

1 「見える化」分析の要旨

(1) 統計から見てくる東京の中小企業を取り巻く課題

- 開業率は伸びているが、米国・英国（約10%）と比較して依然低い ⇒創業支援
- 経営者の高齢化が進み、年齢構成比では60代・70代が最も多い ⇒経営基盤の強化（事業承継）
- 中小企業（特に資本金1千万未満の企業）の売上高は伸び悩んでいる ⇒新技術・新サービスの創出、販路開拓

(2) 主な中小企業支援施策の分析結果

①創業支援

【成果】創業相談／ビジネスプランコンテストは利用者が増加 ⇒ 開業率の向上

【課題】民間インキュベーション施設の活発化 ⇒ 都施設は一部見直し

②経営基盤の強化

【成果】総合相談窓口、事業承継・再生支援事業は利用件数が増加 ⇒ 課題解決を図るきめ細かい対応

【課題】相談支援のリーチ率は他県と比較して低い ⇒ リーチ率向上に向けて情報発信や現場力を強化

③新技術・新サービスの創出

【成果】産業技術センターの技術相談、新製品・新技術開発助成事業は利用増 ⇒ ものづくり企業を後押し

【課題】利用者にわかりづらい、類似している事業が存在 ⇒ 情報公開の推進、事業体系の見直しが必要

④販路開拓

【成果】販売見込み先の紹介などのニューマーケット開拓支援事業は利用増 ⇒ マッチング件数は増加

【課題】経営上の課題は「個人消費」「営業力強化」が1位 ⇒ 公社のノウハウを活用した支援充実

2 今後の改革の進め方

(1) 本分析における事業の見直し ⇒平成30年度の予算要求へ

(2) 新たな施策の見直し（平成30年6月末まで）

①施策の棚卸

・二一ズ把握 例) 業種別、規模別 ・成果の検証 例) 類似事業、役割分担

②新たな施策の方向性

・施策目標の再設定⇒平成31年度以降の事業の企画・立案へ

「新たな施策の見直し」
については、現場の生の
情報や支援ノウハウ
を持つ東京都中小企業
振興公社と共に実施