

## 戦略2 技術・経営革新の促進と経営基盤の強化を図る

### 《産業振興基本戦略の考え方》

イノベーションを誘発するため、大企業と中小企業、企業と大学・研究機関などの異分野間の交流を促進する。また、中小企業に対して、創業から事業再生、基盤技術から先端技術までの支援を行い、経営基盤を強化する。

### 《指針－平成23年度の重点的な取組》

#### 新たな製品・サービスの創造

- 2-1 産産連携、産学公連携など多様な連携を展開する
- 2-2 新たなインキュベーション施設の展開を支援する
- 2-3 中小企業のデザイン力を強化する
- 2-4 中小企業の地域密着型イノベーションを促進する

#### 世界を視野に入れた事業展開力の強化

- 2-5 知的財産の戦略的導入を支援する
- 2-6 国際的ビジネス機会の拡大を支援する

#### 技術・経営基盤の強化

- 2-7 多様な金融手法を活用し、企業の資金調達を支援する
- 2-8 高度化するニーズに対応し、技術・経営支援を強化する
- 2-9 ものづくり産業の成長を支える確かな産業基盤の底上げを図る
- 2-10 中小企業の技術・経営基盤の安定化を図る

- **新たな製品・サービスの創造**
  - ・産学公連携を強化し、研究開発や経営革新を促進する。
  - ・創業及び創業後の事業展開を、資金・経営・設備面から支援する。
  - ・製品やサービスの高付加価値化を実現するため、デザイン(設計・商品企画)力を強化する。
- **世界を視野に入れた事業展開力の強化**
  - ・知的財産の保護・活用を促進し、戦略的経営を支援する。
  - ・市場開拓や経営管理を支援し、事業展開力を強化する。
  - ・アジアをはじめ国際的ビジネス機会の拡大を図る。
- **技術・経営基盤の強化**
  - ・中小企業の経営安定や事業の再生・承継を支援する。
  - ・多様な金融手法を活用し、企業の資金調達を支援する。
  - ・高度化するニーズに対応し、産業支援機関の機能を強化する。
  - ・国際競争条件の同一化のため、諸制度を改善する。

- 大企業と中小企業や中小企業同士が協働する産産連携を促進するため、中小企業の技術力と大企業の製品開発とを結びつけるなど、マッチング機能を強化する。
- 優れた技術力を持つ企業を育成するため、業界事情に精通したインキュベーションマネージャーによる支援を行うことにより、創業から事業展開までを強力にサポートする。
- 都内中小企業が市場での優位性を確保できるよう、デザイン導入の機会を提供し、デザイン力の上による商品の高付加価値化・差別化を実現する。
- 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た中小企業・NPOの取組を総合的に支援し、地域の魅力向上や課題解決に取り組む地域密着型ビジネスを創出する。

長期的には、区部・多摩の産業支援拠点(※多摩:21年度、区部:23年度設置予定)を核とした多様な連携を推進するとともに、「トータルシステムデザインセンター(仮称)」(区部産業支援拠点内に23年度設置予定)の活用や、先駆的ベンチャー支援施設の活用等を通じて、中小企業の新たな製品・サービスの創造を促進する。

- 知的財産に対する高い意識と専門人材を有し、知的財産戦略を自立的に実践できる中小企業を数多く育成する。
- 海外販路開拓を目指す企業に対して、海外ビジネスに詳しい企業OB等の活用による実践的な支援を拡充する。

長期的には、知財戦略を活用して世界的な地位を確立する中小企業を育成するとともに、アジアをはじめ世界の企業との間で、中小企業の新たなビジネスパートナーシップの構築を支援する。

- 多様な金融手法を活用し、中小企業の資金調達を支援するため、不動産等の担保が不十分な企業でも円滑に資金調達できる融資制度を推進する。
- 中小企業の新製品・新技術開発に対して、企画から販路開拓までを含めた一連のプロセスを通じて総合的に支援する。
- 都内ものづくり企業の集積を活かして、売れる技術を創り出すため、開発・生産・営業体制の強化に共同で取り組む中小企業グループを支援する。
- 都内の中小企業支援機関等と連携を図りながら、産業の基盤を支える中小企業や地域を支える商店街に対し、総合的・継続的に支援する。

長期的には、動産担保融資の普及促進など中小企業の資金調達の多様化を一層図るとともに、多摩の拠点に加えて、23年度の区部産業支援拠点の開設によって、技術・経営支援の更なる強化を図る。また、都内中小企業の円滑な事業再生・承継を引き続き支援し、経営資源・ノウハウの消失を防止する。

## 2-1 産産連携、産学公連携など多様な連携

### 1 施策の必要性

- イノベーションを誘発するためには、民間企業間や企業と大学など、多様な主体による異分野・異業種の交流が必要。
- 都内には城南地域・城東地域をはじめ多くの産業集積がある。さらに、大学・研究機関等が多数存在する。
- 多摩地域を中心として、埼玉県から神奈川県にわたる広域多摩エリアには、大学や研究機関、事業展開力や開発力のある企業が集積しており、高い産業のポテンシャルを有している。

### 2 成果と課題

#### ○ 成 果

- 九都県市(注)における広域的な中小企業同士の交流や、大手メーカー、研究機関等と中小企業との出会い・交流の場を提供することで、企業間ネットワークの拡大、事業提携の促進に寄与。

(注)東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市の9自治体。

#### ○ 課 題

- 東京やその周辺には、大学や研究機関、事業展開力や開発力のある企業が多数集積しているが、その集積メリットを活かす取組は十分でない。

### 3 23年度における取組の方向性

- ◎三環状道路などインフラの整備等に伴い、広域でのビジネス交流など、都域を越えた産産及び産学公連携を促進する。
- ◎大企業と中小企業や中小企業同士が協働する産産連携を促進するため、中小企業の技術力と大企業の製品開発とを結びつけるなど、マッチング機能を強化する。

## を展開する

## 4 重点的取組と主な事業

## 交流・連携から始まるイノベーションの創出

- 近隣8縣市と共同で、大企業や中小企業同士の連携による相互の技術高度化や取引促進を目的とした商談会等を実施する。**(九都県市共同産産マッチング事業)**
- 中小企業と大手企業・民間研究機関との連携により、共同研究・共同開発を目的とした交流会・研究会を行うとともに、共同研究・共同開発に確実につなげていけるよう、コーディネーター支援を合わせて行う。**(広域産産連携支援事業)**
- 相互に機能を補完できる、又は連携することによって相乗効果を発揮することができる都内外の企業同士の連携、共同開発等を目的とした民間主体の取組のうち、都のものづくり基盤強化につながると認められる交流事業を推進する団体を公募提案で都が選定し、民間の新たな取組を促進する。**(提案公募型産業交流促進事業)**
- 都立産業技術研究センターの西が丘本部と駒沢支所とを統合して江東区青海に移転し、区部産業支援拠点として整備する(平成23年度開設予定)。区部産業支援拠点においては、中小企業と大学・研究機関等との交流を促進する場として設置する「東京イノベーションハブ」を核として産学公連携を推進する。**(産業支援拠点の再整備)**
- 都市機能活用型産業振興プロジェクト又は産技研・産学公コーディネーターによる連携企業等に、開発初期段階で社外資源を活用(他社への外注や大学への委託研究等の技術導入等)する際に必要な経費の一部を助成することで、中小企業の製品開発への取組を促進させる。**(オープンイノベーション促進助成事業)**



地方独立行政法人  
東京都立産業技術研究センター 新本部



新本部内  
「東京イノベーションハブ」(イメージ)

## 2-2 新たなインキュベーション施設の展開

### 1 施策の必要性

- 創業やベンチャー企業の活動を促進し、その成功確率を上げていくためには、創業直後の企業が、適切な経営支援を受けられる環境をつくっていくことが重要。
- 都内のインキュベーション施設の数、国際的水準から見ると不足しており、専門家による充実した経営支援や基礎的な研究を行うための設備を備えた施設も少ない。

### 2 成果と課題

#### ○ 成 果

- 「東京ライフサイエンスインキュベーションセンター(TLIC)」や「東京コンテンツインキュベーションセンター(TCIC)」などインキュベーションマネージャーを設置した先駆的ベンチャー支援施設の整備運営を行い、施設入居者へのハンズオン支援を実施することで、企業の業績向上に貢献。
- 区市町村が整備するインキュベーション施設に対し、整備に要する経費を補助することで、地域における創業を促進。

#### ○ 課 題

- 事業経営の実経験が少ない創業者は、事業を成長・安定させるために必要な経営ノウハウやビジネス機会を有していない。
- 区市町村において、インキュベーション施設の整備が複数計画、構想されているが、資金面の問題などにより具体化が進んでいない。

### 3 23年度における取組の方向性

- ◎優れた技術力を持つ企業を育成するため、業界事情に精通したインキュベーションマネージャーによる支援を行うことにより、創業から事業展開までを強力にサポートする。
- ◎区市町村によるインキュベーション施設整備を促進するため、施設整備に要する経費に対する補助を実施する。

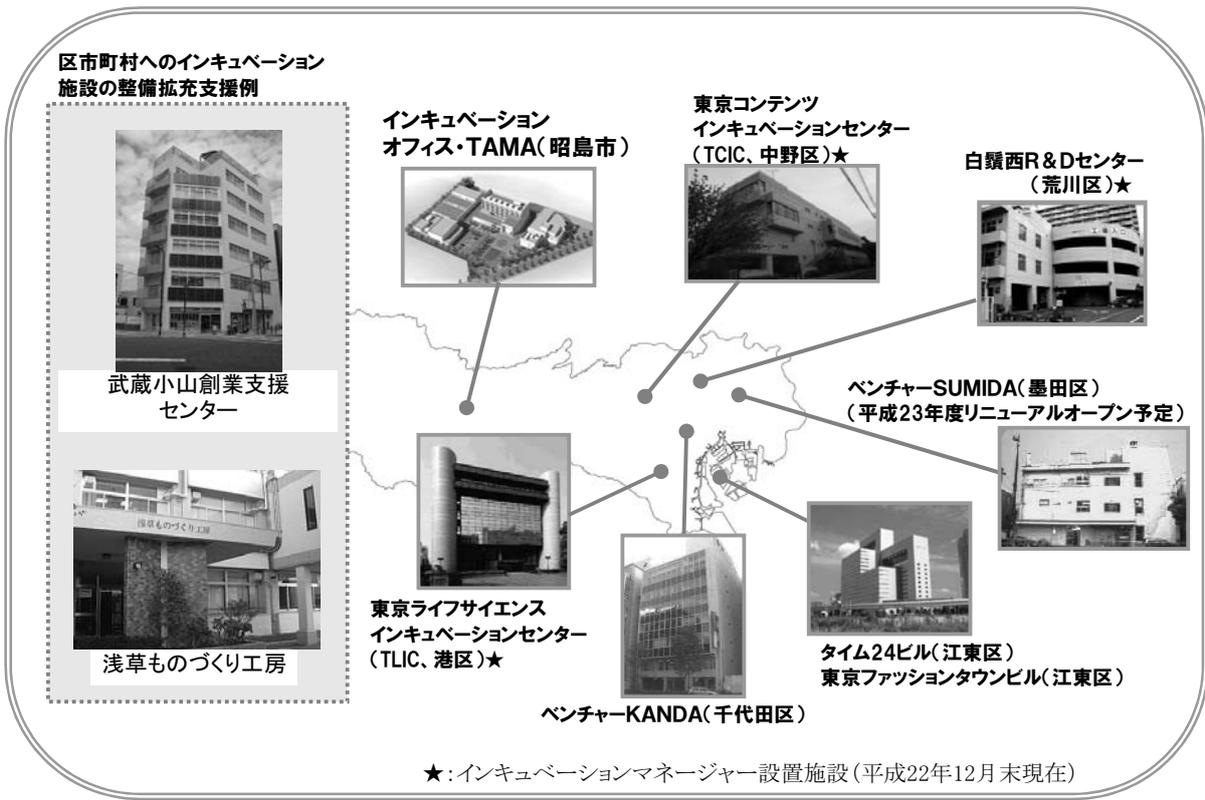
を支援する

4 重点的取組と主な事業

インキュベーション施設整備の促進

- 先駆的ベンチャー支援施設に加え、インキュベーションマネージャー未設置のインキュベーション施設について、順次インキュベーションマネージャーを配置するなど、入居者のニーズに応じたきめ細かな支援を実施する。**(インキュベーション施設の運営)**
- 将来の地域経済の牽引役である中小・ベンチャー企業を効果的・効率的に育成するインキュベーション施設等の整備に要する経費を区市町村に対して補助する。**(インキュベーション施設の整備・拡充支援)**

東京都のインキュベーション施設の運営



## 2-3 中小企業のデザイン力を強化する

### 1 施策の必要性

- 中小企業に今後求められるデザイン力とは、単なる商品の造形や色彩の創造に止まらず、製品の開発段階から、販売・マーケティング、宣伝・広報に至る広範囲な企業活動をトータルにサポートする機能を有するものである。
- 一方、多くの中小企業では、デザインを武器に付加価値の高い製品を開発し、市場に投入していくためのノウハウや技術を持つ人材が不足。
- 適切なコーディネートのもと、中小企業が大学やデザイナーと組んで円滑にデザイン導入を図るための仕組みが必要。

### 2 成果と課題

#### ○ 成果

- デザイン活用の実践経験が乏しい中小企業が、学生と共同でデザイン開発を行うことにより、製品の高付加価値化を促進。同時に、製品デザイン開発の過程や方法を学ぶことができ、デザイン活用による個性化・差別化・高付加価値化の実現及び競争力の強化など、中小企業のデザインに対する意識醸成の機会を提供した。
- 学生にとっても、実際に市場を意識したデザインを行い、製品化のプロセスを体感することができる貴重な機会となった。

#### ○ 課題

- 都内中小企業が競争力を高めるためには、アジアの安価な量産体制や大企業の規模のメリットを活かした低価格戦略とは一線を画し、独自の技術や知的財産などとともに、デザインの有効活用により中小企業の製品やサービスを差異化し高付加価値化を実現していくことが必要。

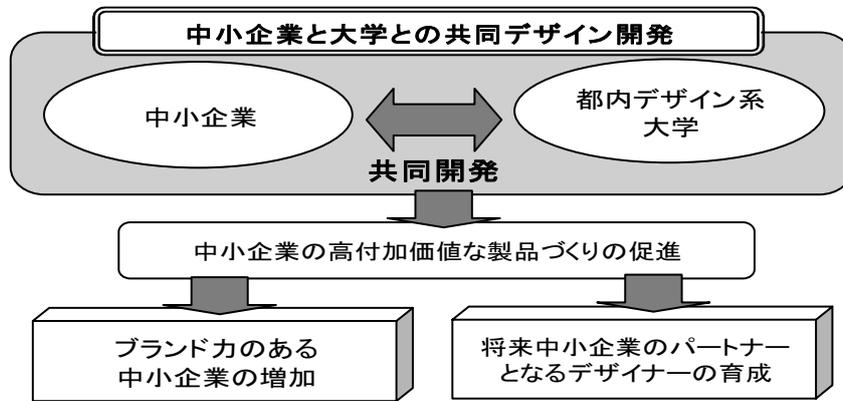
### 3 23年度における取組の方向性

- ◎都内中小企業が市場での優位性を確保できるよう、デザイン導入の機会を提供し、デザイン力の向上による商品の高付加価値化・差別化を実現する。
- ◎中小企業における商品企画から製品化までの一貫したプロセスを通じて実践的なデザイン開発を学生に経験させることで、中小企業のパートナーとなるデザイナーの育成を図る。

4 重点的取組と主な事業

産学公連携によるデザイン力の強化

○都内中小企業とデザイン系学部を持つ大学が共同でデザイン開発を実施する。都は共同開発を促進するために、大学教授等への指導料を負担するほか、事務局を設置し、大学と企業のマッチングから共同開発に至る進行管理、調整事務等を行う。企業は共同開発に係る実費を負担する。  
**(産学連携デザイン開発プロジェクト)**



【平成21年度実施プロジェクト 主な成果】

【法政大学デザイン工学部 × (株)エヌエスケーエコーマーク】

伸縮自在印刷を利用した  
スポーツ用アンダーウェアの開発



アンダースパッツ・ソックス

【首都大学東京 × (株)堀口硝子】

江戸切子を用いた金メダルの開発



江戸の伝統工芸(江戸切子、東京彫金、東京組紐)を用いた金メダル

## 2-4 中小企業の地域密着型イノベーション

### 1 施策の必要性

- 中小企業等が持つ優れた技術やノウハウ、優秀な人材、多様な観光・文化資源など、都内各地域には高いポテンシャルが存在している。
- 一方で少子高齢化、環境問題、安全・安心の確保など、日本を象徴する課題が顕著に現れている。
- 都内の各地域を見ると、イノベーションを誘発する諸要素が数多く存在するが、その有利な条件を十分に活かしていない。
- 地域の住民、中小企業、NPOなどの多種多様な主体が行う、地域活性化に資する取組を総合的に支援する仕組みの構築が必要。

### 2 成果と課題

#### ○ 成果

- 「東京都地域中小企業応援ファンド」においては、地元企業のコラボレーションによるご当地ソースの開発や、江戸切子存続のための新商品開発など地域の多様な資源・ポテンシャルを活用した新ビジネス創出や、地域の課題解決に取り組む中小企業等を支援。
- 「社会的企業家育成支援事業」や、「TOKYO起業塾(社会的企業家コース)」、「社会的事業のための専用相談窓口事業」においては、育成セミナーや相談、情報提供、交流会等の実施を通じて、ソーシャルビジネスに関心を持つ潜在層や、既にソーシャルビジネスに取り組む企業等を支援。

#### ○ 課題

- 優れた技術やノウハウ、優秀な人材、多様な観光・文化資源など、都内各地域にはイノベーションを誘発する諸要素が数多く存在する。一方、少子高齢化、環境問題、安全・安心の確保などの課題が山積している。
- ソーシャルビジネスの認知度の低さや担い手の絶対数の不足等の理由により、ソーシャルビジネスが活発化しにくい現状がある。また、地域の住民、中小企業、NPOなどの多種多様な主体が行う、地域活性化に資する取組を総合的に支援する仕組みが不十分。

### 3 23年度における取組の方向性

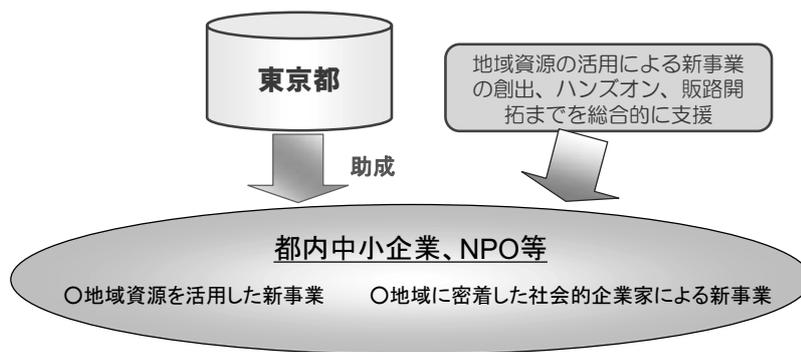
- ◎東京の強みである多様な地域資源や高いポテンシャルを活用した中小企業・NPOの取組を総合的に支援し、地域の魅力向上や課題解決に取り組む地域密着型ビジネスを創出する。
- ◎地域の課題を解決し、地域ポテンシャルを向上させる担い手である「社会的企業家(ソーシャル・アントレプレナー)」の育成を図る。

を促進する

4 重点的取組と主な事業

地域資源の活用による地域密着型イノベーションの創出

- 地域資源(農林水産物、鉱工業品・生産技術、観光資源)を活用した新ビジネス、地域の課題解決を図る新ビジネス(地域福祉、安全・安心、教育など)に取り組む中小企業・NPO等へ費用の一部を助成する。  
また、地域資源を活用した新事業の立ち上げから販路開拓までを支援する「地域応援ナビゲーター」を配置し、地域に密着したサポート体制を構築する。  
**(東京都地域中小企業応援ファンド)**



東京都地域中小企業応援ファンド 概要

地域を担う社会的企業家の育成

- ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスで創業を図る者を対象とした人材育成支援。  
**(TOKYO起業塾 社会的企業家コース)**
- ソーシャルビジネスを志向する個人の発掘・キャリア開発と、既にソーシャルビジネスに取り組む企業等の事業強化・組織強化を図り、同時に、両者の豊かな交流を促進する。  
**(「社会的事業」のための専用相談窓口事業)**

## 2-5 知的財産の戦略的導入を支援する

### 1 施策の必要性

- 知的財産の保護や知的財産を企業経営に有効活用する取組を支援することで、中小企業が製品開発、技術開発の効率化を図り、知的財産を用いて収益性を向上させることが必要。
- 今後、中小企業による海外進出がますます増加すると予測される中、海外市場において自らのブランド等を権利化することで、収益力強化と企業競争力の向上を図ることが必要。

### 2 成果と課題

#### ○ 成 果

- 「知財戦略導入支援事業」において、最長3年間の継続的な相談・指導を通じて知財戦略の策定及び実地支援を行い、特許権・意匠権等の取得に基づく販路の開拓や、知財専門組織の設置・社内規程・マニュアルの策定等社内体制の整備などの取組が進んだ。

#### ○ 課 題

- 中小企業の中には、独自の優れた製品・技術を持ちながら、知的財産の権利化や活用に関する戦略が未熟なために、効果的な事業展開を図れていないケースがある。また、他社特許の侵害などのリスクを抱えている企業も多い。
- 中小企業の海外展開の進展に伴い、模倣被害や外国企業との知財関連のトラブルが増えるおそれがある。実際に、新興国市場では知的財産に関する意識がいまだに低く、模倣品や海賊版の被害が頻発している。

### 3 23年度における取組の方向性

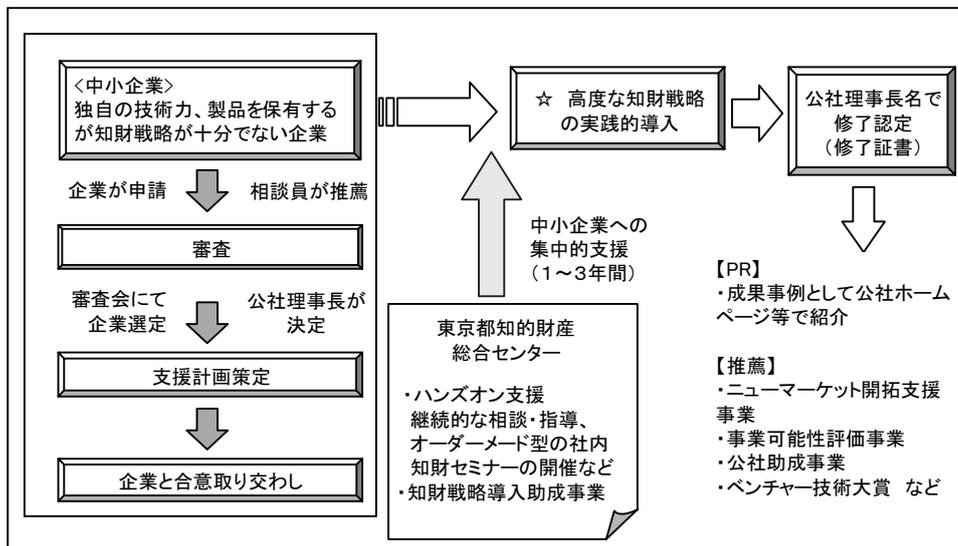
- ◎中小企業の経営戦略において、知的財産を効果的に活かして事業拡大を図れるよう、支援先企業の実態に即した専門的な支援を強化する。
- ◎知的財産に対する高い意識と専門人材を有し、知的財産戦略を自立的に実践できる中小企業を数多く育成する。

4 重点的取組と主な事業

優れた技術を有する中小企業の高度な知的財産戦略導入を支援

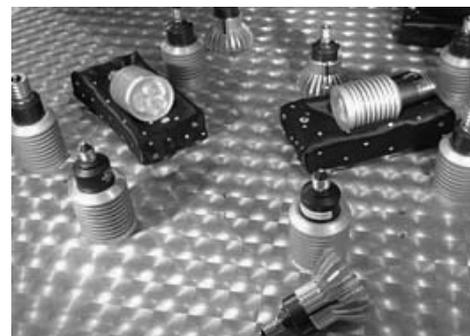
○独自の技術力や製品を保有するが、知財戦略が十分でない中小企業に対し、「東京都知的財産総合センター」が、最長3年間の集中的な知財戦略導入支援を行う。  
**(知財戦略導入支援事業(ニッチトップ育成支援事業))**

事業の流れ



【成果事例: 極光電気株式会社】

- 平成20年度から知財戦略導入支援事業による知的財産総合センターの支援を受けている。
- 独自の技術を活かしたLEDランプの特許権、意匠権を取得するとともに、類似品に対しては警告を行うなど、知財面での対応を積極的に行っている。
- 現在までに、全国展開している服飾店、有名ホテル、史跡(国宝・世界遺産)などの照明やライトアップ等に採用されている。また、平成21年度、22年度にはグッドデザイン賞も受賞している。



極光電気自社ブランド製品  
「e prism®スポットライト型LEDランプ」

## 2-6 国際的ビジネス機会の拡大を支援する

### 1 施策の必要性

- 経済のグローバル化が進む中で、中小企業の海外進出や海外企業との販売・技術提携などを通じて、都内企業の国際的ビジネス機会を拡大し、都内経済の活性化を図ることが必要。
- 経営資源に限りがあり、情報収集能力、販売ノウハウなどが不足する中小企業の海外販路開拓を促進するには具体的・実践的支援が必要。
- 東京への海外企業の誘致を促進するには、都内に立地する外資系企業が活動しやすい環境整備が必要。

### 2 成果と課題

#### ○ 成果

- 「海外展開自立化支援事業」においては、ベトナム進出等を希望する中小企業に対し、商社OB等の専門家を配置して、現地進出などに対するハンズオン支援を多数実施。  
平成22年度からは、ベトナム以外のアジアにも対象地域を拡大し、販路開拓を主とした支援を開始。
- 東京ビジネスエントリーポイントの運営により、都内の外資系企業や外国人駐在員等に対して、ビジネス支援情報や生活関連情報を一元的に提供することにより、都内での定着を促進。
- ロンドンとデュッセルドルフで開催した海外企業誘致セミナーにおいて、東京の優れたビジネス環境やものづくり企業が持つ高い技術力など東京の魅力や優位性をPRすることにより、東京進出に関心を持つ海外企業を発掘し、海外企業の誘致を実施。また、進出に関心を持つ企業には産業交流展への出展機会を提供し、都内企業との商談の機会を提供。

#### ○ 課題

- 優れた製品・技術を持ちながらも、海外展開のノウハウを持たないために、アジアをはじめとする海外市場への挑戦を躊躇している都内中小企業は多い。

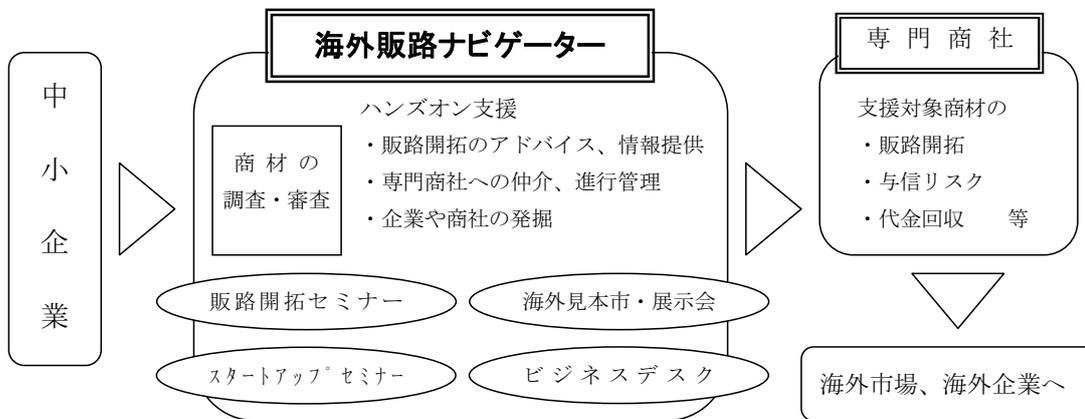
### 3 23年度における取組の方向性

- ◎海外販路開拓を目指す企業に対して、海外ビジネスに詳しい企業OB等の活用による実践的な支援を拡充する。
- ◎東京の優れたビジネス環境を世界に発信し、海外企業の進出・定着を促進するとともに、中小企業とのビジネスマッチングを支援・促進する。

4 重点的取組と主な事業

都内中小企業の海外販路開拓を支援

○アジアのビジネス事情に詳しい商社・メーカーのOB等を「海外販路ナビゲーター」として配置しハンズオン支援を行いながら、新たに専門商社を活用するなどして中小企業の海外販路開拓を支援。**(海外販路開拓支援事業)**



海外企業の東京進出を支援

○海外企業が東京に進出するに当たっての情報不足及び外資系企業が東京で活動するに当たっての問題点を解決するため、東京ビジネスエントリーポイントの運営、海外企業誘致セミナーやシティプロモーションフォローアップ等の事業を実施。**(国際的ビジネス環境の整備促進)**



海外企業誘致セミナー



## 2-7 多様な金融手法を活用し、企業の資金

### 1 施策の必要性

- 資金調達は企業活動の根幹であり、中小企業の資金調達の多様化を図っていくことが必要。
- 金融機関では、融資判断に当たって、不動産担保や保証人の有無などを重視する傾向。不動産等の担保が不十分であっても、成長性が高い企業への資金調達を促進することが必要。
- 東京都制度融資における融資期間のほとんどは10年が最長であり、工業用土地や建物の資金需要に対応することが必要。

### 2 成果と課題

#### ○ 成果

- 不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資制度として、売掛債権及び棚卸資産（在庫）を担保とした融資を推進。
- 小規模企業を対象に、機械・設備等の事業用動産を担保とする「東京都機械・設備担保融資制度」を都独自に創設。
- 長期の資金ニーズに対応するため、都内において工場等を新增設する事業者等に対し、長期かつ低利の金融支援を創設。

#### ○ 課題

- 長引く景気低迷に苦しむ中小企業が必要とする資金を円滑に供給していくことが課題。
- 動産を担保にした融資は、まだ歴史が浅く、ノウハウの蓄積が少ないことから、担保価値の評価システムや、担保物件の標準的な管理手法が十分には確立されていない。多種多様な動産に対し、適切な評価や管理等を安定して行うことが課題。
- 中小企業の設備投資は総体的に低迷傾向にあるが、企業立地に必要な設備の導入を促進していくことが課題。

### 3 23年度における取組の方向性

- ◎多様な金融手法を活用し、中小企業の資金調達を支援するため、不動産等の担保が不十分な企業でも円滑に資金調達できる融資制度を推進する。
- ◎中小企業の長期資金需要に対応するため、都内に工場等を新增設する事業者等が長期に調達できる融資制度を推進する。

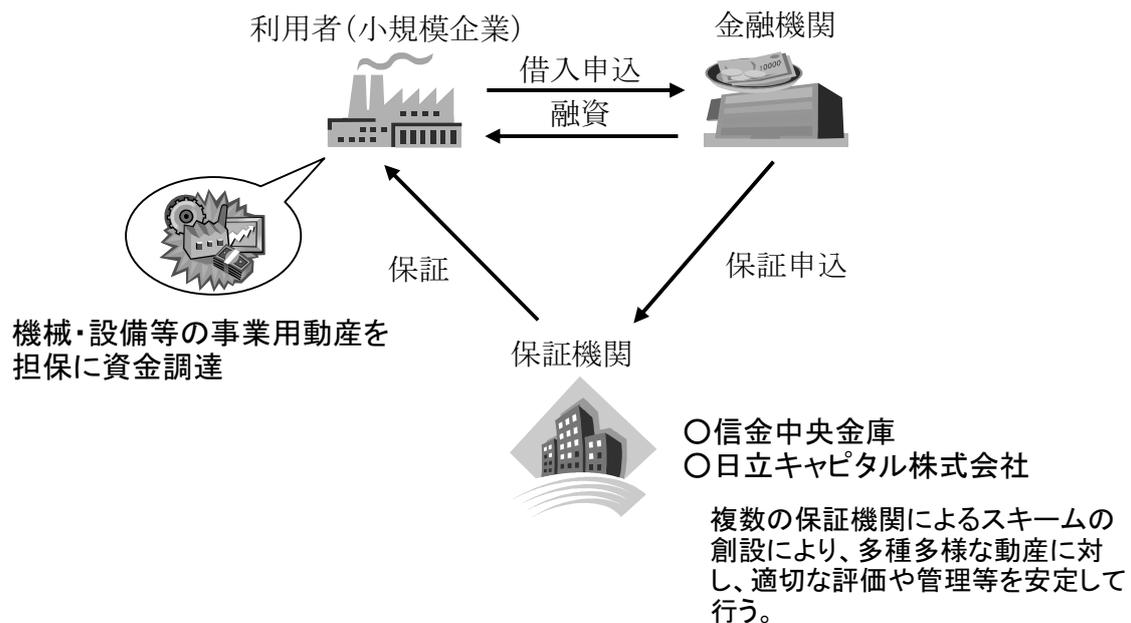
# 調達を支援する

## 4 重点的取組と主な事業

### 不動産担保や個人保証に過度に依存しない、 資金調達方法の確保や融資環境の整備

○事業活動から生じる売掛債権及び棚卸資産(在庫)を担保とした融資を推進。  
**(流動資産担保融資)**

○小規模企業を対象に、国の信用保証制度の対象にならない機械・設備等の事業用  
動産を担保として実施する都独自の融資制度を推進。**(機械・設備担保融資)**



### 長期の融資制度を推進

○都内において工場等を新增設する事業者等に対し、長期(最長15年)かつ低利の  
金融支援を推進。**(企業立地促進融資)**

## 2-8 高度化するニーズに対応し、技術・経

### 1 施策の必要性

- 高度化・多様化する中小企業のニーズに対し、技術・経営の両面からの確な対応が必要。
- 重点産業分野の研究を通じて、都内中小企業の技術開発を促進し、新たな産業を育成していくことが重要。
- 新たな技術支援ニーズに効果的に対応していくには、中核的技術支援施設である産業技術研究センターの施設再整備と最新設備・機器の導入が必要。

### 2 成果と課題

#### ○ 成 果

- 「都市課題解決のための技術戦略プログラム」においては、「環境」ロードマップを策定し公表。また、首都大学東京と都立産業技術研究センターの連携体制として、「都市科学・産業技術連携戦略会議」を設置するなど、ロードマップに沿った技術開発や製品開発を推進するための体制を整備。
- 「地域結集型共同研究開発プログラム」においては、平成18年度から「都市の安全・安心を支える環境浄化技術開発」をテーマに掲げ、VOCセンサ技術の開発等を継続実施。
- 都立短大跡地(昭島市)を活用し、産技研八王子支所と多摩中小企業振興センターの機能を統合した多摩地域の新たな産業支援拠点となる「産業サポートスクエア・TAMA」を整備し中小企業を経営・技術の両面からサポート開始(平成22年2月～)。

#### ○ 課 題

- 中小企業にとって、新製品のアイデアはあるものの実現化のノウハウや社内体制が脆弱なため、事業化が実現できないケースがある。
- 産業構造の変化や国際的競争の激化等により、中小企業の技術ニーズは高まっているが、区部の中核的技術支援施設の老朽化により対応しきれっていない。

### 3 23年度における取組の方向性

- ◎中小企業の新製品・新技術開発に対して、企画から販路開拓までを含めた一連のプロセスを通じて総合的に支援する。
- ◎都立産業技術研究センターなどの試験研究機関が中心となって、企業や大学等との連携による研究開発プロジェクトを推進し、環境関連の技術・製品開発で得られた成果を民間企業などに広く普及させる。
- ◎技術支援を高度化するため、現在の産業支援機能を再編・整備し、区部産業支援拠点を平成23年度に開設する。

# 営支援を強化する

## 4 重点的取組と主な事業

### 大都市課題に対応する研究の推進と成果の還元

- 環境問題などの都市課題を解決する技術革新を促進するため、開発テーマや目標を定めた「技術戦略ロードマップ」を策定し、ロードマップに沿った中小企業等の技術・製品の開発・普及を強力に推進する。  
平成22年度の環境分野に引き続き、平成23年度は安全・安心分野におけるロードマップ策定と支援を行う。**(都市課題解決のための技術戦略プログラム)【再掲】**
- 新製品の構想を持ちながら、事業化のノウハウが脆弱な中小企業を対象に、企画開発から営業・販売までのプロセスに対し、セミナーや専門家によるアドバイス等を実施。**(製販一体型新製品開発支援事業)**



- 平成23年11月の共同研究事業終了に向け、VOCセンサの試作開発やVOC汚染の分析・評価技術の開発を行う。また、開発したVOCセンサや処理装置等について、実用化、製品化を推進する。**(地域結集型共同研究開発プログラム)**

### 産業支援拠点を再編・整備し、技術支援・経営支援体制を強化

- 都立産業技術研究センター西が丘本部及び駒沢支所を統合し、その機能を拡充した上で江東区青海に移転し区部産業支援拠点として整備する。(平成23年度開設予定)**(産業支援拠点の再整備)【再掲】**

#### 【地域結集型共同研究開発プログラム これまでの開発製品例】



塗装工場ミスト捕集用  
金属繊維フィルタ  
東京都立産業技術研究センター



高感度毒性ガスモニター FP-300  
理研計器(株)



粒度分布測定器 DMA-5120  
柴田科学(株)

## 2-9 ものづくり産業の成長を支える確かな

### 1 施策の必要性

- 売れる技術を創り出すためには、開発・生産・営業体制の強化に複数の中小企業がそれぞれの強みを持ち合い、共同で取り組む必要がある。
- 下請センター東京における相談件数は増加傾向にあり、その役割は大きい。
- 企業自らが事業に変調を生じ始めた段階で問題を先送りすることなく事業再生などに取り組むようにするには、経営・金融支援と相まって総合的に支援する必要がある。

### 2 成果と課題

#### ○ 成果

- 「基盤技術産業グループ支援事業」においては、基盤技術の集積を活かした中小企業グループの形成を支援することで、共同での製品開発や一括発注・ユニット発注に対応した体制づくり等が進んだ。
- 「取引改善指導(ADR)」においては、平成20年4月に設置した下請センター東京が、同年7月にADR認証を取得したことにより、裁判よりも短時間で解決できるようになるなど、企業間の問題解決に大きく貢献。
- 「事業承継・再生支援事業」においては、都内企業の円滑な事業承継を支援することで東京の中小企業の活力減退を防ぐとともに、再生計画の実施により経営資源・ノウハウの消失を防止することができた。

#### ○ 課題

- 高度な要求仕様に応えるための高い技術力、取引先や市場を自ら開拓する技術提案力(攻めの営業)が求められているが、中小企業単独では対応が困難。
- 下請中小企業の経営基盤は脆弱で、経済情勢の変動等に伴って取引上さまざまな不利益を受けやすい。
- 都内製造業の多くが事業承継の問題を抱え、財務的には経営継続可能であるにもかかわらず、後継者がいないために廃業を迫られる企業も多い。これらを放置すると東京の産業活力の衰退や雇用喪失につながるおそれがある。

### 3 23年度における取組の方向性

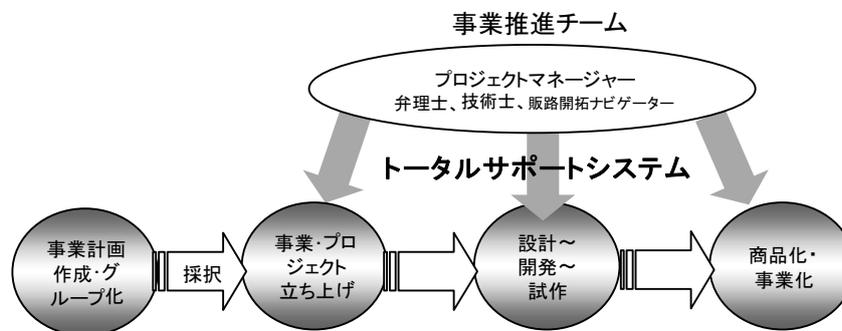
- ◎都内ものづくり企業の集積を活かして、売れる技術を創り出すため、開発・生産・営業体制の強化に共同で取り組む中小企業グループを支援する。
- ◎企業間の力関係による過度に中小企業に不利な取引を是正・防止するため、ADR機能の活用による下請取引の適正化を実現する。
- ◎中小企業の円滑な事業承継、事業再生を図るため、税務対策、後継者育成・発掘、M&Aなど多様な手法を活用した支援を充実する。

# 産業基盤の底上げを図る

## 4 重点的取組と主な事業

### 売れる技術で市場を切り拓く“スーパー中小企業集団”の創出

- 売れる技術を創り出すため、開発・生産・営業体制の強化に共同で取り組む中小企業グループに対し、プロジェクトマネージャーや販路開拓ナビゲーター等からなる専門家チームの派遣や助成金の支給などにより支援。**(ものづくり産業基盤強化グループ支援事業)**



### ADR機能の活用による下請取引の適正化実現

- 下請取引に係る紛争解決のため、法務大臣によるADR(注)認証を取得した下請センター東京において、迅速かつ効果的な相談及び調停を実施する。調停人として弁護士を配置するほか、紛争解決専門員が問題の解決に当たる。また、取引適正化相談員を配置し、巡回による取引改善指導を行う。**(取引改善指導(ADR))**

(注)裁判外紛争解決手続。企業間の紛争について、裁判によらないで専門的な知識を有する公正な第三者を入れた調停によって、当事者双方が納得いくまで話し合い、簡易迅速に解決を図るもの。

### 計画的・円滑な事業承継・事業再生の実現

- 企業が円滑な事業承継が行えるよう、相談体制を整備するとともに普及啓発セミナーや後継者育成のための支援を実施する。また、産業構造の変化等により事業再生等に課題を抱える中小企業等に対してできるだけ早い段階で対策を講じられるよう、専門家による相談体制を整備する。**(事業承継・再生支援事業)**

## 2-10 中小企業の技術・経営基盤の安定化

### 1 施策の必要性

- 中小企業に対する支援を効果的に行うためには、中小企業者の実情に合わせたきめ細かな支援を行うことが必要。
- 東アジアなどの海外製品との価格競争の激化など厳しい環境にある中小企業や、親企業の動向に左右される不安定な下請企業等に対し、技術・経営基盤の安定化に向けた支援が必要。
- 資金調達は企業活動の根幹であり、運転資金、設備資金など、様々な需要に応じた円滑な資金調達が必要。
- 商店街は地域住民の生活の場として、また地域コミュニティの核として不可欠な機能を有しており、商業振興のみならず、地域の活性化対策として、まちづくりの視点から商店街支援に取り組む必要がある。

### 2 成果と課題

#### ○ 成果

- 中小企業に対する支援を効果的に行うために、「ワンストップ総合相談」や「経営力向上TOKYOプロジェクト」、「目指せ！中小企業経営力強化事業」等の各種施策により、個々の中小企業者の実情に合わせたきめ細かな支援を実施。
- 価格競争の激化など厳しい環境にある中小企業や、親企業の動向に左右される不安定な下請企業等に対し、経営指導員による小規模企業への経営改善指導や下請企業対策事業及び産技研による技術支援等を通じて、技術・経営基盤の安定化に向けた支援を実施。
- リーマンショックに端を発した経済危機により、中小企業の資金繰りが急速に悪化する中、制度融資の拡充や、地域の金融機関と連携した都独自の保証付融資制度の創設など、信用力が弱く、金融機関からの融資を受けにくい中小企業の資金調達を支援。
- 「新・元気を出せ！商店街事業」をはじめ各種振興策を講じることで、商店街や地域コミュニティの活性化に寄与。

#### ○ 課題

- 海外との価格競争の激化や消費の低迷、経営者の高齢化など、社会経済情勢が大きく変化する中、中小企業はさまざまな問題に直面。
- 長引く景気低迷に苦しむ中小企業が必要とする資金を円滑に供給していくことが課題。
- 多くの商店街は、消費者ニーズの多様化、大型店舗の進出、低価格競争、店主の高齢化や後継者難など厳しい経営環境におかれている。

### 3 23年度における取組の方向性

- ◎都内の中小企業支援機関等と連携を図りながら、東京の産業基盤を支える中小企業や地域を支える商店街に対し、総合的・継続的に支援する。

## を図る

## 4 重点的取組と主な事業

## 中小企業の経営安定と技術水準向上を総合的・継続的に支援

- 中小企業が自ら策定する新商品・新サービスの開発等の計画を承認することにより、様々な支援措置の活用を可能とし、中小企業の経営革新を支援する。  
**(中小企業事業革新支援事業)**
- 経営革新計画承認後、中小企業自らの力で開発してきた商材の性能を第三者機関で評価・認証取得することを支援し、商材の競争力強化を図る。  
**(革新商材事業化支援事業)**
- 個々の企業では解決困難な課題を克服するため、国が指定している不況業種の中から意欲ある中小企業をグループ化し、個々の経営資源や技術力を活かした経営改善計画の策定を支援することで、業種全体の経営力底上げを目指す。  
**(グループ戦略策定支援特別対策事業)**
- 都と都内中小企業支援機関が連携し、中小企業の経営改善手法を検討する。  
**(経営力向上TOKYOプロジェクト)**
- 都と都内中小企業支援機関が連携し、中小企業の経営改善活動を支援する。あわせて急速な受注の減少に直面する中小企業の販路開拓や受注開拓の取組を支援する。  
**(目指せ！中小企業経営力強化事業)**

## 中小企業の資金調達を支援

- 東京信用保証協会、取扱指定金融機関、東京都の三者が協調して、中小企業の資金調達を支援する。**(中小企業制度融資)**
- 高い技術力や優れたビジネスプラン等を有しているにもかかわらず、当面の事業継続に必要な運転資金等の確保に困窮する中小企業を都独自に支援する。  
**(地域の金融機関と連携した保証付融資)**

## 地域商業の活性化を支援

- 商店街等が自主的・主体的に行う取組に対して、その実施に要する経費の一部を助成する。  
**(新・元気を出せ！商店街事業)【別掲】**
- 次代の商店街を担う若手商人を中心に据えた「人づくり」への多面的な支援を行う。  
**(進め！若手商人育成事業)**