

実施事業

1 総合支援事業（寄附行為第4条第1号）

中小企業支援法（昭和38年法律第147号）第7条第1項に定めのある、東京都が行う中小企業支援事業のうち特定支援事業を行うことができる「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、相談内容に応じて他の支援機関や公社の支援事業と効果的に連携して対応する。

（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 相談内容に応じ他の支援機関や公社の各支援事業と連携し、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日間相談時間を延長し、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、公社登録の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 地域産業情報収集・提供等事業（寄附行為第4条第2号）

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：330万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：17,000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の情報等を掲載し、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との関係を分析し、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）

公社の一般への認知度を高め、事業利用企業の拡大を図るため、公社及び事業に関する新聞広告等を積極的に掲出する。

(5) 決算公告のインターネット公開事業（公社自主事業）

会社法上すべての株式会社に義務付けられた決算公告について中小企業が容易に順守できるよう、公社ホームページ内に決算公告を行う場を低価格で提供する。

3 マーケティング支援事業（寄附行為第4条第3号）

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、改良に向けた助言等による「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「東京都新製品・新技術展示商談会」を開催すると共に、各種展示会等に参加し積極的にPRを行う。
(新規支援件数：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、それぞれ有料支援の契約を締結し、セールスナビゲータ4名を配置して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を対象に、ニューマーケット開拓支援事業による支援製品及びその他公社登録企業製品を紹介する会議を開催する。また、連携する他県支援機関の推薦製品についても、有料で紹介の対象とし、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)

4 創業支援事業（寄附行為第4条第3号）

創業予定者や創業間もない企業を対象に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、実地指導の実施や交流機会の提供など、創業段階に応じた総合的支援を行う。
- イ 今年度は生活支援サービス分野コースをニーズの高い「社会的起業家」コースに改変して実施する。また、起業時サポートとして専門家を活用した現地指導（20件）を追加し、創業時の多様な問題を解決するなど支援を強化する。
- ウ 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開催して広報の強化を図るほか、創業の最大の課題である資金調達については、東京信用保証協会や日本政策金融公庫と連携し、資金調達に関する講座をカリキュラムに織り込む。

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	起業家ステップアップコース	各1回5日間 40名
		女性起業家コース	
		「社会的起業家」コース	
		シニア起業家コース	
ベンチャー起業家コース			
合計		延べ7回 29日 400名	

起業時サポート	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醸成を図るとともに、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→起業家セミナー→書類審査→予選会→決勝大会→会社設立セミナー
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」に専門相談員を派遣し、創業を志す人からの相談等に応じるとともに、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TFT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ーオフィス及びスモールオフィスの管理運営を行う。

施設名	場 所	概 要
タイム24ビル	江東区青海	・インキュベーターオフィス27室（平成8年開設） ・スモールオフィス38室（平成13年開設）
TFTビル	江東区有明	・インキュベーターオフィス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（施設管理のみ都受託事業））

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とベンチャー・SUMIDA（仮）を東京都のリニューアル工事後に新たに開設し、管理運営を行う。

（なお、ベンチャー・KANDAは22年度中、ベンチャー・SUMIDA（仮）は23年度から運営を開始する）

施設名	開設年	場 所	概 要
ベンチャー・KANDA	H22	千代田区	25室(予定)
ベンチャー・SUMIDA（仮）	(H23)	墨田区	(22年度はリニューアル工事のため休止)

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 17 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。

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	インキュベーションオフィス6室、共用会議室、共用応接室

⑤ チャレンジプラザGINZA事業【新規】（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、創業を予定する個人の創業準備や創業間もない企業等の新事業への再チャレンジなどを支援する。

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、支援内容の充実を図る。

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。

5 経営革新等支援事業（寄附行為第4条第3号）

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、創意的・革新的な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）

- ① プロジェクトマネージャー及びサブマネージャーが、事業プランの申請者と面接を行い、事業プランの内容から、技術力、商品力、事業の成長性、経営者の能力などを事前評価し、「事業可能性評価委員会」に諮るものと、委員会に諮るための課題解決等の支援を行うものに振り分ける。後者については、課題と方向性等を提示した「事前評価報告書」を作成する。
- ② 「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された事業プランについては、プロジェクトマネージャー等による経営支援のほか、ニューマーケット開拓支援事業など販路開拓支援、新製品・技術開発助成金への推薦、制度融資やリレーションシップバンキングによる資金調達支援など事業化に向けた継続的支援を行う。
- ③ また、新たなビジネスチャンスの可能性を探るため、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10名(プロジェクトマネージャー、サブマネージャー、公認会計士、弁理士、技術コンサルタント、中小企業経営者、大学教授等)
事業の流れ	事業プラン公募→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）

中小企業育英資金交付要綱に基づき、事業可能性評価において一定の評価を受けた企業等を対象に、開発プランの事業化等に要する経費に関し資金支援を行う。

(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ト支援を行う。

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絞り込み、両者の相対による研究会を開催する。(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ハンズオン支援を行う。(日数：年間延べ132日)

② 産学連携支援事業（公社自主事業）

ア 産学連携プラザ

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、多様な情報交換を行う展示・面談の場である「産学連携プラザ」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、産学プラザ等の

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3組合、運営診断5組合、事後指導24組合）

また、本年度は2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。セミナーのテーマは、過去の参加者アンケートや窓口における相談内容など企業ニーズを踏まえて設定するほか、積極的PRを行い参加者の増加を図る。（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）

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、デザイナーの専門分野を踏まえた紹介を行う。

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。

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、自社製品を開発したい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8大学）

(7) 九都県市共同産産マッチング事業（都補助事業）

都城を超えた様々な業種の企業の産業交流を促進し、イノベーションの誘発と新事業の創出を図るため、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促進を目的とした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）

都外支援機関と連携し、都県域をまたがる産業集積を活用することにより、中小企業の国際競争力のあるメーカーのR&D部門への参入を支援する。

ア コーディネータの派遣（延べ50日）

イ 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)

創造的都市型産業への変革により、さらなる成長を目指す地方の中小ものづくり企業を支援するため、東京進出の足がかりとして整備した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 ²) (民間ビルの1フロア (256.6 m ²) を賃借し、 パーテーションにより仕切る)

6 事業承継・再生支援事業 (寄附行為第4条第4号)

財務的には経営継続可能な状態であるにもかかわらず、後継者不在のため廃業をせまられる企業や、産業構造の変化により事業再生等に課題を抱える企業等に対して、相談を始めとする支援の仕組みを構築し、経営・金融支援とあわせて総合的な中小企業の再生を支援する。

(1) 事業承継・再生支援事業 (都受託事業)

事業承継・再生を円滑に進めるため、中小企業に早期からの準備を促し、変調に気付いた段階で速やかに具体的な課題解決に取り組むための支援を行う。

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、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習得を支援する。(開催：4 回 (区部・多摩各 2 回))

7 下請企業等振興事業 (寄附行為第4条第5号)

(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立って取引条件等を把握し、企業巡回時に又は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オンライン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・経営等の相談を行う。(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、今年度は、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【新規】：1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 本社及び多摩支社に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」の普及啓発を行う。(巡回：400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都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：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)

企業の販売促進やビジネスパートナーとの出会いを支援するため、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)

8 地域産業振興事業 (寄附行為第4条第6号)

城東・城南・多摩の各地域の産業特性を踏まえた経営支援、次代の商店街を担う若手商人の育成支援、伝統工芸品産業等支援、地域資源を活用した事業に対する支援などを実施し、地域の産業振興と活性化を図る。

(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・多摩の三支社体制で、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、中小企業の依頼に基づき企業を訪問して実地支援を行う。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がる。

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、中小企業にとって必要な最新の経営情報や経営管理に関する知識等を提供する。

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に対し、活動の場としての交流室を提供するとともに、交流会において情報提供や助言、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下記助成事業を実施する。

② 事業者への支援（地域資源活用イノベーション創出助成金）

都内地域資源を活用し、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 支援団体等を通じた支援

ア 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）

イ 販路開拓支援事業

本事業の成果である商品・サービスの販路開拓等を支援する事業者等へ経費を助成するとともに、公社内の他支援事業との連携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。（事業者等への経費助成率10/10以内）

(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）

商店街のネームバリューの向上を図ることにより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に関わる支援を行う。

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経営力強化・商店街活性化に向けた研究会等の開催、商店街役員のマネジメント能力向上を図る研修の実施等により、実践的なアドバイスや情報提供等を行い、商店街の「経営力向上」及び「人づくり」を支援する。

① 中小小売商業活性化フォーラム

店主等に対して、経営意欲の増進を図るため都主催の「商店街グランプリ」と連携したフォーラムを開催する。

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

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

講義と事例演習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向けてフォローアップを行う。

(研修会：4箇所各6日間、各15名(区部3・多摩1)、交流会：1回)

⑥ 商店街起業促進サポート事業

商店街の後継者問題に対応し創業を促進するため、商店街や企業など関係者の密接な連携・協力のもと、商店街で開業を予定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10日程度の現場研修を実施)

⑦ 商人インターンシップ事業

都立商業高校生を対象に商店街における就業体験を行う。(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）

東京都により指定された伝統工芸品41品目を対象に、百貨店等を会場に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1,130社、組合員数3,328名（H21.4.1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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 展示会出展支援事業（都補助事業）

都指定伝統工芸品の販路開拓を図るとともに、販売目的等を意識した製品づくりを促進するため、大規模な専門展示会への出展支援を行う。

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16回 延96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、財団法人東京都歴史文化財団（江戸東京博物館）との共催により開催する。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・開発等を実施することで、中小企業の新事業拡大と研究開発を促進させる。（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「多摩の技術を世界へ！ 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。

9 知的財産活用支援事業（寄附行為第4条第7号）

中小企業の知的財産の創造、保護及び活用により、競争力ある中小企業を創出し、もって東京の産業を活性化するため、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事業を運営する。

(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係る相談に対応するとともに、中小企業の知的財産戦略や知的財産活用策等に関し指導を行う。
- イ 知的財産権を専門とする弁護士、弁理士を委嘱し、知的財産に係る専門的な相談に対応する。
- ウ 先端的技術分野に関する相談など、通常の相談体制を超えた対応が必要なものは、当該専門分野に精通した専門家を委嘱し対応する。
- エ 特許情報の活用を促進するため、特許情報活用支援アドバイザーによる相談や特許電子図書館（IPDL）を活用したセミナーを実施する。

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・城南の各支援室	知的財産アドバイザー各1名
	多摩支援室	知財戦略アドバイザー1名 知的財産アドバイザー1名
相談・助言		2,000件

② 普及啓発

中小企業の経営者、実務担当者などを対象に、知的財産の普及啓発を図るため、フォーラ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した知的財産に関するマニュアルを作成するほか、各種パンフレットの作成・配布やホームページの充実等を通じ、知的財産活用に係る情報発信を行う。

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・製品を有する企業が、高度な知的財産戦略・開発戦略の策定・実行を通じて、得意分野における世界的地位を確保できるよう、集中的かつ高度な支援を行う。（最長3年間の継続支援、目標件数：新規選定10社）

② 外国特許出願費用助成

優れた技術を有し、かつ、それらを海外において広く活用しようとする都内の中小企業に対し、外国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

中小企業が海外進出する際に自社のブランド名が使えないといったトラブルを回避し、海外市場に

おける意匠（デザイン）・商標の円滑な権利化を促進するため、外国意匠・商標出願に要する経費の一部を助成する。対象は、創造性・審美性のある意匠を備えた商品又は識別力のある商標を有する商品・サービスを持ち、海外で事業展開を図る企業とする。

⑤ 特許調査費用助成

中小企業がテーマを的確に選んで新技術・新製品の開発を行うとともに、「強い特許権」の取得を可能とするため、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	事業総額
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

10 国際化支援事業（寄附行為第4条第8号）

都内中小企業による海外取引及び生産・販売拠点を国外に求める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【新規】（都補助事業・公社自主事業）

世界に通じる可能性を秘めた商品力を持ちながら、語学力や貿易実務経験への不安から海外展開を躊躇している中小企業に対して、さまざまな角度から海外販路開拓支援を行う。

① 海外販路開拓支援セミナー

海外市場への販路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ー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ーとして配置し、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狙う実践的な支援を行う。海外販路ナビゲーターは、海外取引を志向する企業の発掘から商材の目利き、専門商社への仲介・進行管理等具体的な支援を行う。仲介された専門商社は、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

海外展開の意欲はあるが、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出展効果の高い展示会・見本市を有効に活用し、販路開拓及びビジネスチャンスの拡大を支援する。

⑥ 海外取引総合相談事業

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「海外取引総合相談窓口」を設置し、企業

による貿易、海外投資、業務提携等の相談に対して助言・指導を行うほか、海外販路開拓を目指すものの準備不足等によりアドバイスが必要な場合のフォローアップを行う。JETRO（日本貿易振興機構）や中小企業基盤整備機構等と必要に応じ連携し、適切な対応を図る。（窓口開設：週4日、この他に週1日本社総合相談窓口において貿易相談を行う）

（2）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 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。（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。

（3）貿易実務講習会開催事業（公社自主事業）

中小企業の海外取引の拡大を支援するため、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、各々初級者から実務者まで受講者の習熟段階に応じたクラスを設定する。（開催：11回・のべ385名）

（4）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が実施している輸出手形保険に対し、都は昭和29年より上乗せ補償を行ってきたところであるが、需要の減少により事業の存在意義が薄れたため、平成13年度に新規のてん補契約は終了している。今年度も引き続き、既定債権の適切な管理に努める。

（債務国別）てん補金未回収件数・金額（平成21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	2,766	アルゼンチン	22	35
キューバ	557	434	チリ	12	216
スーダン	76	76	その他11カ国	29	51
			合計	1,366	3,578

1.1 助成金事業（寄附行為第4条第9号）

「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等を支援するため、各種助成事業を実施する。

事業区分	助成計画(単位:千円)			助成率	助成限度額 (単位:千円)	予定 件数
	22年度	21年度	増減			
(1) 中小企業経営・技術活性化支援事業	480,000	390,000	90,000	-	-	-
①新製品・新技術開発助成事業	375,000	285,000	90,000	1/2以内	15,000	49
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	268,000	316,000	▲48,000	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【新規】	80,000	-	80,000	2/3以内	20,000	4
(4) 社会的課題解決型研究開発助成事業	-	60,000	▲60,000	-	-	-
(5) 重点戦略プロジェクト支援事業	-	100,000	▲100,000	-	-	-
(6) 航空機産業への参入支援事業	20,300	9,000	11,300	-	-	-
①JISQ9100認証取得助成事業	3,000	9,000	▲6,000	1/2以内	3,000	1
②NADCAP認証取得助成事業【新規】	6,500	-	6,500	1/2以内	6,500	1
③PMA部品等助成事業【新規】	10,800	-	10,800	10/10以内	2,160	5
(7) 基盤技術産業グループ支援事業	248,981	314,454	▲65,473	1/2以内	50,000	5
(8) 地域中小企業応援ファンド助成事業※	192,220	192,220	0	1/2以内	8,000	45
(9) 革新的技術の事業化支援事業	-	50,000	▲50,000	-	-	-
(10) 展示会等出展支援助成事業	160,000	-	160,000	2/3以内	1,000	160
(受注開拓緊急支援助成事業※※	-	200,000	▲200,000	10/10以内	-	-)
合 計	1,449,501	1,631,674	▲182,173			

※事業者への支援分(地域資源活用イノベーション創出助成金)

※※21年度末で事業終了

(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49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。

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、新たに社会的課題解決型研究開発助成事業、革新的技術の事業化支援事業、中小企業事業化支援ファンドを申請要件に加え、事業利用の促進を図る。

(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・博物館等の運営、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【新規】(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。(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し、都市問題の解決、都民生活の向上及び行政サービスの質の向上を促進するため、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)

① 行政機関活用タイプ

都の行政上の課題解決を図るための新技術・新製品の研究開発に要する経費の一部助成を行うとともに、販路開拓等の支援を行う。

② 民間事業化支援タイプ

環境・福祉・治安などの社会的問題の解決を図るための新技術・新製品の研究開発に要する経費の一部助成を行うとともに、販路開拓等の支援を行う。

(5) 重点戦略プロジェクト支援事業(都補助事業)

都内経済の活性化及び雇用の創出を図るため、中小企業が中心となって実施する新産業の創出又は産業規模の大幅拡大につながる事業化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)

① 支援対象

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

② 他支援策の活用

社は経費の一部の助成のほか、ハンズオン支援機関であるプロジェクトコーディネーター（都が選定）と適宜連携し、各種支援を行う。

(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

技術的波及効果が大きく、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して都内中小企業の成長・発展を図るため、足がかりとして J I S Q 9100（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 NADCAP 認証取得助成事業【新規】

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 NADCAP 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 1 件）

③ PMA 部品等助成事業【新規】

PMA（認証済み交換部品）市場への参入支援のため、対象商品選定や初回製作の試作品を作成する経費の一部を助成することで、参入モデルの確立を図る。（助成率 10/10 以内、助成限度額 2.16 百万円、予定件数 5 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、コーディネート企業を中心とした「ゆるやかな企業グループ」を形成し、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。（助成率 1/2 以内、助成限度額 50 百万円、予定件数 5 件）

① 支援対象

一括発注・ユニット発注に対応できる受注体制強化と技術力強化の取組みを併せて行う中小企業のグループ又は組合

② 支援内容

経費の一部助成のほか、プロジェクトマネージャーによる進行管理、運営のサポート、助言等を行う。（年間 50 日以内）

(8) 地域中小企業応援ファンド助成事業（都補助事業）（再掲→P. 17）

(9) 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、開発した試作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）

① 支援対象

公社が「事業の可能性が高い計画を有する」と評価し、次の二つの要件を満たす中小企業等。

ア 革新的な新技術であり、試作品等を開発済みであること

イ 実証データの取得や製品改良により事業化が進み、相当程度の市場の獲得が期待できること

② 「革新的技術」の定義

従来にはない技術要素があり、既存技術と比較して相当程度の優位性があること

(10) 展示会等出展支援助成事業【新規】(都補助事業)

経営課題の中でとりわけ深刻な受注低迷による売上減少に対する打開策の足がかりとして、展示会出展などの受注機会拡大に向けた取組みに対し、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160件)

1 2 資金調達支援事業(寄附行為第4条第10号)

新事業の展開や新製品・新技術の開発等を行おうとする中小企業に対し、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 主な対象は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・技術等に関する継続的支援を行い、新規事業の円滑な成長を促進する。
- ④ 厳しい経済状況を勘案し、より多くの企業の事業の成長を支援するため、当初計画より投資期間を2年間延長する。

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)、件数：約20件程度
助言・監視機関	組員集会(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

1 3 企業人材育成事業（寄附行為第4条第11号）

中小企業による人材育成及び経営力の向上を支援するため、企業のさまざまなニーズを踏まえて各種研修を開催するとともに、ものづくり人材の総合的・戦略的な確保・育成を支援するため、必要な事業を実施する。

（1）経営支援研修・IT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に各種研修を開催し、企業の経営力・技術力の向上等を図る。

- ① 経営者・管理者を対象に、経営戦略・経営管理の最新知識を盛り込んだ研修等を開催して経営力の向上を図るとともに、従業員を対象に、階層別・実務研修、IT研修等を開催し、専門知識や技術・技能の修得を図る。（経営支援研修（経営者・階層別・実務）：20コース 計600名、IT研修：18コース 計360名）
- ② 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・環境管理体制の強化を図る。（基礎研修：3回計150名、内部監査員養成研修：6回計180名 ISOマニュアル300部作成）
- ③ 企業が実施する個人情報保護の代表的な対策であるプライバシーマーク（Pマーク）の取得支援セミナーを開催する。（開催：2回計60名）

（2）オーダーメイド研修事業（公社自主事業）

個別企業対応型研修であるオーダーメイド研修は、企業ニーズにきめ細かく対応しながら実施するとともに、メニューについても組織体制の確立、人材育成、ISO取得支援等のほか、さらなる充実を図る。（実施：22コース、受講者：計330名）

（3）中小企業採用担当者の育成事業（都補助事業）

中小企業の採用担当者を対象に、求人手続き、企業の魅力の発信方法や採用試験・面接など、採用に関するノウハウを指導するセミナーを開催して効果的な採用活動を支援するとともに、事務手続等のマニュアルを作成し、中小企業に配布する。（セミナー開催：2回計100名、マニュアル：2,800部）

（4）多様性を活かすマネジメント研修（都補助事業）

中小企業における、育児中の女性や外国人等の多様な人材の活用を支援するため、多様性を活かすマネジメント手法に関する研修を開催して企業の受入体制の整備を促進する。（開催：2回計40名）

（5）人材育成計画の作成支援事業（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支援するため、人材育成の専門家等による人材育成計画の作成支援及び研修実施効果の検証などの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。

（6）中小企業IT経営支援事業【新規】（公社自主事業）

経営者等を対象に、生産性向上や販路開拓の手段としてITを積極的に活用することの有用性を実

感できる実践的な講座を開催し、中小企業のIT化の一層の促進を図る。また、IT系中小企業の販路開拓力を高めるセミナーを開催し、他企業のIT経営を安定して支援できる企業の育成を図る。(開催：5回計210名)

(7) 魅力発信サポート事業【新規】(公社自主事業)

中小企業が長年培ってきたコア技術(=魅力)を効果的に外部に発信し、ビジネスチャンスを実実に売上に結びつけるために、販売促進活動における戦略やノウハウを伝える実践的なセミナーを開催する。(開催：総論3回コース10名、各論2回計20名)

1.4 企業福利厚生支援事業(寄附行為第4条第12号)

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、共済事業等を実施し、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)

中小企業が、個別に法定外の福利厚生制度を充実させることは、ノウハウやコスト等の面から困難である。このため、会員企業を募ってスケールメリットを活かし、会員が利用できる健康増進施設を提供する。(会員数：1,200社(従業員数：63,000名)、レクリエーション施設：521箇所、リゾート施設：25箇所)

22年度は、次の事項を重点的に実施する。

ア 会員獲得のためのダイレクトメールの発送、関係公共機関へのPR依頼、専用HP「福利厚生なび」、アーガス21、業界広報誌、関係団体ネットマガジン等を活用したPRの強化

イ 事業自立化のための利用料等の見直しによる収入確保及びPR手法の効率化等による経費節減

ウ 専用HPを活用した情報提供の充実

エ 利用券のオンライン申込などのサービス強化による利用拡大

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を開催する。

(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：3回・計90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) 共済事業

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

対する団体割引が適用された保険商品の紹介や各種サービスを提供し、企業の福利厚生を支援する。

ア 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提供する。

(割引適用保険商品：所得補償、医療補償、障害補償、がん補償)。

イ 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。

なお、本事業は平成 21 年度末で新規契約引受けを終了している。

(4) 京浜島勤労者厚生会館等の管理運営事業（都補助事業）

都内の中小企業及び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 ²	2,535 m ²	体育館、会議室、和室、屋外テニスコート等
三宅勤労福祉会館（※休館）	S48.11	5,272 m ²	1,434 m ²	(耐震検査の結果強度不足のため休館中)

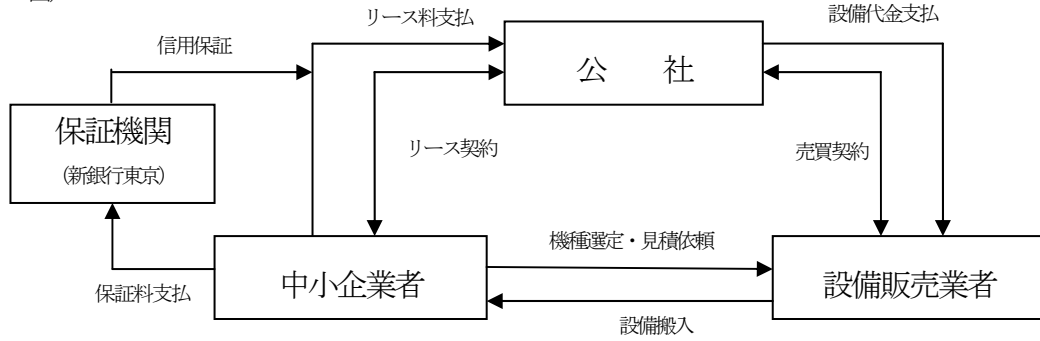
(5) 賃金・退職金等に関する情報提供（公社自主事業）

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 22 年版中小企業の賃金・退職金事情」を有料頒布する。(部数：3,500 部、時期：平成 23 年 2 月上旬)

15 中小企業設備リース事業（寄附行為第 4 条第 13 号）

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22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

16 資金等活用支援事業（寄附行為第4条第13号及び15号）

（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。

① 既定債権の償還事務を適正に行うとともに、未収債権（契約解除先）の回収に努める。

ア 未収債権については、主たる債務者や連帯保証人等と連絡を密に図って定期的に巡回し、回収金額の確保に努める。

イ 未収債権及び財務データを入手した正常債権について、自己査定基準に基づく資産査定を実施し、適正な引当を実施する。

② 利用企業に対する状況調査を実施するとともに、経営実態の把握、経営力向上に資する情報の提供及び公社事業の利用促進を図る。

	貸与	貸付
既定債権	1件 3,254千円	1件 3,286千円
未収債権	98件	

17 産業貿易センター事業（寄附行為第4条第14号）

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、都の指定管理者として管理運営を行うとともに、都からの委託により、同施設の庁舎管理を実施する。

（1）管理運営事業（都指定管理者としての事業）

産業貿易センターを中小企業のマーケティング支援の拠点と位置づけ、展示会・商談会等のコーディネート等を通じ、企業の販路開拓を支援するとともに、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 都の指定管理者として、都立産業貿易センター浜松町館及び台東館の展示室、会議室の管理運営を行う。
- ② 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事業展開に活かすほか、新たな設備の増設や老朽化した備品の交換を行い、利用者サービスの向上を図る。
- 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、新規利用者を開拓し、リピーターに対する継続的な利用を働きかける。
- ④ 利用者サービスの向上を図るため、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。また、公社の他支援事業等と連携し新たな事業展開を図る。
- 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とともに、感染症予防対策の強化を図る。

	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㎡	4階	1,495㎡
	3階	1,679㎡	5階	1,479㎡
	4階	1,679㎡	6階	1,479㎡
	5階	1,679㎡	7階	1,383㎡
	計	5,725㎡	計	5,836㎡
会議室	8室 面積468㎡	2室 面積各室67㎡		
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するとともに、都と連携のもと計画的な大規模工事を実施する。
- 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、定期的な訓練を通じて災害の未然防止と発生時の対応能力・防災意識の向上を図る。

	浜松町館		台東館	
敷地面積	5,854 m ²		3,047 m ²	
建築面積	2,705 m ²		2,272 m ²	
延床面積	センター施設関連	10,929 m ²	センター施設関連	10,100 m ²
	都・区専用	3,517 m ²	都・区専用	4,799 m ²
	共用面積	5,703 m ²	共用面積	4,606 m ²
	計	20,149 m ²	計	19,505 m ²
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	防災設備改修（都施工）		空調制御設備改修（都施工）	

18 施設運営管理事業（寄附行為第4条第14号）

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、安全、快適な維持管理を行う。

（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 ² ・6,309 m ²	945 m ² ・7,412 m ²	787 m ² ・4,996 m ²
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 ² (入館団体数：15団体(H22.3現在)) 貸会議室等(4室)：373 m ² チャレンジプラザGINZA	第一展示室：283.5 m ² 第二展示室：206.5 m ² 貸会議室(4室)：447 m ²	(入居者)ベンチャー・KANSA、 警視庁神田運転免許更新センター ほか