

重視しながら厳正な評価が行われ、適切な採択がなされることが望まれる。  
 また、平成27年度に採択された15件中6件が完了し、令和元年9月9日時点で事業化が確認されたものは3件、事業化に向けた開発を継続中のものが1件、残りの2件の事業化状況については今後確認予定ということであるが、これに関して、採択された中小企業者等に関しては、できるだけ事業化という当初の目的が達成されるべきであり、そのために、中小企業者等の努力もさることながら、中小企業振興公社は継続的に事業化の経過を見守り、サポートするべきであろう。

(意見3-3) 次世代イノベーション創出プロジェクト2020助成事業について  
 中小企業振興公社では、中小企業による技術開発要素のある大型開発プロジェクトを支援する事業として、次世代イノベーション創出プロジェクト2020助成事業を、平成27年度から実施している。最長3年間の助成期間、幅広い開発経費を対象とした高い助成率と高額な助成限度額(対象経費の2/3以内、上限8,000万円)という特徴を有し、都内の中小企業者等が革新的な大型の技術・製品開発を行うに当たり、力強く支援する助成事業となっている。中小企業振興公社では、助成事業完了年度の翌々年度より5年間は、毎年度、事業者に対して企業化状況報告書の提出を義務付け、また、平成30年度からは、助成事業完了年度の翌年度において、訪問等による実施状況調査を行うなど、助成完了後の事業化の状況の把握に努める方針とすることである。助成期間が長いことから、事業化の実績については、事業開始年度である平成27年度に採択された15件についても、本報告書作成時点において助成期間が継続しており、限定的に確認できるのみであるが、採択された中小企業者等の全てが、必ずしも順調に事業化に至る状況とは言えない。

真摯に革新的な事業に取り組みようとしている中小企業者等の意欲に応えるためにも、採択過程においても重視しながら、各審査項目に関して厳正な評価が行われ、適切な採択がなされなければならない。また、事業化までには長い年月を費やすこともあり、性急に結論を出せるものではなく、加えて、市場や経済・社会情勢、経営環境の変化等のやむを得ない事情を踏まえた事業者の経営判断による中止もあり得ることは理解する。一方で、採択された中小企業者等に関しては、できるだけ事業化という当初の目的が達成されるよう、中小企業振興公社は継続的に事業化の経過を見守り、必要に応じて追加の支援の機会を提案する等により、事業化の実現性を高めるよう取り組みたい。

(2) 弁理士マッチング支援システムについて

都は、都内中小企業による知的財産の創造・保護・活用の促進を目的に、東京都知的財産総合センター(以下「知財センター」という。)を設立し、その運営は、中小企業振興公社が行っている。知財センターでは、相談事業(知的財産相談)、セミナー、外国知財支援等助成、知的財産戦略導入支援等を中心とした事業として、中小企業の支援を行っている。知財センターでは、知的財産戦略導入支援の一つとして、中小企業と弁理士の出会いの場を提供する支援システムである、弁理士マッチング支援システムを運営している。弁理士の専門分野は多岐にわたる。中小企業が自社のニーズに合った弁理士を探すのは難しいのが現状である。そこで、実務経験など一定の要件を満たした弁理士に、弁理士マッチング支援システムに登録してもらい、中小企業が知的財産権を取得・活用する際に、適任の弁理士を選任できるシステムとなっている。弁理士マッチング支援システムへ登録している弁理士は、平成31年3月31日現在、428名である。表B3-2-5のとおり、監査人が、令和元年10月1日に日本弁理士会の「弁理士ナビ」で検索したところ、都における中小・ベンチャー企業に対処可能な弁理士数は約1,200人であり、このうち約35%の弁理士が、弁理士マッチング支援システムへ登録を行っていることになる。

【弁理士マッチング支援システムへの登録要件】

- (1) 日本弁理士会の新弁理士リスト検索システム「弁理士ナビ」の「中小・ベンチャー企業に対処可能な弁理士」に登録していること。
- (2) 弁理士としての実務経験が3年以上あること。
- (3) 弁理士マッチング支援システムの利用規約に同意していること。
- (4) 過去5年間に日本弁理士会会長又は経済産業大臣より処分を受けたことがないこと。

(知財センターホームページより監査人が作成)

表B3-2-5 都における弁理士登録数

分類	時点	人数
都に主たる事務所をおく弁理士数	平成31年3月31日	6,127人
都における中小・ベンチャー企業に対処可能な弁理士数	令和元年10月1日	1,201人
(内訳) 23区内	令和元年10月1日	1,146人
(内訳) 23区外	令和元年10月1日	55人

(日本弁理士会ホームページ及び弁理士ナビより監査人が作成)

弁理士に業務を依頼したい都内の中小企業が、弁理士ワッチング支援システムに申込みを行ったから、弁理士とワッチングするまでの流れは、表 B3-2-6 のとおりである。弁理士への業務の依頼を希望する中小企業が、弁理士ワッチング支援システム上の所定の項目について選択入力し、具体的にどのような弁理士に業務を依頼したいかについて、300 字以内で入力すること等により、5 件～10 件の弁理士からの受託連絡を受けられる可能性がある。その中から、中小企業自身の判断で、特定の弁理士を選定できるという無料の受発注システムであり、中小企業の自主性を尊重しながらも、知的財産権の取得・活用をサポートするという、中小企業にとってメリットの大きな仕組みであると評価できる。

表 B3-2-6 弁理士ワッチング支援システムの申込みからワッチングまでの流れ

No.	項目	内容
1	中小企業者によるネット申込み	企業名、依頼案件名、権利分野、技術分野、依頼区分、受付期限日（弁理士の募集を受け付ける期限）、受付希望件数（5 件又は 10 件）等
2	案件の概要をメール	1 で申し込まれた案件の概要について知財センターから登録弁理士へメール配信
3	受託希望の意思表示 （但し、受託希望の弁理士がない可能性もある）	2 のメールで案件の概要を確認し、業務の受託を希望する弁理士が知財センターあてにメールで連絡
4	弁理士の情報を提示	3 で知財センターが受けた弁理士からのメールを業務依頼した中小企業に転送 （登録弁理士から受注希望通知メールを受信後、2 営業日以内に転送される）
5	弁理士選定・交渉	4 で転送された弁理士の中から中小企業の判断で弁理士を選定、交渉、折衝のプロセス
6	成約（契約締結）	5 による交渉が合意に至った場合には、中小企業から弁理士に直接業務を依頼し、契約を締結
7	中小企業による報告	弁理士への業務依頼が正式に決定したら、知財センターに連絡 依頼した業務が終了（出願が終了した等）した際にも知財センターに連絡
8	アンケート	中小企業：弁理士の満足度に関するアンケート回答 業務を受託した登録弁理士：アンケート回答  (知財センターホームページより監査人が作成)

このように、都内の中小企業にとってメリットが大きいと考えられる弁理士ワッチング支援システムが、実際に中小企業によってどの程度活用され、結果として、中小企業と弁理士がワッチングした成果について確認するため、平成 30 年度の弁理士ワッチング支援システムの運営状況について、知財センターに質問を行ったところ、表 B3-2-7 のとおりの回答であった。

弁理士ワッチング支援システムが、実際に中小企業によってどの程度活用されているかの判断指標の一つとなる、サイトへのアクセス件数はカウント不可であるものの、申請案件数は 60 件との回答であった。また、中小企業と弁理士の成約状況については、表 B3-2-6 では、「7. 中小企業による報告」として、「弁理士への業務依頼が正式に決定したら、知財センターに連絡」とされているが、実際には、「案内はしているが、成約に関する報告は一部である」との回答であり、成果を把握しかねる状態であった。また、表 B3-2-6 の「8. アンケート」についても、平成 29 年度、平成 30 年度ともに該当がなく、改善につなげられた実績がないとのことであった。

表 B3-2-7 弁理士ワッチング支援システムの運営状況（平成 30 年度）

項目	内容
サイトへのアクセス件数	—（システム上の設定がないためカウント不可）
登録件数（弁理士）	428 名（平成 31 年 3 月 31 日時点）
登録件数（中小企業）	都内中小企業であれば登録なく利用可能 （都内中小企業数約 45 万社）
申請案件数	60 件
ワッチング件数	—（成約に関する報告は一部であるが、利用企業から、「特許出願に関して早い判断につながった」等のお礼の連絡をいただくことがある。）

(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

(意見 3-4) 弁理士ワッチング支援システムについて

東京都知的財産総合センター（以下「知財センター」という。）では、中小企業と弁理士の出会いの場を提供する支援システムとして、弁理士ワッチング支援システムを運営している。システムへの登録弁理士数は、平成 31 年 3 月 31 日現在、428 名である。複数の弁理士の中から、中小企業自身の判断で、特定の弁理士を選定できるという無料の受発注システムであり、中小企業の自主性を尊重しながらも、知的財産権の取得・活用をサポートするという、中小企業にとってメリットの大きな仕組みであると評価できる。

弁理士ワッチング支援システムの成果といえる、中小企業と弁理士の成約に

関する報告については、知財センターホームページでは、「弁理士への業務依頼が正式に決定したら、知財センターに連絡。依頼した業務が終了（出願が終了した等）した際にも知財センターに連絡」と案内されており、報告を呼びかけているものの、企業からの報告は一部であり、成果を把握しかねる状態であった。また、アンケートを通じた意見の募集についても、平成29年度、平成30年度ともに該当がなく、改善につながらなかった実績がないとのことであった。

弁理士マッチング支援システムにおける中小企業と弁理士の成約状況については、中小企業及び弁理士から報告の協力をいただけるよう働きかけることにより、活用状況の把握に一層努めるべきである。その上で、都は必要に応じた改善を図ることにより、都内中小企業にとってますます利用価値のあるシステムとなるように取り組まれない。

3. 地域商業の活性化施策について

(1) 商店街起業及び事業承継に係る助成事業について

中小企業振興公社では、商店街における開業者や事業後継者の育成及び支援を行い、都内商店街の活性化を図る目的で、都内商店街で起業する際に必要となる店舗の事業所整備費、実務研修受講費、店舗賃借料の一部を助成している。

表 B3-3-1 商店街起業及び事業承継に係る助成の概要

目的	商店街起業・承継支援事業	若手・女性リーダー応援プログラム 助成事業
目的	都内商店街で開業又は既存事業の後継を行う中小売商業者等が開業等をするに当たり、店舗の新装又は改装及び設備導入等に要する経費の一部を助成することにより、商店街における開業者や事業後継者の育成及び開業等を支援し、都内商店街の活性化を図る	都内商店街で女性又は若手男性が開業するに当たり、店舗の新装又は改装及び設備導入等に要する経費の一部を助成することにより、商店街における開業者の育成及び支援を行い、都内商店街の活性化を図る
助成対象期間	交付決定日から1年間（店舗賃借は、交付決定から2年間）	
申請要件（※）	・中小企業者（会社及び個人事業主） ・都内商店街での開業を具体的に計画している者	・都内商店街での開業を具体的に計画している者 ・女性又は39歳以下の男性
助成率・助成限度額	事業所整備費 助成事業を実施し助成対象と認められる費用の2/3以内 （限度額：250万円）	助成事業を実施し助成対象と認められる費用の3/4以内 （限度額：400万円）
	実務研修費 助成事業を実施し助成対象と認められる費用の2/3以内 （限度額：6万円）	助成事業を実施し助成対象と認められる費用の2/3以内 （限度額：6万円）
	店舗賃借料 助成事業を実施し助成対象と認められる費用の2/3以内 （限度額：1年目15万円/月、2年目12万円/月）	助成事業を実施し助成対象と認められる費用の3/4以内 （限度額：1年目15万円/月、2年目12万円/月）

（中小企業振興公社作成資料より監査人が作成）

※ 平成30年度募集要項に記載の申請要件のうち、主なものを抜粋している。

それぞれ、商店街の開業に当たった際の助成であることは同じであるが、対象者と助成金額が異なる。いずれも申請書類に基づき、一次審査(書類審査)を行い、一次審査を通過した申請者に対して二次審査(面接審査)を行い、助成対象者を決定する。

また、募集要項においては、助成事業の完了後の注意事項が、以下のとおり、記載されている。

表 B3-3-2 助成事業完了後の注意事項

関係書類の保存	助成事業に係る関係書類及び帳簿類は助成事業の完了した年度の翌年度から起算して5年間保存しなければならない。
業務の休止又は廃業	助成事業を完了した年度の翌年度から起算して5年間は、原則として助成事業に係る店舗における業務を休止又は廃業することはできない。
実施結果状況報告書の提出	助成事業が完了した年度の翌年度から5年間の助成事業の実施結果について、毎年、報告書を提出する必要がある。
財産の管理及び処分	助成事業により取得又は列用の増加した財産(設備)について、公社が定める一定の期間内に処分(目的外使用、売却、譲渡、交換、貸付、担保に供すること及び廃棄)しようとするときは、あらかじめ中小企業振興公社に申し出て承認を得なければならない。

(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

(注) 平成30年度募集要項から、監査人が必要と思われる部分のみ抜粋して要約している。

このように、商店街で起業・承継する際には、助成金で購入した財産に関しては、他に流用できないような仕組みとなっており、また、助成事業完了後5年間は、実施結果状況報告書にて、起業・承継後の状況を把握できる体制となっている。

さらに、助成金交付申請書においては、商店街で起業・承継するに際して必要な情報が細かく定められている。

表 B3-3-3 助成金交付申請書の事業計画書に記載が必要な事項

事業の具体的な内容			
①店舗のコンセプト②取扱商品・サービスの特徴③標的顧客④周辺環境⑤PR活動等			
本事業を行う目的・動機(開業等の目的や動機、開業等までの準備等を記載)			
本事業の経験、人脈(開業等までに得た本事業に必要なスキルや経験、人脈について記載)			
事業効果(商店街の活性化への貢献度・波及効果について記載)			
収支計画(収支計画表及びその積算根拠、損益分岐点等について記載)			
助成対象事業開始後の収支計画表			
	1年目	2年目	3年目
売上高			
売上原価			
人件費			
家賃			
支払利息			
その他			
合計			
営業利益			
従業員数			
積算根拠(1年目～3年目まで区別して記載)	<b>【売上高】</b> 客単価×客数 <b>【売上原価・経費】</b> 変動費、固定費 <b>【損益分岐点売上高】</b> 固定費÷(1-変動比率) <b>【損益分岐点比率】</b> 損益分岐点売上高÷売上高		

(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

(注) 平成30年度募集要項から、監査人が必要と思われる部分のみ抜粋して要約している。

このように、収支計画表においては、積算根拠まで細かく記載を求めている。

表 B3-3-2 のとおり、助成事業完了後、5年間は、助成事業の実施結果について、毎年、報告書を提出する必要があることから、実施結果状況報告書の内容について確認したところ、表 B3-3-4 のとおりであった。

表 B3-3-4 実施結果状況報告書における報告事項

	1年目	2年目	3年目
売上高			
原価			
売上総利益			
販売費及び一般管理費			
営業利益			

(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

(注) 若手・女性リーダーシップ応援プログラムについては、報告書作成時点で実施結果状況報告書を提出する必要のある対象者がいないことから、実施結果状況報告書のフナーワットは作成していない。そのため、商店街起業・承継支援事業に係る実施結果状況報告書のフナーワットから必要な部分を抜粋して要約している。

上表のとおり、実施結果状況報告書では、助成金交付申請書で求められる収支計画書より簡易な損益状況の記載にとどまっている。

これは、収支計画表においては、店舗の経営について理解を問う観点とともに、公金の導入先として採択にふさわしいかという観点で、より詳細な費目別経費等の見込みも記載してもらっているものの、実施結果状況報告書においては、その後の店舗経営が順調かどうかの把握を目的としており、費目別経費等の記載による事業者負担増を避けるため、簡易な損益状況の記載にとどまっていることである。

なお、中小企業振興公社が事業者の経営状況を把握する機会には、事業開始後3回あり、1回目は店舗開設から約2か月後、2回目は1年目の店舗賃借料の支払時、3回目は2年目の店舗賃借料の支払時である。そのため、これらの機会を通じて確認した際や、実施結果状況報告書を確認した際に、利益が出ていない場合は、事業者にはヒアリングを行った上で専門家が指導を行う商店主スキルアップ事業や、商店街パワープラザ作戦を案内していることであるが、利益がどの程度出していない場合に他の事業を案内するのか、明確な基準はない。

利益が想定よりも発生していない場合には、事業者自身でも、その要因を分析し、専門家の指導を受けることにより、当初の収支計画表に沿った経営を行うことができ、その結果、事業者自身の経営力向上や、商店街の活性化につながる考えられる。

(意見 3-5) 商店街起業及び事業承継に係る助成事業について

中小企業振興公社では、商店街における開業者や事業後継者の育成及び支援を行い、都内商店街の活性化を図る目的で、都内商店街で起業する際に必要とな

る店舗の事業所整備費、実務研修受講費、店舗賃借料の一部を助成している。

助成金の交付申請書のうち、収支計画表では、売上高、売上原価、主な内訳別の経費、営業利益、従業員数、損益分岐点積算根拠などの記載を細かく求めている。事業開始後、中小企業振興公社が事業者の経営状況を把握する機会は3回あり、これらの機会や、事業完了後に提出する実施結果状況報告書によって利益が出ていくか確認し、利益が出ていない場合には、専門家派遣等の事業を紹介しているが、どの程度利益が出ていない場合に専門家派遣等の事業を紹介するのか、明確な基準はなく、専門家派遣等の事業の利用は、事業者の判断に任されている。さらに、実施結果状況報告書では、売上高、原価、売上総利益、販売費及び一般管理費、営業利益の記載のみであり、経費の内訳や売上げなどの分析結果の記載は求めている。

事業者に対しては、多額の助成金を支払うことから、中小企業振興公社が事業者の経営状況を把握する際は、事前の収支計画表における項目の計画数値と実績数値を比較し、計画と実績の差がある場合には、原則として専門家派遣等の事業を活用するなど、明確な基準を設け、事業者が積極的にその要因を把握して経営改善に努めることにより、事業者の経営力向上や都内商店街の活性化を図りたい。

(2) 商店街若手・女性リーダーシップ応援プログラムについて

中小企業振興公社では、都内商店街の空き店舗の解消に向けて、都内商店街での起業を希望する若手や女性を後押しする事業を行っている。

表 B3-3-5 若手・女性リーダーシップ応援プログラムの概要

事業	概要
チャレンジショップの設置	若手や女性の起業家が商店街での販売経験を積めるチャレンジショップ（東京都チャレンジショップ創の実）を開設し、試験的な商品販売機会を提供する。 平成29年度に自由が丘、平成30年度に吉祥寺に開設。
繁盛店視察プログラム	若手や女性で起業を希望する者等が地元の繁盛店に赴き、繁盛店の経営手法等を学ぶ集団研修を実施する。
若手・女性リーダーシップ応援プログラム助成事業	事業を営んでいない女性又は若手男性が開業する際に必要となる店舗の事業所整備費、実務研修受講費、店舗賃借料の一部を助成する。

(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

上記のうち、繁盛店視察プログラムについては、本格開業を目指す人、開業後間もない人、商店街内にある店の後継者に、地方の繁盛店等での視察を実施し、経営ノウハウを学ぶ機会を提供することで、商店街におけるスムーズな開業と安定的な経営の維持を図り、都内商業の活性化を促進することを目的としていることであり、平成29年度から開始した。

平成30年度における繁盛店視察プログラムは、表B3-3-6のとおりである。

表B3-3-6 繁盛店視察プログラムの募集概要、視察スケジュール (平成30年度)

募集対象者	開業コース (名古屋)	開業コース (横浜)	事業承継コース (川越)
都内商店街での開業希望の者又は開業後5年以内の者	都内商店街での開業希望の者又は開業後5年以内の者。あるいは、都内商店街での開業希望の者又は開業後5年以内の者	都内商店街に属する店舗を承継予定の者又は承継後5年以内の者。あるいは、都内商店街での開業希望の者又は開業後5年以内の者	都内商店街に属する店舗を承継予定の者又は承継後5年以内の者。あるいは、都内商店街での開業希望の者又は開業後5年以内の者
参加資格	成人(20歳以上) 女性又は平成31年3月31日時点で20歳以上39歳以下の成人 男性で、以下のいずれかを満たした者 1. 下欄の中小企業振興公社指定のセミナー受講後5年以内の者又は現在受講中の者 2. 所属する商店街の代表者からの推薦を受けた者		
指定のセミナー	商店街起業促進サポート事業、TOKYO創業セミナー ソコソコサトルテイング利用者	商店街リーダー実践力向上塾、商店街起業促進サポート事業、TOKYO創業セミナー ソコソコサトルテイング利用者	商店街リーダー実践力向上塾、商店街起業促進サポート事業、TOKYO創業セミナー ソコソコサトルテイング利用者
参加費用	施設入館料、研修資料代、研修中の食費等を実費負担 ※東京駅と現地との往復旅費及び宿泊費は不要		
定員	各15名 (応募者多数の場合は抽選)		

【1日目】	9:30 東京駅集合	9:30 東京駅集合
9:00 東京駅集合 →新幹線で名古屋駅へ移動 →繁盛店視察3か所程度 →名古屋市内で宿泊 【2日目】 10:00 ホテル発 →繁盛店視察2か所程度 →視察振り返りと意見交換 18:00 頃東京駅着	→バスで横浜市内へ移動 →繁盛店視察3か所程度 →視察振り返りと意見交換 18:00 頃東京駅着	→バスで川崎市内へ移動 →繁盛店視察3か所程度 →視察振り返りと意見交換 18:00 頃東京駅着

(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

当該事業は平成29年度に開始しており、平成29年度は金沢、小田原、川崎の3か所で、42人が参加した。平成30年度は39人参加しており、平成29年度と平成30年度に重複して参加している人数は11人とのことである。

上表のとおり、応募者多数の場合は抽選となることから、初めて応募した人が落選し、重複参加者が当選しているケースが無いか質問したところ、参加資格を満たしていながら落選した者はいないとのことである。

(意見3-6) 商店街若手・女性リーダー応援プログラムについて

中小企業振興公社では、都内商店街の空き店舗の解消に向けて、都内商店街での起業を希望する若手や女性を後押しする事業を行っている。その中で、本格開業を目指す人、開業後間もない人、商店街内にある店の後継者に、地方の繁盛店等での視察を実施し、経営ノウハウを学ぶ機会を提供することで、商店街におけるスムーズな開業と安定的な経営の維持を図り、都内商業の活性化を促進することを目的として、繁盛店視察プログラムを行っている。

当該プログラムは、応募者多数の場合は抽選となっている。事業が開始した平成29年度と平成30年度に重複して参加した者は11人おり、参加資格のある重複参加者が当選し、初めて応募した人が落選したケースはない。

繁盛店視察プログラムの目的は、商店街におけるスムーズな開業と安定的な経営の維持を図り、都内商業の活性化を促進することであり、できる限り多くの意欲ある者に参加してもらうことが望ましいと考える。

今後、応募者多数の場合、抽選という方法ではなく、初めての応募者を優先することや、応募用紙自己PR欄などで意欲のある者を当選させることなど、都内商業の活性化に寄与する者が参加できるよう、工夫されたい。

4. 総合的支援施策について

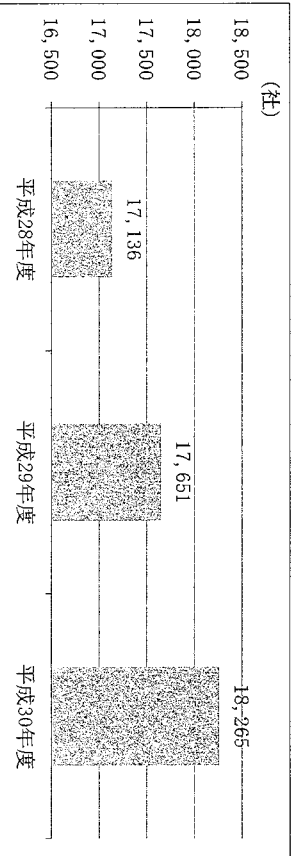
(1) 中小企業支援システムの活用について

中小企業振興公社では、中小企業の実況情報などをデータベース化し、インターネットで提供することにより、双方向性を持った交流や中小企業同士の情報交換を可能とし、商取引拡大の有効な支援ツールとなるよう、中小企業支援システムを管理・運営している。

中小企業支援システムは、中小企業振興公社が保有している登録企業の情報をデータベース化し、取引情報提供事業や総合相談・助成事業等を効果的に実施しているものである。なお、企業の情報をデータベース化しているものを、顧客管理システムという。中小企業振興公社は、登録企業がどのような支援メニューを利用したかなどを顧客管理システムにおいて情報管理しているほか、自社のアドレスを中小企業振興公社に登録したネットクラブ会員に対して、メールアドレスにより、都及び中小企業振興公社の施策情報を提供している。中小企業振興公社では、令和元年9月より、現行の中小企業支援システムから新システムへ移行している。中小企業支援システムの開発費用は2億85百万円、運用費用は平成30年度は28百万円であり、新システムの開発費用は4億42百万円である。

ここで、現行の中小企業支援システムにおいて、自社のメールアドレスを登録したネットクラブ会員数の推移は、グラフB3-4-1のとおりである。

グラフB3-4-1 中小企業支援システムのネットクラブ会員数の推移



(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

中小企業振興公社では、各種展示会などで加入促進に努めており、グラフB3-4-1のとおり、中小企業支援システムのネットクラブ会員数は伸びてきていることが分かる。しかし、平成30年度の加入者数18,265社は、都内中小企業数447,030社のおよそ4.1%に過ぎない。

ネットクラブ会員数が少ない理由について、中小企業振興公社に質問したところ、以下の回答を得た。

【中小企業振興公社の回答】

助成金申請やセミナー受講等の公社支援メニューの利用には、企業の会員登録が前提とはなっていない。現在、会員登録数を増やすため、都内企業の巡回支援や公社各事業の利用企業へ会員登録を促すなどを行っている。今後も、公社の情報発信に向け、会員登録数を増やすため、PRを積極的に行う予定。

また、中小企業支援システムの開発当初、ネットクラブ会員数を想定していたが質問したところ、特に想定していないとのことであった。

さらに、新システムへ移行する必要性について、現行の中小企業支援システムを改良して使用することはできないのか確認したところ、以下の回答を得た。

【中小企業振興公社の回答】

現行システムについて、アプリケーションのサポートが終了し、セキュリティの確保ができなくなるため、その受け皿となるシステムが必要であった。また、現行システムは約10年前に構築されたため、運用上の課題として以下のものが考えられた。

- ① 支援情報の一元管理  
(複数のサブシステムの顧客情報が管理されていない)
- ② 企業情報の更新  
(訪問時の都度入力のため、企業情報が最新でないことが多く、情報のばらつきが大きい)  
以上から、現行システムを利用し続けることができないため、新システムを開発することとなった。

新システム移行に当たっては、より効果的な中小企業支援を行えるよう、各種説明会・セミナーや助成金の電子申請機能や、説明会の動画配信機能を順次実装し、中小企業の利便性を向上させる予定とのことである。

さらに、これまで中小企業支援システムへの登録は、「一法人、一担当者、一ID」であったものの、新システムでは「一法人、複数担当者、複数ID」となり、個人別に登録が可能となる。これにより、個人ごとのマイページが利用可能とな

り、自身がどのようなセミナーを受講したかなどを参照することができ、また、メールアドレスも、各企業の個人ごとに登録可能となることから、中小企業振興公社からの情報を、各個人が早く入手することが可能となる。

なお、これまでの企業ページはなくなり、自社の誰がどのようなセミナーを受講したかは、各社が従業員に確認しないと分からない。また、助成金の申請は、各社が担当者を立て、その担当者が申請することとなるため、どの助成金に誰が申請しているかは、各社が担当者ごとに確認しないと分からないことである。

また、中小企業振興公社全体の事業における新規利用者数は、1,000社確保することを目標に掲げているものの、新システム移行後における、ネットクラブ会員数の目標は、特段決めていないとのことであった。

(意見3-7) 中小企業支援システムの活用について

中小企業振興公社では、中小企業支援システムにおいて、登録企業の情報をデータベース化し、どのような支援メニューを利用したかなどを管理しているほか、アドレスを中小企業振興公社に登録したネットクラブ会員に対し、メールアドレスにより、都及び中小企業振興公社の施策情報を提供している。

中小企業支援システムは、令和元年9月に新システムへ移行し、各種説明会・セミナーや助成金の電子申請機能や、説明会の動画配信機能を順次実装する予定とのことである。

具体的な導入予定時期は未定であり、現在、導入に当たって制度設計を行っていることとあり、中小企業にとっても、中小企業振興公社にとっても、より効率的な運用ができるよう、早期の導入を目指されたい。

また、多額の費用を掛けて構築したシステムであることから、より多くの中小企業に中小企業支援システムを利用してもらえるよう、ネットクラブ会員数について高い目標値を定めるとともに、積極的な宣伝を実施されたい。

(2) 医工連携事業及び医療機器産業参入支援事業について

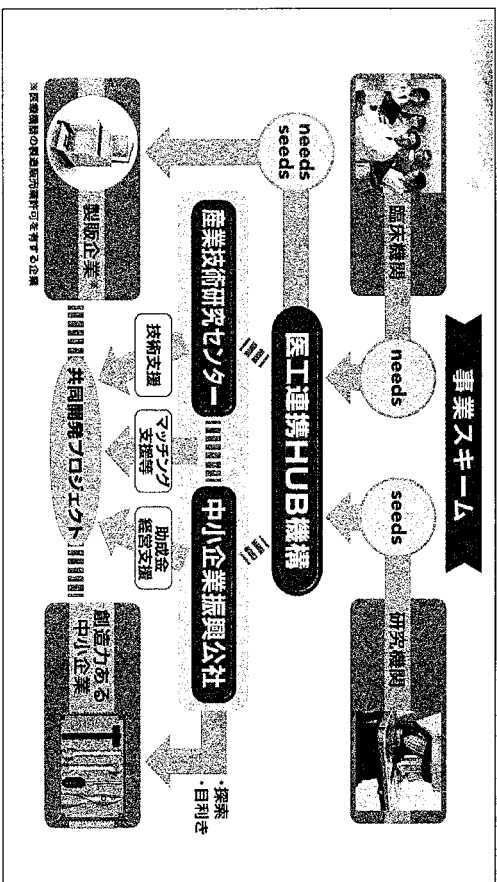
都は、戦略的産業分野として、中小企業の医療機器産業への参入に向けた取組支援を行っている。

医療機器産業は、将来にわたり持続的な成長が見込まれており、世界の医療機器市場は、平成28年から令和3年までの6年間で、予想成長率が5.2%となっている。医療機器産業は、品目数が30万品目以上で、一品目当たりの生産額が小さいニッチ市場が多く、大企業が研究開発費を投じないような分野も存在するため、中小企業に参入のチャンスがあると考えている。また、精密加工、表面

処理、機械制御など、基礎技術の組み合わせで構成されている機器も多く、中小企業がもともと有する高度なもののづくり技術を活用しやすい産業分野であることから、本分野への参入を支援すべく事業を立ち上げた。

上記を受け、中小企業振興公社では、ものづくり中小企業と臨床機関、医療機器製造販売企業、大学等研究機関との間での医工連携の取組を介して、ものづくり中小企業の医療機器産業への参入を促進し、都内経済活性化を図るため、様々な事業を行っている。

図 B3-4-1 都における医工連携のイメージ図



① 医工連携 HUB との連携について

都は、医療関係者と企業の交流機会を提供し、医工連携により臨床現場のニーズに基づき医療機器開発・事業化を推進するため、平成27年度に、医工連携 HUB を開設した。運営は、民間企業に委託し、平成30年度の委託費用は2億2300万円となっている。

医工連携 HUB は、図 B3-4-1 のとおり、中小企業振興公社及び都産技研と連携し、臨床機関、研究機関から、医療機器に関するニーズやシーズ、技術情報を収集・集約し、都内ものづくり企業と医療機器メーカーなどの製販企業のマッチング支援を行っている。



また、医工連携コーディネータが、分野ごとにニーズ・シーズ収集、マッチング、助成金等支援策紹介、各種専門家と連携したアドバイスなどを実施している。

表 B3-4-1 医工連携コーディネータ

担当	対象	所属
臨床機関コーディネータ	医療関係者	医工連携 HUB
研究機関コーディネータ	研究機関従事者	
製販企業コーディネータ	製販企業の従業員等	
ものづくり企業コーディネータ	都内ものづくり中小企業の従業員等	
技術支援コーディネータ	技術支援を必要とする方	都産技研

(中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

② 医療機器産業参入促進助成事業について

中小企業振興公社は、都からの出えん金を原資として、都内ものづくり中小企業と製販企業が、新たな医療機器の共同開発を行うに当たり、研究開発から実用化までの経費の一部を助成している。

表 B3-4-2 医療機器産業参入促進助成事業の概要

事業名	概要	事業期間	助成率・限度額
医療機器等事業化支援助成事業	新たな医療機器の開発等に係る経費の一部を助成	交付決定日から5年	2/3以内 5,000万円
医療機器等開発者手支援助成事業	新たな医療機器の開発における、本格開発前の製品可能性の検証、市場ニーズの調査等に要する経費の一部を助成	交付決定日から1年	2/3以内 800万円

(産業労働局及び中小企業振興公社作成資料より監査人が作成)

助成の対象となるのは、医工連携 HUB の会員登録をしている都内中小製販企業と、中小企業振興公社の医療機器産業参入支援事業の会員登録をしているものづくり中小企業である。

当該事業は平成 28 年度から開始し、平成 30 年度までの採択数と交付決定額は、表 B3-4-3 のとおりである。

表 B3-4-3 医療機器産業参入促進助成事業の採択状況

事業名	平成 28 年度 交付決定額 (採択数)	平成 29 年度 交付決定額 (採択数)	平成 30 年度 交付決定額 (採択数)	累計 交付決定額 (採択数)
医療機器等事業化支援助成事業	185,312 千円 (5 件)	469,350 千円 (13 件)	467,387 千円 (12 件)	1,122,049 千円 (30 件)
医療機器等開発者手支援助成事業	-	-	14,200 千円 (2 件)	14,200 千円 (2 件)

(産業労働局作成資料より監査人が作成)

事業完了後には、助成対象事業者から、製品化の実績や医療機関への販売実績などの報告を受ける。また、助成対象事業者が収益を計上した場合には、中小企業振興公社は、その収益の一部の納付を受けることとなっている。

なお、報告書作成時点においては、助成事業が完了した案件はなく、事業の結果は確認できないとのことであるが、医療機器等事業化支援助成事業において、開発がほぼ終了し、稟事承認に向けて準備を進めている案件があること、医療機器等開発者手支援助成事業の 2 件は、今後本格的な開発を行わない方向であることを把握している。

(意見 3-8) 医療機器産業参入促進助成事業について

中小企業振興公社は、都内ものづくり中小企業と製販企業が、新たな医療機器の共同開発を行うに当たり、研究開発から実用化までの経費の一部を助成する事業を、平成 28 年度より実施している。

報告書作成現時点では、助成事業が完了しておらず、実際に製品化された案件はないとのことであるが、今後、当該事業の効果を継続的に把握し、事業存続の検討や、今後の助成対象先の決定などに役立てられたい。

(3) 広報情報誌、企業広告誌について

中小企業振興公社では、広報情報誌と企業広告誌を、毎月 10 日に無料で発行している。中小企業振興公社登録企業のうち、自社のメールアドレスを中小企業振興公社に登録したネットクラブ会員の中で、情報誌の送付を希望している企業に送付される。また、東京商工会議所各支部、都内区市町村などの関係団体、中小企業振興公社支社などの関係部署に配布している。