

平成 25 年 度

事 業 報 告 書
決 算 書

アスプラザ



公益財団法人

東京都中小企業振興公社

平成 25 年度事業報告（附属明細書を含む）

I	概 要	3
II	組 織	9
1	評議員	9
2	役 員	10
3	評議員会	11
4	理事会	12
5	業務の適正を確保するための体制	14
6	事務局	15
III	実施事業	16
1	総合支援事業	16
	（1）総合相談事業	16
	（2）専門家派遣事業	18
2	マーケティング支援事業	19
	（1）ニューマーケット開拓支援事業	19
3	創業支援事業	22
	（1）起業化支援事業	22
	（2）創業支援施設運営事業	27
4	経営革新等支援事業	31
	（1）事業可能性評価事業	31
	（2）中小企業育英資金事業	33
	（3）産産・産学連携支援事業	34
	（4）高度化資金等診断事業	37
	（5）デザイン支援事業	38
	（6）九都県市共同産産マッチング事業	40
	（7）被災県等中小企業ビジネス革新支援事業	41
	（8）その他支援事業	42
5	事業承継・再生支援強化事業	43
	（1）事業承継・再生支援強化事業	43
	（2）事業承継・再生出口支援強化事業	47
6	下請企業等振興事業	48
	（1）下請企業振興事業	48
	（2）異業種グループ活性化支援事業	56
	（3）ビジネスチャンス提供事業	56
7	知的財産活用支援事業	57
	（1）知的財産総合センター事業	57
	（2）知財戦略導入支援事業	60
	（3）特許情報活用等支援事業	62
8	国際化支援事業	62
	（1）海外販路開拓支援事業	62
	（2）グローバル化対応事業	66
	（3）海外取引斡旋事業	68
	（4）貿易実務講習会開催事業	70
	（5）輸出信用補償債権管理事業	70
9	助成金事業	71
	（1）中小企業経営・技術活性化支援事業	71
	（2）商店街パワーアップ基金事業	72

(3)	連携イノベーション促進プログラム助成事業	72
(4)	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	72
(5)	航空機産業への参入支援事業	73
(6)	ものづくり産業基盤強化グループ支援事業	73
(7)	地域中小企業応援ファンド助成事業	74
(8)	展示会等出展支援助成事業	74
(9)	小売商業後継者育成・開業支援事業	74
(10)	中小企業向け電力自給型経営促進支援事業	74
(11)	助成事業の利用企業に対する調査	76
1 0	資金調達支援事業	79
(1)	中小企業事業化支援ファンド運営事業	79
1 1	企業人材育成事業	80
(1)	経営支援研修等事業	80
(2)	オーダーメイド研修事業	81
(3)	産業人材の確保・育成事業	81
1 2	ものづくり事業化支援事業	83
(1)	事業化チャレンジ道場	83
1 3	中小企業設備リース事業	86
1 4	資金等活用支援事業	86
(1)	小規模企業者等設備資金債権管理事業	86
1 5	企業福利厚生支援事業	87
(1)	健康管理事業	87
(2)	京浜島勤労者厚生会館の管理運営事業	89
1 6	地域産業情報収集・提供等事業	90
(1)	インターネット情報提供事業等	90
(2)	情報誌等広報事業	91
(3)	経営動向調査事業	91
1 7	地域産業振興事業	92
(1)	城東・城南・多摩の各支社における経営支援事業	92
(2)	地域中小企業応援ファンド事業	95
(3)	多摩地域の商店街コミュニティ機能強化事業	98
(4)	若手商人育成事業	100
(5)	伝統工芸品等産業振興事業	105
(6)	都市機能活用型産業振興プロジェクト推進事業	107
(7)	多摩の世界発信・進出企業発掘事業	108
(8)	包括業務協定締結先団体との連携強化事業	109
1 8	産業貿易センター事業（指定管理者事業）	110
(1)	管理運営事業	110
(2)	建物管理事業	116
1 9	施設運営管理事業	117
(1)	中小企業会館	117
(2)	秋葉原庁舎	118
(3)	神田庁舎	119
2 0	共済事業	119
(1)	共済会の運営	119
(2)	傷病共済事業	120

平成 25 年度 決算

財務諸表等

貸借対照表	125
正味財産増減計算書	128
正味財産増減計算書内訳表	130
キャッシュ・フロー計算書	132
財務諸表に対する注記	134
附属明細書	138
財産目録	139

監査報告等

監査報告書	147
独立監査人の監査報告書（会計監査報告）	149

参考資料

正味財産増減計算書（事業別前年実績対比）	152
正味財産増減計算書内訳表（会計別事業別実績）	172
収支計算書	188

平成 25 年度 事業報告

I 概要

平成 25 年度の日本経済は、政府による大胆な金融政策と機動的な財政政策の実施により、家計や企業マインドの改善等を背景に、緩やかな景気回復の動きが広がった。

そうした中で、東京都が実施している景況調査によると、都内中小企業の業況 D I は、改善と悪化を繰り返しながらも、11 月には直近の山である平成 18 年 3 月の水準に並んだ。その後はほぼ横ばいで推移していたが、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要により 3 月は大きく上向いた。

その一方で、原材料価格の高騰や消費税率引き上げ後の先行き懸念が広がるなど、中小企業は引き続き厳しい収益環境に置かれており、景気回復を十分に実感できていないと考える。

公社を取り巻く環境も大きく動いている。政府においては、25 年 9 月に小規模企業活性化法が施行され、資金や人材等の経営資源の確保が特に困難であることが多い小規模企業の支援に焦点を当てた中小企業政策の再構築が進められている。また、企業の支援の現場では、国や民間企業、NPO 等、さまざまな機関が各種支援策の拡充を図るなど、中小企業を振興・支援する機関の一層の多様化が進んでいる。

公社が引き続き中小企業支援の中核的支援機関として存在感を発揮していくためには、こうした環境の変化に鋭敏に反応し、利用者のニーズにマッチしたきめ細やかな支援策を提供していかなければならない。そのためには、中小企業支援のプロ集団として、事業内容のさらなる充実や改善を図るとともに、都をはじめとする関係機関と十分に連携しながら事業の遂行を図ることが求められる。

平成 25 年度は、上記のような状況を踏まえ、特に次のような取組を行った。

第一に、平成 25 年 3 月の金融円滑化法終了への対応である。本社及び各支社の相談体制の拡充を図り、25 年 2 月に開設した「金融円滑化法緊急相談窓口」を継続して開設した。また、「業績向上支援チーム」を設置し、抜本的な経営改善が必要な企業の中で、優れた技術を持っている企業等に対して、経営改善計画・再生計画の策定と実行支援など、継続的な支援をきめ細かく行った。

第二に、災害時の燃料確保に向けた中核給油所等支援事業の実施である。大規模災害発生時の燃料供給体制を構築するため、25 年 8 月に補正予算を編成し、国の「中核給油所」及び「小口燃料配送拠点」の指定を受けた給油所等に対して、自家発電機の購入及び設置費用を助成する事業を開始した。

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、成長が期待される産業分野への参入促進支援の強化である。新たに連携イノベーション促進プログラム助成事業を実施し、中小企業が課題マップに基づき、他の企業、大学等と連携して技術開発・製品開発に取り組む経費を助成した。また、新たな成長産業として期待されているスマートコミュニティに関するセミナーを開催した。

次に、海外展開に向けた支援の拡充である。新たな取組として、海外技術アドバイザーを配置して海外認証取得などの技術面での助言を行うとともに、世界規模で事業展開が期待できる技術等に対して、知財戦略に基づいた事業展開を可能とするため、権利取得や保護に関する費用等の助成を行った。

このほか、公社の行動計画である「第Ⅲ期（24年度～26年度）アクションプラン」に基づき、登録企業に対する巡回等の充実や、区市及び金融機関等との連携強化など、「公社らしい事業」、「公社ブランド」のサービスの構築に向けて継続した取組を行った。

<25年度の主な事業の実施状況>

（１）総合支援事業（本文 16～19 ページ）

ワンストップ総合相談の利用事業者数は延べ 5,867 社（24 年度比 685 社増）、相談件数は 12,178 件（24 年度比 644 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。

25 年 2 月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、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 261 社（24 年度比 84 社増）に対し専門家を 1,460 回（24 年度比 283 回増）派遣し、2,356 件（24 年度比 463 件増）の相談を実施した。経営戦略、経営全般、マーケティング・営業の順に相談が多かった。

（２）マーケティング支援事業（本文 19～21 ページ）

ニューマーケット開拓支援事業では、新たに 137 製品（24 年度比 49 件減）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、127 社、227 件（24 年度比 1 社減、同件数）の新規成約を獲得した。総成約件数は 175 社、691 件、金額は 1,250,395 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内製化用部品・装置、省エネ化技術等をテーマに開催した。

（３）創業支援事業（本文 22～31 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。25 年度の受講生は 403 名（24 年度比 16 名増）であった。

また、タイム 24 などの創業支援施設では、入居企業を対象に、セミナー・交流会・相談会など多様なソフト支援事業を実施した。

（４）経営革新等支援事業（本文 31～42 ページ）

経営環境の改善、補助金等の国の積極的な中小企業支援策の実施等により、新規事業立ち上げへの意欲の高まりがみられたことから、事業可能性評価事業への申請は 101 件（24 年度比 29 件増）であった。

さらに、事業可能性評価委員会において「事業の可能性あり」と評価されたプランについては、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するとともに、評価企業交流会を開催し、21 社が参加するなど企業間の交流の場を提供した。

（５）事業承継・再生支援強化事業（本文 43～47 ページ）

事業承継・再生支援に精通した 10 名のスタッフが新規に 122 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 48～56 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 1,168 件（24 年度比 49.9%増）を確保した。

また、発注案件の減少に対処するため、文書による発注依頼や積極的な発注企業開拓を行った。取引先を紹介する情報提供件数は 1,304 件（24 年度比 40.0%増）、取引成立件数は 278 件（24 年度比 75.9%増）となっている。

下請相談では、相談窓口を設置する 16 区との合計で 8,928 件（24 年度比 16.4%増）の相談に応じた。

（７）知的財産活用支援事業（本文 57～62 ページ）

知的財産に関しては、1,756 社（24 年度比 34 社減）の中小企業から延べ 5,610 件（24 年度比 18 件減）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、商標、意匠、不正競争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 97 件（24 年度比 4 件減）、外国商標：交付決定 61 件（24 年度比 28 件増））した。

（８）国際化支援事業（本文 62～71 ページ）

海外販路開拓支援事業では、海外技術アドバイザーを配置するなど支援体制の強化を図った。25 年度の新規支援対象製品は 85 製品（24 年度比 1 製品増）、企業と商社とのマッチング回数 310 回、成約は 22 製品 38 件（24 年度比同製品数、9 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 71～78 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、海外の法規制への対応や規格への適合、市場開拓に対して 150 件 (24 年度比 8 件減) の助成金の交付を決定した。

連携イノベーション促進プログラム助成事業では、東京都が策定した「課題マップ」に基づき、社外の知見・技術を活用して行う中小企業等の技術・製品開発を公募し、選定のうえ 17 社を助成対象とした。

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、444 件の助成金の交付を決定した。

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、LED ランプ等の導入費用を助成した。25 年度の交付決定数は 74 件 (24 年度は 307 件) であった。

(10) 資金調達支援事業 (本文 79 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、25 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 26 年 3 月 31 日時点における投資実施企業数は 12 社であり、投資残高は 4 億 4,706 万円である。

(11) 企業人材育成事業 (本文 80～83 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 876 名 (24 年度比 20 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 381 名 (24 年度比 37 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 144 社 (24 年度比 3 社減) からの相談を受けた。そのうち、人材確保に関する相談は 482 件 (24 年度比 161 件増)、人材育成に関する相談は 1,324 件 (24 年度比 305 件増) であった。

(12) ものづくり事業化支援事業 (本文 83～85 ページ)

売れる製品開発道場の参加企業数は 17 社 (24 年度比 4 社減) 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 20 社であった。

(13) 中小企業設備リース事業 (本文 86 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。25 年度は 11 件、91,752 千円 (24 年度比同件数、14,828 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 87～89 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、25 年度の利用券発行枚数が 25,453 枚 (24 年度比 639 枚増) となった。

(17) 地域産業振興事業 (本文 92～110 ページ)

城東、城南、多摩の三支社には、中小企業から延べ 2,242 社、6,344 件 (24 年度比 338 社増、759 件増) の相談が寄せられた。相談項目としては、経営全般、法律相談、マーケティング・営業の順に相談が多かった。

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 45 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 438 件 (24 年度比 11 件増) 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、129 人が受講し、75 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、58 人が受講し、31 人が修了した。

(18) 産業貿易センター事業 (本文 110～117 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た。年間稼働率は浜松町館 71.1% (24 年度 72.2%)、台東館 69.5% (24 年度 72.0%) で、全体としては 70.3% と 24 年度実績 (72.1%) を下回ったものの、目標値 (66.9%) は達成した。また、利用企業数は、浜松町館 393 社 (24 年度比 44 社増)、台東館 280 社 (24 年度比 17 社減) であった。

Ⅱ 組織

1 評議員

(平成 26 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 教夫	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長
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	(一社)東京工業団体連合会会長
評 議 員	小出 康之	(一社)東京都中小企業診断士協会会長
評 議 員	大森 栄司	東京労働者福祉協議会事務局長
評 議 員	吉田 昌功	(株)商工組合中央金庫東京支店長
評 議 員	斉藤 彰	(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	澤 章	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 26 年 3 月 31 日現在)

役職名	氏 名	所属団体等
理事長 (常勤)	井澤 勇治	元東京都生活文化局長
副理事長 (非常勤)	十河 慎一	東京都産業労働局商工部長
専務理事 (常勤)	保坂 政彦	元東京都産業労働局次長
理 事 (非常勤)	矢田部 裕文	東京都産業労働局雇用就業部長
理 事 (非常勤)	佐藤 勝彦	東京商工会議所 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	松永 竜太	東京都産業労働局特命担当部長

(敬称略)

3 評議員会

(1) 定時評議員会

(開催日) 平成 25 年 6 月 27 日(木) 出席評議員 8 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 理事の任期満了に伴う改選の件

議案第 3 号 監事の任期満了に伴う改選の件

議案第 4 号 平成 24 年度決算に関する件

(報告事項)

報告事項 1 平成 24 年度事業報告について

(2) 第 1 回臨時評議員会 (決議の省略)

(開催日) 平成 25 年 7 月 16 日 (火)

(議決事項)

議案第 1 号 理事の選任に関する件

(3) 第 2 回臨時評議員会 (決議の省略)

(開催日) 平成 25 年 8 月 2 日 (金)

(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 理事の選任に関する件

議案第 3 号 監事の選任に関する件

(4) 第 3 回臨時評議員会 (決議の省略)

(開催日) 平成 26 年 3 月 7 日 (金)

(議決事項)

議案第 1 号 理事の選任に関する件

議案第 2 号 監事の選任に関する件

4 理事会

(1) 第1回定時理事会

(開催日) 平成25年6月10日(月) 出席理事5名 出席監事2名

(議決事項)

議案第1号 平成24年度事業報告に関する件

議案第2号 平成24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

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

(2) 第1回臨時理事会(決議の省略)

(開催日) 平成25年6月27日(木)

(議決事項)

議案第1号 理事長(代表理事)1名の選定の件

議案第2号 副理事長1名の選定に関する件

議案第3号 専務理事1名の選定に関する件

(3) 第2回臨時理事会(決議の省略)

(開催日) 平成25年7月5日(金)

(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

(4) 第3回臨時理事会

(開催日) 平成25年7月16日(火) 出席理事4名 出席監事1名

(議決事項)

議案第1号 理事長の選定に関する件

議案第2号 専務理事の選定に関する件

議案第3号 常勤の理事の報酬額の決定に関する件

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

(5) 第4回臨時理事会

(開催日) 平成25年8月2日(金) 出席理事6名 出席監事1名

(議決事項)

議案第1号 副理事長の選定に関する件

議案第 2 号 平成 25 年度事業計画の変更及び収支予算の補正に関する件

議案第 3 号 常勤の理事の報酬額に関する件

(6) 第 5 回臨時理事会 (決議の省略)

(開催日) 平成 26 年 2 月 25 日 (火)

(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 監事候補者の選定に関する件

議案第 3 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

(7) 第 2 回定時理事会

(開催日) 平成 26 年 3 月 27 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 25 年度収支予算の補正に関する件

議案第 2 号 平成 26 年度事業計画及び収支予算に関する件

議案第 3 号 業務処理規程の改正に関する件

議案第 4 号 事務局長の任免に関する件

(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

(8) 第 6 回臨時理事会 (決議の省略)

(開催日) 平成 26 年 3 月 31 日 (月)

(議決事項)

議案第 1 号 特定費用準備資金等取扱規程に関する件

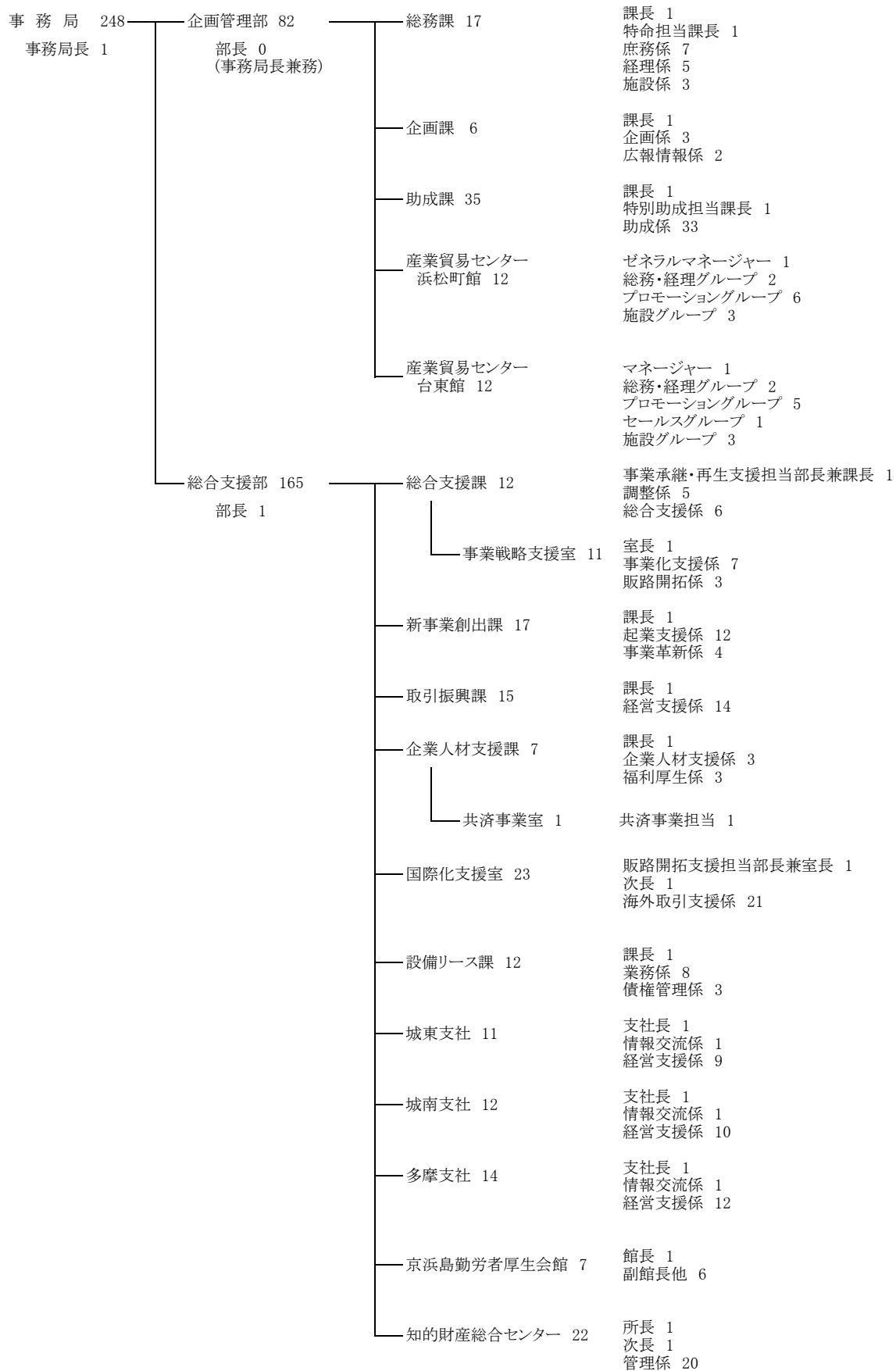
議案第 2 号 特定費用準備資金の保有に関する件

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26年3月31日現在、事務局組織は、248名の職員（職員129名、常勤嘱託員・非常勤職員119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（本社）において、法律、経営、会計、IT、デザインなどの専門相談員を配置し、相談を行った。
- ・ 25年度は、中小企業金融円滑化法延長終了へ対応した緊急相談窓口として、中小企業診断士と弁護士の相談員を拡充した。
- ・ 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8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。
- ・ 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

- ・ 25年度の総合相談実績は12,178件（24年度比644件増）に上り、12,000件を上回った。
- ・ 利用事業者数は延べ5,867社と、24年度実績に対して685社の増加となった。増加の内訳を業種別にみると、サービス業の増加（24年度比758社増）が顕著である一方、製造業などはやや減少（24年度比21社減）となった。
- ・ 相談項目別にみると、「法律関係」の相談が最も多く、ホームページや事務機器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、制度融資や公社の助成金などに関する相談が多いが、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。
- ・ 「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。

総合相談の実績推移

(単位：件)

	25 年度	24 年度	23 年度
総合相談延べ件数	12, 178	11, 534	11, 488
利用事業者延べ数	5, 867	5, 182	5, 722

総合相談の内訳

(単位：件)

		25 年度	構成比	24 年度	構成比	23 年度	構成比
総合相談述べ件数		12, 178	100. 0%	11, 534	100. 0%	11, 488	100. 0%
業 種 別 内 訳	製造業	1, 542	12. 7%	1, 563	13. 6%	1, 423	12. 4%
	卸売業	835	6. 9%	838	7. 3%	766	6. 7%
	建設業	387	3. 2%	360	3. 1%	560	4. 9%
	小売業	1, 032	8. 5%	954	8. 3%	947	8. 2%
	サービス業	5, 456	44. 8%	4, 698	40. 7%	4, 731	41. 2%
	その他	2, 926	24. 0%	3, 121	27. 1%	3, 061	26. 6%
相 談 項 目 別 内 訳	経営全般	1, 726	14. 2%	1, 043	9. 0%	1, 220	10. 6%
	経営戦略	959	7. 9%	930	8. 1%	1, 132	9. 9%
	資金調達	1, 036	8. 5%	824	7. 1%	1, 008	8. 8%
	マーケティング・ 営業	656	5. 4%	760	6. 6%	748	6. 5%
	法律関係	2, 470	20. 3%	2, 530	21. 9%	2, 580	22. 5%
	会社設立	801	6. 6%	733	6. 4%	811	7. 1%
	税務会計	447	3. 7%	561	4. 9%	525	4. 6%
	労務関係	398	3. 3%	495	4. 3%	457	4. 0%
	特許関係	50	0. 4%	85	0. 7%	68	0. 6%
	技術・生産関係	224	1. 8%	233	2. 0%	169	1. 5%
	IT関係	483	4. 0%	498	4. 3%	240	2. 1%
	取引・適正化	91	0. 7%	135	1. 2%	161	1. 4%
	その他相談	2, 837	23. 3%	2, 707	23. 5%	2, 369	20. 6%

(参考) 城東・城南・多摩支社の窓口における経営相談の実績

(単位：件)

	25 年度	24 年度	23 年度
相談延べ件数（支社合計）	6, 344	5, 585	5, 936
利用事業者延べ数（支社合計）	2, 242	1, 904	1, 826

(参考) 総合相談（本社）・経営相談（支社）の実績合計

(単位：件)

	25 年度	24 年度	23 年度
相談延べ件数	18, 522	17, 119	17, 424
利用事業者延べ数	8, 109	7, 086	7, 548

(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。
- ・ 25年度は、中小企業金融円滑化法の延長終了に伴う中小企業の経営状況の悪化に対応するため、従来的一般枠の派遣回数を拡大するとともに、新たに特別枠を設定し、経営改善計画の策定と計画の実行等の支援を強化した。

② 派遣回数及び事業者数

- ・ 25年度は261社（24年度比84社増）に専門家を1,460回（24年度比283回増）派遣し、2,356件（24年度比463件増）の相談を実施した。

派遣回数・事業者数実績

年度		25年度	24年度	23年度
派遣回数	一般枠	1,268回	1,177回	983回
	特別枠	192回		
	計	1,460回	1,177回	983回
派遣事業者数		261社	177社	151社

③ 相談内容別・業種別内訳（企業数・派遣回数・相談件数）

- ・ 相談内容については、「経営戦略 637件(27.0%)」の相談が一番多く、ついで「経営全般 491件（20.8%)」、「マーケティング・営業 423件（18.0%)」の相談が多かった。
- ・ 派遣事業者を業種別にみると、サービス業（82件・31.3%）、製造業（78件・29.8%）、卸売業（36件・13.7%）の3業種で全体の74.8%を占めるが、24年度と比較では、小売業（24年度比16件・160.0%増）と建設業（24年度比11件・137.5%増）の増加が大きい。

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		431	199	96	157	469	108	1,460
派遣事業者数（延べ）		78	36	19	26	82	20	261
相談件数計		644	316	140	261	820	175	2,356
(内容別) 相談件数	経営全般	138	72	11	46	192	32	491
	経営戦略	187	122	35	58	183	52	637
	資金調達	16	36	7	13	68	14	154
	マーケティング・営業	83	21	20	79	200	20	423
	法律関係	0	3	0	0	13	4	20
	税務会計	0	0	0	8	14	1	23
	労務関係	30	21	8	4	31	15	109
	技術・生産関係	32	16	7	0	4	5	64
	I T関係	46	13	24	37	103	20	243
	その他相談（※）	112	12	28	16	12	12	192

（※） その他相談は特別枠を表す。

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、営業や製品開発の実務経験を有する大企業等のOB60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人的ネットワークを活用して、支援企業の開発製品や独自技術を商社・メーカー等のニーズに合わせて紹介し、売買契約や共同開発につなげた。また、ビジネスナビゲータのノウハウを支援企業に還元し、販路開拓に向けて自立化を支援した。

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。25年度は新たに132企業（24年度比46企業減）の137製品（24年度比49製品減）を追加し、470企業543製品を支援対象製品とした。

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)

	25 年度	24 年度	23 年度
支援対象企業／製品（※1）	470／543	438／495	379／425
新規支援対象企業／製品（※2）	132／137	178／186	106／111

※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 19,847 回（24 年度比 785 回増）となった（うち、支援企業の訪問は 418 社 12,643 回、商社・メーカー等の訪問は 1,582 社 7,204 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、365 社延べ 3,653 回（24 年度比 817 回増）となった。

③ 成約状況

10 万円以上の新規成約状況は 127 社 227 件、成約金額合計 525,065 千円となった。24 年度（128 社 227 件、498,147 千円）と比較すると、成約金額が約 5%増加した。成約内容は、単発成約（1 製品で 1 企業と成約）が 93 件と最も多く、複数成約は 1 製品で 2 企業と成約が 29 件と次いで多いほか、最大では 1 製品で 9 企業と成約したものが 1 件となった。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つた。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、25 年度の総成約件数（新規＋リピート）は、175 社 691 件、総成約金額 1,250,395 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	合計
25 年度	207	6	4	0	10	227
24 年度	216	5	1	1	4	227
23 年度	258	3	6	1	7	275

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・新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。

25 年度は、販路開拓ツールとして展示会活用の有効性を検討し、分野に合わせた支援製品の出展や各機関との連携を目的として 4 種の取組を実施した。1 つ目は、印刷業界に向けて焦点を合わせた支援製品の PR を実施し、2 つ目は東京信用保証協会に対し、商談機能活性化のための連携協力を初めて実施した。3 つ目は三菱重工業（株）において内製化用部品・装置、省エネ化技術等をテーマとして「新技術・新工法展示

商談会」を開催した。同社から提示されたニーズを基に選定した 36 社の出展に対して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、公社自主事業として開催した「ライフサポートフェア」においては、生活物資分野を中心に 69 社が出展し、支援製品の P R を行った。

製品 P R の実施内容

実施日	実施内容
10 月 2～5 日	JGAS2013「国際総合印刷機材展」（東京ビッグサイト）において公社事務局ブースとして出展。印刷業界向けに生産・加工・職場環境改善をテーマに支援製品を選定し、パネル出展:12 社、プレゼンテーション:2 社を実施。
10 月 3 日	東京信用保証協会主催「江戸・TOKYO 技とテクノの融合展 2013」（東京国際フォーラム）において、ビジネスナビゲータによる商談機能活性化のための連携協力を実施。（商談件数:65 件）
11 月 5 日	三菱重工業株式会社（相模原市）において内製化用部品・装置、省エネ化技術等をテーマに展示商談会を開催。36 社が出展。支援製品などを P R。
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」に支援企業 69 社出展、69 製品・事業を P R。

3 創業支援事業

(1) 起業化支援事業

① T O K Y O 起業塾（都補助事業）

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、交流の場の提供など、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、東京都の広報誌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2回実施した。

T O K Y O 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		
					25 年度	24 年度	23 年度
コースガイダンス			2 回	T O K Y O 起業塾等の周知	30	48	52
入 門	創業 入門	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	89	82
		第 2 回	2 日		100	91	74
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・プレ ゼン、会社設立、資金調達など	50	31	35
	ベンチャー起 業 家		5 日	事業計画のプレゼン・ブラッシュアッ プ、リーンスタートアップなど	39	38	41
	起業家ステップ アップ		5 日	設立形態と許認可、事業計画の作成、 資金計画の作り方、マーケティングな ど	34	32	38
	社会的企業家		5 日	社会課題の検証、コミュニティーデザ イン、ソーシャルメディアの活用など	29	25	24
	シニア起業家		5 日	事業計画、資金計画、年金・社会保険、 税務・財務、メディア活用など	32	33	42
合 計					403	387	388

イ 創業時のサポート

創業時のサポートは、過去3か年と25年度のT O K Y O 起業塾受講生に対し61件実施した。そのうち、職員による創業時サポートは22件、専門家による創業時サポートは39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、人材確保策等についての具体的なアドバイスを行った。

また、24・25年度修了生（シニア起業家コースのみ23・24年度）669名を対象に起業化状況の追跡調査を行い、143名（回収率21.4%）から回答を得た。創業状況をみると、セミナー受講後に「創業した」が21.0%と全体の約5分の1を占めるほ

か、「現在創業を具体的に計画中」(14.7%)と「検討中」(39.2%)とを合わせた、現在創業の取組中が 53.9%あった。

ウ 「出会いの場」の開催

創業期におけるネットワークづくりの支援や、資金の管理・調達面での情報提供・助言を行うため、創業者、企業、金融機関等との「出会いの場」を実施した。25年度の「出会いの場」においては、211 名が参加し交流を深めた。創業支援施設で実際に事業活動をしている入居企業から話を聞くなど、出会いの機会をより多く創出したが、参加者数は 71 名減となった。

「出会いの場」開催内容

(単位：人)

実施日	テーマ	参加者数		
		25 年度	24 年度	23 年度
5 月 22 日	「専門家との交流（第 1 回）」 税理士から見た創業者が理解すべき経理事務	47		
7 月 24 日	「企業・創業者との交流（第 1 回）」 ベンチャー起業家と色々な話をしてみませんか？	32		
9 月 18 日	「専門家との交流（第 2 回）」 起業家の支援者ってどんな人？	30		
10 月 16 日	「企業・創業者との交流（第 2 回）」 ソーシャルビジネスって何だろう？	26		
12 月 4 日	「投融資機関との交流（第 1 回）」 創業時の資金調達	39		
2 月 26 日	「専門家との交流（第 3 回）」 起業時に気をつけたい権利と情報の管理	37		
※実施時間：平日の 18 時 30 分から 21 時まで		合計	211	282
				255

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 12 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醸成を図った。

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
エントリーシート 受付	9月2日～10月31日	メール、WEBサイト、FAXのいずれか エントリー件数：378件 内訳：大学318件、大学院59件、専門学校1件
エントリーシート 添削	9月2日～10月18日	専門家が「分かりにくい個所、さらに深めるべき項目のブラッシュアップ」等を指導（1プラン1回限り）。利用合計：41件
エントリーシート 書き方セミナー	10月2日（集合） 10月中（出張）	エントリーシート作成時の考え方、各項目の記入方法について解説。参加者16名。 大学等9校への「出張セミナー」の延べ参加者数：約580名
一次選考	11月4日	合格363件、不合格15件
事業計画書書き方セミナー	11月15日、19日	二次選考用事業計画書の書き方について解説。参加者数：15日25名、19日27名
二次選考応募	12月4日締切	事業計画書提出139件
二次選考	12月9日	セミファイナリスト30組を決定
三次選考	1月11日	ファイナリスト10組を決定
プレゼンテーション セミナー	1月24日	対象：ファイナリスト（参加8組） テーマ：プレゼンテーション力のブラッシュアップ他、決勝大会オリエンテーション
決勝大会	2月9日	会場：都民ホール（都庁議会棟1階） 表彰：優秀賞3組、奨励賞7組、オーディエンス賞1組、東京イノベーション賞1組
創業サポートプラン 作成	3月1日～3月31日	優秀賞受賞者に対し、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（23 年度～25 年度）

年度	事業プラン名 (※2)	法人設立	事業内容	代表者の 所属校
25 (※1)	Sequence Robot の提供 ～行列革命～	26 年度 (予定)	コンサート業界など、行列に悩む 業界等へ案内やイベント情報提供 等を行うロボットを提供し、案内 誘導員の削減等により行列対策に 必要なコスト減を狙う。	中央大学大学 院
	外来・在宅癌患者の疼痛 治療をサポートするア プリ Painting の制作・ 販売		がん患者と医療者を支援するアプ リの制作・販売事業。患者は日々 の痛み状況等を簡便に記録し、リ アルタイムかつ経時的に医師へ伝 えることで、医療用麻薬等の適切 な使用による痛みの緩和を支援す る。	慶應義塾大学
	ふくてがみ -想いのこ もった服で人を幸せに-		服と手紙が融合した“ふくてがみ” の企画・販売。着用することで人 の想いに包まれる。新しい服の価 値の創出や、人を幸せにしてい くことを目的とした事業。	女子美術大学 大学院
24	KARAKURI	設立辞退 (※3)	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『T SS (therapy safety-net system)』	25 年 11 月	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すると 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 ービスー【業界初】ペット 定期健診による業界イノ ベーション	25 年 7 月	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

年度	事業プラン名 (※2)	法人設立	事業内容	代表者の 所属校
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 (※4)	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

※1…25 年度優秀賞受賞者は 26 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…事業環境（市場状況等）を精査した結果、事業展開を断念した。

※4…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）

24 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（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（育成事業による会社設立を辞退した 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	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
入院生活で心の安全を保つためのケアシステム『T S S （ t h e r a p y s a f e t y - n e t s y s t e m ） 』	11回	6回	4回	9月
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	—	3回	3回	6月

③ 創業に関するセミナー・相談等「しごとセンター」事業支援(東京しごと財団受託)
公益財団法人東京しごと財団が運営する「しごとセンター」に専門相談員を配置し、創業を志す人を対象に延べ 492 件の開業相談等に応じた。また、センターが年 4 回実施する創業支援セミナー「寺子屋塾」の企画・運営にも参画し、公社が実施する各種創業支援事業の P R に努めた。

(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、創業予定者や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。25 年度は、昨年度と同様に契約期間の満了等に伴い退去する企業があった一方で、新規入居企業数が伸び悩んだため 26 年 3 月末時点の入居企業数は 21 社となった。

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、C G 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。25 年度の利用者数は延べ 1,001 人であった。

施設の概要

施設名	所在地	開設	種別	オフィス床面積	入居期間
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 ²	5 年以内
			スモールオフィス	13～29 m ²	3 年以内

施設の入居状況

(単位：社)

施設名	種別	室数	25 年度実績				入居企業数 (年度末実績)		
			入居	転入	転出	退去	25 年度	24 年度	23 年度
タイム 24 ビル	インキュベータ オフィス	27	2 (2)	3	0	5	11	11	17
	スモール オフィス	38	2 (5)	0	3	3	10	14	23
合計		65	4 (7)	3	3	8	21	25	40

※ カッコ内の数値は申込数、「転入」及び「転出」はタイム 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 10 期の募集を 5 月に実施し 1 社の入居を決定した。7 月からは随時募集に変更したが、25 年度の入居企業数は第 10 期の 1

社を含め、24年度並みの5社にとどまった。施設開設後2年が経過し、成長が見えて次のステージに進む企業もあれば、事業が立ち上がりずに退去する企業もあり、25年度は8社が施設を退去し、26年3月末での入居企業数は10社となった。

一方、「ベンチャーKANDA」についても5月に募集を実施した後、7月からは随時募集に変更した。創業を目指す起業家の施設見学が年度の後半になって増加し、21件の入居申込書を受理し5社が入居となった。入居期限を迎えて施設を退去した企業が7社あり、全体としては26年3月末での入居企業数は10社となった。

両施設共に職員を配置し、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）

白鬚西共同利用工場施設の空区画を活用し、研究開発又は試作のための作業場確保が困難な方で、創業を図ろうとする個人や中小企業等に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。25年度は2回の入居募集を行い、26年3月末での入居企業数は13社となった。

施設の概要

施設名	所在地	開設	オフィス 床面積	25年度募集回数	入居期間
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	10～21 m ²	1（7月から随時 入居受付）	3年以内
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）	16～24 m ²	1（7月から随時 入居受付）	2年以内
白鬚西R&Dセンター	荒川区南千住	平成19年度	22～80 m ²	2	5年以内

施設の入居状況

（単位：社）

施設名	室数	25年度実績		入居企業数（年度末実績）		
		入居	退去	25年度	24年度	23年度
ソーシャルインキュベーションオフィス・SUMIDA	20	5 (8)	8	10	13	9
ベンチャーKANDA	25	5 (21)	7	10	12	20
白鬚西R&Dセンター	21	4 (4)	1	13	10	14
合計	66	14 (33)	16	33	35	43

※ カッコ内の数値は申込数

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」の運営を行った。25年度は入居者退去後の空室募集を5回にわたり行い、1社の入居を決定した（26年3月末現在の入居企業は3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、ベンチャー企業向けに「日本政策金融公庫の資本金劣後ローン」、「試験研究費の税務申告」をテーマとし、公募形式で申し込みを受け付けたところ、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、創業予定者及び創業3年未満の企業等の参加があった。

施設の概要

施設名	所在地	開設	オフィス数及び床面積	入居期間
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 ²)	3年以内

施設の入居状況

（単位：社）

施設名	室数	25年度実績		入居企業数（年度末実績）		
		入居	退去	25年度	24年度	23年度
インキュベーション オフィス・TAMA	6	1 (4)	2	3	4	6

※ カッコ内の数値は申込数

⑤ チャレンジプラザGINZA事業（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い、開設に向けた具体的な準備を進めた。

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、入居企業のニーズをあらかじめ聞いたうえで実務的なセミナーを2回開催した。

ベンチャーKANDAでは、新たな入居者に対してリーンスタートアップの考えを取り入れた実践的なワークショップ「リーンローンチパッド」（4日間）を2回実施した。入居者全体を対象とした取組としては、成功経験を持つベンチャー起業家とテーブルを囲んで気軽に質疑応答ができるラウンドテーブルを1回開催した。またこのほか、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6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、24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さまざまなセミナーを合計6回開催した。8月には、両国国技館で開催された「スモールメイカーズショー in すみだ」に出展し、入居企業の広報活動支援とともに施設をPRした。

セミナー・交流会内容

施 設	開催回数 (回)	テーマ・相談会名等	延べ参加者 (人)
タイム24	2	・ビジネスマナー研修 ・ベンチャー企業のビジネス英会話研修	28
ベンチャー KANDA	9	・第1回リーンローンチパッド ・第2回リーンローンチパッド ・ラウンドテーブル ・受注獲得のためにこれだけは押さえよう！『壺と基本方程式』 ・「起業家のためのプレゼンテーション」スキルアップセミナー&ミニワークショップ ・商談を上手く進めるためのプレゼンテーションとは ・商談を上手く進めるためのビジネスマナー ・知って得する！創業時の資金調達 ・プロジェクトを成功させるための勘どころ	105
ソーシャル インキュベーション オフィス ・SUMIDA	6	・地域を可視化し、考え、行動するためのオープンデータ ・課題抽出ワークショップ 「販路開拓、顧客との関係構築」 ・ソーシャルビジネスにおけるクラウドファンディングの可能性 ・ソーシャルビジネスにおけるPR講座 ・入居者交流会 ・創業期の「資金調達の方法」と「おカネとの付き合い方」	86

イ 経営相談会

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

経営相談会の内容

施 設	開催回数 (回)	テーマ等	延べ参加企業数
白鬚西 R & D センター	12	原価計算・財務管理等	14

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 1 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 7 月 22 日, 25 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 6 人
第 2 回 10 月 23 日, 24 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 9 人

② 事前評価等

本事業への申請は 24 年度比 29 件増の 101 件となった。経営環境の改善、補助金等国の積極的な中小企業支援策の実施等により、新規事業立ち上げへの意欲が高まってきていると考えられる。申請のあった事業プラン 101 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あるなどの理由により委員会評価案件とならなかった 83 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。

また、25 年度は新たな取組として、委員会評価案件とならなかった案件を対象に、

サブマネージャーを講師とした事業プランブラッシュアップ塾を3回実施した。受講企業7社のうち2社を事業可能性評価委員会に付議した。

一方、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、25年度は11回開催し、18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17件あった一方で、1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。

平成25年度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	0	0	0	0	0
情報サービス分野	25	5	0	5	0
環境・エネルギー分野	9	2	0	2	0
新製造技術分野	8	2	0	2	0
健康・生活文化分野	59	9	0	8	1
合計	101	18	0	17	1

直近3か年の評価状況 (単位：社)

年度	申込企業	評価企業（委員会上程）	「可能性あり」の評価企業
25年度	101	18	17
24年度	72	12	10
23年度	73	19	13

※申込企業は「事前評価件数」＋「委員会上程件数」

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 6 日	1. 講演 「経営者のための決算書の読み方・使い方」 講師 公認会計士 三尾 隆志 氏 講演内容 ① 財務諸表の見方 ② 異なる視点から見た財務諸表 2. 交流会	21 社 32 人

25 年度末における継続的支援対象企業は 56 社である（内訳：24 年度末継続支援対象企業 69 社＋25 年度評価委員会 B 評価以上企業 17 社－継続支援終了企業 30 社＝56 社）。ヒアリングによると、概ね 4 分の 1 程度の事業が軌道にのっていると判断できる状況である。また事業化状況報告書（回収 23 件）によれば 73.9%の企業が前年を上回る売上を記録している。

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、25 年度の 17 社を加え、12 年度からの累計で 290 社となった。そのうち、25 年度に新たに 9 社が売上を計上し、売上計上企業は累計で 224 社となった。

売上計上企業

（単位：社）

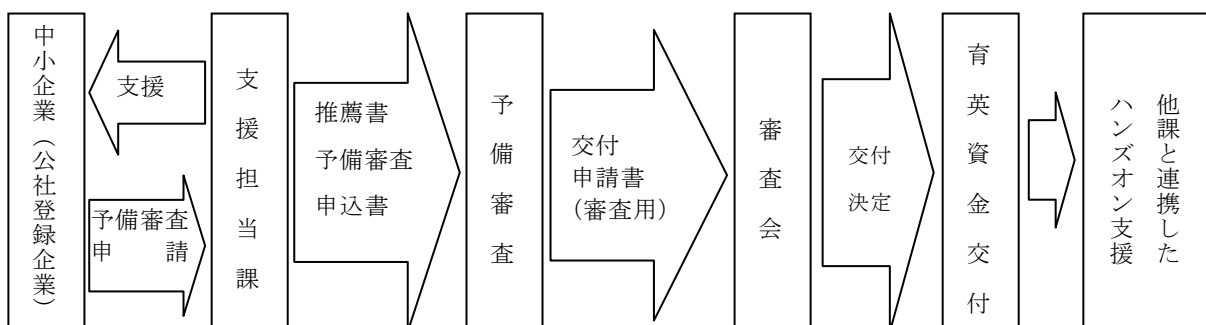
	25 年度	24 年度	23 年度
売上計上企業数(単年度)	9	6	10
売上計上企業数(累計) A	224	215	209
「事業の可能性あり」評価企業数(累計) B	290	273	263
A / B	77.2%	78.7%	79.5%

（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
(有)三幸電機製作所	燃やせるプラスチック素材を活用した製品開発	3,000 千円	総合支援課
和テンション (株)	日本の文化を世界に紹介する WattentionTokyo 事業	3,000 千円	事業戦略支援室

④ ハンズオン支援

育英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、実践的な支援を推薦部署を中心に各課が連携して行っていく。過年度案件（6 社）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 社は大手企業向けの試作品開発（LED 照明）が完了、続いて量産の受注が確定、26 年度には大幅な売上増が期待できる状況となっている。

本事業のハンズオン支援においては、引き続き各企業の事業化段階に合わせ、的確なサポートを行っていく。

（３）産産・産学連携支援事業

技術力の向上や高付加価値製品の創出をめざし、大手メーカーや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、大手メーカーや研究機関との技術連携を進めていく上で知っておきたいポイントを解説・紹介する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

開催日・会場	テーマ	プレゼン機関	参加者数
7月2日 多摩支社会議室	【第一部】 技術連携が中小企業の明日を拓く 【第二部】 中小企業における技術連携のツボ 【第三部】 「コラボレーション交流会」について	・東京経済大学 経営学部 専任講師 山本聡氏 ・(株)桂精密 代表取締役 三田圭介氏 ・M・M・G 代表者 西山博氏 ・公社多摩支社 ・公社産産連携コーディネータ	56社 63人
10月1日 多摩支社会議室	【第一部】 技術連携のための提案型営業のポイント 【第二部】 「コラボレーション交流会」参加者説明会 【第三部】 「コラボレーション交流会」個別相談会	・にしむらセールス&ヒューマン研究所 所長 西村文彦氏 ・公社多摩支社 ・東京都知的財産総合センター 多摩支援室 ・公社産産連携コーディネータ	64社 88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。

また、25年度は東京都、埼玉県、千葉県の研究機関（計4機関）がプレゼンテーションを行い、広域的な連携の促進を図った。

コラボレーション交流会 開催概要

開催日・会場	内容
10月22日 パレスホテル立川	【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） 【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） 【第三部】 情報交換会 （参加者全員による名刺交換会）

コラボレーション交流会 参加実績

区分	25年度	24年度	23年度
中小企業	125社 277人	92社 187人	105社 208人
大手企業	29社 88人	22社 69人	25社 72人
研究機関	4機関 10人	5機関 8人	6機関 10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。

また、研究機関によるセミナー、施設見学会を開催し、中小企業の新分野参入や連携提案機会の創出を図った。

コラボレーション研究会 開催概要

回	開催日・会場	プレゼンテーマ	開催機関	参加者数
第1回	5月31日 富士ゼロックス(株) R&D スクエア	出展企業による 展示商談会	富士ゼロックス(株)	46社 98人 来場者550人
第2回	8月27日 公社多摩支社	開催機関による セミナー	(独)宇宙航空研究 開発機構	58社 77人
第3回	11月27日 リオン(株) 本社	出展企業による 展示商談会	リオン(株)	13社 24人 来場者190人
第4回	11月29日 (独)情報通信研究機構 本部	開催機関による セミナー・施設見学 会、参加企業からの 提案・面談	(独)情報通信研究 機構	12社 17人 企業からの 連携提案10社 面談8社

エ コーディネータによるフォローアップ

7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、大手メーカー及び研究機関を個別に訪問し、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」47件、「試作・サンプル品の評価・見積書提出」57件、「機密保持契約締結」3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、大学側のシーズを活用し、事業化へつながる共同開発・共同研究を検討する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

開催日・会場	内容	参加大学（五十音順）	参加者数
11 月 21 日 多摩支社会議室	・技術シーズ（14 件）の パネル展示と技術相談 ・参加大学によるプレゼン テーション ・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)	青山学院大学、工学院大学、 芝浦工業大学、首都大学東京、 上智大学、電気通信大学、東 京工芸大学、東京都市大学、 東京理科大学、東洋大学、日 本大学、明星大学、横浜市立 大学	13 大学 36 人 企業 53 社 64 人

産学連携研究会 参加実績

年度	25 年度	24 年度	23 年度
企業	53 社 64 人	42 社 52 人	44 社 54 人
大学・研究機関	13 校 36 人	9 校 30 人	9 校 26 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）時等に行う運営診断、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。25 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 3 社の合計 4 件を実施した。

② 運営診断

25 年度は、23 年度に計画診断を行って導入した設備が本格稼働に入ったため、その運営状況を確認する診断を 1 組合、平成 2 年度から 6 年度にかけて高度化資金で建物・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条件変更を申請

している組合に対する診断を 4 組合、最近の経済環境悪化の影響により条件変更申請した組合に対する診断を 2 組合、合計 7 組合 27 件を実施した。

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、25 年度は 18 組合 33 件について実施した。

④ 特別指導

運営診断の対象組合の中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 24 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		
	25 年度	24 年度	23 年度
計画診断	1 組合（4 件）	1 組合（3 件）	2 組合（5 件）
運営診断	7 組合（27 件）	6 組合（27 件）	7 組合（35 件）
事後指導	18 組合（33 件）	20 組合（38 件）	21 組合（37 件）
特別指導	3 組合（36 件）	3 組合（35 件）	3 組合（42 件）

（５）デザイン支援事業（都受託事業）

① デザイン導入・活用支援事業

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」という回答が平均で 97.8%にのぼった。

セミナー開催回数及び参加者数の推移

年度	25 年度	24 年度	23 年度
開催回数・参加者数	4 回・333 人	4 回・323 人	4 回・455 人
<25 年度の主なテーマ> ・ものづくり企業のための「はじめてのデザイン」 ・デザインを武器に商品を売る！販売戦略まで視野に入れた製品開発 ・3D プリンタの登場で中小企業のものづくりはどう変わる？ ・中小企業のためのブランディングデザイン			

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 回の「3D プリンタ」、第 4 回の「ブランディング」についてはタイムリーなテーマで、著名かつ実績のある講師を招聘できたため 100 名前後の集客を確保できた。引き続き中小企業の実態にあった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24年度末407件、25年度新規登録40件であったが、25年度は登録デザイナーの情報更新を行った。転廃業等や登録取り消しの申し出など最新の登録データに精査した結果、最終的に321件の登録件数となった。

一方デザイナー情報へは18,058件(24年度比4,106件増)のアクセスがあった。

またデータベース活性化の一環として、東京デザイナー情報としてライフサポートフェアに出展、5名のデザイナーが自身の作品等を展示した。商談や引き合いも発生しており、参加したデザイナーの満足度は高かった(期間中の成約1件)。

加えて、東京デザイナー情報のパンフレットを作成配布し、中小企業やデザイナーへ同データベースのPRを行った(2,000部)。

ウ デザイン活用ガイドブック

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(2,500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(7,000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:10大学・10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

開催日	会場	参加企業数	参加大学数
4月22日	秋葉原庁舎 第1展示室及び第2展示室	20社	10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・日本大学・昭和女子大学）

平成25年度プロジェクト概要

	参加大学	参加企業名	開発テーマ
1	産業技術大学院大学	(株) エムアンドエフ	マグネット付きホルダーのデザイン開発
2	首都大学東京	アドフォクス (株)	ライフスタイル・使用シーンに合わせた集音器の新デザイン開発
3	芝浦工業大学	(株) ミラック光学	電動XYステージの新モデルデザイン
4	昭和女子大学	(株) ヒキフネ	めっき加工技術を活かした商品デザイン開発
5	多摩美術大学	(株) 東新製作所	レーザー加工機による金属加工を応用した商品開発の研究
6	東京藝術大学	(株) 宮本商行	銀製品デザイン開発
7	東京造形大学	吉田電材工業 (株)	インバータ式移動型X線装置のリニューアルに伴うデザイン開発
8	日本大学	(株) タイズ	「完全吸引循環式ハートブローア」のデザイン開発
9	法政大学	(株) ラヤマパック	医療用シートの製品開発に於ける基本デザインの作成
10	武蔵野美術大学	玉川衛材 (株)	スポーツ用衛生マスクのデザイン開発

また、当事業の成果を産業交流展 2013 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25年10月30日～11月1日
- 会場 東京ビッグサイト西1、2ホール
- 紹介プロジェクト ・当年度プロジェクト（10大学、10プロジェクト）
・過年度プロジェクト（9プロジェクト）

（6）九都県市共同産産マッチング事業（都補助事業）

都域を超えた様々な業種の企業の産業交流を促進し、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11月1日（金）、東京ビッグ

サイトにて実施した。

25 年度は東京都が幹事として開催を主導した。実施に当たり、民間企業 O B 4 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（99 社）が具体的な案件を携えて参加した。これまでの商談会のアンケート結果をもとに 1 回あたりの商談時間を 20 分とし、受注を希望する中小企業（205 社）と対面形式でマッチング（823 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)

	25 年度	24 年度	23 年度
発注企業	99	64	100
受注企業	205	200	209
延べマッチング回数	823 回	936 回	1,046 回

商談会成果（26 年 3 月末時点） (単位：件)

商談成立	試作依頼	見積依頼	図面検討依頼
21	5	114	53

(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、都内中小企業が被災県等の中小企業及び大手企業等の研究開発部門との連携・協働を促進し、新たなものづくりビジネスの広域連携モデルを創出すべく、下記について取り組んだ。

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等の実施

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、工場等の訪問（来社による面談を含む）を 54 回行った（このうち、被災 3 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）。

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ニーズを把握するため、打合せを 33 回行った。

ウ 中小企業と大手企業のマッチング件数

大手企業 6 社に対して、プラスチック成形、表面処理、画像処理、金属接合等の独自技術を保有する中小企業とのマッチングを 20 回行った。この結果 5 件が受注し、納品した。

② プレゼンテーション研修の実施（1 回）

③に記載のマッチングセミナー開催に先立ち、参加中小企業が保有する独自技術の見せ方を強化するため、東京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）

都内及び被災 3 県（岩手、宮城、福島）の中小企業 13 社が、大手製造業 7 社の開発ニ

ーズに適合する自社保有技術等を説明し、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 26 年 3 月 12 日 フクラシア東京ステーション 5 階会議室	13 社 (東京 7 社、岩手 2 社、 宮城 2 社、福島 2 社)	7 社

(8) 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、114 件の承認につなげた。(参考:25 年度東京都承認件数 312 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 5 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を行った。

③ スマートコミュニティセミナー事業（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コミュニティ関連市場（IT・通信・制御分野）参入への情報を提供するため、研究や技術開発の現状、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 4 回開始した。また、スマートコミュニティ関連の実証実験を実施している早稲田大学 EMS 新宿実証センターへの視察(26 年 1 月 17 日)を実施した。

スマートコミュニティセミナー開催実績

	開催日	テーマ	参加者数
第 1 回	9 月 27 日	「スマートコミュニティの展開に向けた最近の動向」	33 名
第 2 回	11 月 8 日	「スマートコミュニティを支える ICT 技術」	23 名
第 3 回	12 月 6 日	「SUN システムの研究開発と普及化動向」	20 名
第 4 回	3 月 14 日	「スマートグリッドにおける蓄電システムの動向と普及への課題」	14 名
視察	1 月 17 日	早稲田大学 EMS 新宿実証センター	11 名

5 事業承継・再生支援強化事業

(1) 事業承継・再生支援強化事業（都補助事業）

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 10 名配置し、新規 122 社を含む、185 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 62.3%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 72.1%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 73.0%を占める一方、売上高 3 億円超の企業も 23.8%に上った。

業種別内訳（単位：社）

業種	25 年度
製造業	51
卸売業	18
小売業	13
サービス業	25
その他	15
合計	122

従業員規模別内訳（単位：社）

従業員数	25 年度
0 人～9 人	58
10 人～19 人	30
20 人～50 人	32
51 人～300 人超	2
合計	122

売上高別内訳（単位：社）

売上高	25 年度
1 千万円以下	4
1 千万円超～5 千万円	27
5 千万円超～1 億円	21
1 億円超～3 億円	41
3 億円超	29
合計	122

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)

	26 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、25 年度内 終了 d	*内、24 年度内 終了 e	*内、23 年度内 終了 f	*内、22 年度内 終了 f
25 年度 (承継) (再生) (廃業)	93 (10) (82) (1)	122 (15) (105) (2)	29 (5) (23) (1)	29 (5) (23) (1)			
24 年度 (承継) (再生) (廃業)	6 (2) (4) (0)	75 (15) (59) (1)	69 (13) (54) (2)	34 (5) (29) (0)	35 (8) (25) (2)		
23 年度 (承継) (再生) (廃業)	3 (0) (3) (0)	131 (27) (100) (4)	128 (23) (92) (13)	17 (1) (16) (0)	56 (14) (40) (2)	55 (8) (36) (11)	
22 年度 (承継) (再生) (廃業)	0 (0) (0) (0)	123 (26) (91) (6)	123 (20) (84) (19)	3 (0) (3) (0)	7 (0) (7) (0)	52 (15) (36) (1)	61 (5) (38) (18)

※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 27.0%、続いて財務構造改善・資産圧縮が 21.1%、人事再構築・人件費削減が 19.9%となった。

支援方針項目

(単位：件)

項 目	平成 25 年度		平成 24 年度		平成 23 年度	
販路開拓・収益力アップ	454	27.0%	378	28.0%	365	29.4%
生産性向上・生産性革新	233	13.9%	171	12.7%	96	7.7%
不採算事業整理	118	7.0%	74	5.5%	66	5.3%
財務構造改善・資産圧縮	355	21.1%	264	19.6%	300	24.2%
人事再構築・人件費削減	334	19.9%	275	20.4%	237	19.1%
業務協定	92	5.5%	77	5.7%	63	5.1%
事業転換・第二創業	39	2.3%	21	1.6%	29	2.3%
廃業・破産・整理	18	1.1%	27	2.0%	36	2.9%
海外展開	25	1.5%	24	1.8%	20	1.6%
協力機関の紹介	2	0.1%	15	1.1%	10	0.8%
公社事業紹介他	12	0.7%	23	1.7%	19	1.5%
合計	1,682	100.0%	1,349	100.0%	1,241	100.0%

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 14 件について審議を行った。また、23・24 年度審議企業を中心にモニタリングを実施し、5 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な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
5 月 21 日	東京都 中小企業会館	事業承継の進め方 ～ここだけは外せない事業承継のポイント～	58 社 60 人
12 月 3 日	東京都 中小企業会館	これから始める！事業承継・入門セミナー ～事業承継事例紹介～	48 社 51 人

③ 事業承継塾

中小企業経営者及び後継者等を対象として、事業承継に必要なスキルの習得を短期集中的に支援する事業承継塾を開講した。講義が中心の前期は 53 社、グループワークを中心とした後期は 20 社が参加した。

前期：「後継者のための企業経営の実践」

区分	開催日	テーマ	参加人数
第1回	6月4日	会社の生き残りと今後の事業成長	40社 52人
第2回	6月11日	事業構造改革と新事業立ち上げ	42社 56人
第3回	6月18日	事業承継、新経営体制の確立	38社 49人
第4回	6月25日	本気の事業計画の作成、決定	37社 50人
第5回	7月2日	事業のターゲット設定と進捗管理	34社 46人
第6回	7月9日	事業提携の推進	27社 35人
第7回	7月16日	組織構築、社長を支えるチーム作り	24社 31人
第8回	7月23日	社長自身の成長	26社 37人
第9回	7月30日	個別相談	9社 11人
第10回	8月6日	個別相談	8社 10人

後期：「伝統を承継し経営を革新する」

区分	開催日	テーマ	参加人数
第1回	1月16日	経営理念を考える	18社 19人
第2回	1月23日	経営戦略を考える	16社 17人
第3回	1月30日	ビジネスモデルを考える	18社 18人
第4回	2月6日	戦略と組織を考える	17社 18人
第5回	2月13日	ITシステムと業務フローを考える	12社 13人
第6回	2月20日	自社の数値指標を考える	16社 17人
第7回	2月27日	自社の利益構造を考える	15社 16人
第8回	3月6日	法務リスク管理を考える	14社 15人

④ 業績向上支援チームによる支援

金融円滑化法延長終了により抜本的な経営の改善が必要な企業の中で、優れた技術を持ち取引先への影響が大きい企業や、地域の雇用に多大な影響を及ぼす企業などに対して、業績向上支援マネージャーと外部専門家からなる「業績向上支援チーム」を設置し、経営改善計画・再生計画の策定と実行支援など、継続的な支援を3社に対して行った。

支援実績

	支援企業の業種	支援回数	専門家 利用回数	主な支援内容
1	パン・菓子の製造・販売 (25年6月～10月)	46回	13回	・事業改善プロジェクトチームを立上げ月1～2回の運営会議にて改善状況等を確認 ・事業改善計画の策定 ・緊急改善の実施 ・経営改善計画策定（金融機関提出） ・人材育成研修の実施 ・人事制度の改善
2	ラジオ放送機器等の 開発・製造 (25年6月～)	23回	1回	・事業改善プロジェクトチームを立上げ月1～2回の運営会議にて改善状況等を確認 ・事業改善計画の策定 ・営業体制の改善 ・営業、製造部門の人材採用支援 ・海外販路開拓支援 ・次年度予算案策定支援
3	光源機器の開発・製造 (25年11月～)	10回	3回	・事業改善プロジェクトチームを立上げ月1～2回の運営会議にて改善状況等を確認 ・事業改善計画の策定 ・新規製品開発支援 ・生産管理システム構築支援

（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 3,762 社巡回し、登録促進に努めた。25 年度は公社全体で新たに発注企業 124 社、受注企業 887 社の合計 1,011 社（24 年度比 7.0%減）が登録した。

新規登録件数 （単位：社）

	25 年度	24 年度	23 年度
発注企業	124	145	120
受注企業	887	941	889
合計	1,011	1,086	1,009

(参考)登録企業計※

7,389
22,747
30,136

※26 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 5,903 社巡回し、技術力・設備など訪問先企業の特性等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 24 社取材し、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。25 年度は、年度前半は円安・株高について、また年度後半は、国が実施した経済対策および消費税率引き上げによる影響について聞き取りを行った。聞き取った内容により、公社支援事業も含め、情報提供やアドバイスを行った。

・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 611 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 1,028 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

今年度の発注申出件数は 1,168 件（24 年度比 49.9%増）であった。これは、発注企業巡回などによる積極的な発注開拓が奏功したことに加え、高品質や短納期化を求める発注企業が国内での新規協力企業開拓に意欲を示していることに起因していると考えられる。

また、受注申出件数 854 件（24 年度比 19.1%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」に受注情報を掲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
25 年度	発注申出件数	292	102	7	30	737	1,168
	受注申出件数	242	83	45	25	459	854
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

イ 取引情報提供の実績

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 1,304 件（24 年度比 50.0%増）、成立件数は 278 件（24 年度比 75.9%増）とともに前年を上回った。

当初成立金額は 134,964 千円（24 年度比 96,517 千円増）、1 件当たりの成立金額は、485 千円（24 年度比 242 千円増）であった。

これは東日本大震災以降、省エネルギー関連製品や防災対策品などへの開発ニーズが高まったことによることや、長期にわたる発注案件が景気浮揚とともに成立に至ったことによるものと思われる。

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
25 年度	485	218	13	70	518	1,304
24 年度	354	143	12	50	310	869
23 年度	358	149	24	53	346	930

加工別取引成立実績

(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
25 年度	成立件数	103	50	1	4	120	278
	不成立件数	302	132	47	70	332	883
	折衝中件数	480	207	22	86	508	1,303
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

※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18日・産業貿易センター浜松町館、第2回：平成26年2月13日・産業貿易センター浜松町館）。

商談会実績

		25 年度	24 年度	23 年度
第 1 回	発注企業	49 社	35 社	35 社
	受注企業	162 社	154 社	127 社
	延バマッチング回数	386 回	337 回	360 回
第 2 回	発注企業	19 社	45 社	16 社
	受注企業	51 社	165 社	52 社
	延バマッチング回数	119 回	530 回	124 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成果が報告されている。

商談会成果（26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18日	産業貿易センター浜松町館	27	9	25	11

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 7 区(板橋、豊島、練馬、文京、北、杉並、新宿：6 月 25 日 本社会議室)、多摩支社担当 15 市・町(昭島、稲城、青梅、国立、狛江、立川、多摩、調布、西東京、八王子、東村山、日野、町田、瑞穂、三鷹：7 月 5 日 多摩支社会議室)、多摩支社担当商工会議所、商工会 14 機関(八王子、青梅、町田、むさし府中、昭島、稲城、小金井、国分寺、調布、西東京、羽村、東村山、東大和、商工会連合会：7 月 5 日多摩支社会議室)、城南支社担当 3 区(大田、目黒、港：6 月 12 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

受発注案件の広域かつ効果的な取引情報の提供を行うため、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 8 区(板橋、大田、葛飾、北、墨田、目黒、豊島、文京)と企業情報システムをネットワーク化している。25 年度は新たに台東区を加えネットワークを結ぶ自治体は 9 区となった。さらに独自のデータベースを持つ荒川区を加えた計 10 区と受発注情報・企業情報の共有化を図っている。

これにより広域的な取引情報提供と企業の相談内容・巡回時の情報などを共有し、公社と区が連携した企業支援を実施している。

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 8,928 件(24 年度比 16.4%増)となった。

相談内容別件数（公社＋16 区下請担当窓口）（単位：件）

相談項目	25 年度	24 年度	23 年度
経営全般	6,207	5,394	5,323
発 注	1,593	1,355	1,129
受 注	876	715	710
金 融	124	130	170
技 術	128	75	109
合 計	8,928	7,669	7,441

イ 取引改善支援

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・作り方および下請代金支払遅延等防止法を解説する講習会を 4 回開催した。24 年度同様参加者のレベルに合わせて初級編、実務者編に分けたほか、トラブルの発生原因につながる契約書や注文書の不交付に関しては、相談担当弁護士が交付の重要性と作成に関するポイント解説を行った。

講習会の概要

(単位：人)

開催日	名 称	会 場	出席者数
9 月 13 日	外注（下請）基本契約書の 見方・作り方講習会	城南地域中小企業振興センター	32
10 月 10 日		産業貿易センター浜松町館	45
10 月 16 日		国分寺労政会館	25
2 月 14 日		産業貿易センター浜松町館	41

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、378 件（24 年度比 15%減）のうち本社 329 件、多摩支社 49 件であった。
- ・相談者は、サービス業が 119 件（31.5%）と最も多く、次いで製造業 87 件(23.0%)、建設業 73 件(19.3%)、卸売・小売業 36 件（9.5%）の順となった。

苦情相談業種別取扱件数

(単位：件)

業 種	25 年度	24 年度	23 年度
サービス業	119	159	139
情報通信業	30	50	62
製造業	87	111	134
建設業	73	67	67
卸売・小売業	36	27	34
運輸業	20	25	27
不動産・その他	13	9	5
合 計	378	448	468

- ・相談内容別では、「代金回収に関する紛争」が 163 件（43.1%）と最も多く、次いで「取引契約をめぐる紛争」が 148 件（39.1%）となった。例年同様、トラブルの原因の多くは書面の不交付あるいは、取引終了間際の交付などにある。また、下請代金支払遅延等防止法（以下、「下請代金法」という。）の対象となるトラブルが減少傾向にある反面、下請代金法の対象外である下請事業者同士のトラブルが増加傾向にある。

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	25 年度	24 年度	23 年度
代金回収に関する紛争	163	212	202
取引契約をめぐる紛争	148	140	143
取引関係の変更に伴う紛争	22	34	46
支払い条件の変更に伴う紛争	3	5	7
その他の苦情紛争	42	57	70
合 計	378	448	468

- ・ 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 24 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 237 件のうち、54 件が全面解決、94 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、15 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 30 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 5 件あり、そのうち 1 件が調停実施(延べ 2 回開催)に至ったが、結果は不成立であった。また、ほか 4 件は相手方が応じなかったために調停が実施できなかった。
- ・ 消費税転嫁対策特別措置法の 10 月 1 日施行に際し、転嫁拒否行為等に関する相談を受け付ける「情報受付窓口」を開設した。
- ・ 取引適正化相談員 5 名が親事業者を中心に 1,127 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		25 年度	24 年度	23 年度
調停申立(新規)		5	3	12
調停申立(継続)		0	4	1
調停申立取下		0	0	2
調停実施		1	5	5
	成 立	0	1	5
	不成立	1	3	1
	取下げ(一方の離脱)	0	1	－
不応諾		4	2	2
調停応諾確認中		0	0	4
あっせん		0	0	5

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、企業相談に携わる苦情・紛争担当弁護士と事務局、紛争調停に係る調停人である弁護士と事務局で、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
2 月 3 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
2 月 18 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)

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。

経営基盤向上等講習会

(単位：人)

実施日	講演テーマ・講師	会場名	参加者数
7月18日	「株式会社堀場製作所 堀場社長のグローバル経営から学ぶ、気づく、考える～『変えるべきもの』、絶対に『変えてはいけないもの』～」 講師：(株) 堀場製作所 代表取締役会長兼社長 堀場厚氏	産業貿易センター 浜松町館	109
1月23日	基調講演「新しい市場の生み出し方・育て方を考えよう」 講師：フットマーク株式会社代表取締役会長磯部成文氏 第2部：ワールドカフェ(*)「自社のコア技術を生かした新たな市場の創出」 (*) 参加者を4～5人単位の小グループで話し合いを続けることにより、あたかも参加者全員が話し合っているような効果が得られる手法。	秋葉原ダイビル	38

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9日	テクノプラザかつしか	葛飾区	82社	99人
7月26日	芝浦工業大学	江東区		60人
8月22日	台東区役所	台東区	92社	138人
10月5日	大田区産業プラザ	大田区	248社	443人
10月11・12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	69社	4,508人※
10月18～20日	葛飾区役所	葛飾区	389社	60,000人※
11月15・16日	タワーホール船堀	江戸川区	132社	16,000人※
12月16・17日	足立区役所	足立区	11社2団体	4,200人※
11月14・15日	板橋区立東板橋体育館	板橋区	121社	2,079人※
11月14日	板橋区立東板橋体育館	北・豊島・練馬・板橋・文京区	54社	商談数102件
1月16・17日	シアター1010	足立区	103社	5,450人※
2月8日	大田区産業プラザ	大田区	241社	408人
2月12日	テクノプラザかつしか	葛飾区	69社	82人
2月27・28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 12商工会3信用金庫	151社	6,500人※
3月6日～8日	としまものづくりメッセ	豊島区	105社	19,275人※

(※) 来場者

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。3月末現在で、商談成立7件、見積依頼35件、問い合わせ40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19日～21日	第17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	76,701人

（2）異業種グループ活性化支援事業（公社自主事業）

経営基盤を強化し、社会経済の環境変化に対応するため、企業体質の改善を模索する意欲ある企業を対象にセミナーおよび勉強会を開催した。

経営基盤強化対策セミナー

実施日	講演テーマ	会場名	参加者数
11月26日	次世代経営者の悩みを解決しよう！ 次世代経営者ネットワークセミナー	秋葉原庁舎	14人
1月22日、3月6日	次世代経営者の悩みを解決しよう！ 勉強会 全2回	秋葉原庁舎	6人

（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（広告是有料）。

「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205社（24年度比4社増）、総掲載コマ数は319コマ（24年度比3コマ減）と24年度からほぼ横ばいの結果となった。長引く国内需要の落ち込みから複数回掲載や複数コマ利用の企業が減少した一方、他事業との連携による特集ページの設置により、利用企業数は一定数を確保した。

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21件の利用があった。

ビジネスサポートTOKYOの実績

区 分	25年度	24年度	23年度
ビジネスサポートTOKYO延べ利用企業数	205社	201社	230社
ビジネスサポートTOKYO掲載コマ数	319コマ	322コマ	387コマ
印刷物同封サービス利用件数	21件	23件	22件

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。25 年度は、中小企業の新興国における模倣品・海賊版といった知的財産権侵害への対策を強化するため、中国の特許事務所から知的財産権侵害等に関する法制度・動向に関する最新情報を入手し、中小企業へ情報提供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 5,610 件で 24 年度比 18 件（0.3%）減、また、相談実企業数は 1,756 社で 24 年度比 34 社（1.9%）減となった。

相談件数、相談実企業数の推移（単位：件）

年 度	25 年度	24 年度	23 年度
相談件数	5,610	5,628	5,310
相談実企業数	1,756	1,790	1,628

相談件数（拠点・相談形態別）

（単位：件）

形態 拠点	来所			訪問			電話その他			合計		
	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度
総合センター	3,512	3,481	3,337	358	349	262	287	348	392	4,157	4,178	3,991
城東支援室	267	292	256	32	46	40	101	91	81	400	429	377
城南支援室	134	170	216	143	145	77	42	60	46	319	375	339
多摩支援室	269	225	240	277	217	228	188	204	135	734	646	603
合計	4,182	4,168	4,049	810	757	607	618	703	654	5,610	5,628	5,310

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商標、意匠、不正競争が増加傾向で、特許・実用新案、著作権が減少している。相談区分別では、権利取得、特許調査、技術が増加しており、特許管理、ライセンス契約が減少している。

相談件数（業種別）

（単位：件）

業種	25 年度		24 年度		23 年度	
	件数	（構成比）	件数	（構成比）	件数	（構成比）
製造業	2,821	（50.3%）	2,575	（45.8%）	2,110	（39.7%）
サービス業	788	（14.0%）	962	（17.1%）	960	（18.1%）
卸・小売業	617	（11.0%）	503	（8.9%）	497	（9.4%）
情報通信業	276	（4.9%）	214	（3.8%）	310	（5.8%）
公務	97	（1.7%）	80	（1.4%）	153	（2.9%）
その他	1,011	（18.1%）	1,294	（23.0%）	1,280	（24.1%）
合計	5,610	（100.0%）	5,628	（100.0%）	5,310	（100.0%）

相談件数（知財区分別）※

（単位：件）

知財区分	25 年度		24 年度		23 年度	
	件数	（構成比）	件数	（構成比）	件数	（構成比）
特許・実用新案	3,146	（51.7%）	3,396	（56.2%）	3,277	（57.5%）
商標	1,401	（23.0%）	1,258	（20.8%）	1,229	（21.6%）
著作権	484	（7.9%）	527	（8.7%）	431	（7.6%）
意匠	479	（7.9%）	436	（7.2%）	447	（7.8%）
不正競争	180	（3.0%）	72	（1.2%）	90	（1.6%）
その他	400	（6.5%）	357	（5.9%）	223	（3.9%）
合計	6,090	（100.0%）	6,046	（100.0%）	5,697	（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。

相談件数（相談区分別）※

（単位：件）

相談区分	25 年度		24 年度		23 年度	
	件数	（構成比）	件数	（構成比）	件数	（構成比）
権利取得	3,275	（52.1%）	3,117	（49.9%）	3,063	（52.1%）
特許管理	670	（10.7%）	793	（12.7%）	797	（13.6%）
ライセンス契約	679	（10.8%）	701	（11.2%）	587	（10.0%）
特許調査	409	（6.5%）	377	（6.1%）	395	（6.7%）
係争	387	（6.1%）	390	（6.3%）	369	（6.3%）
技術	123	（2.0%）	101	（1.6%）	73	（1.2%）
特許流通	15	（0.2%）	33	（0.5%）	45	（0.8%）
その他	731	（11.6%）	730	（11.7%）	546	（9.3%）
合計	6,289	（100.0%）	6,242	（100.0%）	5,875	（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 25 年度 東京都中小企業知的財産シンポジウム」を開催した。知的財産による価値創造のために、ものづくり産業とクリエイティブ産業の連携に焦点を当て、経営者による事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 25 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	ものづくり×クリエイティブ～付加価値を生み出す知財戦略～
日時・会場	平成 25 年 11 月 19 日（火）13：30～17：00 於：有楽町朝日ホール
基調講演	◆ものづくりを強くするコンテンツビジネス～カギは知財とプレゼン力～
パネルディスカッション	◆中小企業のヒット商品はこうして生まれる～知財が支える付加価値創造の実践～
実務講演	◆連携に必要な 3 つのポイント

聴講者数及びアンケート結果

項 目	25 年度	24 年度	23 年度
聴講者数	444 人	427 人	503 人
アンケート回答者数	284 人	206 人	316 人
満足度※	85.6%	99.0%	76.7%

※・・・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	25 年度		24 年度		23 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	115 回	3,127 人	101 回	2,769 人	99 回	2,449 人
I P D L 検索活用セミナー ※	33 回	412 人	32 回	405 人	49 回	337 人
都・区市町村等職員向け研修	7 回	97 人	7 回	394 人	10 回	466 人
合 計	155 回	3,636 人	140 回	3,568 人	158 回	3,252 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 30 社で、「発明の発掘・評価・出願」、「商標とブランド戦略」、「技術契約の留意点」、「海外知財戦略の立案」のテーマ毎に 4 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 37 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」において知的財産に関する判例紹介を 6 回、知財セミナー開催レポートを 2 回掲載した。

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。25 年度末現在、登録弁理士数は 375 人（24 年度比 42 人増）、利用件数は 19 件（24 年度同数）、成約件数は 14 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」に出展し、知財相談や事業 P R を行った。

オ 中小企業の新興国における模倣品・海賊版といった知的財産権侵害への対策を強化するため、海外ネットワークを構築した。25 年度は中国北京の特許事務所と契約し、知的財産権侵害等に関する法制度・動向に関する情報を入手し、「中国模倣品問題の最新事情」としてホームページにより発信した。

（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。25 年度の支援企業は、新たに 10 社を選定し、事業開始の 20 年度以降、これまでに支援を行った企業は、延べ 60 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 年が経過した企業 10 社に対し修了証の交付を行った。

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。出願上位 5 か国は、アメリカ、中国、EU、韓国、台湾となっている。

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。商標の出願上位 5 か国は中国、アメリカ、韓国、台湾、EU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。

⑥ 外国実用新案出願費用助成事業（助成率 1/2 以内、助成限度額 600 千円）

模倣品や海外での知的財産侵害訴訟リスクへの対策として、早期に権利化できる外国実用新案の出願に要する経費の一部を助成した。

⑦ グローバルニッチトップ助成事業（助成率 1/2 以内、助成限度額 10,000 千円）

世界規模で事業展開が期待できる技術等に対して、知財戦略に基づいた事業展開を可能とするため、権利取得や保護に関する経費の一部を助成した。

助成実績

（単位：件）

区 分	項 目	25 年度	24 年度	23 年度
外国特許 出願費用助成	交付決定(申請)件数	97(155)	101(149)	93(120)
	交付決定額	162,161 千円	154,077 千円	153,251 千円
外国商標 出願費用助成	交付決定(申請)件数	61(61)	33(33)	51(51)
	交付決定額	20,226 千円	9,626 千円	11,998 千円
外国意匠 出願費用助成	交付決定(申請)件数	9(9)	4(4)	4(4)
	交付決定額	3,204 千円	1,771 千円	993 千円
外国侵害 調査費用助成	交付決定(申請)件数	1(1)	1(1)	4(4)
	交付決定額	779 千円	233 千円	2,755 千円
特許調査 費用助成	交付決定(申請)件数	5(5)	2(2)	4(4)
	交付決定額	3,048 千円	1,780 千円	2,375 千円
外国実用新案 出願費用助成	交付決定(申請)件数	6(6)		
	交付決定額	1,913 千円		
グローバルニッ チトップ助成	交付決定(申請)件数	4(16)		
	交付決定額	33,795 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２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（２５年度相談件数 141 件、セミナー 33 回開催、延べ受講者数 412 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ＯＢ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）。２５年度の新規支援対象製品は 85 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 427 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 480 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 310 回となった。

２５年度取引成約件数として 21 社 22 製品 38 件（主にタイ 20 件、中国 5 件、インドネシア 5 件、韓国 3 件、ベトナム 2 件）の実績があり、タイが 20 件と圧倒的に多かった。一方で取引成約した国・地域は 8 か国・地域となった。２５年度は海外展示会見本市出展回数を 3 回増やし、きめ細かいフォローを実施したこと等により、２４年度の成約件数 22 製品 29 件を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、２５年度より海外技術アドバイザー及び貿易アドバイザーを設置し、専門的な見地から適切なアドバイスを行った。

支援製品及び支援企業の状況

項 目	25 年度 実績		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	支援製品数	支援企業数
新規支援対象製品	85 製品	70 社	84 製品	69 社	105 製品	83 社
内、新規マッチング 対象数	63 製品	51 社	80 製品	69 社	67 製品	49 社
年度末現在対象数	149 製品	106 社	146 製品	116 社	121 製品	93 社
カタログ作成済 (日・英)	69 製品	59 社	67 製品	57 社	61 製品	47 社

取引成約の状況

取引成約の項目		25 年度 実績		24 年度 実績		23 年度 実績	
成約件数		38 件		29 件		19 件	
成約企業数・製品数		21 社・22 製品		22 社・22 製品		14 社・14 製品	
成約国・地域数		8 か国・地域		10 か国・地域		9 か国・地域	
主な成約国・地域 と件数	1	タイ	20 件	中国	7 件	中国	6 件
	2	中国・ インドネシア	各 5 件	タイ・ベトナム	各 4 件	韓国	4 件
	3	韓国	3 件	欧州・インド・ マレーシア	各 3 件	インドネシア・ タイ	各 2 件

② 海外展示会出展支援

25 年度は海外展示会見本市への出展回数を 3 回増やし、8 回 38 小間（平成 24 年度 5 回 33 小間）に出展した。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
タイ・バンコク アジア環境・エネルギー総合展 「ENTECH POLLUTEC ASIA 2013」	6 月 5 日 ～8 日	4 社	4 小間	212 社
タイ・バンコク タイ製造・サポート産業総合展 （産業機械・組立技術） 「Manufacturing Expo (ASSEMBLY)」	6 月 20 日 ～23 日	4 社	4 小間	194 社
タイ・バンコク タイ国際フード・ホテル総合展 「FOOD & HOTEL THAILAND 2013」	9 月 4 日 ～7 日	4 社	5 小間 （公社 1 小間）	265 社
ベトナム・ホーチミン ベトナム国際医療見本市 「PHARMED & HEALTHCARE VIETNAM 2013」	9 月 18 日 ～21 日	4 社	5 小間 （公社 1 小間）	155 社
台湾・台北 台北国際エレクトロニクス見本市 「TAITRONICS2013」	10 月 8 日 ～11 日	4 社	6 小間 （公社 2 小間）	274 社
マレーシア・クアラルンプール マレーシア国際環境展 （IGEM2013）	10 月 10 日 ～13 日	4 社	5 小間 （公社 1 小間）	185 社
中国・香港 香港国際メガショー（ギフト、玩具） 「Mega Show Part 1」	10 月 20 日 ～23 日	4 社	4 小間	194 社
インドネシア・ジャカルタ インドネシア国際機械総合展 「Manufacturing Indonesia」	12 月 4 日 ～7 日	4 社	5 小間 （公社 1 小間）	294 社
合 計		32 社	38 小間	1,773 社

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	タイ： ～タイの環境問題と日系企業のビジネスポテンシャルについて ①～
第 2 回	タイ： ～タイの環境問題と日系企業のビジネスポテンシャルについて ②～
第 3 回	ベトナム： ～ ベトナム進出への期待と不安 ① ～
第 4 回	ベトナム： ～ ベトナム進出への期待と不安 ② ～
第 5 回	中国： ～新たな成長エンジン 内需拡大～
第 6 回	中国： ～周辺諸国から見た中国市場～
第 7 回	インドネシア： ～ 世界経済の変わり目を乗り越える持続的成長のポテンシャルと課題 ① ～
第 8 回	インドネシア： ～ 世界経済の変わり目を乗り越える持続的成長のポテンシャルと課題 ② ～
第 9 回	シンガポール： ～ “Beyond Asia” 地域統括拠点として輝きを増すシンガポール ① ～
第 10 回	シンガポール： ～ “Beyond Asia” 地域統括拠点として輝きを増すシンガポール ② ～
第 11 回	ミャンマー： ～ “ミャンマー経済の「今」と日本ミャンマー関係強化への期待① ～
第 12 回	ミャンマー： ～ “ミャンマー経済の「今」と日本ミャンマー関係強化への期待② ～

※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。
 - 海外市場における市場性評価
 - 海外市場におけるビジネスモデルの提案及び構築
 - 海外市場における事業化に向けた投資等の可能性
- 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。
- 都内中小企業の海外進出等海外事業展開にかかわる相談案件について、公社に助言する。
- 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、アジア地域への販路開拓に関するセミナーを開催した。

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	中国（香港）： 世界のバイヤーが集まる香港！ ～香港生活雑貨・ギフト産業市場動向～	9 月 9 日	産業貿易 センター 浜松町館	54 人
第 2 回	ベトナム： 急成長するアジアの医療関連市場を目指せ ～ベトナム医療機器・ヘルスケア産業動向～	2 月 6 日	秋葉原庁舎	83 人
第 3 回	中国： アジア環境ビジネスの展望と中国環境市場 の攻略ポイント	3 月 13 日	産業貿易 センター 浜松町館	64 人
	合 計			201 人

⑤ 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】「始めよう海外ビジネス」 【第 2 部】「安全保障貿易管理のイロハ」 【第 3 部】「海外展示会出展に対する知財対策」	8 月 28 日	産業貿易 センター 浜松町館	48 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】「海外販路開拓におけるポイント」 【第 3 部】・東京都立産業技術研究センター 事業案内 ・東京税関からのお知らせ	3 月 3 日	産業貿易 センター 浜松町館	69 人
	合 計			117 人

（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のハンズオン支援と連携した対応を図った。相談件数は 24 年度よりも 428 件減少し、349 件となった。これは他機関の相談体制整備により、特に電話相談が大幅に減少したためである。

相談内容をみると、輸出相談が 185 件と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、契約関係が最も多く 68 件となっている。輸出相談の主な国・地域としては、中国 61 件、北米 54 件、欧州 50 件、ベトナム 26 件の順となっている。

海外展開相談の実績

（単位：件）

年 度		25 年度	24 年度	23 年度
相談件数		349	777	667
主な相談分野と件数	輸 出	185	393	269
	うち 契約関係	68	122	—
	うち 安全保障・関係法令	20	132	—
	輸 入	67	185	114
	うち 契約関係	22	56	—
	海外投資	28	59	48
	うち 工場・拠点設立	13	29	—
	海外事情	25	43	16
	その他	44	97	220

海外展開相談の相手国別実績

（単位：件）

年 度		25 年度		24 年度		23 年度	
主な相談相手国・地域 と件数（上位 5 位）	1	中国	61	中国	196	中国	135
	2	北米	54	欧州	87	韓国	48
	3	欧州	50	北米	86	アメリカ	48
	4	ベトナム	26	韓国	58	タイ	40
	5	台湾	24	ベトナム	45	ベトナム	37

※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

主に A S E A N 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、25 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及び訪日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）	韓国企業の視察団受け入れ、意見交換の実施。
韓国	K J C F（財団法人韓日産業技術協力財団）	韓国企業の視察団受け入れ、企業訪問および意見交換の実施。
台湾	T E E M A（台湾区電機電子工業同業公会）	T E E M A の訪日、連携会議の実施。
タイ	タイ国工業省産業振興局	公社役員による訪タイ、両幹部による連携会議の実施。およびタイ国工業省の訪日、連携会議の実施。
タイ	カシコン銀行	公社役員による訪タイ、両幹部による連携会議の実施。カシコン銀行の訪日、連携会議の実施。
タイ	タイ王国駐日大使館	タイ企業の訪日団受け入れ、意見交換の実施。
ベトナム	V C C I（ベトナム商工会議所）	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（毎月更新）掲載の実施。
ベトナム	ヴィンフック省	ヴィンフック省投資誘致庁長官等の訪日、連携会議等の実施。
ベトナム	I P C N（ベトナム北部投資促進センター）	公社職員による訪越、連携会議の実施。
ミャンマー	ミャンマー商工会議所連盟	ミャンマー商工会議所連盟の訪日、両幹部の連携会議の実施。

（３）海外取引斡旋事業（都受託事業）

国際化支援室のホームページ上で海外取引斡旋のウェブサイトを経営し、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。

ホームページの年間アクセス数は、世界約 120 か国から合計約 2,260,000 ページビュー、アクセス元の内訳は日本（45%）、海外（25%）、国内外の区別不明（30%）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	25 年度	24 年度	23 年度
	企業	3,971	3,936	3,994
	団体	2,186	2,184	2,186
	合計	6,157	6,120	6,180

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	25 年度		24 年度		23 年度	
	1	ドイツ	923	インド	1,530	インド	995
	2	インド	738	タイ	785	台湾	804
	3	ベトナム	663	台湾	768	タイ	645
	4	イタリア	606	イタリア	721	ベトナム	481
	5	ロシア	538	ギリシャ	530	中国	440
H P 年間アクセス件数		2,262,600		2,736,004		2,910,075	

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		25 年度		24 年度		23 年度	
斡旋依頼件数		394 (48 か国・地域)		369 (53 か国・地域)		456 (60 か国・地域)	
国・地域別斡 旋依頼件数 (上位 5 位)	1	インド	122	インド	104	インド	173
	2	台湾	56	韓国	27	台湾	44
	3	パキスタン	18	台湾	23	イスラエル	42
	4	ベトナム	14	イスラエル	21	中国	17
	5	韓国	14	中国	17	パキスタン	16
総斡旋件数		7,402		22,824		23,590	

斡旋件数の内訳は、日本からの輸出が約 9% (主に光学・精密機器、機械類、電気機器等、車両等輸送機器関連品、日用雑貨、化学工業生産品)、日本への輸入は約 91% (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、貴金属など) 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いる。

なお、本事業は 25 年度末をもって終了した。

(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、貿易実務の基礎知識と貿易実務のテーマ別講座に分け、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。

25年度は受講者の要望などに応えるため、新たに輸出入通関手続（実地編）を実施した。

貿易実務講習会の実績

（単位：人）

コース名	25年度の講義内容	会場	参加者数		
			25年度	24年度	23年度
貿易実務の基礎知識	貿易全般： ・貿易取引の基礎知識（初級） ・輸出入貿易実務（実務者向） 輸出関係： ・基礎から学ぶ輸出実務（初級）（2回実施） 輸入関係： ・基礎から学ぶ輸入実務（初級）	・産業貿易センター 浜松町館 ・国分寺労政会館	171 (5講座)	247 (6講座)	182 (6講座)
貿易実務のテーマ別講座	課題別基礎講座： ・輸出入通関手続（基礎） ・貿易取引の実務（書類の書き方・見方）（2回実施） 課題別実務講座： ・英文実践 E-mail ライティング（中級）（2回実施） ・三国間貿易と海外生産（実務者向） ・輸出入通関手続（実地編）	・産業貿易センター 浜松町館	176 (7講座)	226 (6講座)	208 (6講座)
合 計			347	473	390

(5) 輸出信用補償債権管理事業（都受託事業）

独立行政法人日本貿易保険が実施（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、東京都が上乘せ補償（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。

25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		
	25 年度	24 年度	23 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	2,795	1,463	2,174
◎審査 ・ 輸出手形買取損失てん補回収金納付通知書 イラク・リスケジュール、キューバ・リスケジュール他 ・ 輸出手形買取損失てん補終了認定申請書等	2,154	1,349	2,021
◎日本貿易保険作成の債権管理表の照合（月末分）	3,991	5,388	5,411
◎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	2,115	2,690	670
合 計	11,055	10,890	10,276

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。

25 年度は、中小企業経営・技術活性化支援事業のうち ISO 取得支援助成事業を廃止し、海外展開技術支援助成事業を開始した。また、連携イノベーション促進プログラム助成事業を開始した。

（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、25 年度の採択は 57 件（うち中止 6 件）、支出は 49 件（うち 25 年度採択分 2 件、24 年度採択分 47 件）であった。

② 海外展開技術支援助成（助成率 1/2 以内、助成限度額 5,000 千円）

実用化段階にある自社製品や試作品について、海外の法規制への対応や規格への適合、認証取得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、25 年度の採択は 29 件、支出は 2 件（全て 25 年度採択分）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。

25 年度は新たに新事業分野開拓者認定・支援事業、東京デザインコンペティション事業、海外販路開拓支援事業、知財戦略導入支援事業を申請要件に加え、利用企業の範囲拡大を図った。25 年度の採択は 64 件（うち中止 4 件）、支出は 58 件（うち 25 年度採択分 12 件、24 年度採択分 46 件）であった。

なお、交付決定 64 件の主な内訳は、経営革新計画承認企業 23 件、ニューマーケット開拓支援事業対象企業 8 件、新製品・新技術助成金交付企業 6 件、東京都ベンチャー技術大賞 5 件であった。

（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 N P O 法人などを設立する際の必要経費や、都内商店街と N P O 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。

25 年度は、24 年度に採択した事業の 3 件に対して継続支援を行ったほか、新たに 1 件の申請を受け付けたが、審査の結果不採択となった。

なお、本事業は複数年度を助成対象期間としており、25 年度の支出は 3 件（24 年度採択分 3 件）であった。

（３）連携イノベーション促進プログラム助成事業

（助成率 2/3 以内、助成限度額 30,000 千円）（都補助事業）

大都市・東京が抱える課題の解決に役立ち、国内外において市場の拡大が期待される産業分野への都内中小企業の参入を促進するため、東京都が策定した「課題マップ」に基づき、社外の知見・技術を活用して行う中小企業等の技術・製品開発を公社が公募し、審査を経て 17 件を助成対象として決定した。

また、採択事業については、事業の円滑な推進に向けて連携アドバイザーを中心とした継続的支援を行った。

（４）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」に定める開発支援テーマや目標に沿った中小企業等の技術・製品開発に要する経費の一部を助成するとともに、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ハンズオン支援を行った。25 年度は 23 年度「安全・安心編」4 テーマ 7 件（うち中止 1 件）、24 年度「高度な防災都市編」2 テーマ 6 件に対して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、25 年度の支出は 8 件（24 年度

採択分 3 件、23 年度採択分 5 件）であった。

（５）航空機産業への参入支援事業（都補助事業）

① J I S Q 9 1 0 0 認証取得助成（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 J I S Q 9 1 0 0（航空宇宙特有のセクター規格）の認証取得に要する経費の一部を助成した。25 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、25 年度の支出は 1 件（24 年度採択分 1 件）であった。

② N A D C A P 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（N A D C A P）取得に要する経費の一部を助成した。25 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いるが、25 年度の支出はなかった（24 年度は助成対象の該当がなかった。）。

③ P M A 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）

P M A（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。25 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、25 年度の支出はなかった（24 年度採択分 2 件は中止）であった。

（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、25 年度は新たに 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 4 件及び 24 年度からの継続事業 4 件に対して、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、25 年度の支出は 8 件（23 年度採択分 4 件、24 年度採択分 4 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	次世代高機能パワー半導体用両面投影ステッパシステムの開発（3 社）
	次世代型自動気象水文観測システムの開発（3 社）
	印刷加工の技術と市場を創出するプロジェクト（3 社）
	ドライアイスブラスト、負圧集塵技術を使った P C B 除染システムの開発と販売体制の構築（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. 95 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。25 年度は、24 年度に引き続き利用企業から要望の高い2回目の利用についても対応を行い、444 件(うち2回目 180 件)を助成対象として決定し、415 件(うち2回目 174 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。25 年度は、3 件を助成対象として決定し、3 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の教訓を踏まえ、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 222 人参加)。

「中小企業節電対策経営セミナー」開催実績

	開催日	テーマ・内容	参加者数
第1回	5月23日	経営に生きる賢い節電(区部開催)	68人
第2回	5月27日	経営に生きる賢い節電(多摩開催)	37人
第3回	7月31日	LED照明活用による節電(区部開催)	49人
第4回	8月1日	LED照明活用による節電(多摩開催)	26人
第5回	11月22日	冬の節電(需給見通し、現状把握、支援施策)	22人
第6回	2月13日	冬の節電(需給見通し、現状把握、支援施策)	20人

② 節電推進アドバイザー派遣（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を行い、88 社の節電行動計画策定を支援した。

③ 自家発電設備等導入費用助成事業（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 1/2 以内	助成対象経費の 2/3 以内
限度額	15,000 千円 (LED ランプは 10,000 千円)	20,000 千円 (LED ランプは 10,000 千円)

中小企業からの申請及び節電推進アドバイザーによる現地診断の内容に基づき、節電や電力確保の効果が高いと認められる設備の導入に要する費用の一部を助成した。

自家発電設備、蓄電池、デマンド監視装置、進相コンデンサ、インバータ及びその付帯設備を対象とし、25 年度からは、製造業を対象に LED ランプを加え、対象設備を拡充した。

25 年度は、助成率（中小企業単独 2/3→1/2、グループ 3/4→2/3）及び助成限度額（中小企業単独 20,000 千円→15,000 千円、グループ 560,000 千円→20,000 千円）や、設置場所を都内限定とするなど制度の見直しを行った。

25 年度の支出 72 件の内訳は、蓄電池 4 件、デマンド監視装置 4 件、LED ランプ 66 件（デマンド監視装置・LED ランプ併設 2 件）であった。

自家発電設備等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
25 年度	83	74	85,577	72	81,859
24 年度	338	307	1,002,194	335	1,239,334
23 年度	72	65	393,082	6	44,228
合 計	493	446	1,480,853	413	1,365,421

④ 災害時の燃料確保に向けた中核給油所等支援事業

（助成率 1/3 以内、助成限度額 2,500 千円）（都補助事業）

事業活動の停止により都民生活等に甚大な影響を及ぼす恐れがある給油所・油槽所の自家発電設備導入を支援するため、国が実施する「災害対応型中核給油所等整備事業」の交付決定を受けた者のうち、自家発電設備を導入する都内指定給油所 102 件を助成対象として決定した。

(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、18～23年度の助成企業778社を対象（回答数は767社）とした企業化等状況調査、及び24年度に事業を完了した4つの助成事業利用企業のうち86社を対象とした事後調査を行った。

企業化等状況調査結果

（18～23年度の助成企業778社を対象。767社から回答）

区分	製品化に成功した	直近半年間の状況			助成事業が経営に貢献している
		うち販売実績有り	売上高・利益率が増加	顧客・引き合いが増加	
技術開発助成（196社）	107社	53社	53社	61社	158
	55%	27%	27%	31%	81%

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
ISO取得支援助成（292社）	184社	108社	149社	174社	172社	167社	151社
	-	-	51%	60%	59%	57%	52%

区分	新規取引先開拓	直近半年間の状況		助成事業が経営に貢献している
		売上高・利益率が増加	顧客・引き合いが増加	
市場開拓助成（193社）	147件	70件	82件	136件
	76%	36%	42%	70%

区分	市場投入前に改良を行う	顧客ニーズの収集方法			
		見本市への出展	マーケティング調査を依頼	営業による取引先回り	商談会等への参加
顧客ニーズ評価・改良に関する質問（193社・複数回答可）	193社	68社	12社	101社	15社
	100%	35%	6%	52%	8%

※ISO取得支援助成事業における取得のメリット・課題は複数回答。項目は回答数上位を掲載。

※顧客ニーズ評価・改良における顧客ニーズの収集方法は複数回答。

※技術開発助成には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成助成事業、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（平成 24 年度助成事業完了企業 86 件を対象）

区分	事業化		近い将来 に製品化 が見込ま れる	事業化	
	有り	うち販売 実績有り		無し	改良・追加 開発中
新製品・新技術開発助成 事業	20 件	16 件	8 件	22 件	13 件
(52 件)	38.5%	30.8%	15.4%	42.3%	25.0%
基盤技術産業グループ 支援事業	6 件	5 件	0 件	1 件	0 件
(7 件)	85.7%	71.4%	0.0%	14.3%	0.0%
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	5 件	3 件	1 件	0 件	0 件
(6 件)	83.3%	50.0%	16.7%	0.0%	0.0%
地域中小企業 応援ファンド助成事業	13 件	13 件	1 件	7 件	0 件
(21 件)	61.9%	61.9%	4.8%	33.3%	0.0%
合 計	44 件	37 件	10 件	30 件	13 件
(86 件)	51.2%	43.0%	11.6%	34.9%	15.1%

調査期間：平成 25 年 10 月～平成 26 年 2 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25年度支出分	
									件数	金額
経営・技術 活性化助成	新製品・新技術	25年度	228	1,548,220	57	377,302	2	5,807	2	5,807
		24年度	236	1,658,391	64	478,672	51	268,136	47	252,997
		23年度	261	1,921,751	76	531,078	55	277,678	-	-
	海外展開技術支援	25年度	71	181,995	29	76,937	2	3,288	2	3,288
		I S O	24年度	29	8,713	29	8,713	24	6,646	6
	23年度		69	24,989	63	22,365	54	17,163	-	-
	市場開拓	25年度	99	206,896	64	138,722	12	13,853	12	13,853
		24年度	100	191,012	65	132,061	57	83,533	46	71,817
		23年度	97	167,841	53	88,965	48	51,004	-	-
商店街パワーアップ		25年度	1	12,597	0	0	-	-	-	-
		24年度	3	22,929	3	22,929	3	19,515	3	19,515
		23年度	2	29,534	1	16,380	1	14,229	-	-
連携イノベーション		25年度	70	1,394,083	17	297,679	0	0	0	0
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	3	23,487	3	23,487
		23年度	45	534,784	7	106,075	7	77,786	5	63,880
航空機 産業への参入 支援	JISQ9100認証取得	25年度	1	1,043	1	1,043	0	0	0	0
		24年度	1	2,892	1	2,892	1	2,535	1	2,535
		23年度	4	3,094	4	3,094	4	2,389	-	-
	NADCAP認証取得	25年度	0	0	0	0	-	-	-	-
		24年度	0	0	0	0	-	-	-	-
		23年度	4	4,466	4	4,466	4	2,606	-	-
	PMA部品試作等	25年度	0	0	0	0	-	-	-	-
		24年度	2	3,671	2	3,671	-	-	-	-
		23年度	8	12,965	8	12,965	3	4,889	-	-
ものづくり産業基盤強化グループ支援		25年度	8	226,947	4	96,772	0	0	0	0
		24年度	12	316,787	4	86,019	4	29,341	4	29,341
		23年度	19	485,182	5	78,620	5	38,790	4	24,786
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)		25年度	149	675,103	45	222,276	1	1,398	1	1,398
		24年度	204	949,696	38	145,682	14	22,923	10	19,702
		23年度	220	1,069,034	55	287,337	36	136,719	28	110,644
※展示会等出展支援 助成事業		25年度	444	337,573	444	337,573	415	274,595	415	274,595
		24年度	242	167,758	242	167,758	223	136,613	-	-
		23年度	292	195,106	292	195,106	277	167,425	-	-
小売商業・後継者育成支援事業		25年度	3	1,500	3	1,500	3	1,500	3	1,500
		24年度	2	1,000	2	1,000	2	1,000	-	-
自家発電等設備導入費用助成事業		25年度	83	93,293	74	85,577	72	81,859	-	-
		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	60	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	-	-
25年度合計			1,157	4,679,250	738	1,635,381	507	382,300	435	300,441
24年度合計			1,202	4,859,936	763	2,138,303	663	1,532,575	401	1,360,061
23年度合計			1,110	5,657,154	649	2,469,222	568	1,675,280	37	199,310

※展示会等出展支援助成事業 25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 180件 139, 429千円、支出174件 119, 813千円。

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

25 年度(組合決算期第 7 期中 4 月 1 日～6 月 30 日及び同第 8 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 6 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。

26 年 3 月 31 日時点における投資企業数は 12 社であり、投資残高は 4 億 4,706 万円である。なお、24 年度以前にも投資資金の回収を行った企業が 2 社存在するほか、経営破たんした企業が 3 社存在する。

③ 投資先に対する支援の内容

25 年度、ニューマーケット開拓支援事業を活用して、5 社に対して大企業とのビジネスマッチングを行ないマーケティング面での支援を行った。

また、外部専門機関を活用して 2 社に対し、それぞれ生産工程の改善、プロモーション活動の改善を支援した。このほか 1 社に対して、財務アドバイスをを行った。

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）

実務担当者を主とし、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な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とプライバシーマーク（個人情報保護）についての講座を追加・実施した。

経営・人材育成研修の実施状況

（単位：人）

内 訳		25 年度		24 年度		23 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		32	361	30	330	21	320
I T経営研修		6	58	7	48	6	41
I S O研修 (9001, 14001, P マーク)	内 部 監 査 員 養 成	9	424	9	443	9	445
	基 礎	3	33	3	35	3	35
合 計		50	876	49	856	39	841

※参加者数は延べ数。

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	25 年度		24 年度		23 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	216	2	204	3	228
若手・中堅社員研修	3	102	2	67	2	37
管理・監督者研修	2	54	2	67	1	7
経営者研修	1	9	1	6	1	10
合 計	8	381	7	344	7	282

※参加者数は延べ数

(2) オーダーメイド研修事業（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。25年度の特徴は、一社で複数回、研修を実施するなど、単発ではない継続的な人材育成を試みる企業が多くなってきたことである。また、オーダーメイド研修への問い合わせから中小企業人材確保・育成総合支援事業へつなぎ、人材育成計画の作成等を始める企業もみられた。

オーダーメイド研修事業実績

	25年度	24年度	23年度	22年度
実施企業数	26社	40社	29社	29社
実施件数	35件	48件	38件	41件
延べ受講者数	810人	892人	710人	1,190人

② 個別案件の概要及び傾向

企業が抱える経営課題に対応し、各企業のニーズに合わせた内容の研修を提供した。全体的には管理職を対象とした「階層別研修」が多かったが、個別案件では、NEXTリーダー養成、マーケティング、営業力強化、CSR・コンプライアンス、貿易実務、会議の活性化、プライバシーマーク取得支援など、多岐にわたる分野での研修を実施した。また、研修実施後の定着を目的としたフォローアップ研修を積極的に行う企業が増えている。

(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 採用担当者育成セミナー等の実施

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」、「実践編」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。

「実践編」では、自社の魅力の伝え方や魅力的な担当者とは？をテーマにグループワークによる討議を行い、本番を視野に入れた内容で実施した。

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

人材に関する様々な課題を抱える中小企業に対し、実務経験や専門知識を有する人材ナビゲータ(6名)がミニ勉強会の開催や従業員への聞き取りを行うなどの現場支援を実施した。支援の内訳は、約7割が定着・育成、約3割が採用・確保に関するものであった。また、支援テーマとしては、「人材育成計画の策定と定着」「人事

評価制度の見直し」「熟練社員から若手社員への技能伝承」「次世代の後継者育成」「モチベーション向上」などが多かった。成果としては、「計画的な人材育成による事業運営の円滑化」「職場環境の改善」「研修実施による社員の能力開発や実務的知識の習得」などが挙げられるが、今後も支援状況の把握や効果検証を行うなどのフォローアップを実施していく。25年度は24年度と比べ、支援企業数はほぼ横ばいであったが、支援件数は大幅に増加した(24年度比466件増)。これは1社当たりの支援件数の増加を意味しており、深掘りした支援がなされた結果と考えられる。

また、人材の確保から育成までの重要性を普及啓発するため、企業経営者や管理監督者を対象に人材確保・定着戦略セミナーを4回開催した。25年度は、全体を2部構成(1部：事例紹介、2部：交流の場)とし、講師と受講者及び受講者同士の交流を図る形式で実施した。これにより受講者の気づきやセミナー内容の理解度促進が図られ、結果として受講者の満足度は高いものとなった。

支援実績

	25年度	24年度	23年度
定着・育成	1,324件	1,019件	781件
採用・確保	482件	321件	109件
支援企業数	144社	147社	139社

人材確保・定着戦略セミナー

実施日	講演テーマ	会場名	参加者数
7月11日	業界注目企業「株式会社井ロ一世」の採用戦略 ～人材を戦力化する採用、育成、活用の秘訣～	秋葉原UDX	39人
9月26日	挑戦し続ける企業「株式会社南国酒家」 ～ポジティブ経営と人材開発戦略の具体的施策～	秋葉原UDX	43人
12月4日	「対応力」を強みに躍進するダイヤ精機株式会社 ～社内改革・組織活性化を実現する施策とは～	秋葉原ダイビル	49人
2月17日	「おもてなしの心」で顧客の心をつかむ(株)浜野製作所 ～製造業版ディズニーランドを目指す！浜野流 人材育成・組織活性化術とは～	秋葉原UDX	42人

② ものづくり中小企業魅力体験受入支援事業

工業系高校・産業高校の生徒及び高等専門学校の学生が、ものづくり中小企業で就業を体験することにより「ものづくり」や「中小企業」に関する理解促進を図るため、魅力体験コーディネータ4名を配置し、受入企業の開拓、学校への情報提供、事前調整や助言等を行った。また、中小企業経営者や社員等を高校に講師として派遣し、「ものづくり中小企業」についての理解促進を図った。

25年度は「生徒を受け入れてもよい」とする受入可能企業を新たに111社開拓し、

累計では 419 社となった。そのうち各学校との近接性や生徒が所属する学科との親和性などを考慮して 212 社を学校に紹介し、生徒の要望を踏まえた結果、最終的に 160 社が魅力体験受入を実施した。また、前記企業を含む延べ 1,118 社（24 年度比 18.6% 増）に魅力体験受入の負担軽減と受入協力企業の更なる拡大を図ることを目的とした奨励金 44,752 千円（24 年度比 21.3% 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）

	25 年度	24 年度	23 年度
受入可能延べ企業数	419 (111)	326	234
学校への紹介延べ企業数	529 (212)	317	58
受入延べ企業数	271 (160)	111	12

（ ）内は 25 年単年度実績。

事業開始 3 か年目にあたり、奨励金支給企業の内 177 社に対しアンケートを実施した（回答企業数 132 社・回答率 74.6%）。受入の目的・動機は「社会貢献・地域貢献」（107 件）、「人材の採用・確保」（56 件）、「職場の活性化」（50 件）、「社員教育の一環」（46 件）、「学校とのパイプ作り」（45 件）が上位を占めた。また、魅力体験受入を実施した結果として人材採用・確保が「できた」と回答した企業は 45 社（35.2%）あった。このほか副次的効果として、「社員教育につながった」（33 件）、「職場や従業員が活性化した」（24 件）、「現役高校生への理解が深まった」（7 件）が挙げられた。

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、インダストリアルデザインの手法を採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 25 年度 17 社、24 年度 21 社、23 年度 14 社）

6 月から開講し、12 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、3D プリンター等を活用したも

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製品化可能性の検証
	「体」	⑨製品企画書の作成 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 ＜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	1. 押し間違えを防ぐ開閉ボタン 2. 新型アナログマルチテスタの開発 3. 非常時に家族が安心できる照明 4. グリーンフォーク 5. 聴き覚え教材『耳勉』 6. スマホ・タブレットの節電ユニット 7. 希釈洗浄ツール 8. 公共空間におけるマナーの向上を目的としたマナーサインシリーズ	9. 密封性・意匠性・使用性の三拍子を揃えた石鹼ケース 10. 安心・安全 機能門柱 11. マスキングテープを簡単に貼れる ツール 12. 紙を用いたランプシェード 13. 店舗上部に対する P O P 14. 魅せる硬性コルセット 15. 歩行者向け遮断機 16. 放射能遮断コーティング・目地シール

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 20 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） ①知的財産戦略②BSC（バランスト・スコアカード）と戦略マップの仕組みと役割③戦略マップ作成（戦略目標の設定）④戦略マップの作成（スコアカード作成）⑤BSC と戦略マップの完成・事業計画の作成 ◎事業化プロジェクトチーム（20 社）別の事業化プロジェクトの推進	
事業化プロジェクトの内容	1. 携帯型自動車運転補助装置＜改良版＞ 2. クルミボタン・アート 3. 無線温度センサー 4. ソーラーオーニソプター 5. 新型ボトルキャップ 6. 気体流量計・整準器 7. 新型洗顔ブラシ 8. ペットサイト&関連グッズ 9. 平紐活用製品（新型知育玩具） 10. 非常用コンパクト電源活用製品	11. 手軽で高性能なレーザー加工機 12. コンパクトデータロガー 13. 卓上真空成型機 14. トレイ事業部活用製品 15. 半屋外向けエクステリア製品 16. 金属インテリア 17. 高齢者向け自立支援食器 18. コンパクト人工太陽灯 19. 新型多用途ラック 20. 減災キャスターストッパー

25 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、「産業交流展 2013」（6 社）と「第 18 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を見える化した「成果事例集 vol. V」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 ものづくりチューター育成道場

過去 8 年間の「売れる製品開発道場」の修了者全員を対象として、2 月 27 日に「経験者（OB）交流会」を実施した（参加者：30 社 44 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、中小企業の設備投資意欲は回復基調にあるものの、資金等調達手段の多様化も影響して、24年度とほぼ同じ実績となった。

設備リース事業の実績

年 度	25 年度	24 年度	23 年度
申込数	25 件	26 件	39 件
実行件数 (実行額)	11 件 (91,752 千円)	11 件 (106,580 千円)	12 件 (128,669 千円)

1 4 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、未収債権の管理を実施した。

① 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 3 件については完済し、1 件については償却処理を行った。

未収債権の総額

年 度	25 年度	24 年度	23 年度
件 数	2 件	6 件	8 件
金額(千円)	7,643 千円	10,329 千円	13,049 千円

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、専用ホームページ「福利厚生ナビ」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	25年度	24年度	23年度
10人以下	5 39	32 209	10 79	14 115	55 371	116 813	117 834	141 1,013
11～30人	7 131	31 694	14 338	50 1,146	49 1,054	151 3,363	157 3,445	170 3,783
31～100人	2 143	28 1,940	13 906	54 3,772	43 2,741	140 9,502	145 9,785	152 10,347
101～300人	0 0	13 2,854	7 1,432	36 6,955	34 6,384	90 17,625	94 18,332	96 18,812
301人以上	0 0	8 5,394	2 798	5 2,847	11 5,559	26 14,598	27 14,201	25 13,524
25年度	14 313	112 11,091	46 3,553	159 14,835	192 16,109	523 45,901	540 46,597	584 47,479
24年度	14 301	115 10,965	46 3,504	167 15,225	198 16,602	540 46,597		
23年度	17 318	125 10,601	50 3,581	177 15,754	215 17,225	584 47,479		

施設利用券の発行数については、24年度に比べ利用数は微増となった。

しかしながら、同業他社の競合による利用者選択肢の拡大や格安クーポンで利用券が購入できるなど、本事業を取り巻く環境は厳しいものと考えられる。

※1 施設利用券の発行実績

(単位：枚)

※2 施 設 等	※3 利用 状況把握 可能施設 数	25 年度	24 年度	23 年度
スポーツクラブ	1 施設	1	2	17
遊園地	13 施設	22,622	21,561	27,417
釣船・屋形船	7 施設	124	138	261
ゴルフ	12 施設	371	261	430
旅行・文化教養・その他	4 施設	1,052	1,063	1,988
小 計	37 施設	25,252	24,592	30,113
リゾート施設	27 施設	201	222	209
合 計	64 施設	25,453	24,814	30,322

※1「施設利用券」とは、有料券及び補助券を指す。

※2 施設等とは、当公社と利用契約を締結しているスポーツ・レジャー・宿泊施設・生活サポート等の112施設のこと（施設数は年度末時点）。

※3 利用状況把握可能施設数は、ライフサポート倶楽部・JOYLAND カード提示利用施設等を除いたものを記載。

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。24年度に比べ延参加者数が大幅な増加となったが、その要因としては、使用者向け・労働者向けともに新入社員をテーマに加えたことが考えられる。

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、メンタル対策に取り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	25 年度	24 年度	23 年度
使用者向け講習	148	76	88
労働者向け講習	115	74	68
メンタルヘルス推進リーダー養成講座	420	430	434

（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、10 月にはスポーツ祭東京 2013 のカヌースプリント競技（大田区担当）が京浜島つばさ公園前水路で行われ、体育館が表彰式等の会場として利用された。

そのほか、京浜島工業団地協同組合連合会等と連携し、美術展やスポーツ大会など、施設の特徴を活かした事業を実施した。

京浜島勤労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
		25 年度	24 年度	23 年度	
京浜島勤労者厚生会館 （昭和 56 年 4 月）	体育館、会議室、和室、 屋外テニスコート 等	78,515	80,462	78,270	245

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 4,685,841 ページビュー（24 年度比 2.5%減）、訪問数は 529,573 人（24 年度比 8.6%増）とほぼ横ばいであった。

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、「研修・セミナー・講習会のお知らせ」で、アクセス数が 30,351 件と最も多かった。また 24 年度に引き続き「自家発電設備等導入費用助成事業」がアクセス数が 21,057 件と、各種助成事業のうち上位となった。以下「展示会等出展支援助成事業」が 16,070 件、次いで、「ライフサポートフェア 2014」が 8,676 件であった。

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		
		25 年度	24 年度	23 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	252,958	306,177	285,471
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	200,577	251,839	230,619
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	137,079	167,361	167,745
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	33,276	35,716	32,335
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	14,056	19,698	26,198
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	4,047,895	4,044,919	3,694,712
合計		4,685,841	4,806,012	4,437,080

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 15,514 社（24 年度比 450 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（T O K Y O 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、19,833 社（24 年度比 216 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	25 年度	24 年度	23 年度
ネットクラブ会員数	15,514	15,064	14,544
情報発信企業数	19,833	19,617	19,433

（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 25 年 12 月 31 日現在
調査方法	配送によるアンケート調査
調査対象	公社登録企業のうち 5,000 社 回答 1,164 社(回答率 28.8%)

（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。

25 年度は調査票回答欄の簡素化を図るなどして回収率を 4.3 ポイント(集計企業数 143)増加させ、より結果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 96 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 24 年 4 月から平成 25 年 3 月までに行われた決算
- ・調査時期：平成 25 年 7 月～8 月

対象業種数および集計企業数

	25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	24年度	23年度
対象業種数	96	40	18	17	7	14	98	103
集計対象企業	1,402	561	292	183	81	285	1,259	1,052
調査票回収率	33.3%						29.0%	25.6%

1 7 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

25 年度は、中小企業金融円滑化法の延長終了の対応として、相談体制を強化した。

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 6,344 件 2,242 社（24 年度比 759 件増、338 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、火・木曜日に中小企業診断士の相談の窓口増設に伴い P R を行ったところ、相談件数は、1,804 件（延べ 752 社）と 200 件余り増加した（24 年度 1,602 件：延べ 607 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>

24 年度に引き続き「産業交流展 2013」と「第 18 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 2,085 件（延べ 684 社）と増加した（24 年度 1,982 件：延べ 576 社）。相談項目で多いのは、経営全般、法律関係、技術・生産関係、マーケティング・営業の順であった。また、24 年度から弁護士による相談を開始（従来は認定司法書士が対応）した効果もあり法律関係の相談が 202 件へと増加した。

<多摩支社>

多摩地域の市町村、商工会議所、商工会と連携し、中小企業への周知を図った。また、24 年度に引き続き定期的に窓口相談員との意見・情報交換を実施する等、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 2,455 件（延べ 806 社）となり、24 年度の 2,001 件（延べ 721 社）に比べ約 2 割増加した。経営全般、法律関係、経営戦略が上位を占める傾向は変わらず、24 年度に比べ取引・適正化、IT に関する相談が大きく増加した。

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		
	25年度	24年度	23年度	25年度	24年度	23年度	25年度	24年度	23年度	25年度	24年度	23年度
経営全般	478	436	204	614	529	734	636	552	599	1,728	1,517	1,537
経営戦略	142	125	126	80	52	133	175	151	139	397	328	398
資金調達	54	78	166	104	51	63	88	70	65	246	199	294
マーケティング・営業	309	227	161	177	348	235	138	88	72	624	663	468
法律関係	46	55	22	202	138	109	427	368	398	675	561	529
会社設立	52	31	50	52	47	39	54	41	49	158	119	138
税務・会計	14	11	10	81	53	47	55	45	30	150	109	87
労務関係	79	93	103	43	33	23	44	38	24	166	164	150
特許関係	8	7	14	15	1	2	13	29	42	36	37	58
技術・生産関係	53	37	33	201	321	511	107	84	15	361	442	559
IT 関係	10	7	16	4	3	2	85	39	9	99	49	27
取引・適正化関係	3	17	6	4	4	2	77	29	5	84	50	13
その他相談	556	478	711	508	402	376	556	467	591	1,620	1,347	1,678
相談延べ件数	1,804	1,602	1,622	2,085	1,982	2,276	2,455	2,001	2,038	6,344	5,585	5,936
利用事業者延べ数	752	607	431	684	576	739	806	721	656	2,242	1,904	1,826

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マネジメント、営業（含む販売促進・PR）などからテーマを選定し、1 回目は「人材マネジメント」、2 回目は「営業（含む販売促進・PR）」をテーマに実施した。3 回目は少子高齢化社会に向けた経営方法についてのセミナーを実施した。

<城南支社>

1 回目は、Facebook、Twitter 等のソーシャルネットワーク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、2 回目はアベノミクスを中小企業がどのように活用して成長していくかをテーマとして、3 回目は 26 年 4 月に実施される消費税の改正について、4 回目は、ヒット商品を生み出すモノづくり戦略をテーマとして実施した。

<多摩支社>

1 回目及び 3 回目はセミナーと総合相談窓口の機能を連動させるため、専門相談員を講師に選定し開催した。1 回目はホームページ上で企業イメージの向上を図る手法を紹介し、3 回目は 26 年 4 月の消費税率引き上げに伴う課税表示変更及び苦情発生時の対処方法について体系立てて紹介した。2 回目はものづくり現場の潜在力を引き出す柔軟な発想の必要性を紹介。この回は「産業サポートスクエア・TAMA ウェルカムデー」との同時開催とし、来場者の利便性向上を図った。4 回目はデザイン手法を活用した売れる製品開発戦略について情報発信するとともに、26 年度から多摩支社でも実施する「事業化チャレンジ道場」の案内を兼ね、過去の参加企業による事業化実例発表も組み込んだ。

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	・人材マネジメントの極意 ～業績アップにつながる「人の育て方」～ ・営業・販売促進セミナー ～売れない時代に顧客を作る～ ・人口減少時代を勝ち抜く思想と着眼点 ～顧客感動経営のススメ～	3	150
城南支社	・「顧客との関係強化による売上高の増加策」 ・「中小企業の成長戦略」 ・「消費税率引き上げに向けて」 ・「ヒット商品を生み出す！モノづくり戦略」	4	214
多摩支社	・「ホームページの極意」：ホームページで魅力を伝える 3 つのポイント ・「モノづくりの力」：従来発想のモノ作りからの転換 ・「消費税転嫁対策 事業者が注意するポイント」：消費税転嫁対策特別措置法の解説 ・「デザインを用いた中小企業の事業化戦略」：新製品開発から事業化までのプロセスを通して	4	124
合計（24 年度実績）		11（11）	488（544）

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 30 回、城南支社 30 回、多摩支社 31 回）

（２）地域中小企業応援ファンド事業（助成率 1/2 以内、助成限度額 8,000 千円）

（都補助事業）

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

① 東京都地域中小企業応援ファンドの運用

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

25 年度は新たに 45 件を助成対象として決定し、24 年度比 7 件増となった。今後も、優良案件を掘り起こすためモデル事例の紹介など PR に努めていく。

この他、23 年度からの継続事業 35 件（うち 25 年度中止 7 件）に対して支援を行い、28 件が事業を完了した。

また、24 年度からの継続事業 30 件（うち 25 年度中止 2 件）に対して支援を行い、10 件が事業を完了した。さらに 25 年度採択分 1 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、25 年度の助成金支出は 39 件（うち 25 年度採択分 1 件、24 年度採択分 10 件、23 年度採択分 28 件）であった。

新規交付決定事業 45 件の内訳

(1) 業態別

(単位：件)

募集回	中小企業	NPO法人	創業予定の個人	※社団・財団等	合計
第1回	14	1	1	1	17
第2回	27	0	1	0	28
合計	41	1	2	1	45

(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	10	7	17
第2回	16	12	28
合計	26	19	45

③ 支援団体等を通じた支援

ア 地域応援ナビゲータ事業

事業の立ち上げから販路開拓までを継続的に支援する「地域応援ナビゲータ」を各地域に配置し、地域に密着したハンズオン支援を行う中小企業支援機関へ経費を助成する事業として、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支援団体一覧

No	支援団体	管轄地域
1	東京商工会議所	23区
2	公益財団法人まちみらい千代田	千代田区
3	東京都商工会連合会	多摩地区及び島しょ地区
4	武蔵野商工会議所	武蔵野市
5	青梅商工会議所	青梅市、奥多摩町
6	むさし府中商工会議所	府中市
7	町田商工会議所	町田市
8	多摩商工会議所	多摩市
9	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）
10	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）

【支援内容】

制度活用に向けた個別相談、事業計画策定、申請書作成、採択案件の進捗管理、販路開拓

【掘り起し活動】

新たな商品・サービスの開発を通じて地域を活性化させる事業者を掘り起こすことを目的に支援団体はホームページへの掲載、会員向けメールマガジンの送信、パンフレットの配布を行う他、以下の取組を行っている。

(※下記 No は前項の支援団体一覧の No に対応する。)

No	取組内容
1	中小企業相談センター及び各支所における相談業務を通じた紹介。会員向け機関紙送付時に募集案内を同封（約 76,000 社）。
2	会員向け機関紙への記事掲載。関係他機関と連携した周知。
3	連合会の地域応援ナビゲータによる周知活動とともに、傘下商工会の経営指導員及び地域応援ナビゲータによる周知。
4	経営指導員による巡回を通じた周知活動を行うとともに、管内のイベント実施団体と連携した周知。
5	会員向け機関紙送付時に募集案内を同封（約 2,000 社）。
6	会員向け機関紙送付時に募集案内を同封（約 6,700 社）。募集開始時期（年 2 回）に合わせた団体主催の助成金説明会を開催。
7	会員向け機関紙送付時に募集案内を同封（約 4,000 社）。Twitter アカウントによる助成金紹介。
8	会員向け機関紙への記事掲載。会員向け機関紙送付時に募集案内を同封（約 1,800 社）。
9	若手社会起業家を対象とした事業計画講座や経営力強化セミナーの開催を通じた周知。
10	コミュニティビジネスを目指す事業者を対象に団体主催の助成金説明会を 7 回開催。

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、集合研修形式により、区部および多摩で各 1 回開催した。研修では制度説明及び指導のポイント、事例の紹介に加えて、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（15 団体/25 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 26 年 3 月 5 日（水）
- ・開催名称：平成 25 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：168 名
- ・開催場所：中野セントラルパークサウスコングレスクエア
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トークセッション
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）

国分寺駅北口（以下「北口」という。）の商店街「東栄会」を支援対象に、24 年度に引き続き東京経済大学との連携を強化するとともに、北口にある 7 つの商店街との連携に取り組んだ。また、北口再開発事業で変貌する駅周辺環境について住民ニーズを調査するため、商店街を通学路とする小学校・中学校の協力を得て住民懇談会を開催した。北口再開発事業は 24 年度に特定建築事業者が決定し、25 年度から建物の解体・除去工事が始まったところであるが、商店街は夜間の歩道照明が減ったことから飲食店を中心に客足が減少しており、中には店舗の廃業・移転により存続自体が厳しい状況の商店街もある。北口全体を取り巻く大きな環境変化の中、地域の商店街が一体となって賑わいづくりや新たな魅力創出に取り組む必要性が今後一層増していくものと考えられる。

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 経済学部 福士ゼミ 国分寺商工会、国分寺市役所、国分寺市立第七小学校、第二中学校
連携商店街		本町四丁目商店会、西通り商店会、国分寺北口駅前商店会、八日会商店会、札ノ丘商店会、本多中央商店会、本多すずらん商店会（計7）
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22回
主な 実施 事業	東京経済 大学との 連携強化	○福士ゼミの特別講義（4回） 東栄会事業、昨年度の取り組み説明（4月22日） 国分寺市経済課による市の産業と商業振興プラン（5月27日） 国分寺市周辺整備課による国分寺北口再開発事業（6月10日） 商店街活性化について学生によるプレゼンテーション（7月22日） ○イベント事業 ぶんじマルシェ（「ぶんじバル」9月28日、「ぶんザニア」は台風のため延期） ぶんじぞうまつり（10月27日）
	商店街 実態調査	○商店街実態調査（9月18日、10月13日） (1)通行量調査(2)来街者アンケート(3)経営者の意識調査 ○住民懇談会（10月12日）第七小学校、第二中学校PTA12名
	組織化支援	○組織化のための準備会議 8月27日 ○「北口を変える会」開催 11月25日 北口の7つの商店街参加 連携体の結成
	事業報告会	○シンポジウム開催（3月14日 国分寺Lホール） 東京経済大学福士ゼミと共催で、北口再開発とまちづくりについてパネルディスカッションを開催 テーマ 北口再開発と私たちの望む街 ～実現に向けて、私たちにできること～ パネラー 東栄会 会長 荒井 大介 北口駅前通り交通安全まちづくり協議会会長 新井 勲 国分寺市立第七小学校 校長 屋代 弘一 東京経済大学 福士ゼミ 代表 出町 勇人

(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。

24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、「地域に密着！ お客様が喜ぶ店づくり 笑顔があふれる商店街」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9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、予告チラシの作成、過年度グランプリ受賞商店街への訪問、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、192人の参加者を得た。

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（木） 秋葉原ダイビル コンベンションホール	【第1部】 基調講演① 「でんかのヤマグチの顧客サービス ご近所主義！地域密着の底力！」 講演者 山口 勉氏（株式会社ヤマグチ 代表取締役） 基調講演② 「地域に根差した商店街活動の今とこれから」 講演者 大和 和道氏（向島橋銀座商店街協同組合 事務局長） 【第2部】 第9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）

年度別参加者数

（単位：人）

	25年度	24年度	23年度
参加者数	192	241	249

(参考) 第9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	第12回神田小川町雪だるまフェア	神田小川町雪だるまフェア実行委員会（まえだれ会、表商会、福興会、小川町商光会、駿河台下グリュエネアレー通り会）（千代田区）
準グランプリ	「オアシスアート ラ・ラ・ガーデン環境整備事業」によるハード・ソフト面での次世代への継承	赤羽スズラン通り商店街振興組合（北区）
優秀賞	道路空間を活用した「オープンカフェ」の展開時のイベント	新宿駅前商店街振興組合（新宿区）
	第20回柳原音楽祭	柳原商栄会（足立区）
	国立駅前大学通り商店会クリスマスイベント	国立駅前大学通り商店会（国立市）

個人の部

氏名	商店街名
齊藤得彌	板橋区商店街連合会 青年部長、中板橋商店街振興組合 副理事長

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、商店街リーダー塾及び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。

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			
	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度	
本社	38	34	27	130	120	113	51	52	39	79	68	74	
城東	24	22	21	104	101	114	53	20	20	51	81	94	
城南	18	21	18	102	101	99	23	34	20	79	67	79	
多摩	30	41	43	102	105	112	25	48	65	77	57	47	
合計	110	118	109	438	427	438	152	154	144	286	273	294	

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。25年度は①受講者が自分の店を見つめなおし、経営改善のヒントを探すサポートをする、②お客様に愛される店（リピート率の高い店）づくりに必要な項目を講義する、③受講後に店に戻って実践できるような講義内容にする、④受講生同士のディスカッションを重視し講師・スタッフ・受講生同士の交流を大切にする、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、SNSの活用、POP作成、マーケティングなど小売商店の現場で役立つ知識・技術を取り入れた内容とした。また、「飲食店コース」は、接客サービス、SNSの活用、収益改善事例の紹介など飲食店ですぐに役立つことを重視した内容で実施した。

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	45	53	31	129
修了者数	24	34	17	75

年度別受講者数・修了者数

（単位：人）

	25 年度	24 年度	23 年度
受講者数	129	124	118
修了者数	75	71	66

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、13名（商業者7名、消費者5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
100円商店街、バル、まちゼミ～来店者を増やす新しいイベントを考える～	13

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本社と多摩支社で実施し、講義並びにグループ演習により商店街マネジメント能力（リーダースhip、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養成した。

なお、これまでは 23 区内を本社と城東、城南各支社それぞれで開催してきたが、25 年度からは地域を超え広域的な交流を可能とするために本社に統合して実施した。

カリキュラムの中の「現地講義 しもきた商店街～街づくりを考える路上キャンパス「下北沢大学」～」、「商店街のにぎわい創出イベント～バルイベントの取組事例に学ぶ～」などについては、講義にとどまらず講師、専門家との意見交換も行った。

また、2 月に開催した全体交流会では受講生が一堂に会し、地域毎の実施状況報告及び講師、専門家スタッフ、公社職員を交えたグループディスカッションを行った。交流会には 47 名の参加を得て、熱心な情報の交換と交流を図った。

25 年度のリーダー塾受講者数は本社、多摩支社を合わせて 58 名、その内修了者数は 31 名であった。

その他に、10 月に過年度及び 25 年度受講者を対象に学習交流会（講義「都内商店街の活性化事例に学ぶ」、参加者 30 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・城東支社・ 城南支社	6 月～9 月	秋葉原庁舎	42	18
多摩支社	9 月～11 月	多摩支社	16	13
合 計			58	31

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くで継続的な支援を実施した。

受講生は 16 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 26 日	起業の心構えと商店街での起業	14
第 2 回	10 月 10 日	事業計画の立て方 I	15
第 3 回	10 月 24 日	店舗の探し方・選び方・借り方の留意点	13
第 4 回	11 月 7 日	融資・資金調達	16
第 5 回	11 月 21 日	I T活用	13
第 6 回	12 月 5 日	事業計画の立て方 II	12
第 7 回	12 月 19 日	起業体験談を聞く	8
第 8 回	1 月 23 日	第 1 回支援会議	12
第 9 回	2 月 13 日	支援施策等の紹介・案内／個別相談会	10
第 10 回	3 月 6 日	第 2 回支援会議	10

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。

25 年度は、16 商店街で都立商業高校等 7 校、181 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、ビジネスデザイン学科の授業の一環として、専門家や近隣大学生による講義を実施し、ポスターや商店街 CM 制作を行った。

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）		
	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度
本社	6	11	10	2	3	3	63	74	66
城東	5	0	1	1	0	1	8	0	53
城南	2	4	1	2	3	1	22	50	10
多摩	3	3	2	2	2	2	88	117	25
合計	16	18	14	7	8	7	181	241	154

（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 ・ 「東京の伝統工芸品産地」 パネル展示
 ・ 東京の伝統工芸品「技」 パネル展示
 ・ 「第9回東京の伝統的工芸品チャレンジ大賞」入賞製品の商品展示及びパネル展示
 ・ 「TOKYO CRAFTS & DESIGN 2012」の商品展示及び販売

伝統工芸品展の概要

名称	第57回東京都伝統工芸品展
会期・会場	1月24日～1月29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 32,000 人 販売額 17,066 千円

② 伝統工芸品産業団体支援事業（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運営支援を行った。

伝統工芸品団体支援の概要

団体支援	・ 東京都伝統工芸品産業団体連絡協議会	年 3 回
	・ 東京都伝統工芸士会	年 3 回
	・ 東京都伝統工芸品産業団体青年会	年 2 回
運営支援	・ 東京都伝統工芸士の認定候補者の推薦支援	11 人・8 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支援	8 人・8 工芸品
	・ 都政協力者感謝状候補者の申請支援	2 人・2 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支援	4 人・4 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。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、4,025 人の来場者があった。（24年度：5,320 人）

伝統工芸品後継者育成支援事業（展示会）の概要

名称	T O K Y O職人展～四季～
会期・会場	10月11日～10月16日 伝統工芸青山スクエア
出展品数	都指定伝統工芸品9工芸品、15人 販売額391千円

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、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	91点（24年度121点、23年度113点、）
開催日	11月7日～10日 ※表彰式は11月12日
入賞	大賞 東京都知事賞：1点 大賞 東京都中小企業振興公社理事長賞：1点 優秀賞：5点 奨励賞：8点 一般審査賞：3点
優秀製品の展示	・第57回東京都伝統工芸品展（会期：1月24日～29日、会場：高島屋新宿店） ・第77回東京インターナショナルギフトショー春2014 （会期：2月5日～7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
大賞 都知事賞	蒲田切子 蒲田モダン水鏡 花器	（有）フォレスト 東亜硝子工芸（株）
大賞 理事長賞	江戸合財袋	工房ピラルクー（和元．）
優秀賞	江戸の粋・おちあい傘	（株）松綱染工所 （株）二葉 （株）前原光榮商店
	机上のコンポジションⅡ	指物 箱幸
	和紙×コットン足袋型&5本指靴下	藍染工房 壺草苑
	江戸切子丸ロックグラス 隅田川の花火	（株）清水硝子 田島硝子（株） 川崎 英治
	藍マーブリングのれん「秋津」	石原染色工房

(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、各分野の推進機構及び公社に配置したプロジェクトマネージャーとの連携のもと、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、事業実施最終年度の取りまとめとして、各推進機構における５年間の活動経過及び成果を整理し、各産業分野の将来像やコミュニティの方向性を示した活動報告書を作成した。

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エコフィール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	15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表示タグプロジェクト(旧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	14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	計10回開催 (参加者) ・各推進機構コーディネータ ・公社(事務局及びプロジェクトマネージャー) ・東京都 ・都立産業技術研究センター(多摩テクノプラザ)		
東京都オープンイノベーション促進 助成事業	計4件申請、採択 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。		
展示会	産業交流展 2013 開催日:10月30日~11月1日 場所:東京ビッグサイト 内容:公社総合展示ゾーンにおいて、計22製品を出展		

(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	25 年度	24 年度	23 年度
公開 件数	中小企業	307 社	299 社	262 社
	大学	46 大学	46 大学	46 大学
	研究機関	38 社・機関	38 社・機関	38 社・機関
利用 状況	ページビュー	1, 116, 507	89, 257	102, 031
	訪問者数 (うち海外)	111, 375 (24, 417)	34, 977 (15, 319)	29, 574 (7, 857)
	海外訪問者比率	21. 9%	43. 8%	26. 6%
	訪問者一人あたり 平均ページビュー	10. 0	2. 6	3. 5
	国別比率	1. アメリカ合衆国 40. 2% 2. 中華人民共和国 26. 1%	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（包括業務協定）を締結している団体（25 年度に締結した城北信用金庫を合わせて、区市町村・金融機関等 13 団体）のうち、西武信用金庫、昭和信用金庫、港区、北区と経営革新計画策定、事業承継・再生支援、知的財産・海外展開等のセミナーを共同で企画し実施した。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。

包括業務協定締結団体

種 別	団体名
区市町村等	板橋区、公益財団法人まちみらい千代田、品川区、豊島区、葛飾区、港区、北区、府中市、日野市
金融機関	西武信用金庫、昭和信用金庫、城北信用金庫
その他	一般社団法人関東ニュービジネス協議会

セミナーの開催実績

団体名	日 時	実施内容
西武信用金庫	3 月 18 日	「海外展開・知財戦略セミナー」共催
昭和信用金庫	2 月 18 日	「経営革新計画策定セミナー」共催
城北信用金庫	11 月 8 日	「経営革新計画策定説明会（職員向け）」開催
港区	10 月 28 日	「中小企業経営者のための事業承継セミナー」講師派遣
	1 月 21 日	「中小企業経営者のための事業承継セミナー」講師派遣
北区	2 月 4 日	「中小企業経営者のための事業承継セミナー」講師派遣

包括業務協定締結区市 情報交換会 開催概要

開催日	議題	出席団体
2月7日	○公社・国事業の概況について ○平成26年度の創業支援事業について ○平成26年度の若手商人育成事業について ○各区市、団体よりの情報提供	公益財団法人板橋区産業振興公社、公益財団法人まちみらい千代田、品川区、豊島区、港区、北区、府中市、日野市

18 産業貿易センター事業（指定管理者事業）

（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。26年度に実施される台東館の大規模修繕による休館、及び浜松町館の竹芝地区都市再生プロジェクトに係わる情報は、利用者説明会やホームページ等を活用して利用者へ周知を図った。

台東館利用者に対しては、浜松町館への誘導やほかの展示場の紹介などきめ細かなサポートを行った。また、台東館の大規模修繕に伴う事務室移転及び館内什器備品の搬出・保管等について周知の準備を行った。

① 利用状況

台東館休館を控えての他施設への流出や両館の施設の老朽化による展示場としての機能低下が生じるなかで、25年度稼働率は、目標値66.9%に対し70.3%（両館計）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、イベント詳細情報の掲載や無料情報サイトとの連動を行い、利用者の展示会PR支援を行ったほか、駅・専門誌・業界紙への広告や案内を行うと共に大手の無料情報サイトに引き続き登録し活発に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。

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、既存利用者の構成比は利用率ベースで浜松町館は92.2%、台東館では92.8%となり利用者の固定客化を進めてきた成果が現れた。

利用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	25 年度	330	319	96.7	235	71.1	393	380,001	345,855
	24 年度	330	320	97.0	238	72.2	349	379,458	349,133
	23 年度	330	317	96.1	220	66.6	345	335,686	321,672
台東館	25 年度	330	313	94.8	229	69.5	280	373,670	324,753
	24 年度	330	329	99.7	238	72.0	297	418,211	334,558
	23 年度	330	324	98.2	237	71.8	299	386,787	332,332
両館合計	25 年度	660	632	95.8	464	70.3	673	753,671	670,608
	24 年度	660	649	98.3	476	72.1	646	797,669	683,691
	23 年度	660	641	97.1	457	69.2	644	722,473	654,004

A 利用可能日数：330 日（365－一年末年始一設備点検等）

B 施設総使用日数：施設（展示会場）の年間使用日数

C 換算日数：定時時間内展示室使用料÷1 日当りの全館使用料

新規・既存利用者別実績

		浜松町館			台東館		
		25 年度	24 年度	23 年度	25 年度	24 年度	23 年度
新規 利用	件数	58 (14.4%)	39 (10.8%)	56 (15.7%)	47 (16.2%)	59 (18.7%)	64 (20.6%)
	企業数	58 (14.8%)	39 (11.2%)	55 (15.9%)	45 (16.1%)	47 (15.8%)	63 (21.1%)
	利用料収入 (千円)	21,797 (7.8%)	16,684 (5.9%)	24,737 (9.4%)	20,051 (7.2%)	43,373 (14.9%)	35,186 (12.2%)
既存 利用	件数	345 (85.6%)	323 (89.2%)	301 (84.3%)	244 (83.8%)	256 (81.3%)	246 (79.4%)
	企業数	335 (85.2%)	310 (88.8%)	290 (84.1%)	235 (83.9%)	250 (84.2%)	236 (78.9%)
	利用料収入 (千円)	259,154 (92.2%)	268,627 (94.1%)	238,669 (90.6%)	259,826 (92.8%)	246,705 (85.1%)	254,238 (87.8%)

※（ ）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

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	13.0	(5.6%)	38.2	(16.7%)
衣類・身の回り	31.4	(13.4%)	32.5	(14.2%)
食料・飲料	22.8	(9.7%)	5.5	(2.4%)
医薬・化粧品	3.5	(1.5%)	4.6	(2.0%)
機械・器具	5.7	(2.4%)	9.0	(3.9%)
家具・什器	11.7	(5.0%)	9.4	(4.1%)
雑貨	19.1	(8.2%)	33.1	(14.4%)
総合	11.6	(4.9%)	4.7	(2.1%)
文化教養	23.8	(10.1%)	20.1	(8.8%)
その他	92.0	(39.2%)	72.1	(31.4%)
合計	234.6	(100.0%)	229.2	(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、就職関係など）

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	23.2	(9.9%)	21.8	(9.5%)
卸売業	70.1	(29.9%)	64.0	(27.9%)
小売業	20.6	(8.8%)	48.7	(21.2%)
サービス業	44.0	(18.8%)	33.4	(14.6%)
各種組合	15.3	(6.5%)	25.2	(11.0%)
国・地方公共団体	8.6	(3.7%)	1.0	(0.4%)
公益法人	18.9	(8.0%)	11.6	(5.1%)
その他（任意団体等）	33.9	(14.4%)	23.5	(10.3%)
合計	234.6	(100.0%)	229.2	(100%)

会議室の利用実績

施設名	施設利用率・稼働率					
	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 (%)
浜松町館	25 年度	330	327	99.1	252	76.4
	24 年度	330	326	98.8	258	78.2
	23 年度	330	330	100.0	253	76.7
台東館	25 年度	330	294	89.1	228	69.1
	24 年度	330	294	89.1	231	70.0
	23 年度	330	288	87.3	220	66.7
両館合計	25 年度	660	621	94.1	480	72.8
	24 年度	660	620	93.9	489	74.1
	23 年度	660	618	93.6	473	71.7

A 利用可能日数：330 日 （365－年末年始－設備点検等）

B 施設総使用日数：施設（展示会場）の年間使用日数

C 換算日数：定時時間内会議室使用料÷1 日当りの全室使用料

ア ホームページの改訂

新たに催事の詳細情報を編集して公開する管理システムを構築して、ホームページや催事用サイトを持たない利用者（主催者）の催事PR支援及び来場者の利便性向上に努めた。また東京都関連サイトと相互リンクを行い、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、各ページへの年間アクセス数は合計 5,835,369 ページビュー（24 年度比 31.0%増）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。

施設・備品改善項目

浜松町館	新電電エネット㈱の節電取組み「デマンドレスポンス」に参加（環境対策）
	防犯用「さすまた」購入配備（安全性確保）
	蛍光灯用安定器更新工事（安全性確保）
	冷却水・温水ポンプ整備（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）
	展示場用有料備品「折り畳み椅子」破損品修繕再利用（利便性向上）
	1F 荷捌場 車輛停止線塗装（利便性向上）
	帰宅困難者対策用備蓄品（女性・乳幼児用物品）購入配備（利便性向上）
	展示場間仕切りシャッター清掃（利便性向上）
	貸出用プロジェクター追加購入配備（利便性向上）

台東館	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）
	新電電エネット㈱の節電取組み「デマンドレスポンス」に参加（環境対策）
	エレベーター内防犯カメラ設置（安全性確保）
	有料備品（机・椅子）の全数点検、整備実施（安全性確保）
	1 階ロビー床亀裂補修（安全性向上）
	帰宅困難者対策用備蓄品（リヤカー・畳等）購入配備（利便性向上）
	視認性向上のために浅草松屋前案内標識を移設。（利便性向上）
	ビジネスコーナーに給茶機の設置（利便性の向上）
	貸出用プロジェクター1 台増設（利便性の向上）
	無料貸出用清掃用具の補修、整備（利便性向上）

ウ 事故防止・防災への取り組み

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。

都帰宅困難者対策マニュアルを作成し、全館関係者に徹底した。

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頂くために、平成 25 年 7 月 17 日、利用者代表 5 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、台東館の大規模修繕による休館・修繕内容に関するご要望、及び浜松町館の竹芝地区都市再生プロジェクトに係わる情報に関するご質問も多く出された。

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 2014」を浜松町館で実施した。

本フェアは、「防災・防犯・安全」「環境・省エネ」「健康・福祉・医療」「生活」といった喫緊の都市課題に対応する製品や周辺技術を有する公社支援企業を一堂に集め、販路開拓を支援する場として平成 26 年 2 月 13 日（木）と 14 日（金）の 2 日間開催した。25 年度は、ギフトや日常生活に役立つノベルティ製品をパネル展示するコーナーを新たに設置するとともに、24 年度に引き続き、岩手県、宮城県、福島県の東北 3 県の中小企業の首都圏での販路開拓支援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。出展者は延べ 94 企業（うち、パネル展示 11 企業、岩手県 4 企業、宮城県 9 企業、福島県 3 企業）、展示会来場者は 850 人、セミナー参加者は 371 人であった。

出展企業概要

分野	企業数	展示製品・技術
防災・防犯・安全	24 社	天災・人災発生時の危機対応に関する製品
環境・省エネ	24 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・医療	16 社	介護用品など医療・福祉に関する技術や製品
生活	30 社 (うち、パネル展示 11 社)	ノベルティのほか、ギフトやアイデア製品

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	「再生可能エネルギーの展望と中小企業の課題」(講演)	68 人
	平成 26 年度 助成事業説明会	129 人
	スマートコミュニティセミナー	29 人
	「電力システム改革と新しいビジネス展望」	
	デザイン導入支援セミナー	104 人
中 3 階会議室	下請取引基本契約と下請代金法(講演)	41 人
3 階展示室	ライフサポートフェア(展示会)	850 人

出展企業（都内）のアンケート結果

商談種別	25 年度	24 年度	23 年度
1. 商談がまとまり、取引が成立した件数	23 件	34 件	9 件
2. 商談があり、取引に向けて商談中の件数	510 件	608 件	385 件
3. 商談があったが、取引不成立の件数	60 件	48 件	45 件

※アンケート実施日及び回答件数

25 年度：開催 2 か月後、67 社中 44 社回答

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

パネル展示のみのアンケート結果

商談種別	25 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	34 件
3. 商談があったが、取引不成立の件数	2 件

※アンケート実施日及び回答件数

開催 2 か月後、8 社中 8 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	25 年度	24 年度	23 年度
1. 商談がまとまり、取引が成立した件数	1 件	7 件	12 件
2. 商談があり、取引に向けて商談中の件数	439 件	62 件	86 件
3. 商談があったが、取引不成立の件数	15 件	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

25 年度：開催 2 か月後、16 社中 12 社回答

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に基づき、早めの対応を行った。

26 年度、台東館大規模改修工事に向けて、東京都、工事業者との定例打合せ、付帯工事の先行施工、また 27 年度再開に向け建築設備の維持保全準備を進めた。

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 ²	延 20,149 m ² 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 ² 【会議室】 8 室 468 m ²
台東館	台東区花川戸 2-6-5 (昭和 44 年 11 月開設)	3,047 m ²	延 19,505 m ² 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 ² 【会議室】 2 室 延 135 m ²

建物・設備の主な改修工事

施設名	期 間	実施内容
浜松町館	6 月 18 日(火)～6 月 28 日(金)	3 号冷温水発生機炉筒・煙管更新工事
	7 月 16 日(火)	非常用発電機排気消音ドレン管清掃
	8 月 12 日(月)～8 月 16 日(金)	1 階男子・女子トイレ污水配管取替工事
	8 月 29 日(木)	ハロゲン化物消化設備改修工事
	12 月 25 日(水)	ゴンドラ設備補修工事(3 年に一度)
	2 月 6 日(木)	圧力継電器(非常用発電機)交換工事
	2 月 10 日(月)	男女トイレ污水配管清掃委託
台東館	6 月 24 日(月)～6 月 26 日(水)	0A 制御用装置交換工事
	7 月 4 日(木)～5 日(金)	連結送水管補修その他工事
	7 月 22 日(月)～7 月 25 日(木)	3 階男子トイレ污水管漏水補修工事
	7 月 29 日(月)～30 日(水)	空調機冷温水配管維持工事
	8 月 19 日(月)～21 日(水)	[H25] 7 階用避難設備他改修工事
	9 月 17 日(月)、24 日(月)	空調廻りポンプ整備工事
	9 月 5 日(木)～10 日(火)	屋上非常階段出入り口鋼製建具取替工事

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。さらにPRを図るため、メトロ銀座一丁目駅の改札に会館の案内掲示を行った。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いる。24 年度実施した耐震診断の結果に基づき、構造体の安全確保のため耐震

補強工事を実施した。

その他に、利用者の快適性の向上のため、各階男子トイレの和式便器 1 箇所を洋式（暖房温水洗浄付便座）へリニューアルした。また、インターネットによる施設予約システムを構築し、26 年度から稼働する。

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 ²	延 6,309 m ² 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 ² (入館団体数：14 団体) 貸会議室・講堂（4 室）：373 m ²

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	25 年度	348 日	67.53%	40.33%
	24 年度	350 日	61.71%	37.14%
	23 年度	353 日	53.82%	38.52%
会議室	25 年度	348 日	75.25%	34.88%
	24 年度	350 日	62.14%	28.67%
	23 年度	353 日	55.45%	24.28%

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。

庁舎前の区道について、区による歩道拡幅工事が実施され、展示室の搬入が不可能となるため、展示室は 11 月末をもって貸出終了とした。

会議室については 24 年度より稼働率は上がっている。

インターネットによる施設予約システムを構築し、26 年度より中小企業会館と共に稼働する。

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 ²	延 7,412 m ² 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 ² (第二展示室) : 206.5 m ² 貸会議室 (4 室) : 447 m ²

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	25 年度	234 日	33.33%	—
	24 年度	323 日	34.60%	
	23 年度	342 日	62.21%	
会議室	25 年度	345 日	83.42%	56.95%
	24 年度	351 日	72.81%	50.66%
	23 年度	351 日	77.80%	56.04%

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。

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 ²	延 4,997 m ² 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

団体割引の適用による割安な保険料で、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		25 年度	24 年度	23 年度
加入 (延 人)	所得補償保険	127 人	159 人	176 人
	医療保険	57 人	63 人	64 人
	傷害保険	207 人	213 人	235 人
	がん保険	33 人	35 人	38 人
	合計	424 人	470 人	513 人
給 付	所得補償保険	2 件 (220 千円)	2 件 (414 千円)	8 件 (1,720 千円)
	医療保険	3 件 (145 千円)	2 件 (240 千円)	4 件 (725 千円)
	傷害保険	11 件 (379 千円)	5 件 (319 千円)	2 件 (120 千円)
	がん保険	0 件 (0 千円)	0 件 (0 千円)	0 件 (0 千円)
	合計	16 件 (744 千円)	9 件 (973 千円)	14 件 (2,565 千円)

(平成 26 年 3 月末現在 357 人)

② 共済会会員への健康、生活・文化情報の提供

公社登録企業に公社情報紙等で各種情報の提供などを行った。

(2) 傷病共済事業 (都補助事業)

専門的・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その他、関係団体を通じた P R 等を行い、新規加入の促進を図った。なお、第 28 回傷病共済事業運営協議会を開催 (3 月 26 日) し、25 年度の事業経過報告及び 26 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		25 年度	24 年度	23 年度
加 入	加入者数	245 人	276 人	316 人
	解約者数	34 人	43 人	65 人
給 付	共済金	26 件 (7,930 千円)	30 件 (7,258 千円)	51 件 (15,062 千円)
	見舞金	3 件 (900 千円)	1 件 (180 千円)	0 件 (0 千円)
	給付額計	29 件 (8,830 千円)	31 件 (7,438 千円)	51 件 (15,062 千円)