

令和 6 年度 東京の中小企業振興を考える有識者会議 (第 3 回)

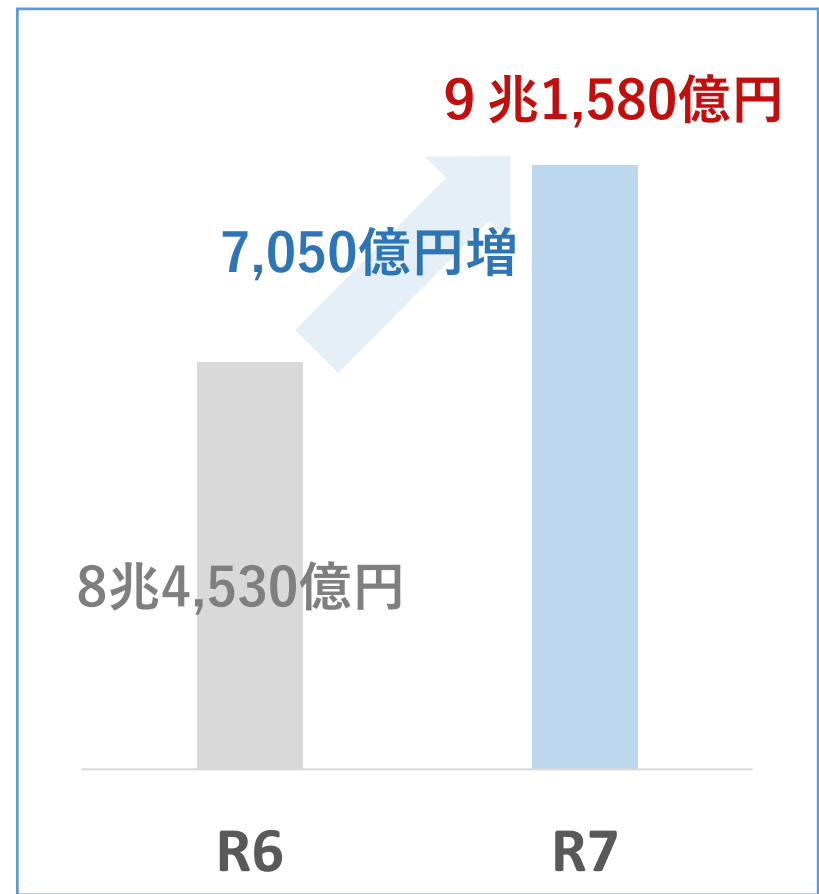
令和 7 年 2 月 1 3 日
1 0 : 4 5 ~ 1 2 : 0 0
第一本庁舎 7 階大会議室

来年度の取組の方向性

東京都の令和 7 年度予算案について

- ◎ 令和 7 年度予算案（当初）：9 兆 1,580 億円で過去最大 < 対前年度 7,050 億円増 >
 - 産業労働局予算：7,770 億円 < 対前年度 938 億円増 >
 - うち、中小企業支援にかかる予算：1,468 億円 < 対前年度 312 億円増 >

【令和 7 年度予算案（一般会計）】



【産業労働局関係予算 内訳】

(単位：億円)			
区分	R6	R7	増減
東京都	84,530	91,580	7,050
産業労働局	6,832	7,770	938
中小企業対策	4,750	5,106	356
中小企業支援	1,156	1,468	312
金融支援	3,594	3,638	44
産業・エネルギー対策	724	1,057	333
観光産業振興	306	306	0
農林水産対策	285	332	47
雇用就業対策	545	664	119

戦略Ⅰ 経営マネジメントの強化 ①

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 未だ多くの中小企業では原価計算等が十分でない。価格転嫁のきめ細かいサポートが必要
- ✓ 価格交渉は他にも取引先があることで有利になる。製品を評価してくれる取引先確保も重要
- ✓ 人手不足対応の防衛的賃上げでなく持続可能な賃上げが必要。小規模の会社ほど賃上げが困難
- ✓ 後継者不在の中小企業はM & Aが有効な手段。自社の価値を数値化し実態を知ることは大切
- ✓ 承継は創業と一緒に。新しい時代を生きていく後継者ならではの力を発揮してほしい

価格転嫁・価格交渉の後押し

賃上げの支援

事業承継・第二創業

来年度の取組の方向性

1 価格転嫁・価格交渉の後押し

事業費（全体）

★1 SUを活用した価格転嫁・賃上げ支援事業

スタートアップ

中小企業

- ・ AI見積作成ツール等の導入を費用面で支援
- ・ 円滑な導入に向けて助言

<導入ツールの例>



★2 中小企業ニューマーケット開拓支援事業

中小企業

メーカーなど

取引価格に係るアドバイス

マッチング

プライシング戦略サポーター
（価格面の専門家）

連携

ビジネスナビゲーター
（大企業・商社OB等）

■ 中小企業の価格交渉を支援する体制を拡充

1.6億円 拡充

■ スタートアップが提供するAI等を活用した見積作成システムなどの導入を後押し ★1

5.8億円 新規

■ 販路の拡大に向けたマッチング支援に併せて技術力や付加価値を反映した価格設定を助言するプライシング戦略サポーターを新設 ★2

3.4億円 拡充

■ 新たな製品や改良製品等のローンチを契機に戦略的に値決めを行えるよう専門家が助言

19.8億円 拡充

戦略Ⅰ 経営マネジメントの強化 ②

2 賃上げの支援

- 中小企業が賃上げを実施する際の経営への影響と対策などの相談に応じる窓口を新たに設置
- スタートアップ等が提供する人件費管理のためのシミュレーションソフト等の導入をサポート
- DX等によるコスト削減だけでなく、製品開発などの付加価値を高める取組を行い、積極的な賃上げを進める事業者を後押し
- 賃上げ余力の比較的小規模企業を支援

事業費（全体）

1.6億円 新規

5.8億円 新規
(再掲)

97.0億円 拡充
(一部再掲)

(上記等を含む) 拡充

★1

3 事業承継・第二創業 ★2

- 事業承継を後押しする助成金を拡充し、小規模企業の企業価値算定を強力に支援
- 創業希望者等と後継者不在企業とをマッチングする仕組みを新たに構築
- 承継税制の活用企業などが、事業承継を契機に行う新たな事業展開を資金面から支援
- 承継者による新たなビジネスモデルへの挑戦を人材面からもサポート
(後継者同士のコミュニティも構築し課題を共有)

事業費（全体）

7.6億円 拡充

5.7億円 新規

1.6億円 新規

★1 様々な取組を賃上げに繋げる企業への後押し

新製品・新技術開発助成事業

- 新たな製品等の開発を後押し

助成額：2,500万円

助成率：1/2

※ 賃上げを行う企業 3/4

(うち小規模企業) 4/5

NEW

NEW

新たな事業環境に即応した経営展開サポート事業

- 創意工夫による事業の深化・発展を幅広く後押し

助成額：最大800万円

助成率：2/3

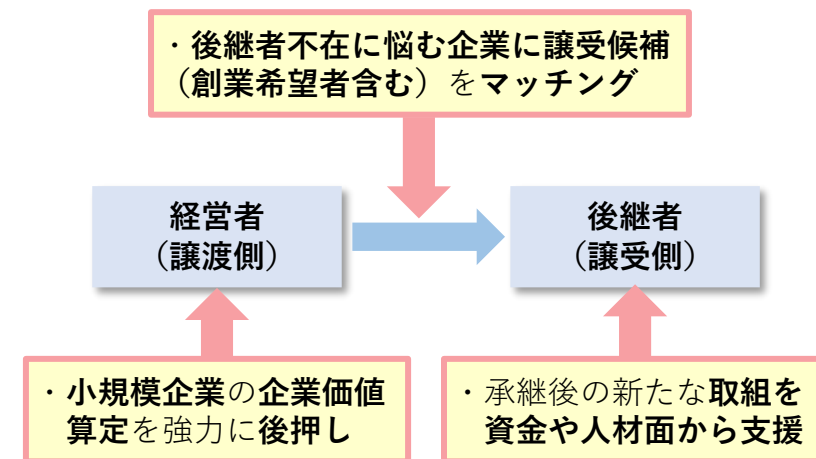
※ 賃上げを行う企業 3/4

(うち小規模企業) 4/5

NEW

NEW

★2 事業承継・第二創業支援の方向性イメージ



戦略Ⅱ 中小企業の成長戦略の推進

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 競争力を強化するにあたり、中小企業同士の連携・統合に対する仕組みがない
- ✓ DXで業務効率化を図りつつ従業員もスキルアップすることは中小企業の発展にとって不可欠
- ✓ 高齢化や設備の老朽化 ⇒ 意欲低下 ⇒ 業績悪化といった負の循環に入る前に支援を届けるべき
- ✓ 海外展開にあたっては、市場調査や事業計画等が重要で、段階に応じてニーズが異なる
- ✓ 人口減少を見据え、海外進出含めた成長戦略を考えることが重要

企業間の連携・統合

生産性向上・
イノベーション

海外展開・成長産業

来年度を取組の方向性

1 企業間の連携・統合

- 東京の産業力強化に向けて、サプライチェーン全体の付加価値向上に繋がる発展的な経営統合などを契機とした新たな取組を支援 ★
- 中小企業同士の連携体等に対し、企業変革力を高めるための戦略策定から実行までをセミナーや専門家派遣、助成金等で後押し
- 全国の中小企業との技術連携や取引先の拡大を進める展示・商談会の規模を拡充

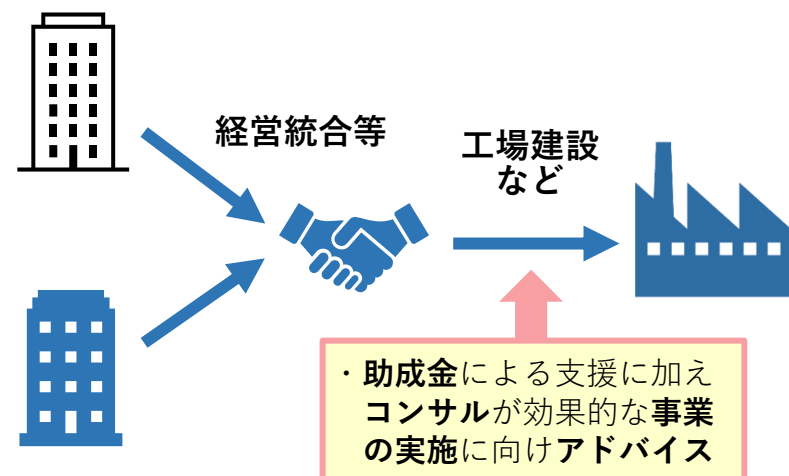
事業費（全体）

15.2億円 新規

3.4億円 新規

2.2億円 拡充

★ 経営統合等による経営力強化支援事業



戦略Ⅱ 中小企業の成長戦略の推進

2 生産性向上・イノベーション

- 製品開発や設備投資の助成金の額を引き上げ、脱炭素など含む企業の意欲的な取組を後押し **★1**
事業費（全体） **151.6億円** 拡充
- 小規模事業者が行う事業の深化・発展に向けた取組を幅広く後押し **★1**
事業費（全体） **89.8億円** 拡充
(再掲)
- 効率化に役立つソフトウェアの導入助成に併せ専門家による技術的なアドバイスを新たに実施 **★2**
事業費（全体） **8.9億円** 拡充

3 海外展開・成長産業

- 中小企業の海外進出方針の策定から実行までを専門家が切れ目なくサポート **★3**
事業費（全体） **1.1億円** 新規
- デジタルを活用した海外向け販路開拓について講座や個別のハンズオン支援により後押し **★3**
事業費（全体） **1.2億円** 拡充
- 海外のバイヤー等を東京に招聘して、商談会や都内企業の現場視察等を実施し技術力をPR **★3**
事業費（全体） **6.1億円** 拡充
- アニメ・漫画のコンテンツ力を一層高めるためクリエイターを生み出すアトリエラボを開設 **★3**
事業費（全体） **1.0億円** 新規
- 成長が見込まれる宇宙産業やAI医療機器分野の製品開発等を支援し中小企業の参入を促進 **★3**
事業費（全体） **20.9億円** 新規
拡充

★1 製品開発や設備投資の助成金の拡充

新製品・新技術
開発助成事業

●新製品等の開発に助成
●幅広い製品開発を促す
ため助成額を引上げ

躍進的な事業推進のための
設備投資支援事業

●大型の設備投資に助成
●より大規模な設備投資
への助成区分を新設

★2 中小企業デジタルツール導入促進支援事業

会計
ソフト

勤怠管理
ソフト

給与計算
ソフト

助成額 100万円 / 助成率 最大 2 / 3

<専門家によるフォローアップの例> **NEW**

- ・ 実情に合ったソフトウェアのカスタマイズを助言
- ・ 有効な活用方法のアドバイス
- ・ 導入時に社員のリテラシーを高める研修を実施

★3 海外進出サポート事業

<海外進出方針決定支援>

- ・ 専門家チームが個別企業の目的の実現に向け海外進出の最適な手法を提案

生産委託などの
海外との連携支援

海外への拠点設置を
支援

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 新しい東京のダイナミズムを生み出すためにも、積極的なスタートアップへの支援が必要
- ✓ オープンイノベーションは互いの強みを生かした相乗効果が期待でき取組の加速に繋がる
- ✓ スタートアップも様々な業態がある。個別ニーズに合った伴走型をもっと進めてほしい
- ✓ 海外展開を志向するスタートアップのニーズに沿って海外の人材を呼び込む仕組みも必要
- ✓ 女性起業家・経営者への支援をしっかりと行っていくことが重要

スタートアップの
更なる育成支援

来年度を取組の方向性

1 スタートアップの更なる育成支援

- SUと事業会社等との連携を促進するマッチングの仕組みを充実するほか、SUと中堅企業等とを結び付けトライアル購入等を後押し ★
- 採用などに課題を有するSUと個人が集まるコミュニティを構築するとともに採用から制度構築・運用まで一貫した人事戦略の策定を支援
- 女性起業家を対象とした資金調達セミナーなどの開催に加え、女性が活躍しているVCのPRや女性VC同士の情報交換会などを実施

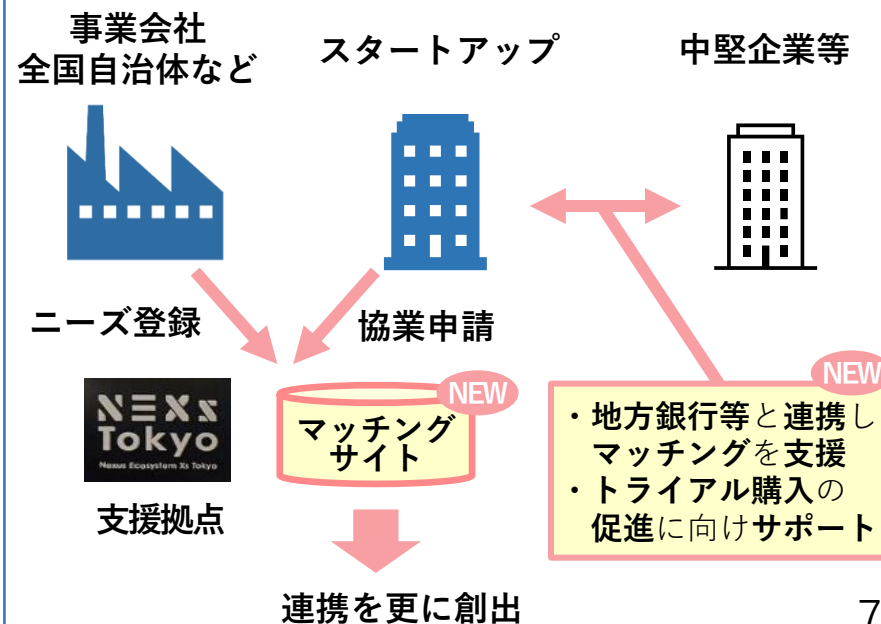
事業費（全体）

4.7億円 拡充

1.4億円 新規

1.4億円 拡充

★ スタートアップ総合支援拠点の運営



戦略Ⅳ 活力ある地域経済に向けた基盤整備

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 商店街としても、都の支援などを活用し様々な需要を着実に取り込みたい
- ✓ 資材や物流費の値上がり、人出が増えたことによる安全対策の見直しなど、課題も増加
- ✓ 多摩は企業同士の距離が遠く、地域差が大きい。区部と異なる支援やネットワーク構築が必要

商店街の振興

地域産業の振興

来年度の取組の方向性

1 商店街の振興 ★1

- 来街者の増加を図るため商店街が取り組む子供向けイベントや暑さ対策、ブランディングなどを後押し
- 商店街活動における防災力を向上させる取組を支援
- 統一された街並みの構築に取り組む商店街を支援

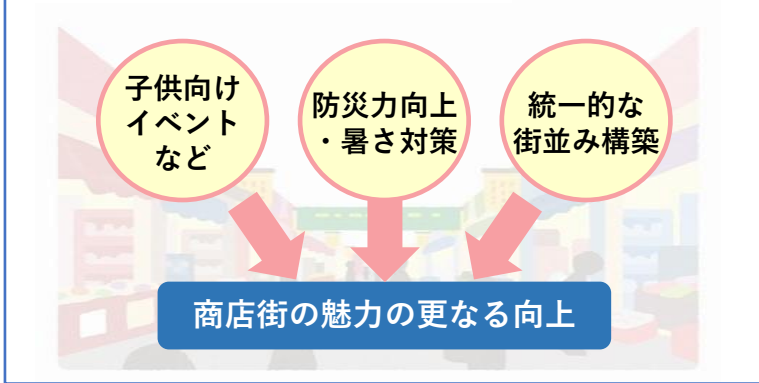
事業費（全体）

42.3億円 拡充

2.5億円 新規

0.4億円 新規

★1 商店街の振興の方向性



2 地域産業の振興 ★2

- 中小企業支援団体と連携した小規模企業等の経営力を高める事業において価格転嫁等の支援体制を充実
- 多摩地域におけるイノベーション創出に向けた取組への支援規模を拡充。先進的な成果を国内外にPR
- 多摩の中小企業と大手企業とのマッチングイベントの規模を拡充するなど企業間の連携を促進
- ファンドへの出資を通じ多摩・島しょ地域において事業展開を行うベンチャー企業や中小企業を後押し

5.1億円 新規

9.1億円 拡充

1.7億円 拡充

20.2億円 新規

★2 地域産業の振興の方向性



戦略Ⅴ 人材力の強化と働き方改革の推進

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 人材確保に対する継続的な支援が必要
- ✓ 人材が余る業種とITなど不足する業種が存在。労働移動を促す必要がある
- ✓ 将来の仕事につながる就職支援と一体的なリスキリングの支援が必要
- ✓ 人手不足の対応において「年収の壁」など働き控えにつながる構造的な課題がある

中小企業の人材確保支援
成長産業等への人材シフト

人材育成・リスキリング

多様な主体の労働参加

来年度の取組の方向性

1 中小企業の人材確保支援・成長産業等への人材シフト

- 業界団体のニーズに応じカスタマイズした支援を提供するほか、業界団体の自主的な取組に補助
※ 介護、建設、運輸の業界は補助上限を引上げ★
- 環境や介護等の成長産業や観光・建設・運輸など人材確保の課題を抱える業界への人材のシフトを後押しするマッチングイベントを実施
- ファンドへの出資を通じ中小企業の人手不足問題の解決に資する技術やサービスを有するベンチャー企業を支援

事業費（全体）

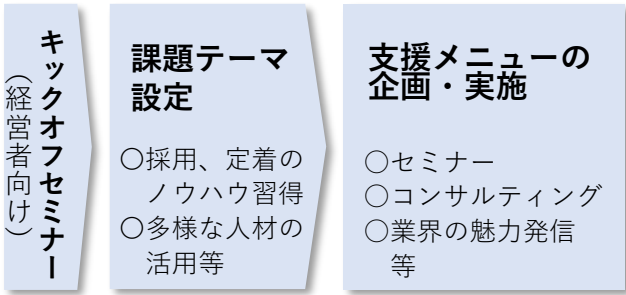
11.6億円 拡充

2.6億円 新規

20.2億円 新規

★ 業界別人材確保強化事業

▶ カスタマイズ支援



▶ 業界団体が自主的に行う取組を支援

<助成金の対象となる取組例>

- 資格・免許取得支援
- スキルアップ研修等

<補助上限>

3千万円（補助率1/2）

介護、建設、運輸：5千万円に引上げ **NEW**

セミナーを開催・好事例集を作成

効果的な取組を業界内に波及

戦略Ⅴ 人材力の強化と働き方改革の推進

2 人材育成・リスクリング

事業費（全体）

- キャリア形成の機会が十分でない非正規労働者等やスキル習得に割く時間が限られているひとり親に対しキャリア形成や就職活動の支援を実施★1
- 経営者と従業員のリスクリング計画の策定からDX講習まで一体で支援するとともに、必要な企業には翌年度以降もハンズオン支援を実施

7.4億円 新規

3.6億円 新規

3 多様な主体の労働参加の促進

事業費（全体）

- 年収の壁の正しい理解の促進等を図るとともに、収入制限のある配偶者手当の見直しや、非正規雇用者が負担する社会保険料に関する手当等の新設を行った事業者には奨励金を支給★2

14.5億円 新規

- ミドルシニアが副業・兼業などの働き方を通じ自らのスキルに生かせるよう、講座や交流会等を開催し活躍を後押し

0.9億円 拡充

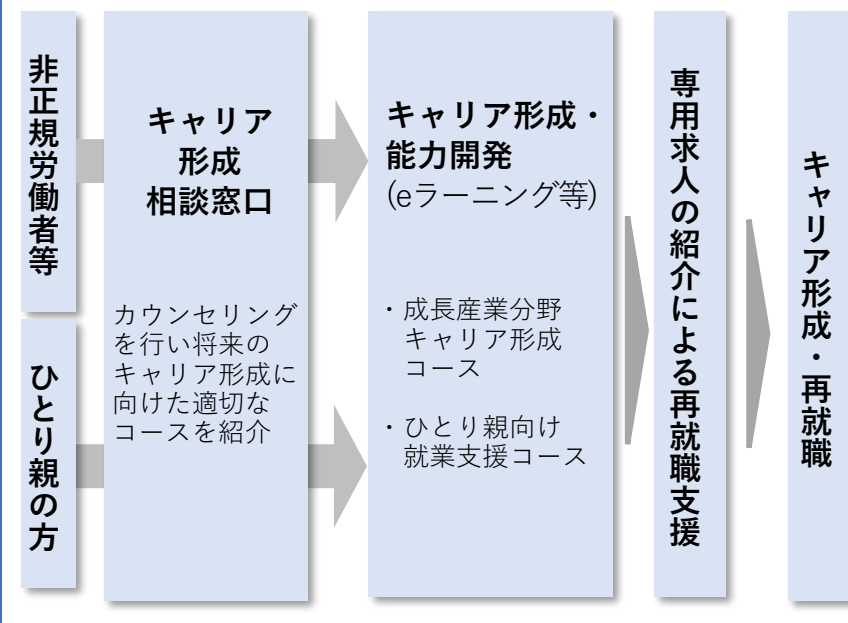
- 外国人社員への日本語教育などの支援に加え、受入側の中小企業社員の英語力の向上を図り、コミュニケーションを深められる取組を実施

0.9億円 新規

- これまで障害者を雇用できていない中小企業に対し、受入れ初期段階の取組を奨励し、初めての障害者雇用を後押し

0.6億円 新規

★1 成長産業分野へのキャリアシフト等支援事業



★2 企業における「年収の壁突破」総合対策促進事業

1. 普及啓発セミナー
税制や社会保険制度に関し、改正経過や社会動向を含めた正しい知識を提供

2. 個別相談・専門家派遣
社労士等の専門家の個別相談や企業の課題、助成金活用などのニーズに対応した専門家派遣を実施

3. 奨励金
・配偶者手当見直しコース
・社会保険加入促進コース

中小企業等へのアンケート調査

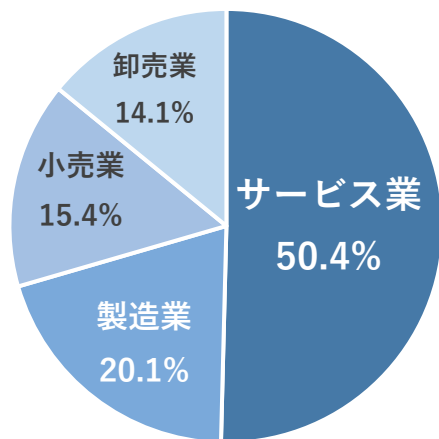
中小企業等へのアンケート調査（概要）

■調査目的：中小企業等の抱える経営上の課題・取組状況や都の支援策に対する意見・ニーズ等を継続的に把握し、中小企業を取り巻く状況変化の把握や施策検討に活用

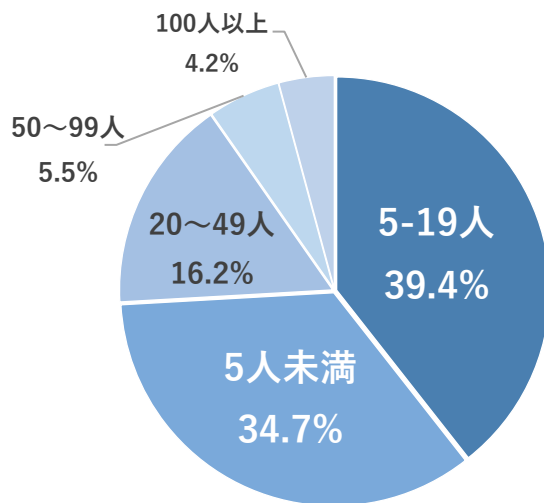
■調査期間：令和6年11月～12月

■アンケート調査：回答企業数：2,761社

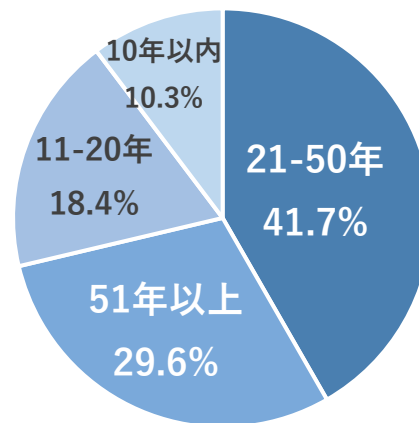
【業 種】



【従業員数】



【創業年】



中小企業等へのアンケート調査

直面する経営課題について

- ✓ 令和6年度の直面する経営課題は、「賃上げへの対応」が1位に
- ✓ 直面する経営課題に対して対応が進まない要因としては、昨年に引き続き、「人手不足」が1位に

経営課題 上位5項目

令和4年度

1	営業・販売力の強化	51%
2	原油・原材料等の価格高騰への対応	37%
3	人材不足への対応	36%
4	事業承継・再生への対応	30%
5	資金調達	29%
6	製品・サービスの開発・改良	28%
7	電力ひっ迫への対応	27%

令和5年度

1	人材不足への対応	55%
2	営業・販売力の強化	54%
3	原油・原材料等の価格高騰への対応	49%
4	事業承継・再生への対応	35%
5	資金調達	32%
6	円安による影響への対応	29%
7	デジタル技術活用・DXへの対応	29%

令和6年度

1	賃上げへの対応	新規追加	66%
2	人材不足への対応		64%
3	エネルギー・原材料等の価格高騰への対応		56%
4	価格転嫁への対応	新規追加	55%
5	営業・販売力の強化		53%
6	資金調達		36%
7	事業承継・再生への対応		35%

対応が進んでいない要因

令和4年度

1	知識・ノウハウ不足	39%
2	資金不足	37%
3	人手不足	36%
4	時間的制約	29%

令和5年度

1	人手不足	47%
2	知識・ノウハウ不足	44%
3	資金不足	37%
4	時間的制約	31%

令和6年度

1	人手不足	56%
2	資金不足	41%
3	知識・ノウハウ不足	39%
4	時間的制約	30%

中小企業等へのアンケート調査

今後の支援策の利用意向

- ✓ 令和6年度の今後利用したい支援策は、「賃上げに関する支援」が1位に
- ✓ 新たに追加した「価格転嫁に関する支援」についても、利用意向が強い

今後利用したい支援策 上位10項目

令和4年度

1	資金調達支援	38%
2	デジタルツールや設備導入の支援	32%
3	サイバーセキュリティ対策支援	27%
4	人材育成・確保の支援	26%
5	テレワーク等の取組支援	22%
6	原油価格高騰等に対応するための設備導入支援	16%
7	商店街の活性化に向けた支援	15%
8	知的財産総合センターにおける支援	14%
9	海外展開への支援	12%
10	BCPの策定支援	12%

令和5年度

1	資金調達支援	44%
2	デジタルツールや設備導入の支援	40%
3	人材育成・確保に向けた取組支援	34%
4	原油価格高騰等に対応するための設備導入支援	25%
5	テレワーク等の取組支援	25%
6	BCPの策定支援	24%
7	サイバーセキュリティ対策支援	23%
8	商店街の活性化に向けた支援	22%
9	産業技術研究センターにおける技術支援	19%
10	海外展開への支援	18%

令和6年度

1	賃上げに関する支援	新規追加	51%
2	資金調達支援		50%
3	価格転嫁に関する支援	新規追加	45%
4	人材育成・確保に向けた取組支援		45%
5	機械設備やデジタルツールなどの導入支援		41%
6	販路開拓支援(国内)		38%
7	エネルギー・原材料等の価格高騰に対応するための設備導入支援		38%
8	サイバーセキュリティ対策支援		27%
9	商店街の活性化に向けた支援		25%
10	M&Aも含めた事業承継支援		23%

中小企業等へのアンケート調査

支援策の情報入手

- ✓ 情報の入手方法について、金融機関が1位。上位5項目は、順位の変動が見られたものの昨年度と同様
- ✓ 情報の入手媒体について、昨年度と比較し大きな変化は見られず、引き続きホームページが1位

情報の入手方法 上位5項目

令和4年度

1	金融機関	27%
2	経営の専門家	27%
3	東京都	25%
4	自分で調べる	22%
5	区市町村	16%

令和5年度

1	経営の専門家	29%
2	東京都	28%
3	金融機関	26%
4	商工会・商工会議所	20%
5	自分で調べる	15%

令和6年度

1	金融機関	28%
2	東京都	27%
3	商工会・商工会議所	20%
4	経営の専門家	16%
5	自分で調べる	13%

情報の入手媒体 上位5項目

令和4年度

1	ホームページ	57%
2	行政機関の広報誌	23%
3	チラシ・パンフレット	23%
4	新聞記事・広告	17%
5	SNS	9%

令和5年度

1	ホームページ	55%
2	行政機関の広報誌	24%
3	チラシ・パンフレット	22%
4	新聞記事・広告	13%
5	SNS	9%

令和6年度

1	ホームページ	44%
2	チラシ・パンフレット	22%
3	行政機関の広報誌	16%
4	その他	11%
5	新聞記事・広告	9%

Z世代へのヒアリング調査

Z世代へのヒアリング調査

ヒアリング概要

- ・ 今後の産業を担う若者に、産業振興に係るテーマについて生活者、就業者、経営者等の視点で、様々な意見（支援策への意見・要望、どのような価値観でどう行動するかなど）を幅広く聴取

【対 象】 30歳以下の大学生5名、就業者5名、起業家1名

【テーマ】 ①価格転嫁、②脱炭素経営・GX、③起業・事業承継、④商店街振興、⑤人手不足・働き方

主な意見

価格転嫁

戦略Ⅰ 関係

- ✓ 安くはなくても、社会に役立つ製品のストーリーは気になる。ストーリーのあるものをできる限り選択したい。製品のストーリーを伝えることが重要
- ✓ 海外と比較すると日本の商品は安すぎると感じる。生産者への還元が足りていない。価格上昇分がサプライチェーンのどこに還元されているかが分かるようになると良い
- ✓ 給料が上がっても学生は年間で稼げる上限が変わらなく節約する。年収の壁が取り払われると良い

脱炭素経営・GX

戦略Ⅱ 関係

- ✓ 脱炭素は大企業でも赤字を生む場合がある。中小企業の脱炭素を進めるには、補助金は不可欠
- ✓ 中小企業のインターンシップ等の場で、脱炭素の取組を経験させてはどうか。将来のGXリーダーにつながることを期待
- ✓ 企業が脱炭素経営をしているかは意識している。公表しているサステナビリティレポートも確認し、就職先の選定に活用

- ✓ 周りに起業家も多く、起業のハードルを低く感じているが、起業はあくまで手段。自分がやりたいことを実現するために、起業なのか就職なのかを判断したい
- ✓ 事業承継を活用した起業に関心がある。既存のビジネスに新たなテクノロジーを付加する機会にも
- ✓ 起業支援と同様、事業承継に関しても若者を対象としたわかりやすい支援プログラムがあると良い

商店街振興

戦略Ⅳ関係

- ✓ 商店街の空きスペースを活用した店舗が増えているように感じる。商店街イベントに参加した若者が、商店街での起業や出店につながれると良い
- ✓ 若者の中には、地域とのコミュニティを探している人もいる。商店街がその受け皿になれると良い
- ✓ 商店街には地域に根差したお店が集まっている。高齢者や家族連れをターゲットにすることも必要
- ✓ 商店街の再生に関心がある。この“商店街ならではの”特徴を出せるようブランディングは重要

人手不足・働き方

戦略Ⅴ関係

- ✓ 大企業を選ぶ同級生も多いが、企業選びの価値観は人それぞれ。やりがいや企業理念への共感を求めることも多い。大企業とは異なる尺度で自社の魅力をアピールすることが重要
- ✓ 今の若者は、転職をスキルアップにとってプラスと捉えている。採用・定着のためには、賃金以外の魅力や価値を提供しないといけない
- ✓ S U 業界への就職に関心があり、都のマッチングイベント等にも参加して業界の働き方を学べた
- ✓ 大企業からの採用情報は、様々な媒体で届くが、中小企業の情報は探さないと出てこない。調べなくても「オススメ」としてプッシュ型で届く仕組みがあると良い