

令和 8 年度
東京の中小企業振興を考える有識者会議
(第 1 回)

日 時：令和 8 年 7 月 1 3 日（月）午後 2 時 3 0 分～
場 所：第一本庁舎 7 階大会議室

午後 2 時30分開会

【福田商工部長】 それでは、これより東京の中小企業振興を考える有識者会議を開会いたします。

本日は、ご多忙の中ご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

議事に入るまでの間、進行役を務めます産業労働局商工部長の福田でございます。よろしくお願いいたします。

まず、お手元の資料についてですが、タブレット端末に次第、委員名簿、座席表、プレゼンテーション資料、事務局からの説明資料を保存しております。

初めに、委員名簿でございますように、新たな委員の方に 2 名ご就任いただいておりますので、ご紹介をさせていただきます。

明治大学政治経済学部教授、森下正様でございます。

【森下委員】 森下です。よろしくお願いいたします。(拍手)

【福田商工部長】 もう一方、一橋大学副学長、西野和美様にご就任されておりますが、本日は所用によりご欠席となっております。

本日は、座席表でございますとおり、委員15名中13名の皆様にご出席いただいております。なお、山本委員については後ほど遅れて参加と聞いております。

また、本日プレゼンターとして、株式会社ダイモン代表取締役CEO兼CTO、中島紳一郎様にご参加いただいております。よろしくお願いいたします。

【中島氏】 よろしく申し上げます。

【福田商工部長】 それでは、次第でございますとおり、前座長のご退任に伴いまして、本会議の新たな座長を選任したいと存じます。会議の設置要綱では、座長は委員の互選により選任するとされておりますが、どなたか座長のご推進をいただきたいと思います、いかがでしょうか。

田村委員、お願いします。

【田村委員】 創業や事業承継、また産業集積の分析などをはじめとなさいまして、中小企業論全般に精通しておられて、様々な審査委員会において審査委員長や委員を務めていらっしゃる明治大学の森下教授が座長として適任と考えておりますので、推薦させていただければと存じます。

【福田商工部長】 どうもありがとうございます。田村委員から森下委員を座長にとのご推薦がありましたが、委員の皆様、いかがでしょうか。

〔「異議なし」の声〕(拍手)

【福田商工部長】 ありがとうございます。それでは、森下委員に座長をお願いしたいと存じます。

これ以降の議事進行につきましては、森下座長をお願いしたいと思います。

座長、よろしくお願いいたします。

【森下座長】 ただいま座長に選任いただきました森下でございます。

本日、時間にも限りがありますので、ぜひよろしくお願いします。

それでは、早速ですけれども、議事次第に従って進めてまいりますので、よろしくお願いいたします。

初めに、小池知事様より一言ご挨拶を頂戴できればと思いますので、よろしくお願いします。

【小池知事】 皆様、こんにちは。大変お暑いところご出席をいただきまして、本日、令和8年度といたしまして1回目の東京の中小企業振興を考える有識者会議にご出席を賜っております。ありがとうございます。

そして、今、明治大学の森下教授に座長の推薦を受けられまして、これからどうぞよろしくお願いいたします。

国際情勢は日々、ホルムズが開いたり閉まったりという状況が続いていること、それから、これは直接エネルギーについて、ナフサをはじめいろいろ皆様方現場は大変ご苦労されているかというふうに思います。また、ロングランで考えても、エネルギーというのは我が国にとりまして一番の重要な根源的な問題を抱えておりますので、逆にこれをどうやったらピンチをチャンスに変えられないか、そういう思いでもあるかと思います。そしてまた、東京が持てる技術力も有効に生かしていける、そんな後押しもしていきたいと思っております。

また、円安と金利が非常に揺れております。皆様方、中小企業を取り巻く環境というのはこれまでになく不確実で、そしてまた、生成AIの技術の進歩が目覚ましいということからも、スピード感、そしてその中身、現実の人手不足などなど、いろいろ中小企業を取り巻く環境というのは本当に厳しさを増しているところかと思います。

東京都では、資金繰り、そして価格転嫁などへの支援に加えまして、原材料の縮減に資する設備の導入、また、今申し上げたナフサを原料としない素材開発の支援に関して補正を組んで、速やかにこれを実施いたしておりますので、どうぞ有効に生かしていただければと思います。

そして、本当に技術開発というのは革命と言っていいぐらいいろいろな技術がより研ぎ澄まされて、国際競争もその分激しくなっているというところでございます。4月のSusHi Tech Tokyoにおきましてもロボットなどを紹介し、また、子どもたちもロボットと遊んだりして、とても近未来的な状況も提供できたかと思うんですけれども、AI、ロボティクスなど東京の強みを生かした議論や実践を行ったところでございます。

それから、先日、SPACE TIDEという会議がございました。そちらのほうで私もお挨拶の機会を得まして、宇宙産業の可能性について実感もしたところでございます。それから、昨日ですか、JAXAのロケットが帰ってきたという。あれはどこまで行ったんですかね。

【中島氏】 高さはそうでもないです。

【小池知事】 高さはそうでもないけど、ちゃんと家に帰ってきたという光景を見まして、

日本の宇宙に対しての挑戦も一つずつ実になっていくということを期待いたしております。

ということで、今日は、株式会社ダイモンの中島社長にお越しいただいております。会社の名前が、七転び八起きで最初からY A O K I、これがY A O K I なんですか。

【中島氏】　そうです。月面探査車の名前がY A O K I です。

【小池知事】　転んでもただでは起きないということですね。ということで、今日は、中島社長にプレゼンテーションをお願いいたしております。

もう一つ付け加えたいのが、この7月1日から東京都では条例が開始されまして、それは女性の活躍推進条例。これはそれぞれの事業者、大小問わずなんですが、皆様方にぜひ女性の持てる力をもっと生かしていただき、また、女性にとっても自己実現ができる、そういうエコシステムをちゃんと確保していきたいと思っておりますので、ご協力、またぜひ積極的に実施していただきたいと思っております。

それでは、東京の経済を支えている中小企業の振興ということで、皆様方とこれからも実のある議論、そして、それを一日も早く実装していきたいと思っております。どうぞよろしくをお願いいたします。

【森下座長】　ありがとうございました。

それでは、本日は、まず株式会社ダイモンの中島様にプレゼンテーションを行っていた後、事務局より資料の説明を行い、その後、皆様よりご発言いただくという予定になっております。

それでは、まず中島様よりプレゼンテーションをよろしくをお願いします。

【中島氏】　株式会社ダイモンの中島です。今日はよろしくお願いします。

時間もないので、早速説明をさせていただきたいと思います。

説明をする前になんですが、今日は月面探査のお話をするんですが、今、目の前に月面探査車を持ってきました。金色のケースに入っているものは、実は去年月に行ったんですが、月に今もいるんですね。それと同じものの月面探査車が入っています。先ほども知事がちょっとおっしゃいましたように、この月面探査車の名前が七転び八起きに由来してY A O K I という名前をつけて、月面探査車Y A O K I と呼んでいます。ですので、今日はY A O K I の説明をしたいと思います。

説明するよりも、見て感じていただくと大体お分かりいただけるかなと思うんですが、一応説明差し上げたいと思います。

ページ（2ページ）をお願いします。ダイモンは当然東京都の会社でして、月面探査車を開発する会社です。当然東京都のいろんなご支援をいただきながら、月面探査車の技術開発をしました。その成果として聞いてもらいたいんですが、一つの成果として、去年、2025年の3月に月の資源エリアに到着しました。

画面で言うと、左側のところに国旗があると思うんですが、アメリカの国旗はアポロ計画を示していて、月の中でもやっぱり温暖なところがありまして、そこに行きました。今はN A S A のアルテミス計画の先陣で行ったわけですが、狙いどころは月の絵で言うと下

のほう、南極の資源エリア、資源を目指していきました。見ていただくとお気づきのよう
に、新しい国、インドと中国がやはり資源をこれから目指していきますので、アメリカの
ミッションに日本も参画して、一応日本初の資源エリアに到着しました。

右側の写真がそこで撮った写真でして、一応言い方としては、世界初の月のクレーター
撮影に成功しました。

次のページ（3ページ）をお願いします。先ほど水資源と言いましたが、これからは月
面開発がビジネスとしてなっていくものでして、月面開発は「第6の大陸」、「次の産業革
命」と呼ばれる大きな新しい市場です。今、アメリカ政府がアルテミス計画を計画して、
日本は真っ先に調印しまして、その余波というか、余韻で私も参画することができたとい
うところです。右側のところが、繰り返しますが、去年、NASAのミッションで先陣を
切って月面探査を実現しました。

次のページ（4ページ）をお願いします。Y A O K I の特徴を、見てのとおりなんです
が、簡単に説明しますと、左から、まずは小型軽量ですということで、私はもともと1人
で立ち上げた会社ですので、打ち上げ費用が、当時1ドル100円の時代、1キロで1億円
という相場をしていたんですね。

私はサラリーマン出身でしたので、1億円はさすがに無理だということで、逆算すると、
逆に言うと、軽くすれば実現可能になるだろうというところで、0.5キロ、5,000万円にし
て、5,000万円だと、サラリーマンですと新築1軒家30年ローンぐらいのイメージなんで
すね。そこでぎりぎりいけるんじゃないかというところで、0.5キロ、5,000万円を達成し
ました。

ただし、今は円安ですから、実際は1.2億円ぐらいに上がっていて、今はどちらかとい
うと2億円になってしまったというちょっとつらい状況にはなっていますが、いずれ
にしても0.5キロ達成しました。ほかにも性能を妥協していなくて、高強度につくっていま
して、100メートルから落としても壊れないレベルです。

あと、右側の絵のように、これはY A O K I の由来の一番の要因なんですが、上下対称
にして楕円の形状になっていますから、ころころ転がって、ひっくり返っても走行可能。
その辺からY A O K I という名前をつけました、というものです。

次、お願いします（5ページ）。去年の月面探査とはどんな感じかというところをご紹
介したいと思います。左から、皆さんご存じだと思うんですが、イーロン・マスクのS p
a c e Xの「F a l c o n 9」で打ち上げまして、真ん中の写真のように、Intuitive
Machinesというヒューストンの会社の着陸船なんですね。

ただし、写真でお分かりいただけるかどうか。クレーターの中に運悪く入ってしまった
んですね。それで倒れてしまった。七転び八起きのY A O K I ですから、転んだ状態でも、
右側にありますように写真撮影を何とか撮ることができた。そんな状況でした。

次（6ページ）、お願いします。引き続き様子なんですけれども、2025年3月の4か月
前なんです、ヒューストンの着陸船に取り付けたシーンです。ちなみに、これはクリス

マスイブの前日なので、彼らアメリカ人はとてもモチベーションが高く、僕たちが一番最後の荷物だったんですけど、これを失敗すると、翌日、休日出勤になるじゃないですか。それは絶対に嫌だということで、何が何でも今日中にやるぞというモチベーションでやったというシーンで、ちょっと紹介しました。もうドキドキでした。

次（7ページ）、お願いします。着陸船は4メートルぐらいのもので、右下のところにっている丸で囲ったところがY A O K Iです。

次（8ページ）、お願いします。ここは、皆さん初めて知る方も多いと思うんですが、民間でやることなので、あまりケアをしない。普通だと、着陸船はロケットの中に大事にしまわれるというところが国家でやるものですが、民間はやっぱりコスト重視でやりますので、外に本当に取り付けたまま、むき出しのまま月に行きますので、私が今日持ってきたこのケース、金色で囲われたケースでしっかり保護してあげることが大事というところも開発の要素の一つでした。

次（9ページ）、お願いします。では、月で何をこれからしますかというマイルストーンですが、去年（2025年）、まず写真撮影をすることができました。翌年は、次ですね、実際にはちょっと遅れがちなんですが、月に資源がありますので、具体的には水資源、今度はそれを探査するためにセンサーを今開発しています。無線充電をして連携して、そんな技術進化をしながら、5年後には、一番下ですね、5回目の探査では、できれば100機持って行って、数も増やして、群探査でマッピングをして、月のデータセンターになりたいと思っています。分かりやすい言葉で言うと、月のGoogleマップになりたいというところをマイルストーンにしています。

次（10ページ）、お願いします。私たちの事業なんですが、月面探査だけではなくて、金色のコンテナの事業が2つ目。3つ目としては、インフラ点検として、月面の技術を地上のインフラにも活用しようと。その3つですね。月面探査、月面コンテナ、インフラ点検ロボット、その3つを今事業として展開中です。

次（11ページ）、お願いします。東京都のご支援の状況なんですが、まず、月面探査におきましては、東京都ベンチャー技術大賞で「大賞」を受賞させていただいて、賞金も頂いたりしながら、そういったご支援もいただいた成果として、月のクレーター探査、先ほど説明したものを無事成功することができました。

今ですが、今から言うと過去ですね、T O K Y O地域資源等を活用したイノベーション創出事業に採択されまして、実は今日もちょっと提出書類を急いで出すところをやっているような、今々やっているところが真ん中に……

【小池知事】 それは紙なんですか。

【中島氏】 今は電子で全部、メールで送っています。

【小池知事】 判子は要るんですか。

【中島氏】 電子の場合は判子なしですね。紙の場合は判子をつくというルールで大丈夫です。

そこが真ん中のところで、具体的には天井裏点検ロボットです。東京都の課題としては、今、ビルの老朽化というのが挙げられていまして、老朽化を防ぐというか、維持するためには、天井裏の点検がビルの肝でして、言うなれば、ビルの健康診断みたいなものが大事だということで、今、そこもご支援をいただいて、月の技術も成功しましたので、実はちょっと月面探索の助成金の期間中に入ってしまったので1年延期を申し出て、今々ちょっと遅れがちで進めているという状況です。そんなことをしながら、バタバタやりながら、今、天井裏点検は大事だということでやっています。

軽量小型化はそんなに意識する必要はないので、とにかく走破性を、どんなところでも必ず走破しないといけないというところで、4輪プラス2輪の6輪で今開発をしています。

3行目に書いていますが、東京都で今年度から始まりました新しい助成ですね。宇宙製品等開発経費助成に採択されまして、次の2回目の月面探査、先ほどちょっと説明しました資源センサーですとか、通信連携とか、その辺の開発を今まさに始めたというところでございます。

私も、先ほど言いましたように、今の状況は、もともと1人で立ち上げて、1ドル100円で、1キロで1億円なんですね。今、1.2億円ぐらいに上がったところに円安なので、大ざっぱに言うと、1億円で済んでいたものが今2億円になってしまったので、私のサラリーマン感覚からちょっと逸脱した世界に入ってきているというところですよ。

やっぱり東京都にも様々にご支援も今いただいています、例えば6月に引っ越しもしたんですが、ビルがまさに今たまたま、そのつもりじゃなかったんですが、私のオフィスも老朽化がちょっと進んじやいまして、いろんな問題があつて移転しました。移転するときにも東京都にちょっと相談を差し上げまして、東京都の施設がありますよと。そこは残念ながら、やっぱり公募制なので採択されなかったんですが、いろいろ情報もいただきながら、6月、よりよいところに引っ越すこともできました。

あと、私自身は、この探査車もそうなんですが、自称発明家と呼んでいまして、いろんな特許を出しながら開発しています。特許を取らないとやはり真似されてしまうというところがあります。せっかくの場ですので、この場でちょっとご要望といいますか、要望を差し上げるとすれば、私自身はやっぱり小さな会社ですので、資金力というよりも技術力。技術力というのは、すなわち発想、アイデアですね。

その辺は、一つの成果としては特許というところがあります。そういう会社もいるというところで、ぜひ特許を会社の資産価値としてちゃんと認めていただけるようなところを考えていただきたいのと、ちょっと僭越なんですけど、要望としてはそんなところがあります。今、本当に本音で感じているところです。

あと、オフィスも研究設備としてそれなりのオフィスが必要なので、やはり固定費がかかりますので、最終的には、私自身は東京都の公募には採択されませんでしたが、その辺の東京都の支援を、より家賃というところを広げていただければなど。

ちょっと軽口かもしれないんですけども、今日は都庁ですから、都庁の展望があるじ

やないですか。私は月面開発なので、できれば都庁の展望辺りで、東京都で一番月に近いオフィスで開発なんかができればいいんじゃないかなと。すみません。これは完全に個人の要望で、せっかくの機会ですのでちょっと申し上げました。議事録に書かなくてもいいです。すみません。

次（12ページ）、お願いします。それは、私としては真面目な事業の話だったんですが、先ほど月に100機送ると言いまして、その目的の1つが、人類の新しい未来をつくろうと。海から生物は陸に上がって、今、人類が陸から宇宙に生活の場を移そうと。それを今、人類がやろうとしているところですので、Y A O K I をアバターロボットとして意識転送ができるんじゃないか。100機送ると、1人10分ぐらいの予約の計算でいくと、大体100万人ぐらい月に意識転送、月に行くことができるんですね。

そんなこともやろうとしていますし、この場で私は言うてしまうんですけども、その場合には、学生、子どもさんには、月にいるY A O K I の操縦機を開放して、自由に操縦してもらったらいんじゃないかなということで、次のページ（13ページ）をお願いします。私たちは、Y A O K I アバターで「誰でも月面旅行を楽しめる時代」を創りたいと思っています。

ありがとうございました。（拍手）

【森下座長】 中島様、ありがとうございました。

それでは、ただいまのプレゼンテーションにつきまして、まず小池知事様からコメントを頂戴したいと思います。よろしくお願いします。

【小池知事】 とても夢のある話と、とても現実的な話と両方いただきました。やっぱり宇宙という新しいマーケットというか、そこでの競い合いというのは現実のものになっていますし、そういう中で、またセンサー技術と言ったほうがいいですか。

【中島氏】 そうですね。

【小池知事】 それが月でも、また現実の地球上でもいろいろ活用できるという。屋根裏を探查できるという話も、とても現実的だったと思います。経営という観点からは、とても夢だけを語ってられないということも、よくお話で受け取らせていただきました。これから頑張っていただきたいと思います。ありがとうございました。

【中島氏】 ありがとうございます。

【森下座長】 ありがとうございました。

【中島氏】 あと、せっかくですので、今日、現物を操作できますので。

【森下座長】 では、動かしたところをちょっと。

【中島氏】 せっかく持ってきたので、動かしてみたいと思います。

【小池知事】 そのエネルギーは、電源は何なのですか。

【中島氏】 電源は普通の電池でして、実際N A S A の今のレベルは飛行機のセキュリティと同じで、充電できないんですね。なので、電池が終わったら、そこでおしまいと。

【鈴木委員】 写真を撮っていいですか。

【中島氏】 いいですよ。

こんな形で月面で動きたかったというところがあります。実際には着陸船が倒れてしまったアクシデントで操作までは許されずに、ただし、写真撮影はできたという状況でした。

【小池知事】 電池自身は、どれぐらいもつんですか。

【中島氏】 6時間ですね。実は2時間だけ操作を許されまして、あとバッテリーが4時間残っているというところでミッション終了。なおかつ、月面の南極は寒いので、今は凍っているんですね。ですので、今いつでもNASAから指令が来れば、まだ4時間動かされますので、私自身は今待機している状況です。

【森下座長】 操作はどうするんですか。

【中島氏】 実際には地球から遠隔操作で、ヒューストンに行って、その場で着陸船のメーカーにいて、そこで操作しました。

【細貝委員】 これで？（手元のコントローラを指す）

【中島氏】 操作は、これではないんですけど、ノートパソコンのボタンと同じなので、同じ仕組みです。

【諏訪委員】 もし縦になっちゃったらどうなるんですか。

【中島氏】 いい質問ですね。子どもに操縦体験会をさせるんですが、必ず言われる質問が、落とすんですね。落としたときに、こうなったらどうなのとよく言われるんですが、その確率はとても少ないので、アンラッキーだったなというふうに思う。

【細貝委員】 バックアップなし？

【諏訪委員】 オートレベラーなんですよ。

【中島氏】 そうですね。現実的には月はちゃんと計算していきまして、重力は6分の1なのでバウンドするので、この体勢になったとしてもバウンドして戻ります。今、私もちょっとやりかけたんですけど、実際の月面ですとふわふわしているので、車輪を動かしたりして、反力というか、ちょっと力が加わると落ちる。

【諏訪委員】 そこを丸にしちゃえば……。

【中島氏】 これがそうなんです。少し丸っぽくしたのが本物の仕様です。

【森下座長】 ありがとうございます。中島さん、何か付け足すところはありますか。大丈夫ですか。

【中島氏】 大丈夫です。そこは次の改善項目にちゃんと入れたいと思います。後ろは丸くしたいと思います。

【小池知事】 電池の長さは、もう少し長くすることはできますか。

【中島氏】 それは今、NASAも同じことを考えていきまして、やっぱり今は充電ができない。でも、それでは長期探査ができないので、NASAのほうも月面で充電できるようにしたい。私たちもそれはぜひやりたいと思って、月で充電できる技術も今開発しているところです。

【諏訪委員】 それは固体電池でやるんですか。リチウムですか。

【中島氏】 今のところは、やはり私たちは小さな会社で、タイム・イズ・マネーなので、短期で実現できるものとして、今、スマホの無線充電というか、接触充電と言うんですけど、それであれば本来に来年、再来年に実現可能というところで、まずはその辺から充電式にしようとしています。

【森下座長】 ありがとうございます。知事、何かございますか。

【小池知事】 そういうところは重くすると、それはそれで動きに負荷がかかるから。

【中島氏】 そうですね。動きの負荷というより、私の経済負荷に直結する。重量1キログラムで今2億円なんです。逆に言うと、モチベーションも上がって、1,000グラムは1キロでしょう。100グラム軽くすると2,000万円浮くわけですし、20グラムでも結構なものなんですよね。100万円とか、200万円とか。だから、ちょっとした改良が利益になるので、逆に軽量化のモチベーションは高い状態でやっています。

【浜野委員】 ハードウェアは、中島さんが自ら作られているんですか。

【中島氏】 ハードウェアはほぼ私が。

【浜野委員】 ご自身で。

【中島氏】 自分で、はい。これも開発は10年以上かけていますので、先ほど言いましたように、1グラムでも軽くしないといけないというところを詰めていくと、どうしても10年ぐらいかかってしまったというところです。

【小池知事】 こういう新しい技術が世に出るまでの時間と、人と、知のマインドを広げるところをどう乗り切るかですよね。

【中島氏】 私も、難しいところはそこです。やはりこういう小型で2輪というものは、当時は、10年以上前はなかったもので、いわゆる有識者、今日も有識者会議なんですけど、有識者の方に相談すると、大体否定されるんですね。これは無理だと。

だけれども、私自身は、自分の事情もあるし、いけるんじゃないかと。その辺の専門家の意見をしっかり聞くべきなのか、参考にしつつも自分の意見を通すのか、そこはなかなか難しいんですけれども、そこら辺は、私の場合はほぼほぼ99%否定だったので、そのつらいところがありましたということですね。

【森下座長】 ありがとうございます。知事、お時間のほうは大丈夫でしょうか。

【小池知事】 ありがとうございます。たしかエジソンですけど、1%のひらめきと99%の、違うのかな？努力ですか。どうぞ頑張って、都庁の月面出張所をつくれるようにお願いいたします。

【森下座長】 ありがとうございます。ここで、会議の途中ではございますけれども、小池都知事様、ご都合によりご退出ということになります。どうもお疲れさまでした。

【小池知事】 ありがとうございました。

【森下座長】 続きまして、いろいろ既にご意見をいただいているんですけれども、時間の関係でちょっと私のほうから指名させていただきますので、1～2分ずつぐらいでコメントを委員の皆さんから頂戴できればなということでございます。

では、田村委員からお願いします。

【田村委員】 ありがとうございます。質問はすごく尽きないと思うので、お時間の関係で本当に一言。

イーロン・マスクさんとか、ジム・ベンソンさんというITの大物の経営者が来ることによって、多くの方がこのビジネスに注目を浴びている中で、中島さんは、私の周りにも実は宇宙ビジネスに興味のある方がすごくいらして、Y o u T u b e をすごく拝見させていただいたものですから、今日はすごく楽しみにしておりました。

まだまだ誰も、地上でのリスク、月面でのリスク、全然分からないものと思うのを自分の思いでここまでやられた、夢を実現させた中島さんの姿勢というものは、今、若者が本当に宇宙ビジネスに興味を持っていますので、すごく参考になるといいますので、100機ですか、100機でアバターを見るということと一緒に夢を見させていただければと思います。頑張ってください。

ありがとうございました。

【中島氏】 ありがとうございます。

【森下座長】 ありがとうございます。もう一方、細貝委員。お隣ですけど。

【細貝委員】 宇宙って楽しそうですね。一番開発でお困りになっているのは、やっぱりこういうのはお金が結構かかるものですよね。民間のスポンサーとか、そういったものを集めるというのはなさっているんですか。

【中島氏】 今、まさにスポンサーは集めていまして、私たちは技術パートナーと呼んでいまして、ご支援いただいた方には、ロゴをつけて月面に届けますよということをやっています。

【細貝委員】 逆に、こういった映像を使うテレビ局の方だとか、例えばそういった映像のコンテンツを使われるテレビ関係の方とか、ネットの関係の方とかがいっぱいいますけれども、そういったところに技術を一緒に提携しながら、画像技術を逆に販売戦略に使われるようなスポンサーさんとか、そういったところのアクションは起こしていっぱいいますか。

【中島氏】 そうですね。今、まさにおっしゃるとおり、多分次の月面探査あたりではエンタメ、その辺のところコラボレーションできるんじゃないかと思います。今、ちょっとまだ守秘義務の関係で具体的に言えないんですけれども、多分皆さんもご存じのような有名どころという表現にしますけれども、そこコラボレーションすることが今始まっているところです。

【細貝委員】 僕も下町ボブスレープロジェクトというのをやって、年間5,000万円ぐらいの支援を受けながらずっとやってきたんですけれども、そのときにやっぱり面白いと思う物語があると、すごく共感してくれるスポンサーさんがたくさんいて、そういった面白おかしくというのも一つあれば面白いかなと。

宇宙は宇宙で非常に楽しいと思いますし、資源がやはりない国の日本がこれから戦って

いくには必要な分野だと思うんですけども、その中でもやっぱり資金集めが一番大切で、どの国もなんですけれども、潤沢にお金があるのはやっぱりアメリカなんですよね。中国とか、そういったところは本当に開発が早いので、ぜひたくさんのお金をつかんでいただいて、夢をつかんでいただきたいなと思います。どうもありがとうございます。

【中島氏】 ありがとうございます。

【森下座長】 ありがとうございました。

中島さんにおかれましては、ご都合によりここで退席となりますので、本日はどうもありがとうございました。

【中島氏】 どうもありがとうございました。(拍手)

【森下座長】 お時間の都合もごさいますので、早速、本日の検討事項ということになります。

事務局から、「都内中小企業を取り巻く状況と今後の検討課題」ということで、資料のご説明をいただきます。

それでは、よろしくお願いします。

【福田商工部長】 それでは、資料をご覧ください。今年度の中小企業対策の予算は約4,797億円となっておりまして、持続的な経済の成長に向けて、中小企業振興ビジョンにおける5つの戦略の取組を着実に進めてまいります。

また、中東情勢の悪化を受けまして、補正予算を編成しております。資金繰りの支援やアウトリーチによる相談体制の強化をはじめ、エネルギー構造の転換などに向けた施策を進めてまいります。

続きまして、都内中小企業を取り巻く状況についてご説明いたします。

中小企業の設備投資や経常利益は上昇、あるいは横ばいとなる傾向にある一方で、世界の不確実性は急激に高まっているなど、今後の状況を注視する必要があります。

価格転嫁の面では、依然として厳しい状況が続く一方で、都内の実質賃金は直近ではプラスに転じております。なお、中東情勢の悪化は、約8割の事業者にとって不安定要素となっております。

また、人手不足や経営者の高齢化も引き続き課題となっております。金融面では、今後の借入目的として、手元資金の充実などを挙げる事業者が約4割となっております。

今年度の検討課題についてご説明いたします。

これまでご説明した現状も含めまして、ご覧のような（7ページ）諸課題が顕在化しております。東京の「強み」を生かして、都内産業の構造的な転換を図っていくことが求められております。

今後の検討課題について、ビジョンの戦略ごとにご説明いたします。

「戦略Ⅰ 経営マネジメントの強化」でございます。

価格転嫁には時間がかかることや、コストの増加分を十分に転嫁できていないと回答する経営者が多く、また、事業承継においては、第三者承継の比率が増加傾向にあるものの、

M&Aに対するイメージ面などでの懸念などが多くございます。

検討課題としましては、B to Bはもとより、B to CやB to Gなども含めた価格転嫁の後押しや、持続的な賃上げの実現に向けたさらなる対応などを挙げております。

次に、「戦略II 中小企業の成長戦略の推進」でございます。

国は、フィジカルA Iや宇宙などの戦略分野への投資を通じた成長を目指しており、都内にはその担い手となる企業が多く集積してございます。

次のスライド（10ページ）にありますとおり、日本の強みである産業用ロボットを活用したフィジカルA Iや、コンテンツ産業の海外展開などが期待されておまして、検討課題としましては、成長産業分野への参入の後押しやG Xの取組の加速化などを挙げております。

次に、「戦略III 起業エコシステムの創出」でございます。

創業に関心があるものの、実際に起業しない理由は多岐に及ぶとともに、起業後の安定的な事業継続が課題となっております。また、女性による開業は年々増加傾向にあり、スタートアップとの連携に興味を持つ中小企業も一定数存在しております。検討課題といたしましては、起業ステージに応じた支援や、スタートアップと中小企業との連携などを挙げております。

次に、「戦略IV 活力ある地域経済に向けた基盤整備」でございます。

商店街が活性化するためには、後継者やリーダーの育成が必要であり、さらなる発展に向けては、地域住民とのコミュニティ強化が求められております。また、中小企業が新たな取組を進める上では、中小企業同士の連携が重視されております。

検討課題としましては、商店街の活性化に向けた取組や、地域の産業集積を踏まえた取組などを挙げております。

次に、「戦略V 人材力の強化と働き方改革の推進」でございます。

中小企業では、デジタル人材の確保やリスクリングが課題となっているほか、多様な働き方の実現や男女間賃金格差の是正にも課題が見られます。

検討課題としては、デジタル人材の確保・育成や柔軟な働き方の推進、職場における女性活躍推進などを挙げております。

最後に、中小企業支援の事例と成果を紹介させていただきます。

こちら（15～16ページ）は設備投資の事例で、従来型の金属加工機や最新型の機械に入れ替えることによりまして生産性向上を図り、従業員の賃上げにつなげたケースでございます。

2つ目の事例（17～18ページ）は、中小企業振興公社に相談に訪れた事業者が、自社のメッキ加工の工程に管理システムを導入することで、品質向上につなげたケースでございます。

また、参考資料といたしまして、取組の成果の例を記載しておりますので、ご確認いただければと存じます。

事務局からの説明は以上でございます。

【森下座長】 駆け足でございましたけれども、ご説明ありがとうございました。

続きまして、委員の皆様からご意見を頂戴したいと思いますので、ご発言の際は卓上マイクのボタンをオンにさせていただいて、ご発言が終わりましたらオフにさせていただきたいと思います。大体、各委員の皆様から2から3分程度でご発言いただければというふうにお願いします。

まずは、諏訪委員よりお願いします。よろしくお願いします。

【諏訪委員】 では、発言させていただきます。ダイヤ精機の諏訪と申します。よろしくお願いします。

資料を拝見させていただいて、本日は3点お話しさせていただきたいと思います。設備投資の課題と、A Iと、あとは多角化についてお話をさせていただきたいと思います。

支援事例の①の設備投資についてなんですけれども、やはり生産性向上や競争力強化のために設備投資の必要性は高まっています。ただ、東京都内は用地不足や地価、賃料の高騰が非常に大きな制約となっています。特に大型設備や生産ラインの更新を伴う投資では、資金調達以上に設置スペースの確保が最大の課題となるケースが多く見られます。

建屋の広さが限られる中で、新規案件に対応するため新しい機械を導入しようとする、既存案件で問題なく稼働している設備を泣く泣く撤去せざるを得ない、まだ使えるのにとこの状況があって、苦渋の決断を迫られることもあります。中小企業に投資意欲があったとしても、こうした物理的な制約によって設備導入を断念せざるを得ない状況はできる限り避けるべきだと考えています。

そのため、助成金による支援だけではなく、工場や事業用地の確保、共同利用施設の活用など、設備を導入できる環境整備の視点が非常に重要だと思います。実は弊社は、今までずっと自動車業界オンリーだったんですけれども、やはり成長産業、異業種への新規参入というものを今やっております、こうした設備の問題が本当に今、直近の課題となっております。

続いて、A I活用に伴う危険性の対応についてです。A Iは、生産性向上や人手不足の対応に大変有効な手段ではありますが、同時に情報漏えいや機密情報の流出、さらには経済安全保障のリスクも伴います。サイバーセキュリティの対策については以前から言われているので、重要性は広く認識されておりますが、A I利用に対する特有のリスクに対しては、中小企業の周知がまだ十分とは言えません。

多くの中小企業では専門人材が不足しており、A Iに inputs する情報や管理、社内での利用ルールの設備が課題となっています。したがって、A I導入支援だけではなく、インシデント事例の共有やセキュリティ教育、安全にA Iを活用するための後押しが必要だと考えています。

弊社でも、図面をA Iに読み込ませるということはちょっとリスクが高くてやっております。ただ、やはり生産性向上には非常に役に立ちますので、プログラムの見直しだと

か修正、そういったものには使っております。ただ、どこまで安全なのかというのが明確化されていませんので、やはりそういった支援が必要になってくるというふうに思っております。

あとは、10ページにありました成長産業への参入だとか多角化なんですけれども、多角化において、新規事業をまず始めようと思ったときに、商標登録というのが必要なんですね。ただ、新規参入だと非常に時間がかかる。商標登録だけで8か月かかるんですね。それだけで経営者のモチベーションがどんどん下がってってしまうというのがありますので、こういったところもぜひ支援していただきたいと思います。

結構商標登録を慣れてたくさん出している会社さんというのは、早く審査していただけるようなんですけれども、新しいと半年から8か月ぐらいかかると言われているので、ここもちょっとおかしな話だなというふうにちょっと思っております。

以上となります。

【森下座長】 ありがとうございます。

続きまして、鈴木委員からまた簡潔によろしくお願いします。

【鈴木委員】 改めまして皆様、こんにちは。環境ビジネスエンジェンシーの鈴木敦子と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

そうしましたら、ページをめくりながら気づいたことを感想も含めて。8ページ目、M&Aに対してよいイメージを持っていないというのは、毎年こういうアンケートを取ると、こんなお話が出てくるかと思います。これは、以前にもここでお話しさせていただいたような気がするんですけれども、セルフチェックができるような、要は、「あなたの会社は社長のあなたが答えてください」みたいなセルフチェックシートがあって、「あなたがなくても、この仕事は回っていきますか」とか、「売上利益は伸びていますか」とか、「直近どのぐらいで伸びていますか」とか、「あなたの年齢は65歳以上ですか」とかという、何となくどういう承継をするのが当社にふさわしいのかというのが自己判断できるセルフチェックシートみたいなのが世の中に存在するんですかね。前は、しないという話でしたよね。

信用に足るチェックシートがあればそれを使うべきなんですけれども、ないのであれば、それはやっぱり東京都がそういうものを公開して、それを少し考えているような人、M&Aは何かちょっとイメージが悪いから嫌だなという人たちの肩を押せるようなツールを提供していただきたいなと思いながら、お話を聞いておりました。

その項目については、私は専門じゃないので分からないんですけれども、要は、社内のプロパーに継承したほうがいいのか、この会社だったら、そういう状態なら思い切ったM&Aで結構高く売れますよとか、あとは親族承継のほうがいいのかとかという傾向が出てくるような気がするんですよね。サンプルはいっぱいあると思いますので、そんなデータがあるといいなと思いました。

それからあと、17ページの事例の話、「都の支援等を受けて成果を上げている企業例②」

で、「現：D X推進トータルサポート事業」というのを当社も今年度採択いただきまして、活用し始めたところです。今年が特別なのか、過去どういう状態だったのか分からないんですけれども、年度当初からすごくスピーディーに、募集、採択で、6月から運用開始まで進んでいるんですね。

これは非常に助かって飛びついたんですけれども、これだけ早いんだっただらば、今現在持っている当社の課題というのが、既存のシステムでA I実装することによって生産性を上げて、サービスの高度化、事業の高度化を図っていきますという設計をしたくて、ある程度実は随分前から課題は整理されていたので、どんなデザインにするのか、どんな実装にするのかは何となくイメージできているんですけれども、とにかく最初、導入のところはスピーディーだったんです。

しかし、これから伴走、専門家派遣をしますよという段階になったときにI Tコーディネーターが派遣されてくるんですけれども、その方が提案書というものを作成して、報告してからやっと開発にこぎ着けるというステップがあるんですけれども、ここまでが、関係者の時間をそろえて、リアルで派遣をお受けしなければならないという設計になっているようで、例えば書類だけでやり取りしていても、提案書作成まで進めていただけたらとか、もうちょっとやり方の柔軟性みたいなものがないと、結局何が起きているかという、6月にスタートしているのに、今日は7月13日ですけれども、まだ一度も日程が合っていないで進めていないという状況に陥ってしまっています。

もしかしたら本来のやり方としてはそういう進め方もありなのかもしれませんが、I Tコーディネーターの方も絶対行かねばならぬみたいな様相でいろいろとアプローチしてくるので、なかなか難しいなと思っていますので、少し柔軟化に向けてプッシュしていただければうれしいなと思っています。

以上です。

【森下座長】 ありがとうございます。

続けて、會津委員、お願いします。

【會津委員】 東京都中小企業団体中央会の會津です。よろしくお願いいたします。

初めに、ページ1の令和8年度予算の中小企業対策として4,797億円も計上していただき、また、中東情勢の悪化に伴う原材料不足等に対応する6月補正予算において、約309億円の緊急的な対策を講じていただいたことに深く感謝申し上げます。

資料では、ページ3の地政学リスクの高まりにより、今後、世界的に経済成長率の停滞が懸念されるとありますが、既に中小・小規模事業者の経営を強く圧迫しております。本会の会員である中小企業組合からは、中東情勢の不安定化に伴う建築資材の品薄や価格高騰が施工現場に大きな支障をもたらしているといった窮状や、石油系副資材やエネルギー価格の高騰長期化が企業収益を圧迫しているとの報告もあります。

中東情勢の悪化に伴う石油由来の基礎原料不足や価格高騰の影響は極めて深刻です。加えて、仕入れコストの上昇に対する価格転嫁の遅れや人手不足の深刻化も重なり、中小企

業を取り巻く経営環境は以前にも増して厳しさを増しております。

事務局からのご説明を踏まえながら、私からは4点意見を申し上げます。

1点目は、4ページにありますように、適正な価格転嫁についてです。会員組合からは、販売価格を改定してもコスト増で消えていく、価格交渉に時間を要し、先行負担になる傾向が強いといった苦勞が報告されております。

8ページに、特にB to B取引においては、取引関係への影響や販売量減少を懸念して十分な価格転嫁が進んでいない実態があります。持続的な賃上げを実現するためにも、東京都におかれましては、適正な価格転嫁を力強く後押しする支援策の継続と拡充をお願いいたします。

2点目は、8ページ、事業承継支援についてです。会員組合からは、後継ぎに事業承継されず廃業となるケースが目立ってきたという報告もあり、円滑な世代交代は喫緊の課題です。承継の形がM&Aなどの第三者承継へとシフトする中、まだネガティブなイメージを持つ経営者も少なくありません。第三者承継を定着させるためには、互いにウィン・ウィンとなった成功事例を積極的に発信し、理解を促進していくことが重要です。

3点目は、13ページにありますが、DX、AIの推進と人材確保についてです。資料によりますと、6割超の企業がデジタル人材を確保できておらず、小規模企業ほどセキュリティ対策が遅れていると指摘されております。私ども中小企業においては、DX推進を伴走支援する専門家が不足しており、今後のAI活用を見据えたデジタル人材の確保が急務となっております。したがって、AI活用の前提となるDX基盤整備やセキュリティ強化を図るため、専門人材の確保に向けた支援策の拡充強化をお願いいたします。

4点目は、15ページ以下にあります支援事例の周知と活用促進についてです。今回、東京都の設備投資支援事業により、生産性向上や賃上げを実現したすばらしい事例をご紹介いただきました。こうした好事例を広く波及させるためには、単に成果を提示するだけでなく、どのようなきっかけで企業が支援策を知り、利用に至ったのかといった相談経路や背景までを分析し、事業者に分かりやすく発信していくことが重要と考えております。

最後になりますが、私ども東京中央会の支援事業を着実に実施するとともに、東京都や国の支援策の周知の徹底に努めることで、東京都の持続的な経済の成長に貢献してまいります。

私からは以上です。ありがとうございました。

【森下座長】 ありがとうございました。

ちょっと時間のほうが経過し過ぎていきますので、簡潔に今後よろしくをお願いします。

それでは、今度は和田委員からお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

【和田委員】 株式会社タスカジ代表取締役の和田幸子です。

今日は、私のほうから3点お話ししたいと思います。

まず1点目、フィジカルAIについてです。弊社では家事代行のマッチングプラットフォームの運営をしていますが、実はフィジカルAIの事業に関しても、まあまあ深く関わ

り始めているという状況になっております。こういったことかということ、複数あるんですけども、まず1つは、ロボットメーカーからフィジカルA I の学習用の家の中の家事をしている動画データが欲しいということで、かなりたくさんのお問合せをいただくようになっていきます。

生成A I が学習するためのデータを生成するというバリューチェーンの中で言うと、一番最初のところが私たちの一つの事業として立ち上がりそうな状況になっています。それ以外にも、フィジカルA I として家の中の家事ロボットができれば、それを販売する販売代理店だとか、家の中にそういったものが動き回りやすくする導入支援サービスとか、そういったものもあり得るだろうということで、弊社としても、フィジカルA I 全部のバリューチェーンの中のどのチェーンに参入していくのかということを私たちの次の事業として今検討しているところになっております。

そんな中で、東京都としても、次の大きなマーケットとなり得るフィジカルA I という事業に対して、都としてどういう投資を行っていくのかということのを早めに戦略をつくって、都内の各関連する事業者たちにどういう動き方をしてほしいかというものを補助金などを含めて使って提案していくということが、すごく重要なことというふうに感じています。

例えば、私たちが今つくっている家の中の動画データを海外の企業から欲しいと言われたときに、売ってしまっただけで本当にいいのかどうか。それはもしかしたら、せっかく日本のライフスタイルというものを海外にうまくバリューアップして売ることができるチャンスだったのに、学習データとして安価に渡してしまったことによって、日本の文化がそのまま価値にならずに海外に流出してしまうということだとして考えられるわけですね。

なので、今からバリューチェーンのどのチェーンの部分には海外に輸出するとか、ほかの地域に持っていった方がいい。もしくはこのチェーンに関しては東京都の中、日本の中に囲い込んでいくんだみたいなことを今から戦略的に考えて、どのチェーンを支援していくのかというところは、積極的に考えていくタイミングにまさに来ているなというふうに感じました。

また、新しい技術ですので、マーケットは徐々にできていく中で、まだまだ今投資しても回収は5年後だみたいなところに対して、普通の事業だと回収が5年後というのはなかなか投資が進まない。先ほどの宇宙のビジネスも同様に、一般の投資家の投資もなかなか調達が難しいという中で、今から投資を始めて、技術的にすごく時間がかかるものをどうやってつくっていくのかということのところも、また東京都として考えていかないといけないところだなと考えております。

2つ目、起業後の収益安定化のところ、エコシステムのところがテーマに上がっていたかと思います。これは、私自身も様々な起業家から相談を受けるところですけども、やっぱり最初の立ち上げのところはうまくいったとしても、実はまだ個人事業主の延長線上だというケースが非常に多いんですね。社長自らが手を動かして全てをやっている。それを展開しようとするとうまく時間が足りない。どうすればいいですかという問いがたくさんある

んですけれども、そこから拡大させていくという、今まで使っていた能力とは違うところが求められてきます。

例えば、自分がやっている作業をマニュアルにして、ほかの会社でも使えるようにして他店舗展開をしていくだとか、商品ラインナップをB to Bであれば営業ツールに落とし、営業マンがそれを売りに行くことができるメニューをつくっていくみたいなのところですが、そこは過去にそういう経験をしたことがある人であればつくれるんですけれども、そうではない場合というのが非常に苦労している。なので、そこに対するピンポイントなのか、支援メニューというのが非常に重要になってきて、拡大するためのビジネスモデルを構築するサポートが重要かと思います。

3つ目、女性の起業に関してです。こちらは、私自身も具体的な経験があるというわけではないんですが、統計情報で言うと、やはり女性はお金が借りにくい、もしくは借りられるんだけども利息が上乘せされている。第三者割当増資をして調達しようとする、なかなかディールしないだとか、条件が悪いみたいなことは統計上表れているわけなんです。

今までもやっていただいているとは思いますが、活躍できる女性たちが本当にどんどん輩出されてきているこのタイミングで、一気にきちんと見直しをしていただいて、女性だから、男性だからという性別で何か判断を行うといったルールだとか、思い込みみたいなところを全部撤廃するような取組をしていただきたいなというふうに思っております。

以上になります。

【森下座長】 ありがとうございます。

すみません。本当に時間がなくなっちゃっているので、ここから先は2分ぐらいでやっていただかないと、この後怒られちゃうので、すみません、簡潔によろしくをお願いします。

では、続きまして、山本委員からお願いします。

【山本委員】 それでは、2分で。先生方のほうで事業承継というお話がありまして、そして、こちらの資料にも事業承継というお話があった。最近、私が事業承継の研究をずっとやらせていただいているので、事業承継のお話をしたいなと思います。

まず第1に、第三者承継はちょっとというお話があったんですが、基本的にはやっぱり中小企業の方々というのは親族承継をしたいという大きな強い気持ちがある。事業承継自体というのは、実は前も言ったかもしれませんが、相当に感情的な話がものすごく関わっているということは見たほうがいいかなと。よくある事業承継事例は、結構いい光の側面というものはありますけれども、感情的な側面がすごく強くある。そういうところを見ておいたほうがいいかなというふうに思います。

さらに、これは東京都の中小企業振興なので、やっぱり事業承継に関してもかなり地域特性が存在します。ここでは言いませんけれども、東京の事業承継における地域特性というのはしっかりと見ておいたほうがいいかなと思います。

さらに、事業承継は、よく赤字の企業だと云々かんぬんがありますが、これって継がせ

る側としては継がせない理由にはなるけど、継ぐ側としては継がない理由には、金銭的なものはちょっとなりにくいというものがあります。やっぱり感情なんですね。感情というものがすごくある。

その中でどういうことが考えられるのかというと、事業承継者、後継者の方たちのやりがいや一体どういうものなんだろうかとこのところを、事業承継教育ということも含めてしっかりと見ていく必要があるのかなと思います。こういったものは科学的な研究ということもできますので、そういった知見を踏まえたほうがいいのかなと思います。

ちょうど2分です。以上です。

【森下座長】 ありがとうございます。

それでは、山田委員、お願いします。

【山田委員】 東京都商店街振興組合連合会の山田でございます。今年度もどうぞよろしくお願い申し上げます。

大変スケールの大きいお話から、足元の商店街のお話というのでなかなかちょっと話づらいんですが、めげずに発表させていただきます。

資料、戦略Ⅳの中で、東京都から商店街の活性化に向けての今後の支援策や地域のコミュニティに貢献していく後押しを想定課題として挙げていただきました。東京都には、これまでもイベントなどのにぎわいづくりへの支援、商店街の担い手づくりへの支援、デジタル化や防災対策への補助など、多方面にわたりサポートをいただいております。心から御礼を申し上げます。

今後、地域住民や関係者とのコミュニティを強化するという視点で1点申し上げます。行政支援のポイントは、商店街は地域課題を解決するための身近なインフラであるという点を共有していただきたいと考えております。従来の行政支援は、来街者数や参加数などの経済指数の評価が中心でしたが、今後は、コミュニティ貢献度評価などの定性的な面での視点が必要と考えております。そのために商業セクションだけでなく、福祉・防災・環境・学校担当セクションとのさらなる連帯を強化していただきたいと思います。

また、地域交流の場となる商店街の道路や広場、公共広場の活用における規制緩和や各種申請手続の簡素化なども進めていただければと考えております。私どもも想定課題に挙げていただいた2点につきまして検討していきますので、引き続きのご協力をいただけるようお願い申し上げます。

私からは以上でございます。ありがとうございます。

【森下座長】 ありがとうございました。

それでは、続きまして、山下委員からよろしくお願いします。

【山下委員】 商工会連合会、山下でございます。

1点だけ、中東情勢について発言をさせていただきたいと思います。中小・小規模事業者にとって中東情勢は結構根深く響いておりまして、原材料高、そして物が入ってこないというのはいまだに続いている事業者が数多くあります。東京都からはいろいろと支援策

を打ち出していただいておりますけれども、まだまだ先が見えないという状況が続いております。

なおかつ、価格転嫁がうまく進んでいないということで、賃金の賃上げということにちょっとブレーキがかかっているような気がいたします。私、自分の会社自体も今年、もうちょっと上げようかなと思ったんですが、先があまりにも見通しが利かないので、少し抑え気味の賃上げにいたしました。昨年が6%ぐらい行ったんですが、今年は3%台ということで、大分控えめにいたしました。

そういうことで、各事業者はかなり苦しんでおりますので、引き続きのご支援と、またいろいろと我々もお願い事をしたいと思っておりますけれども、聞き入れていただきまして、中小零細が潰れないようにぜひご支援をお願いしたいと思います。

以上でございます。

【森下座長】 ありがとうございます。

それでは、宮入委員からお願いします。

【宮入委員】 商工会議所の宮入でございます。

2分は非常に難しいんですけれども、まず中東情勢に関しましては、迅速に講じていただいて感謝申し上げますが、依然として長期化・不安定化がございますので、資金繰り支援、あるいは現在行っている先駆的支援の継続をぜひお願いしたいと思っております。

さて、今後の検討課題に関しましては4点ほど申し上げます。

1点目は、我々東商もやっておりますけれども、企業の支援というのは、企業のライフサイクルに即した支援の視点が欠かせない。創業・起業、あるいは事業承継の支援も重要ではございますけれども、特に厳しい状況にある企業の再生・再チャレンジ、率直に申し上げれば、円滑な廃業が視点として大切だと思っております。

皆様ご承知のとおり、他者を巻き込み、地域経済に多大な負の影響を与える倒産まで至らせず、傷が浅いうちに廃業を選択する。これは非常に重要だと思っております。ただ、この場合留意すべきなのは、よく工業系では特にありますけれども、地域、あるいはサプライチェーンの中での価値ある事業に関しましては、M&Aを通じて円滑に引き継ぐ等の措置を講じませんと、ミッシングリングになってしまう。その辺を考えながらも、健全な形での新陳代謝ができるようにぜひ環境整備をお願いしたい。

2点目は、先ほどの稼ぐ力向上のために不可欠な価格転嫁で、当然のこととして、今、B to Gに関しては都のほうもある程度進みつつあると思うんですが、依然として地方公共団体レベルではB to Gが進んでいない。さらには、一番大切なのはB to Cなんですけれども、ここがチョーキングされてしまいますと、最終的には雑巾の絞り合いだけになってしまいますので、この点も含めて都のほうでは、以前呼びかけていただいた一般消費者への理解促進の呼びかけをぜひやっていただければありがたい。

もっと私のほうは、率直に申し上げると、価格転嫁の場合、ご承知のとおり人件費はな

なかなか難しい。エネルギーコストもまだまだというような状況ですが、さらに言えば、中小企業を生んだ付加価値に対するものが全て大企業に吸い取られてはいけないので、ある意味で言うと、価格転嫁というよりは価格の適正化、広い意味ではこれをぜひ啓蒙活動としてお願いしたい。

3点目に関しては、AIの活用です。これは皆さんもいろいろ言っていられちゃって、当然生産性の向上に役立つとともに、使い方によってはこれが本命だと思うんですけども、新たな付加価値創造に資するという方たちだと思っております。ただし、中小企業はデジタル人材に乏しいこと、それからさらに、皆さんも言われているとおり、AIの活用においてはセキュリティ対策がパッケージでいかないと、定性的な活動ではいいのですけれども、本丸である定量的な活動も含めて考えたときに非常に厳しくなるので、この辺はパッケージでぜひ進めていただけたら。

その前に、もっとやれと言われてはいるんですけども、中小企業においてはまだFAX等でやっているところが多いので、まずはデジタル化、ICT化があって、AIまでとても行かない、DXも行かない。ある意味で言うと、その辺から進めるといった地に足をつけた政策をぜひお願いしたい。

それから最後に、人手・人材不足ですが、外国人の活躍というのは今後欠かせない。その意味で言うと、東京都さんは先駆的な事例も多いので、ぜひ受入れと共生社会の実現に向けた課題の整理、施策の点検等を行っていただければと思っております。

早口ではございますけれども、以上でございます。

【森下座長】 ありがとうございます。

それでは、本間委員からよろしくお願いします。

【本間委員】 連合東京の本間と申します。よろしくお願いします。

まず、価格転嫁や人材力の強化について、これまでの意見を取り上げていただいていることに御礼申し上げます。これらの内容を中心に意見を申し上げるとともに、あわせて、連合東京は、7月16日に東京都産業労働局に2026、27年度政策・制度要求を行わせていただくため、関連する内容についてもお伝えさせていただきます。計5点あって、とても2分で収まる気がしないんですけども、労働者の代表としてお話しさせていただきたいので、ぜひご容赦いただけたらと思います。

まず、1点目です。8ページ目の経営マネジメントの強化についてですが、連合東京の5月末現在の春闘回答状況は、全体の賃上げ率は5%を上回っているものの、300人未満の中小企業では5%を下回っているのが現状で、これは昨年と同じ傾向ですし、複数年続いていますから、中小と大手の賃金格差がますます広がってしまうという実態が続いています。

私が所属する産業別労働組合JAMは、ものづくり産業の労働組合なんですけれども、その意見集約では、賃上げについていかなければ採用が進まず、事業の継続が困難になる。価格転嫁について取適法が施行されたが、なかなか実効性が現れていないなどの声が

多く寄せられています。

企業存続のための防衛的な賃上げ努力をしつつも、全体の賃上げ率に届かない厳しい状況が続いているため、賃上げ原資確保のためにより強固な価格転嫁の推進が望めます。引き続き中小企業庁と連携し、原価計算や工程管理など価格転嫁に資する支援の充実を図ることが重要で、中小企業労働者の賃上げや価格転嫁、適正取引のさらなる拡充となるようよろしくお願いします。

2つ目です。9ページ目の中小企業成長戦略の推進についてですが、適正取引の推進、中小企業支援の強化として、政策要請では6項目全てを重点要求としています。特に連合加盟組合であるU Aゼンセン・フード連合が実施した取引慣行に関する実態調査アンケートを基に、中小企業振興条例を踏まえ、中小企業にヒアリング調査を行い、実態を把握すること等を求めています。取引の適正化や中小・小規模企業で働く皆さんが安心して働き続ける社会の実現に向け、取組を進めることを期待します。

3点目です。引き続きのお願いとなり恐縮ですが、東京都の様々な支援策について申請手続の仕組みづくりの改善を希望します。中小企業では、社長が経営だけでなく営業・現場などをこなしている場合も多くあり、申請手続さえもままならない実態があります。政策要請では、I C T及びものづくり人材育成として中小企業デジタル化ファーストステップ支援事業の制度利用促進に向け、支援内容や活動事例の周知、申請手続の簡素化や利用しやすい環境の整備を求めています。

4点目です。人材力の強化と働き方改革の推進についてです。日本成長戦略会議の労働市場改革分科会において、経済成長を実現していくために労働供給力強化に向けた労働市場改革を進めるとあります。その中で、心身の健康維持と従業員の選択を前提に、時間外労働の上限規制の例外措置、裁量労働制の在り方などが議論されていますが、労働者の命や健康を守るための最低基準である労働基準法の趣旨を踏まえて厳格な対応をしていくべきです。過労死はいまだになくなってはおりません。柔軟で多様な働き方を推進していくために、決して労働強化につながってはいけないと考えます。

最後、5点目です。人材確保をする上で外国人労働者の協力は欠かせない現状ですが、日本で暮らす生活者としての視点において共生社会を実現していくためには、日本語教育や多文化理解に加え、社会保障や行政サービスなどの環境整備が求められています。さらに、2027年4月1日から育成就労制度が施行されます。混乱が生じないように、制度所轄署長や機構などの関係機関は、技能実習制度の経過措置などについて丁寧な説明や相談対応を行うことが必要です。

長くなってすみません。以上となります。

【森下座長】 ありがとうございました。

それでは、細貝委員からよろしくお願いします。

【細貝委員】 成長産業への支援の件なんですけれども、ロボット分野では日本は強みがある一方、ヒューマノイドなどの分野では中国の存在感がすごいと思うんですね。マラソ

ンをするのがめちゃくちゃ速いヒューマノイドが出てきたりしています。また、A I 分野ではかなり日本が劣っている、遅れをとっているのではないかなというふうに思います。A I ロボットの分野で国際競争が激化する中で、日本のものづくりの技術だとか知的財産権などの世界への流出というものが非常に怖い世の中になっているんじゃないかなというふうにちょっと懸念しております。

というのは、私の知り合いの中でもかなりロボットに長けている友人たちがいるんですけども、相当な金額で海外からオファーをいただいているんですね。日本の額とは全く違います。10倍から100倍違います。ですから、天才がどんどん日本から抜けていくことを、危機感を持って日本も対応していかなければいけないんじゃないのかなと思いました。

また、よくいろんな賞を取っていらっしゃる先生方から聞くのは、稼いでいるうちはアメリカに行くよと。開発費をもらえるのはアメリカに行くよ。でも、最後は日本に帰ってきて、社会保障を受けるよということを言われます。というのは、稼げない国なのかなといったイメージを持つような今のこの環境の中では、稼げる日本、稼ぐ日本、やっぱり世界に打って出るといった日本を東京から配信していただきたいなというふうに思います。

もう一つ、価格転嫁の件なんですけれども、なかなか難しい段階であります。社員たちは、家賃が上がったり、金利が上がったり、生活費も上がったり、いろんなことをしているんですけども、賃金の上昇は先にやります。当然経営者ですから当たり前です。ですけれども、価格転嫁となった場合に何をどうやって上げたらいいのか。

1つは、材料費を上げるのは簡単です。でも、人件費の割合が上がったものをどうやって評価していくのかというものをお客様になかなか説明することができないと思うんですね。ですから、価格転嫁に対しての基本というものをどうやって考えていけば、大手企業が納得していただけるのかということはきちっと考えていかなきゃいけないのかなというふうに思います。

ですので、価格転嫁というのは、やればやるほどなんですけれども、タイムラグが必ずありますので、申請をしてからすぐに価格転嫁ができるわけじゃないんですね。これが半年、1年先になるケースもあります。ですから、その間に今度は値段を下がってしまったときのことを考えたときに怖いのは、上げ切らずに下げていかなければいけないということです。ですので、やはりタイムラグというところを重点的に何か推進していただけるようなことがあったら、非常にありがたいなというふうに今思います。

以上です。

【森下座長】 ありがとうございます。

続きまして、浜野委員からお願いします。

【浜野委員】 浜野製作所の浜野と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、令和8年度第1回目の有識者会議ということで、改めて都内中小企業を取り巻く状況であったり、今後の検討課題について整理、取りまとめをいただき、ありがとうございます。

私のほうからは3点。まず1つ目は、10ページの成長産業。細貝委員のほうからもコメントをいただきましたけれども、成長産業、これから伸びていく産業がこういう産業であろうということは、多分様々なデータを見なくても何となく皆さん方が想定されるものというはあるんじゃないのかなというふうには感じております。ここの想定される課題でも触れていただいていると思うんですけども、成長産業への参入であったり、事業の多角化、中堅企業への成長の部分も含めて、いわゆるどのように支援をしていくんだという部分が非常に大切な部分なんじゃないのかな。

例えば、ゲーム産業、アニメ産業、漫画、コンテンツみたいなどころはありますけれども、ターゲットとする分野に基づく基本的な技術は何なのか。参入可能な企業というのは、中小企業の場合は下請企業も多いので、ここにコミットするためにはどういう会社と取引をして、どういう技術を磨いていくことが必要なのか、要素解析がやっぱり必要になるんじゃないのかな。

また、産業クラスターの形成については、やはり旗振り役の存在というのが非常に大きなポイントになろうかと思しますので、東京の強みとして、大学であったり、研究機関、大企業、スタートアップ、様々なプレイヤーが集積している地域でありますので、こういうプレイヤーを生かすことで、僕は圧倒的なモデルケースになるんじゃないのかなというふうに感じています。

2つ目が人材不足についてなんですけれども、5ページですね。おっしゃるとおりで、人手不足は今、東京のみならず全国的にも重大な経営課題であるということだと思います。人口減少が進む中で、企業間での人材シェアや女性の活躍であったり、シニア人材の活用、外国人労働者の活用も含めてではありますけれども、企業間同士で人材シェアや出向などを活用して、他社と、場合によっては同業他社にもなろうかと思っておりますけれども、多分既に3軒先の同業他社はライバル関係には時代としてはないんだと思うんですね。共に連携・競争しながら、新たな人材育成の仕組み、枠組みをつくっていかないといけないんじゃないのかなと感じています。

最後に、15ページ以降の支援事例ということで、これは非常にいい事例が出ているなと思っておりますけれども、どちらかというと、今までの支援については、いわゆる設備投資みたいなものが比較的主になって、軸になっていながらも、せっかくいい設備が導入されて、精度も上がって生産性も上がった暁として、それを販路拡大として新たな新市場創出へ参入できるような総合的な支援も必要じゃないかなというふうに感じています。

私からは以上です。

【森下座長】 ありがとうございます。

最後になりますけれども、田村委員からお願いします。

【田村委員】 日本ベンチャー学会の田村です。よろしくお願いいたします。

まず、第1回目の資料としまして、都内の中小企業を取り巻く環境とか今後の課題等について分かりやすくまとめていただき、なおかつ支援事業の事例がとても参考になります

ので、資料として頂いたことをまずありがとうございます。支援事業に関しては、ぜひこの後また後追いもしていただければと思います。

私のほうから、簡単に2点ほどコメントさせていただければと思います。

まず第1点は、11ページの起業エコシステムの創出についてなんですが、このところのアンケートで起業家の多くが不安になって、安定の確保、販路の確保、売上の確保が不安定だというふうにアンケートで出ているわけですが、確かに多くの起業家の方たちは、販路開拓というのは非常に不安であり、これが一番大きな課題だと思います。

そこで、実は都ではトライアル発注というのは実施していらっしゃるわけなんですけれども、これは販路を拡大するには大きな効果があると考えられますが、一方で、実はこの施策、認知度が決して十分ではないという点を踏まえまして、特にこれから企業を起こしたいという方に対しては、こういう情報を最初から届けるというような工夫をしていただければと思っております。

2つ目は、13ページのところにあります人材力の強化というところでございます。こちらで、多様な働き方に関して、企業の小さいところ、小規模ほど制度が少ない。確かにそうなんです、現状は小規模ほど社内のルールを、意外とルールみたいなものがあるんですが、それを制度化していないというのも現状だと。

逆な言い方をすると、ルール化するほど、日々1人の人材が大きな役割を果たしているために、個別に合わせたルールをつくったりしてアメーバ的に働いているという現状が、緩やかな対応をしておりますから、なかなかルール化できない。もちろんルール化することは必要なんです、そういう実態とか現場の働き方というのをもう一度丁寧にご覧になっていただきながら、この辺の施策というものも検討していただく必要があるのかなと思いました。

あと最後は、皆様が触れていらっしゃるAIのところなんですけれども、本当に多くの中小、特にスタートアップの企業等がAIは重要であることをよく分かっていて、付加価値がつけやすいというのも分かっている。その反面、やはりセキュリティの問題でなかなかどうやっていいか分からないということでちゅうちょしているのも現状でございます。ですから、ぜひここは両面をタイアップした教育というのは非常に大切だと思いますので、これまで以上に人材のマッチング等や取組について工夫をしていただけたらと思います。

私のほうは、簡単ですが、以上です。

【森下座長】 ありがとうございます。

ご協力いただきましたおかげで定時に終わりました。ありがとうございます。

最後に、私が取りまとめということですので、取りまとめさせていただきたいと思います。都の事務局の皆様から、都内の中小企業振興に向けた検討ということで、数々の中小企業支援政策のご紹介がございました。さすが東京都が実施している支援政策でございますので、金額も含めて、他の府県道と比べるとすごく潤沢な資金が供給されるということも事実であります。

細かな症例ですとか事案につきましては、各委員の皆様方からご意見をいただきましたので、私からは、その部分とは重複しない点を最後の取りまとめでお話しさせていただきます。今回は、東京都の支援政策ということでこの会議があるわけですが、これを東京都内にございます市区町村、それから商工3団体、本日も委員に加わっていただいています商工会議所、商工会、そして中小企業団体中央会ということで、これらの商工3団体が一番中小企業・小規模企業に近いところにある存在です。また、今日は連合の副会長の方もいらっしゃって、実際に働いている従業員の皆様方に近いところの支援機関の人たちもいらっしゃっています。

ここで東京都が抱えている最大の問題かつ面倒くさい点は、残念ながら、東京都の商工会議所、商工会並びに中小企業団体中央会の組織化率は、商工会議所の会員になっていない、商工会の会員になっていない、事業協同組合はつくっていないので任意の団体なので中央会の支援も受けていないというところの割合が、多分加入率が3割を切っていると思うんですね。

これは、ど田舎だと、ど田舎という言い方はよくないんですけども、例えば和歌山県の新宮市辺りですと、ぶっちゃけ話を言っちゃいますけれども、町なかの夜店の飲食店までみんな商工会、商工会議所に入っているんですよ。そうすれば、何かしらの形で商工3団体の経営指導員の人たちが年に1回ぐらい義務的に来るかもしれないけれども、中小企業施策が末端までちゃんと伝わるというところが、やっぱり地方のよさ。

東京にはこれだけすばらしい支援政策がありますから、これを現場の小規模事業者、中小企業者にちゃんと伝えていくということを最後に東京都の皆様にお願ひして、ということとは、商工3団体の皆様、会員・組織化拡大を頑張ってねということになってしまいうんですけども、究極はやっぱり東京都の情報、各市町村の情報もなかなか個々の中小企業・小規模事業者が届かないという現状があるわけで、ここをやっぱり解消していただくことによって、今回様々な提案がございました、それから、夢のあるお話も宇宙ということでもございました、そういった話も含めてやっぱり伝えていく。

現場の足元にある細かな問題もありますけれども、中小企業の経営者、小規模企業の経営者が夢を持って事業を取り組んでいくためには、東京都はこんなことを考えているんだということがしっかり現場に伝わるような取組をしていただくことが大事なんじゃないかなということで私の取りまとめとさせていただきます、本当はこの後まだまだ委員の皆さんにご意見を頂戴したいところですが、お時間の関係上、この辺りで意見交換を終わらせていただくということにさせていただきますと思います。

それでは、以上をもちまして本日の会議を終了とさせていただきます。

委員の皆様、それから事務局の皆様、本日はどうもありがとうございました。

午後4時00分閉会