する。

（金額単位：千円）

事業区分	助成計画			助成率	助成限度額	予定 件数
	23年度	22年度	増減			
(1) 中小企業経営・技術活性化支援事業	560,000	480,000	80,000	-	-	-
①新製品・新技術開発助成事業	455,000	375,000	80,000	1/2以内	15,000	64
②ISO取得支援事業	55,000	55,000	0	1/2以内	1,300	82
③市場開拓助成事業	50,000	50,000	0	1/2以内	3,000	27
(2) 商店街パワーアップ基金事業	267,000	268,000	▲1,000	1/2以内	20,000	10
(3) 都市課題解決のための技術戦略プログラム事業	80,000	80,000	0	2/3以内	20,000	4
(4) 社会的課題解決型研究開発助成事業※注1	-	-	-	-	-	-
(5) 重点戦略プロジェクト支援事業※注1	-	-	-	-	-	-
(6) 航空機産業への参入支援事業	22,480	20,300	2,180	-	-	-
①JISQ9100認証取得助成事業	3,000	3,000	0	1/2以内	3,000	1
②NADCAP認証取得助成事業	13,000	6,500	6,500	1/2以内	6,500	2
③PMA部品等助成事業	6,480	10,800	▲4,320	10/10以内	2,160	3
(7) 基盤技術産業グループ支援事業※注2	-	248,981	▲248,981	1/2以内	50,000	-
(8) ものづくり産業基盤強化グループ支援事業【新規】	200,000	-	200,000	1/2以内	50,000	4
(9) 地域中小企業応援ファンド助成事業※注3	192,220	192,220	0	1/2以内	8,000	45
(10) 革新的技術の事業化支援事業※注1	-	-	-	-	-	-
(11) 展示会等出展支援助成事業	294,400	277,500	16,900	2/3以内	1,000	320
合 計	1,616,100	1,567,001	49,099			

※注1 21年度で新規募集終了し継続支援を実施

※注2 22年度で新規募集終了し継続支援を実施

※注3 事業者への助成予定額（地域資源活用イノベーション創出助成金）

### （1）中小企業経営・技術活性化支援事業（都補助事業）

① 新製品・新技術開発助成（助成率1/2以内、助成限度額15百万円、予定件数64件）

都内中小企業者等の技術力の強化及び新分野の開拓を促進するため、実用化見込のある新製品や新技術の研究開発に要する経費の一部を助成する。企業単独による取組に限らず、異分野の中小企業グループ又は産学官連携による取組も対象とする。今年度から助成金申請区分に「新サービス創出のための技術開発」を追加し、サービス業等が外部の技術を活用して行う技術開発の取り組みに対しても支援していく。

② ISO取得支援助成（助成率1/2以内、助成限度額1.3百万円、予定件数82件）

品質管理及び品質保証の国際規格ISO9001又は環境管理の国際規格ISO14001の認証取得に要する審査経費の一部を助成する。

③ 市場開拓助成（助成率 1/2 以内、助成限度額 3 百万円、予定件数 27 件）

都及び公社の支援を受けて開発した新製品・新技術等の販路を開拓するため、国内外の見本市への出展及び広告掲載に要する経費の一部を助成する。今年度は、新たに地域資源活用イノベーション創出助成事業（地域中小企業応援ファンド事業）、重点戦略プロジェクト支援事業を申請要件に加え、活用の促進を図る。

**（２）商店街パワーアップ基金事業（都受託事業）**

商店街組合等の役員の高齢化や後継者不足による商店街活動の停滞や空き店舗問題などに対応し、商店街の活性化及び財務基盤の強化を図るため、助成等の支援を行う。商店街の会員等が株式会社やNPO法人等を設立する場合や、商店街と協定等を締結した中小企業、NPO法人等が商店街の活性化を図るプロジェクトを実施する場合に経費の一部を助成するとともに、必要に応じアドバイザーの派遣等による経営支援を行う。（助成率 1/2 以内、助成限度額 20 百万円、予定件数 10 件）

① （パートⅠ）会社等設立・活性化プロジェクト

ア 支援対象

会社・NPO法人を設立する予定の都内商店街の会員（個人）

イ 助成対象経費

法人設立等に係る経費、設立された法人が商店街活性化のために行うプロジェクト経費

② （パートⅡ）商店街活性化プロジェクト

ア 支援対象

商店街との協定等に基づいてプロジェクトを実施する中小企業、NPO法人、商工団体

イ 補助対象事業

ショッピングセンター等の運営、空き店舗を利用したテナント事業、IT統合システムの構築など、商店街の活性化を目的とした先駆性、モデル性又は広域性のあるプロジェクト

**（３）都市課題解決のための技術戦略プログラム事業（都補助事業）**

東京都が策定する「技術戦略ロードマップ」に沿った技術開発や製品開発を促進するため、先進的で事業可能性の高い中小企業等の製品開発プロジェクトを選定し、開発に要する経費の一部を助成するとともに、販路開拓等の支援を行う。（助成率 2/3 以内、助成限度額 20 百万円、予定件数 4 件）

**（４）社会的課題解決型研究開発助成事業（都補助事業）**

都内中小企業等の優れた技術力を行政上の課題や環境・福祉・治安など社会的な課題解決に活用するため、新技術・新製品の研究開発に要する経費の一部を助成するとともに、その成果を利用した製品の販路開拓等の支援を行う。（助成率 2/3 以内、助成限度額 15 百万円、平成 21 年度で新規募集は終了）

**（５）重点戦略プロジェクト支援事業（都補助事業）**

産業振興基本戦略で定める重点産業に関連した新製品・新技術の研究開発・事業化を図る都

内中小企業を中心としたプロジェクトの推進に要する経費の一部を助成するとともに、都の支援策を集中的・継続的に投入し、事業化に向けた支援を行う。(助成率 1/2 以内、助成限度額 100 百万円 (3 年以内、1 年度あたり 50 百万円以内)、平成 21 年度で新規募集は終了)

#### **(6) 航空機産業への参入支援事業 (都補助事業)**

##### ① J I S Q 9 1 0 0 認証取得助成事業

波及効果が大きく、高い成長性が見込まれる航空機関連産業への中小企業の参入を促進するため、J I S Q 9 1 0 0 (航空宇宙特有のセクター規格) の認証取得に要する経費の一部を助成し、高度な品質管理体制の確立を図る。(助成率 1/2 以内、助成限度額 3 百万円、予定件数 1 件)

##### ② N A D C A P 認証取得助成事業

J I S Q 9 1 0 0 の認証を取得している企業が航空機産業の特殊工程 (溶接、表面処理等) について、さらに高位な N A D C A P の認証を取得するための経費の一部を助成する。(助成率 1/2 以内、助成限度額 6.5 百万円、予定件数 2 件)

##### ③ P M A 部品等助成事業

P M A (認証済み交換部品) 市場への参入支援のため、対象商品選定や試作品を初回製作する経費の一部を助成する。(助成率 10/10 以内、助成限度額 2.16 百万円、予定件数 3 件)

#### **(7) 基盤技術産業グループ支援事業 (都補助事業)**

ものづくりを支える基盤技術分野 (国指定) における中小企業の技術力の向上と受注機会の増大を図るため、「ゆるやかな企業グループ」を形成し、その連携により受注体制の強化と技術力向上を目指す取組みに対し経費の一部助成等を行うとともに、プロジェクトマネージャーによる運営のサポートや助言等を行う。(助成率 1/2 以内、助成限度額 50 百万円、平成 22 年度で新規募集は終了)

#### **(8) ものづくり産業基盤強化グループ支援事業 【新規】 (都補助事業)**

国指定の基盤技術分野にとどまらず、広く都内ものづくり中小企業の製品競争力向上と経営基盤強化を促進するため、「強い中小企業集団」を目指す中小企業グループの取組みに対し、経費の一部を助成するとともに、複数の専門家を活用したハンズオン支援を行う。(助成率 1/2 以内、助成限度額 50 百万円、予定件数 4 件)

##### ① 支援対象

売れる技術を創り出すため、開発・生産・営業体制の強化 (仕組みづくり) に共同で取り組む中小企業グループ (3 社以上)

##### ② 支援内容

経費の一部助成のほか、複数の専門家で構成する事業推進チームによる進行管理、運営のサポート、助言等を行う。(年間 12 回程度)

#### **(9) 地域中小企業応援ファンド助成事業 (都補助事業) (再掲→P. 29)**

#### **(10) 革新的技術の事業化支援事業 (都補助事業)**

事業の可能性が高い革新的な新技術を持ちながら、実証データ等が不足しているために、開

発した製品等の事業化が進まない中小企業に対し、実証データ取得や製品改良等に要する経費の一部を助成するとともに、事業化に向けたハンズオン支援を行う。(助成率 1/2 以内、助成限度額 10 百万円、平成 21 年度で新規募集は終了)

#### (11) 展示会等出展支援助成事業 (都補助事業)

受注低迷による売上減少の打開策の足がかりとして、中小企業が行う展示会出展などの販路開拓への取組みに対し、経費の一部を助成する。(助成率 2/3 以内、助成限度額 1 百万円、予定件数 320 件)

### 10 資金調達支援事業

新規事業の展開や新製品・新技術等の事業化を図っている中小企業に対し、公社が資金支援及び継続的支援を実施し、事業の円滑な成長を図る。

#### (1) 中小企業事業化支援ファンド運営事業 (公社自主事業)

- ① 都が設置した中小企業事業化支援ファンドの管理運用者として、「東京都中小企業事業化支援投資事業有限責任組合契約」に基づき、企業に対する投資・経営支援及び投資資金の回収等を行う。
- ② 公社事業の利用企業又はファンド出資者である地域金融機関等が推薦する企業を主な対象とし、投資に当たり必要な審査を行う。
- ③ 投資先企業に対しては、経営改善や販路拡大等に向けた継続的支援を行い、新規事業の円滑な成長を促進する。

運営主体	東京都中小企業事業化支援投資事業有限責任組合(無限責任組合員：公社)
事業期間	平成 18 年 12 月 26 日(組合設立日)より 8 年間
ファンド規模	出資総額 12 億 4 千万円
出資者	東京都(10 億円)、公社(3 千万円)、地域金融機関等 7 社(各 3 千万円)
決算期	毎年 6 月末
投資期間・件数	期間：組合設立日より 5 年間(平成 23 年 12 月まで) 件数：約 20 件程度
助言・監視機関	組合員集会(年 1 回)及びアドバイザーボード(年 2 回)
投資プロセス	投資先の発掘・推薦→審査→投資実行→ハンズオン支援→回収

### 11 企業人材育成事業

中小企業による人材育成を支援するため、企業ニーズを踏まえた各種研修を開催するとともに、中小企業における人材の確保、特にものづくり人材の戦略的な確保・育成を支援するための事業を実施する。

### (1) 経営支援研修等事業（都補助事業・公社自主事業）

自前での研修実施が困難な中小企業の人材育成を支援するため、従業員を対象に、下記のような4つの体系に（階層別・実務研修、IT経営研修、ISO研修）に基づいた研修を開催し、専門的知識や技術・技能の修得を図る。

#### ① 階層別研修

新入社員から経営者までの各階層における研修を実施。各層で必要とされる専門知識等の修得を図る。（7コース 235名）

#### ② 実務研修

製造系、営業系など7カテゴリーに分けたメニューを用意。必要に応じた専門知識や技術・技能の修得を図る。

（25コース 750名）

#### ③ IT経営研修

ITを活用した販路開拓や生産性の向上等、中小企業の課題解決に役立つ研修を実施する。

（5コース 150名）

#### ④ ISO研修（9001, 14001, 27001）

ISOに関する基礎研修及び内部監査員の養成研修を開催し、中小企業の品質管理・環境管理体制・情報セキュリティマネジメントの構築及び強化を図る。（基礎研修：3回計90名、内部監査員養成研修：9回計270名）

### (2) オーダーメイド研修事業（公社自主事業）

企業の人材ニーズにきめ細かく対応する個別企業対応型研修であるオーダーメイド研修を実施する。組織体制の確立、人材育成、ISO取得支援等のほか、さらなるメニューの充実を図る。（実施：22コース、受講者：計330名）

### (3) 事業化チャレンジ道場【新規】（都補助事業）

ものづくり企業による新製品開発とその事業化を通じた高付加価値化・自立化を支援するため、製品開発から事業化に至る過程の知識・経験を有する人材の育成を目的に、講義と現地個別指導等を組み合わせ、中小企業の実情に合った新しいタイプの実践型人材育成プログラムを実施する。

#### ① 売れる製品開発道場

受講者（企業）が、開発前のマーケティングから設計・デザイン、試作までの製品開発を自社のテーマに沿って実際に進めるなかで新製品開発に関する問題解決能力を高めるため、師範が適切な助言や問題解決に向けた指導を行う。（1コース、20社）

#### ② 事業化実践道場

「売れる製品開発道場」を修了した受講者（企業）が、試作品のブラッシュアップから完成品化・量産化、営業・販売までの事業化を実践的に進めるなかで、専門家が適切な助言や個別プロジェクトに対するハンズオン支援を行って、開発から事業化までの一連のプロセスを体験的に習得する。（20社、20プロジェクト）

#### ③ ものづくりチューター育成道場

「事業化実践道場」の経験者を組織化して「経験者（OB）交流会」を運営し、経験交流

や勉強会等を通じて、新たな課題解決の発見や次世代の製品開発・事業化の芽出しを促進する。また、「経験者（OB）交流会」の中から、製品開発の手法や事業化の課題解決のための具体的なアプローチ等について体系的に理解している人材を「ものづくりチューター」として選定し、専門家とともにハンズオン支援チームに参画して事業化支援を行うとともに更なるスキルアップを図る。

#### **（４）中小企業採用支援事業（都補助事業）**

昨年度までの「採用担当者の育成事業」と「多様性を活かすマネジメント研修」を統合し、中小企業の魅力の発信方法や求人手続き、採用試験・面接など、中小企業における採用や多様な人材を活用するためのノウハウを提供するセミナーを開催するとともに、事務手続等のマニュアルを作成・配布を実施する。（セミナー開催：４回計 200 名、マニュアル：2,800 部）

#### **（５）ものづくり中小企業魅力体験受入支援事業【新規】（都補助事業）**

工業系高校などの生徒に対して、ものづくり中小企業の実際の現場を体験させ、「ものづくり」及び中小企業に対する理解促進を図る。波及効果として、中小企業での人材確保の円滑化を狙いとしている。魅力体験コーディネータを配して、高校等と受入れ企業のマッチングを行う。

#### **（６）中小企業人材確保・育成総合支援事業【新規】（都補助事業）**

人材育成システムが確立されていない中小企業における自主的・計画的な人材育成を総合的に支援するため、人材ナビゲータが専門機関等と連携し、人材の確保相談から個別企業のニーズに合わせた体系的な人材育成策の提案及び研修の実施をコーディネートする。また、その効果を検証するなどフォローアップを行い、中小企業の中核的人材の育成や技術・技能の継承を図る。（巡回・相談：1700 件）

また人材確保・定着に向けた啓発セミナーを開催し、中小企業の経営戦略を見据えた人材確保・育成の重要性について啓発を図る。（開催：4 回）

#### **（７）営業力パワーアップ講座事業【新規】（公社自主事業）**

中小企業の営業力を高めることを目的として、実践的・継続的なセミナーや実習を開催する。

①経営者、営業部門長を対象に、事業計画等の策定に関する講座及び実際の自社計画策定を行うワークショップ等を開催し、体系的・段階的な習得機会を提供する。また、セミナー後に相談会を開催し、策定した事業計画の実行につなげる。（開催：3 回計 116 名）

②営業部門長、営業担当者を対象に、営業力やプレゼン・演出力を高める講座を行うとともに具体的な提案力を高める実習を開催し、実戦的能力の育成を図る。

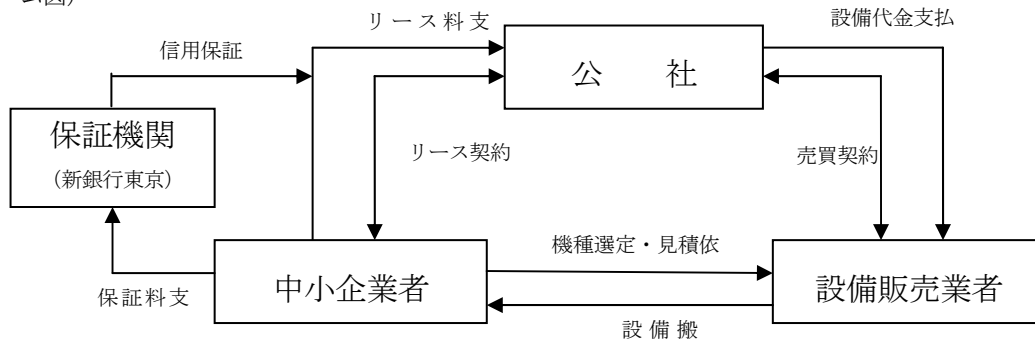
（開催：3 回計 116 名）

## **1 2 中小企業設備リース事業**

公社が、中小企業者に代わって生産設備等を購入し、低廉な価格でリースすることにより、資金

調達力の乏しい中小企業等の経営基盤の強化に必要な設備及び中小企業の地球温暖化防止に資する認定設備の導入を促進する。

(スキーム図)



対 象 者	製造業、卸売業、サービス業、小売業等 都内に主たる事業所を持つ中小企業基本法に定める中小企業者、 事業協同組合等（個人事業者、創業予定者を含む）
対象設備	100万円以上1億円以下の機械設備（中古を除く） （創業1年未満は100万円以上3,000万円以下） なお、設備の設置場所は、原則として都内事業所とする。
リース期間	3年～7年（再リース可能）
保証料	東京都が定める保証機関の保証を受け、保証料を支払うことを要件とする。 但し、保証料については、東京都からの補助あり。 ・従業員100人以下の事業者は保証料全額補助【平成23年度まで】 ・従業員100人超300人以下の事業者は保証料1/2補助 ・地球温暖化防止に資する認定設備は保証料全額補助

### 13 資金等活用支援事業

#### (1) 小規模企業者等設備資金債権管理事業

「小規模企業者等設備導入資金助成法」に基づき実施してきた設備資金の貸付・貸与事業（平成15年度より新規受付休止）について、既定債権の適切な管理及び未収債権の回収等を行う。

	貸与	貸付
既定債権	1件 1,673千円	1件 2,014千円
未収債権	98件	



## 14 企業福利厚生支援事業

中小企業に働く人々（正規及び非正規勤労者）のための健康管理事業、ライフプラン支援事業等を実施し、中小企業の人材確保等を福利厚生の面から支援する。

### (1) 健康管理事業

#### ① 健康増進施設提供事業（JOYLAND）（公社自主事業）

中小企業から会員企業を募り、スケールメリットを活かしながら、会員が利用できる健康増進施設を提供する。（会員数：1,054社（従業員数：60,000名）、レクリエーション施設：562箇所、リゾート施設：25箇所）

平成23年度は、新規会員獲得のための公社支援企業を中心とした営業活動を強化するとともに、育児・介護・健康分野など生活関連支援サービスの充実に努める。

#### ② 働く人の心の健康づくり講座（都受託事業）

中小企業に働く人々が抱える不安やストレスを緩和し、「心と体」の両面から健康を増進するため、フィジカルヘルスの要素を取り入れたメンタルヘルス講座（2コース）と、メンタルヘルス推進リーダー養成講座を開催する。今年度からリーダー養成講座の回数、定員数を拡大し、企業内でメンタルヘルス対策推進の中核となるリーダーの養成支援を強化する。

（使用者向け講習：3回計105名、労働者向け講習：3回計105名、メンタルヘルス推進リーダー養成講座2日間コース：5回・計200名）

### (2) ライフプラン支援事業（都補助事業）

中小企業に働く人々の生涯生活設計を支援するため、在職中から退職後までの生活設計に役立つテーマについてセミナーを開催する。（開催：3コース・計210名）

### (3) 京浜島勤労者厚生会館等の管理運営事業（都補助事業）

中小企業に働く人々に会議室や体育館等の施設を提供するとともに、施設を活用したイベント（スポーツ大会、写真・絵画美術展等）を実施し、勤労者福祉の向上を図る。

施設名	開設	敷地面積	延床面積	主な設備
京浜島勤労者厚生会館	S56.4	8,268 m <sup>2</sup>	2,535 m <sup>2</sup>	体育館、会議室、和室、屋外テニスコート等

### (4) 賃金・退職金等に関する情報提供（公社自主事業）

企業の賃金・退職金に関する事務の参考に供するため、東京都が発行する「平成23年版中小企業の賃金事情」を印刷し有料頒布する。（部数：3,500部、時期：平成24年2月上旬）

## 15 地域産業情報収集・提供等事業

公社情報誌の発行及びホームページの運営を通じ、企業経営に役立つ情報を迅速・的確に提供するとともに、中小企業による情報発信を支援する。また、都内中小企業の経営動向を調査し、得られた情報の有効活用を図る。

### (1) インターネット情報提供事業等（都補助事業）

#### ① 支援情報の提供

ア 公社ホームページ上で、公社及び都その他支援機関の支援情報を迅速・的確に発信する。(ホームページへのアクセス：400万PV)

イ 「ネットクラブ会員」の会員企業に対してメールマガジンを発行し、各種事業・催し物等に関する情報提供を行う。(発行先：12,000社、回数：18回)

#### ② 企業情報の発信

ア 希望する公社登録企業について、企業情報を公社ホームページから発信し、技術・製品等のPRを行う。(掲載：19,000社)

イ 「ネットクラブ会員」企業に対し、自社の商品情報や受発注情報を公社ホームページに自ら登録・掲載できるサービスを提供し、マッチング機会の創出を図る。

ウ 企業巡回を通じて発見した特色ある企業、ニューマーケット開拓支援事業の支援製品及びマスメディアに取り上げられた企業情報等を掲載し、企業の販路開拓等を支援する。

### (2) 情報誌等広報事業（都補助事業）

#### ① 公社情報誌の発行

公社情報誌「アーガス 21」を月刊で発行し、公社支援事業、企業経営に資する知識、企業の技術・製品等に関する情報提供を行う。

#### ② 取引実態調査

中小企業の取引や経営に関する問題や関心事、独自性の高い取組み、景況感などについて、年1回調査を実施する。

### (3) 経営動向調査事業（都受託事業）

都内中小企業の財務データを分析し、経営指標を作成して企業の活動状況の水準と動向を明らかにするとともに、決算数値以外の調査項目も分析し、企業支援における課題を探る。作成した業種別動向調査報告書は中小企業、各支援機関及び行政機関等に配布し、経営内容の判定や経営目標の策定に供する。

### (4) 公社認知度向上事業（公社自主事業）

公社及び公社事業の一般への認知度を高め、利用企業の拡大を図るため、新聞広告等を掲出する。

## 16 地域産業振興事業

城東・城南・多摩において各地域の産業特性を踏まえた経営支援を行うほか、次代の商店街を担う若手商人の育成支援、伝統工芸品産業等への支援、地域資源を活用した事業に対する支援などを実施する。

### (1) 城東・城南・多摩の各支社における経営支援事業（都補助事業）

城東・城南・多摩の三支社において、本社関係部署及び地方独立行政法人東京都立産業技術研究センターなどの各支援機関と連携し、それぞれの地域特性を踏まえた中小企業支援事業を実施する。

#### ① 経営相談

ア 財務・法律・金融・労務・創業支援など、中小企業が直面するさまざまな経営上の課題について相談に応じる。

イ 東京都立産業技術研究センターが実施する技術相談、本社総合相談や知的財産総合センター・各支援室で実施する相談と連携し、ワンストップ体制で専門的な相談に幅広く応じる。

#### ② 実地支援

企業の経営管理能力を高めて経営改善に結びつけるため、公社職員が中小企業の依頼に基づき企業を訪問して助言等を行う。より専門的な支援が必要となる場合は、本社が実施する専門家派遣事業に円滑につなげる。

#### ③ 産業セミナー

地域特性や社会経済状況の変化を踏まえ、経営に関するセミナーを開催し、最新の経営情報や経営管理に関するノウハウ等を提供する。

#### ④ 交流会

経営者等のグループが経営力や製品開発力等の向上を目的として自主的に開催する交流活動を支援するため、活動の場を提供するとともに、情報提供や助言、相談等を行う。

内 容	城東支社	城南支社	多摩支社
経営相談	1,500 件	1,500 件	1,800 件
実地支援	50 件	30 件	50 件
産業セミナー	3 回	4 回	4 回
交流会	12 回	12 回	6 回

### (2) 地域中小企業応援ファンド事業（都補助事業）

東京の強みである多様な地域資源や高いポテンシャルを活用し、地域の魅力向上や課題解決に取り組む中小企業を重点的に支援することにより、地域密着型のイノベーションを数多く生み出し、地域の活性化を図る。

#### ① 東京都地域中小企業応援ファンドの運用

中小企業基盤整備機構の「地域中小企業応援ファンド」から 20 億円、東京都から 180 億円の

貸付けを受けて造成した基金について、10年物国債等で運用し、その運用益をもって助成事業を実施する。

② 地域資源活用イノベーション創出助成事業

都内地域資源等を活用し、支援重点分野（「都市課題解決型ビジネス」「地域資源活用型ビジネス」）に関する新商品・新サービスの開発や事業化に取り組む事業者に対し、経費の一部を助成する。（助成率1/2以内、助成限度額8百万円、予定件数年間45件）

③ 地域応援ナビゲータ事業

事業の立ち上げから販路開拓までを継続的に支援する「地域応援ナビゲータ」を各地域に配置し、地域に密着したハンズオン支援を行う中小企業支援機関へ経費を助成する。（助成率10/10以内）

④ 販路開拓支援事業

本事業の成果である商品・サービスに対し、公社内の他支援事業との連携・コーディネータの設置等により様々な販路開拓の機会を提供し、消費者や新規市場への浸透を図る。

⑤ 地域資源活用の促進

都内中小企業が東京の地域産業資源を活用して、新規事業を起ち上げる機会の提供及び普及・啓発を図るため、「地域産業資源活用マッチング」を開催する。（1回）

**（3）多摩地域の商店街ブランド構築モデル事業（公社自主事業）**

商店街のブランド構築を促進し、多摩地域の商店街の活性化に資するため、地域の商店街と農業者、NPO・消費者グループ等または大学との連携により商店街独自の商品やサービスの開発を行う研究会事業および連携事業を実施する。（年1件）

① 研究会事業

商店街メンバーを中心とした勉強会の開催を支援する。

② 連携事業

研究会の内容をもとに商店街活動を行うための各機関との連携及び実施準備を支援する。

**（4）若手商人育成事業（都受託事業）**

商店街の次代を担う若手商人を対象に、専門家による現地支援、経営能力向上のための講座やフォーラム、商店経営・商店街活性化に向けた研究会、商店街役員のマネジメント能力向上を図る研修等の実施により実践的なアドバイスや情報提供を行い、商店街の「経営力向上」及び「人づくり」を支援する。今年度はこれまでの支援成果をまとめた事例集を作成する。

① 中小小売商業活性化フォーラム

商店主等の、経営意欲の増進を図ることを目的として、講演、パネルディスカッション、支援成果の紹介などで構成するフォーラムを開催する。また、都主催の商店街グランプリ表彰式を同時開催する。

② 商店街パワーアップ作戦（専門家チームの派遣）

商店街や商店の要請に応じて専門家チームを現地に派遣し、経営改善に資する具体的・実践的なアドバイスを行う。商人大学校・商店街リーダー養成研修等の参加者、都の「新・元気を出せ！商店街事業」に取り組む商店街や後継者育成などの重点課題に取り組む商店街に対しても積極的に支援する。（派遣：延べ400件）

③ 商人大学校

次代を担う若手商人を対象に、討議や事例研究等を取り入れた実践的なカリキュラムによる商人大学校を開講し、経営能力の向上を図る。

(小売・サービス昼コース、同夜コース、飲食店コース：各 20 名)

④ 若手商人研究会

商店主を中心に商店経営・商店街活動に関する研究会を開催し、商店の経営力強化と商店街の活性化を推進する。研究テーマは、商店経営、商店街活動の現場ニーズを踏まえた今日的な課題とする。(6 回・15 名程度)

⑤ 商店街リーダー養成研修

講義とグループ討議による実践的な研修を行い、商店街活動の中心的役割を担う役員の商店街マネジメント能力(リーダーシップ、状況分析力、問題解決能力、企画力等)及び地域住民や団体等とのネットワークづくりができる行動力の向上を図る。また、受講者が取り組む商店街の課題解決についてフォローアップを行う。

(研修会：4 箇所(区部 3 ・多摩 1)各 6 日間、各 15 名、交流会：1 回)

⑥ 商店街起業促進サポート事業

商店街の後継者確保を支援するため、商店街や企業など関係者との密接な連携・協力のもと、商店街で開業を希望する者を対象とした実践的な研修を実施する。

(10 回・15 名程度、他に現場研修を実施)

⑦ 商人インターンシップ事業

将来の商店・商店街を担う人材を発掘するため、都立商業高校生を対象に商店街における就業体験の機会を提供する。(20 商店街)

**(5) 伝統工芸品産業等振興事業**

東京の地場産業で、伝統と技術を今に伝える伝統工芸品産業等の保存と発展を図るため、各種事業を実施する。

① 東京都伝統工芸品展の開催(都・公社共催事業)

東京都が指定した伝統工芸品 41 品目を対象に、百貨店等を会場とする展示販売会を開催し、伝統工芸品の市場開拓と消費者への普及を図る。

② 伝統工芸品産業団体の指導等(都受託事業)

都指定伝統工芸品 41 品目の産地組合(企業数 1,078 社、組合員数 3,067 名(H22.4.1 現在))から構成される 3 団体の運営指導を行う。

対象団体	東京都伝統工芸品産業団体連絡協議会 東京都伝統工芸士会 東京都伝統工芸品産業団体青年会
実施内容	・新たな指定品目の発掘調査 ・伝統工芸士の認定候補者の推薦 ・知事感謝状等候補者の推薦 ・東京観光情報センターへの出展調整

③ 伝統工芸品後継者育成支援事業【新規】(都受託事業)

都指定伝統工芸品の将来を担う若手職人に付加価値のある製品創り、デザイン、販売のノウハウ等に関する研修を実施するとともに、後継者による「東京都伝統工芸後継者展」を開催する。

④ 伝統工芸品市場開拓事業(公社自主事業)

流通経路が減少傾向にある伝統工芸品について、実演販売を行う場を提供し、市場開拓を支援する。

飛躍する東京の伝統工芸品展	【開催】 年10回 延60日間
	【出展者】 都指定伝統工芸品41品目
	【場所】 全国伝統的工芸品センター(池袋)

⑤ 東京の伝統的工芸品チャレンジ大賞事業(公社自主事業)

伝統的工芸品の新たな需要開拓や若手技能者の育成を図るため、伝統的工芸品事業者がデザイナー等と連携し、新しいデザインや新素材・新技術を用いた新製品の開発等に取り組むコンテストを開催する。優秀作品については、各種展示会への出展支援やセールスサポート事業等と連携した販路開拓支援を行う。

⑥ 東京の伝統的工芸品販売促進事業(公社自主事業)

東京の伝統的工芸品の普及と販売促進を図るため、江戸東京博物館内のミュージアムショップにおいて展示販売を行う。

**(6) 都市機能活用型産業振興プロジェクト推進事業(都補助事業)**

多摩シリコンバレーの形成の核となる産業分野の振興を図るため、産学公金の推進組織を立ち上げ、各分野でのネットワーク構築、人材育成・確保、販路拡大、共同研究・開発等を推進する。

(3グループ、支援期間：平成21～23年度)

支援を実施する 産業分野と推進機構	①計測・分析器分野	：(社)首都圏産業活性化協会
	②半導体・電子デバイス分野	：(株)キャンパスクリエイト
	③ロボット分野	：青梅商工会議所

**(7) 多摩の世界発信・進出企業発掘事業(都補助事業)**

多摩地域に集積する中小企業等の優れた技術・製品や、首都圏の大学・研究機関の技術情報を国内外に発信するホームページ「多摩の技術の世界へ! 技術サイト・多摩」を管理運営する。今後、掲載企業等の発掘を進め、情報の充実を図るとともに、企業巡回時や各種イベント等におけるPR活動を行う。

## 17 産業貿易センター事業

東京都立産業貿易センター（浜松町館・台東館）の展示室・会議室に関し、平成 23 年度から新たに 3 カ年、都の指定管理者として管理運営を行うとともに、同施設の庁舎管理を都から受託する。

### （1）管理運営事業（都指定管理者としての事業）

展示会開催者への支援や展示会・商談会等のコーディネート等を通じ、中小企業の販路開拓を支援するとともに、以下のような利用率と顧客サービスの向上に努め、効率的な事業運営を図る。

- ① 顧客満足度アンケートを実施し、利用者のニーズに即した改善を行うほか、新たな設備の増設や老朽化した備品の交換を行い、利用者サービスの一層の向上を図る。
- ② センター運営会議を開催し、利用者の意見や要望を直接聞く機会を設ける。
- ③ 利用率向上を図るため、公社広報誌、展示場情報誌やホームページ、DMなど各種媒体を通じてPRを行い、新規利用者の開拓とリピータ利用の確保に努める。
- ⑤ 利用者や来館者を災害から守るため、災害対策品の設置、防災関係資格者の配置など防災対策を充実させる。

	浜松町館		台東館	
開設年月	昭和 58 年 6 月		昭和 44 年 11 月	
所在地	港区海岸 1-7-8		台東区花川戸 2-6-5	
展示室	2 階	688 m <sup>2</sup>	4 階	1,495 m <sup>2</sup>
	3 階	1,679 m <sup>2</sup>	5 階	1,479 m <sup>2</sup>
	4 階	1,679 m <sup>2</sup>	6 階	1,479 m <sup>2</sup>
	5 階	1,679 m <sup>2</sup>	7 階	1,383 m <sup>2</sup>
	計	5,725 m <sup>2</sup>	計	5,836 m <sup>2</sup>
会議室	8 室 面積 468 m <sup>2</sup>		2 室 面積各室 67 m <sup>2</sup>	
展示台・机・椅子	560 台・510 台・1,350 脚		512 台・320 台・1,680 脚	
放送設備	9 台		4 台	

### （2）建物管理事業（都受託事業）

- ① 日常点検・定期的点検等を徹底し、適切な管理水準の維持に努める。また、設備の予防保全の観点から修繕・改修の時期をデータベース化して速やかな修繕を実施。
- ② 防災マニュアルに基づき職員、建物管理業者及び主催者による自主防災組織を設置し、定期的な訓練を行う。

	浜松町館		台東館	
敷地面積	5,854 m <sup>2</sup>		3,047 m <sup>2</sup>	
建築面積	2,705 m <sup>2</sup>		2,272 m <sup>2</sup>	
延床面積	センター施設関連	10,929 m <sup>2</sup>	センター施設関連	10,100 m <sup>2</sup>
	都・区専用	3,517 m <sup>2</sup>	都・区専用	4,799 m <sup>2</sup>
	共用面積	5,703 m <sup>2</sup>	共用面積	4,606 m <sup>2</sup>
	計	20,149 m <sup>2</sup>	計	19,505 m <sup>2</sup>
所有区分	都 92.6 % 港区 7.4%		都 69% 台東区 31%	
建物構造	鉄筋コンクリート造、地下1階地上6階		鉄筋コンクリート造、地下1階地上9階	
主要施設	展示室	2～5階	展示室	4～7階
	会議室	中3階6室、地下2室	会議室	2階2室
	荷扱場	1階：収容台数35台	荷扱場	2階：収容台数35台
	エレベーター	客用4基 貨物用3基	エレベーター	客用4基 貨物用2基
改修計画	衛生配管改修		空調制御設備改修	

## 18 施設運営管理事業

中小企業の活動を支援するため、展示室・会議室の貸出等を行うとともに、施設の維持管理を行う。

### (1) 中小企業会館（公社自主事業）

中小企業の都内における活動を支援するため、企業等が開催する講習会及び研修会等の場として講堂・会議室の提供等を行う。また、公社固有の施設として、必要な維持管理を行う。

### (2) 秋葉原庁舎（公社自主事業・庁舎の維持管理について都受託事業）

展示室・会議室を公社が都から普通財産として賃借し、中小企業等に提供するほか、庁舎の維持管理を行う。

### (3) 神田庁舎（都受託事業）

受託事業として庁舎の維持管理を行う。

	中小企業会館	秋葉原庁舎	神田庁舎
開設日	S35.8	H2.7	S48.4
所在地	中央区銀座 2-10-18	千代田区神田佐久間町 1-9	千代田区内神田 1-1-5
面積(敷地・延床)	657 m <sup>2</sup> ・6,309 m <sup>2</sup>	945 m <sup>2</sup> ・7,412 m <sup>2</sup>	787 m <sup>2</sup> ・4,996 m <sup>2</sup>
構造	鉄骨鉄筋コンクリート造		
階数	地下2階・地上10階	地下2階・地上8階	地下1階・地上8階
施設概要	貸事務室：3,582 m <sup>2</sup> (入館団体数：15団体(H22.3現在)) 貸会議室等(4室)：373 m <sup>2</sup> チャレンジブラザGINZA	第一展示室：283.5 m <sup>2</sup> 第二展示室：206.5 m <sup>2</sup> 貸会議室(4室)：447 m <sup>2</sup>	(入居者)ベンチャー・KANDA、 警視庁神田運転免許更新センター ほか



## 19 共済事業

都内中小企業及び勤労者等に対する共済事業を以下のとおり実施する。

### (1) 共済会の運営（公社自主事業）

都内の中小企業の社員を対象に安価に保険商品を提供するための共済会を設置し、共済会会員に対して団体割引が適用された保険商品の紹介や各種情報提供を行う。

#### ① 団体保険

共済会会員を対象に、団体割引を適用した安価な保険商品を紹介する。

（割引適用保険商品：所得補償、医療補償、障害補償、がん補償）。

#### ② 共済会員への各種情報提供

共済会会員を対象にニュースレターの発行を行い、健康、生活、文化情報等を提供する。

### (2) 傷病共済（都補助事業）

専門的・家内労働者や従業員4人以下の製造業を営む個人事業主等が、傷病のため就業できなくなった際に共済金を給付し、加入者の生活安定を図る。

		A型				B型			
給付	共済金	1日3千円(年間最高54万円)				1日5千円(年間最高90万円)			
	見舞金	18万円				30万円			
掛金	年齢	15～64		65～69		15～64		65～69	
	男女	男	女	男	女	男	女	男	女
	月払い	1,800	1,600	2,800	2,600	2,800	2,400	4,500	4,000

※ 掛金の支払方法は、月払、半年払(月払の5.75月分)、一括払(月払の11月分)がある。

### (3) 火災共済事業（公社自主事業）

中小企業に働く社員が火災等に罹災した際に共済金を給付し、加入者の生活安定を図ることを目的としてきたが、平成21年度末で新規契約引受けを終了し、平成22年度末で補償期間も終了した。今後は、請求があった場合の給付等の対応を行っていく。