

平成 24 年度

事業報告書  
決算書



## 平成 24 年度事業報告（附属明細書を含む）

I	概要	3
II	組織	8
1	評議員	8
2	役員	9
3	評議員会	10
4	理事会	11
5	業務の適正を確保するための体制	12
6	事務局	13
III	実施事業	14
1	総合支援事業	14
(1)	総合相談事業	14
(2)	専門家派遣事業	16
2	マーケティング支援事業	17
(1)	ニューマーケット開拓支援事業	17
3	創業支援事業	18
(1)	起業化支援事業	18
(2)	創業支援施設運営事業	24
4	経営革新等支援事業	28
(1)	事業可能性評価事業	28
(2)	中小企業育英資金事業	30
(3)	産産・产学連携支援事業	31
(4)	高度化資金等診断事業	33
(5)	デザイン支援事業	34
(6)	九都県市共同産産マッチング事業	36
(7)	被災県等中小企業ビジネス革新支援事業	36
(8)	東京ブリッジヘッド事業	37
(9)	その他支援事業	38
5	事業承継・再生支援事業	39
(1)	事業承継・再生支援事業	39
(2)	事業承継・再生出口支援強化事業	43
6	下請企業等振興事業	44
(1)	下請企業振興事業	44
(2)	異業種交流グループ支援事業	51
(3)	ビジネスチャンス提供事業	52
(4)	被災地企業コラボレーション商談会事業	52
7	知的財産活用支援事業	53
(1)	知的財産総合センター事業	53
(2)	知財戦略導入支援事業	57
(3)	特許情報活用等支援事業	58
8	国際化支援事業	58
(1)	海外販路開拓支援事業	58
(2)	グローバル化対応事業	62
(3)	海外取引斡旋事業	64
(4)	貿易実務講習会開催事業	66
	(5) 輸出信用補償債権管理事業	66

9 助成金事業	67
(1) 中小企業経営・技術活性化支援事業	67
(2) 商店街パワーアップ基金事業	68
(3) 都市課題解決のための技術戦略プログラム製品開発プロジェクト助成事業	68
(4) 航空機産業への参入支援事業	69
(5) 基盤技術産業グループ支援事業	70
(6) ものづくり産業基盤強化グループ支援事業	70
(7) 地域中小企業応援ファンド助成事業	70
(8) 展示会等出展支援助成事業	71
(9) 小売商業後継者育成・開業支援事業	71
(10) 中小企業向け電力自給型経営促進支援事業	71
(11) 助成事業の利用企業に対する調査結果	73
10 資金調達支援事業	76
(1) 中小企業事業化支援ファンド運営事業	76
11 企業人材育成事業	77
(1) 経営支援研修等事業	77
(2) オーダーメード研修事業	78
(3) 産業人材の確保・育成事業	78
12 ものづくり事業化支援事業	80
(1) 事業化チャレンジ道場	80
13 中小企業設備リース事業	82
14 資金等活用支援事業	83
(1) 小規模企業者等設備資金債権管理事業	83
15 企業福利厚生支援事業	84
(1) 健康管理事業	84
(2) 京浜島勤労者厚生会館の管理運営事業	85
(3) 賃金・退職金等に関する情報提供	86
16 地域産業情報収集・提供等事業	86
(1) インターネット情報提供事業等	86
(2) 情報誌等広報事業	87
(3) 経営動向調査事業	88
17 地域産業振興事業	89
(1) 城東・城南・多摩の各支社における経営支援事業	89
(2) 地域中小企業応援ファンド事業	91
(3) 多摩地域の商店街コミュニティ機能強化事業	94
(4) 若手商人育成事業	94
(5) 伝統工芸品等産業振興事業	100
(6) 都市機能活用型産業振興プロジェクト推進事業	102
(7) 多摩の世界発信・進出企業発掘事業	103
(8) 包括業務協定締結先団体との連携強化事業	104
18 産業貿易センター事業（指定管理者事業）	104
(1) 管理運営事業	104
(2) 建物管理事業	110
19 施設運営管理事業	111
(1) 中小企業会館	111
(2) 秋葉原序舎	112
(3) 神田序舎	113

20 共済事業	114
(1) 共済会の運営	114
(2) 傷病共済事業	114
(3) 火災共済事業	115

## 平成 24 年度 決算

### 財務諸表等

貸借対照表	121
正味財産増減計算書	124
正味財産増減計算書内訳表	126
キャッシュ・フロー計算書	128
財務諸表に対する注記	130
附属明細書	134
財産目録	135

### 監査報告等

監査報告書	143
独立監査人の監査報告書（会計監査報告）	145
参考資料	
事業別正味財産増減計算書	147
会計別事業別正味財産増減計算書内訳表	167
事業別収支計算書	183

# **平成 24 年度 事業 報 告**

## I 概要

平成 24 年度の日本経済は、引き続く円高の影響や米国及び中国経済の減速、日中の外交問題の影響などを受け厳しい状況が続いていた。しかし、12 月の政権交代以降、明確に円安・株高に転じ、輸出産業を中心に景気回復の期待感が出始めた。月例経済報告においても、1 月から 3 か月連続で景気の総括判断を上方修正し、3 月には大企業を中心に企業収益の改善の兆しがみられていると報告した。

しかしながら、都内の中企業においては、長引く不況や国際競争の激化に加え、電力需給の問題や電力料金の値上げ、金融円滑化法の終了などの影響によって、厳しい状態は改善されていない。依然として、先行き不透明な状況が続いていること、収益の改善が表れるまでにはまだ時間がかかるものと思われる。

そこで公社は、このような環境にある都内中小企業に対して、次のような支援を実施した。

第一に受注低迷による売上高の減少を深刻な経営課題とする企業への支援である。これまで 1 回の利用に限っていた展示会等出展支援助成事業について、2 回目の利用ができるよう、東京都と連携して制度の改正を実施するとともに、12 月に補正予算を編成して利用枠を拡大した。

第二に平成 25 年 3 月 31 日で終了となった金融円滑化法への対応である。法の終了に起因する中小企業の資金繰りや経営改善に関する相談に対応するため、2 月 1 日から特別相談窓口を開設し、相談員を 1 名増員した。さらに、経営改善計画の策定と着実な実行等を支援するため、中小企業診断士等の専門家を派遣する事業の追加募集を行った。

第三に電力需要の抑制に努め、事業継続に必要な電力確保に取り組む中小企業や中小企業グループの支援である。節電や電力確保に関するセミナーの開催、節電推進アドバイザーの派遣、自家発電設備、蓄電池の導入助成に加え、24 年度からは、デマンド監視装置、進相コンデンサ、インバータの導入費用についても助成対象とした。

さらに、23 年度に引き続いて、被災地の中小企業支援を実施した。東京ブリッジヘッドのブースを 1 月 31 日まで被災県（岩手県、宮城県、福島県）の企業に無償で提供するとともに、発注案件を有する都内企業等と被災地企業との商談会を宮城県（9 月）、岩手県（12 月）、福島県（3 月）でそれぞれ実施した。また、大手企業の研究開発部門と中小企業との連携・協働を促進し、新たなモノづくりビジネスの広域連携モデルを創出するため、被災地及び都内中小企業と大手企業の開発試作部門とのマッチングを新たに実施した。

このような支援のほか、以下のような取組も実施した。

まずは地域産業振興事業の強化である。弁護士による法律相談ニーズが高まっているため、これまで本社と多摩支社で実施してきた弁護士による法律相談を城東支社、城南支社でも実施した。

次に創業支援事業の強化である。タイム 24 ビルの創業支援施設であるスマートオフィスにインキュベーションマネージャーを新たに配置しソフト支援の強化を図った。これにより、すべての創業支援施設にインキュベーションマネージャーが配置されることとなった。

そして海外販路開拓支援事業の強化である。海外販路ナビゲータを非常勤職員化して、企業の発掘から商材の目利き、専門商社等への仲介、商談の進行管理等、海外販路開拓に向けたハンズオン支援の充実を図った。

なお、平成 24 年度は、改革・改善を目指す公社の行動計画である「第Ⅲ期（平成 24 年度～平成 26 年度）アクションプラン」の取組の初年度であった。そのなかで、公社の支援によって経営革新計画の承認を受けた企業に対してのフォローアップ事業（経営革新フォローアップ事業）の実施や公社事業のマーケティングを重視した企業巡回の取組など、より効果的・効率的な支援体制を整備するとともに、多様化・高度化した企業の要望に応えられる職員を育成するため、職員研修メニューの充実に取り組んだ。

#### <24 年度の主な事業の実施状況>

##### (1) 総合支援事業（本文 14～16 ページ）

ワンストップ総合相談の利用事業者数は延べ 5,182 社（23 年度比 540 社減）、相談件数は 11,534 件（23 年度比 46 件増）で、法律関係の相談が最も多く、ホームページや電話機のリース取引などの契約上の紛争に加え、会社整理や債権回収の相談も多く寄せられた。

2 月 1 日より設置した金融円滑化法終了に伴う特別相談窓口においては、52 社に対して資金繰りの対応方法や経営改善計画作成等の助言を行った。

専門家派遣事業においては、延べ 177 社（23 年度比 26 社増）に対し専門家を 1,177 回（23 年度比 194 回増）派遣し、1,893 件（23 年度比 409 件増）の相談を実施した。マーケティング・営業、経営戦略、経営全般の順に相談が多くかった。

##### (2) マーケティング支援事業（本文 17 ページ）

ニューマーケット開拓支援事業では、新たに 186 製品（23 年度比 75 件増）を支援対象とした。ビジネスナビゲータによる助言や商社・メーカーへの積極的な訪問等を行った結果、128 社、227 件（23 年度比 1 社増、48 件減）の新規成約を獲得した。総成約件数は 172 社、595 件、金額は 1,078,308 千円となっている。

また、都内の中小企業が持つ新技術・新工法を大企業グループに紹介する展示商談会を電子・計測・検査・医療機器関係を中心に開催した。

なお、「セールスサポート事業」及び「東京都優良商品研究会事業」は、平成 23 年度で

事業終了とした。

(3) 創業支援事業（本文 18～27 ページ）

起業化支援事業では、創業予定者や創業まもない経営者などを対象に「TOKYO起業塾」を開催した。24 年度の受講生は 387 名（23 年度比 1 名減）であった。

また、創業支援施設であるタイム 24 のスマートオフィスにインキュベーションマネージャーを新たに配置しソフト支援の強化を図った。これによりすべての創業支援施設にインキュベーションマネージャーが配置されることとなった。

23 年 7 月にリニューアルオープンした「ソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDA」では、これまで実施してきたセミナーに加え、新たにソーシャルビジネス活性化フォーラムを開催した。

(4) 経営革新等支援事業（本文 28～38 ページ）

近年、事業可能性評価事業の利用が低迷しているため、23 年度に引き続き、利用企業の掘り起こしを目的とした、自社の強みと顧客視点を踏まえた具体性のある事業プランの作成を支援するセミナーを 2 回開催した。その結果、受講者から 5 件の申請があった。本事業の申請は 72 件（23 年度比 1 件減）であった。

また、東京都から受託している経営革新計画の点検、作成指導においては、125 件の計画の承認を受けた。さらに、公社の支援を受けて経営革新計画の承認を受けた企業に対して職員と専門家が合計 9 回訪問して、新規事業の実行に向けた資金調達や収益性改善等の助言を行った。

(5) 事業承継・再生支援事業（本文 39～43 ページ）

事業承継・再生支援に精通した 9 名のスタッフが新規に 75 社の相談に応じ、課題解決に向けた支援を行った。支援方針を策定するにあたっては、事業承継・再生推進委員会を開催し、有識者や専門家による助言を受けた。

また、事業承継に必要な経営上の取組をテーマとした普及啓発セミナーを開催するとともに、「事業承継塾」を開講し、経営者や後継者のノウハウやスキルの習得を支援した。

(6) 下請企業等振興事業（本文 44～53 ページ）

長引く景気の低迷に伴う受注量の減少に対処するため、発注企業への巡回により、発注申出件数 779 件（23 年度比 1.9% 減）を確保した。

また東日本大震災の被災 3 県（岩手県、宮城県、福島県）の中小企業に対する復興支援として、東京の発注企業との商談会を 23 年度に引き続き被災県で開催した。参加した被災県の企業は延べ 530 社（23 年度比 103 社増）、53 件の商談成立（25 年 3 月末現在）を得た。

(7) 知的財産活用支援事業（本文 53～58 ページ）

知的財産に関しては、1,790 社（23 年度比 162 社増）の中小企業から延べ 5,628 件（23 年度比 318 件増）の相談を受けた。業種別にみると、製造業の利用が増加している。また知財区分別では、特許・実用新案に関するものが半数以上を占めるが、著作権に関する相談も増加傾向にある。

また、優れた技術や商標を海外で活用しようとしている中小企業に対して、外国での特許出願、商標出願等に要する経費の一部を助成（外国特許：交付決定 101 件（23 年度比 8 件増）、外国商標：交付決定 33 件（23 年度比 18 件減））した。

（8）国際化支援事業（本文 58～67 ページ）

海外販路開拓支援事業では、製品を発掘し専門商社への仲介を行う海外販路ナビゲータを非常勤職員化し、支援体制の強化を図った。24 年度の新規支援対象製品は 84 製品（23 年度比 21 製品減）、企業と商社とのマッチング回数 224 回、成約は 22 製品 29 件（23 年度比 8 製品増、10 件増）となった。

また、製品の特性に応じて、高い出展効果が見込まれる海外展示会・見本市への出展支援を行った。

（9）助成金事業（本文 67～75 ページ）

中小企業経営・技術活性化支援事業では、中小企業による新製品・新技術の開発、ISO 認証の取得、市場開拓に対して 158 件（23 年度比 34 件減）の助成金の交付を決定した。

都市課題解決のための技術戦略プログラム製品開発プロジェクト助成事業では、「地域の防災対応力の向上」、「防災力を備えたエネルギーの利活用」をテーマとしたプロジェクト 6 件を選定し、助成対象とした。

受注低迷による売上減少に対する支援策として、展示会等への出展経費等の助成を行う展示会等出展支援助成事業においては、242 件の助成金の交付を決定した。

東日本大震災に伴う電力事情のひっ迫を受け、電力需要の抑制、事業活動の継続に向けた電力自給型経営を実践する企業に対し、自家発電設備、蓄電池、デマンド監視装置、進相コンデンサ、インバータの導入費用を助成した。24 年度の交付決定数は 307 件（23 年度は 65 件）であった。

（10）資金調達支援事業（本文 76 ページ）

平成 18 年に設立された中小企業事業化支援ファンドの運用者として、企業に資金支援を実施している。平成 23 年 12 月をもって新規投資を終了し、24 年度は、投資資金の回収や投資先に対する販路開拓などの支援を実施した。平成 25 年 3 月 31 日時点における投資実施企業数は 16 社であり、投資残高は 6 億 8,223 万円である。

（11）企業人材育成事業（本文 77～80 ページ）

中小企業の実務担当者を対象とした経営実務研修、IT 経営研修、ISO 研修の参加者は延べ 856 名（23 年度比 15 名増）、新入社員から経営者を対象とした階層別研修の参加者は延べ 344 名（23 年度比 62 名増）であった。

また、中小企業人材確保・育成総合支援事業においては、中小企業 147 社（23 年度比 8 社増）からの相談を受けた。そのうち、人材確保に関する相談は 321 件（23 年度比 212 件増）、人材育成に関する相談は 1,019 件（23 年度比 238 件増）であった。

（12）ものづくり事業化支援事業（本文 80～82 ページ）

売れる製品開発道場の参加企業数は 21 社（23 年度比 7 社増）で、12 回の講義と 3 回の

実習、3回の現地個別指導を実施し、試作品を完成させて最終プレゼンテーションを行った。事業化実践道場においては「売れる製品開発道場」で作製した試作品の製品化、販売実績があがるまでの事業化プロセスを支援した。参加企業は21社であった。

(13) 中小企業設備リース事業（本文82～83ページ）

公社が設備等を購入し、低廉な価格で中小企業にリースする事業である。24年度は11件、106,580千円（23年度比1件減、22,089千円減）の機器導入を支援した。

(15) 企業福利厚生支援事業（本文84～86ページ）

中小企業で働く人々にスポーツ・レジャー等の契約施設を割安な料金で提供する健康増進施設提供事業（JOYLAND）では、24年度の利用券発行枚数が24,814枚（23年度比5,508枚減）となった。

(17) 地域産業振興事業（本文89～104ページ）

城東、城南、多摩の三支社には、中小企業から延べ1,904社、5,585件（23年度比78社増、351件減）の相談が寄せられた。24年度から、新たに城東支社と城南支社においても弁護士による相談を実施したことにより、三支社における法律関係の相談件数は561件（23年度比32件増）と増加した。

なお、これまで各支社で実施してきた「実地支援」については、24年度から「経営相談」の枠組みの中で実施することとなった。

また、地域資源等を活用して新商品・サービスの開発や事業化に取り組む事業者を助成する地域中小企業応援ファンド事業では、新たに38件を助成対象とした。

個々の商店や商店街に専門家チームを派遣する「商店街パワーアップ作戦」を427件（23年度比11件減）実施した。また、若手商人の経営能力向上を目的に「商人大学校」を開講し、124人が受講し、71人が修了した。商店街の役員等を対象とした「商店街リーダー養成研修」を実施し、64人が受講し、34人が修了した。

(18) 産業貿易センター事業（本文104～111ページ）

公社は、23年度から25年度までの3か年、都立産業貿易センターの第2期指定管理者として東京都から指定を受けている。年間稼働率は浜松町館72.2%（23年度66.6%）、台東館72.0%（23年度71.8%）で、全体としては72.1%と目標値（66.8%）及び23年度実績（69.2%）よりも上回った。また、利用企業数は、浜松町館349社（23年度比4社増）、台東館297社（23年度比2社減）であった。

## II 組織

### 1 評議員

(平成 25 年 3 月 31 日現在)

役職名	氏 名	所属団体等
評議員	井上 裕之	東京商工会議所特別顧問
評議員	桂 敦夫	東京都商工会連合会名誉会長
評議員	濱中 重美	東京都商工会議所連合会 (むさし府中商工会議所会頭)
評議員	大村 功作	東京都中小企業団体中央会会长
評議員	桑島 俊彦	東京都商店街振興組合連合会理事長
評議員	宇野澤 虎雄	(社)東京工業団体連合会会长
評議員	小出 康之	(一社)東京都中小企業診断士協会会长
評議員	大森 栄司	東京労働者福祉協議会事務局長
評議員	中川 祐一	(株)商工組合中央金庫東京支店長
評議員	梅崎 義高	(株)日本政策金融公庫東京中央支店長 兼国民生活事業統轄
評議員	斎藤 真人	東京都産業労働局総務部長

(敬称略)

## 2 役員

理事 6名  
監事 2名

(平成 25 年 3 月 31 日現在)

役職名	氏 名	所属団体等
理事長 (常勤)	山内 隆夫	元東京都福祉保健局長
副理事長 (非常勤)	河内 豊	東京都産業労働局商工部長
専務理事 (常勤)	松田 曉史	元東京都主税局理事
理 事 (非常勤)	穂岐山 晴彦	東京都産業労働局雇用就業部長
理 事 (非常勤)	西尾 昇治	東京商工会議所理事・中小企業部長
理 事 (非常勤)	吉野 学	(地独)東京都立産業技術研究センター理事
監 事	中島 真介	弁護士(北斗総合法律事務所)
監 事	矢田部 裕文	東京都産業労働局産業企画担当部長

(敬称略)

### **3 評議員会**

(1) 第1回臨時評議員会（決議の省略）

(開催日) 平成24年5月25日(金)

(議決事項)

議案第1号 理事の選任に関する件

(2) 定時評議員会

(開催日) 平成24年6月25日(月) 出席評議員6名

(議決事項)

議案第1号 評議員の選任に関する件

議案第2号 平成23年度事業報告及び決算に関する件

(3) 第2回臨時評議員会（決議の省略）

(開催日) 平成24年8月10日(金)

(議決事項)

議案第1号 評議員の選任に関する件

## 4 理事会

### (1) 第1回臨時理事会（決議の省略）

(開催日) 平成24年5月17日(木)

(議決事項)

議案第1号 理事候補者の選定に関する件

議案第2号 一般社団法人及び一般財団法人に関する法律第194条第1項に基づく評議員会決議に関する件

### (2) 第1回定期理事会

(開催日) 平成24年6月8日(金) 出席理事6名 出席監事2名

(議決事項)

議案第1号 平成23年度事業報告に関する件

議案第2号 平成23年度決算に関する件

議案第3号 定時評議員会の日時及び場所並びに目的である事項等に関する件

(報告事項)

報告事項1 理事長及び専務理事の職務執行状況報告について

### (3) 第2回臨時理事会（決議の省略）

(開催日) 平成24年7月13日(金)

(議決事項)

議案第1号 評議員候補者の選定に関する件

議案第2号 事務局長の任命に関する件

議案第3号 職員就業規程の一部改正に関する件

議案第4号 一般社団法人及び一般財団法人に関する法律第194条第1項に基づく評議員会決議に関する件

### (4) 第3回臨時理事会（決議の省略）

(開催日) 平成24年12月13日(木)

(議決事項)

議案第1号 平成24年度事業計画の変更及び収支予算の補正に関する件

### (5) 第2回定期理事会

(開催日) 平成25年3月28日(木) 出席理事5名 出席監事2名

(議決事項)

議案第1号 平成24年度事業計画の変更に関する件

議案第2号 平成24年度収支予算の補正に関する件

議案第3号 平成25年度事業計画及び収支予算に関する件

(報告事項)

報告事項1 理事長及び専務理事の職務執行状況報告について

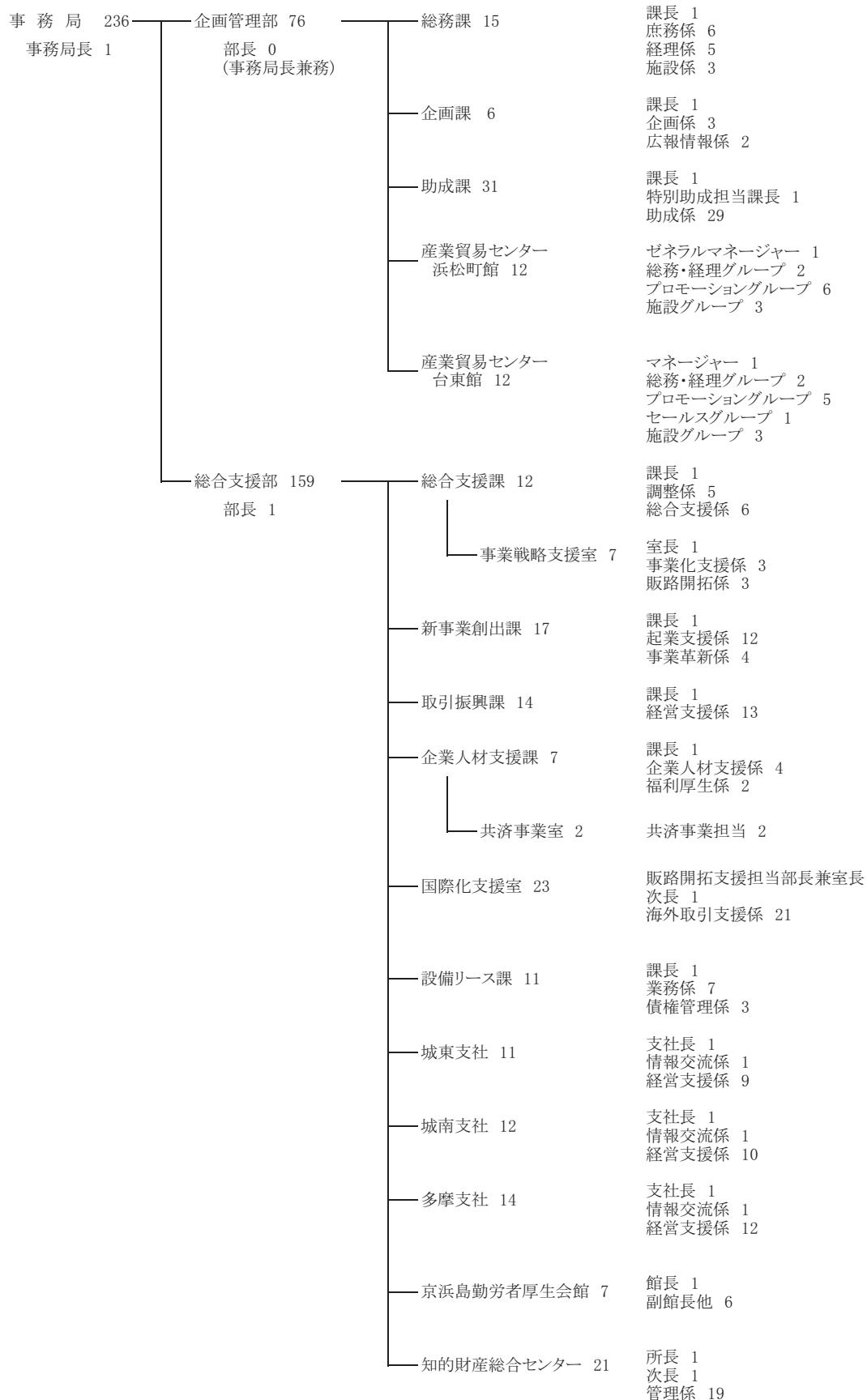
報告事項2 平成24年度震災関連事業の実施状況について

## 5 業務の適正を確保するための体制

事　　項	概要（理事会の決議等）
1 理事の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制	理事会の運営及び理事の職務に関する規程（平成23年6月13日理事会決定）において、理事長が情報を適正に保存及び管理することとしている。 文書の取扱い及び保管その他の文書管理体制に係る詳細については、文書管理要綱（公社要綱第9号）において必要な事項を定めている。
2 損失の危険の管理に関する規程その他の体制	リスク管理規程（平成23年3月30日理事会決定）において、リスクに対する対処の要領、緊急事態対応体制その他のリスク管理体制に係る事項を規定している。
3 理事の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制	業務処理規程（平成23年3月30日理事会決定）において、業務の実施細目の制定、部の設置その他の効率的な業務執行に関し必要な基本事項を規定している。 事務局の分課の設置、事案決定権の配分及び社内規程の管理に係る詳細については、事務局処務規程（公社規程第1号）、諸規程の制定及び管理に関する規程（公社規程第5号）において必要な事項を定めている。
4 使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制	倫理規程、コンプライアンス規程（いずれも平成23年3月30日理事会決定）において、職務に係る倫理の保持に関する基本事項及びコンプライアンス委員会の設置、内部通報制度の運用、自己検査の実施その他のコンプライアンス体制に関する基本事項を規定している。 コンプライアンス体制の運用に係る詳細については、コンプライアンス体制の整備に関する要綱（公社要綱第208号）において必要な事項を定めている。
5 監事の監査が実効的に行われることを確保するための体制	理事会の運営及び理事の職務に関する規程において、監事の職務遂行に対する理事長の協力その他の監査の実効性の確保を担保するための必要な事項を規定している。

## 6 事務局

平成25年3月31日現在、事務局組織は、236名の職員(職員126名、常勤嘱託員・非常勤職員110名を含む)をもって構成されている。



### III 実施事業

#### 1 総合支援事業

##### (1) 総合相談事業（都補助事業）

###### ① 概要

・中小企業が直面する多種多様な経営課題に対応するため、ワンストップ総合相談窓口において、法律、経営、会計、IT、デザインなどの専門相談員を平日各5名配置し、相談を行った。

・相談窓口のほか、都立中央図書館の「ビジネス・起業創業相談会」に職員を4回派遣して相談を行った。

・夜間相談（火曜日）を実施し、中小企業の幅広い相談のニーズへ対応した。

・区市町村や金融機関、展示会場等へのチラシ配布、自治体及び支援機関等の広報誌を活用することにより、制度の周知を図った。

・中小企業金融円滑化法終了に起因する中小企業からの資金繰りや経営改善等に関する相談に対応するため、平成25年2月1日より特別相談窓口を設置し、中小企業診断士の相談員を1名増員するとともに、52社に対して金融円滑化法終了後の資金繰りの対応方法や、経営改善計画作成などのアドバイスを行った。

・総合相談窓口へ相談のあった企業について、相談のニーズに応じて、専門家派遣事業や経営革新計画申請支援事業、各種助成金事業などの公社が実施する事業へ誘導した。

###### ② 相談件数及び内容等

・24年度の総合相談実績は、23年度に引き続き11,000件を超え、11,534件（23年度比46件増）に上った。

・利用事業者数は延べ5,182社であったが、サービス業（23年度比309社減）、建設業（23年度比89社減）などの利用事業者の減少が原因で、23年度に対して約1割実績が落ち込んでいる。

・相談項目別にみると、「法律関係」の相談が最も多く、ホームページや電話機のリース取引などの契約上の紛争に加え、会社整理や債権回収等の相談も多い。

・「資金調達」の相談は、依然、制度融資や公社の助成金などに関する相談が多いが、中小企業金融円滑化法が終了する年度末にかけて、資金繰りや金融機関に対する貸付条件の変更などの相談も目立つようになった。

・「IT関係」の相談ニーズの増加に幅広く対応するため、IT分野の専門相談員を増員し、WEBマーケティングやホームページ開設などの相談に対応し、実績増加につなげた。

・「その他の相談」では、区市町村の消費者センターからの紹介を受けたリース会社などとのトラブルや、顧客や取引先からのクレームに関する相談が多い。

## 総合相談の実績

(単位：件)

相談項目	24年度 (構成比)	23年度 (構成比)	22年度 (構成比)
経営全般	1,043 (9.0%)	1,220 (10.6%)	609 (5.4%)
経営戦略	930 (8.1%)	1,132 (9.9%)	1,152 (10.3%)
資金調達	824 (7.1%)	1,008 (8.8%)	1,101 (9.8%)
マーケティング ・営業	760 (6.6%)	748 (6.5%)	638 (5.7%)
法律関係	2,530 (21.9%)	2,580 (22.5%)	3,079 (27.4%)
会社設立	733 (6.4%)	811 (7.1%)	902 (8.0%)
税務会計	561 (4.9%)	525 (4.6%)	466 (4.1%)
労務関係	495 (4.3%)	457 (4.0%)	417 (3.7%)
特許関係	85 (0.7%)	68 (0.6%)	45 (0.4%)
技術・生産関係	233 (2.0%)	169 (1.5%)	178 (1.6%)
I T 関係	498 (4.3%)	240 (2.1%)	236 (2.1%)
取引・適正化	135 (1.2%)	161 (1.4%)	149 (1.3%)
その他相談	2,707 (23.5%)	2,369 (20.6%)	2,267 (20.2%)
合計	11,534 (100.0%)	11,488 (100.0%)	11,239 (100.0%)
利用事業者数	5,182	5,722	6,088

(注) 利用事業者数は、相談延件数に基づく数値を記載している。

## (2) 専門家派遣事業（都補助事業）

### ① 概要

- ・中小企業の要請に基づき、公社に登録している中小企業診断士、税理士、ＩＴコーディネータ等の専門家を直接企業に派遣し、きめ細かな助言などを行った。
- ・24年度より、募集期間を年間3回に区分するとともに、申込状況を公社ホームページ上に告知し進捗管理につなげた。

### ② 派遣回数及び事業者数

- ・24年度は延べ177社（23年度比26社増）に専門家を1,177回（23年度比194回増）派遣し、1,893件（23年度比409件増）の相談を実施した。
- ・中小企業金融円滑化法終了に伴う経営改善計画策定等の相談ニーズに対応するため、平成25年2月1日より追加募集を実施した。

**派遣回数・事業者数実績**

年度	24年度	23年度	22年度
派遣回数	1,177回	983回	887回
派遣事業者数（延べ）	177社	151社	156社

### ③ 相談内容別・業種別内訳（企業数・派遣回数・相談件数）

- ・相談件数については、23年度に引き続き「マーケティング・営業473件（25.0%）」の相談が最も多く、ついで「経営戦略385件（20.3%）」「経営全般370件（19.5%）」の相談が多かった。
- ・相談事業者数についてみると、製造業、卸売業、サービス業の派遣事業者数は23年度に比べて伸びており、全体の実績の増加要因となっている。

**相談内容別・業種別実績**

(単位：件)

	製造業	卸売業	建設業	小売業	サービス業	その他	合計
派遣回数	354	153	52	60	467	91	1,177
派遣事業者数（延べ）	54	22	8	10	70	13	177
相談件数計	577	255	68	102	711	180	1,893
（内 容 別） 相 談 件 数	経営全般	140	55	16	18	117	370
	経営戦略	134	60	21	27	111	385
	資金調達	37	22	8	8	24	99
	マーケティング・営業	116	45	8	37	222	473
	法律関係	0	0	0	0	4	4
	税務会計	10	0	0	0	9	35
	労務関係	47	37	13	0	84	189
	技術・生産関係	0	0	0	0	8	16
	I T 関係	67	20	1	8	93	230
	その他相談	26	16	1	4	39	92

## 2 マーケティング支援事業

### (1) ニューマーケット開拓支援事業（都補助事業）

都内中小企業の優れた製品・技術を商社・メーカー等に紹介し、販路開拓を支援するとともに、売れる製品として育てていくための改良などの助言を「ハンズオン支援」として行った。実施にあたっては、実践的な営業経験や製品開発の経験を有する大企業等のOB 60 人をビジネスナビゲータとして委嘱した。ビジネスナビゲータは豊富なネットワークを活用して、支援企業と商社・メーカー等を積極的に結び付けることで取引成約件数の増加につなげるとともに、各自の知識・経験で培った営業ノウハウを支援企業に還元した。

#### ① 支援対象製品

支援の対象は、東京都・公社・区市町村等が助成金交付等により推薦を行ったものを含め、企業の申請に基づき公社が設置する「事業運営会議」で審査を実施のうえ、承認した製品である。24 年度は新たに食品分野の支援を開始したほか、品川区、北区等の推薦受入れを開始するなど各支援機関との連携を強化し、新たに 178 企業の 186 製品を追加し、438 企業 495 製品を支援対象製品とした。新規支援製品は 23 年度の 106 企業 111 製品に比べて大きく増加しており、国内市場の低迷が続く中でマーケティングに苦慮し、販路開拓支援を望む中小企業者が多いことを示している。

支援製品を 6 分野（機械・IT・福祉・環境・生活・電機）に分け、ビジネスナビゲータが分野別に支援方針を検討するとともに、積極的に支援企業の巡回などを行うなかで、売り込み先からのニーズに対応するための製品改良や仕様書の作成方法等に関するアドバイスを「ハンズオン支援」として行った。

支援対象製品数の推移 (単位：件)

	24 年度	23 年度	22 年度
支援対象企業／製品（※1）	438／495	379／425	365／406
新規支援対象企業／製品（※2）	178／186	106／111	116／117

※1：年度末現在で支援対象となっている企業／製品

※2：当該年度に新たに支援対象となった企業／製品

注）支援期間は支援対象決定年度から原則として翌 2 年

#### ② 訪問企業及びマッチング件数等

ビジネスナビゲータによる企業訪問は、延べ 19,062 回（23 年度比 1,032 回増）となつた（うち、支援企業の訪問は 381 社 12,408 回、商社・メーカー等の訪問は 2,009 社 6,654 回）。

一方、支援企業と商社・メーカー等をマッチングした回数は、324 社 延べ 2,836 回（23 年度比 244 回減）となつた。

#### ③ 成約状況

10 万円以上の新規成約状況は 128 社 227 件、成約金額合計 498,147 千円となつた。23 年度（127 社 275 件、558,873 千円）と比較すると、件数が 17%、成約金額が 11%

減少した。成約内容は、単発成約（1製品で1企業と成約）が85件と最も多く、成約事例としては、サンプル納入後に継続的取引につながったものや、納入先の紹介で新たな会社との取引へと拡大したものなどがあった。更に、販路開拓においては新規取引のみならずリピート受注につながる支援が重要であると捉えており、24年度の総成約件数（新規＋リピート）は、172社595件、総成約金額1,078,308千円となっている。

成約件数の推移（新規成約10万円以上）

（単位：件）

	売買契約	共同開発	製造委託	特許権 売買	店頭販売 カタログ販売	投資受入	合計
24年度	216	5	1	1	4	0	227
23年度	258	3	6	1	7	0	275
22年度	189	9	4	1	9	1	213

#### ④ 展示商談会の開催（都補助事業・公社自主事業）

都内中小企業の優れた新製品・技術を紹介する場を提供し、新たな販路を開拓することを目的として、展示商談会を開催した。

24年度は、新技術・新工法展示商談会として、電子・計測・検査・医療機器関係を中心に電子顕微鏡のオンライン技術で知られる日本電子（株）で開催した。同社から提示されたニーズを基に31社が出展し、現場の技術者や調達部門を中心に役員以下延べ500人を超える来場があった。

また、この他に公社自主事業として開催した「ライフサポートフェア」に66社が出展し、支援製品のPRを行った。

#### 製品PRの実施内容

実施日	実施内容
11月8日	日本電子株式会社（昭島市）において電子・計測・検査・医療機器分野等展示商談会を開催。31社が出展。支援製品などをPR。
2月14・15日	公社自主事業として開催した「ライフサポートフェア」に66社出展、66製品・事業をPR。

### 3 創業支援事業

#### （1）起業化支援事業（都補助事業）

##### ①TOKYO起業塾

創業を目指す人、創業間もない経営者などを対象として、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、相談や創業時サポート、交流の場の提供等、創業・起業活動の各段階に応じたソフト面からの総合的な支援を行った。

### ア 人材育成（セミナー）

セミナーは2日間の「入門コース」を2回、5日間の「実践コース」を5回、計7回実施した。受講生の利便性を考慮し、すべて土曜日及び日曜日に開催した。事業のPRについては、東京都の広報紙や公社ホームページでの情報発信だけでなく、創業時における公社の支援内容や起業事例を紹介・説明する「コースガイダンス」を9月と3月に2回ずつ実施した。24年9月期のコースガイダンス（受講者数25名）では、延べ14名が入門コース及び実践コースを受講するなど高い誘導成果を上げることができた。

TOKYO起業塾：セミナーの開催内容

(単位：人)

コース名			期間	講義内容	参加者数		
年度	24	23	22				
	年度	年度	年度				
コースガイダンス	1日	TOKYO起業塾の概要や起業事例などを紹介			48	52	32
入門	創業第1回	2日	起業家体験談、創業のための基礎知識と事業計画、資金計画の作り方など		89	82	97
	入門第2回	2日			91	74	58
実践コース	女性起業家	5日	起業家体験談、事業計画の作成、会社設立・登記、マーケティング、プレゼン、グループ演習など		31	35	42
	ベンチャー起業家	5日			38	41	40
	起業家ステップアップ	5日	起業家体験談、営業、税務、店舗・事務所、事業計画の作成・プレゼン、資金調達の個別相談、創業リスクなど		32	38	36
	社会的企業家	5日			25	24	26
	シニア起業家	5日	起業家体験談、事業計画の作成、会社設立・登記、プレゼングループ演習など		33	42	27
				合計	387	388	358

### イ 創業時のサポート

創業時のサポートは、過去3か年と24年度のTOKYO起業塾受講生に対し50件実施した。そのうち、職員による創業時サポートは30件、専門家による創業時サポートは20件であった。創業支援として、事業計画書の作成や創業時の資金調達、人材確保策などについての具体的なアドバイスを行った。

また、23・24年度修了生598名を対象に起業化状況の追跡調査を行い、138名（回収率23.1%）から回答を得た。創業状況をみると、「創業した」が23.2%と全体の4分の1弱を占めるほか、「現在創業を具体的に計画中(17.4%)」と「検討中(34.8%)」とを合わせた、現在取り組み中が52.2%あった。

### ウ 「出会いの場」の開催

創業・起業家のネットワークづくりやマーケティング、資金調達面での支援を行うため、創業者、企業、金融機関等との「出会いの場」を実施した。24年度の「出会いの場」には、23年度実績を27名上回る282名が参加し交流を深めた。

「出会いの場」開催内容

(単位：人)

実施日	テーマ	参加者数		
		24 年度	23 年度	22 年度
		282	255	295
5月24日	創業者が理解すべき経理の内容について ～経理事務 初級編～	56		
7月24日	助成金セミナー（第1回） ～基礎知識と起業時に活用できる助成金～	61		
9月19日	助成金セミナー（第2回） ～基礎知識と起業時に活用できる助成金～	53		
11月14日	初めての人材確保のポイント ～募集計画から採用・組織づくり～	37		
1月16日	平成24年分個人事業主のための所得税の 確定申告書の書き方	32		
3月13日	先輩起業家からの創業体験談	43		

※実施時間：平日の18時30分から21時まで

② 学生起業家育成支援事業

ア 学生起業家選手権

学生の起業家マインドを醸成し、学生発の優れたベンチャー企業の輩出を図ることを目的に、第11回学生起業家選手権を開催し、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った。

また、優秀賞受賞者（3組）に対しては、創業サポートプランに基づく事業化支援を次年度に実施する。

## 学生起業家選手権 実施概要

項目	時期	規模・内容等
エントリー受付	8月20日～10月22日	エントリー数：195組 内訳：大学153組、大学院37組、高専1組、専門学校4組
エントリープラン添削	8月20日～10月5日	利用：38人、39回
エントリーシート書き方セミナー	9月24日	参加：12人
一次選考	10月24日	195組→171組
事業計画書ワンポイントアドバイス	10月26日～11月9日	利用：30人、56回
事業計画書書き方セミナー	11月1日	参加：41人
二次選考応募	11月19日締切	112組ビジネスプラン提出
二次選考	11月21日	112組→30組
プレゼンテーションセミナー (セミファイナリスト対象)	12月5日	参加：20人
三次選考	12月22日	27組→10組 ※二次選考通過者30組の内3組が辞退
事業計画書プラッシュアップ (ファイナリスト対象)	1月7日～31日	利用：9組、48回
プレゼンテーションセミナー (ファイナリスト対象)	1月23日	参加：8組、14人
決勝大会	2月10日	会場：コクヨホール 表彰：優秀賞3組、奨励賞7組 オーディエンス賞、グローバル賞(各1組)
創業サポートプラン作成	3月6日～29日	優秀賞3組に対し、①経営試験、②サポート希望項目調査、③面談を経て、個別のサポートプランを作成

### 優秀賞受賞事業の概要

年度	事業プラン名 (※2)	法人設立	事業内容	代表者の 所属校
24 (※1)	KARAKURI	25年度 (予定)	竹を自転車のフレーム素材に活用したハンドメイドのバンブーバイク事業で生産、販売、イベント実施等を行う。都内町工場等と連携し、日本の匠の技を強調したオンラインショップや専門店での販売等を行う。	慶應義塾大学
	入院生活で心の安全を保つためのケアシステム『TSS (therapy safety-net system)』	25年度 (予定)	病院からの業務委託による臨床心理士を中心とした心理専門家チーム「TSS」による心理ケアサービスを個室入院患者に提供とともに、家族・医療スタッフの悩みを軽減する。	愛知学院大学
	ペット『無料』健康診断サービス—【業界初】ペット定期健診による業界イノベーション	25年度 (予定)	飼い主が検査試薬の画像を携帯電話で撮影・送信し、獣医師等による健診を無料で行う。健診はペット関連事業者からの協賛金によって運営され、関連事業者にはデータベース化したペット情報を提供し、マーケティング機会を提供する。	青山学院大学 大学院
23	福祉・メンタルヘルスを目的とする対孤独用コミュニケーションロボット	24年9月	入院患者等が外部とコミュニケーションする分身ロボットの製造販売	早稲田大学
	リディラバーみんなが社会問題をツアーにして発信し共有するプラットフォーム—	25年3月	社会問題をテーマにしたユーザー企画型ツアー実施等	東京大学 大学院
	t e t o l ~ G P S とスマートフォンを利用したソーシャル助け合いプラットフォーム～	設立せず (※3)	個人間の「助け合い」をスマートフォンの活用により収益事業化	大分大学
22	「JAPAN MANGA」	23年8月	日本の同人誌等のオタクマンガを翻訳し電子書籍として世界中に発信	中央大学

	グルーミングペットサロン	24年3月	高品質・低価格・高利便性を実現したペットサロンの全国展開	青山学院大学 大学院
	MED CONSUL（医療機関の国際医療事業コンサルティング）	(未定)	国際医療観光市場の事業環境構築・管理・コンサルティング事業	青山学院大学
21	逆転新発想！【日本→中国】の人才輸出～美容業界編～	22年6月	美容サロン従事者に特化した海外留学・海外進出の斡旋	同志社大学
	伝統師をプロデュース！「なでしこキッズ」	23年3月	日本の伝統産業の技術を活用した子供向け商品の企画開発、販売、コンサルティング	慶應義塾大学
	東京廃校再生「六本木ベジ&フルーツ」	23年3月	廃校を植物工場・レストランへと再生し、農業経営者育成支援を行う。	慶應義塾大学 大学院

※1…24年度優秀賞受賞者は25年度の育成事業を経て会社設立を行う。

※2…事業プラン名、事業内容及び代表者の所属校は、学生起業家選手権出場時点のもの。

※3…当初の新規法人設立計画を変更し、既存の法人を買収しての事業展開を選択した。

#### イ 育成事業、フォローアップ（経営状況調査）

23年度の学生起業家選手権優秀賞受賞者3組に対し、育成事業を実施した。会社設立までに必要となる支援（セミナー受講、専門家派遣、相談・情報提供等）を行い、ビジネスプラン審査会での一定評価を経て、会社設立を条件として賞金100万円を贈呈した（新規法人設立計画を変更し、既存の法人を買収しての事業展開を選択した1組を除く）。

また、フォローアップとして過年度の学生起業家選手権優秀賞受賞者が設立した企業に対し、経営状況の把握と実地支援を行った。

#### 育成事業実施概要

事業プラン名	セミナー受講	専門家派遣	相談・情報提供	実地支援	ビジネスプラン審査会
福祉・メンタルヘルスを目的とする対孤独用コミュニケーションロボット	1回	9回	45回	9回	9月
リディラバーみんなが社会問題をツアーリして発信し共有するプラットフォームー	1回	6回	11回	1回	12月
t e t o l ~ G P S とスマートフォンを利用したソーシャル助け合いプラットフォーム～	————	2回	8回	3回	————

## (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）

#### ア インキュベータオフィス等の提供

臨海部のタイム 24 ビルに交流・サービス施設を併設する創業支援施設を設け、創業間もない企業にインキュベータオフィスを提供した。24 年度は契約期間の満了などに伴い退去する企業が多くあった一方で、新規入居企業数が伸び悩んだため 25 年 3 月末時点の入居企業は 25 社となった。近年、利便性の良い都心部に創業資金の提供までを行う短期育成型のインキュベーションや、賃貸借契約によらない低料金の会員制シェアオフィスが多く設立され、これらとの競合が新規入居企業数の伸び悩みの要因となっている。

#### イ サービス施設の運営

タイム 24 ビルに設置されているデジタル工房は、CG 制作や音楽編集をはじめとしたデジタルコンテンツ制作に必要な最先端の機器を備えている。24 年度の利用者数は延べ 1,686 人であった。

### 施設の概要

施設名	所在地	開設	オフィス床面積
タイム 24 ビル	江東区青海	平成 8 年度	インキュベータオフィス : 17~64 m <sup>2</sup> スモールオフィス : 13~29 m <sup>2</sup>

### 施設の入居状況

(単位 : 社)

施設名	種別	室 数	今年度実績					入居企業数（年度末実績）		
			申込	入居	転入	転出	退去	24 年度	23 年度	22 年度
タイム 24 ビル	インキュベータ	27	4	2	0	0	8	11	17	17
	スモール	38	2	2	0	0	11	14	23	30
合計		65	6	4	0	0	19	25	40	47

※ 「転入」「転出」：タイム 24 ビルでの部屋の移動

### ② 創業支援センターの運営（都補助事業）

23 年度 7 月にリニューアルオープンさせた東京都の空き庁舎を利用した創業支援施設「ソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDA」については、第 6 期から第 9 期まで 3 回の募集を行い、5 社の入居を決定した（25 年 3 月末での入居企業数は 13 社）。入居企業は、地域の社会的課題に取り組む企業からグローバルな課題解決を目指す企業まで多岐にわたっており、組織形態も株式会社をはじめ NPO 法人や一般社団法人など様々である。

一方「ベンチャー KANDA」については 3 回の募集を行い 3 社の入居を決定した。申込者数に対して入居決定数が少なかったのは、創業計画などがよく練られておらず入居の機会が熟していないと公社が判断した入居申込者に対しては、インキュベーションマネージャーが創業計画などの相談に乗りつつ入居時期の再考を促す仕組み（KA

NDAアントレクラブの発足)を導入したことや、ベンチャー企業として今後大きく事業拡大が見込まれる方に入居を絞ったからである。なお、リニューアルオープンした22年度に入居した企業が契約期間満了を迎えた際に退去したため、25年3月末時点での入居企業は、23年度入居決定4社と24年度入居決定2社を加えた12社にとどまった。

両施設ともに職員を配置し、日常的な対応を図るとともに、インキュベーションマネージャーによるソフト支援を引き続き実施した。

### ③ 研究開発型創業支援施設の運営（都受託事業）

研究開発又は試作のための作業場を確保することが困難な個人や中小企業の創業・第二創業に対し、白鬚西共同利用工場施設の空区画を活用し研究開発型の創業支援施設を提供した。コーディネータ役として、インキュベーションマネージャーを配置し、入居企業の事業内容やニーズを把握して経営支援を行うとともに東京都や公社の支援事業の紹介等、各支援機関への橋渡しなどを行った。

#### 施設の概要

施設名	所在地	開設	オフィス 床面積	24年度募集回数
ソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDA	墨田区本所	平成23年度	10～21m <sup>2</sup>	3回
ベンチャーKANDA	千代田区内神田	平成13年度 (平成22年度に リニューアル)	16～24m <sup>2</sup>	3回
白鬚西R&Dセンター	荒川区南千住	平成19年度	22～80m <sup>2</sup>	3回

#### 施設の入居状況 (単位:社)

施設名	室数	24年度実績			入居企業数(年度末実績)		
		申込	入居	退去	24年度	23年度	22年度
ソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDA	20	13	5	1	13	9	-
ベンチャーKANDA	25	14	6	14	12	20	19
白鬚西R&Dセンター	21	11	5	9	10	14	14
合計	66	38	16	24	35	43	36

### 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内に設置する「インキュベーションオフィス・TAMA」は、2回の募集を行い2社の入居を決定した（25年3月末での入居企業は4社）。

また、インキュベーションマネージャーを配置し、入居企業の経営支援に努めるとともに経営基盤強化を図るためのセミナーを開催するなど、ソフト支援を実施した。セミナーは「ベンチャー企業の事業計画策定と資金調達のポイント」、「技術契約（入門編）－秘密保持契約を中心に－」をテーマとし、東京都立産業技術研究センター多摩テクノプラザ製品開発支援ラボ入居企業の受講も受け入れた。

### 施設の概要

施設名	所在地	開設	オフィス数及び床面積
インキュベーション オフィス・TAMA	昭島市	平成 22 年度	6 室 (40.02~63.14 m <sup>2</sup> )

### 施設の入居状況

(単位：社)

室数	24 年度実績			入居企業数（年度末実績）		
	申込	入居	退去	24 年度	23 年度	22 年度
6	2	2	4	4	6	6

### ⑤ チャレンジプラザ G I N Z A 事業（公社自主事業）

中小企業会館の 1 階を改装して公社利用企業に対して提供する、インキュベータオフィスの事前ヒアリング調査を行った。結果として、入居にふさわしい企業を選定することができなかつたため、期待される事業成果や施設の有効利用の視点から、再度事業の在り方について検討した。

### ⑥ 創業支援施設研修会・経営相談等ソフト支援事業

入居企業の経営基盤強化を図るため、セミナー・交流会・相談会など多様なソフト支援事業を展開した。

#### ア セミナー・交流会

入居企業の成長段階に応じたセミナーを各施設においてそれぞれ開催した。

タイム 24 ビルにおいては、近隣の（地独）東京都立産業技術研究センターの見学会や創業者のためのプレゼンテーションセミナーなどを 5 回開催した。

ベンチャー KANDA では、入居者の営業力強化を目的としたマーケティングセミナーや入居者以外の創業予定者も参加できる各種セミナーなど合計 8 回開催した。

ソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDA では、23 年度と同じく入居企業以外の参加者も対象として、社会課題解決を目指すための様々なセミナーを合計 11 回開催した。9 月には、初めてのソーシャルビジネス活性化フォーラムを開催し社会課題解決に興味がある方や関係機関の職員など、計 55 名の参加者を得た。

白鬚西 R & D センターにおいても決算書の見方・使い方、ものづくり開発等のための助成金を獲得するセミナーなどを合計 7 回開催した。

**セミナー・交流会内容 (1)**

施設	開催回数	テーマ・相談会名等	延べ参加企業
タイム 24	5回	・(地独) 東京都立産業技術研究センター見学会 ・心をつかむ経営者のためのプレゼンテーション術 など	33社
白鬚西 R & D センター	7回	・決算書の見方、使い方 ・公社の開発型助成金申請の秘訣について など	8社

**セミナー・交流会内容 (2)**

施設	開催回数	テーマ・相談会名等	延べ参加者
ベンチャー KANDA	8回	・これから創業を成功させるために ・知って得する! 創業時の資金調達 など	83人
ソーシャルイン キュベーション オフィス・ SUMIDA	11回	・「ヒラメキ」を社会変革に変える方法 ・第1回ソーシャルビジネス活性化フォーラム ・S I O S 社会起業家活動報告会 など	199人

※上記施設については、創業予定者などの個人も参加対象としているため延べ参加者(人)とした。

**イ 出張相談会**

入居企業の各種相談に応えるため白鬚西R & Dセンターで出張相談会を開催した。

**施設の概要**

施設	開催回数	テーマ・相談会名等
白鬚西 R & D センター	12回 (毎月1回、1社に対して開催)	原価計算・財務管理経営支援

## 4 経営革新等支援事業

### (1) 事業可能性評価事業（都補助事業・公社自主事業）

創業者、ベンチャー企業や革新的な事業活動を行う中小企業等から申請される事業プランなどに基づき、事業化に向けてのシーズの有望性、技術の先進性、ノウハウの独自性などの観点から事業の可能性について評価・助言を行い、必要な継続的支援を実施した。

#### ① 事業プラン作成支援

事業可能性評価事業の案件を掘り起こすため、自社の強みと顧客視点を踏まえた具体性ある事業プランの作成を支援するセミナーを2回開催、受講者から5件の申請があった。

#### セミナーの概要

開催日	テーマ	参加者数
第1回 5月30日, 31日	・自社、商品の強みを知る ・簡易マーケティングリサーチと 事業計画への落とし込み	第1回 10人
第2回 11月29日, 30日	・とにかく人に話してみる ・商品、サービスの差別化を明確化 ・営業方法の明確化	第2回 10人

#### ② 事前評価等

本事業への申請は23年度比1件減の72件となったが、依然として厳しい経済的環境のなか、新規事業立ち上げへの意欲が上がってきていないと考えられる。申請のあった事業プラン72件について、プロジェクトマネージャー及び経営・技術・IT担当のサブマネージャーが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事前評価した。事前評価の結果、いまだアイデア段階で事業計画になっていないなどの理由により委員会評価案件とならなかった60案件に対しては、事業の課題と解決の方向性、公社の他の支援策の紹介などを記載した「事前評価報告書」を提示し、再申請を促進した。

事業の可能性が高いと認められる案件については、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などを支援した。

#### ③ 事業可能性評価委員会

委員会はプロジェクトマネージャーに各分野の専門家6名を加えた7名で構成され、24年度は9回開催し、12件について事業の可能性を総合的に審査・評価した。

「事業の可能性あり」と評価された案件が10件あった一方で、2件が「事業の可能性が低い」と評価された。「事業の可能性が低い」と評価された案件に対しては委員会で指摘された事項を提示し、指摘事項改善に向けたサポートを行うことで再申請を促した。

### 事業可能性評価事業の評価状況

(単位：社)

事業分野	申請件数 (事前評価企業数)	うち委員会 評価企業数	委員会評価内容		
			可能性 充分あり	可能性 あり	可能性 低い
コンピュータ・通信分野	1	0	0	0	0
情報サービス分野	20	6	0	5	1
環境・エネルギー分野	15	1	0	1	0
新製造技術分野	5	0	0	0	0
健康・生活文化分野	31	5	0	4	1
合計	72	12	0	10	2

#### ④ 継続的支援

評価委員会において「事業の可能性あり」と評価されたプランについては、マネージャー等による事業化に向けた継続的支援を実施した。具体的な相談や課題としては、資金調達、助成金、販路開拓など多岐にわたっており、これらに対しマネージャーによるアドバイスの他、他事業や関係機関への紹介、推薦を行った。

また、評価企業交流会を開催し、企業間の交流の場を提供した。

### 事業可能性評価事業評価企業交流会 概要

会 場	開催日	内 容	参加者数
産業貿易センター 浜松町館 地下第一・第二会 議室	11月1日	1. 講演 「新規事業立ち上げ時の事業の進め方と資 金調達について」 講師 公認会計士 山本 裕二 氏 講演内容 ① 事業計画作成と実際の進め方のポイント ② 金融機関との交渉のポイント ③ その他の資金調達のポイント  2. 交流会	24 社  29 人

24年度末における継続的支援対象企業は69社である。ヒアリングによると、概ね4分の1程度の事業が軌道に乗っていると判断できる状況である。

なお、本事業で「事業の可能性あり」と評価した事業プランは、24年度の10社を加え、12年度からの累計で273社となった。そのうち、24年度に新たに6社が売上を計上し、売上計上企業は累計で215社となった。

## 売上計上企業

(単位：社)

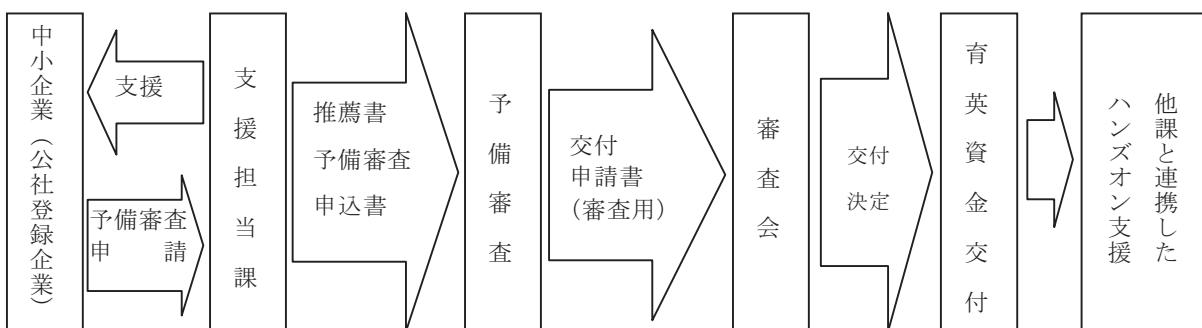
	24年度	23年度	22年度
売上計上企業数(单年度)	6	10	17
売上計上企業数(累計) A	215	209	199
「事業の可能性あり」評価企業数 (累計) B	273	263	250
A / B	78.7%	79.5%	79.6%

### (2) 中小企業育英資金事業（公社自主事業）

#### ① 事業の目的

公社各課が支援する中小企業等のなかで、優れた技術力を活かした新規性のある事業プランを有し、育英資金を交付することにより、確実な成長が期待できる中小企業者などを育成することを目的とした中小企業育英資金事業を行った。

#### ② 事業の流れ



#### ③ 交付決定企業

企業名	事業名	交付決定額	公社推薦部署
インテックス(株)	特定波長選択・高出力LED 照明の事業化	3,000千円	事業戦略支援室
欧文印刷(株)	点字印刷事業	3,000千円	事業戦略支援室
エーアンドエー(株)	安全装置付き室内移動用椅子	2,000千円	多摩支社

#### ④ ハンズオン支援

育成資金を交付した中小企業の確実な事業成長に向けて、具体的、実践的な支援を公社推薦部署を中心に各課が連携していく。23年度に交付した3件については、各社とも「試作品の開発」や「販売促進活動」などへ育英資金を投入し、事業化に向けた取組を行っている。うち1社においては「製品化」に成功し、実際に販売を開始した。

### (3) 産産・产学連携支援事業

技術力の向上や高付加価値製品の創出をめざし、大手メーカーと研究機関と連携して研究開発に取り組む中小企業を支援する広域産産連携支援事業を実施した。

また、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、大学や研究機関が有する技術やノウハウを活用して解決するとともに、製品・技術開発に関する連携を深め、中小企業の経営・技術革新の実現を図るため、産学連携支援事業を実施した。

#### ① 広域産産連携支援事業（都補助事業）

##### ア 普及啓発セミナー

コラボレーション交流会・研究会に参加する中小企業が、大手メーカーと研究機関と連携して共同開発を進めていく上で必要となる「知的財産」「大手メーカーの経営戦略」をテーマに、普及啓発セミナーを開催した。

#### 普及啓発セミナー 開催概要

会場・開催日	テーマ	プレゼン機関	参加者数
多摩支社会議室 6月21日	<b>【第一部】</b> 大手メーカーと結ぶ契約や知的財産のポイント <b>【第二部】</b> 過去事例から見る技術連携のツボ <b>【第三部】</b> 「コラボレーション交流会」概要	・内田・鮫島法律事務所 弁護士 鮫島正洋氏 ・(株)小野電機製作所 代表取締役 小野美未彦氏 ・久保金属(株) 代表取締役 久保祐一氏 ・公社産産連携コーディネータ	81社 103人
多摩支社会議室 9月12日	<b>【第一部】</b> 大手メーカー開發現場の舞台裏 <b>【第二部】</b> 大手メーカーが求める技術のキーワード説明 <b>【第三部】</b> 「コラボレーション交流会」参加者向け概要説明	・日立アロカメディカル(株) 常務取締役 松原昌平氏 ・公社産産連携コーディネータ	61社 68人

##### イ コラボレーション交流会

優れた独自技術を保有する中小企業が自らの技術力を大手メーカーなどにアピールし、技術・連携ニーズが合致した大手メーカーとの個別面談を実施した。あわせて、参加した中小企業による大手メーカーへの技術・製品のPRや中小企業同士の情報交換などの場として製品展示会を開催した。

### コラボレーション交流会 開催概要

会場・開催日	内容
パレスホテル立川 9月26日	<p>【第一部】 製品展示会 (参加企業同士の情報交換や技術・製品をPRする場)</p> <p>【第二部】 個別面談会 (事前に連携ニーズなどが合致した中小企業と大手メーカー・研究機関が面談)</p> <p>【第三部】 情報交換会 (参加者全員による名刺交換会)</p>

### コラボレーション交流会 参加実績

区分	24年度	23年度	22年度
中小企業	92社 187人	105社 208人	90社 192人
大手企業	22社 69人	25社 72人	23社 63人
研究機関	5機関 8人	6機関 10人	6機関 8人

#### ウ コラボレーション研究会

大手メーカーから開発キーワードの提案を受け、技術力などによる絞り込みを行った上で、合致する中小企業の展示商談会を実施した。

### コラボレーション研究会 開催概要

回	会場・開催日	プレゼンテーマ	開催機関	参加者数
第1回	カシオ計算機(株) 羽村技術センター 5月25日	出展企業による 展示商談会	カシオ計算機(株)	11社 21人 来場者82人
第2回	日立アロカメディカル(株) 東京事業所 1月24日	出展企業による 展示商談会	日立アロカメディカル(株)	23社 49人 来場者203人

#### エ コーディネータによるフォローアップ

5名のコーディネータを委嘱し、交流会や研究会などの参加企業に対するフォローアップ支援を実施した。コーディネータと職員が中小企業及び大手メーカーを個別に訪問し、進捗状況を把握するとともに、連携の課題解決へ向けた助言・提言を行った。その結果、3月末時点で「取引の成約」23件、「試作・サンプル品の評価・見積書提出」38件、「機密保持契約締結」1件などの成果があがった。

## ② 産学連携支援事業

### ア 産学連携研究会（公社自主事業）

新製品・新技術開発に取り組む中小企業が、大学との連携を深め、事業化につながるシーズ等について検討し、絞り込みを行う場として研究会を開催するとともに、コーディネータによる参加企業へのフォローアップを行った。

#### 産学連携研究会 開催概要

会場・開催日	内容	参加大学（50音順）	参加者数
多摩支社会議室 12月12日	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術シーズ（13件）のパネル展示と技術相談</li> <li>・参加大学によるプレゼンテーション</li> <li>・公社事業紹介・相談コーナー（助成金事業、知的財産活用支援事業）</li> </ul>	青山学院大学、麻布大学、工学院大学、上智大学、電気通信大学、東京工芸大学、東京都市大学、日本大学、明星大学	9大学 30人 企業42社 52人

#### 産学連携事業 参加実績

年度	24年度	23年度	22年度
名称	産学連携研究会	産学連携研究会	産学連携プラザ
企業	42社 52人	44社 54人	52社 61人
大学・研究機関	9校 30人	9校 26人	10校・4機関 51人

### イ 産学連携マニュアルの普及（都補助事業）

経済・経営環境の変化への対応、統計数値の更新などのため23年度に改訂した産学連携マニュアルを、公社開催の会議及びセミナーで配布した。

## （4）高度化資金等診断事業（都受託事業）

本事業は、①高度化事業計画に対する計画診断、②事業実施の翌年又は高度化資金返済の条件変更（借入金の返済猶予）時などに行う運営診断、③高度化資金貸付中の組合に対する指導を行う事後指導、④運営診断対象組合の中から都の依頼を受けて行う特別指導から構成される。24年度の実施内容は、以下のとおりである。

### ① 計画診断

計画診断は、中小ガス事業者（関東信越地区）の設備リース事業を対象に、組合診断1組合と組合員診断2社の合計3件を実施した。

### ② 運営診断

24年度は、返済猶予申請に基づく条件変更診断6組合27件を実施した。うち2組合は最近の経済環境悪化の影響によるものであり、4組合は平成2年度から6年度にかけて高度化資金を利用して建物・設備を取得し、その後組合員の倒産や業績悪化などを理由に継続的に返済条件の変更を申請している。

### ③ 事後指導

高度化資金返済中の組合に対し、診断等で示した改善事項の着実な遂行を図るために返済完了まで継続して行うものであり、24年度は20組合38件について実施した。なお、事後指導に移行した組合でも問題が生じた場合には、状況に応じて運営診断に変更し、組合運営等の改善指導を行う。

### ④ 特別指導

運営診断の対象組合のなかで継続的に返済条件を変更している3組合に対して、高度化資金の返済が円滑に行なわれるよう23年度同様に特別指導を実施した。

年度別実績（対象組合数・延べ件数）

診断・指導の種類	実 績		
	24年度	23年度	22年度
計画診断	1組合（3件）	2組合（5件）	2組合（10件）
運営診断	6組合（27件）	7組合（35件）	8組合（30件）
事後指導	20組合（38件）	21組合（37件）	22組合（36件）
特別指導	3組合（35件）	3組合（42件）	3組合（31件）

## （5）デザイン支援事業（都受託事業）

### ① デザイン導入支援事業

#### ア デザイン力強化普及啓発セミナー

中小企業のデザインに対する認識を高め、デザインを意識した製品開発などを支援するため、セミナーを4回開催した。デザイン相談において収集したニーズを踏まえてテーマを選定した結果、アンケートでは「参考になった」という回答が90%にのぼった。

セミナー開催回数及び参加者数の推移

年度	24年度	23年度	22年度
開催回数・参加者数	4回・323人	4回・455人	4回・465人

・デザインの力で中小企業のビジネスをつくる  
・いいますぐ始める中小企業のブランドデザイン  
・デザイナーと協働した自社製品開発の舞台裏  
・ものづくり企業に必要なデザイン経営戦略

集客人数に関してはテーマにより増減があるが、特に第3回が45人と低調であった。これは、特定企業のデザイン事例及び携わったデザイナーとのパネルディスカッションという新しいテーマにチャレンジしたものの、業種や事例が一般的でなかったため、集客に影響があったものと思われる。引き続きテーマ設定を慎重に行っていく。

#### イ 東京デザイナー情報

中小企業によるデザイナーを活用した商品開発などを促進するため、中小企業との連携を望むデザイナーを登録し、公社ホームページ上で検索できる仕組みを運営している。デザイナーの登録件数は407件(23年度比23件増)となり13,952件(23年度比1,696件増)のアクセスがあった。登録デザイナーと公社登録企業にアンケート調査を実施し、東京デザイナー情報の活用や認知などについて現状把握を行った。また、回答のあった67件の内、企業からの問い合わせは9件、成約に至った件数は8件であった。本アンケート結果を鑑み、データベースの活性化を図る取組を行っていく。

#### ウ デザイナー活用ガイドブック

デザイナーの活用を考える中小企業を対象に、デザインを活用する上での基本的な考え方やデザイン戦略、デザイナーの活用方法などについて、平易に解説するガイドブックを発行した(2,000部)。

#### エ 東京都デザイン関連事業パンフレット

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、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った(6,000部)。

### ② 産学連携デザインイノベーション事業

中小企業の製品の高付加価値を促進するため、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をマッチングさせて、共同のプロジェクトとして製品開発を行う事業である。専任のコーディネータを配し、企業と大学のマッチングから共同開発終了に至るまでの進行管理、調整を実施し、プロジェクトごとに中間報告会及び最終報告会を実施してプロジェクト成果の確認を行った。また、各プロジェクト終了後には各プロジェクトの概要を取りまとめた成果事例集を発行した(4,000部)〈プロジェクト数:7大学・8社(プロジェクト)〉。

#### 産学連携デザインイノベーション事業 マッチング会 概要

会場	開催日	参加企業数	参加大学数
東京都産業労働局 秋葉原庁舎 第1会議室及び第2展示室	4月26日	20社	8大学(産業技術大学院大学・芝浦工業大学・首都大学東京・多摩美術大学・東京藝術大学・東京造形大学・法政大学・武蔵野美術大学)

また、当事業の成果を産業交流展2012において、展示パネルや展示物により紹介した。会期中、ブース内は活況であり、商品開発のみならず経営におけるデザインの重要性や産学連携の効果をPRできた。

○出展期間 平成24年11月20日～22日

- 会 場 東京ビッグサイト東2ホール 7-3  
 ○紹介プロジェクト • 当年度プロジェクト（7大学、8プロジェクト）  
 • 過年度プロジェクト（9プロジェクト）

#### (6) 九都県市共同産業マッチング事業（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、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（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市）による商談会を平成25年1月31日（木）、さいたまスーパーアリーナにて実施した。

実施に当たり、民間企業OB3名のコーディネータを配置し、発注企業と受注企業双方への参加を呼びかけた結果、九都県市エリアで協力企業の新規開拓・情報収集を希望する発注企業（64社）が具体的な案件を携えて参加し、受注を希望する中小企業（200社）と対面形式でマッチング（936回）を行った。

今後は、試作依頼や見積依頼など具体的な商談が進んでいる企業をコーディネータが訪問し、継続的なフォローアップを実施する。

事業の実績 (単位：社)

	24年度	23年度	22年度
発注企業	64	100	78
受注企業	200	209	203
延べマッチング回数	936回	1,046回	995回

#### (7) 被災県等中小企業ビジネス革新支援事業（都補助事業）

東日本大震災の影響により、東日本全体における産業活動の停滞や産業空洞化が懸念されているなか、都内中小企業及び被災県等の中小企業と東日本の大手企業の研究開発部門とのマッチングを促進し、中小企業の競争力を強化するとともに東日本の産業の活性化につなげることを目的に下記の取組を行った。

##### ① 開発連携コーディネータの派遣

###### ア 中小企業の工場訪問の実施

中小企業の得意分野等の力量把握やマッチングに向けたフォローを行うため、工場などの訪問を68回行った。このうち、被災3県（岩手県、宮城県、福島県）の中小企業支援センターと連携した同地域の中小企業訪問は19回実施した。

###### イ 大手企業研究開発部門のニーズ確認

大手企業研究開発部門の持つニーズを把握するため、打合せを36回行った。

###### ウ 中小企業と大手企業の引き合わせ件数

大手企業5社へ、プラスチック成形、切削加工、画像処理、プレス加工等の技術を有する中小企業の引き合わせを22回行った（10件が成約）。

## ② プレゼンテーション研修の実施（2回）

③に記載のマッチングセミナー開催に先立ち、参加企業が保有する技術の優位性をより良くアピールするため、東京と仙台の2か所でプレゼンテーション研修を開催した。

## ③ 大手企業開発試作部門とのマッチングセミナーの開催（1回）

優れた技術を有する、都内及び被災3県の中小企業15社が、大手製造業5社に自社保有技術などを説明し、研究開発部門参入のための機会を提供した。また、展示ブースや懇親会を通じて参加中小企業間の技術・情報交流を図った。

マッチングセミナー概要

開催日・場所	参加中小企業	大手企業
平成25年3月13日 産業貿易センター浜松町館 5階第2展示室	15社 (東京10社、岩手2社、 宮城2社、福島1社)	5社

## （8）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にオフィスを提供するだけでなく、東日本大震災により被害を受けた被災県の中小企業にも施設を提供し、顧客との取引継続の拠点として活用した。平成25年1月末をもって施設を閉鎖した。

施設の概要

施設名	所在地	オフィス数及び床面積	付属設備
東京ブリッジヘッド	港区芝浦	24ブース (1ブース3.3m <sup>2</sup> )	机、イス、ロッカー

※23年度に引き続き、被災3県の中小企業に対して、24ブースのうち18ブースを提供し、全て使用された。

### ① 利用企業

24年度中の延べ利用企業数は19社で、そのうち18社が被災県の中小企業であった。18社の県別の内訳は、宮城県13社、福島県4社、岩手県1社であった。24年度利用終了した19社のうち、8社が都内で自社拠点を整備した（開設後の累計では43社中14社）。

### ② 東京進出コーディネータによる支援

東京進出コーディネータを配置し、経営面での支援を充実して東京進出を円滑に進められるよう145件の相談に対応した。24年度は引き続き東京に拠点を置くことを検討している入居企業に対して、都内のインキュベーション施設などの情報を提供した結果、5社が紹介した施設に入居した。

## (9) その他支援事業

### ① 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に関して、都内中小企業に対して計画策定のアドバイスを行い、東京都の経営革新計画審査会に上程するとともに、125件の承認につなげた。（参考：24年度東京都承認件数 264件）

### ② 経営革新フォローアップ事業（公社自主事業）

公社の支援を受けて経営革新計画の承認を受けた企業に対して、公社職員と専門家が合計9回企業を訪問し、新規事業の実行に向けた資金調達や収益性改善などのアドバイスを行った。

### ③ スマートグリッドセミナー事業（公社自主事業）

今後の成長産業として期待されているスマートグリッド関連市場参入への情報を提供するため、実証実験の現状や、中小企業の参入事例、大手メーカー等の動向などをテーマにセミナーを6回開始した。アンケートの結果では、回答数427のうち403が「非常に役に立った・役に立った」となり、満足度94.4%であることや、参加者数合計で513名となったことから、スマートグリッドに対する都内中小企業の関心度の高さがうかがえた。

	開催日	テーマ	参加者数
第1回	4/18	「スマートエネルギー市場における中小企業のビジネスチャンス」	127名
第2回	6/27	「横浜スマートシティプロジェクトについて」 「中小企業のスマートグリッド市場参入事例」	94名
第3回	8/24	「スマートシティにおけるビジネスチャンス～スマートシティ関連市場への参入の可能性を探る～」	72名
第4回	10/3	「スマートコミュニティ実現に向けたビルファシリティへの取り組み」	69名
第5回	12/12	「電気自動車とスマートコミュニティ～EVの新たな可能性について～」 「スマートグリッドとEV 超小型車の動向」	83名
第6回	2/15	「大成建設のスマートビルへの取り組み」 「NEDOのスマートコミュニティ事業について」	68名

## 5 事業承継・再生支援事業

### (1) 事業承継・再生支援事業（都受託事業）

中小企業の事業承継や再生に係わる経営課題の解決に精通したスタッフを9名配置し、新規75社を含む、162社からの相談を受けた。

#### ① 相談事業

##### ア 相談企業の規模等

- ・業種別内訳：製造業、サービス業の2業種からの相談が62.7%を占めた。
- ・従業員規模：従業員20人未満の企業からの相談が78.7%を占めた。
- ・売上高規模：売上高1千万円超3億円以下の企業からの相談が77.3%を占める一方、売上高3億円超の企業も20.0%に上った。

業種別内訳（単位：社）

業種	24年度
製造業	28
卸売業	13
小売業	6
サービス業	19
その他	9
合計	75

従業員規模別内訳（単位：社）

従業員数	24年度
0人～9人	45
10人～19人	14
20人～50人	12
51人～300人超	4
合計	75

売上高別内訳（単位：社）

売上高	24年度
1千万円以下	2
1千万円超～5千万円	25
5千万円超～1億円	13
1億円超～3億円	20
3億円超	15
合計	75

##### イ 相談及び支援内容

- ・相談受付から相談終了までの推移

対面により代表者・後継者などへ経営課題や諸事情の聞き取りを行い、現場訪問等も重ねながら信頼関係を深め、経営課題の解決へ向けた支援方針の策定を行った。

相談実績

(単位：件)

	25年度 以降 継続 $a=b-c$	新規 受付 企業 b	相談 終了企業 $c=d+e+f$	*内、24 年度内 終了 d	*内、23 年度内 終了 e	*内、22 年度内 終了 f	*内、21 年度内 終了 f
24年度	40	75	35	35			
(承継)	(7)	(15)	(8)	(8)			
(再生)	(33)	(59)	(25)	(25)			
(廃業)	(0)	(1)	(2)	(2)			
23年度	20	131	111	56	55		
(承継)	(1)	(25)	(22)	(14)	(8)		
(再生)	(19)	(102)	(65)	(40)	(36)		
(廃業)	(0)	(4)	(4)	(2)	(11)		
22年度	3	123	120	7	52	61	
(承継)	(0)	(26)	(20)	(0)	(15)	(5)	
(再生)	(3)	(91)	(81)	(7)	(36)	(38)	
(廃業)	(0)	(6)	(19)	(0)	(1)	(18)	
21年度	0	138	138	1	6	45	86
(承継)	(0)	(22)	(22)	(0)	(2)	(9)	(11)
(再生)	(0)	(107)	(87)	(1)	(4)	(35)	(47)
(廃業)	(0)	(9)	(29)	(0)	(0)	(1)	(28)

※相談に応じるなかで「承継」・「再生」・「廃業」のいずれを選択するかが明確となるため、  
相談受付時と相談終了時とでは支援区分が異なる場合がある。

・ 支援内容

個々の相談企業の事情を把握して相談内容の分析を行い、複数の支援方針を提示した。支援方針の傾向として、販路開拓・収益力アップが全体の 28.0%、続いて人事再構築・人件費削減が 20.4%、財務構造改善・資産圧縮が 19.6% となった。

### 支援方針項目 (単位：件)

項目	件数
販路開拓・収益力アップ	378
生産性向上・生産性革新	171
不採算事業整理	74
財務構造改善・資産圧縮	264
人事再構築・人件費削減	275
業務協定	77
事業転換・第二創業	21
廃業・破産・整理	27
海外展開	24
協力機関の紹介	15
公社事業紹介他	23
合計	1,349

#### ウ 事業承継・再生推進委員会の開催

支援方針を策定するにあたり、公社として立案した仮説について、有識者へ助言や検証を求めることが必要な相談案件について、事業承継・再生推進委員会を開催し審議を行った。合計9回開催し17件について審議を行った。また、22・23年度審議企業を中心にモニタリングを実施し、9社についてモニタリング経過の発表を行った。

#### ② 普及啓発セミナー

中小企業経営者及び後継者等を対象に、「戦略的事業承継セミナー」を開催し、事業承継の際に必要となる経営上の取組について普及を行った。

#### 普及啓発セミナー概要

開催日	会場	テーマ	参加者数
9月4日	東京都 中小企業会館	「成功する事業承継のポイント」 ～混迷の時代を勝ち残る方法～	66社 66人
12月5日	中野サンプラザ	ここが解れば混迷時代を生き残れる ～金融円滑化法2013年3月終了問題への対応策～	59社 60人

#### ③ 事業承継塾

事業承継に必要な「マーケティング戦略」及び「組織力向上」をテーマとして事業承継塾を開講し、中小企業経営者及び後継者等を対象として事業承継に必要となるスキルの習得を短期集中的に支援した。

①テーマ：「マーケティング戦略」

区分		開催日	会場	参加者数
秋葉原	第1回	8月20日	東京都産業労働局 秋葉原庁舎	30社 32人
	第2回	8月29日		28社 28人
	第3回	9月10日		24社 24人
	第4回	9月21日		18社 18人
	第5回	9月25日		20社 20人
中野	第1回	8月28日	中野サンプラザ	15社 18人
	第2回	9月4日		10社 13人
	第3回	9月12日		12社 13人
	第4回	9月19日		9社 10人
	第5回	9月28日		11社 13人
秋葉原 中野 合同	第6回	10月4日	中野サンプラザ	22社 23人

②テーマ：「組織力向上」

区分		開催日	会場	参加者数
秋葉原	第1回	1月22日	東京都産業労働局 秋葉原庁舎	28社 29人
	第2回	1月29日		23社 23人
	第4回	2月12日		22社 22人
	第5回	2月26日		19社 20人
中野	第1回	1月24日	中野サンプラザ	14社 14人
	第2回	1月30日		12社 12人
	第4回	2月15日		8社 8人
	第5回	2月25日		7社 7人
秋葉原 中野 合同	第3回	2月5日	東京都産業労働局 秋葉原庁舎	31社 32人
	第6回	3月8日	中野サンプラザ	17社 17人

(2) 事業承継・再生出口支援強化事業（公社自主事業）

制度の利用対象である事業承継・再生推進委員会上程企業に対して、制度の周知を行った。事業利用にあたって具体的に相談を受けた企業もあったが、利用には至らなかった。

## 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

下請中小企業振興法に基づく事業として、受発注等の取引情報を提供するとともに、発注・受注企業の登録促進、発注企業の開拓、受注企業の特性等の把握及び景況調査などを行った。

##### ア 新規登録促進

都内の未登録企業を延べ 3,257 社巡回し、登録促進に努めた。24 年度は公社全体で新たに発注企業 145 社、受注企業 941 社の合計 1,086 社（23 年度比 7.6% 増）が登録した。

新規登録件数 （単位：社）

	24 年度	23 年度	22 年度
発注企業	145	120	131
受注企業	941	889	1,054
合計	1,086	1,009	1,185

(参考) 登録企業計※
7,386
22,831
30,217

※25 年 3 月末現在

##### イ 企業調査の実施

###### ・企業巡回

受注企業を延べ 5,249 社巡回した。巡回時には巡回員の業務を平準化するための「企業巡回マニュアル」を作成・整備し、技術力・設備など訪問先企業の特性や経営状況の把握とあわせて、巡回先企業の課題やニーズを掘り起こし、公社支援事業を紹介するなどの経営支援を行った。

また、登録企業支援の一環として特徴のある企業 25 社を取材し、各企業の製品などの情報を「いきいき製品・技術情報」として公社ホームページに掲載した。

###### ・企業巡回時調査

中小企業の現場の声を収集し、適宜適切な支援事業へ反映させることを目的に、企業巡回時に統一的なテーマでの調査を実施した。24 年度は、年度前半にかけて円高による影響や電力供給不足への対応等を聞き取り、節電対策セミナーや自家発電設備導入費用助成事業等の各種支援事業を実施する上で参考にした。

###### ・専門調査員による助言

2 名の専門調査員が都内の発注企業及び受注企業を 612 社巡回した。発注企業の外注方針（海外展開、内製化、部品の共通化など）の影響を受けやすい受注企業に対しては、設備の見直しや新技術の開発、ISO 認証取得、経営・技術に関する助言等に加え、公社支援事業の紹介を行った。

#### ② 発注開拓

長引く景気の低迷に伴う受注量の減少に対処するため、延べ 1,259 社の発注企業

を巡回し、受注企業への仕事の発注を依頼した。特に商談会実施時期に合わせて、長期継続的な取引を前提にした協力企業を探している親事業者を精力的に巡回し、発注開拓に努めた。

### ③ 取引情報等の提供

#### ア 発注・受注の申出状況

発注企業巡回などの積極的な発注開拓を行ったが、発注申出件数は 779 件（23 年度比 1.9% 減）であった。

また、受注申出件数 717 件（23 年度比 1.0% 増）に対しては、発注情報から積極的に取引情報を提供するとともに、商談会や公社ホームページの企業情報、受発注情報を活用した新規顧客開拓、また公社の機関紙「アーガス 21」に受注情報を探載するなどの支援を行った。

加工別発注・受注申出件数 (単位：件)

加工名年 度・内容		機械加工	プレス加工	縫製加工	プラスチック加工	その他	合計
24 年度	発注申出件数	240	94	10	21	414	779
	受注申出件数	242	83	40	24	328	717
23 年度	発注申出件数	256	116	15	29	378	794
	受注申出件数	233	103	102	25	247	710
22 年度	発注申出件数	295	133	17	33	436	914
	受注申出件数	285	126	125	30	301	867

#### イ 取引情報提供の実績

景気低迷に伴う受注減や、発注企業が今まで以上に高技術高精度な受注企業を求める傾向にあるなか、取引先を紹介する情報提供件数は 869 件（23 年度比 6.6% 減）、成立件数は 158 件（23 年度比 15.5% 減）とともに前年を下回った。

当初成立金額は 38,447 千円（23 年度比 26,193 千円減）、1 件当たりの成立金額は、243 千円（23 年度比 103 千円減）であった。

これは、情報通信機器の普及により、中小企業においてもホームページの整備が進み、発注元が加工品や保有機器、また、工場内などを画像で確認しながら委託先を見つけるようになったためと思われる。

加工別取引情報提供件数 (単位：件)

加工名 年度	機械加工	プレス加工	縫製加工	プラスチック加工	その他	合計
24 年度	354	143	12	50	310	869
23 年度	358	149	24	53	346	930
22 年度	439	184	29	65	424	1,141

### 加工別取引成立実績

(単位：件)

内容		加工名	機械加工	プレス加工	縫製加工	プラスチック加工	その他	合計
24年度	成立件数	74	25	0	6	53	158	
	不成立件数	357	132	12	47	277	825	
	折衝中件数	404	158	29	73	382	1,046	
23年度	成立件数	79	37	3	10	58	187	
	不成立件数	76	36	11	9	84	216	
	折衝中件数	723	290	68	129	477	1,687	
22年度	成立件数	100	47	4	12	73	236	
	不成立件数	148	72	21	18	157	416	
	折衝中件数	497	200	47	89	327	1,160	

※過年度分の取引情報提供の結果を含む

#### ④ 下請企業取引対策商談会

発注案件を保有している企業との商談会を実施し、中小企業の取引の促進や提携関係などの構築を図り、中小企業経営の安定に寄与することを目的とした商談会「ビジネスマッチング in 東京」を2回実施した。(第1回：7月12日・産業貿易センター浜松町館、第2回：11月22日・東京ビッグサイト)

### 商談会の実績

		24年度	23年度	22年度
第1回	発注企業	35社	35社	39社
	受注企業	154社	127社	127社
	延べマッチング回数	337回	360回	345回
第2回	発注企業	45社	16社	12社
	受注企業	165社	52社	23社
	延べマッチング回数	530回	124回	65回

商談会終了後は、書面によるアンケート調査に加え、マッチングコーディネータのフォローアップ活動として商談の進捗状況や成果を把握し、3月末時点で下表のとおりの成果が報告されている。

### 商談会の成果（25年3月末時点）

(単位：件)

開催日	場所	商談成立	試作依頼	見積依頼	図面検討依頼
7月12日	産業貿易センター	67	5	41	9
11月22日	東京ビッグサイト	35	10	95	22

##### ⑤ 下請相談窓口担当者連絡会議の開催

下請相談窓口を設置している本社担当 10 区(板橋、豊島、千代田、練馬、文京、北、中野、中央、杉並、新宿：7月3日 本社会議室)、多摩支社担当 17 市・町(昭島、稲城、青梅、小平、狛江、立川、多摩、調布、西東京、八王子、羽村、東村山、東大和、日野、武蔵野、三鷹、瑞穂：7月6日 多摩支社会議室)、城南支社担当 3 区(大田、目黒、港：6月7日 城南支社交流室)にて連携の強化、情報の共有、取引推進を図るため、下請相談窓口担当者連絡会議をそれぞれ行った。

##### ⑥ 企業情報システムの運営

広域的な取引を促進するため、下請担当窓口を設置している 16 区のうち取引情報提供事業を積極的に実施している 7 区(板橋、大田、葛飾、北、墨田、目黒、豊島)に新たに文京区を加え、8 区と企業情報システムのオンラインネットワークを結んでいるほか、荒川区を加えた 9 区と受発注情報・企業情報の共有化を図っている。

これにより受発注案件の広域かつ効果的な取引情報の提供が可能となり、加えて企業の相談内容・巡回時の情報などを共有することで、公社と区が連携した企業支援を実施することにつながっている。

##### ⑦ 取引改善支援

経営基盤が脆弱で、経済変動等の影響を受けやすい中小企業の経営上の諸問題を解決するため、受発注・経営・金融等の相談に対応した。

###### ア 窓口相談等事業の実施

各区と連携し、地域の中小企業に対して相談事業を実施した。相談件数は公社及び下請相談窓口を設置する 16 区の合計で 7,669 件(23 年度比 3.0% 増)となつた。

相談内容別件数（公社+16 区下請担当窓口）（単位：件）

相談項目	24 年度	23 年度	22 年度
経営全般	5,394	5,323	5,771
発 注	1,355	1,129	1,020
受 注	715	710	821
金 融	130	170	61
技 術	75	109	130
合 計	7,669	7,441	7,803

###### イ 取引改善支援

下請代金支払遅延等防止法(以下「下請代金法」という)の普及・啓発を目的に親事業者の遵守事項等を解説する講習会を、(財)全国中小企業取引振興協会と連携して本社地域、城東地域、城南地域、多摩地域において各 1 回実施した。いずれの講習会も親事業者の関心が高く、多くの出席者を得て開催した。

また、下請取引の適正化を図るため、外注(下請)取引基本契約書の見方・作り方を解説する講習会を 4 回開催した。24 年度は参加者のレベルに合わせて初

級編、実務者編に分けて開催した。

講習会の概要 (単位：人)

開催日	名 称	会 場	出席者 数
9月13日	下請取引条件等改善講習会	大田区産業プラザ	108
10月9日		産業貿易センター浜松町館	76
10月22日		産業サポートスクエア・TAMA	74
10月24日		すみだ産業会館	132
9月18日	外注（下請）基本契約書の見方・作り方講習会	中小企業会館	20
10月11日		産業貿易センター浜松町館	23
10月17日		産業サポートスクエア・TAMA	8
2月14日		産業貿易センター浜松町館	50

#### ウ 下請取引紛争解決センターの下請取引に関する苦情・紛争の処理

- ・下請取引に係る紛争解決のため、法務大臣のADR（裁判外紛争解決手続）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」）において受けた苦情相談処理件数は、448件（23年度比5%減）でうち本社409件、多摩支社39件であった。
- ・相談者は、サービス業が159件（35.5%）と最も多く、次いで製造業111件（24.8%）、建設業67件（15.0%）、情報通信業50件（11.2%）の順となった。

苦情相談業種別取扱件数 (単位：件)

業 種	24 年度	23 年度	22 年度
サービス業	159	139	149
情報通信業	50	62	108
製造業	111	134	179
建設業	67	67	149
卸売・小売業	27	34	39
運輸業	25	27	31
不動産・その他	9	5	30
合 計	448	468	685

- ・相談内容別では、「代金回収に関する紛争」が212件（47.3%）と最も多く、次いで「取引契約をめぐる紛争」が140件（31.3%）となった。情報・サービス・建設等の業種においては、発注企業と注文書などを取り交わさない取引慣行が多く、このことが原因でトラブルに発展したケースが多くみられる。

苦情相談発生理由別処理件数 (単位:件)

苦情・紛争の発生理由	24年度	23年度	22年度
代金回収に関する紛争	212	202	316
取引契約をめぐる紛争	140	143	186
取引関係の変更に伴う紛争	34	46	82
支払い条件の変更に伴う紛争	5	7	7
その他の苦情紛争	57	70	94
合 計	448	468	685

・解決を急ぐ案件や民法・商法上の解釈を求められた案件は、苦情・紛争担当弁護士に速やかにつなぎ、法律相談を実施して対応した。また、相談者のその後の状況について 23 年度相談者を対象にフォローアンケートを実施したところ、回答のあった 163 件のうち、33 件が全面解決、48 件が部分解決したと回答があった。

・下請代金法に抵触していると考えられる案件は、公正取引委員会へ対応を依頼するなど、36 件については解決に向けて適切な機関の紹介を行った。

・建設業の請負契約に係る 26 件については、内容を確認の上で建設工事に関する専門相談窓口である建設業取引適正化センターなどを紹介した。

・相談を受けた案件のうち調停の申立があったものは 7 件（前年度の継続案件 4 件含む）あり、そのうち 5 件が調停実施（延べ 9 回開催）に至った。その結果、3 件（23 年度案件）で調停が成立したが、相手方が応じなかつたために調停が実施できなかつた案件も 2 件あつた。

・取引適正化相談員 5 名が 1,158 企業等を巡回し、下請代金法、下請振興法、業種別ガイドライン等の普及啓発を実施し、トラブルの未然防止に努めた。

調停・あっせん実施件数 (単位:件)

内 容	24年度	23年度	22年度
調停申立(新規)	3	12	16
調停申立(継続)	4	1	1
調停申立取下	0	2	1
調停実施	5	5	6
成 立	3	1	5
不成立	1	3	1
取下げ(一方の離脱)	1	1	-
不応諾	2	2	8
調停応諾確認中	0	4	0
あっせん	0	5	12

## エ 下請取引紛争解決センター業務評価委員会兼調停業務情報交換会

下請取引紛争解決センターとしての業務評価と調停業務における情報共有を目的として、紛争調停に係る調停人である弁護士と事務局、企業相談に携わる苦情・紛争担当弁護士と事務局で、下請取引紛争解決センター東京業務評価委員会兼調停業務情報交換会を各1回開催した。

### 下請取引紛争解決センター業務評価委員会兼調停業務情報交換会の概要

開催日	テーマ	出席者
1月 24日	・下請センター東京の実績について ・調停業務に関する情報共有と改善点について	調停人 (調停業務担当弁護士)
2月 6日	・下請センター東京の実績について ・相談業務に関する情報共有と改善点について	苦情・紛争相談担当弁護士

## オ 経営基盤向上等講習会・受発注等情報提供事業交流会等

中小企業の経営基盤の向上に資する講習会を2回開催した。第1回目は参加者を5人単位の小グループに分け、その組合せを変えながら話し合いをするワールドカフェを開催した。中小企業の経営者層同士が行う意見交換の中から、自社の課題の再発見や、将来に向けた取組について気付きが生まれたと好評であった。第2回目は、ポニーキャニオンで制作ディレクターや宣伝プロデューサーとして、数々のヒットを手がけた吉田就彦氏を講師に迎え、“ヒットを生む『発見力』”をテーマに開催した。

### 経営基盤向上等講習会

(単位：人)

実施日	講演テーマ	会場名	参加者数
11月 16日	～ワールドカフェをやろう～ 「ものづくりの未来について話し合ってみませんか？」	秋葉原ダイビル	46
1月 22日	ヒットを生む「発見力」の鍛え方 －“ヒットの芽”を感じ取るワークを体験しよう－	秋葉原UDX	76

また、幅広い業種を対象に、①受発注取引をはじめとするビジネスパートナーとの出会いの場、②技術交流の場、③販路開拓等の場の提供を目的に、区市及び関係機関と連携する受発注等情報提供事業交流会を15回開催した。

### 受発注等情報提供事業交流

開催日	会場	連携団体	参加企業数	参加者数
7月11日	テクノプラザかつしか	葛飾区	90社	107人
8月21日	台東区役所	台東区	94社	161人
10月5日	大田区産業プラザ	大田区	352社	558人
10月19・20日	府中市市民会館 (ルミエール府中内)	府中市・むさし府中商工会議所	101社	5,154人※
11月2・3日	東京千住アネックス	足立区	42社	
11月9日	すみだ中小企業センター	墨田区	76社	87人
11月15～17日	板橋区立東板橋体育館	板橋区	119社	2,347人※
11月16・17日	タワーホール船堀	江戸川区	130社	16,000人※
2月8日	巣鴨信用金庫本店ホール	北・豊島・練馬・板橋区	54社	商談数102件
2月8日	大田区産業プラザ	大田区	260社	400人
2月8・9日	東京都立多摩職業能力開発センター(たま工業交流展)	4市2商工会議所 13商工会3信用金庫	143社	6,700人※
2月13日	テクノプラザかつしか	葛飾区	100社	130人
2月16日	足立区役所庁舎ホール	足立区・商工会議所	75社	96人
3月7日～9日	としまものづくりメッセ	豊島区	101社	18,835人※
3月9・10日	荒川総合スポーツセンター	荒川区	106社	12,000人※

(※)来場者数

#### ⑧ 専門展示会への出展支援

中小企業の取引拡大を図るため、出展効果が高い大規模な専門展示会の小間を確保し、出展企業へ出展料助成を行った。5か月後の調査結果として、発注1件、見積依頼10件、問い合わせ10件などの成果が得られている。

#### 専門展示会への出展支援概要

開催期間	展示会名（会場）	借上げ小間数	来場者数
6月20日～22日	第16回機械要素技術展 (東京ビッグサイト)	公社PRコーナー1小間 企業ブース7社7小間	75,015人

#### (2) 異業種交流グループ支援事業（公社自主事業）

公社が支援している20の異業種交流グループの活性化及びグループ間の連携を促進するため定例会に職員が参加し、公社事業のPRなどを行うとともに参加企業から景況等の情報や公社に対する意見・要望などを収集した。また、24年度は、1グループが設立20周年を迎えたことから、設立20周年記念式典及びグループ交流会を実施した。

### 設立 20 周年記念式典及びグループ交流会概要

開催日・参加者	1月 29 日 ・ 11 グループ 42 人
内 容	<p>○設立 20 周年記念式典 (1 グループ)  「A L P 2 5」  ①グループ表彰式 ②グループ活動状況等の発表</p> <p>○全体交流会  (地独) 東京都立産業技術研究センター本部にて、産技研が保有する試験機械や特許の紹介及び施設内見学を実施し、ビジネス発展のヒント獲得に必要な新技術等の情報を提供</p>

### (3) ビジネスチャンス提供事業（公社自主事業）

販路開拓や企業間の技術提携を促進するため、中小企業の製品・技術を広く周知する広告誌「ビジネスサポート TOKYO」を発行した（広告は有料）。

「ビジネスサポート TOKYO」は毎月 22,000 部発行したが、掲載企業数は延べ 201 社（23 年度比 29 社減）、総掲載コマ数は 322 コマ（23 年度比 65 コマ減）といずれも 23 年度より減少した。景気の低迷による国内需要の落ち込みやデフレ、急速な円高の進行などによる中小企業を取り巻く経営環境の悪化が原因と考えられる。

また、本誌発送の際に企業のチラシなどを同封する「印刷物同封サービス」を実施した結果、延べ 23 件の利用があった。

#### ビジネスサポート TOKYO の実績

区分	24 年度	23 年度	22 年度
ビジネスサポート TOKYO 延べ利用企業数	201 社	230 社	293 社
ビジネスサポート TOKYO 掲載コマ数	322 コマ	387 コマ	470 コマ
印刷物同封サービス利用件数	23 件	22 件	14 件

### (4) 被災地企業コラボレーション商談会事業（都補助事業）

東日本大震災により被災した東北 3 県（岩手・宮城・福島）の中小企業に対する復興支援として、東京の企業を中心に新規需要の創出や技術連携等につながる発注案件を有する企業をマッチングコーディネータ（25 名）が中心となって発掘し、被災各県へ出向く形式での商談会を開催した。（開催：岩手県・宮城県・福島県各 1 回、計 3 回）

### 商談会の実績

		24年度	23年度
宮城県 (仙台)	発注企業	72社	78社
	受注企業	155社	148社
	延べマッチング回数	589回	654回
岩手県 (盛岡)	発注企業	77社	54社
	受注企業	160社	109社
	延べマッチング回数	577回	432回
福島県 (郡山)	発注企業	91社	71社
	受注企業	215社	170社
	延べマッチング回数	813回	671回

各商談会終了後は、マッチングコーディネータのフォローアップ活動として、商談の進捗状況や成果を把握し、3月末時点で下表のとおりの成果が報告されている。

**商談会の成果（25年3月末時点）** (単位：件)

開催日	場所	商談成立	試作依頼	見積依頼	技術協力
9月5日	仙台	33	28	172	25
12月13日	盛岡	10	13	90	3
3月7日	郡山	10	2	63	10

## 7 知的財産活用支援事業

平成15年の開設からこれまで、中小企業の知的財産部として、実務経験の長いアドバイザーによる的確な相談対応に加え、セミナーやシンポジウムなどの普及啓発、経営戦略と一体化した知財戦略への取組支援などを特色に、常に国をリードする数々の知財施策を実施してきたところである。24年度は、経済のグローバル化が進むなかで、海外展開時における知的財産権のリスクへの対応として、外国における出願や侵害対応などに関する相談体制を強化するなどの以下の支援事業を実施した。

### (1) 知的財産総合センター事業（都受託事業）

#### ① 相談・助言

##### ア 相談体制

秋葉原の総合センター及び3か所の支援室（城東・城南・多摩）に高度な専門知識と経験を有するアドバイザーを配置し、知的財産全般の相談に応じた。また、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、弁理士等を専門相談員として委嘱し、アドバイザーと連携して相談に

応じた。さらに、外国における出願や侵害対応などに関する相談に対応するため、中国、ベトナムに精通した弁理士を各1名、中国、ベトナム、タイに精通した弁護士を各1名選定し、相談に応じた。

### 相談体制

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 7名 知的財産アドバイザー 3名
	城東支援室・城南支援室	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

#### イ 相談件数

相談件数は5,628件で23年度比318件(6.0%)増、また、相談実企業数は1,790社で23年度比162社(10.0%)増となった。

#### 相談件数、相談実企業数の推移 (単位：件)

年 度	24年度	23年度	22年度
相談件数	5,628	5,310	4,952
相談実企業数	1,790	1,628	1,632

#### 相談件数(拠点・相談形態別) (単位：件)

拠点 形態	来所			訪問			電話その他			合計		
	24 年度	23 年度	22 年度									
総合センター	3,481	3,337	3,276	349	262	238	348	392	237	4,178	3,991	3,751
城東支援室	292	256	226	46	40	24	91	81	111	429	377	361
城南支援室	170	216	213	145	77	59	60	46	40	375	339	312
多摩支援室	225	240	212	217	228	207	204	135	109	646	603	528
合計	4,168	4,049	3,927	757	607	528	703	654	497	5,628	5,310	4,952

#### ウ 相談傾向

業種別でみると製造業の利用が増加しており、知財区分別でみると特許・実用新案が依然として多く、著作権が増加している。相談区分別では、ライセンス契約やその他が増加しており、内容が多様化している。

## 相談件数（業種別）

(単位：件)

業種	24年度		23年度		22年度	
	件数	(構成比)	件数	(構成比)	件数	(構成比)
製造業	2,575	(45.8%)	2,110	(39.7%)	1,922	(38.8%)
サービス業	962	(17.1%)	960	(18.1%)	836	(16.9%)
卸・小売業	503	(8.9%)	497	(9.4%)	435	(8.8%)
情報通信業	214	(3.8%)	310	(5.8%)	212	(4.3%)
公務	80	(1.4%)	153	(2.9%)	169	(3.4%)
その他	1,294	(23.0%)	1,280	(24.1%)	1,378	(27.8%)
合計	5,628	(100.0%)	5,310	(100.0%)	4,952	(100.0%)

## 相談件数（知財区分別）※

(単位：件)

知財区分	24年度		23年度		22年度	
	件数	(構成比)	件数	(構成比)	件数	(構成比)
特許・実用新案	3,396	(56.2%)	3,277	(57.5%)	3,150	(60.0%)
商標	1,258	(20.8%)	1,229	(21.6%)	1,002	(19.1%)
著作権	527	(8.7%)	431	(7.6%)	459	(8.8%)
意匠	436	(7.2%)	447	(7.8%)	399	(7.6%)
不正競争	72	(1.2%)	90	(1.6%)	60	(1.1%)
その他	357	(5.9%)	223	(3.9%)	177	(3.4%)
合計	6,046	(100.0%)	5,697	(100.0%)	5,247	(100.0%)

## 相談件数（相談区分別）※

(単位：件)

相談区分	24年度		23年度		22年度	
	件数	(構成比)	件数	(構成比)	件数	(構成比)
権利取得	3,117	(49.9%)	3,063	(52.1%)	2,851	(52.9%)
特許管理	793	(12.7%)	797	(13.6%)	566	(10.5%)
ライセンス契約	701	(11.2%)	587	(10.0%)	512	(9.5%)
特許調査	377	(6.1%)	395	(6.7%)	488	(9.0%)
係争	390	(6.3%)	369	(6.3%)	362	(6.7%)
技術	101	(1.6%)	73	(1.2%)	88	(1.6%)
特許流通	33	(0.5%)	45	(0.8%)	84	(1.6%)
その他	730	(11.7%)	546	(9.3%)	442	(8.2%)
合計	6,242	(100.0%)	5,875	(100.0%)	5,393	(100.0%)

※…複数区分にわたる相談があるため、合計は前頁の相談件数と一致しない。

## ② 普及啓発

### ア シンポジウム

「平成 24 年度 東京都中小企業知的財産シンポジウム」を開催した。市場が拡大する新興国等へのビジネス展開を図るために、23 年度に引き続き「海外における知財戦略」に焦点を当て、経営者による実例紹介や専門の弁護士による実務講演などを通じ、普及啓発を行った。

#### 平成 24 年度 東京都中小企業知的財産シンポジウムの概要

テーマ	未来をつくる知財戦略～世界と繋がりビジネスチャンスを広げよう～
日時・会場	平成 24 年 12 月 4 日（火）13：30～17：00 於：東商ホール
基調講演	◆「次世代型中小企業の経営戦略 —アジアに展開する“飛躍”型企業—」
パネルディスカッション	◆「経験に学ぶ知財 —そこから始まる新たな海外戦略—」
実務講演	◆「中小企業のための海外進出の基本 1 2 3 —実践ステップとトラブル回避策」

#### 聴講者数及びアンケート結果

項目	24 年度	23 年度	22 年度
聴講者数	427 人	503 人	521 人
アンケート回答者数	206 人	316 人	312 人
満足度※	99.0%	76.7%	70.2%

※…全体アンケートに対して「大変役に立った」、「役に立った」と回答した割合

### イ セミナー

中小企業に対する知的財産の普及啓発を図るため、各種セミナーを開催するとともに、他機関主催のセミナーや都区の職員研修の講師としてアドバイザーを派遣した。

#### セミナー等開催回数・聴講者数の推移（講師派遣含む）

区分	24 年度		23 年度		22 年度	
	回数	聴講者数	回数	聴講者数	回数	聴講者数
中小企業向けセミナー	101 回	2,769 人	99 回	2,449 人	73 回	1,825 人
I P D L 検索活用セミナー ※	32 回	405 人	49 回	337 人	52 回	501 人
都・区市町村等職員向け研修	7 回	394 人	10 回	466 人	14 回	664 人
合 計	140 回	3,568 人	158 回	3,252 人	139 回	2,990 人

※23 年度より特許情報活用等支援事業（公社自主事業）として実施

## ウ 知財交流会

異業種交流型の勉強会である「知財交流会」を実施した。参加企業は 23 社で、「発明発掘」、「特許調査」、「海外知財戦略」のテーマ毎に 3 グループに分かれて定期的に集まり、活発な意見交換を行った。また、3 月には締め括りとして活動報告会を開催した（延べ 26 回開催）。

### ③ 情報の収集及び発信

- ア 普及啓発及び事業 P R のため、知財センターのホームページを運営するとともに、各種パンフレットやチラシを作成・配布した。
- イ 「アーガス 21」において知財戦略導入支援事業（ニッチトップ育成支援）成果事例紹介を 10 回にわたり掲載した。
- ウ 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」を運用し、中小企業が適任の弁理士を選べるよう、出会いの場を提供した。24 年度末現在、登録弁理士数は 333 人（23 年度比 36 人増）、利用件数は 19 件（23 年度比 2 件増）、成約件数は 13 件となっている。
- エ 「産業交流展」、「葛飾区産業フェア」、「おおた工業フェア」、「Creative Market Tokyo」、「東京国際アニメフェア」に出展し、知財相談や事業 P R を行った。

## （2）知財戦略導入支援事業＜ハンズオン支援・助成事業＞（都受託・補助事業）

### ① ハンズオン支援（ニッチトップ育成支援）

優れた製品・技術を有する企業が経営に知的財産戦略を導入できるよう、知財センターの担当アドバイザーが継続的に支援を行った。24 年度の支援企業は、新たに 10 社を選定した結果、合計 30 社となり、20 年度以降、これまでに支援を行った企業は、延べ 50 社となった。これらの企業では、知的財産の効果的な権利化、専門人材の育成、知財管理体制の整備などの成果が上がっている。また、支援期間の 3 年が終了し、成果の上がった企業 9 社に対し修了証の交付を行った。さらに、22 年度から 24 年度まで支援を行った東京ブラインド工業株式会社の代表取締役社長、櫻井武志氏を平成 24 年度東京都功労者表彰「技術振興功労賞」に推薦し、受賞の栄誉を賜った。

### ② 外国特許出願費用助成事業（助成率 1/2 以内、助成限度額 3,000 千円）

優れた技術等を有し、かつそれらを海外において広く活用しようとする中小企業に対し、外国特許出願に要する経費の一部を助成した。

交付決定企業の業種別内訳は、電機や機械器具の製造関連が 50 社（49.5%）、ソフトウェア開発など情報サービス関連が 14 社（13.9%）、医薬品や医療機器製造関連が 11 社（10.9%）となっている。

また、出願上位 5 か国は、中国、アメリカ、EU、韓国、インドとなっている。

### ③ 外国侵害調査費用助成事業（助成率 1/2 以内、助成限度額 2,000 千円）

中小企業が海外へ輸出・販売をした際に、現地企業による製品・技術の模倣といった権利侵害を受けた場合などについて、調査、鑑定及び警告などに要する経費の一部を助成した。

### ④ 外国意匠・商標出願費用助成事業（助成率 1/2 以内、助成限度額 600 千円）

中小企業が有する意匠・商標の海外における活用を支援するため、外国意匠・商標出願に要する経費の一部を助成した。24年度より複数国出願による経費増加への対応として、助成限度額を600千円に増額した。なお、商標の出願上位5か国は中国、韓国、アメリカ、EU、台湾となっている。

##### ⑤ 特許調査費用助成事業（助成率1/2以内、助成限度額1,000千円）

中小企業がテーマを的確に選択して製品・技術開発を行い、特許権の効果的な取得を可能とするため、先行特許の調査などに要する経費の一部を助成した。

助成実績  
(単位：件)

区分	項目	24年度	23年度	22年度
外国特許 出願費用助成	交付決定(申請)件数	101(149)	93(120)	92(130)
	交付決定額	154,077千円	153,251千円	156,210千円
外国商標 出願費用助成	交付決定(申請)件数	33(33)	51(51)	31(32)
	交付決定額	9,626千円	11,998千円	6,988千円
外国意匠 出願費用助成	交付決定(申請)件数	4(4)	4(4)	1(1)
	交付決定額	1,771千円	993千円	121千円
外国侵害 調査費用助成	交付決定(申請)件数	1(1)	4(4)	2(2)
	交付決定額	233千円	2,755千円	2,813千円
特許調査 費用助成	交付決定(申請)件数	2(2)	4(4)	1(1)
	交付決定額	1,780千円	2,375千円	1,000千円

### （3）特許情報活用等支援事業（公社自主事業）

中小企業による特許情報の効果的な活用を支援するため、専門の相談員（特許情報アドバイザー）を1名委嘱し、特許情報の検索・活用に関する助言を行うとともに、講習会（IPDL検索活用セミナー）を開催した（24年度相談件数140件、セミナー32回開催、延べ受講者数405人）。

## 8 国際化支援事業

### （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、貿易実務経験など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、様々な角度から海外販路開拓支援を実施した。

#### 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、主にアジア地域への販路開拓に関するセミナーを開催した。なお、第2回セミナーについては、（株）東京ビッグサイト主催展示会「第26回日本国際工作機械見本市（JIMTOF2012）」と同時開催し、同社共催で実施した。

### 海外販路開拓セミナーの実績

回 数	対象国・地域及びテーマ	開催日	会 場	参加者数
第 1 回	インド： 急成長する巨大市場「インド」に中小企業のビジネスチャンスはあるのか？～インド販路開拓と知財対策～	8月 8日	都立産業貿易センター 浜松町館	122 人
第 2 回	タイ： - タイ機械産業最新動向 - タイ市場で起きる自動化・機械化のチャンスを捉えろ！！	11月 6日	東京 ビッグサイト 会議棟 1 階 レセプション ホール A	82 人
第 3 回	インドネシア： 注目高まるアジアの経済成長国「インドネシア」～機械産業中小企業のビジネスチャンス～	3月 1日	都立産業貿易センター 浜松町館	84 人
合 計				288 人

#### ② 海外販路ナビゲータによるハンズオン支援

海外駐在経験のある商社等のO Bを海外販路ナビゲータ（非常勤職員 10名）とし、分野（一般機械、金属製品、電子機械、精密機器、環境・バイオ・エネルギー、化学、生活物資、IT）ごとに配置した。海外販路ナビゲータの貿易実務経験・ノウハウや国内外ネットワークなどを活用して企業の発掘から商材の目利き、専門商社等への仲介、商談の進行管理などを実施し、具体的な海外販路開拓活動としてハンズオン支援を行った（支援対象期間はカタログ作成より原則 2 年間）。24 年度は海外販路ナビゲータを委嘱から非常勤職員として体制強化を図り、支援対象製品は 84 製品に達した。

商社開拓についてはあらゆるネットワークと連携機関等を活用して積極的な開拓を行った結果、商社訪問・商談数は 539 回となった。更に、海外販路ナビゲータによる商品調査をはじめとした支援企業訪問・商談数は 434 回、支援企業と商社との具体的な商談にまで結びつけたマッチング回数は 224 回となった。

24 年度取引成約件数として 22 製品 29 件（主に中国 7 件、タイ 4 件、ベトナム 4 件、インド 3 件、マレーシア 3 件、欧州 3 件）の実績があった。上期は中国の取引成約が多く、下期は中国以外の他国・地域が多かった。一方で取引成約した国・地域は 10 か国・地域となった。24 年度は海外販路ナビゲータの体制強化により 23 年度の成約件数 14 製品 19 件を大きく上回る結果となった。成約に結び付けるためには、為替変動による価格設定、ビジネス商慣習、契約内容の折衝、輸出先の法制度・海外規格認証等のクリアしなければならない課題も多く、取引成約に向けたきめ細かな進捗フォローを行った。

### 支援製品及び支援企業の状況

項目	24年度 実績		23年度 実績	
	支援製品数	支援企業数	支援製品数	支援企業数
支援対象製品	84 製品	69 社	105 製品	83 社
内、新規マッチング対象数	80 製品	69 社	67 製品	49 社
年度末現在対象数	146 製品	116 社	121 製品	93 社
カタログ作成済（日・英）	67 製品	57 社	61 製品	47 社

### 取引成約の状況

取引成約の項目	24年度 実績		23年度 実績	
成約件数	29 件		19 件	
成約企業数・製品数	22 社・22 製品		14 社・14 製品	
成約国・地域数	10 か国・地域		9 か国・地域	
主な成約国・地域 と件数	1	中国	7 件	中国
	2	タイ・ベトナム	各 4 件	韓国
	3	インド・マレーシア・ 欧州	各 3 件	タイ・インドネシア
				各 2 件

### ③ 海外ビジネス拠点の設置

主要市場であるアジア地域を中心として、商社とビジネスデスク契約を締結した。アジアの最新情報をビジネスデスクレポートとして、ホームページに掲載した。また、ビジネスデスク契約先に支援商品の紹介やマッチング等を実施し、ハンズオン支援に活用した。

### ビジネスデスクレポートの概要

回 数	対象国・地域及びテーマ
第 1 回	韓国：「裾野産業の広がりと日系企業の進出状況」
第 2 回	ベトナム：「ベトナム、特にホーチミンにおけるインフラ整備の状況及び裾野産業の進出の現状」
第 3 回	中国：「中国の建設市場と日系企業の動向」
第 4 回	タイ：「人件費上昇に伴う自動化・機械化の進展について」
第 5 回	マレーシア：「マレーシア環境ビジネスの現状」
第 6 回	インド：「土地収用問題の現状」
第 7 回	台湾：「大陸ビジネスの変化」
第 8 回	インドネシア：「今後さらなる成長が見込まれる自動車分野」
第 9 回	韓国：「新成長エンジン」としての医療産業」
第 10 回	ミャンマー：「日系中小企業の進出先としてのポテンシャルとリスク」
第 11 回	シンガポール：「ASEAN経済統合におけるシンガポールの位置づけ」

※ビジネスデスク契約の業務内容は、下記のとおり

- 都内中小企業の優れた商品・技術の情報のうち、次の事項を公社にアドバイスする。

- (1) 海外市場における市場性評価
  - (2) 海外市場におけるビジネスモデルの提案及び構築
  - (3) 海外市場における事業化に向けた投資等の可能性
2. テーマに基づき、都内中小企業にとって有益と判断した現地の最新経済情報等のレポートを作成し、公社に提供する。
3. 都内中小企業の海外進出等海外事業展開にかかる相談案件について、公社に助言する。
4. 上記に関連したその他の業務について事案が発生した場合は、契約書に基づき実施する。

#### ④ 海外ビジネススタートアップセミナー

貿易経験の少ない中小企業を対象に、海外展開を企業戦略として捉える意識付け及び貿易における基礎的な知識提供を目的とした初心者向けセミナーを開催した。

#### 海外ビジネススタートアップセミナーの概要

回 数	テーマ	開催日	会 場	参加者数
第 1 回	「海外を目指すなら、まずここから」 【第 1 部】海外ビジネス基礎 【第 2 部】安全保障輸出管理 【第 3 部】海外ビジネスでの知的財産	7 月 17 日	都立産業貿易センター 浜松町館	56 人
第 2 回	「海外を目指すなら、まずここから」 【第 1 部】「始めよう海外ビジネス」 【第 2 部】「海外規格」	1 月 25 日	都立産業貿易センター 浜松町館	55 人
合 計				111 人

#### ⑤ 海外展示会出展支援

都内中小企業の商材に合わせた出展効果の高い展示会・見本市に出展し、ビジネスチャンスの拡大を支援した。また、現地企業へのダイレクトメール配信や現地拠点を持つ商社からの英文見積提示・ローカル企業商談アレンジなども実施し、帰国後は引き続き海外販路ナビゲータによる現地商社等を活用したフォローを行った。

### 出展支援を行った展示会・見本市の概要

開催国・展示会名	会期	出展社数	出展小間数	商談数 (名刺交換含む)
ベトナム・ホーチミン MTA ベトナム 2012 第10回ベトナム工作機械展	7月3日～6日	6社	6小間	381社
中国・上海 中国上海国際建築建材産業総合展	8月15日～17日	6社	7小間 (公社1小間)	176社
タイ・バンコク タイ国際フード・ホテル総合展 「FOOD & HOTEL THAILAND 2012」	9月5日～8日	5社	6小間 (公社1小間)	302社
マレーシア・クアラルンプール マレーシア国際環境展 (IGEM2012)	10月10日～13日	6社	7小間 (公社1小間)	537社
韓国・ソウル 第29回韓国国際医療機器・病院設備展示会 (KIMES2013)	3月21日～24日	6社	7小間 (公社1小間)	179社
合計		29社	33小間	1575社

#### (2) グローバル化対応事業（公社自主事業）

貿易取引や海外投資などに精通する専門相談員を配置した「海外展開相談窓口」を国際化支援室に設置し、中小企業からの貿易実務、海外現地情報、海外投資、海外取引等の各種相談に対するアドバイスを実施した。

また、都内中小企業の海外展開支援機能を強化するため、職員の展示会出展におけるアテンド出張などを活用して、海外の支援機関・団体等との連携推進に努めた。

##### ① 海外展開相談窓口の設置

相談は、月～金曜日の週5日（相談時間：午後1時から5時）実施し、内容に応じて海外販路開拓支援事業ハンズオン支援と連携した対応を図った。相談件数は、23年度よりも110件多い（約16%増）777件となった。そのなかでも輸出相談については、23年度よりも124件多い（約46%増）393件となり、全相談件数の半数以上を占めた。

また、輸出相談のなかでの主な内容は、安全保障・関係法令が132件、次いで契約関係が122件の順となっている。輸出相談の主な国・地域としては、中国92件、北米47件、欧州43件、韓国34件の順となっている。

### 海外展開相談の実績

(単位：件)

年 度		24 年度	23 年度	22 年度
相談件数		777	667	663
主な相談分野と件数	輸 出	393	269	313
	輸 入	185	114	67
	海外投資	59	48	24
	海外事情	43	16	36
	その他	97	220	223

※22 年度は週 4 日、23 年度及び 24 年度は週 5 日の相談対応

### 海外展開相談の相手国別実績

(単位：件)

年 度		24 年度		23 年度		22 年度	
主な相談相手国・地域 と件数（上位 5 位）	1	中国	196	中国	135	中国	116
	2	欧州	87	韓国	48	韓国	40
	3	北米	86	アメリカ	48	ベトナム	40
	4	韓国	58	タイ	40	アメリカ	38
	5	ベトナム	45	ベトナム	37	台湾	18

※24 年度から統計数値をアジア地域以外は地域にまとめた。

## ② 海外ネットワークの構築

韓国や ASEAN 地域等のアジア諸国に対して業務連携先を発掘する取組を行っているが、24 年度に具体的な取組を実施したのは、下記のとおりである。

各国から支援商品の引き合いや問い合わせがあり、メールでのやり取りや現地出張時に打合せなどを行った。

〈主な取組〉

国・地域	機関・団体等の名称	取組内容
韓国	S B C (韓国中小企業振興公団)	S B C 発行の月刊誌「キョップナラ」(発行部数 10,000 部)に海外販路開拓支援ハンズオン商品情報紹介のコーナーを確保し、平成 24 年 1 月号より掲載を開始し、平成 25 年 1 月号まで掲載した。
韓国	K I T A (韓国貿易協会)	K I T A のホームページ上で海外販路開拓支援ハンズオン商品情報紹介のコーナーを確保し、平成 24 年 10 月より日本語及びハングル語で掲載を開始した。
韓国	K J C F (財団法人韓日産業技術協力財団)	K J C F のホームページ上で海外販路開拓支援ハンズオン商品情報紹介のコーナーを確保し、平成 25 年 1 月より日本語及びハングル語で掲載を開始した。
タイ	カシコン銀行	現地食品業界市場向けに選定した海外販路開拓支援ハンズオン商品の英・タイ語カタログを 23 年度作成し、24 年度もカシコン銀行のイベントで配布した。
ベトナム	V C C I (ベトナム商工会議所)	V C C I 発行のニュースレター(発行部数 3,000 部)及び V C C I ホームページに海外販路開拓支援ハンズオン商品情報紹介のコーナーを確保し、平成 24 年 12 月より掲載を開始した。
マレーシア	M I C C (マレーシア国際商工会議所)	M I C C 毎週発行の会員向けメールマガジンに海外販路開拓支援ハンズオン支援製品一覧表のコーナーを確保し、平成 24 年 11 月より配信を開始した。
マレーシア	J A C T I M (マレーシア日本人商工会議所)	J I C T I M 事務所に海外販路開拓支援ハンズオン支援製品一覧表(英語及び日本語)の設置コーナーを確保し、平成 25 年 1 月より設置を開始した。

(3) 海外取引斡旋事業(都受託事業)

国際化支援室(T T C)のホームページ上で海外取引斡旋のウェブサイトを運営し、都内中小企業の海外取引の促進につながる情報を、日英 2 か国語で発信した。

① 企業・団体情報データベース

都内中小企業の海外取引を支援するため、ホームページから、輸出入に関心のある都内中小企業・団体の登録情報を発信するとともに、それら企業・団体情報データベースの登録促進及び更新を行った。

ホームページのアクセス件数は、世界 120 数か国から月平均 20 万件以上、年間合計約 273 万件、アクセス元の内訳は日本 (55%)、海外 (20%)、国内外の区別不明 (25%) であった。

企業・団体情報データベース登録数の実績 (単位: 件)

企業・団体情報 データベース登 録件数	年度	24 年度	23 年度	22 年度
	企業	3,936	3,994	4,016
	団体	2,184	2,186	2,223
	合計	6,120	6,180	6,223

企業・団体情報データベースのホームページ国・地域別アクセスの実績

(単位: 件)

H P の海外国・地 域別アクセス件数 (月平均値の 上位 5 位)	年度	24 年度		23 年度		22 年度	
	1	インド	1,530	インド	995	台湾	1,523
	2	タイ	785	台湾	804	インド	1,455
	3	台湾	768	タイ	645	中国	1,084
	4	イタリア	721	ベトナム	481	オーストラリア	785
	5	ギリシャ	530	中国	440	ロシア	676
H P 年間アクセス件数		2,736,004		2,910,075		3,516,905	

## ② 海外取引斡旋

主として海外からの取引斡旋依頼に対し、登録企業を中心に適切な企業を紹介するほか、必要に応じて未登録の企業・団体について情報提供を実施した。

斡旋依頼と斡旋実績 (単位: 件)

年 度	24 年度		23 年度		22 年度		
斡旋依頼件数	369(53 か国・地域)		456 (60 か国・地域)		677 (65 か国・地域)		
国・地域別斡 旋依頼件数 (上位 5 位)	1	インド	104	インド	173	インド	208
	2	韓国	27	台湾	44	台湾	63
	3	台湾	23	イスラエル	42	中国	45
	4	イスラエル	21	中国	17	パキスタン	31
	5	中国	17	パキスタン	16	韓国	28
	総斡旋件数	22,824		23,590		32,319	

斡旋件数の内訳は、日本からの輸出が約 12% (主に車両等輸送機器関連品、日用雑貨、紡織用繊維等の製品、機械類・電気機器等)、日本への輸入は約 88% (主に紡織用繊維等の製品、日用雑貨、皮革及び革製品、化学工業の生産品、植物性生産品など) であった。国別依頼件数の上位ランキングに示すように、近年はインドから日本への

輸出先斡旋の依頼件数が首位を占めており、繊維製品の引き合いが目立っている。

#### (4) 貿易実務講習会開催事業（公社自主事業）

企業の海外取引に不可欠な貿易実務と国際ビジネスに精通した人材を養成するため、有料の貿易実務講習会を開催した。講座は、貿易一般講座と貿易部門課題別講座に分け、実務経験のない初級から実務者向けまで、それぞれのレベルに合わせた内容で実施した。

24年度は受講者の要望などに応えるため、新たに貿易基礎講座（金融編）及び中国認証制度の現状について実施した。

貿易実務講習会の実績

(単位：人)

コース名	24年度の講義内容	会場	参加者数		
			24年度	23年度	22年度
貿易一般講座	貿易全般： <ul style="list-style-type: none"><li>・貿易取引の基礎知識（初級）</li><li>・輸出入貿易実務（実務者向）</li><li>・貿易基礎講座（金融編）</li></ul> 輸出関係： <ul style="list-style-type: none"><li>・基礎から学ぶ輸出実務（初級）</li></ul> 輸入関係： <ul style="list-style-type: none"><li>・基礎から学ぶ輸入実務（初級） (2回実施)</li></ul>	都立 産業貿易センター 浜松町館 ・ 多摩信用金庫 国分寺支店	247 (6講座)	182 (6講座)	222 (6講座)
貿易部門 課題別 講座	課題別基礎講座： <ul style="list-style-type: none"><li>・輸出入通関手続（基礎）</li><li>・貿易取引の実務 (書類の書き方・見方) (2回実施)</li></ul> 課題別実務講座： <ul style="list-style-type: none"><li>・英文実践 E-mail ライティング（中級）</li><li>・三国間貿易と海外生産 (実務者向)</li><li>・中国認証制度の現状</li></ul>	都立 産業貿易センター 浜松町館	226 (6講座)	208 (6講座)	146 (5講座)
合計			473	390	368

#### (5) 輸出信用補償債権管理事業（都受託事業）

（独）日本貿易保険が実施（平成12年度までは経済産業省が実施）している輸出手形保険（銀行が買い取った輸出貨物の代金回収用手形の損失補償、80%）について、東京都が上乗せ補償（15%）をする形で昭和29年より実施してきた事業である。

しかし、貿易形態や決済手段の変化により需要が減少し、事業の存在意義が薄れたため、13年度をもって東京都による新規のてん補契約は終了した。

24年度も引き続き、平成13年度以前の未回収債権の適切な管理に努め、銀行などから提出される債権管理関連書類の受付、審査、管理等を行いその結果を東京都へ報告した。

### 管理事務の受付と審査件数

(単位：件)

事 項	実 績		
	24 年度	23 年度	22 年度
◎書類等の受付 ・ 輸出手形買取損失てん補回収金納付通知書 ・ 委任状・代理人届・その他	1,463	2,174	1,479
◎審査 ・ 輸出手形買取損失てん補回収金納付通知書 イラク・リスクケジュール他 ・ 輸出手形買取損失てん補終了認定申請書等	1,349	2,021	1,353
◎日本貿易保険作成の債権管理表の照合（月末分）	5,388	5,411	5,451
◎債権管理状況一覧表の作成 (終了認定、元本回収済分、不明分) 等	2,690	670	786
合 計	10,890	10,276	9,069

## 9 助成金事業

中小企業の技術開発や市場開拓、商店街や地域の活性化等を支援するため、各種助成事業を実施した。

24 年度は、商店街での後継者育成や開業する人材を支援するため小売商業後継者育成・開業支援事業を新たに実施した。また、展示会等出展支援助成事業の制度改正を行い、利用企業から要望の高かった 2 回目の利用も対象とした。

### (1) 中小企業経営・技術活性化支援事業（都補助事業）

都内中小企業の新製品の開発や技術力の向上、販路の拡大、新規分野への進出などを促進し東京の産業の活性化を図るため、3 つの助成事業を実施した。

助成金交付企業については、知的財産総合センター等と連携し、公社として一体的な支援を実施した。

#### ① 新製品・新技術開発助成（助成率 1/2 以内、助成限度額 15,000 千円）

実用化の見込みのある新製品・新技術の研究開発に要する経費の一部を助成した。

複数年度を助成対象期間としており、24 年度の採択は 64 件（うち中止等 6 件）、支出は 53 件（うち 24 年度採択分 4 件、23 年度採択分 48 件、22 年度採択分 1 件）であった。

#### ② ISO 取得支援助成（助成率 1/2 以内、助成限度額 1,300 千円）

ISO（国際標準化機構）の定める 9001（品質管理及び品質保証の国際規格）または 14001（環境管理の国際規格）の認証取得に要する審査経費の一部を助成した。複数年度を助成対象期間としており、24 年度の採択は 29 件、支出は 43 件（うち 24 年度採択分 18 件、23 年度採択分 25 件）であった。

#### ③ 市場開拓助成（助成率 1/2 以内、助成限度額 3,000 千円）

東京都又は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、

国内外の見本市等への出展及び広告掲載等に要する経費の一部を助成した。

24年度は新たに都市課題解決のための技術戦略プログラム製品開発プロジェクト助成事業を申請要件に加え、利用企業の範囲拡大を図った。24年度の採択は65件（うち中止6件）、支出は11件（24年度採択分）であった。

なお、交付決定65件の主な内訳は、経営革新計画承認企業25件、ニューマーケット開拓支援事業対象企業18件、新製品・新技術助成金交付企業7件、地域中小企業応援ファンド助成金交付企業5件、外国特許出願費用助成金交付企業3件等であった。

## （2）商店街パワーアップ基金事業（助成率1/2以内、助成限度額20,000千円）（都受託事業）

商店街の活性化を目的として商店街の会員が新たに株式会社やNPO法人などを設立する際の必要経費や、都内商店街とNPO法人・商工団体等が連携して取り組む商店街の活性化事業に係る経費の一部を助成した。

24年度は、23年度に採択した事業の1件に対して継続支援を行ったほか、新たに3件を助成対象として決定した。

なお、本事業は複数年度を助成対象期間としており、24年度の支出は1件（23年度採択分1件）であった。

### 商店街パワーアップ基金事業における採択事業の内容

件数	区分	事業内容等	事業対象地域
3件	パートII	1000×10川と街の散歩ミュージアム	コヅ通り商店会、南千住仲通り商店会、三の輪銀座商店街振興組合、べるぽーと汐入商店街振興組合
	パートII	用賀商店街まちなか観光振興協議会事業	用賀商店街振興組合
	パートII	NPO法人による街の連携事業	赤門前商興会、本郷二・三丁目商店会、本郷四・五丁目商店会、本郷五丁目実業会、眞弓商店会

※パートI：会社設立・活性化プロジェクト パートII：商店街活性化プロジェクト

## （3）都市課題解決のための技術戦略プログラム製品開発プロジェクト助成事業（助成率2/3以内、助成限度額20,000千円）（都補助事業）

都市課題解決に寄与する技術・製品開発を促進するため、東京都が策定した「技術戦略ロードマップ（高度な防災都市編）」に定める開発支援テーマや目標に沿った2つのテーマ（地域の防災対応力の向上、「防災力」を備えたエネルギーの利活用）に関する中小企業等の技術・製品開発を、公社が公募し、審査を経て6件を助成対象として決定した。

また、22年度環境編の4テーマ5件、23年度安全・安心編の4テーマ7件を含め、

事業の円滑な推進に向けてプロジェクトナビゲータを中心とした継続的支援を行った。なお、本事業は複数年度を助成対象期間としており、24年度の支出は8件（23年度採択分3件、22年度採択分5件）であった。

### 都市課題解決のための技術戦略プログラム製品開発プロジェクト助成事業 における平成24年度採択事業の概要

開発支援テーマ	事業テーマ・内容	
地域の防災対応力の向上	レーザパターン照射器の開発	非常時における危険場所表示や道路への進入禁止表示等、レーザ光を用いた多様な情報パターンの照射機器の開発。非常時の状況に応じた最適な情報伝達が可能。
	簡易移動型有機物分解装置の開発	非衛生廃棄物（使用済みオムツ、医療廃棄物等）を酸化チタンを用いて熱分解処理する小型分解装置の開発。災害時における避難所の生活環境維持、医療現場の衛生管理に寄与。
「防災力」を備えたエネルギーの利活用	太陽エネルギー測定装置の校正装置の開発	太陽エネルギー測定装置（全天日射計、放射収支計、熱流計）を高精度に校正する装置の開発。太陽光発電や住宅設備等について、太陽エネルギーの高効率利用や断熱建材の性能評価の高精度化に寄与。
	水素製造用SOECスタックの開発	水素製造方法の一つであるSOEC（※1）水素生成用スタック（※2）の開発。燃料電池等の燃料となる水素を高効率かつ低コストで製造し、災害時の自立分散型エネルギー源の確保に貢献。 ※1 SOECとは、固体酸化物型燃料電池技術を利用した水素製造システム ※2 スタックとは、セルとセパレータ等からなるモジュール
	小型波力発電装置の開発事業	高効率、高信頼、低価格な小型波力発電装置の開発。災害時分散型電源や電動漁船の動力等に活用が可能。
	蓄電池の機能を持つ充電ロッカー	小型EV・蓄電池の双方に互換性のあるカセット型バッテリーチャージャーの開発。使用済バッテリーの自動充電のほか、定置型蓄電池の機能も有し、災害時には地域の非常用電源として活用が可能。

#### （4）航空機産業への参入支援事業（都補助事業）

##### ① JIS Q 9100認証取得助成（助成率1/2以内、助成限度額3,000千円）

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、参入の足がかりとなるJIS 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た。24年度は1件を助成対象として決定した。

なお、本事業は複数年度を助成対象期間としており、24年度の支出は3件（23年度採択分3件）であった。

##### ② NADCAP認証取得助成（助成率1/2以内、助成限度額6,500千円）

航空機産業における特殊工程（溶接、表面処理等）の認証（NADCAP）取得に要する経費の一部を助成した。24年度は助成対象の該当がなかった。

なお、本事業は複数年度を助成対象期間としており、24年度の支出は2件（23年度採択分2件）であった。

##### ③ PMA部品試作・初回製品検査助成（助成率10/10以内、助成限度額2,160千円）

PMA（認証済み交換部品）市場への参入支援のため、部品の初回製作及び出荷に要する経費の一部を助成した。24年度は2件を助成対象として決定した。

なお、本事業は複数年度を助成対象期間としており、24年度の支出は1件（23年度採択分1件）であった。

#### （5）基盤技術産業グループ支援事業（助成率1/2以内、助成限度額50,000千円）

##### （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に要する経費の一部を助成するとともに、プロジェクトマネージャーによる事業の進行管理、運営のサポート、助言等を行った。

24年度は、22年度からの継続事業8件に対し支援を行い、8件（22年度採択分）が事業を完了した。

また、24年度の支出は8件（22年度採択分）であった。なお、本事業は24年度をもってすべての事業を終了した。

#### （6）ものづくり産業基盤強化グループ支援事業（助成率1/2以内、助成限度額50,000千円）（都補助事業）

ものづくり中小企業の製品競争力の強化を促進し、日本の基幹産業の生産拠点を支える強い中小企業集団を創出し、「売れる技術」を創り出すための開発・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に対して、経費の一部を助成するものであり、4件を助成対象として決定した。また、23年度からの継続事業5件（うち1件中止）に対して、事業の進行管理、運営のサポート、助言等を行うプロジェクトマネージャーを中心とした事業推進チームによる継続的支援を行った。

なお、本事業は複数年度を助成対象期間としており、24年度の支出は5件（23年度採択分5件）であった。

#### ものづくり産業基盤強化グループ支援事業における採択事業の概要

件数	事業テーマ（グループ構成企業数）
4件	人間共存・OSS方式活用・サービスロボットアームの開発（3社）
	遠隔監視型生ごみ処理機の開発とアフターサービス体制の構築（3社）
	タブレット端末を活用したスマートな視覚的誘導型ピッキングシステムの構築（3社）
	暮らしに癒し・豊かさをもたらす人工自然光窓による快適空間創出（3社）

#### （7）地域中小企業応援ファンド助成事業

##### （地域資源活用イノベーション創出助成金）

（助成率1/2以内、助成限度額8,000千円）（都補助事業）（P. 91 参照）

(8) 展示会等出展支援助成事業（1回目：助成率 2/3 以内、助成限度額 展示会参加費用等用等 1,000 千円、製品カタログ等作成費用 200 千円、2回目：助成率 1/2 以内、助成限度額 750 千円、製品カタログ等作成費用 150 千円）（都補助事業）

受注低迷による売上減少に対する支援策として展示会等への出展経費への助成を行った。本事業は「経営課題解決支援事業」の支援等を受けた企業に対し、国内外の見本市へ出展する経費や新聞雑誌等に掲載する広告費又は製品カタログ・パンフレット等の作成経費の一部を助成するものである。24年度は、利用企業から要望の高かった2回目の利用について対応するため制度改正を行い、242件（うち2回目6件）を助成対象として決定し、223件（うち2回目6件）に対し支出を行った。

(9) 小売商業後継者育成・開業支援事業（助成率 1/2 以内、助成限度額 店舗新装・改装工事費 500 千円、研修受講費 60 千円）（都補助事業）

商店街での後継者育成や開業する人材を支援し、商店街の活性化を図るため、商店街で中小小売商業者として開業等を行う者を対象に、後継時及び開業時の大きな課題である技能の習得や店舗の新装又は改装工事に係る経費の一部を助成した。24年度は、2件を助成対象として決定し、2件に対し支出を行った。

(10) 中小企業向け電力自給型経営促進支援事業

東日本大震災発生に伴う電力事情のひっ迫を受け、電力需要の抑制または事業活動の継続にあたって「電力自給型経営」を実践する中小企業を支援する事業を23年度に引き続いだ実施した。

① セミナー開催（都補助事業）

中小企業者を対象にセミナーを開催し、経営改善の視点から、節電や電力確保にむけて取り組むべき事項についての情報提供及び電力供給不足対策への意識付けを行った（6回139人参加）。

「中小企業節電対策経営セミナー」開催実績

	開催日	会場	参加者数
第1回	6月20日	中野サンプラザ	53人
第2回	6月27日	城南支社	18人
第3回	7月4日	秋葉原庁舎	21人
第4回	7月17日	城東支社	9人
第5回	7月18日	多摩支社	22人
第6回	11月27日	産貿センター浜松町館	16人

② 節電推進アドバイザー派遣等（都補助事業）

節電推進アドバイザーを中小企業に派遣し、現地で節電アドバイスを行い、384社の節電行動計画策定を支援した。（第1回目現地調査、第2回目節電アドバイス）

さらに、7月から12月の間、自家発電設備等導入費用助成及び節電推進アドバイザー派遣事業の利用促進を図るために節電推進相談員を設置し、窓口の開設及び企業訪問

により、事業の相談並びに普及啓発を行った。

③ 自家発電設備導入費用助成事業（都補助事業）

対象者	中小企業単独	中小企業グループ
助成率	助成対象経費の2/3以内	助成対象経費の3/4以内
限度額	2,000万円	組合員数×2,250万円を限度 (最大5.6億円)

自家発電設備、蓄電池及びその付帯設備を対象とし、その後、中小企業者ニーズに対応し、デマンド監視装置、進相コンデンサ、インバータ及びその付帯設備等、対象設備を拡大するとともに、申請期間を平成24年9月28日から12月28日まで延長した。

助成金に併せて、審査時には節電推進アドバイザーを派遣して適切な運用ができるよう支援を行った。

23・24年度の支出342件の内訳は、自家発電設備92件、蓄電池191件、デマンド監視装置66件、進相コンデンサ2件、インバータ6件（重複設置があるため合計は一致せず）だった。

自家発電等設備導入費用助成事業実績（金額単位：千円）

区分	申請	交付決定		支出	
	件数	件数	金額	件数	金額
24年度	338	307	1,002,194	336	1,239,334
23年度	72	65	393,082	6	44,228
合計	410	372	1,395,276	342	1,283,562

④ 中小企業被災地事業継続特別支援事業

（助成率1/2以内、助成限度額80,000千円）（都受託事業）

東日本大震災による都内企業の二次的被害の防止や被災地での経済復興を図るために、被災地で直接、物理的被害を受けた被災地事業所を有する都内中小製造業者に対し、経営等の専門家を派遣するとともに、損壊した工場等の生産基盤の建替・修繕等に必要な経費の一部を助成する事業であり、23年度に16件を助成対象として決定した（うち、23年度中止件数1件）。

24年度は、23年度からの継続事業14件のうち、13件が事業を完了した（うち、24年度中止件数1件）。また、24年度の支出は13件であった。なお、本事業は24年度をもってすべての事業を終了した。

## (11) 助成事業の利用企業に対する調査

開発した成果品の製品化・販売実績の状況、助成事業の利用効果等を把握するため、17～22年度の助成企業707社を対象（回答数は698社）とした企業化等状況調査、及び23年度に事業を完了した6つの助成事業利用企業106社を対象（回答数は102社）とした事後調査を行った。

### 企業化等状況調査結果

(17～22年度の助成企業707社を対象。698社から回答)

区分	製品化に成功した	うち販売実績有り	助成事業の利用効果				
			技術的 信用力向上	新分野・ 新事業へ進出	積極的 研究開発実施	自社ブランドの確立	国内向け 売上増加
技術開発助成 (182社)	120社 66%	42社 23%	105社 58%	55社 30%	48社 26%	38社 21%	26社 14%

区分	取得したISOの種類		取得後のメリット			取得後の課題	
	9001	14001	標準化・記録整備・作業手順の明確化	品質向上・技術力アップ	信頼度向上・イメージアップ	事務量増加	維持コスト増
I SO取得支援助成 (292社)	179社 -	113社 -	161社 55%	179社 61%	188社 64%	188社 64%	171社 59%

区分	展示会出展効果		
	新規取引先開拓	顧客ニーズ把握	自社PR効果による展示製品以外の売上増
市場開拓助成 (168社)	73社 43%	35社 21%	16社 9%

※助成事業の利用効果、取得のメリット・課題は複数回答。項目は回答数上位を掲載

※技術開発助成には融合化助成事業、産学公連携助成事業、創業期技術開発助成事業、新製品・新技術開発助成事業、中小企業物流効率化推進事業、社会的課題解決型研究開発助成事業、ものづくり新集積形助成事業、重点戦略プロジェクト支援事業、革新的技術の事業化支援事業が含まれる。

事後調査結果（23年度事業完了助成企業106社を対象）

区分	製品化の有無		助成事業の利用効果		
	製品化 有り	うち販売 実績有り	売上・ 取引先増加	技術力・ 開発力向上	信用力向上
新製品・新技術開発助成 (39社)	18社	11社	27社	38社	27社
	46%	28%	69%	97%	69%
基盤技術産業グループ支援 (4社)	3社	3社	4社	3社	4社
	75%	75%	100%	75%	100%
重点戦略プロジェクト支援 (2社)	1社	0社	2社	2社	2社
	33%	0%	100%	100%	100%
社会的課題解決型研究 開発助成 (2社)	0社	0社	1社	2社	1社
	0%	0%	50%	100%	50%
地域中小企業応援 ファンド助成 (49社)	46社	40社	39社	47社	47社
	94%	82%	80%	96%	96%
革新的技術支援 (6社)	3社	3社	5社	6社	5社
	50%	50%	83%	100%	83社
合計 (102社)	71社	57社	78社	98社	86社
	70%	80%	76%	96%	84%

※助成事業の利用効果については複数回答

(調査期間：平成24年11月～平成25年3月)

## 助成事業の実績

(金額単位:千円)

区分	申請年度	申請		交付決定		支出					
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	うち24年度支出分 件数	金額		
経営・技術活性化助成	新製品・新技術	24年度	236	1,658,391	64	478,672	4	15,139	4	15,139	
		23年度	261	1,921,751	76	531,078	55	277,678	48	249,422	
		22年度	325	2,335,673	59	451,181	41	230,543	1	3,852	
	ISO	24年度	29	8,713	29	8,713	18	4,825	18	4,825	
		23年度	69	24,989	63	22,365	54	17,163	25	8,972	
		22年度	63	26,778	56	23,523	50	17,754	-	-	
	市場開拓	24年度	100	191,012	65	132,061	11	11,716	11	11,716	
		23年度	97	167,841	53	88,965	48	51,004	-	-	
		22年度	105	196,119	48	91,070	45	60,512	-	-	
商店街パワーアップ	24年度	3	22,929	3	22,929	-	-	-	-		
	23年度	2	29,534	1	16,380	1	14,229	1	14,229		
	22年度	9	62,099	6	30,421	5	18,220	-	-		
都市課題解決のための技術戦略プログラム製品開発プロジェクト助成事業	24年度	33	350,334	6	86,712	-	-	-	-		
	23年度	45	534,784	7	106,075	3	13,906	3	13,906		
	22年度	29	383,162	5	80,000	5	57,994	5	49,518		
航空機産業への参入支援	JISQ9100認証取得	24年度	1	2,892	1	2,892	-	-	-		
		23年度	4	3,094	4	3,094	4	2,389	3	1,589	
		22年度	1	1,025	1	1,025	-	-	-		
	NADCAP認証取得	24年度	0	0	0	0	-	-	-		
		23年度	4	4,466	4	4,466	4	2,606	2	926	
		22年度	2	3,634	2	3,634	-	-	-		
	PMA部品等	24年度	2	3,671	2	3,671	-	-	-		
		23年度	8	12,965	8	12,965	3	4,889	1	1,203	
		22年度	2	1,643	2	1,643	-	-	-		
基盤技術産業グループ支援		22年度	28	905,650	9	274,288	9	173,274	8	111,697	
ものづくり産業基盤強化グループ支援		24年度	12	316,787	4	86,019	0	0	0	0	
		23年度	19	485,182	5	78,620	5	14,004	5	14,004	
地域資源活用イノベーション創出助成(地域中小企業応援ファンド)		24年度	204	949,696	38	145,682	4	3,221	4	3,221	
		23年度	220	1,069,034	55	287,337	8	26,075	7	25,395	
		22年度	232	1,193,965	51	280,628	36	128,324	11	34,608	
※展示会等出展支援助成事業		24年度	242	167,758	242	167,758	223	136,613	223	136,613	
		23年度	292	195,106	292	195,106	277	167,425	-	-	
		22年度	407	277,444	407	277,444	365	223,845	-	-	
小売商業・後継者育成支援事業		24年度	2	1,000	2	1,000	2	1,000	2	1,000	
自家発電等設備導入費用助成事業		24年度	338	1,186,753	307	1,002,194	281	938,846	281	938,846	
		23年度	72	462,454	65	393,082	61	344,716	-	-	
中小企業被災地事業継続特別支援事業		23年度	17	745,954	16	729,689	14	539,886	13	530,436	
24年度合計			1,202	4,859,936	763	2,138,303	543	1,111,360	543	1,111,360	
23年度合計			1,110	5,657,154	649	2,469,222	537	1,475,970	108	860,082	
22年度合計			1,203	5,387,192	646	1,514,857	556	910,466	25	199,675	

※展示会等出展支援助成事業 24年度実績における2回目の申請等実施は下記のとおりである。

申請及び交付決定 6件 3,562千円、支出 6件 2,897千円。

## 10 資金調達支援事業

### (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 中小企業事業化支援ファンドの概要

中小企業事業化支援ファンドは、新製品・新技術の開発等による新規事業の展開に取り組んでいる都内中小企業に対して資金支援を行い、併せて継続的支援を実施することにより、新規事業の円滑な成長を促進することを目的として、東京都が設置したファンドである。

公社は本ファンドの企画提案に応募した結果、ファンドの運用者として選定され、平成18年12月に「東京都中小企業事業化支援投資事業有限責任組合」を設立した。設立以来21社に対し投資を実行し、平成23年12月をもって新規投資を終了した。

#### 中小企業事業化支援ファンドの概要

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)より原則8年間
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)
投資実施先	新製品・新技術の開発等による新規事業に取り組む都内中小企業(累計21社)
投資実施累計額	9億2,218万5,040円
決算期	6月末

#### ② 投資の状況

24年度(組合決算期第6期中4月1日～6月30日及び同第7期中7月1日～3月31日)に投資資金の回収(一部回収を含む)を行った企業は2社である。また、資金繰りの悪化により1社が経営破たんした。

25年3月31日時点における投資企業数は16社であり、投資残高は6億8,223万円である。なお、23年度以前にも投資資金の回収を行った企業が1社存在するほか、経営破たんした企業が1社存在する。

#### ③ 投資先に対する支援の内容

24年度、ニューマーケット開拓支援事業を活用して、7社に対して大企業とのビジネスマッチングを行ったほか、海外販路開拓支援事業を活用して3社に対し、海外展示会への出展サポートなど、マーケティング面での支援を行った。

また、外部コンサルタントを活用して1社に対し、生産工程の改善を支援した。このほか3社に対して、経営計画の策定を支援した。

## 1.1 企業人材育成事業

### (1) 経営支援研修等事業

中小企業者の人材の育成・支援を図るため、実務担当者向け研修と階層別研修の体系に基づき、専門的な知識や技術・技能修得を目的とした各種研修を実施した。

#### ① 経営・人材育成研修（都補助事業）

実務担当者を対象とし、実務に直結するような法改正、制度改正や企業経営に必要と思われる内容に絞り込み研修を実施した。

I S O研修については、基礎から学ぶ I S O及び内部監査員養成を実施した。

経営・人材育成研修の実施状況 (単位：人)

内 訳	24年度		23年度		22年度	
	コース数	参加者数	コース数	参加者数	コース数	参加者数
経営実務研修	30	330	21	320	12	263
I T 経営研修	7	48	6	41	18	296
I S O研修 (9001, 14001, 27001)	内部監査員養成	9	443	9	445	7
	基 礎	3	35	3	35	5
合 計	49	856	39	841	42	1,129

※参加者数は延べ数

※22年度は経営実務研修に「ビジネス英会話」を含む

#### ② 階層別研修（公社自主事業）

中小企業の新入社員から経営者を対象とし、階層毎に求められるスキルや能力の習得により、各階層での役割を果たせる人材の育成を目的として実施した。

階層別研修の実施状況 (単位：人)

内 訳	24年度		23年度		22年度	
	コース数	参加者数	コース数	参加者数	コース数	参加者数
新入社員研修	2	204	3	228	3	240
若手・中堅社員研修	2	67	2	37	1	69
管理・監督者研修	2	67	1	7	1	19
経営者研修	1	6	1	10	1	36
合 計	7	344	7	282	6	364

※参加者数は延べ数

## (2) オーダーメード研修事業（公社自主事業）

### ① 実施企業数、受講者数の推移

企業のニーズにきめ細かく対応するため、企業のビジョンや実情にあった研修事業を行った。24年度の特徴は、組合等団体が構成員向けに実施する単発セミナーが多くなったことである。更に中小企業人材確保・育成総合支援事業と連携した事業運営により、申込企業が単なる研修実施で終わることなく、人材育成戦略の構築や受講者に対する意識付けなどの取組が見受けられるようになった。

オーダーメード研修事業の実績

	24年度	23年度	22年度
実施企業数	40社	29社	29社
実施件数	48件	38件	41件
延べ受講者数	892人	710人	1,190人

### ② 個別案件の概要及び傾向

24年度も、企業が抱える経営課題に対応し、各企業に合わせた内容の研修を提供した。全体的には次世代リーダー育成を目的とした「N E X T リーダー研修」、管理職を対象とした「階層別研修」や「考課者研修」、営業力強化、特にマーケティングの強化や製品、サービスの新しい価値を創造する分野を希望するケースが増加してきている。

## (3) 産業人材の確保・育成事業（都補助事業）

### ① 中小企業人材確保・育成総合支援事業

#### ア 採用セミナー等の実施

採用に関する専門部署を持たない中小企業の採用担当者を育成・支援するため、「募集・採用編」と「定着・活用編」に区分しセミナーを開催した。

「募集・採用編」では、魅力ある企業PRの方法や採用に関する規則・規定作り、採用試験・面接方法等を実施し、「定着・活用編」は、採用後の人材定着の具体策、企業目標の達成に向けた人材活用方法や人材育成方法等を実施した。

また、中小企業のための採用実務マニュアルを作成し、セミナー参加者やハローワーク等の関係機関に合計2,800部配布し、中小企業の効果的な採用活動を支援した。

#### イ 人材確保・育成のための総合的な支援

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6名が東京都の人材支援専門機関等と連携しながら、人材育成策の提案と研修実施のコーディネートを行った。相談内容の多くは、成績評価制度の構築や熟練社員から若手社員への技能伝承、効率的な採用に関するものであった。支援の成果としては、新人事制度の運用開始や東京都職業能力開発センターとの連携による技能訓練の実施はもちろんのこと、企業内で新たな気づきが生まれ、相談テーマ以外の取組の開始や従業員のモチベーションが上がるなど副次的な効果も表れている。今後も対応状況の把握や効果

の検証を行うなどのフォローアップを定期的・継続的に実施する。

また、企業経営者や管理監督者を対象に、自社の経営戦略を見据えた人材の確保から育成までの重要性を普及啓発するため、人材確保・定着戦略セミナーを4回開催した。うち3回は人材育成を積極的に実践している中小企業経営者（各回2名）を講師に迎え、成功・失敗例を同じレベル、目線から検討する内容とした。具体的な事例を取り上げたことで、受講者の満足度は高かった。

### 相談実績

	24年度	23年度
確保相談	321件	109件
育成相談	1,019件	781件
相談企業数	147社	139社

### 人材確保・定着戦略セミナー

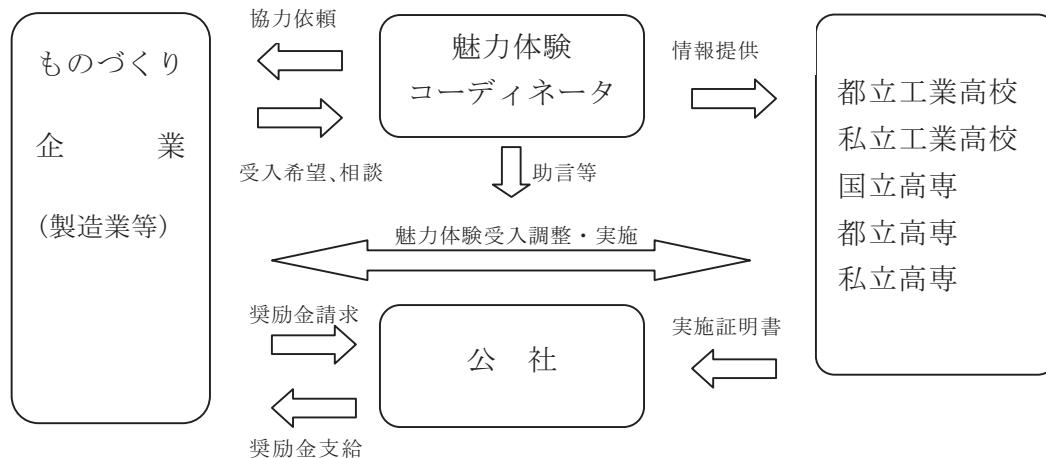
(単位：人)

実施日	講演テーマ	会場名	参加者数
9月20日		秋葉原UDX	37
10月17日	忙しい経営者のための人材戦力化セミナー ～人材基盤・活性化づくりをどう進めてきたか、どう進めていくか（第1～3回）	秋葉原UDX	35
11月21日		東京ビッグサイト	21
2月15日	人材の育成・定着・戦力化のために 中小企業ができること	都立産業貿易センター 浜松町館	60

### ② ものづくり中小企業魅力体験受入支援事業

工業高校や高等専門学校生を対象に「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」に対する理解を促進させるため、魅力体験コーディネータ4名を配置し、受入企業の開拓及び工業高校等への情報提供や、受入にあたっての調整や助言などを行った。24年度は新たに中小企業の経営者や若手社員等を講師として高校に派遣する事業を開始し、中小企業の理解促進に努めた。

### <事業の流れ>



「今年度生徒を受け入れてもよい」という中小企業を新たに92社開拓し、累計で326社の受入可能企業を確保した。そのうち学校との近接性などを考慮して、317社を工業高校等に紹介し、生徒の要望などを踏まえ最終的に111社が魅力体験を実施した。

また、前記企業を含む延べ943社(23年度比42.4%増)に魅力体験受入の負担軽減を目的とした奨励金36,904千円(23年度比37.8%増)を支給した。

**ものづくり中小企業魅力体験受入支援事業実績** (単位:社)

	24年度	23年度
受入可能企業数	326	234
学校への紹介延べ企業数	317	58
受入延べ企業数	111	12

## 12 ものづくり事業化支援事業

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し、中小企業の持続的な発展を促進する。

### (1) 事業化チャレンジ道場（製販一体型新製品開発支援事業）（都補助事業）

#### ① 売れる製品開発道場

中小企業のものづくり機能や新製品開発力の向上を支援するため、インダストリーデザインの手法を取り入れた新製品開発に関し、開発の構想段階からアイデア展開、コンセプト決定、試作品づくりまで幅広い知識・スキルを体系的・実践的に修得でき

る道場を開催した（参加企業 21 社、23 年度 14 社、22 年度 12 社）。

5 月から開講し、11 月の最終プレゼンテーションまでの約半年間に 12 回の講義と 3 回のものづくり実習を実施し、各社に対する現地指導も各々 3 回ずつ行った。また、（地独）都立産業技術研究センター城南支所の光造形装置等を活用したものづくり実習やデザイナーによるモックアップ（原寸型実物模型）作製指導などを経て、試作品を完成し、最終プレゼンテーションを行って修了した。

### 売れる製品開発道場の概要

回数	講義・演習 12 回 ものづくり実習 3 回 現地個別指導 3 回 を約半年にわたり実施		
講義・実習	「心」	①オリエンテーション ②企業力分析 ③マーケティング ④ポジショニング設定	
	「技」	⑤アイディア展開 ⑥コンセプト決定 ⑦コミュニケーション手法 ⑧製品化可能性検証	
	「体」	⑨製品企画書作成 ⑩最新の製品開発トレンド ⑪デザイン決定 ⑫最終プレゼンテーションくものづくり実習：3 回モックアップ演習コース・光造形コース>	
開発製品	○卓上ポータブルレーザー加工機 ○非常用携帯電源システム ○消費電力カウンター ○入眠検知装置 ○ソフビフラワー ポット ○低温火傷防止装置 ○ペッットボトルオープナー ○ポータブル真空成型機 ○新型気象計 ○新型マスカーカッター ○名刺用封筒		○多用途ラック ○新型耐震収納ボックス ○工程用ラインパレット ○工場用アレンジワゴン ○電気スタンド型 LED 太陽灯 ○ひずみゲージ接着用加圧治具 ○i Pad 収納ケース ○半屋外壁面装飾 ○高齢者向け自立支援食器 ○減災キャスター ストップバー

### ② 事業化実践道場

「売れる製品開発道場」修了企業を対象に、各社別の事業化プロジェクトを編成し、「売れる製品開発道場」で開発した試作品を製品化に向けてブラッシュアップし、完成度を高め、量産化を図って市場に投入し、販売実績があがるまでの事業化プロセスを支援した（参加企業 21 社）。

事業化に最低限必要な知識・スキルを修得するための連続講座（5 回）を開催した上で、各社別の事業化ロードマップを作成し、事業へ向けた実践を通じてロードマップを精緻化しながら事業化に取り組んだ。プロジェクトごとに進捗状況や課題、問題点等を把握し、的確で迅速な対応を行った。

## 事業化実践道場の概要

内容	◎講義・演習5回（連続講座） <ul style="list-style-type: none"> <li>①知財戦略 ②BSC（バランスト・スコアカード）と戦略マップの活用方法</li> <li>③マーケティング戦略 ④BSCの作成（CSF&lt;重要成功要因&gt;とKPI&lt;重要業績評価指標&gt;）⑤BSCの作成（因果関係の確定と施策の決定）</li> <li>◎事業化プロジェクトチーム（21社）別の事業化プロジェクトの推進</li> </ul>	
事業化 プロジェクト の内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ロボット技術活用製品</li> <li>○下肢障害者用運動補助装置「SWORD」</li> <li>○かざりプレート</li> <li>○デイサービス施設への口腔サービスソフト・ハードの提供</li> <li>○オープナー機能付きマイキャップ</li> <li>○自動整準機能付新型湿式ガスマーティー</li> <li>○男性用洗顔ブラシ</li> <li>○解凍プレート</li> <li>○音の出る屏風</li> <li>○くるみぼたん</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○石材メンテ用「ストーンマスター」</li> <li>○気泡式液面計</li> <li>○デジカメ撮影用照明器「フォトラ」</li> <li>○「LEDタイヨウポール」</li> <li>○「ソーラーオーニソプター」</li> <li>○無線温度センサー</li> <li>○安全保護メガネ</li> <li>○ペット情報コミュニティサイト</li> <li>○ワンタッチ竿受け台</li> <li>○知育玩具</li> <li>○照明機能付き屏風</li> </ul>

24年度も展示会出展支援として、事業化実践道場で事業化に取り組んでいる企業とともに「事業化チャレンジ道場」のPRのために、11月の「産業交流展2012」（6社）と2月の「第17回おおた工業フェア」（6社）に各々2小間の共同出展を行った。

また、開発道場から事業化実践道場までの全体プロセス見える化した「成果事例集vol.IV」を作成して、事業化チャレンジ道場のPRと参加企業の事業化促進を図った。

### ③ ものづくりチユーター育成道場

過去7年間の「売れる製品開発道場」の修了者全員を対象として、3月13日に「経験者（OB）交流会」を実施した（参加者：27社48人）。

修了年次や業種、規模を超えて活発なコミュニケーションを図り、次世代開発の芽だしと事業化の経験の伝承のための「場」づくりを行った。

## 1.3 中小企業設備リース事業（都補助事業）

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等の導入を促進する事業である。

実績は、景気の低迷に伴い企業の設備投資意欲が減退していることなどから、23年度とほぼ横ばいとなった。

**設備リース事業の実績** (単位：件)

年度	24年度	23年度	22年度
申込数	26	39	33
実行件数 (実行額)	11 (106, 580 千円)	12 (128, 669 千円)	11 (150, 013 千円)

## 14 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（公社自主事業）

15年度から新規申込受付を休止している設備資金貸付事業及び設備貸与事業について、通常の償還事務及び未収債権の管理を実施した。

#### ① 債還状況

公害防止設備案件の貸付事業1件の償還が平成24年10月に完済し、正常債権の償還事務が終了した。

**年度末の債権残高**

区分	24年度		23年度		22年度		14年度	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
割賦	0件	0	0件	0	1件	1,736千円	1,539件	21,422,516千円
リース	0件	0	0件	0	0件	0	800件	8,999,285千円
貸付	0件	0	1件	848千円	1件	2,120千円	179件	1,235,008千円
合計	0件	0	1件	848千円	2件	3,856千円	2,518件	31,656,809千円

#### ② 未収債権の管理状況

分割弁済中の債務者に文書を送付してフォローするなど未収債権の管理・保全を行った。未収債権2件については完済した。

**未収債権の総額**

年度	24年度	23年度	22年度
件数	6件	8件	9件
金額(千円)	10,329千円	13,049千円	19,819千円

※「未収債権」…設備貸与契約を解除した場合の債務者又は連帯保証人に請求しうる額

## 15 企業福利厚生支援事業

中小企業に働く人々を対象に健康管理事業、共済事業等を実施し、中小企業における福利厚生面の支援を図った。

### (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)

中小企業に働く人々の健康管理等の促進を図るため、スポーツ・レジャー・宿泊施設や生活サポート等の契約施設を会員制によるスケールメリットを活かして割安の料金で提供した。

利用促進に向けては、年3回の発行の会員向け会報誌によるPRと専用ホームページによるPRを実施した。会報誌は、シーズンにより掲載内容に変化を持たせ情報提供を行い、22年度にリニューアルを行った専用ホームページ「福利厚生なび」では、トピックス情報を活用し会員に向けた情報提供を行った。

規模別・業種別会員数内訳

(単位：上段・会員数 下段・従業員数)

従業員規模	小売業	サービス業	卸売業	製造業	その他	24年度	23年度	22年度
10人以下	6 41	31 208	10 76	16 137	54 372	117 834	141 1,013	351 2,280
11～30人	6 117	33 725	14 316	51 1,154	53 1,133	157 3,445	170 3,783	298 6,457
31～100人	2 143	30 2,089	13 891	57 3,950	43 2,712	145 9,785	152 10,347	199 13,098
101～300人	0 0	12 2,708	7 1,423	38 7,374	37 6,827	94 18,332	96 18,812	115 23,169
301人以上	0 0	9 5,235	2 798	5 2,610	11 5,558	27 14,201	25 13,524	28 14,385
24年度	14 301	115 10,965	46 3,504	167 15,225	198 16,602	540 46,597	584 47,479	991 56,369
23年度	17 318	125 10,601	50 3,581	177 15,754	215 17,225	584 47,479		
22年度	38 958	262 12,973	80 3,322	294 20,805	345 22,511	991 56,369		

利用券の発行数については、23年度に比べ利用数は減少した。減少要因としては、21年度以降に設けた利用制限や会員の精査を22年度以降から行っていること、また、23年度に施設の一部で有料券からカード提示に変更したことが考えられる。

さらには、同業他社による選択肢の拡大、共同購入による格安クーポンなどにより安価に同じ利用券が購入できることから、JOYLANDの利用数が減少したものと考えられる。

### ※1 施設利用券の発行実績

(単位：枚)

施設等	利用可能施設数	24年度	23年度	22年度
スポーツクラブ	540 施設	2	※2 17	443
遊園地	16 施設	21, 561	27, 417	33, 436
釣船・屋形船	10 施設	138	261	377
ゴルフ	11 施設	261	430	614
旅行・文化教養・その他	96 施設	1, 063	1, 988	2, 932
小計	673 施設	24, 592	30, 113	37, 802
リゾート施設	25 施設	222	209	368
合計	698 施設	24, 814	30, 322	38, 170

※1 「施設利用券」とは、有料券及び補助券を指す。 (施設数は年度末時点)

※2 23年度に有料券をカード（ジヨイントカード及びスポーツクラブカード）に切替えた。

### ② 働く人の心の健康づくり講座《メンタルヘルスセミナー》(都受託事業)

昨今の社会経済状況が中小企業に与える影響は大きく、そこで働く人々が抱える不安やストレスが起因して精神疾患（うつ症状）者の増加は社会問題化しており、その対応を求められている。

公社では、従業員や管理監督者向けのメンタルヘルスに対する「基礎講座」の実施や自社におけるメンタルヘルス対策を推進するための「推進リーダー養成講座」を開催し、普及・啓蒙に努めた。

「基礎講座」の従業員向けでは、セルフケアやうつ病に対する正しい知識を習得し、管理監督者向けでは、従業員の不調の早期発見のための知識と対応方法を習得するための内容で実施した。

推進リーダー養成講座については、2日間で法律関連・精神疾患の基礎知識、メンタルマネジメント、メンタル対策に取組んでいる企業担当者を招いてのパネルディスカッションやケーススタディによるグループ討議を実施した。

### 働く人の心の健康づくり講座の延参加者数 (単位：人)

事項	24年度	23年度	22年度
使用者向け講習 (※1)	76	88	136
労働者向け講習 (※1)	74	68	123
メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (※2)	430	434	136

※1 使用者向け・労働者向け講習は定員35人各3回実施

※2 メンタルヘルス推進リーダー養成講座は、22年度は定員30人で2日間コース3回、23・24年度は定員40人で2日間コースを5回実施

### (2) 京浜島勤労者厚生会館の管理運営事業（都補助事業）

京浜島地区の中小企業に働く勤労者等に体育館や会議室等の施設を提供した。また、

会館の利用実態を把握するため、有料貸出施設・食堂・娯楽談話室の利用者アンケートを実施した。利用者満足度は概ね高かったが、食堂メニューの充実や施設の一部改善などの要望もあった。そのほか、京浜島工業団地協同組合連合会等と連携し、美術展や卓球大会など、施設の特徴を活かした事業を実施した。

#### 京浜島労働者厚生会館の管理運営事業の実績

(単位：人)

施設名 (開設年月日)	主な施設内容	施設利用者数			会館事業 参加者数
		24年度	23年度	22年度	
京浜島労働者厚生会館 (昭和 56 年 4 月)	体育館、会議室、和室、屋外テニスコート 等	80,462	78,270	80,640	248

#### (3) 賃金・退職金等に関する情報提供（公社自主事業）

東京都発行の「平成 24 年版中小企業の賃金・退職金事情」2,700 部を有料で頒布した。なお、東京都労働相談情報センターのホームページからダウンロードが可能なため、25 年度以降については、発行しない。

### 16 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、中小企業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した。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った。

#### (1) インターネット情報提供事業等（都補助事業）

##### ① 概要

公社ホームページ上で、公社が実施する支援事業の情報を迅速・的確に発信するとともに、都・区市町村・その他支援機関の支援情報を掲載した。

各ページへの年間アクセス数は合計 4,806,012 ページビュー（23 年度比 8.3% 増）、訪問数は 487,709 人（23 年度比 0.1% 増）といずれも増加した。

事業案内及びトピックスとして掲載した記事のうち、人気の高かったコンテンツは、震災対応の「自家発電設備導入費用助成事業」で、アクセス数が 45,819 件と最も多かった。2 番目には、「研修・セミナー・講習会」が 36,263 件、次いで、「展示会等出展支援助成事業」が 15,137 件であった。

「受発注情報」が案件低迷により下期より減少したが、上記自家発電設備導入費用助成事業や展示会助成事業の他「中小企業経営・技術活性化助成事業」など助成事業や相談員等人材募集についてのトピックスのアクセスが増加した。

公社ホームページの主な掲載情報とアクセス数 (単位: ページビュー)

項目	内容	アクセス数		
		24年度	23年度	22年度
企業情報	中小企業の製品・技術・サービス等に関する詳細情報	306,177	285,471	495,156
知財センター	知的財産総合センターの事業、最新情報など	251,839	230,619	241,313
インキュベータオフィス情報	都内及び周辺の創業支援施設の入居募集情報	167,361	167,745	184,499
企業商品情報	職員が巡回等で収集した企業の製品（いきいき製品・技術情報）やネットクラブ会員企業が掲載した新商品情報など	35,716	32,335	32,025
受発注情報	受発注情報を中心とした取引マッチング情報	19,698	26,198	28,160
公社事業案内及びトピックス他	公社支援事業及び支援事業に関する最新情報等	4,044,919	3,694,712	3,206,858
合計		4,806,012	4,437,080	4,188,011

公社ホームページの訪問者数 (単位: 人)

区分	24年度	23年度	22年度
訪問者数	487,709	486,762	472,287

② ネットクラブ会員へのサービス

公社会員登録企業のうち、自社のEメールアドレスを公社に登録した「ネットクラブ会員」は、公社ホームページ上で自ら自社情報の発信を行えるシステムとなっており、主に、製造・加工委託先の検索に利用されている。

各種展示会などで加入促進に努めた結果、ネットクラブ会員数は15,064社(23年度比520社増)となった。

また、ネットクラブ会員に対してメールマガジン(TOKYOネットクラブまがじん)を発行(全19回)し、最新の支援情報や催物情報等を提供した。

公社ホームページ上で自社情報を発信した企業は、19,617社(23年度比184社増)となった。

ネットクラブ会員数及び情報発信企業数の実績 (単位: 社)

区分	24年度	23年度	22年度
ネットクラブ会員数	15,064	14,544	14,132
情報発信企業数	19,617	19,433	18,890

(2) 情報誌等広報事業(都補助事業)

① 広報誌「アーガス21」の発行

公社広報誌「アーガス21」を毎月21,000部発行し、登録企業及び関係機関に配布した。誌面には、公社が実施する各種支援事業・研修・セミナーの案内や、専門家の執筆による法律・税務の解説記事等を掲載した。また、魅力ある誌面づくりを目的に

支援事業の成果事例を掲載する他、(地独) 東京都立産業技術研究センター及び(公財) 東京しごと財団と連携し、各機関の活用方法などを紹介した。

## ② 取引状況実態調査

中小企業の経営・取引上の課題や関心事、企業独自の取組、その他景況感等について、今後の事業展開の参考とするために調査を行った。

### 取引状況実態調査の概要

調査時点	平成 24 年 12 月 31 日現在
調査方法	配達によるアンケート調査
調査対象	公社登録企業のうち 10,000 社 回答 2,896 社(回答率 29.0%)

## (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（貸借対照表・損益計算書等）から算出した業種ごとの平均的な財務水準と、それを時系列に動態分析した結果を、「東京都中小企業業種別経営動向調査報告書」としてまとめ、企業の経営成果の動向を明らかにした。作成した報告書は、財務内容判定の尺度や事業目標策定時の参考として中小企業、各支援機関、業界団体及び行政機関等に提供した。

24 年度は総務省経済センサスの事業所リストを用いて、これまで回収数の少なかった業種に調査票を重点的に配布し、全体として集計企業数を約 20% 増加させた。また、業種ごとの財務比率算出に当たり、事業所数が少ない業種をその類似性に着目して統合した。こうしたことにより、調査全体の有意性を高めることができた。

### <調査の概要>

- ・調査対象：都内に立地する中小企業のうち原則として「日本標準産業分類」小分類及び細分類をベースに製造業、卸売業、小売業、生活支援サービス業、企業支援サービス業から 98 業種
- ・調査事項：貸借対照表、損益計算書、製造原価報告書（製造業のみ）、定性項目
- ・調査対象期間：平成 23 年 4 月から平成 24 年 3 月までに行われた決算
- ・調査時期：平成 24 年 7 月～8 月

### 対象業種数および集計企業数

	24 年度						23年度	22年度
		製造業	卸売業	小売業	生活支援 サービス 業	企業支援 サービス業		
対象業種数	98	43	18	16	7	14	103	103
集計対象企業	1,259	477	253	140	79	310	1,052	1,031
調査票回収率				29.0%			25.6%	27.3%

## 17 地域産業振興事業

### (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）

#### ① 経営相談

財務・法律・金融・労務・創業など企業が直面する様々な経営上の課題について相談に応じた。全体の相談件数は 5,585 件 1,904 社（23 年度比 351 件減、78 社増）であった。

<城東支社> 経営相談の利用促進に向けて、城東支社独自のパンフレットを作成し、各種展示会、業界団体、商店街等、様々な機会をとらえ積極的な P R を行った。また、弁護士相談の窓口増設に伴い P R を行ったところ、法律相談件数が増加し、経営相談にも新規顧客が増えた。相談件数は、1,602 件（延べ 607 社）と 23 年度並みの実績であり、(23 年度 1,622 件：延べ 431 社) 相談項目として多いのは、経営全般、マーケティング・営業、経営戦略となっている。

<城南支社> 23 年度に引き続き「産業交流展 2012」と「第 17 回おおた工業フェア」への出展や業界団体、管内の区役所、商店街連合会などへの積極的な事業 P R を行ったが、相談件数は 1,982 件（延べ 576 社）と減少した（23 年度 2,276 件：延べ 739 社）。相談項目で多いのは、経営全般、マーケティング・営業、技術・生産関係の順であった。24 年度から法律相談の体制を充実させたことから、法律に関する相談件数は増加した。

<多摩支社> 多摩地域の市町村、商工会議所、商工会と連携し、地域内の相談窓口設置状況に関する情報収集と共有を行った他、定期的に窓口相談員との意見・情報交換を実施し、相談者の利便性向上及び相談窓口運営の円滑化に取り組んだ。相談件数は 2,001 件（延べ 721 社）となり、23 年度（2,038 件：延べ 656 社）に比べ利用企業が 1 割増加した。経営全般、法律関係、経営戦略が上位を占め、法律関係で電話機・F A X 等のリース契約、不動産賃貸契約等のトラブルに関する相談が多い状況は 23 年度と変わらないものの、23 年度に比べ生産・技術関係、I T 関係等の相談件数の増加率が高い。

項目別相談件数の推移

(単位：件)

相談項目	城東支社			城南支社			多摩支社			合計		
	24 年度	23 年度	22 年度									
経営全般	436	204	205	529	734	562	552	599	644	1,517	1,537	1,411
経営戦略	125	126	133	52	133	177	151	139	143	328	398	453
資金調達	78	166	199	51	63	112	70	65	96	199	294	407
マーケティング ・営業	227	161	183	348	235	204	88	72	94	663	468	481
法律関係	55	22	44	138	109	95	368	398	450	561	529	589
会社設立	31	50	52	47	39	51	41	49	31	119	138	134
税務・会計	11	10	24	53	47	54	45	30	32	109	87	110
労務関係	93	103	89	33	23	35	38	24	43	164	150	167
特許関係	7	14	18	1	2	7	29	42	35	37	58	60
技術・生産 関係	37	33	57	321	511	216	84	15	20	442	559	293
I T 関係	7	16	1	3	2	16	39	9	9	49	27	26
取引・適正 化関係	17	6	8	4	2	7	29	5	7	50	13	22
その他相談	478	711	616	402	376	447	467	591	592	1,347	1,678	1,655
相談件数 合計	1,602	1,622	1,629	1,982	2,276	1,983	2,001	2,038	2,196	5,585	5,936	5,808
利用事業者 計	607	431	425	576	739	572	721	656	704	1,904	1,826	1,701

## ② 産業セミナー

企業が必要とする最新の経営情報や経営管理の知識等を提供するため、地域特性や社会経済状況を踏まえ、経営に関する無料のセミナーを開催した。

<城東支社>過去の参加者のアンケート等から要望の多かった人材管理、マーケティング、経営管理などからテーマを選定し、1回目は「従業員をやる気にさせるマネジメント講座」、2回目は「シンプルな思考で営業力強化」を実施した。3回目は都内産業の最新事情を踏まえ、「都内産業の現状と中小企業の活路を考える」を実施し、これから産業振興についての情報を発信した。

<城南支社>1回目および2回目は、Facebook、Twitterなどのツールを活用して中小企業が顧客との関係を強化し売上を増加させる方策について、3回目は25年3月末の中小企業金融円滑化法終了に伴う対応について、4回目は、新製品の開発のヒントとなるヒット商品に共通する新製品開発のあり方と方向性をテーマとして実施した。

<多摩支社>「事業継続のための今どき経営課題克服セミナー」と題して4つのテー

マ課題を設定し、予め全4回の内容及び時期を周知し開催した。1回目は「顧客開拓」をテーマとし、営業活動における重要なポイントなどを紹介した。2回目は「情報活用」をテーマとし、昨今、企業における活用が話題となっているSNSなど、ITの具体的活用方法について紹介した。なお、この回は「産業サポートスクエア・TAMA ウエルカムデー」との同時開催とし、来場者の利便性向上を図った。3回目は「資金調達」をテーマとし、25年3月末の中小企業金融円滑化法終了に伴う企業の資金調達等について具体的対応方法を紹介した。4回目は「人材活用」をテーマとし、社員の実践力向上につなげるための中小企業における人事評価手法を具体的に紹介した。年間予定の事前周知は企業経営者等に計画的・継続的受講を促す目的での試みであったが、結果的に複数回受講した企業は全体の9%、複数人が受講した企業は全体の7%に留まった。

### 産業セミナーの概要

主催	テーマ	開催数	延べ参加者数
城東支社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・従業員をやる気にさせるマネジメント講座</li> <li>・シンプルな思考で営業力強化</li> <li>・都内産業の現状と中小企業の活路を考える</li> </ul>	3	178
城南支社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「中小企業のSNS活用術」 ～顧客数・売上高の増加につなげる方策～</li> <li>・「最新！Webマーケティング実践術」 ～業種不問！中小企業視点のWebメディア活用術～</li> <li>・「中小企業金融円滑化法終了とその対策」</li> <li>・「ヒット商品から読み解く生活者に“うける”商品のヒント」</li> </ul>	4	244
多摩支社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「顧客開拓」：提案力、販売力、人間力の養成</li> <li>・「情報活用」：SNSを中心とした企業でのIT活用方法</li> <li>・「資金調達」：中小企業金融円滑化法終了に伴う実務対応</li> <li>・「人材活用」：社員力向上につながる人事評価方法</li> </ul>	4	122
合計（23年度実績）		11（11）	544（555）

### ③ 交流会

企業経営者同士の交流会等に対し、活動拠点としての交流室を提供するとともに、交流会会員企業に対する経営相談、助言、情報提供等を行った。（交流会の開催回数：城東支社24回、城南支社31回、多摩支社31回）

### （2）地域中小企業応援ファンド事業（都補助事業）

（助成率1/2以内、助成限度額8,000千円）

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、地域の活性化を図っている。

### ① 東京都地域中小企業応援ファンドの運用

(独) 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 億円を 20 年度に無利子で借り受けて基金を造成し、「国連携型」と「都単独型」としてそれぞれ 100 億円ずつ 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した。

#### 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）

都内の地域資源を活用し、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て経費の一部を助成する事業であり、21 年度より年 2 回の募集を行っている。

24 年度は新たに 38 件（うち 2 件中止、2 件辞退）を助成対象として決定したが、審査の結果一定の水準を満たした案件が少なかったため、23 年度比 17 件減となった。今後は、優良案件を掘り起こすためモデル事例の紹介など P R に努めていく。

この他、22 年度からの継続事業 23 件（うち 24 年度中止 12 件）に対して支援を行い、11 件が事業を完了した。

また、23 年度からの継続事業 50 件（うち 24 年度中止 7 件、取消 1 件）に対して支援を行い、7 件が事業を完了した。更に 24 年度採択分 4 件が事業を完了した。

なお、本事業は複数年度を助成期間としており、24 年度の助成金支出は 22 件（うち 24 年度採択分 4 件、23 年度採択分 7 件、22 年度採択分 11 件）であった。

#### 新規交付決定事業 38 件の内訳

##### (1) 業態別

(単位：件)

募集回	中小企業	N P O 法人	創業予定の個人	※社団・財団等	合計
第 1 回	19	0	1	0	20
第 2 回	12	1	2	3	18
合計	31	1	3	3	38

※この 3 件の内訳は、一般社団法人となっている。

##### (2) 事業区分別

(単位：件)

募集回	都市課題解決型 ビジネス	地域資源活用型 ビジネス	合計
第 1 回	13	7	20
第 2 回	12	6	18
合計	25	13	38

### ③ 支援団体等を通した支援

#### 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事業として、下記 10 団体を支援団体に交付決定を行い、地域応援ナビゲータ事業を実施した。

## 地域応援ナビゲータ事業の概要

支援団体	管轄地域
東京商工会議所	23区
財団法人まちみらい千代田	千代田区
東京都商工会連合会	多摩地区及び島しょ地区
武藏野商工会議所	武藏野市
青梅商工会議所	青梅市、奥多摩町
むさし府中商工会議所	府中市
町田商工会議所	町田市
多摩商工会議所	多摩市
特定非営利活動法人エティック	東京都全域（対象：若手社会起業家）
特定非営利活動法人コミュニティビジネスサポートセンター	東京都全域（対象：コミュニティビジネス）

### イ 地域応援ナビゲータ向け研修の開催

各支援団体に選任された地域応援ナビゲータの中小企業等への支援スキル向上を図るため、6月から8月にかけて支援団体ごとの研修を全10回開催した。研修では制度説明及び指導のポイントに加えて、公社と支援団体との連携を促進することを目的とした意見交換を行った。

### ④ 販路開拓支援

地域資源活用イノベーション創出助成事業の成果である商品・サービスの販路開拓の機会を提供した。

#### ア 推進コーディネータによる支援

#### イ 動画作成による事業紹介（25団体/24年度）

### ⑤ 地域資源活用の普及

地域資源活用イノベーション創出助成事業における優良案件の掘り起こしを目的に、助成事業完了事業者のなかからモデルとなる事業者を選出し周知するイベントを開催した。また、本イベントでは助成金説明会及び個別面談会を開催した。

- ・開催日：平成25年3月4日（月）
- ・開催名称：平成24年度東京都地域中小企業応援ファンドモデル事業発表会&助成金説明会
- ・参加者：178名
- ・開催場所：中野セントラルパークサウスコングレススクエア  
地下1階コンベンションホール
- ・開催内容：第一部 モデル事業者による基調講演及びパネルディスカッション  
第二部 助成金説明会及び地域応援ナビゲータとの個別面談会

### (3) 多摩地域の商店街コミュニティ機能強化事業（公社自主事業）

事業実施初年度である 24 年度は国分寺駅北口の商店街を対象とし、新たな連携体制構築に向けた取組を支援した。当該地域は市の再開発事業（工事着工：25 年度、事業完了：30 年度予定）の影響もあり大きな環境変化が見込まれ、商店街を中心としたコミュニティ機能の強化及びまちづくりという観点からの商店街活動の実施が求められている。このため、商店街における中長期事業方針の策定及び共有化、並びに商店街と地域の大学との連携などを支援するとともに、他の商店街、行政、団体等との連携を含めた 25 年度以降の方向性を示し、継続的な事業推進の基礎を築いた。

#### 多摩地域の商店街コミュニティ機能強化事業 実施概要

主な項目	内容
対象商店街	東栄会（国分寺市）
連携機関	東京経済大学
プロジェクトマネージャーの配置	1名
連携会議等の開催	計 20 回
主な実施事業	○イベント事業「ぶんじぞうまつり」（9月 15 日、16 日開催） 東栄会の新しいキャッチフレーズ「いいね！出会えて良かった東栄会」に基づき、来街者に東栄会の魅力を気付かせる商店街スタンプラリーを実施。大学はコミュニティショップ開設のテストケースとして、国分寺産野菜等の仕入れ販売を行った。 ○広報事業「なるほど！国分寺レポート」 学生ライターが国分寺の見どころ（宇宙開発発祥の地）や商店街の名店を取り、上記イベントに合わせ配布した。
	○商店街実態調査（9月 19 日、10 月 14 日実施） 駅北口再開発工事着工前の商店街の現状を把握するため、以下の調査を実施した。 (1) 通行量調査 (2) 来街者アンケート (3) 経営者の意識調査

### (4) 若手商人育成事業（都受託事業）

次代の商店街を担う若手商人を中心に据えた「人づくり」を目的に、商店街の一層の活性化を推進する支援を行った。

23 年度に引き続き、商店街の役員を対象に「商店街リーダー養成研修（商店街リーダー塾）」を実施したほか、若手商人の経営能力向上を目的に「商人大学校」を開講した。併せて、これら受講者に対して専門家チームを派遣する「商店街パワーアップ作戦」などを実施して、効果的な支援を行った。

## ① 中小小売商業活性化フォーラム

中小小売事業者を対象として、商売への意欲を喚起するとともに小売商業をめぐる環境変化への対応方法を示唆するために、「毎日行きたい商店街 また行きたくなるこのお店」をテーマにフォーラムを開催した。

フォーラムは全体を2部構成とし、第1部は講演会、第2部は第8回東京商店街グランプリ（都主催）の発表及び表彰式の内容で実施した。対象事業者への周知を図るために、商店街へのダイレクトメール、広報東京都への掲載、マスコミへのリリース、窓口におけるチラシ配布、公社ホームページ等によるPRを行い、241人の参加を得た。

事業を通じて支援した商店街や商店の取組事例等を紹介した「若手商人育成事業成果事例集」を、来場者に配布することで、事業PRや事業利用者の掘り起こしを行った。

### 中小小売商業活性化フォーラム開催概要

開催日・会場	内 容
11月14日（水） 秋葉原ダイビル コンベンションホール	<p>【第1部】</p> <p>基調講演 「中小店でも地域一番店になれる!!」 ～中小店ならではの「顧客創造法」～</p> <p>講演者 佐藤 勝人氏（サトーカメラ（株）代表取締役専務） 進行役 酒井 理氏（法政大学）</p> <p>【第2部】</p> <p>第8回東京商店街グランプリ (商店街の部・個人の部の発表と表彰)</p>

### 年度別参加者数 (単位：人)

	24年度	23年度	22年度
参加者数	241	249	300

(参考) 第8回東京商店街グランプリ

商店街の部

贈賞	事業名	商店街名
グランプリ	下北沢大学2011夏・秋	しもきた商店街振興組合 (世田谷区)
準グランプリ	交流のきっかけづくりとコミュニケーション基盤整備事業	大森柳本通り商店街振興組合 (大田区)
優秀賞	TAKE The TOWN (高円寺×いわき×南相馬 3つのまち底力イベント)	高円寺銀座商店会協同組合 (杉並区)
	LED街路灯、ソーラー対応型LED街路灯及び放送設備の設置事業	志村銀座商店街振興組合 (板橋区)
優秀賞・奨励賞	『ハートキリン&マミー コラボ』「産・学・官・金」連携、商店街活性化事業	マミーショッピングセンター商店会(羽村市)

個人の部

氏名(役職)	商店街名
大和 和道(理事)	向島橋銀座商店街協同組合

② 商店街パワーアップ作戦

商店経営の意欲向上と改善促進、商店街の活性化に向けて、個々の商店・商店街の要請を受け、中小企業診断士、イラストレーター、ITやマーケティングの専門家によるチームを派遣し、具体的・実践的なアドバイスを行った。また、事業効果を高めるため、商人大学校、商店街リーダー塾、商店街起業促進サポート事業の受講者等に対しても支援を実施した。

24年度も商店街リーダー塾受講生の所属する商店街において、それぞれの商店街で懸案となっている課題に対して、解決への糸口をつかむ支援を行った。

商店街パワーアップ作戦の実績

(単位:件)

担当部署	支援実施件数						(延べ件数のうち)内容別内訳					
	派遣先商店街数			延べ件数			個店支援			集合研修等		
	24年度	23年度	22年度	24年度	23年度	22年度	24年度	23年度	22年度	24年度	23年度	22年度
本社	34	27	33	120	113	126	52	39	56	68	74	70
城東	22	21	26	101	114	104	20	20	26	81	94	78
城南	21	18	27	101	99	109	34	20	17	67	79	92
多摩	41	43	35	105	112	100	48	65	57	57	47	43
合計	118	109	121	427	438	439	154	144	156	273	294	283

### ③ 商人大学校

若手商人の経営能力向上を目的に、実践的なカリキュラムによる商人大学校を開講した。24年度は「自店の経営改善のために自ら行動する経営者（後継者・スタッフ）になる」「お客様に必要とされ、愛されるお店となる」「講師、受講生同士のコミュニケーションを深め、よりよい刺激を与える関係となる」をテーマにカリキュラムを編成した。講座は「小売・サービス業昼コース」、「小売・サービス業夜コース」、「飲食店コース（昼のみ）」の3コース（各10回）を設けた。

「小売・サービス業昼コース・夜コース」は、計数管理、ブログ・Twitterの活用、POP作成、ディスプレイ・陳列の工夫など小売商店の現場で役立つ実技を取り入れた内容とした。また、「飲食店コース」は、現場で役立つ接客サービス、ブログ・Twitterの活用、POP広告の活用など飲食店の現場で役立つことを重視した内容で実施した。

さらに、24年度は受講生の要望に応えて「イメージで理解する計数管理」についての補足講義も開催した。

商人大学校のコース別実績 (単位：人)

	小売・サービス業		飲食店コース	合 計
	昼コース	夜コース		
受講者数	40	37	47	124
修了者数	23	20	28	71

年度別受講者数・修了者数 (単位：人)

	24年度	23年度	22年度
受講者数	124	118	107
修了者数	71	66	62

### ④ 若手商人研究会

商店・商店街に関する下記の研究テーマに基づき、若手商店主を中心に関係機関職員等を交えたグループによる研究会を開催し、研究成果を報告書としてまとめた。研究会には、15名（商業者14名、関連機関1名）が参加して、10月から2月にかけて6回開催した。

若手商人研究会の概要 (単位：人)

研究テーマ名	参加者数
商店・商店街における情報ツールの実践的活用法	15

### ⑤ 商店街リーダー養成研修（商店街リーダー塾）

商店街の活性化を図るため、商店街活動の中心的な担い手である現役役員などを対象に、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）と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を、講義並びにグループ演習により養成した。

同一の研修カリキュラムを下記 4 地域で実施し、受講者は 64 名、修了者は 34 名であった。「現地講義 戸越銀座商店街～新しい取り組みにチャレンジする商店街～」、「個別のファンを作る商店街活動～岡崎まちゼミの取り組みに学ぶ～」などについては受講後、商店街理事長、専門家との意見交換等を行った。

また、2 月に各地域の受講生を一堂に会し、各地域のリーダー塾の実施状況報告及びグループでのディスカッションによる全体交流会を実施した。交流会には受講生、講師、専門家スタッフ、公社職員等 66 名の参加を得て、熱心な情報交換、交流を行った。

なお、8 月に過年度及び 24 年度受講者を対象に学習交流会（講義「災害に強い商店街をつくる」、参加者 44 名）を開催した。

商店街リーダー塾の実施状況 (単位：人)

地 域	実施時期	実施場所	受講者数	修了者数
本社地域	6 月～9 月	秋葉原庁舎	14	11
城東地域	7 月～9 月	すみだ産業会館	23	7
城南地域	9 月～11 月	城南支社	11	5
多摩地域	9 月～11 月	多摩支社	16	11
合 計			64	34

#### 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するとともに創業を促進するため、商店街での開業希望者を対象に、商店街視察、商店での現場体験を含む実践的な研修を行った。また、学識経験者、商店街関係者、金融機関職員、専門家、東京都及び公社職員で構成する支援会議を 2 回開催して、受講生の開業計画に対して直接アドバイスを行った。受講者ごとに支援カルテを作成し、研修期間を通して支援会議メンバーの協力を得ながら公社職員がきめ細かで継続的な支援を実施した。

受講生は 16 人（23 年度は 14 人）で、現在開店・開業に向けて準備を進めている。

### 商店街起業促進サポート実績

(単位：人)

回数	開催日時	テーマ	参加者数
第1回	9月27日	起業の心構えと商店街での起業	13
第2回	10月11日	事業計画の立て方	16
第3回	10月25日	店舗物件の探し方と留意点	15
第4回	11月8日	融資判断における着眼ポイント、制度融資と信用保証制度	14
第5回	11月22日	ビジネスゲームで学ぶ経営の仕組み	9
第6回	12月6日	創業者経験談	11
第7回	12月20日	創業時の販売促進～インターネットの活用～	11
第8回	1月24日	第1回支援会議	12
第9回	2月7日	自治体による創業支援、商店街の取組紹介・個別相談会	8
第10回	3月7日	第2回支援会議	11

### ⑦ 商人インターンシップ（商店街・商業高校等連携支援事業）

将来の商店街を担う人材の発掘や、若者の地域商業への理解の促進を目的として、都立商業高校生を対象に地域の商店街で就業体験する機会を提供した。

24年度は、18商店街で都立商業高校等8校、241人の生徒が就業体験を行った。主な内容としては、商店における商品開発・製造・販売、商店街イベントのチラシ制作、イベント運営などである。多摩地域のある商業高校では、起業家チャレンジコースの授業の一環として商店街のフリースペースにて販売実習（農業高校・農芸高校での生産品の販売）を実施した。

### 商人インターンシップの実績

担当 部署	商店街数			参加校数			参加生徒数（延べ人数）		
	24年度	23年度	22年度	24年度	23年度	22年度	24年度	23年度	22年度
本社	11	10	3	3	3	2	74	66	171
城東	0	1	2	0	1	2	0	53	55
城南	4	1	1	3	1	1	50	10	16
多摩	3	2	2	2	2	2	117	25	42
合計	18	14	8	8	7	7	241	154	284

## (5) 伝統工芸品等産業振興事業

東京の地場産業で、江戸の歴史と技術・技法を今に伝える伝統工芸品産業等の技術・技法の保存と発展を図るため、各種振興施策を実施した。

### ① 東京都伝統工芸品展の開催（都・公社共催事業）

東京の伝統工芸品等の実演・展示販売会を百貨店で開催し、来場者に伝統工芸品の良さと豊かさ、ものづくりの大切さを理解してもらうとともに、伝統工芸品等の販路開拓を行った。また、参加者による製作体験コーナーや企画展示を行った。

- 企画展示
- ・「TOKYOモダンライフ」の商品展示
  - ・「ものの考え方」のパネル展示
  - ・「第8回東京の伝統的工芸品チャレンジ大賞」のパネル展示
  - ・「TOKYO CRAFTS & DESIGN 2012」の商品展示

#### 伝統工芸品展の概要

名称	第56回東京都伝統工芸品展
会期・会場	1月25日～1月30日 高島屋新宿店11階催会場
出展者数	45工芸品（都指定伝統工芸品41、伝統的工芸品4）
来場者数	延べ31,000人 販売額 13,019千円

### ② 伝統工芸品産業団体指導事業（都受託事業）

都指定伝統工芸品の生産等に携る事業者が所属する団体の指導・運営支援を行った。

#### 伝統工芸品団体指導の概要

団体指導	・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	年3回 年4回 年3回
運営支援	・東京都伝統工芸士の認定候補者の推薦指導	13人・6工芸品
	・東京都伝統工芸品産業功労者知事感謝状候補者の申請指導	6人・6工芸品
	・都政協力者感謝状候補者の申請指導	5人・5工芸品
	・東京都伝統工芸品産業承継者産業労働局長感謝状候補者の申請指導	6人・6工芸品

### ③ 伝統工芸品後継者育成支援事業（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造り、デザイン、販売のノウハウ等に関する研修を5回実施するとともに、後継者による展示会を開催した。展示会会場は全国伝統的工芸品センターの移転により豊島区西池袋（東武百貨店2階）から港区赤坂の伝統工芸青山スクエア（赤坂王子ビル）に変更になった。展示面積も約1／4程度に縮小し、施設の認知度とともに厳しい状況となった。そのような状況のなかで、最寄りの駅や郵便局にポスターを掲示するなどPRに努めた結果、

5,329人の来場者があった。(23年度:7,799人)

#### 伝統工芸品後継者育成支援事業(展示会)の概要

名称	TOKYO職人展～花に彩る伝統工芸～
会期・会場	10月26日～11月1日 伝統工芸青山スクエア
出品品数	都指定伝統工芸品9工芸品、15人 販売額408千円

#### ④ 東京の伝統的工芸品チャレンジ大賞事業(公社自主事業)

伝統的工芸品の需要開拓、若手技能者の育成等を図るために、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・新技術を用いて製作した新製品のコンテストを、(公財)東京都歴史文化財団との共催により実施した。

#### 東京の伝統的工芸品チャレンジ大賞事業

応募点数	121点 (23年度113点、22年度127点)
開催日	11月8日～11日 ※表彰式は11月28日
入賞	共同製作部門 大賞 東京都知事賞:該当なし 単独製作部門 大賞 東京都中小企業振興公社理事長賞:1点 優秀賞:6点 奨励賞:11点
優秀製品の展示	・第56回東京都伝統工芸品展(会期:1月25日～30日、会場:高島屋新宿店) ・第75回東京インターナショナルギフトショー春2013 (会期:2月6日～8日、会場:東京ビッグサイト)

#### 大賞及び優秀賞 製品一覧

賞	製品名	企画者・製作者・デザイナー	部門
大賞 都知事賞	該当なし		
大賞 理事長賞	市松	(有)篠原風鈴本舗	単独
	KATAGAMI METAL 手鏡	(株)浅川製作所 矢田型紙店	共同
	熱に強い江戸切子グラスと コーヒーカップ	(有)ヒロタグラスクラフト (株)深川硝子工芸 (株)すみだ珈琲	共同
優秀賞	赤い金魚 キッズキャミソール	三橋工房	単独
	八千代切子・万華鏡 杯ペアセット	東洋佐々木ガラス(株) (株)清水硝子	共同
	江戸切子(kaleido scope)	門脇硝子加工所	単独
	オノトコバ 切子行灯	(有)小林硝子工芸所 工房 +木(tasu-ki)	共同

#### (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）

多摩地域の研究開発・事業化拠点形成の核となる3つの産業分野について、各分野の企業、大学、研究機関等で構成されたコミュニティを活性化し、そこから立ち上がるプロジェクトの事業化を図るため、展示会出展や製品開発支援等を行った。支援にあたっては、外部委員等による戦略会議及び各推進機構コーディネータ等との連携プロジェクト事業化支援会議を開催し、事業ノウハウの共有化と組織運営の効率化を図った。

また、新たにプロジェクトマネージャー2名を配置した他、東京都や（地独）都立産業技術研究センターとの連携を深めるなど、事業化支援体制を強化した。

## 都市機能活用型産業振興プロジェクト推進事業 実施概要

産業分野	計測・分析器	半導体・電子デバイス	ロボット
推進機構	(社)首都圏産業活性化協会	(株)キャンパスクリエイト	青梅商工会議所
支援プロジェクト数（2月末）及び主なテーマ	8件 ①エコフィード分析装置の実用化 ②放射線照射食品・包装資材の履歴検知システムの実用化 ③高精度変異センサの開発 ④三次元タッチプローブの開発 ⑤エレベータ検査用振動計測装置の開発	12件 ①Felica 対応のソフト開発・製品化プロジェクト ②会議案内表示システムプロジェクト ③電子ペーパープロジェクト ④スマートバッテリープロジェクト ⑤商用車EV化プロジェクト	7件 ①Android 携帯電話を用いたPush・Pull型の外出支援サービスコンテンツ ②ZigBee+RTM センサによる介護施設見守りネットワーク ③高齢者のふるえ（本態性振戦）を抑える肘装着ロボット 装具開発 ④耳会話特許技術を活用したコミュニケーション機能付きヘルメット（通信）、または林業作業チーム専用コミュニケーション内蔵ヘルメット ⑤電動車椅子転倒通報装置
連携プロジェクト事業化支援会議	<p>計 11 回開催 (参加者)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各推進機構コーディネーター</li> <li>・公社（事務局及びプロジェクトマネージャー）</li> <li>・東京都</li> <li>・（地独）都立産業技術研究センター（多摩テクノプラザ）</li> </ul>		
東京都オープンイノベーション促進助成事業	<p>計 4 件申請、採択</p> <p>公社が推薦し、審査会においてはプロジェクトマネージャーが案件説明者として申請事業計画を説明した。</p>		
展示会	<p>産業交流展 2012</p> <p>開催日：11月 20 日～22 日</p> <p>場所：東京ビッグサイト</p> <p>内容：公社総合展示ゾーンにおいて、計 17 製品を出展。プレゼンテーションコーナーを併設</p>		

### （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へ広く発信し、多摩地域への進出や企業間連携を促進するWebサイト「技術サイト・多摩」を運営した。

### 「技術サイト・多摩」公開・利用状況

	区分	24年度	23年度	22年度
公開件数	中小企業	299 社	262 社	252 社
	大学	46 大学	46 大学	48 大学
	研究機関	38 社・機関	38 社・機関	37 社・機関
利用状況	ページビュー	89,257	102,031	94,978
	訪問者数 (うち海外)	34,977 (15,319)	29,574 (7,857)	19,753 (3,286)
	海外訪問者比率	43.8%	26.6%	16.6%
	訪問者一人あたり 平均ページビュー	2.6	3.5	4.8
	国別比率	1. アメリカ合衆国 44.0% 2. 中華人民共和国 29.7%	1. アメリカ合衆国 59.2% 2. 中華人民共和国 28.9%	

#### (8) 包括業務協定締結先団体との連携強化事業（公社自主事業）

公社と業務連携・協働に関する覚書を締結する団体（区市町村・金融機関等 12 団体）に対し、経営革新計画策定、事業承継・再生支援、知的財産・海外展開等のセミナーや個別相談会を共同で企画し実施した（昭和信金、西武信金、港区等で実施）。

また、包括業務協定締結先の 8 区市町村の担当者を公社に招いて情報交換会を開催し、各団体の新規事業や重点事業の取組事例等の紹介や意見交換を行い、情報の共有化を図った。

## 18 産業貿易センター事業

#### (1) 管理運営事業（都指定管理者としての事業）

東京都の都立産業貿易センター第 2 期指定管理者として、浜松町館及び台東館の展示室・会議室の管理運営を行い、利用率・顧客サービスの向上と効率的な事業運営に努めた。なお、26 年度に予定されている台東館の大規模修繕に関する情報はホームページ等を活用して利用者へ周知を図った。

##### ① 利用状況

24 年度稼働率は、目標値 66.8% に対し 72.1% と目標数値を上回った。

広報活動としてホームページを改訂し、各イベントをサポートするために、近隣情報、周辺案内などの更新や観光サイトなど専門検索サイトとのリンクを行い、利用者の利便性向上を図ったほか、駅・専門誌・業界紙への広告や案内を行うとともに大手の無料情

報サイト3件に登録し活発にPRを行った。また、ダイレクトメール等でも利用者獲得に努めた。

新規利用者の件数は23年度を下回ったが、下見商談時の対応や日程調整をきめ細かく行い、催事実施時の相談・要望に誠実に対処した結果、浜松町館の既存利用者は企業数ベースで23年度比20社増、件数ベースで同22件増、台東館の既存利用者は企業数ベースで同14社増、件数ベースで10件増と、利用者の固定客化を進めてきた成果が現れた。

利用率・稼働率の向上に向けて、中小企業振興等に関する展示会・商談会に加えて、企業研修、各種資格試験、招待セール、他県企業・団体による産業技術展・物産展、就職セミナーなど、利用者の幅広いニーズに応じて施設を提供した。

#### 展示室・利用実績

施設名	施設利用率・稼働率						利用実績		
	年度	A 利用可能 日数	B 施設 総使用 日数	B/A 施設 利用率	C 換算 日数	C/A 稼働 率 (%)	利用 企業数	来場 者数	利用料 収入 (千円)
浜松町館	24年度	330	320	97.0	238	72.1	349	379,458	349,144
	23年度	330	317	96.1	220	66.7	345	335,686	321,672
	22年度	330	321	97.3	233	70.6	341	376,102	339,106
台東館	24年度	330	329	99.7	238	72.1	297	418,141	334,558
	23年度	330	324	98.2	237	71.8	299	386,787	332,332
	22年度	330	314	95.2	225	68.2	273	368,338	314,871
両館合計	24年度	660	649	98.3	476	72.1	646	797,599	683,702
	23年度	660	641	97.1	457	69.2	644	722,053	654,004
	22年度	660	635	96.2	458	69.4	614	744,440	653,977

A 利用可能日数：365－（年末年始+設備点検等）

B 施設総使用日数：施設（展示室）の年間使用日数

C 換算日数：年間利用料÷1日当たりの全館利用料

### 展示室・新規／既存利用者別実績

		浜松町館			台東館		
		24年度	23年度	22年度	24年度	23年度	22年度
新規 利用	件数	39 (10.8%)	56 (15.7%)	61 (17.2%)	59 (18.7%)	64 (20.6%)	59 (20.8%)
	企業数	39 (11.2%)	55 (15.9%)	58 (17.0%)	47 (15.8%)	63 (21.1%)	57 (20.9%)
	利用料収入（千円）	16,684	24,737	33,330	43,373	35,186	43,346
既存 利用	件数	323 (89.2%)	301 (84.3%)	293 (82.8%)	256 (81.3%)	246 (79.4%)	224 (79.2%)
	企業数	310 (88.8%)	290 (84.1%)	283 (83.0%)	250 (84.2%)	236 (78.9%)	216 (79.1%)
	利用料収入（千円）	268,627	238,669	245,639	246,705	254,238	231,479

※ ( ) 内は利用全体に占める割合

※ 利用料収入は「定時時間内展示室利用料」の意

### 展示室・業種別の利用実績

	浜松町館		台東館	
	換算日数（構成比）		換算日数（構成比）	
呉服	10.5 (4.4%)		38.9 (16.4%)	
衣類・身の回り	30.4 (12.7%)		37.0 (15.6%)	
食料・飲料	23.3 (9.8%)		7.9 (3.3%)	
医薬・化粧品	2.9 (1.2%)		4.1 (1.7%)	
機械・器具	5.8 (2.4%)		10.1 (4.3%)	
家具・什器	13.7 (5.8%)		11.1 (4.7%)	
雑貨	19.5 (8.2%)		33.5 (14.1%)	
総合	11.5 (4.8%)		1.5 (0.6%)	
文化教養	27.1 (11.4%)		17.1 (7.2%)	
その他	93.5 (39.3%)		76.3 (32.1%)	
合計	238.2 (100.0%)		237.6 (100%)	

※ その他：分類できない全てのジャンル (例：化学品、試験、セミナー、就職  
関係、旅行レジャーなど)

※ 換算日数：年間利用料÷1日当りの全館利用料

### 展示室・業態別の利用実績

	浜松町館		台東館	
	換算日数（構成比）		換算日数（構成比）	
製造業	23.8	(10.0%)	26.7	(11.2%)
卸売業	74.4	(31.2%)	72.2	(30.4%)
小売業	19.9	(8.3%)	49.1	(20.7%)
サービス業	40.3	(16.9%)	32.7	(13.8%)
各種組合	16.1	(6.8%)	24.5	(10.3%)
国・地方公共団体	8.0	(3.4%)	1.4	(0.6%)
公益法人	22.3	(9.4%)	10.7	(4.5%)
その他（任意団体等）	33.4	(14.0%)	20.3	(8.5%)
合計	238.2	(100.0%)	237.6	(100.0%)

※ その他：サークル、実行委員会、個人等

※ 換算日数：年間利用料÷1日当たりの全館利用料

### 会議室・利用実績

施設名	年度	施設利用率・稼働率				
		A 利用 可能 日数	B 施設 総使用 日数	B/A 施設 利用率 (%)	C 換算日数	C/A 稼働率 (%)
浜松町館	24年度	330	326	98.8	258	78.2
	23年度	330	330	100.0	253	76.7
	22年度	330	328	99.4	259	78.5
台東館	24年度	330	294	89.1	231	70.0
	23年度	330	288	87.3	220	66.7
	22年度	330	269	81.5	196	59.4
両館合計	24年度	660	620	93.9	489	74.1
	23年度	660	618	93.6	473	71.7
	22年度	660	597	90.5	455	68.9

A 利用可能日数：365 - (年末年始+設備点検等)

B 施設総使用日数：施設（会議室）の年間使用日数

C 換算日数：年間利用料÷1日当たりの全館利用料

### ② 利便性や効率性向上の取組

#### ア ホームページの改訂

近隣情報、周辺案内情報の内容の充実や催事情報の検索機能を付加し、また関連リンク先の新規増設を行うなど、利便性の向上に努めた。外部の検索サイトに関しては、

登録を継続し、新規利用候補者への認知度向上に努めた。その結果、トップページのアクセス数は953,622件（23年度比131.8%）となり、ホームページへ訪れた人数となるセッション数においても、23年度比103.0%の601,429件に増加、総ページビューでも、23年度比141.0%の4,456,115件に増加した。

#### イ 施設・備品の改善、整備

各館において、利用者の利便性や施設管理の効率性を向上させるために、施設・備品の改善、整備を実施した。また、東京電力の電力料金値上げへの対策を模索し、24年後半から両館に供給可能な新電力（特定規模電気事業者）があり、検討の結果、新電力と契約を締結し経費節減に寄与することができた。

#### 主な施設・備品改善項目

浜松町館	避難口・消火器表示を超高輝度蓄光ステッカー貼付（安全性向上）
	一斉帰宅抑制対策用備蓄品購入（消防署要請・職員向け）
	A・B階段手摺取付（安全性確保）
	FAX回線内線化工事（利便性向上）
	防火・防災シャッター危害防止装置取付（安全性確保）
	展示室・会議室インターネット環境維持工事（利便性向上）
	セミナー・就職説明会用演台購入（利便性向上2台）
	衝立破損品修繕再使用（利便性向上）
	電力料金値上げ対策として「新電力」と契約（経費節減）

台東館	エレベーター（1号機～4号機）の耐震工事（安全性確保）
	展示室壁面、床面補修（安全性確保）
	夏の電力ピークカット対策としての、発電機の導入（環境対策）
	4階、5階展示室の放送機器一部の更新（利便性向上）
	館内空調負荷の低減対策として屋上に散水装置設置（環境対策）
	軽量担架4セット増設（安全性確保）
	課金パソコンの設置による利便性の向上（利便性向上）
	利用者、来訪者用商談スペースの設置（利便性向上）
	FAX回線内線化工事（利便性向上）
	電力料金値上げ対策として「新電力」と契約（経費節減）

#### ウ 事故防止・防災への取組

館内施設の定期的な点検、防災マニュアルの作成と周知、自主防災組織の設置と年2回の訓練等を実施した。

#### エ 産業貿易センター運営会議の開催

利用者の視点から管理運営状況を評価し、改善すべき事項を指摘していただくために、平成24年6月14日、利用者代表6名を交えて産業貿易センター運営会議を開催し、意見を伺った。

会議では、職員の対応については満足しているというご意見も複数頂く一方、相変わらず、利用時間の延長、荷捌場の拡大や効率的な運用の希望などが出されたが、大規模修繕を意識した要望も多く出された。

### ③ 公社自主企画事業

産業貿易センターを利用した公社自主企画事業として、公社主催の展示商談会「ライフサポートフェア～防災・安全、環境・省エネ、健康・福祉、生活～」を浜松町館で実施した。

本フェアは、防災・安全、環境・省エネ、健康・福祉、生活といった喫緊な都市課題に対応する製品や技術を有する都内中小企業の販路開拓を目的として平成25年2月14日（木）と15日（金）の2日間開催した。24年度は、日常生活に役立つと考えられる商品を展示するのみのブースを新たに設置するとともに、被災地である岩手県、宮城県、福島県の中小企業の販路開拓もあわせて実施した。商社やメーカーなどを招待して出展企業との商談機会を設けたほか、各種の関連セミナーを実施してノウハウや情報の提供にも努めた。出展者は98企業（うち、商品の展示のみ14企業、岩手県5企業、宮城県10企業、福島県5企業）、展示会来場者は918人、セミナー参加者は505人であった。

#### 出展企業概要

分野	企業数	展示製品・技術
防災・安全	23社	災害発生時の危機対応に関する製品
環境・省エネ	21社	環境負荷の低減や省エネに貢献する製品・技術
健康・福祉	26社	健康関連及び福祉に関する技術や製品
生活	28社 (うち、展示のみ14社)	日常生活に役立つ技術や製品

#### 展示会・セミナーの主な内容と来場者数 (単位：人)

場所	名称	来場者数
2階展示室	危機管理セミナー（講演）「危機を乗り越える現場力」	80人
	平成25年度 新製品・新技術開発助成事業説明会	126人
	スマートグリッドセミナー 「大成建設のスマートビルへの取組」 「NEDOのスマートコミュニティ事業について」	82人
	デザイン導入支援セミナー	107人
	下請取引基本契約と下請代金法（講演）	50人
中3階会議室	人材の育成・定着・戦力化のために中小企業ができること（セミナー）	60人
	ライフサポートフェア（展示会）	918人

### 出展企業（都内）のアンケート結果

商談種別	24年度	23年度	22年度
1. 商談がまとまり、取引が成立した件数	34件	9件	0件
2. 商談があり、取引に向けて商談中の件数	608件	385件	88件
3. 商談があったが、取引不成立の件数	48件	45件	2件

※ アンケート実施日及び回答件数

24年度：開催2か月後、64社中51社回答

23年度：開催3か月後、67社中63社回答

22年度：開催2か月後、70社中21社回答

### 商品の展示のみのアンケート結果

商談種別	24年度
1. 商談がまとまり、取引が成立した件数	0件
2. 商談があり、取引に向けて商談中の件数	12件
3. 商談があったが、取引不成立の件数	8件

※ アンケート実施日及び回答件数

開催2か月後、14社中7社回答

### 出展企業（岩手県、宮城県、福島県）のアンケート結果

商談種別	24年度	23年度
1. 商談がまとまり、取引が成立した件数	7件	12件
2. 商談があり、取引に向けて商談中の件数	62件	86件
3. 商談があったが、取引不成立の件数	1件	-

※ 23年度は宮城県のみの出展

※ アンケート実施日及び回答件数

24年度：開催2か月後、20社中12社回答

23年度：開催3か月後、12社中12社回答

## (2) 建物管理事業（都受託事業）

快適な利用環境を提供するため、建物・設備の適切な管理を行った。施設の老朽化を踏まえ、予防保全管理の考え方に基づき、早めの対応を行った。

### 産業貿易センター 施設概要

施設名	所在地	敷地面積	建物延面積・構造	展示室・会議室面積
浜松町館	港区海岸 1-7-8 (昭和 58 年 6 月開設)	5,854 m <sup>2</sup>	延 20,149 m <sup>2</sup> 鉄筋コンクリート造 地下 1 階、地上 6 階	【展示室】 4 室 延 5,725 m <sup>2</sup> 【会議室】 8 室 延 468 m <sup>2</sup>
台東館	台東区花川戸 2-6-5 (昭和 44 年 11 月開設)	3,047 m <sup>2</sup>	延 19,505 m <sup>2</sup> 鉄筋コンクリート造 地下 1 階、地上 9 階	【展示室】 4 室 延 5,836 m <sup>2</sup> 【会議室】 2 室 延 135 m <sup>2</sup>

### 建物・設備の主な改修工事

施設名	期間	実施内容
浜松町館	4 月 23 日(月)～4 月 28 日(土)	冷温水器発生機 3 号機補修工事
	6 月 18 日(月)～6 月 23 日(土)	2 階男子トイレ汚水配管取替工事
	6 月 19 日(火)～6 月 20 日(水)	シャッター設備維持工事
	8 月 12 日(日)～8 月 16 日(木)	6 階各トイレ汚水配管取替工事
	12 月 26 日(水)～12 月 27 日(木)	地下 1 階受水槽維持工事
	3 月 19 日(火)	蓄電池設備更新工事
	3 月 19 日(火)	スプリンクラーアラーム弁交換工事
台東館	6 月 11 日(月)～25 日(月)	発電機電源接続盤設置工事
	6 月 15 日(金)～29 日(金)	4～7 階ベランダ補修ほか工事
	8 月 13 日(月)～15 日(水)	C コア排風機更新工事
	8 月 27 日(月)	搭屋 2 階台東区給水メーター検定他工事
	3 月 11 日(月)～15 日(金)	昇降機設備耐震対策工事
	3 月 11 日(月)～29 日(金)	展示室壁面塗装及び補修工事
	3 月 14 日(木)～29 日(金)	屋上防水補修工事

## 19 施設運営管理事業

### (1) 中小企業会館（公社自主事業）

中小企業会館の講堂・会議室は、企業の面接、会社説明会、各種会議のほか、入居企業・団体の研修・セミナーなど幅広く利用されている。

24 年度は、講堂・会議室とも、稼働率が上昇した。

会館は竣工から 50 年以上が経過し、設備等老朽化も見られ更新計画を検討する時期を迎えており。今後、改修か建替えかの方針を決定するにあたって、構造体の安全性確認のための耐震診断を実施した。

その他に、利用者の快適性向上のため、各階女子トイレの和式便器1か所を洋式（暖房温水洗浄付便座）へリニューアルした。また、講堂・会議室利用者等へ緊急時の避難経路をよりわかりやすくするため、避難誘導表示の改修を実施した。

#### 中小企業会館 施設概要

所在地	敷地面積	建物面積	貸室・貸会議室面積
中央区銀座2-10-18 (昭和35年8月開設)	657 m <sup>2</sup>	延6,309 m <sup>2</sup> 鉄骨鉄筋コンクリート造 地下2階、地上10階	貸事務室：3,556 m <sup>2</sup> (入館団体数：14団体) 貸会議室・講堂（4室）：373 m <sup>2</sup>

#### 中小企業会館講堂・会議室利用実績

施設	年度	利用可能日数	全館日中稼働率※1	[参考] 夜間稼働率※2
講堂	24年度	350日	61.7%	37.1%
	23年度	353日	53.8%	38.5%
	22年度	351日	58.6%	41.3%
会議室	24年度	350日	62.1%	28.7%
	23年度	353日	55.5%	24.3%
	22年度	351日	55.5%	26.8%

受付台帳から算出

※1 講堂、A～C会議室の日中（9～17時）平均稼働率

利用可能日数＝365－（年末年始＋設備点検日等＋その他工事等）

2 講堂、A～C会議室の夜間（18～21時）平均稼働率

利用可能日数＝365－土日祝日－（年末年始＋設備点検日等＋その他工事等）

#### （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）

産業労働局秋葉原庁舎の展示室・会議室を都から普通財産として借り受け、中小企業等に貸し出している。展示室は、繊維（スポーツウェア等）関連企業の利用が多く、利用者の多くが繰返し利用している。

利用実績において展示室はコスプレ団体への貸出中止（区の指導による）により、土日祝日はほぼ空となっており稼働率が低下している。また、25年度は展示室の搬入経路にあたる庁舎前の区道について、区による工事が予定されており、更なる稼働率の低下が予想される。

会議室についても23年度より稼働率は下がっている。

### 産業労働局秋葉原庁舎 施設概要

所在地	敷地面積	建物面積	貸展示室・貸会議室面積
千代田区神田佐久間町 1-9 (平成 2 年 7 月開設)	945 m <sup>2</sup>	延 7,412 m <sup>2</sup> 鉄骨鉄筋コンクリート造 地下 2 階、地上 8 階	貸展示室 (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>

### 展示室・会議室利用実績

施設	年度	利用可能日数	全館日中稼働率※ 1	[参考] 夜間稼働率※ 2
展示室	24 年度	323 日	34.6%	—
	23 年度	342 日	62.2%	
	22 年度	349 日	62.2%	
会議室	24 年度	351 日	72.8%	50.7%
	23 年度	351 日	77.8%	56.0%
	22 年度	350 日	79.1%	46.2%

受付台帳から算出

※ 1 展示室、1～4 会議室の日中（9～17 時）平均稼働率

利用可能日数=365－（年末年始+設備点検日等+その他工事等）

2 1～4 会議室の夜間（18～21 時）平均稼働率

利用可能日数=365－土日祝日－（年末年始+設備点検日等+その他工事等）

### （3）神田庁舎（庁舎の維持管理について都受託事業）

都からの受託により、庁舎の維持管理を行っている。今まで庁舎において分煙化が図られていなかったが、喫煙室を設置し、25 年度から分煙を実施する。

### 産業労働局神田庁舎 施設概要

所在地	敷地面積	建物面積	入居施設等
千代田区内神田 1-1-5 (昭和 48 年 4 月開設)	787 m <sup>2</sup>	延 4,997 m <sup>2</sup> 鉄骨鉄筋コンクリート造 地下 1 階、地上 7 階	ベンチャー KANDA (公財)暴力団追放運動推進 都民センター、運転免許更新 センター他

## 20 共済事業

都内中小企業及び勤労者などを対象に共済事業を下記のとおり実施した。

### (1) 共済会の運営(公社自主事業)

都内中小企業に働く方々の生活の安定と向上を図るため、団体保険などの共済会事業を実施した。

#### ① 団体保険事業

ア 団体割引の適用による割安（所得補償のみ10%引き、他は5%引き）な保険料で、共済会会員である都内中小企業に働く方々に対する所得補償保険、医療保険等の加入促進を行った。

団体保険加入・給付状況

年度		24年度	23年度	22年度
加入 (延人)	所得補償保険	159人	176人	199人
	医療保険	63人	64人	65人
	傷害保険	213人	235人	225人
	がん保険	35人	38人	29人
	合計	470人	513人	518人
給付	所得補償保険	2件(414千円)	8件(1,720千円)	4件(1,638千円)
	医療保険	2件(240千円)	4件(725千円)	5件(895千円)
	傷害保険	5件(319千円)	2件(120千円)	5件(509千円)
	がん保険	0件(0千円)	0件(0千円)	0件(0千円)
	合計	9件(973千円)	14件(2,565千円)	14件(3,042千円)

(平成25年3月末現在366人)

#### イ 共済会会員への健康、生活・文化情報の提供

団体保険の加入促進を図るため公社登録会員にパンフレットを作成・送付し、保険情報の提供などを行った。

### (2) 傷病共済事業(都補助事業)

専業的家内労働者や従業員4名以下の製造業を営む個人事業主を対象に、病気やけがにより就業不能となった際に、共済金の給付を行い加入者の生活安定を図った。

また、公社及び都の広報誌等の活用の他、関係団体を通じたPR等を行い、新規加入の促進を図った。なお、第27回傷病共済事業運営協議会を開催(3月26日)し、24年度の事業経過報告及び25年度の事業計画方針案などについて協議した。

**傷病共済加入・給付状況**

年度		24 年度	23 年度	22 年度
加 入	加入者数	276 人	316 人	379 人
	解約者数	43 人	65 人	67 人
給 付	共済金	30 件 (7,258 千円)	51 件 (15,062 千円)	62 件 (16,262 千円)
	見舞金	1 件 (180 千円)	0 件 (0 千円)	1 件 (300 千円)
	給付額計	31 件 (7,438 千円)	51 件 (15,062 千円)	63 件 (16,562 千円)

**(3) 火災共済事業（公社自主事業）**

本事業は、保険法の改正に伴い 21 年度で契約引き受けを終了し、24 年度をもって最終契約補償期間（共済金請求期間含む）及び資産残額の振替処理も終了したため、当該事業を廃止する。