

東京都の中小企業対策に関する重点要望

2024年7月11日
東京商工会議所

わが国は、停滞から新たな経済ステージへの移行に向かう成長への転換局面にある。成長と分配の好循環実現に向けて、生産性向上に裏付けされた物価上昇と、それを上回る所得向上を構造的・持続的なものにしていかなければならない。一方で中小企業の景況感は回復基調を見せるものの、足元では、あらゆる業種で人手不足が深刻化し、長引く円安や原材料費の高騰の影響に加え、地政学リスク等により先行き不透明感が増している。今後、生産年齢人口の減少も見込まれる中、中小企業は環境変化に強い経営を実現するため、成長を目指し、自己変革に挑んでいくことが求められている。

東京商工会議所が昨年12月に公表した「中小企業の経営課題に関するアンケート」では8割の企業がコロナ以降に新たな取り組みに挑戦しており、好事例も生まれている。わが国全体の99.7%を占める中小企業の成長を後押しするためには、イノベーションを通じた付加価値の創出が一層重要であり、都市課題の解決やグリーンなど成長分野への挑戦も不可欠である。

限りある経営資源を有効に活用する上で、人手不足を補うデジタル活用も避けて通れない。東京都では多くの施策を措置いただき一定の効果をもたらしているが、デジタル活用の裾野拡大が必要である。また、中小企業の自己変革を実現する人材育成も重要度が増している。

中小企業が生み出した付加価値を適正に価格へ反映することも求められている。中小企業にも持続的な賃上げ実現が求められ、労務費を含めた価格転嫁の商習慣化に向けた適正価格での取引推進が必要である。付加価値をサプライチェーン全体で適正に配分することは中小企業の高付加価値化への取り組みの後押しにもつながる。

中小企業を取り巻く経営課題が複雑化する中、企業規模や成長ステージに応じて状況も異なっており、ニーズに応じたきめ細やかな支援が必要となっている。東京都においては中長期的な施策の方向性を示す「『未来の東京』戦略」および更新された「東京都中小企業振興ビジョン」を踏まえ、引き続き中小企業・小規模事業者に対する支援に強力に取り組まれたい。とりわけ、東京の発展に寄与するスタートアップの成長促進、スタートアップと中小企業との協業は経済成長の原動力となる。また、親族内承継や従業員承継、第三者承継など、それぞれの事情に応じた事業承継の推進は、価値ある事業の継続、地域全体での活力維持に欠かせない。

社会経済が回復する中において、業況の二極化も鮮明となっている。ゼロゼロ融資の返済本格化に伴い、過剰債務に苦しむ企業の早期の経営改善着手が肝要である。また、事業継続危機に直面する企業に対して事業再生や再チャレンジなどの適切な支援を施すべきである。

当商工会議所では上記の認識に基づき本要望を取りまとめた。都内中小企業が躍動し、地域産業が発展することは、首都・東京の活力と魅力の向上にもつながる。当商工会議所は地域総合経済団体として、今後も東京都や23区等との緊密な連携のもと、中小企業・小規模事業者の事業継続と持続的な成長に向けて尽力する。東京都におかれても本要望の趣旨を踏まえ、各種施策の実現に取り組まれたい。

I. 新たな価値創造に向けた取り組みの後押し

1. イノベーション創出に対する支援強化

(1) 中小企業のイノベーション活動に対する支援

長引く円安や物価の高騰といった足元の課題、人口減少・少子高齢化など構造的な課題を抱える中において、環境変化や新たなニーズに柔軟に対応しながらイノベーション活動に取り組むことが重要となっている。実際に補助施策等を活用して、新分野でサービス展開を始めた事例や、新製品開発に取り組む、自社の付加価値向上につなげた事例も生まれている。新たなイノベーションは地域社会が抱える様々な課題の解決に寄与し、経済成長の源泉となる。また、個社にとっても、イノベーション活動により生み出された付加価値は賃上げや成長投資の原資となることから、取り組む企業の増大が求められる。

中小企業のイノベーション活動はゼロイチを中心とする破壊的なイノベーションのみならず、既存事業の強化を通じた持続的なイノベーションも存在する。外部環境の変化や将来を見据えて柔軟な企業経営を行うためにも、「企業変革推進事業」の拡充を通じた経営戦略策定から実行支援までの一貫通貫の支援、専門家による支援の強化を図られたい。併せて、「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」による支援をはじめ、競争力強化や成長分野への事業展開につながる後押しの継続ならびに支援メニューの拡充にも引き続き取り組まれたい。

東京は巨大なマーケットを有する都市であり、既存の製品・サービスにおいても、ブランド価値向上など、高付加価値化を追求することで成長を遂げることが可能である。マーケティングの観点からデザインの活用はもちろんのこと、研究開発やブランディングに対する支援強化を通じて付加価値向上を図られたい。

【具体的要望内容】

- ① 経営戦略策定支援の体制強化・拡充による自己変革に挑む企業の裾野拡大（新分野進出、業態転換にも活用できる「企業変革推進事業」の予算拡充、対応業種の拡大）（新）
- ② 前向きに取り組む意欲のある企業に対する積極支援（「新たな事業環境に即応した経営展開サポート事業」の売上減少要件の撤廃）（新）
- ③ 新規事業の事業化から販路開拓まで一貫通貫で支援する「事業可能性評価事業」の継続、事業化が難しい案件に対するアフターフォローの実施（経営支援との連動など、課題解決に向けた支援体制の充実）（新）
- ④ イノベーションの企画段階で、アイデアの方向性策定につながる、企業間の交流機会の拡大、実績豊富な経営者・専門家による伴走支援の強化
- ⑤ 新製品・新サービスの研究開発から商品化・事業化、販路開拓まで、切れ目のない支援メニューの充実と支援策の実効性向上（製品開発着手支援助成事業や新製品・新技術開発助成事業、製品改良・規格等適合化支援事業、市場開拓助成事業などの採択数拡充、ものづくりイノベーション企業創出道場や成長産業分野への事業転換に向けた製品開発支援事業の継続、拡充、各種支援策の周知強化と活用促進等）
- ⑥ 「イノベーションマップ」に基づく取り組みに対する支援強化および利用促進、予算拡充（事

前調査（F／S）段階から案件化調査、ビジネス化段階まで段階別の支援強化、「多段階選抜方式」の導入）

- ⑦ 中小企業の競争力強化やDXなど、イノベーション推進につながる「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業」の継続
- ⑧ 東京の魅力向上、東京独自の課題解決につながる「TOKYO地域資源等を活用したイノベーション創出事業」の予算拡充、好事例の横展開
- ⑨ 知財戦略の創出、新時代をけん引する東京発知財の国際標準化を後押しする取り組み推進（東京都における戦略策定に向けた知的財産専門部門の設置）（新）
- ⑩ 東京都知的財産総合センターにおける、中小企業の特許料金半減制度の周知および知財取得推進に向けた説明会の継続的な開催
- ⑪ 中小企業ニューマーケット開拓支援事業の対象分野の拡充、トライアル発注認定制度の認定件数拡充や認定事業者に対するフォローアップを通じた新製品・新サービスの市場展開に関する支援の充実
- ⑫ 製品やサービスの競争力強化に資する、デザイン活用によるブランディング支援（専門家による相談対応、中小企業とデザイナーとのマッチング、「デザイン経営支援事業」の利用促進）（新）
- ⑬ 支援施策の十分な公募期間の設定と、中小企業の取り組みの実態に即した採択～補助対象事業の実施～補助金・助成金実行までの期間設定（新）

（2）オープンイノベーションの促進と環境整備

経営資源に限りのある中小企業が、新たな技術情報の獲得やイノベーションアイデアを実現し成果を創出するためには、他社技術の活用により開発スピードを加速させるオープンイノベーションが有効である。オープンイノベーション促進に向けて中小企業のマッチング支援や、産学公連携をはじめとした協業の取り組みに対する費用補助などによる後押しを図られたい。

最近では、経済成長をけん引するスタートアップの成長促進を目的に、大企業との連携を強力に後押しする動きが見られる。中小企業にとってもスタートアップとの連携は、スタートアップが有する最先端の技術やサービスに触れることで、イノベーション創出のみならず協業を通じた人材育成や社内風土の改善といったソフト面のメリットも享受することができる。また、中小企業の多くは所有と経営が一体であることから意思決定が大企業よりも速く、スタートアップにとっても求めるスピード感で協業することができるなどのメリットが存在する。スタートアップと中小企業とのさらなる連携促進を図られたい。

スタートアップと中小企業との協業に際しては、行政だけでなく、民間の力も活用可能である。成果報酬型の「協定金スキーム」により多様なプレイヤーによる支援を強化するとともに、連携スタートアップの探索からマッチング、協業後の成果創出に至るまでの一連のプロセスを提供する、オープンイノベーションプラットフォームを活用した支援強化や、プラットフォーム利用に係る補助制度の創設にも取り組まれたい。

【具体的要望内容】

- ① 既存の取引関係や企業規模を超えた、企業間や産学公連携によるオープンイノベーションの推

進（民間団体などと連携した産学公のマッチング支援、東京都立大学や東京都立産業技術研究センターなどが保有する特許を中小企業が事業化するため一定期間無償開放し事業化後には有償のライセンス契約に移行する制度の整備等）

- ② 連携相手の開拓から協業の実行、成果創出に至るまでの一連のプロセスを提供するオープンイノベーションプラットフォームを活用した支援強化、プラットフォーム利用に係る補助制度の創設
- ③ イノベーション創出に向けて、中小企業がスタートアップと実証実験に取り組む際の費用補助など支援強化、アクセラレータープログラムの費用補助事業の創設
- ④ スタートアップと中堅・中小企業の協業による事業化、成果創出に向けたハンズオン支援事業の強化、中長期（複数年度）にわたる支援制度の創設（新）
- ⑤ 成果報酬型の「協定金スキーム」など民間の力を活用した支援の強化（新）
- ⑥ 大企業や技術力を有する中小企業との連携促進に向けた人材交流支援の強化（「大企業と連携した中小企業・スタートアップの成長促進に向けた人材交流支援事業」の充実、在籍出向費用の一部助成制度の創設）（新）
- ⑦ 中堅・中小企業におけるスタートアップ連携に関する理解促進（イノベーション創出につながった好事例など、理解につながる情報発信の強化）（新）
- ⑧ 社会課題解決に取り組むスタートアップと中小企業の協業、オープンイノベーション促進に向けた支援強化（「TOKYO Co-cial IMPACT」における中小企業の参画促進）（新）

※東商の取組(2023 年度実績)

- 中小企業のオープンイノベーション促進に向けて、オープンイノベーションプラットフォーム2社と連携協定を締結(4月)
- 中堅・中小企業におけるオープンイノベーションの取り組みを促進する「東商イノベーションフォーラム」:201 名参加
- 新領域進出・新規事業の始め方について学ぶ「イノベーション交流イベント」:76 名参加
- スタートアップとの連携マインドをもつ中小企業の裾野拡大を図る「イノベーション交流会」:65 名参加
- 中堅・中小企業を対象とした「スタートアップとの連携促進」オンラインセミナー:69 名参加
- スタートアップ×中堅・中小企業のマッチングイベント「東商マッチングピッチ」:5 回開催、登壇スタートアップ 26 社、延べ 408 名参加
- 中小企業のイノベーション創出・生産性向上・経営課題解決に資するサービスを展開するスタートアップとの連携によるオンラインセミナー:13 回開催、延べ 1,036 名参加
- 産学公連携相談窓口(大学や公的研究機関の持つ知見、相談機能を広く活用できるよう企業からの相談の橋渡しを行う):16 件受付、うち 2 件が共同研究・委託研究へ進展(相談件数累計 227 件、うち 72 件が共同研究・委託研究へ進展)
- 中堅・中小企業のオープンイノベーション・産学公連携促進に向けたイベント「大学等との連携で経営課題を解決！中小企業の産学連携の取組とポイント」:64 名参加
- 中小ものづくり企業の IT、IoT の活用を支援するべく好事例を紹介する「中小製造業の好事例集(ウェブ版)」への事例の追加:5 社(計 48 社掲載)

2. ゼロエミッション東京の実現に向けた中小企業の省エネ対策・技術開発の推進

2050 年のゼロエミッション実現に向けて、社会的機運が高まる中、中小企業にも脱炭素化に向けた取り組みの推進が期待されている。今後も成長分野である G X 領域への挑戦は期待される所であり、「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業（ゼロエミッション要件）」「ゼロエミッション推進に向けた事業転換支援事業」を通じたイノベーション創出とゼロエミッション製品の販路拡大支援を強化されたい。

省エネ対策に関して、サプライチェーン全体での排出量削減のため、取引先から排出量削減を

求められる声が増えている。当商工会議所が本年6月に公表した「中小企業の省エネ・脱炭素に関する実態調査」によると、脱炭素に向けた取り組みを実施している企業は7割となっているものの、「マンパワー・ノウハウが不足している」「取り組むための資金が不足している」など多くの課題に直面している状況である。当商工会議所では、省エネや脱炭素の取り組みを後押しする「Tosho 攻めの脱炭素」事業を展開しているが、コスト負担を抑えながら排出量削減に取り組めるよう、戦略策定を支援する専門家支援の強化、省エネ設備や計測システム導入などに対する補助・助成の継続・拡充に取り組まれない。

【具体的要望内容】

- ① 排出量削減につながる省エネ設備の導入や、エネルギー使用量などの見える化促進に向けた計測システム導入などへの補助・助成の継続・拡充、および導入するうえでの専門家による脱炭素化に向けた経営戦略策定支援の強化（「クール・ネット東京」の活用促進、「ゼロエミッション実現に向けた経営推進支援事業」の強化）（新）
- ② 「躍進的な事業推進のための設備投資支援事業（ゼロエミッション要件）」、「ゼロエミッション化に向けた省エネ設備導入・運用改善支援事業」など、競争力強化に向けた取り組みや、省エネに向けた設備投資を後押しする施策の強化、拡充
- ③ 「ゼロエミッション化に向けた省エネ設備導入・運用改善支援事業」において、都外の工場などの自社所有物件への設備投資も対象とするなど、対象範囲や経費の拡大
- ④ ゼロエミッションに資する製品の調達推進、販路拡大支援の強化（「ゼロエミッション推進に向けた事業転換支援事業」の継続・強化、東京都トライアル発注認定制度を通じたPR強化）
- ⑤ グリーンの価値が適正な価格として評価されるための周知促進（新）

※東商の取組(2023年度実績)

- 「東商環境アクションプラン」にもとづく環境関連イベント:64回開催、延べ3,700名参加
- 環境・エネルギーに関する都・区との連携(共催・後援等):10回実施

3. 国際展開に対する支援

中小企業の経営環境は、国内市場縮小の懸念や、足元の地政学リスクの高まり、長引く円安や原材料価格の高騰など、不透明感が高まっている。そうした中で、中小企業が成長を実現するためには新市場の開拓が必要であり、海外市場への進出も有効な選択肢である。また、国内市場とは異なる多様なニーズに対応することで、自社製品・サービスの付加価値向上にもつながる。しかしながら、当商工会議所が昨年12月に公表した「中小企業の経営課題に関するアンケート」では、直接輸出企業の割合は13.2%に留まっている。国際展開は拠点進出に限らず様々な選択肢が存在することから、中小企業の成長実現に向けて多くの企業の挑戦を後押しすることが求められる。

東京都では、「中小企業海外展開支援事業」を通じて中小企業の国際展開に向けた現地情報の収集からプラン策定支援、ビジネスマッチングや越境EC出品などの販路開拓支援、輸出拡大支援など、網羅的に企業の取り組みをサポートしている。人手不足の下では、実務の導入部分までサポートを望む声もあり、中小企業が自走できるよう切れ目のない支援を図りたい。

円安が輸出を始める企業にとって好機となる中、実際に取り組む企業からは、「具体的な進め方

だけでなく、リスクへの対応や成果につながる後押しがあると有難い」といった声が寄せられている。中小企業の取り組みにつながる情報発信はもちろんのこと、取引成約に向けた万全なフォロー体制まで整った「海外展示会出展等支援」など、国際展開の機会創出とアフターフォローの充実に取り組みたい。

【具体的要望内容】

- ① 国際展開のきっかけ・着手につながる、様々な国際展開手法に関する好事例の横展開
- ② 新たに国際展開に取り組む企業の自走化までのサポート強化（事前調査、戦略支援から、進出支援、マッチング、実務の導入支援、越境E C活用、外国語サイトの構築に至るまで、取り組みから成果創出までの切れ目のない支援強化）（新）
- ③ 国際展開の第一歩に成り得る「越境E C」に対する支援（「越境E C出品支援事業」の継続および複数回の募集による支援機会の拡充）
- ④ WE Bサイトの多言語対応などに向けた支援の強化（「海外デジタルマーケティング支援」の強化）（新）
- ⑤ 海外展示会の積極的活用や出展に向けた支援（「市場開拓助成事業」や「海外展開総合支援事業（海外展示会出展等支援）」の利用促進、予算拡充、対象経費拡大）、海外の現地企業とのマッチング強化、実施後のアフターフォローの充実（新）
- ⑥ 現地拠点の事業転換など進出後の課題に対応するための支援（新）

※東商の取組(2023 年度実績)

- 各地商工会議所に対しカリキュラムと講師をワンパッケージにした「全国商工会議所輸出促進セミナーメニュー」を提供（19 商工会議所開催、延べ約 550 名参加）
- 「商工会議所海外展開支援担当者研修会」の開催(12 月)
- 海外展開を体系的に解説した「海外展開支援ハンドブック」を発行(2024 年2月)
- オンラインセミナーの実施による情報提供:2回、延べ 78 名視聴
- 海外オンライン視察会:35 名参加

Ⅱ. 人手・人材不足への対応強化

1. デジタルシフト・DXの加速化による生産性向上支援

日本商工会議所・東京商工会議所が本年2月に公表した「中小企業の人手不足、賃金・最低賃金に関する調査」において、人手が「不足している」と回答した企業は65%にのぼった。しかしながら、人手不足の対策として「採用活動」をあげる企業が8割と、採用に重きが置かれている状況で、「デジタル・機械・ロボットの活用」をあげる企業は3割に留まった。今後の生産年齢人口の減少を踏まえると、生産性向上を図るためには、人手を補完するデジタル技術やロボットの活用に注力しつつ、人的リソースは自社の価値を生み出す事業や業務に集中させるなど戦略的な対応が求められる。

I Tの導入・活用のレベル向上に取り組む企業を増大する上では、経営者の意識改革が最も重要である。東京都では、デジタル化に関心の低い中小企業にその必要性を周知し各企業の取り組み状況に応じて支援メニューにつなげる「都内中小企業向けデジタル技術導入促進ナビゲーター事業」やデジタル施策の総合窓口として「中小企業デジタルコンシェルジュ」を開設し、「DX推

進支援事業」を大幅に拡充するなど、ニーズに応じた施策を取り揃えていただいている。引き続き、デジタルシフトに着手していない企業に対する、「気づき」の促進から、デジタルツール導入後の活用まで、企業のレベルに応じた専門家による伴走支援を継続いただくとともに、デジタル技術導入やデジタル人材育成も含めた各種支援の実効性向上に向けて、支援事業を通じて収集される好事例・失敗事例の分析を踏まえた効果検証も図られたい。

デジタルシフト・DX推進支援の重要性が高まる中、伴走支援にあたる専門人材が不足している。当商工会議所としても現場の強化を図っていく所存であるが、支援機関・金融機関などの支援者に対する育成の強化も図られたい。

デジタルシフトの進展に伴い、サイバー被害が増加し、中小企業にとっても大きな脅威となっている。サイバーセキュリティ対策はデジタルツール導入と併せて施すべきであり、導入支援と組み合わせた施策展開を図るとともに、サイバーセキュリティに対する支援を強化いただきたい。

【具体的要望内容】

- ① IT導入からDXによる競争力強化までの伴走支援の継続と実効性向上に向けた対応の強化、効果検証の実施（「都内中小企業向けデジタル技術導入促進ナビゲーター事業」「中小企業デジタルツール導入促進支援事業」「DX推進支援事業」の継続・周知強化、好事例・失敗事例の分析結果に基づいた制度見直し）（新）
- ② IT導入やデジタルシフトに資する伴走支援の質向上に向けた支援者の育成強化（新）
- ③ IT導入に向けたITベンダーと中小企業とのマッチング支援
- ④ IT活用の好事例および他の企業の教訓となる失敗事例の発信や身の丈に合う実践事例の積極的な発信および機器導入に向けた知識習得支援
- ⑤ 中小企業の情報セキュリティに対するリテラシー向上、ソフト・設備機器導入支援の継続（「中小企業サイバーセキュリティ普及啓発事業」や「中小企業における危機管理対策促進事業」の継続）
- ⑥ サイバーセキュリティ対策の意識醸成に向けて、デジタル関連施策内での展開、周知強化（「DX推進支援事業」内のメニューとしてサイバーセキュリティ関連事業を展開（新）
- ⑦ 中小企業の省力化を後押しする支援の強化（「緊急デジタル技術活用推進助成金」の継続）（新）
- ⑧ 2024年問題対応の強化（「『2024年問題』対策に伴う設備投資緊急支援事業」の拡充、好事例の横展開）（新）
- ⑨ 補助金・助成金などに関する申請書類・報告書類の簡素化やオンライン手続推進、行政サービスにおけるデジタル活用および「はんこレス」の拡大など、「スマート東京」の早期実現に向けたデジタルガバメントの推進

※東商の取組(2023年度実績)

- IT活用に関するオンラインセミナーの実施による情報提供:88回、延べ4,202回視聴
- 「東商サイバーセキュリティコンソーシアム」による中小企業向けサイバーセキュリティ支援サービスの提供や情報提供(セミナー・相談会)の実施
- ITベンダーと中小企業の接点創出、デジタルツール導入促進に向けた商談・相談・交流イベントの実施:累計で中小企業188名、ITベンダー100社参加
- 標的型攻撃メール訓練:65社・526名を対象に実施

2. 中小企業の自己変革を支える人材確保・育成支援

(1) 中小企業の成長を担う人材育成

人的資本が重視される昨今、労働供給制約下で中小企業が成長を遂げるためには、生産性向上に加えて、従業員の育成を進めることで、限られた人員でも成長できる「少数精鋭の成長モデル」への自己変革を果たすことが求められている。

とりわけ、生産性向上や付加価値の拡大につなげる人材育成の取り組みは重要度を増している。中小企業からは「デジタル活用を進めたいが、デジタル人材が不足している」「現状の業務を回すのが精一杯で育成にかかる時間的余力がない」といった声上がるなど、慢性的な人手不足も相まって、自社内での対応が困難な企業も存在している。

デジタル人材の育成においては、社内のデジタル化を自走できるよう、企業ごとの実態に合わせた学習プログラムの策定、学習サポートが必要である。一体型の支援である「DX人材リスクリング支援事業」や、民間の力を取り込んだ「スタートアップの知見を活用したリスクリングによる中小企業デジタル化支援事業」を通じて強力に後押しいただきたい。

中小企業における従業員の人材育成では、育成に充てる資金、教える人材・ノウハウが不足しており、公的な職業訓練の充実が不可欠である。「職業能力開発センター」の機能を拡充し、企業のニーズに応じて育成計画の作成やオーダーメイド型の支援に取り組まれない。併せて、「キャリアアップ講習」においてもオンライン化の充実などリカレントに取り組む従業員が学びやすい環境を整備するとともに、講座の細分化による受講利便性の向上も図られたい。

イノベーション活動を担う人材不足に対して、豊富な経験を有する大企業や専門人材のノウハウを活用することは、社内の人材育成にも寄与する。「大企業と連携した中小企業・スタートアップの成長促進に向けた人材交流支援事業」を通じたマッチング機能の強化に加え、在籍出向費用の一部助成制度の創設により一層推進すべきである。

【具体的要望内容】

- ① 社内のデジタル化推進の中核となる人材育成に対する支援の活用促進（「DX人材リスクリング支援事業」の周知徹底、介護・看護業、宿泊・飲食業など労働集約型産業への優先枠の創設）（新）
- ② デジタル人材の中小企業とのマッチング支援強化（「デジタル人材育成支援事業」の利用者と中小企業とのマッチングの強化）
- ③ イノベーション活動をけん引する人材を育成する「経営人財育成スクールNEXT」の周知強化（新製品・新サービスの開発を担う中核人材の育成強化）
- ④ 「職業能力開発センター」の機能強化（訓練内容の質・量のさらなる拡充、東京都中小企業振興公社や東京しごとセンターによる活用の能動的な働きかけ、企業の人事労務担当者向けの体験学習の機会創出、人員の増強や設備の維持・拡充に向けた十分な予算措置）（新）
- ⑤ キャリアアップ講習における更なるオンライン化促進、講座の細分化による受講利便性の向上（新）
- ⑥ 大企業や技術力を有する中小企業との連携促進に向けた人材交流支援の強化（「大企業と連携した中小企業・スタートアップの成長促進に向けた人材交流支援事業」の充実、在籍出向費用の一部助成制度の創設）（再掲）

(2) 中小企業の採用活動と多様な人材の活躍支援

当商工会議所が本年3月に実施した「東商けいきょう(中小企業の景況感に関する調査)」では、2023年度の採用実績について、約半数が計画していた人数を充足できず、中小企業の人材確保は厳しい状況にある。企業や業界団体からは、「ハローワークで必要な人材を採用できない」「民間のエージェントは手数料が高い上に、返金規定を過ぎてすぐに退職するケースも存在する」といった声が寄せられており、公的な職業紹介への期待は大きい。マッチングの質向上のためには、業界のニーズを踏まえたマッチング機会の創出が重要である。加えて「業界別人材確保強化事業」における対象団体数拡充や「業界連携再就職支援事業」における対象講座・人数の拡充など、業界と連携した取組を推進されたい。

人手不足に対して、女性、外国人材、シニア、障がい者など「多様な働き手」の活躍推進を図ることは、人材確保のみならず、事業活動に多様な視点を取り込む効果も期待される。女性においては、管理職における女性の割合が低水準に留まる中において、キャリアアップに向けた育成の仕組みづくりが重要であり、「女性従業員のキャリアアップ応援事業」や「女性向け委託訓練」を通じた取り組みの強化を求めたい。また、外国人材においては、受け入れ後の定着に向けた支援にも取り組まされたい。

【具体的要望内容】

- ① 業界と連携した人材確保の取組推進、人手不足業界の魅力発信の強化(新)
 - ・ 「業界別人材確保強化事業」における対象団体数の拡充、周知促進
 - ・ 「業界連携再就職支援事業」における、ITコースなど既存分野の対象講座・対象人数の拡充、団体のニーズなどを踏まえたコースの新設など、職業訓練とマッチングの一体的支援の拡充
- ② 多様な担い手の活躍機会創出に向けた支援強化(新)
 - ・ 「成長産業人材雇用支援事業」(トライアル就労を活用した正社員化)や「成長産業分野キャリア形成支援事業」(職業訓練とマッチングの一体支援)における、マッチング後の定着度合や企業・利用者双方からの訓練評価の検証・改善、わかりやすい求人情報掲載の支援
 - ・ 職業能力開発センターの求職者向け訓練における、IT関連科目の募集定員・募集時期・実施校の拡大
- ③ 専門・中核人材戦略センターの実効性担保(専門人材とのマッチング機会の充実)ならびに、同事業を通じた人材確保に要する費用の助成拡充(新)
- ④ 「学生就業体験支援事業(きづく就業体験)」における、介護・看護業、建設業、運輸業など人手不足が深刻な業種への優先枠設置など重点的支援(新)
- ⑤ 大学や専門学校就職相談窓口、ハローワークと連携した「中小企業しごと魅力発信プロジェクト」の周知強化(新)
- ⑥ 「中小企業人材確保総合サポート事業」の「人材確保コンサルティング」の周知強化、利用促進(新)
- ⑦ 女性のキャリア形成支援の強化に向けた企業による人材育成計画策定や賃金体系見直しへの伴走型支援(新)
- ⑧ 男性も含む全ての従業員が仕事と育児を両立しやすい社内体制の整備(業務の見直し、省力化、

マルチタスク化)への伴走型支援

- ⑨ 就業意欲の高いシニア人材と中小企業のマッチング支援の強化(新)
- ⑩ 外国人材(留学生、高度人材等)と中小企業とのマッチングおよび定着に資する支援(「中小企業の外国人材受入支援事業」の拡充)
- ⑪ 日本語教育や地域コミュニティでの共生社会実現など、生活面を含む定着支援の充実(中小企業の外国人社員に対する研修など支援事業の拡充、地域との交流イベントの実施)
- ⑫ 障がい者の活躍推進に向けた企業の受入環境の整備(障害特性や個社の事情を踏まえた、業務の切り出しやデジタル化・機械化等による業務遂行の円滑化に資する伴走型支援の強化)(新)

(3) 働きやすい社会の実現に向けた就労環境整備

本年4月より建設業・運送業への「時間外労働の上限規制」が始まった。いずれも労働集約型産業であることから、法規制へ対応するために仕事量を抑えなければならない事業者も数多く存在し、収益や事業継続への影響が否めない。

長時間労働是正の方策として、建設業では適正な工期設定、運送業では物流効率化が不可欠であるが、業界内の取り組みには限界がある。建設業においては、週休2日確保への取り組みが徐々に進む一方、十分な賃金を得るために積極的に働きたいという意欲を持つ働き手もあり、事業者はあらゆる方策を組み合わせる必要に迫られている。また、港湾運送を含む運送業においては、「荷姿の統一や荷待ち時間の改善が必要」といった声が寄せられ、着荷主事業者の協力が必要であることから、運賃見直しや「物流の適正化・生産性向上に向けた荷主事業者・物流事業者の取組に関するガイドライン」の一層の周知強化が求められる。

働き方に対する意識の多様化により、雇用・労働環境は大きく変化している。従業員の定着に向けて、働きがいを見出す「エンゲージメント」の向上や働きやすい環境を整備する「健康経営」の推進は、戦略的に実践することで人材の活力向上や生産性向上も期待できることから、一層の普及促進が重要である。

【具体的要望内容】

- ① 国の「物流の適正化・生産性向上に向けた荷主事業者・物流事業者の取組に関するガイドライン」の着荷主も含めた周知強化(新)
- ② 建設業における「2024年問題」に係る施主も含めた周知強化(工期設定への配慮の徹底)
- ③ 「働き方改革パワーアップ応援緊急対策事業」の専門家による巡回相談の強化(新)
- ④ 「エンゲージメント向上に向けた職場環境づくり推進事業」を利用する企業へのコンサルティング支援、「働き方改革パワーアップ応援緊急対策事業」の専門家派遣と連携した取組推進による、多様で柔軟な働き方の導入に係る課題の把握から導入支援までの一貫支援の実施(新)
- ⑤ 健康経営に取り組む中小企業に対する専門家を活用した支援の継続

※東商の取組(2023年度実績)

- 会員企業と学校法人との就職情報交換会:3回開催、参加企業延べ821社、参加学校法人延べ252校、面談数9,620件
- 東商リレーションプログラム(大学1・2年生向け職業観醸成、中小企業の魅力発信事業):参加企業47社、参加学生延べ260名
- 都立商業高校・工業高校の進路指導教員との交流会:2回開催、参加企業延べ123社、参加都立高校延べ31校
- キャリア人材サポート事業:参加企業延べ253社、求人数410件、面談数延べ450件(面談会年4回開催)

- 都立職業能力開発センター見学会・求人相談会:2回開催、参加者延べ 58 名
- TOKYO デジタルキャリアフェア IT デジタル就職展:参加企業(東商募集)13 社
- TOKYO 障害者マッチング応援フェスタ職業体験実習面談会:参加企業(東商募集)3社
- 東商×ハローワーク わかもの就職面接会:2回開催、参加企業延べ 15 社、参加求職者 51 名、面談数 67 件
- 外国人留学生大卒等合同就職面接会:3回開催、参加企業延べ(東商募集)67 社、参加求職者延べ 1,539 名
- 企業 OB・OG 人材との交流会:参加企業8社、面談数 40 件
- 自衛隊東京地方協力本部の担当者との交流会:参加企業 29 社
- DX・GX 時代を担う専門・中核人材戦略センター事業との連携(周知協力)
- 上記取り組み等による人材確保数:340 名(採用数 275 名・内定数 65 名)
- 感染症対応力向上プロジェクトを通じた企業への感染症対策支援:80 社
- 健康経営や職場における健康づくりに対する専門家派遣を通じた企業支援:89 社(延べ 404 回)
- 東京都の雇用就業施策に関する重点要望(12 月、提出先:東京都)
- 「労働時間管理の実務と人手不足解消への道」講演会:219 名参加
- 「2024 年問題乗り越えるための働き方改革」講演会:2回開催、114 名参加

Ⅲ. 適正価格での取引推進に向けた環境整備

1. 公正な取引環境の整備

あらゆるコストが高止まりする中、国による取引状況の調査・公表、取締りの強化により、価格交渉の機運が醸成され価格転嫁も一定程度の効果が見られている。他方、取引環境は企業体質や業界の商習慣によっても大きく状況が異なり、企業からは、「外資系企業は本国の考え方に基づくため、国の取締り強化の効果がなく、価格転嫁が進まない」といった悲痛な声が多数寄せられている。また、当商工会議所が本年6月に公表した「東商けいきょう(中小企業の景況感に関する調査)」によると、労務費における価格転嫁では25%が「全くできていない」と回答し難航している状況である。

このような中、国でも取り組みを加速化させているが、東京都におかれても、「下請企業対策」の継続により、原価計算や価格交渉のノウハウ提供といった受注者向けの個社支援を引き続き実施いただきたい。

持続的な賃上げの原資確保に向けて労務費の価格転嫁の推進は今後一層重要となる。企業からも「今後労務費の価格転嫁交渉を行う予定だ」という声や、「賃上げの動きが続く今が労務費を価格転嫁するチャンスだ」という声も聞かれている。昨年11月に公正取引委員会等で公表した「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に基づき東京都では「労務費増加試算ツール」を作成されたが、経営支援や個社支援内での活用にも取り込まれることで、中小企業への賃上げ原資確保に向けた後押しをされたい。

【具体的要望内容】

- ① 下請企業との公正取引や知財取引の適正化など「下請振興基準」の遵守に向けた国との連携による「下請振興法」の普及・啓発事業の展開
- ② 下請企業の価格交渉促進に向けて業種に応じた個社支援・指導の強化(下請企業対策の拡充、下請センター東京における普及啓発・相談対応の強化)
- ③ 「労務費増加試算ツール」、国の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の活用、発注者に対する周知促進(発注者・受注者に求められる12の行動指針の徹底)(新)
- ④ 各種業界団体の下部組織における「自主行動計画」の策定、「自主行動計画」および「下請適正

取引等推進のためのガイドライン」の現場への浸透・徹底に向けた都内業界団体に対する働きかけ

- ⑤ 業種特性を踏まえた価格転嫁の成功事例の収集・周知（「下請取引適正化推進員」との連携促進、活動実績の公表）
- ⑥ B to C事業者の円滑な価格転嫁を実現するため、付加価値も含めた適正価格で取引することに対する理解促進（メディアを通じた消費者向け広報の強化）
- ⑦ 中小企業庁作成の「知的財産取引に関するガイドライン・契約書のひな形」の普及・啓発（新）

2. パートナリシツ構築宣言の推進と実効性向上に向けた取り組みの加速化

2020年6月より募集が開始された「パートナーシツ構築宣言」公表企業数は49,000社を超えたが、適正価格での取引推進に向けて、さらなる宣言拡大と実効性の向上が求められている。経済三団体では本年1月に「構造的な賃上げによる経済好循環の実現に向けた要請」を連名で取りまとめ、「パートナーシツ構築宣言」への参画を呼びかけるとともに、宣言の趣旨を徹底し、経営者自らが先頭に立ち取引適正化の取り組みを強力に進めるよう会員事業者等に働きかけている。当商工会議所としても宣言拡大に向けた働きかけを強化する所存であるが、サプライチェーン全体の共存共栄の実現のため、委託事業に対する宣言企業への優先発注制度や各種助成金における加点要素への追加などについても検討、実施されたい。

【具体的要望内容】

- ① 取引適正化に向けた「パートナーシツ構築宣言」の強力な推進（東京都からの委託事業における採択条件化、各種補助金・助成金の加点要素への追加等）
- ② 「パートナーシツ構築宣言」の宣言企業が補助金・助成金の加点を申請する際、宣言の有無だけでなく、具体的な取り組みや実績を明記するなど、実効性を高めるための仕組みを創設
- ③ 「パートナーシツ構築宣言」の宣言企業の現場（購買）担当者への浸透に向けた周知活動の強化

※東商の取組(2023年度実績)

○オンラインセミナーの実施による情報提供:8回、延べ847名視聴

IV. 中小企業の成長ステージに応じた支援の強化

1. 多様な起業・創業の促進、スタートアップの成長促進

(1) 経済活力の維持、向上に向けた起業・創業の促進

東京都内の企業数は、年々減少していたが、2021年の調査では若干の増加に転じた。多様な働き方が浸透する中、起業・創業を促進する施策を強力に推し進めてきた成果であるが、2022年度の東京都の開業率は4.4%と、10%前後で推移する欧米主要国と比べて低位にとどまる状況は改善されていない。東京を世界有数の起業しやすい都市にするためには、各段階における不安を取り除くことが重要であり、起業・創業の「認知・検討」段階における「小中学校向け起業家教育推進事業」「高校生起業家養成プログラム」の推進、起業の「選択・準備」段階における経営実務に関する支援の充実など起業・創業に至るステージに応じた対策を講じることが必要である。

また、大企業内で十分に活用されていない人材や革新的なアイデアなどの経営資源に焦点を当てて、カーブアウトやスピンオフによる起業・創業を促進することは、日本が有するポテンシャルを最大限活用するという点で重要である。大企業に所属しながら新事業に挑むアプローチは、失敗へのリスクを低減し、より多くの人々が起業を検討するきっかけにもつながることから、「新事業発掘プロジェクト事業」を通じた支援強化に取り組まれない。

起業を考える際のリスクとして、創業期の「死の谷」を乗り越えるための資金供給や再チャレンジの重要度は、現在のビジネス環境において極めて高い。特に、事業に失敗した後の再チャレンジの難しさは、多くの起業家が直面する大きな障壁となっている。この課題に対処するには、「リスタートアントレプレナー支援事業」を通じ、再チャレンジに対する支援体制の充実が必要である。加えて、アントレプレナーシップの涵養が重要であり、新たな価値を生み出そうとあきらめずに挑戦する資質を育む教育に中長期的に取り組むことで、失敗を許容し、再チャレンジを後押しする意識・文化を醸成することが必要である。

【具体的要望内容】

- ① 新たな地域経済の担い手にもなる起業・創業の促進に向け、特に初等中等教育などの年代も含めた、アントレプレナーシップ教育の強力な推進
- ② 創業支援に関する安定的な予算の確保（「創業助成事業」の予算拡充等）
- ③ 起業から事業拡大まで、経営実務を経験してきた先輩経営者によるサポート強化（サポート役となる先輩経営者とのマッチングやメンタリング支援プログラムの実施、創業支援施設における企業経営者による相談対応の充実等）（新）
- ④ 起業の裾野拡大に向けた、大企業からの独立、カーブアウトスタートアップ創出を後押しする「新事業発掘プロジェクト事業（GEMStartup TOKYO）」による支援強化
- ⑤ 創業期の「死の谷」や急激な事業拡大局面を乗り越えるための支援強化（経営基盤が脆弱な創業初期の企業に対する成長性・将来性に重点を置いた資金供給、事業計画の見直し・策定支援等）
- ⑥ 再チャレンジを後押しする「リスタートアントレプレナー支援事業」の強化

（2）イノベーション創出の担い手として期待されるスタートアップの成長促進

スタートアップは革新的な製品・サービスを生み出すことで市場を切り開き、新たな需要を生み出すことで経済を活性化する存在である。今後、日本経済を大きく成長させるためには、イノベーションの担い手であり、社会課題解決にも貢献し得るスタートアップの成長促進に官民を挙げて取り組むことが求められている。

東京都では、2022年に新たなスタートアップ戦略「Global Innovation with STARTUPS」を取りまとめ、取り組みを進めているが、計画に対して的確な進捗把握と着実な実行を求めたい。また、東京は、40万を超える中小企業や多様な人材、さらには研究機関や金融機関が集積している。東京という集積のメリットを生かし形成されているエコシステムの中で、本年5月にオープンした「Tokyo Innovation Base」（TIB）を拠点として、多様なプレイヤーが参画することでより一層のエコシステムの活性化を図るべきである。とりわけ今後のエコシステム形成の取り組みにおいて、中堅・中小企業の参画を促進すべきである。

また、スタートアップの中には、ユニコーンのような急成長を遂げるスタートアップのみならず、研究開発型や社会課題解決型のスタートアップも存在する。個社に対する支援体制の拡充はもちろんのこと、スタートアップの類型やフェーズ、成長志向に応じた施策を展開されたい。

【具体的要望内容】

- ① 新たなスタートアップ戦略「Global Innovation with STARTUPS」に基づく取り組みの着実な実行
- ② 網羅的に措置されている支援施策の周知強化ならびに効果検証、ニーズや実態に応じた改善
- ③ スタートアップエコシステムの活性化、中堅・中小企業の参画促進（「Tokyo Innovation Base」(TIB)を拠点としたスタートアップエコシステムへの中堅・中小企業の参画促進）(新)
- ④ スタートアップの成長促進に向け、ユニコーン創出のみならず、様々な成長志向を持つスタートアップに目を向けた議論の実施と、実態をふまえた予算・支援施策の措置
- ⑤ 革新的なイノベーション創出に対する、事前調査段階から事業化、社会実装、成果創出に至るまでの切れ目のない支援メニューの充実
- ⑥ スタートアップの多様なアイデアを発掘するための「多段階選抜方式」の導入促進
- ⑦ スタートアップ育成に向けた、中長期のハンズオン支援事業の創設
- ⑧ スタートアップの実績、信用蓄積につながる、実証実験事業などを通じた行政による支援強化、「ファーストカスタマー」としての市場創出支援、公共調達への参入促進
- ⑨ 成果創出までに時間を要するハードウェアベンチャー育成、都内ものづくり産業の活性化に向け、「ものづくりベンチャー育成事業」の継続的な実施
- ⑩ 革新的な製品・サービスの事業化に向け、中小企業がスタートアップと実証実験に取り組む際の補助制度創設、アクセラレータープログラムの費用補助事業の創設
- ⑪ 海外VCの誘致、国内スタートアップ情報の発信など、スタートアップの資金調達環境の整備促進、グローバルイベントなどの積極開催

※東商の取組(2023年度実績)

- 創業窓口相談:2,978件(個別・専門相談)
- 創業ゼミナール:2回開講、各7日間延べ40名参加/2003年11月から開講、延べ卒業生数1,345名
- 創業テーマ別セミナー:年2回開催、延べ35名参加
- 大学における起業家講演:5大学で5回開催
- 「2023年度版開業ガイドブック」・「創業マンガ」の制作・発行
- 東商アイデアピッチ:参加者42名、登壇者8名(創業5年未満の方を対象とした地域課題の解決に資するビジネスアイデアピッチを東商として初めて開催)
- スタートアップ×中堅・中小企業マッチングイベント:参加者44名、登壇者8社(ハイブリッド形式のピッチイベント)
- 発達段階に応じたアントレプレナーシップ教育の推進に向けた意見(5月)
- 中小企業を顕彰する「勇気ある経営大賞」に、「スタートアップ部門(創業10年以内の企業が対象)」を新設
- 「子どもが育つ、社員が伸びる アントレプレナーシップ教育支援ガイドブック」の発行(2024年2月)

2. 地域経済を支える中小企業・小規模事業者に対する支援継続、強化

(1) 中小企業・小規模事業者の持続的な成長に資する支援

当商工会議所では、域内事業者の身近な相談先として、23支部、本部の中小企業相談センターやビジネスサポートデスクにおいて年間10万件を超える経営相談に対応している。継続性のあ

る伴走型支援を行うためには、中小企業・小規模事業者に寄り添い、課題の整理から解決まで支援する経営指導員の人材確保が必要不可欠である。コロナ禍からの脱却に伴い、業況が改善している企業とコロナ禍前の水準まで回復できない企業との二極化が進行しており、これまで以上に個社の状況に応じたきめ細かな支援を強化する必要性が高まっていることから、商工会議所に対する小規模企業対策予算の安定的な確保に努められたい。

「中小企業活力向上プロジェクトアドバンス」は、事業者自身に気づきを与え、支援機関・専門家と連携、協力しながら、潜在的な課題解決に向けたきめ細かい伴走型支援を行うものとして大変有効な施策である。中小企業・小規模事業者の経営力強化を後押しすべく、引き続き、同事業の実施、拡充を図られたい。

活力ある地域・まちづくりを推進するうえで、地域の生活・防犯・防災などの社会的機能を補完し、コミュニティの担い手としての機能を持つ商店街の役割は大きい。こうした重要な役割を担う商店街のさらなる活性化に向けて、任意団体の法人化が促進されるよう、インセンティブの拡充を求める。

【具体的要望内容】

- ① 商工会議所が実施する小規模企業対策に対する安定的な予算確保
- ② 地域の事業者の事業継続（事業承継、創業、経営革新）に資する地域持続化支援事業（拠点事業）の安定的・継続的な予算確保
- ③ 「中小企業活力向上プロジェクトアドバンス」など、中小企業・小規模事業者の経営力強化施策の継続的な運用、支援を受けて事業計画書を作成した事業者に対する支援施策の充実（各種支援施策への加点要素化等）
- ④ 商店街の環境整備支援、および任意団体の法人化推進

※東商の取組(2023年度実績)

- 指導件数:巡回指導(対象企業数)12,197社 実績 32,782件 / 窓口指導(対象企業数):19,902社、実績 78,167件
 集団指導(講習会):565回開催、14,006名参加 / エキスパートバンク事業:269社、実績 621件
- 東商における経営改善普及事業予算等:約 23 億円(内、東京都補助約 21 億円)
- ビジネスサポートデスク相談件数:3,905社、8,979件

(2) 地域産業の成長を支える国内販路開拓支援

本年6月に公表した「東商けいきょう（中小企業の景況感に関する調査）」によると、売上DIは5.4であり、大幅に改善した2023年4-6月期から悪化を見せている。とりわけ実質賃金がマイナスで推移する中において、B to C企業を中心に消費低迷に苦しむ企業が増えている。企業からも「新商品を開発したものの、既存製品と分野が異なるため販促に苦戦している」「消費者の節約志向が目立ち購入を控えているため売上につながらない」といった声が寄せられている。成長を目指す上で、中小企業の生み出した価値ある製品・サービスの販路を確保することは重要であり、事業基盤を安定・強化させるという観点からも、売上を伸ばさせる販路拡大支援が求められる。とりわけ、コロナを経て、受注側・発注側ともにリアル面談のメリットが再認識されており、当商工会議所と東京ビックサイトが主催する「東京ビジネスチャンスEXPO」や地方企業との受発注機会につながる「地域連携型商談機会創出事業」の継続的な予算措置を求める。

また、地元根付く地域貢献型の中小企業においては、個社の取り組みには限界があることから、地域産業の活性化を通じた販路開拓の支援が必要であり、地域産業の魅力発信など多様な主体が参画して行う「地域産業成長支援事業」の拡充も図られたい。

【具体的要望内容】

- ① 都内中小企業の新たな販路開拓に資する展示会・商談会に係る支援の継続（「東京ビジネスチャンスEXPO」の継続）
- ② 中小企業の販路開拓に資する支援事業の強化、拡充（「目指せ！中小企業経営力強化アドバンス事業」による支援強化、「中小企業活力向上プロジェクトアドバンス」を経て展示会出展助成を受けた事業者が、経営革新計画などに基づく新たな取り組みを実施した場合は複数回の助成を認めるなど事業の拡充）
- ③ 展示会出展助成などの販路開拓支援の実効性を高めるための、マーケティング・ブランディング戦略構築段階から成果創出に至るまでの、専門家・専門人材による一貫した支援強化
- ④ 「販路開拓におけるDXサポート事業」によるデジタルマーケティング、営業DX支援の推進と、中小企業の理解促進に向けた好事例の横展開
- ⑤ ECサイト構築・運用やECモール出店に係る幅広い支援の実施（「メディア活用販路開拓支援事業」、「ECサイトの活用による東京の特産品販売支援事業」の継続）
- ⑥ 都内企業の新規商品開発を強力に後押しし、都内企業と地方企業とのネットワーク強化に有効な「地域連携型商談機会創出事業」の継続
- ⑦ インバウンド消費増大に向けて、「Buy TOKYO推進活動支援事業」等における東京都の製品のアンテナショップの開設
- ⑧ 多様な主体の参画で地域産業を活性化する「地域産業成長支援事業」の予算拡充（新）

※東商の取組(2023年度実績)

- 中小企業活力向上プロジェクトアドバンス
経営分析支援企業 92 社、アシストコース支援企業 148 社、アドバンスコース支援企業 90 社
- 東京ビジネスチャンスEXPO:出展者 289 社、出展地域商工会議所 10 団体、来場者数延べ 11,103 名
- 商談会:11 回開催、商談件数 2,736 件
- ビジネス交流会:13 回開催、延べ 578 名参加、交流機会 4,976 件（本部主催分）
- 展示会出展支援:3回実施、51 社
- 工業系展示会「全国の匠の技展」:1回実施、50 社出展
- 地域連携型商談機会創出事業:3か所で開催、商談件数 941 件

3. 中堅企業に対する支援の強化

国では、中小企業者を除く従業員 2,000 人以下を「中堅企業」と定義づけ、本年 3 月に中堅企業に対する支援施策を取りまとめた「中堅企業成長促進パッケージ」を策定した。これまで支援が手薄であった中堅企業に対する施策の展開により、中小企業が中堅企業へと成長する後押しとなる。東京都におかれても、この動きを踏まえて、支援施策を活用している中小企業が競争力を有しながら中堅企業となり、さらには持続的に成長することができるよう、中小企業卒業後一定期間は中小企業向けの設備投資施策が使える制度等を検討されたい。

4. 価値ある事業の円滑な承継や事業再編に向けた支援

「2024 年度版中小企業白書」によると、中小企業の経営者年齢のピークは、若年層側・高齢層側の双方に向けて緩やかに分散してきており、中小企業の事業承継対策に一定の進捗がみられる。一方で、75 歳以上の経営者の割合は過去最高となっており、これらの企業は十分な準備がないまま経営者交代、あるいは廃業するリスクが高い。

当商工会議所が本年 2 月に公表した「事業承継に関する実態アンケート」において、事業継続の意思があるものの、後継者を決めていない事業者が 3 割にのぼっている。また、休廃業を選択する企業のうち、半数以上は直近の業績が黒字である（株式会社東京商工リサーチ『「休廃業・解散企業」動向調査（2023）」）。後継者が決まらず廃業となれば、中小・小規模事業者が保有する「価値ある事業」が失われる恐れがあり、依然として中小企業の事業承継は喫緊の課題である。事業承継の課題は各事業者で様々で、承継のタイミングも異なることから、円滑な事業承継には、早期に対策に取り組み、計画的に実行することが重要である。早期着手に向けた「気づき」を促し、「決断」の後押しを強力に進めていかなければならない。

また、当商工会議所の「事業承継に関する実態アンケート」では、親族内承継の割合が最も高いものの、従業員承継の割合も増加傾向にある。従業員承継については、事業者からも、「情報が少ない」、「株式買取のための資金調達に困難を感じる」、「親族承継以上に後継者教育が不足しがち」といった声が寄せられており、事例の発信や既存施策の周知を強化されたい。

さらに、近年、中小・小規模事業者への M & A 市場は急速に拡大してきた。後継者不在企業にとって M & A は効果的な手法である一方で、中小企業の M & A に対する理解不足や業界イメージの改善を求める声も寄せられており、中小・小規模事業者の身近な存在である税理士等の専門家や地域金融機関などを巻き込んだ対策を、一層推進されたい。

ゼロゼロ融資の返済も本格化し、今後、倒産・廃業懸念企業の増加が見込まれる。残すべき事業や従業員を守るためにも、倒産・廃業前に事業譲渡等の M & A を選択肢の一つとして検討できるよう、周知を図られたい。特に同業種内での事業引継ぎについては、比較的検討しやすく、相乗効果を発揮しやすい傾向にあることから、周知を強化いただきたい。

【具体的要望内容】

- ① 事業承継対策の第一歩である自社株式の評価の重要性の周知（情報発信）と「事業承継支援助成金」を活用した推進（新）
- ② 事業承継対策に取り組む契機につながる事例・情報の発信（事業承継により事業ドメインを再構築し、企業の成長を果たした事例の発信）
- ③ 事業承継をはじめ地域の事業者の事業継続に資する地域持続化支援事業（拠点事業「ビジネスサポートデスク」）の安定的な予算確保、利用促進
- ④ 事業承継に要する時間を考慮し、後継者候補の早期決定と育成および事業承継計画の早期作成の重要性の周知
- ⑤ 税理士などの専門家・地域金融機関などを巻き込んだ事業承継対策の推進（早期着手に向けた「決断」の後押し、事業承継税制の正しい理解・活用の促進、中小企業・小規模事業者の M & A の推進等）
- ⑥ 「後継者イノベーションスクール」の利用促進、民間事業者等が行う後継者育成講座等の費用

に対しての補助対象化（新）

- ⑦ 増加傾向にある「従業員承継」の事例の発信、従業員承継における株式買取資金に活用できる東京都制度融資の周知強化および東京中小企業投資育成株式会社の活用促進（新）
- ⑧ 東京都がM&Aプラットフォームと連携し譲渡側の中小企業のM&Aマッチングを支援する「企業再編促進支援事業」の継続、活用促進
- ⑨ 倒産・廃業懸念企業が一部事業の譲渡により、譲受企業にて事業を存続、雇用維持した事例、同業種内での事業引継ぎ等の事例発信および推進（新）
- ⑩ 中小企業のPMIを支援する「経営統合支援事業」の周知、活用促進および統合作業ができる専門家・アドバイザーの育成
- ⑪ 「経営者保証に関するガイドライン」「事業承継に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」の周知徹底、利用促進
- ⑫ 経営者保証を不要とする「事業承継特別保証制度」（信用保証制度）の周知、活用促進

※東商の取組(2023年度実績)

- 「中小企業の円滑な事業承継の実現に向けた意見」(7月、提出先:東京都知事等)
- ビジネスサポートデスクにおける事業承継支援:1,034社、2,855件
- 事業承継診断の実施:診断企業数47社（社長60歳「企業健康診断」®:精緻な事業承継診断)
- 東京都事業承継・引継ぎ支援センター:新規相談企業数1,022社、成約件数99件

5. 経営改善・事業再生・廃業により再チャレンジを図る企業に対する早期支援

コロナ禍から社会経済活動が正常化しつつある中で、中小企業の業況は回復傾向にあるものの、同一業種内でも業績が回復した事業者とそうでない事業者の二極化が鮮明となっている。当商工会議所が昨年12月に実施した「中小企業の経営課題に関するアンケート調査」では、資金繰りが厳しい事業者のうち、事業も不調である事業者は約半数にのぼった。物価高や人手不足の影響も相まって、厳しい環境に置かれた事業者の経営課題も複雑化していることから、経営改善を伴う支援を早期に施すことが不可欠である。

ゼロゼロ融資の返済が本格化する中、信用保証協会による100%保証付の融資が中心となる事業者に対して、早期の経営改善着手につなげるため、地域金融機関や東京信用保証協会が一体となり支援にあたるよう働きかけを実施されたい。また、金融支援のみならず中小企業支援機関の支援も組み合わせながら、経営改善支援にも積極的に取り組まれたい。

業績回復が果たせず事業再生の検討や廃業を選択する事業者が増加している。2023年の倒産件数、休廃業・解散件数は前年と比較して増加しており、早期相談の遅れにより廃業に至るケースも存在している。日本経済の活力維持、価値ある事業の喪失回避のため、事業再生支援や事業譲渡などを通じた価値ある事業の引継ぎ支援が一層重要となる。

「中小企業の事業再生などに関するガイドライン」による民間の第三者専門家を通じた私的整理スキームは、小規模事業者の事業再生ニーズの受け皿となる。東京都におかれても中小企業活性化協議会による事業再生支援とともに本ガイドラインを通じた支援の周知・利用促進に取り組まれることで、事業者のフェーズに応じた支援の強化を図られたい。

やむなく廃業を検討する事業者に対しては、再チャレンジも含めた支援施策を理解し、自らの決断によって早期に廃業を選択することが必要である。「倒産防止特別相談事業」では、事業者と

ともに廃業も含めた事業継続の方向性を決定することができ、破産・倒産危機回避に一定の効果をもたらす。相談件数が増加する中、体制強化に向けて予算拡充を求めたい。

また、わが国では、経営者保証により、企業の倒産時には経営者自身も自己破産に追い込まれ、再チャレンジが困難な状況になるという問題が存在する。廃業を選択する事業者に対しては、「経営者保証に関するガイドライン（保証債務の整理）」の推進が必要である。「廃業時における『経営者保証に関するガイドライン』の基本的考え方」とあわせて、東京都から東京信用保証協会に対して引き続き積極的な活用を要請すべきである。

【具体的要望内容】

- ① 資金繰りや収益力改善の早期相談、早期経営改善支援の強化（地域金融機関や東京信用保証協会による取引先中小企業に対する経営状況の把握、相談体制の強化、支援機関等との連携強化）（新）
- ② 経済情勢を見極めつつ、「早期経営改善計画策定支援事業」および「経営改善計画策定支援事業（通常枠）」を利用して経営改善計画を策定した事業者においては、保証債務の条件変更に対応するなど、“事業者の実情に応じた最大限柔軟な対応”を行うよう、東京信用保証協会に対する引き続きの要請
- ③ 「経営者保証改革プログラム」の事業者に対する周知強化、適切な対応の徹底に向けた働きかけ（制度融資において要件を充足する際、経営者保証の解除を事業者が選択できる環境の整備）
- ④ 動産・債権担保融資（A B L）制度利用促進のためのP R展開の推進、ならびに保証料や担保物件の評価費用に対する補助率の拡大
- ⑤ 中小企業の私的整理手法はもとより、有事に至る前の中小企業と金融機関双方の取り組みについても記載している「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」の周知促進、中小企業活性化協議会による再生支援の周知・利用促進
- ⑥ 中小企業活性化協議会や「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」などに則った準則型私的整理に基づく弁済計画について、「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応を行うよう、東京信用保証協会に対して要請（ゼロ弁済での債務整理計画の積極的な活用等）
- ⑦ 東京信用保証協会が再生ファンドへ求償権の不等価譲渡を行う際の手続き円滑化のため、東京都の事前承認手続きの簡略化
- ⑧ 廃業による「価値ある事業」の喪失回避に向けた、事業再編・事業統合の促進（新）
- ⑨ M & Aに係る費用を補助する「事業承継支援助成金」の周知・利用促進
- ⑩ 円滑な廃業と再チャレンジの早期決断に向けて、東京信用保証協会をはじめとした公的機関、地域金融機関などのオール東京での支援強化（廃業の決断に必要な事業再生や再チャレンジも含めた全体像の提示、各種施策の周知）
- ⑪ 経営難に直面している中小企業の相談に対応する「倒産防止特別相談事業」の予算拡充

※東商の取組(2023年度実績)

- 経営安定特別相談室: 支援件数 91 件
- BSD センtral拠点による経営改善支援: 318 社、901 回支援

V. 世界に輝く都市の実現に向けた環境整備

1. 国際競争力向上に向けた都市政策の推進

森記念財団都市戦略研究所が昨年 11 月に発表した「世界の都市総合力ランキング」によると、東京は総合評価で、ロンドン・ニューヨークに次ぐ第 3 位であるが、第 4 位のパリとは僅差であり、パリに 3 位の座を奪われる可能性も指摘されている。分野別に見ると、「文化・交流分野」と「交通・アクセス分野」において東京はこれら 4 都市の中で最下位に沈んでいる。

「文化・交流分野」において、項目別ランキングで 30 位と世界の主要都市と比較して大きく後れを取っているのが「ナイトライフ充実度」である。インバウンドの文脈においても東京の夜の過ごし方への課題が指摘されて久しく、夜間の経済活動を活発化させる観点からもナイトライフの底上げが不可欠である。一方で、東京のまちが有する強みとしては、世界で広く人気を博している漫画・アニメ等のサブカルチャーや江戸・東京が持つ歴史文化が挙げられる。近年のデジタル化・ソーシャル化も相まって日本の文化と歴史が世界中に拡散され人気を得ている一方で、それらの強みが都市戦略やまちづくりに十分に活かされているとは言い難い。「国際文化都市東京」を実現すべく、東京が持っている「文化の力」を再認識し、東京の文化と歴史をまちづくりに活かし、さらにその魅力を伸長すべく、世界をリードする積極的な取り組みを展開する必要がある。

「交通・アクセス分野」においては、都市の基盤としての道路・鉄道・空港等のインフラ整備による国内外ネットワークのさらなる充実はもとより、都市のレジリエンスを高めるため、まちの整備などの取り組みが欠かせず、木密地域の延焼防止に向けた道路整備や無電柱化の早期整備も必要である。

【具体的要望内容】

- ① ナイトタイムエコノミーの活性化に向けたビジョン・戦略の策定、法制度の整備（海外の先行事例調査・都内事業者の実態調査の実施、多様なステークホルダーの声を取り入れた会議体の運営と戦略策定、地域住民に配慮し安全・安心な暮らしの維持を前提とした法改正）（新）
- ② 漫画・アニメと関連した地域おこしの強化、漫画・アニメの制作関連物の保護・保存（漫画やアニメの歴史を活用したまちづくりの促進、公共エリアを含むまちなかでのイベント実施時の公道使用等の柔軟化、原画を保存・展示する博物館等関連施設の整備）（新）
- ③ 歴史文化を活かした景観整備・保存（固定資産税の減免による事業継続支援、保守修理費用の支援）
- ④ 道路整備の推進（木密地域の延焼防止に向けた特定整備路線の整備、無電柱化の着実な推進）
- ⑤ 公開空地等の利活用の推進（公開空地等の面積要件の緩和、有料公益的イベントの日数制限の緩和等）

※東商の取組(2023 年度実績)

- 「首都・東京の国際競争力強化に向けた都市政策等に関する要望」(7 月、提出先:東京都知事等)
- 「東京都の災害・リスク対策に関する要望」(10 月、提出先:東京都知事等)
- 「今が好機！補助金・助成金を活用した EV 充電インフラ導入セミナー」講演会開催、49 名参加
- 関東大震災 100 年特別シンポジウム「復興に尽力した渋沢栄一と現代のリーダーに学ぶ～逆境の時こそ力を尽くす～」講演会開催、166 名参加
- 「働く人のためのマイ・タイムライン作成セミナー」講演会開催、8 名参加
- 「中小企業向けオールハザード型 BCP 策定ガイド」発行(2024 年 3 月)

2. 中小企業の事業継続と生産性向上に資する税制措置および納税環境の整備

本年発表された都内の公示価格は、社会経済活動の回復を背景に3年連続で上昇した。コスト増により厳しい環境下にある中小企業にとって過重な固定資産税負担を緩和するため、商業地に係る固定資産税・都市計画税の軽減措置、および小規模非住宅用地の減免措置は引き続き延長するとともに、拡充、恒久化を検討すべきである。また、企業の前向きな投資活動を促進するため、法人事業税・法人住民税の超過課税を撤廃すべきである。

中小企業の業務効率化を推進する上では、都税や公金の電子納税の普及、東京都や周辺自治体における個人住民税の特別徴収事務帳票や給与支払い報告書などの帳票様式の統一など、納税事務負担の軽減を図るべきである。あわせて、個人住民税の現年課税化が検討されているが、税額計算等に係る数多くの事務作業が発生し、企業に過度な納税負担の増加を招くことから導入には反対である。

【具体的要望内容】

- ① 商業地などに係る固定資産税・都市計画税の条例減額措置（負担水準の65%、税額の1.1倍）の延長および拡充（負担水準の60%までの引下げ）、小規模非住宅用地に係る2割減免措置の拡充（減免割合の引上げ）および恒久化
- ② 企業活動の拡大を阻害する法人事業税・法人住民税の超過課税の撤廃
- ③ 東京都および周辺自治体における電子納税の普及促進
- ④ 東京都および周辺自治体における個人住民税の特別徴収事務の帳票、特に給与支払い報告書の様式統一に向けた取り組み促進
- ⑤ 事業者の納税負担を増加させる個人住民税の現年課税化の導入見送り

3. ツーリズム産業の基幹産業化に向けた支援

国内外の人々の移動と交流が回復する中、2023年の訪日客数はコロナ前の約8割にまで回復し、2023年の訪日外国人旅行消費額（速報）も5.3兆円と過去最高を更新するなど、堅調な回復を見せている。今後も好調が続くことが見込まれる中、人手不足や観光需要の偏りが深刻化している。ツーリズム産業の人手不足解消、さらには業界の働き方改革を進めるためには、「目的地の偏り」と「時期・時間帯の偏り」の2つの観点による分散化・平準化が不可欠である。

国は観光を通じた国内外との交流人口の拡大が成長戦略の柱、地域活性化の切り札であるとして、「第4次観光立国推進基本計画」を策定し、2030年の外国人旅行者数6,000万人、インバウンド消費額15兆円を目標に掲げており、幅広い裾野を持つツーリズム産業の基幹産業化に向けた施策強化が求められる。高品質な製品・伝統工芸品などのブランド化・銘品化や歴史、文化、芸術、スポーツなど東京の魅力を活かした観光コンテンツ開発・高付加価値化と発信強化、シビックプライド（郷土愛）醸成に向けた文化教育拡充に取り組まれない。

【具体的要望内容】

- ① 平日の旅行需要喚起に向けた、教育分野・企業等を巻き込んだ休み方改革の推進（新）

- ② レスポンシブル・ツーリズム（責任ある観光）の推進（旅行者に対する地域資源保全や地域のルール・マナーに関する意識啓発）（新）
- ③ 地場産業や歴史・文化・芸術・スポーツ資源との連携による交流促進と情報発信の強化
- ④ シビックプライド（郷土愛）醸成に向けた文化教育拡充
- ⑤ 国内外から東京へのビジネス誘客促進（MICEの誘致・開催を受け入れるための通信インフラ整備）

※東商の取組(2023年度実績)

- 東京の魅力を伝える展示物産展「東京三昧 夏の陣」開催
- 観光情報デジタルブック「東京三昧カレンダー」発刊(3か月ごとに発刊)
- 「東京三昧カレンダー 特別号」発刊(11月、日本語版・英語版)
- 「ツーリズムEXPOジャパン 2023 大阪・関西」出展
- 「ツーリズムEXPOジャパン 2023 大阪・関西」視察会:7名参加
- 「愛媛県大洲・松山」視察会:10名参加
- オンラインセミナー「東京におけるウェルネスツーリズムの可能性」:112名参加
- 「ツーリズム産業の基幹産業化に向けた東京の産業振興に関する重点要望」(6月、提出先:東京都知事等)

以上

2024年度第9号
2024年7月11日
第771回常議員会決議