

東京都の中小企業振興施策

(令和7年度の主な施策)



東京都産業労働局商工部

(令和7年3月19日)

目次

区分	事業名	ページ	区分	事業名	ページ
支援機関等	(公財) 東京都中小企業振興公社	2	販路開拓	中小企業ニューマーケット開拓支援事業	20
	(地独) 東京都立産業技術研究センター	3		販路開拓におけるDXサポート事業	21
	知的財産総合センター	4		産業交流展	22
	その他関係団体	5		海外展開総合支援事業	23
経営安定・強化	小規模企業対策（地域持続化支援事業）	6	社外との連携	デザイン活用への支援	24
	下請取引の適正化推進	7		社会課題解決型スタートアップ支援事業	25
	明日にチャレンジ中小企業基盤強化事業	8		ゼロエミッション東京の実現等に向けたイノベーション促進事業	26
	事業承継・再生支援事業	9	令和7年度方向性	経営の下支え①	28
	東京都BCP策定支援事業	10		経営の下支え②	29
	中小企業サイバーセキュリティ対策事業	11		成長の後押し①	30
デジタル設備投資	中小企業デジタルコンシェルジュ	12		成長の後押し②	31
	中小企業デジタルツール導入促進支援事業	13		スタートアップ支援	32
	DX推進支援事業	14		商店街・地域産業の振興	33
	躍進的な事業推進のための設備投資支援事業	15		人材力の強化と働き方改革①	34
製品サービス開発	製品開発着手支援助成事業	16		人材力の強化と働き方改革②	35
	新製品・新技術開発助成事業	17	(参考)	中小企業支援策	36
	製品改良・規格等適合化支援事業	18			
	デジタル技術を活用した先進的サービス創出支援事業	19			

(公財) 東京都中小企業振興公社

- 都内中小企業に対する総合的な経営支援機関
- 中小企業の経営安定と発展のため、幅広いネットワークを活用しながら、東京都における総合的かつ中核的な中小企業支援機関として地域経済の振興に寄与

■ 中小企業者のための「ワンストップ総合相談窓口」(費用：無料)

各分野の専門家を配置し、中小企業等からの多様な相談に対応する。

(来所・オンラインによる相談及び法律相談は事前に要予約)

分野	ワンストップ総合相談窓口の配置専門家
経営・金融・労務	中小企業診断士・社会保険労務士・販売士
法律	弁護士
創業・会社設立	中小企業診断士・司法書士・行政書士
デジタル技術の導入や活用	ITコーディネータ
税務・会計	税理士・公認会計士
ISO取得支援	ISO審査員

■ 専門家派遣

(費用：有料(1回あたり11,750円+派遣交通費2分の1))

中小企業診断士、ITコーディネータ、税理士、社会保険労務士などの経験豊富な民間の専門家が、中小企業からの派遣要請を受けて現地を訪問し、必要なアドバイスを行う。

■ 各種セミナー

■ 各種助成金

■ 下請企業振興、創業、人材育成、事業承継、デジタル化、販路開拓、海外展開等の支援 など

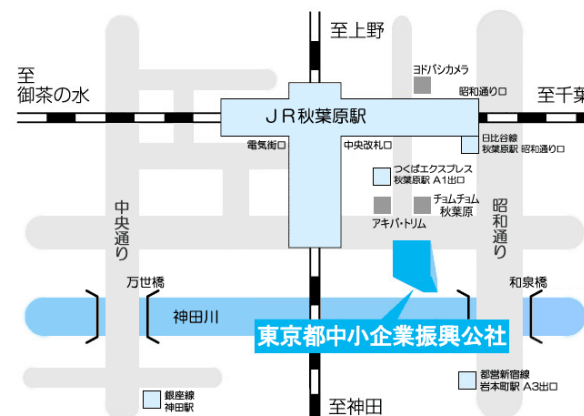
〒101-0025

東京都千代田区神田佐久間町1-9

東京都産業労働局秋葉原庁舎

●本社(秋葉原庁舎)

TEL: 03-3251-7881



(地独) 東京都立産業技術研究センター

- 都内中小企業に対する総合的な技術支援機関
- 中小企業の製品開発力向上等を図るため、「技術相談」「依頼試験」「機器利用」などの技術支援サービスの提供、産業人材の育成などを行い、都内ものづくり産業等の発展に寄与

主な事業内容

■ 技術支援

技術相談、依頼試験、機器利用、オーダーメイド型技術支援

■ 人材育成・交流連携・海外展開支援

技術セミナー・講習会、異業種交流、技術研究会

■ 研究開発

基盤研究、共同研究、外部資金導入研究・調査

■ 情報提供・発信

技術情報誌定期発行、施設公開・見学



多摩テクノプラザ (昭島)

- ・EMCサイト (平成21年度～)
- ・複合素材開発サイト (平成28年度～)



バンコク支所
(タイ王国)

(平成27年度～)

- ・技術相談
- ・技術セミナー



墨田支所 (墨田)

- ・生活空間計測スタジオ (平成27年度～)
- ・生活動作計測スタジオ (平成30年度～)



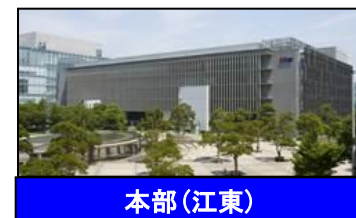
食品技術センター
(千代田)

・東京都立食品技術センターを統合 (令和3年度～)



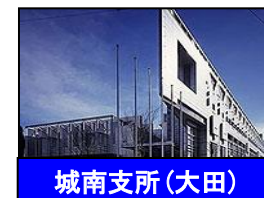
城東支所 (葛飾)

※令和5年度より施設改修に伴い、休館



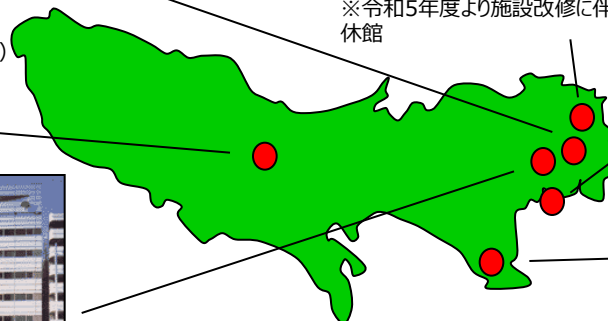
本部 (江東)

- ・DX推進センター (令和2年度～)



城南支所 (大田)

- ・精密加工支援



知的財産総合センターの運営

- 知的財産総合センターに経験豊かな専門家を配置し、知的財産に関する実践的かつ総合的なアドバイスを行うとともに、セミナーやシンポジウムなどを通じて、中小企業への知的財産制度の普及啓発を実施

相談事業

◆相談窓口

総合センター（秋葉原）、城東支援室（東金町）
城南支援室（京急蒲田）、多摩支援室（西立川）

◆相談体制

- 総合センター及び各支援室には、合計 17 名の専門スタッフ（大手メーカーの知的財産部長経験者等）を配置
- 弁理士・弁護士も配置し、必要に応じて専門的なアドバイスを実施

◆相談事業内容

- 知的財産に関する相談に対し、中小企業が抱える問題点を整理した上で、実践的・総合的なアドバイスを提供



（相談の様子）

◆相談件数

令和 5 年度 8,036 件
（海外相談 594 件）

普及啓発事業

◆セミナー（令和 5 年度 115 回開催）

- 知的財産制度（特許、意匠、商標、著作権等）の基礎から応用までを網羅したセミナーを開催

◆シンポジウム（年 1 回）

- 時勢を反映した知的財産シンポジウムを開催
- 令和 5 年度のテーマ
複雑化する国際情勢、国と企業の対応



（知的財産シンポジウム）

◆マニュアル

- 特許、意匠、商標、著作権、知財戦略、技術流出防止等のマニュアルを作成・配布

その他関係団体等

◆商工会・商工会議所

所 在 : 各区市町村に商工会もしくは商工会議所が1団体所在
 根拠法令: 商工会法(昭和35年)、商工会議所法(昭和28年)等
 業務 : ①経営指導員による経営の相談指導及び講習会の実施
 ②記帳指導の実施
 ③創業・経営革新に対する個別及び集団指導
 ④専門家(エキスパート)の派遣による経営相談 等
 【区市町村における商工業の総合的な改善・発展を支援】

【東京都商工会連合会】

【東京商工会議所】

◆東京国際展示場

(通称: 東京ビッグサイト)
 (管理: ㈱東京ビッグサイト)



所在地: 江東区有明3-11-1

開 設: 平成8年4月

業 務: ①東京国際展示場の管理運営事業
 ②見本市主催事業
 (危機管理産業展等)
 ③ビルの賃貸事業 等

【展示面積11.5万㎡を誇る国内最大の展示場】

◆東京国際フォーラム

(管理: ㈱東京国際フォーラム)



所在地: 千代田区丸の内3-5-1

開 設: 平成9年1月

業 務: ①ホール・会議室等の管理運営事業
 ②サービス施設(レストラン等)の
 管理運営事業
 ③催事(文化的イベント等)の
 企画や実施 等

【好立地で利便性の高い都心型MICE施設】

◆有明展示場

(通称: 有明GYM-EX)

(管理: ㈱東京ビッグサイト)



所在地: 江東区有明1-10-1

開 設: 令和5年5月

業 務: 有明展示場の管理運営事業

【東京2020大会で競技会場として使用された
 「有明体操競技場」をリニューアルした
 展示面積約9,400㎡のレガシー施設】

◆東京都立産業貿易センター

(指定管理者: (公財)東京都中小企業振興公社)

【台東館】

所在地: 台東区花川戸2-6-5 <台東館>

開設 : 昭和44年11月

【浜松町館】

所在地: 港区海岸1-7-1

開設 : 令和2年9月

【両館共通】業務: 展示場等の管理運営

【都内中小企業者等の国内外への市場の拡大に寄与】



◆東京都立多摩産業交流センター

(愛称: 東京たま未来メッセ)

(指定管理者: 多摩産業交流センター指定管理共同企業体)

構成団体: 日本コンベンションサービス、
 京王設備サービス、京王エージェンシー)



所在地: 八王子市明神町3-19-2

開設 : 令和4年10月

業務 : ①展示場等の管理運営

②広域的な産業交流を促進する事業の支援

【都内中小企業者等の市場の拡大及び広域的な産業

交流の促進に寄与】

小規模企業対策（地域持続化支援事業）

- 都内9か所に支援拠点を整備し、小規模事業者が抱える事業承継や事業転換等の課題解決を支援するとともに、商工会や商工会議所が取り組む地域ブランド開発等の事業の促進などにより、地域の実情に合わせた「持続的発展」を実現
- 廃業等による地域資源の流失・喪失の防止に向け、多摩・島しょ地域内の小規模事業者による事業承継や経営資源（顧客、設備、雇用等）を引継ぐ取組を支援

【小規模事業者持続化支援事業】 （令和7年度予算額 923百万円）

- 都内9か所に支援拠点を整備
- コーディネータ及び専門スタッフが事業承継、事業継続を支援
- 事業転換等により、新分野への参入を図る中小企業等への支援につなげるための機能を整備
- 地域資源の流失・喪失防止に向けた事業承継や経営資源引継ぎを支援
- 後継者不在事業者のマッチング支援《専門家派遣 年間700社程度》

【小規模事業者のための地域活性化支援事業】 （令和7年度予算額 190百万円）

- 商工会・商工会連合会及び商工会議所が小規模事業者及び地域の「持続的発展」に向けた支援事業を企画実施《地域ブランド開発など年間30事業程度》

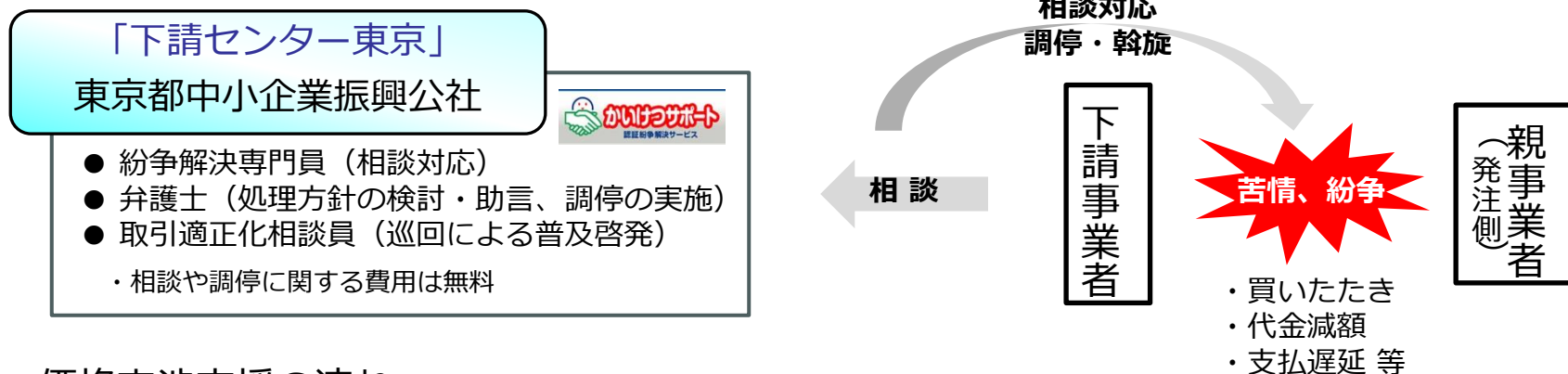


下請取引の適正化推進

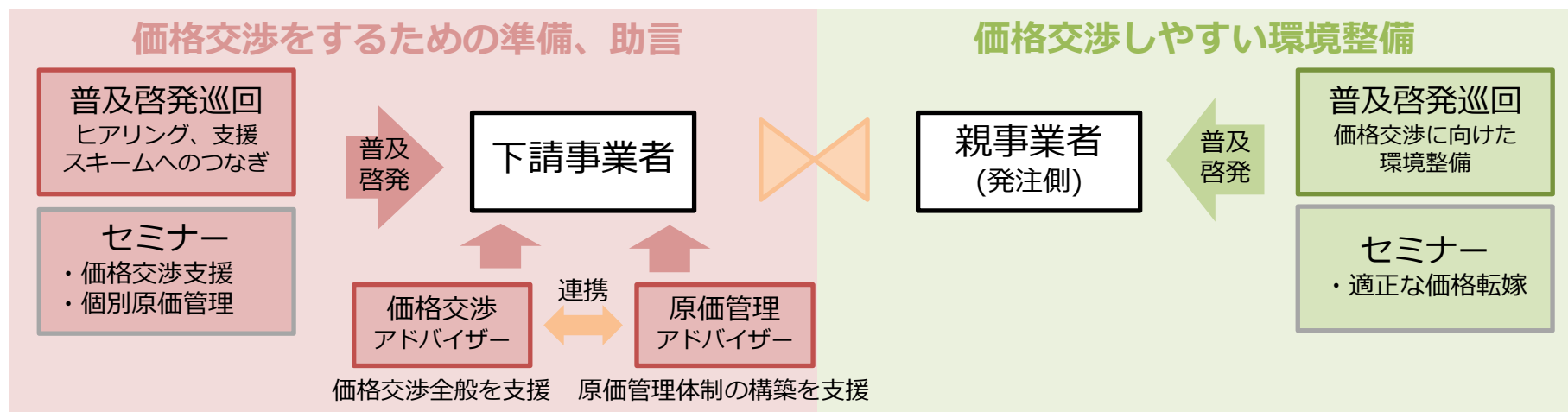
- 企業間の力関係を背景とした、中小企業に対する過度に不利な取引を是正・防止するために、ADR（裁判外紛争解決手続）機能を活用した相談及び調停・斡旋を行う。
- 併せて、生産コストの上昇が販売価格へ適切に転嫁されるよう、価格交渉を支援する。

■ 「下請センター東京 ※」による苦情紛争解決

※ 認証紛争解決事業者として法務大臣の認証を取得



■ 価格交渉支援の流れ



明日にチャレンジ中小企業基盤強化事業

- 受注型中小企業（主として発注企業の仕様に基づいて、製品・サービスを提供する企業）が行う、自社の技術・サービスの高度化・高付加価値化に向けた、技術開発や設備導入に係る経費を助成

■ 助成対象

- ・ 技術・サービスの高度化、高付加価値化に向けた技術開発
- ・ 生産性向上を図る新規設備導入 等

■ 助成内容

助成限度額	一般	2,000万円
	小規模企業	1,000万円
助成率	2/3 以内	
助成期間	1年3ヶ月	
申請区分	ものづくり区分	製造業者
	受託サービス区分	製造業以外の事業者
助成対象経費	原材料・副資材費、機械装置・工具器具費、委託・外注加工費、産業財産権出願・導入費、技術指導受入れ費、展示会出展・広告費等	
採択規模	1 2 2 件	

～ 対象となる取組例 ～

- ◆ 薄型化・小型化に向け、加工技術の精度向上を図る取組
- ◆ 生産ラインの見直しを図り、短納期化や低コスト化を実現するための取組
- ◆ 受発注を可視化するシステムを構築し、顧客対応力を向上させる取組
- ◆ 外部の技術指導によるサービス提供能力の向上に向けた取組



事業承継・再生支援事業

- 中小企業の円滑な事業承継に向けて、普及啓発、窓口や企業巡回による相談対応、後継者育成、「承継計画」の策定支援、専門家による助言、事業の磨き上げ（経営改善）、事業譲渡のマッチング支援、譲受側の経営統合支援、経費助成等を総合的に展開

潜在層掘り起し普及・P R

普及啓発セミナー
(年4回)

P M I セミナー
(年2回)

事業承継ハンドブック

事業承継ポータルサイト
リスティング広告

ビッグデータ購入
(DM送付、支援先掘り起こし)

事業承継支援助成金

	対象経費
A 後継者未定	M & A 着手金等
B 後継者決定	企業価値算定、譲渡手続費用等
C 企業継続支援	経営改善取組費用
D 譲受	デューデリ、経営統合費用等

- ・限度額 200万円
- ・助成率 2/3 以内

※小規模企業による価値算定は10/10

実行支援・後継者育成

1次対応（企業巡回及び短期支援）

【巡回訪問】

- ・目標：新規800社（延べ2,400回）
- ・事業承継診断等（ビッグデータに基づきアプローチ）
- ・普及啓発イベント、参加先へのフォロー

【短期支援】

- ・期間：半年程度
- ・個別課題整理、助言
- ・経営改善計画、事業承継計画の策定及び実行支援
- ・専門家派遣（5回以内）

入口審査

- ①技術力・意欲
- ②承継の課題有

案件
送付

2次対応（企業継続支援）

- ・目標：新規20社
- ・期間：最長3年間
- ・中長期事業計画の策定・実行支援（プロジェクト型のハンズオン支援）
- ・専門家派遣
- ・事業承継・再生推進委員会による助言
- ・企業再編・M&Aを含めた多様な出口戦略に対応

企業再編促進支援 ※譲渡側（売り手）支援

【事業譲渡マッチング支援】

譲渡企業

- ・事業内容の分析
- ・譲渡可能事業の切り出し

譲受企業

- ・譲渡契約締結費用の一部無料化
- ・譲受企業の選定

経営統合支援 ※譲受側（買い手）支援

【掘り起こし】

- ・経営統合アドバイザーによる巡回

【統合に向けた支援】

- ・経営統合計画の策定支援
- ・P M I スクールの開催

【統合の実行支援】

- ・マネジャーによるハンズオン支援

TOKYO版マッチングPF

後継者不在企業

創業希望者等

事業承継塾
(全8回×3期)

アトツギ支援
(全10回×1期)

後継者ネットワーク構築
勉強会(年12回)・交流会(年1回)

東京都BCP策定支援事業

- 中小企業のBCP策定率は、増加傾向にあるものの依然として低水準
- 普及啓発、専門家派遣による策定支援、策定後の見直しや定着に向けた取組までを総合的に支援し、実効性の高いBCPの普及を推進

1. 策定支援講座〔年20回〕

BCPの基礎知識の習得と計画の策定プロセスを学ぶ講座

〔事業実施主体：（公財）東京都中小企業振興公社〕

2. 出張版策定支援講座〔8回〕

金融機関、業界団体、地域団体等と連携し、1回の受講で策定まで完了させる出張版策定支援講座

3. 策定個別コンサルティング〔300社〕

各企業に合わせたBCPを策定・定着支援するために、専門コンサルタントを派遣

（新規策定支援100社、別事象策定支援50社、見直し支援75社、オールハザード策定支援50社、訓練支援25社）

4. フォローアップセミナー〔年6回〕

策定済の企業を対象とした、自主点検、模擬訓練、見直し等に関するセミナー

5. 巡回アドバイザーの配置

普及啓発セミナーや策定支援講座への参加企業を対象に巡回し、策定に向けたアドバイスやフォローを行う

6. 推進アドバイザーの設置

策定済の企業を対象に巡回し、見直しや定着に向けた啓発やサポートを行う

7. 普及啓発

- ・普及啓発セミナー（出張セミナーを含む）〔10回〕
- ・事例発表会〔1回〕
- ・普及啓発ホームページの運営、パンフレット及びガイドブック等作成、リスティング広告による事業紹介
- ・ポータルサイトにて災害リスクやBCPの重要性についての動画配信



BCP策定支援講座の様子

中小企業サイバーセキュリティ対策事業

- サイバーセキュリティ対策の普及を促進するとともに、セキュリティ対策の意識啓発をはじめ、セキュリティ対策の機器等の導入支援、セキュリティ人材の育成支援、インシデント対応力強化の支援をすることでセキュリティ対策の実践を後押し

普及啓発事業（予算256百万円）

普及促進事業

サイバーセキュリティ対策の普及促進

- 相談窓口による相談業務
- 東京中小企業サイバーセキュリティ支援ネットワーク (Tcyss)の運営
- サイバーセキュリティ対策ガイドブック等の配布
- ポータルサイトの運営
- 展示会やイベント開催時における周知



【ガイドブック】



【ポータルサイト】

啓発事業

社内全体のセキュリティ意識を醸成

サイバー攻撃対応演習セミナー

- ・ 100社程度（対象：経営層）
- ・ インシデント対応を疑似体験

標的型攻撃メール訓練

- ・ 50社程度（対象：従業員）
- ・ 社員教育の一環として訓練実施

ネットワーク調査

- ・ 50社程度（対象：セキュリティ担当者）
- ・ ICT環境を調査、構成図を作成

基本対策事業（予算222百万円）

技術的対策の導入や社内規定の策定支援

セキュリティ機器（UTM）の導入支援
・ 50社程度

セキュリティソフトウェア(EDR)の導入支援
・ 50社程度

情報セキュリティマネジメント指導
・ 100社程度

社内体制整備事業（予算507百万円）

実践力強化プログラム

セキュリティ人材の育成支援

中小企業40社程度

- ・ サイバー攻撃対応演習セミナー
- ・ 課題解決型実践ワークショップ
- ・ 自社の課題を解決する専門家派遣

セミナーとワークショップを並行して実施し、自社のセキュリティ課題を専門家派遣を通じて解決

インシデント対応強化

インシデント発生時の対応等の体制構築支援

中小企業60社程度

- ・ 個社の実情に応じて「CSIRT構築」又は「IT-BCP策定」を専門家が支援
- ・ 構築した体制等を踏まえ、インシデント対応机上演習を実施

体制構築や演習を通じて、企業の実践的なインシデント対応力を強化し、実際にインシデントが発生した際には、サイバー攻撃等による被害の低減や企業活動の早期復旧を実現

フォローアップ

企業のセキュリティ対策の見直しや継続を支援

■ セキュリティ情報発信・提供

都内中小企業や
過去支援企業等

ポータルサイト発信

セキュリティ成熟度に応じた情報提供

セミナー開催

■ セキュリティ対策点検（専門家派遣）

【対象】
過去支援企業等
50社程度

点検結果を踏まえ
専門家から
今後の対策を指導

中小企業デジタルコンシェルジュ

- 都や政策連携団体等が行う中小企業向けデジタル化関連の支援策について、各中小企業のデジタル化の取組状況や要望に応じて、適切な事業を案内し、支援の組合せや順序をワンストップで総合的にアドバイスする窓口を設置し、事業活動のデジタル化を促進

事業概要

(1) 電話・メール・チャットボット等での問合せ対応

中小企業事業者からの電話やメール、チャットボット等での問合せに対し、企業のデジタル化の状況等や目的を踏まえ、適切な支援等を案内する

(2) 各種事業説明会（年4回）

都及び政策連携団体が行うデジタル化支援事業についての説明会を開催する

(3) 導入事例セミナー（年4回）

都及び政策連携団体が行うデジタル化支援事業を活用するなどして、導入したデジタルツール等を紹介するセミナーを開催する

支援の仕組み

中小企業デジタルコンシェルジュ

- 相談（電話・メール等）
- 普及セミナー
※年4回程度



相談

- 最適な支援策をコーディネート
- 個別課題の解決に向けた助言等

- セミナーでDXの手法や成功事例、都の支援策を広く普及



中小企業デジタルツール導入促進支援事業

- 都内中小企業に対し、デジタルツールの導入に係る経費の一部を助成することで、事業活動のデジタル化を促進し、継続的な成長・発展を支援

事業概要

(1) 都内中小企業のデジタルツール導入に係る経費の一部を助成

対象者	中小企業者 等
助成限度額	100万円
助成率	1/2（小規模企業2/3）
対象経費	ソフトウェア導入及びクラウド利用に要する経費
対象期間	<u>2年</u>
支援規模	700件

(2) 専門家によるフォローアップ支援

対象者	<u>助成金採択者</u>
支援内容	<u>ツール導入に係る課題解決等に向けたフォローアップ支援</u>
回数	<u>希望した企業に対して最大5回まで派遣（無料）</u>

D X推進支援事業

- 都内中小企業がデジタル技術を用いて企業変革や生産性向上を図ることで、持続的な成長・発展を目指していけるよう、DXを推進する取組を支援

事業概要

(1)窓口相談・WEB相談（ICT、IoT・AI：週5回、ロボット：週3回）

(2)普及巡回員による巡回（400社）

(3)ポータルサイトの運営

(4)現地調査・診断（200社）

(5)専門家によるハンズオン支援

① DX戦略策定支援コース（20社）

経営理念・ビジョンを踏まえたDX戦略の策定支援
デジタル技術の導入から活用まで支援

② 生産性向上コース（180社）

デジタル技術やAI等の導入から活用まで支援

対象者 中小企業者 等

助成限度額 3, 0 0 0 万円

助成率

①DX戦略策定支援コース 2/3
②生産性向上コース 1/2（小規模企業2/3）
※①②共に、賃金引上げ計画を策定した場合は、
3/4（小規模企業については4/5）
※①②共に、「働き方改革推進枠」として、
人手不足問題に取り組む運輸業、建設業等の場合は、
4/5

対象経費

デジタル技術を活用した機器・システム等導入経費 等

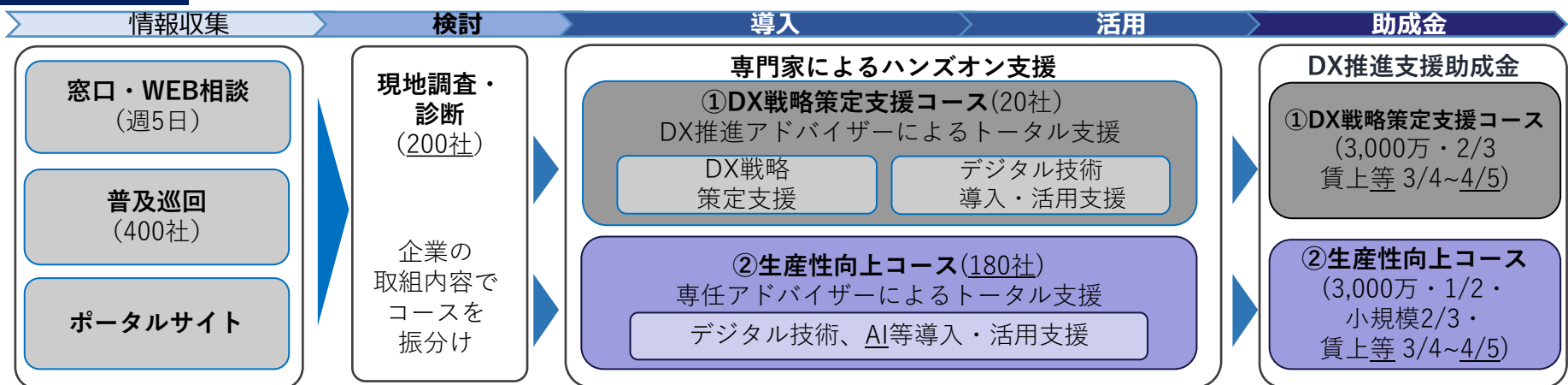
対象期間

1 年

支援規模

1 0 0 件

支援の流れ



躍進的な事業推進のための設備投資支援事業

- 都内中小企業の中長期的な成長を支え、東京の産業力の強化及び都内経済の持続的発展につなげるため、競争力強化や生産性向上に必要な機械設備・器具備品・ソフトウェアの導入経費の助成

事業概要

対象者	都内中小企業者 等			支援期間	交付決定から1年6か月（年2回募集）	
対象経費	「製品の製造」や「役務の提供のため」に直接必要な機械設備・器具備品・ソフトウェアの導入経費					
助成率・ 助成限度額	事業区分		要 件			助成額
			ゼロエミ要件	賃上げ要件	助成率	
	Ⅰ 競争力強化	中小 企業者	-	-	1/2以内	100万 ～1億円 ※
			○		2/3以内	
			◎		3/4以内	
				○	3/4以内	
		小規模 企業者	-	-	2/3以内	
			○		2/3以内	
			◎		3/4以内	
				○	4/5以内	
		働き方改革 推進	-	-	4/5以内	
	Ⅱ DX推進・イノベーション		-	-	2/3以内	
			◎		3/4以内	
				○	3/4以内	
			Ⅲ 後継者チャレンジ		-	
		◎		3/4以内		
			○	3/4以内		
		Ⅳ アップグレード促進		◎	○	3/4以内
※区分Ⅰの小規模企業者でゼロエミ要件及び賃上げ要件適用無しの場合、助成限度額は3000万円						
【事業区分】 Ⅰ.競争力強化 更なる発展に向けて競争力強化を目指した事業展開に必要な機械設備を新たに導入する事業 Ⅱ.DX推進・イノベーション IoT、AI、ロボット等のデジタル技術の活用により新しい製品・サービスの構築等を目指した事業展開に必要な機械設備を新たに導入する事業や新事業活動等に取り組むことでイノベーション創出を図る事業展開に必要な機械設備を新たに導入する事業 Ⅲ.後継者チャレンジ 事業承継を契機として、後継者による事業多角化や新たな経営課題の取り組みに必要な設備等を新たに導入する事業 Ⅳ.アップグレード促進 競争力強化及び生産性向上を実現し、地域経済の中心となるべく成長するために新たに必要となる機械設備を導入する事業 【要件】 ○ ゼロエミッション要件 省エネルギー効果が高い取組について、内容に応じて助成率を拡充 ○ 賃上げ要件 一定の賃上げを実施する場合は助成率を拡充						

15

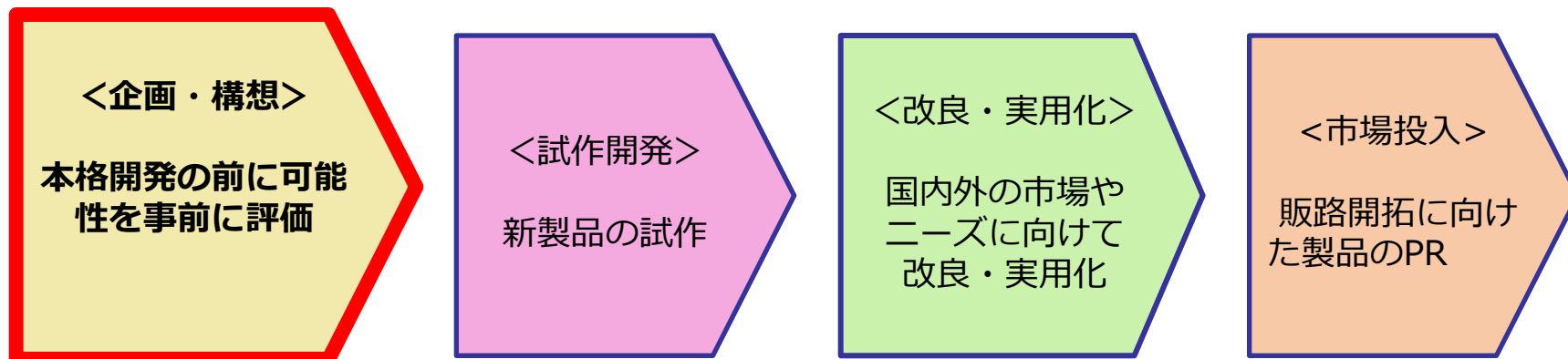
製品開発着手支援助成事業

- 中小企業の円滑な技術・製品開発を支援するため、開発初期段階のアイデアや構想の技術検証に必要となる原材料の調達、他企業や大学・試験研究機関等への委託研究や性能・機能評価依頼等に要する経費の一部を助成

[事業実施主体：（公財）東京都中小企業振興公社]

対象者	中小企業者 等
助成限度額	1 0 0 万円
助成率	1 / 2
対象経費	原材料・副資材費、 委託・外注費（委託費・外注費・共同研究費・市場調査費）
支援期間	1 年
計画件数	2 0 件

◆事業のイメージ



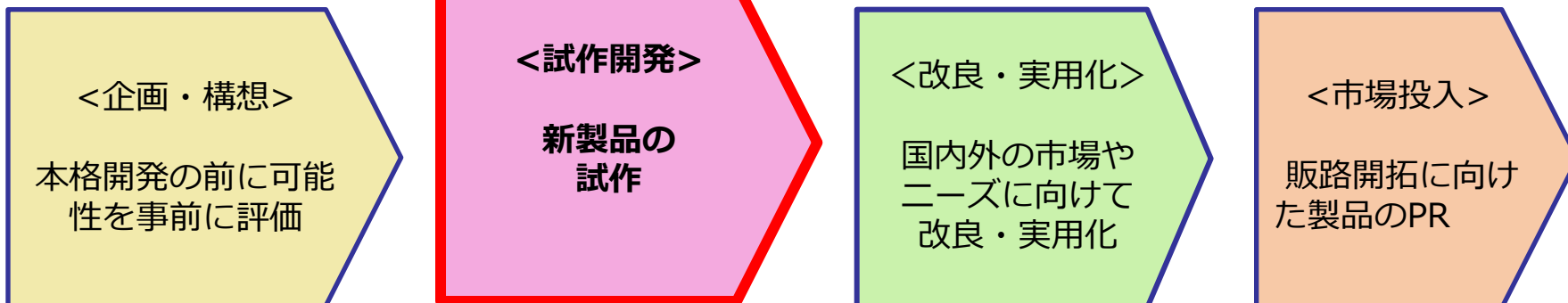
新製品・新技術開発助成事業

- 中小企業によるイノベーションを促進し、東京の産業の活性化を図るため、中小企業が行う新製品開発や新技術開発の経費の一部を助成

[事業実施主体：（公財）東京都中小企業振興公社]

対象者	中小企業者 等
助成限度額	<u>2, 500万円</u>
助成率	1/2 ※一定の賃上げを実施する場合は3/4（小規模企業者4/5）
対象経費	原材料・副資材費、機械装置・工具器具費、委託・外注費、産業財産権出願・導入費、専門家指導費、直接人件費
支援期間	1年9ヶ月
計画件数	50件

◆事業のイメージ



製品改良・規格等適合化支援事業

- 自社で開発した試作品又は市場投入済みの「製品の改良」や、「規格適合・認証取得等」のために要する経費の一部を助成し、国内外の新たな販路開拓を目指す企業を支援

【事業実施主体：（公財）東京都中小企業振興公社】

■ 補助金概要

対象者	中小企業者 等
助成限度額	500万円
助成率	1/2
対象経費	原材料・副資材費、機械装置・工具器具費、 賃借費（実証実験等）委託・外注費（製品改良・試験評価等 費用、規格・認証の審査・登録料等）、専門家指導費、 直接人件費、産業財産権出願・導入費
支援期間	最長2年9ヶ月
計画件数	30件

■ 価格設定支援

改良製品の適切な価格設定に向けた**プライシング戦略サポーター**によるサポート



◆ 事業のイメージ

<企画・構想>

本格開発の前に可能性を事前に評価

<試作開発>

新製品の試作

<改良・実用化>

国内外の市場やニーズに向けて改良・実用化

<市場投入>

販路開拓に向けた製品のPR

デジタル技術を活用した先進的サービス創出支援事業

- 都内産業の活性化を図っていくため、高付加価値が期待でき、経済波及効果が高い「デジタル技術」を活用し、社会変化のニーズに応じた先進的なサービスの創出を後押し

[事業実施主体：（公財）東京都中小企業振興公社]

（１）普及啓発

◇セミナーの実施

新たなサービス創出に対する必要性、実行に向けての基本的考え方、取組方法などに関するセミナー等を開催

【規模】年１回（100名程度）

（２）事業化支援

◇ハンズオン支援（支援対象：40件 ・ 支援期間：最長1年4か月）

- ・ 事業の進捗状況に応じた伴走型支援
- ・ 各種許認可手続や法規制対応法等、特定の課題に対する助言（年4回まで）

◇資金支援

事業展開に必要な経費の一部を助成

対象者	デジタル技術を効果的に活用した先進的なサービスの提供が期待できる中小企業
助成限度額	2,000万円
助成率	2/3
対象経費	マーケティング調査委託費、開発費（原材料費、外注・委託費、直接人件費） 設備導入費、販路開拓費 等
支援規模	40件

中小企業ニューマーケット開拓支援事業

- 営業力が弱いために販路先の確保が難しいベンチャー企業や中小企業を対象に、ビジネスナビゲーター（大手企業OB）を通じて新たな販路として期待される商社やメーカーを紹介
- また、マーケティング戦略策定の支援や、売れる製品にするためのテストマーケティング支援を実施

〔事業実施主体：（公財）東京都中小企業振興公社〕

技術力はあるが
販路開拓に
悩む中小企業

- 新製品
- 新技術



既存品

試作品等

新製品・新技術
の販路開拓

マーケティング
戦略の策定等

ビジネスナビゲーター

○支援内容

- ・ 開発製品または技術に関わる具体的な取引のマッチング支援
- ・ 売れる製品・技術にするためのアドバイス等の支援

○人材

- ・ 大手企業（メーカー、商社）OB60名

プライシング戦略サポーター

○支援内容

- ・ 技術力や付加価値を反映した価格設定に関するアドバイス

○人材

- ・ 民間企業のマーケティング部門等における価格検討経験者1名

マーケティングオーガナイザー

○支援内容

- ・ マーケティング戦略の策定についてハンズオン支援
- ・ 試作品のテストマーケティング支援

○人材

- ・ 民間企業等の事業戦略部門経験者4名

連携

紹介（個別
マッチング）

オンライン形式
によるマッチング

新製品や
新技術を
求める
大手メーカー
や商社等

- 新製品の販売
- 中小企業の技術活用

クラウド
ファンディング
活用支援

都内中小企業向け販路開拓普及啓発セミナーを実施

販路開拓におけるDXサポート事業

- 企業における販路開拓のDXを推進するため、ノウハウ支援に加え経営とデジタルの専門家がハンズオン支援を実施
- 多くの企業がDXに取り組む仕掛けづくりのため、成果事例を効果的に発信

事業内容

普及啓発

(シンポジウム等)

DXの必要性や有効性
活用事例の説明

120社×2回

人材育成

(販路開拓DX講座)

販路開拓におけるDX
に精通した専門人材を
育成

120社

販路開拓DX講座
フォローアップ

実践支援 (1年～2年)

デジタルマーケティング 実行支援

- ・IT全般に詳しい経営の専門家が戦略策定や実行手法をハンズオン支援
- ・企業の技術的な個別課題に応じWEBマーケター等を派遣

120社

オンライン**展示会**へ出展

オンライン**商談会**へ参加

ECサイトを構築

動画を制作

WEB・SNS対策

成果事例の発信

産業交流展

- 首都圏に事業所を有する個性あふれる中小企業の優れた技術や製品を、分野を越えて一堂に展示する国内最大級の総合見本市
- 販路開拓による受発注の拡大、情報収集・情報交換などのビジネスチャンスを提供

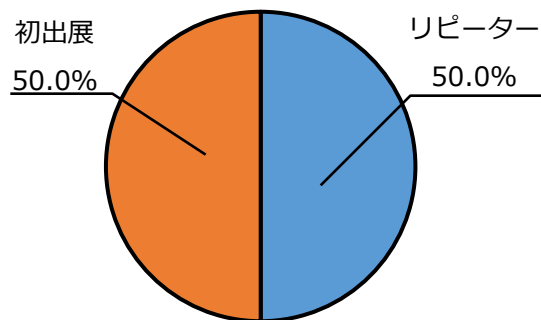
第27回（2024）開催実績

- 会 期：【リアル】2024年11月20日（水）～11月22日（金）
【オンライン】2024年11月6日（水）～11月29日（金）
- 会 場：東京ビッグサイト（西展示棟1,2ホール）
- 出展分野：「情報」「環境」「医療・福祉」「機械・金属」
- 出展料：①ハイブリッド 中小企業77,000円、小規模企業55,000円
※全て税込 ②オンライン限定 中小企業22,000円、小規模企業16,500円
- 出展規模：692企業・団体（ハイブリッド679社・855小間／オンライン限定13社）
- 来場規模：17,454人（来場登録を行った人数で再入場を含まない）
- 同時開催：東京都ベンチャー技術大賞表彰式、東京都経営革新優秀賞表彰式 他

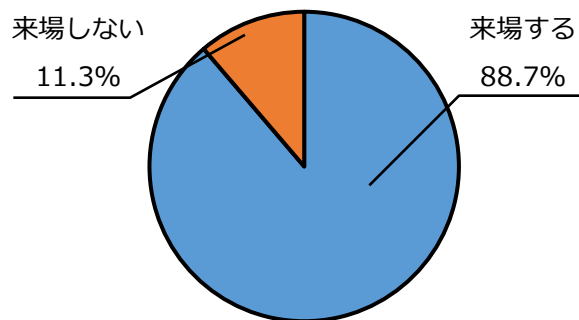


<出展者・来場者から選ばれる産業交流展> ※令和6年度アンケートより

【出展者のリピート状況】



【来場者の次年度意向】



<時流に則した特別ゾーン>

【新製品・新サービス】 【企業交流・支援】



【スタートアップ】



<会場風景>



海外展開総合支援事業

- 海外展開を目指す中小企業に対し、海外展開プランの策定支援、海外販路ナビゲータによるハンズオン支援、展示会出展支援、越境EC出品支援等を実施し、販路開拓を一体的に支援

海外ワンストップ相談窓口

○経験豊富な公社相談員が貿易実務や海外取引の相談に対応

- 月～金（祝祭日・年末年始除く）
9：00～12：00、
13：00～16：00
- 来訪相談（予約制）、電話相談、
WEB相談により対応

<相談例>

輸出入実務、海外投資、海外事情等

欧米中展開サポート事業

○米中貿易摩擦等に的確に対応するため、海外ワンストップ相談員が欧米中の進出等に関する相談を受けた際に現地情報を収集できるホットラインを設置

海外展開チャレンジ支援

○新たに海外展開を目指す企業向けに、シンポジウム、チャレンジセミナーや講習会、プランマネージャーによる事業計画の策定を支援

- シンポジウム（1回）
- チャレンジセミナー・個別相談会（2回）
- ビジネスプラン策定支援（50社）

ハンズオン支援

○海外事情に詳しい企業OB等の海外販路ナビゲータがハンズオン支援により、世界に通じる可能性のある中小企業の商品を専門商社経由や直接貿易により海外市場につなげる

※支援対象となるには、支援申し込みを行った上で、審査会での承認が必要

<支援内容>

販路開拓に向けたアドバイス／現地情報収集／市場調査／現地拠点設置支援



海外展開準備サポート

○ハンズオン支援対象企業に対し、現地規制等への対応など各企業が抱える課題に応じて専門家がサポートするとともに、現地調査に同行し現地の詳細かつ有効なニーズ把握を支援

- 準備サポート 100社、上限12回/社
- 現地調査支援 約50社程度 1回/社

海外展示会出展等支援

○ハンズオン支援対象企業に対し、出展効果の高い展示会への出展やその準備支援等を行うことにより、中小企業の海外販路開拓を支援（出展料の負担、通訳手配、マッチング支援、商談サポート等）

<支援内容>

- 海外展示会出展支援（年60小間）
- 海外オンライン展示会等支援（年20社）
- 海外テストマーケティング・商談会（年10社）
- 現地情報収集・市場調査

CEO・バイヤー商談会プログラム

○海外優良企業のCEOやバイヤーを海外諸機関を通じて招聘し、国内外において商談会、工場見学などを実施

越境EC出品支援

○越境ECを活用した海外販路開拓を支援（90社）

- 越境EC市場セミナー・相談会（2回）
- 特設ECサイトの開設
- 越境ECナビゲータによる個別アドバイス
- 専門家による個別指導
- ネットとリアルを融合したプロモーション支援

デザイン活用への支援

- 中小企業が市場での優位性を確保できるよう、デザイナーと中小企業の協働を促し、デザインの活用による商品の高付加価値化・差別化を実現

1. デザイン経営支援事業

○デザイン経営スクール

デザイン経営を体系的に学ぶスクールを開催

○デザイン導入支援セミナー

中小企業向けにデザインの導入方法や成果事例の紹介等を行う。

○デザイン活用ガイド

デザインの役割やデザイナーへの依頼方法、契約の結び方など紹介。

○デザイン相談

中小企業の個別のニーズに応じた相談窓口を設置。

○東京デザインデータベース

都内中小企業と協働意欲のあるデザイナーを登録

○デザインコラボマッチング

中小企業とデザイナーの協働に向けて、Web商談会によるマッチングを実施

○デザイン経営推進アドバイザー

中小企業などに対しプッシュ型でデザイナーを派遣しマッチングに向けた確実な誘導を行う。（規模：6回×15社）

2. 東京デザインコンペティション事業

自社の優れた技術や素材等を用いて新ビジネスを展開したい都内中小企業と、ビジネス提案能力に長けたデザイナーを結びつけ、デザインを活用した新ビジネスの創出を支援する。



【中小企業の技術】



デザイナーと協働

【製品化事例】



デザイナーと協働



3. その他 城東支所 プロダクトデザイン ((独)東京都立産業技術研究センター)

社会課題解決型スタートアップ支援事業

- 社会課題解決に資する革新的な製品・サービスを有するスタートアップと企業とのマッチングにより、ビジネスモデルの検証や製品の実装等を支援

事業内容

➤ ビジネスモデル実装等支援（マッチング・仮説検証等支援）

中小企業等の社会課題解決に資する革新的な製品・サービスを有するスタートアップのビジネスモデルの実装について、物的面やネットワーク面などからサポート

物的サポート

：仮説検証に必要なとなる機材の手配や場所の確保、システムの導入等を費用面から支援

ネットワーク面でのサポート

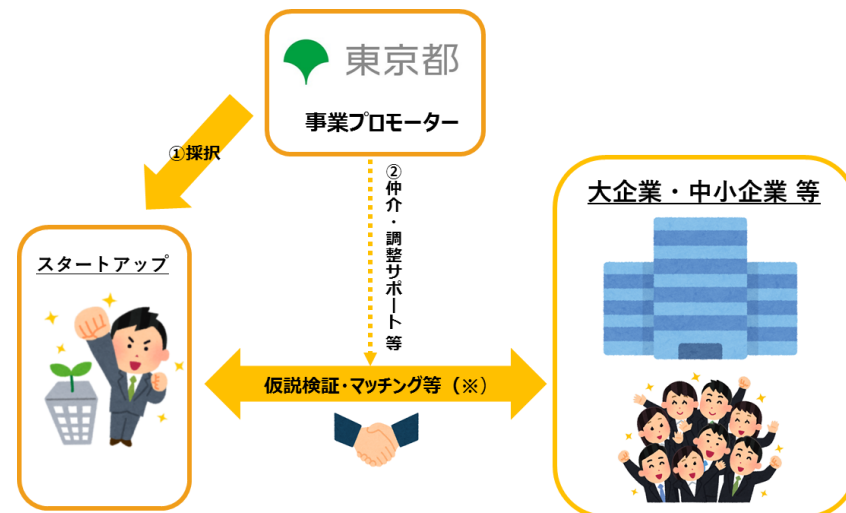
：実施フィールドの探索、調整、フィールドを提供できる中小企業等とのマッチングをサポート

➤ 製品導入等マッチング支援

スタートアップの製品・サービス実装に向けたピッチ会等を通じ、マッチングの機会を提供し、製品導入に向けた支援を実施

➤ 支援規模

：スタートアップ50者程度（2か年度）



※スタートアップの状況に応じて、いずれかの支援を実施

■ マッチング・仮説検証等支援

■ 製品導入に向けたマッチング支援

■ マッチング・仮説検証等支援後に製品導入に向けたマッチング支援

ゼロエミッション東京の実現等に向けたイノベーション促進事業

- 「ゼロエミッション東京」の実現に資する技術開発等、オープンイノベーションにより革新的な技術開発に取り組むスタートアップ企業や中小企業を支援し、広く波及効果のある新たなビジネスを創出

①スタートアップ企業・ 中小企業の発掘

事業会社や大学・研究機関等への
依頼等により発掘

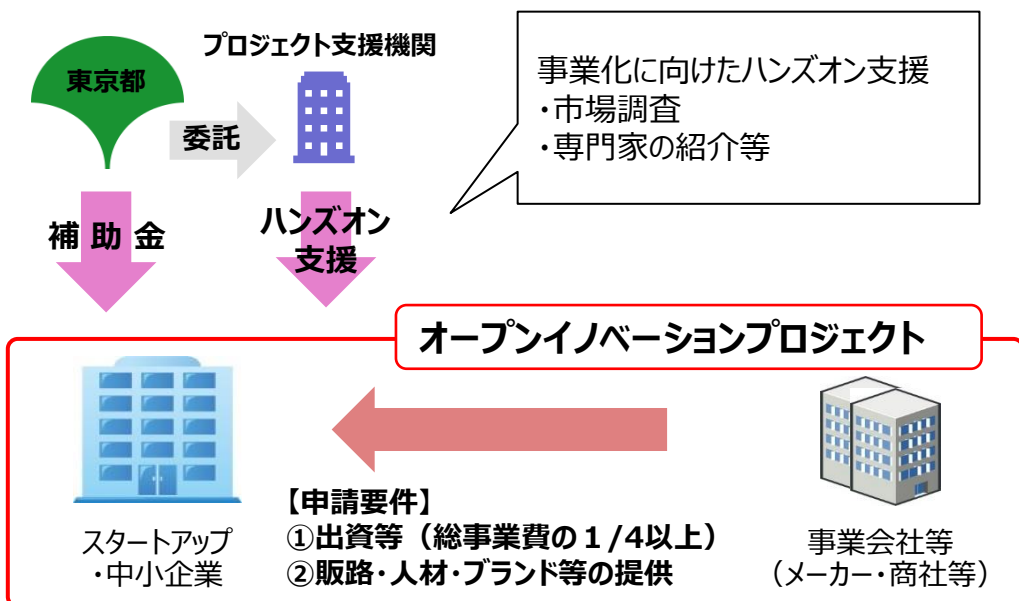
②プロジェクト組成

交流会等により、SU・中小企業と
大企業・CVC等のマッチングを支援

③プロジェクト採択・ 支援

都による補助金支援・プロジェクト
支援機関によるハンズオン支援

■ 支援内容



■ 補助金概要

	ゼロエミッション枠	大学発V・一般枠
対象経費	製品等の事業化に要する 開発・改良・実証実験経費、販路開拓経費	革新的な技術開発
採択件数	2件	2件
支援期間	最長3年間	最長2年間
補助 限度額	最大10億円	最大3億円
補助率	2/3以内	1/2以内

令和7年度の施策の方向性

経営の下支え①

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 未だ多くの中小企業では原価計算等が十分でない。価格転嫁のきめ細かいサポートが必要
- ✓ 価格交渉は他にも取引先があることで有利になる。製品を評価してくれる取引先確保も重要
- ✓ 人手不足対応の防衛的賃上げでなく持続可能な賃上げが必要。小規模の会社ほど賃上げが困難
- ✓ 後継者不在の中小企業はM & Aが有効な手段。自社の価値を数字化し実態を知ることは大切
- ✓ 承継は創業と一緒に。新しい時代を生きていく後継者ならではの力を発揮してほしい

価格転嫁・価格交渉の後押し

賃上げの支援

事業承継・第二創業

来年度の取組の方向性

1 価格転嫁・価格交渉の後押し

事業費（全体）

- 中小企業の価格交渉を支援する体制を拡充 1.6億円 拡充
- スタートアップが提供するAI等を活用した見積作成システムなどの導入を後押し ★1 5.8億円 新規
- 販路の拡大に向けたマッチング支援に併せて技術力や付加価値を反映した価格設定を助言するプライシング戦略サポーターを新設 ★2 3.4億円 拡充
- 新たな製品や改良製品等のローンチを契機に戦略的に値決めを行えるよう専門家が助言 19.8億円 拡充

★1 SUを活用した価格転嫁・賃上げ支援事業

スタートアップ

中小企業

- ・ AI見積作成ツール等の導入を費用面で支援
- ・ 円滑な導入に向けて助言

< 導入ツールの例 >



★2 中小企業ニューマーケット開拓支援事業

中小企業

メーカーなど

取引価格に係るアドバイス

マッチング

プライシング戦略サポーター
NEW
(価格面の専門家)

連携

ビジネスナビゲーター
(大企業・商社OB等)

経営の下支え ②

2 賃上げの支援

- 中小企業が賃上げを実施する際の経営への影響と対策などの相談に応じる窓口を新たに設置
- スタートアップ等が提供する人件費管理のためのシミュレーションソフト等の導入をサポート
- DX等によるコスト削減だけでなく、製品開発などの付加価値を高める取組を行い、積極的な賃上げを進める事業者を後押し ★1
- 賃上げ余力の比較的小規模企業を支援

事業費（全体）

1.6億円 新規

5.8億円 新規
(再掲)

97.0億円 拡充
(一部再掲)

(上記等を含む) 拡充

3 事業承継・第二創業 ★2

- 事業承継を後押しする助成金を拡充し、小規模企業の企業価値算定を強力に支援
- 創業希望者等と後継者不在企業とをマッチングする仕組みを新たに構築
- 承継税制の活用企業などが、事業承継を契機に行う新たな事業展開を資金面から支援
- 承継者による新たなビジネスモデルへの挑戦を人材面からもサポート
(後継者同士のコミュニティも構築し課題を共有)

事業費（全体）

7.6億円 拡充

5.7億円 新規

1.6億円 新規

★1 様々な取組を賃上げに繋げる企業への後押し

新製品・新技術開発助成事業

- 新たな製品等の開発を後押し

助成額：2,500万円

助成率：1/2

※ 賃上げを行う企業 3/4 NEW
(うち小規模企業) 4/5 NEW

新たな事業環境に即応した経営展開サポート事業

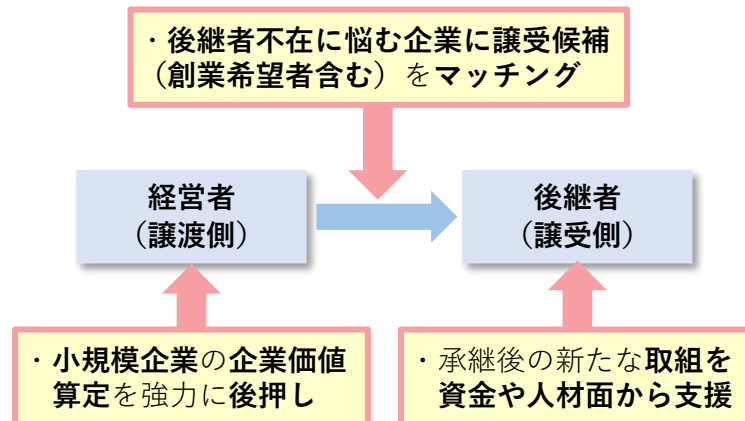
- 創意工夫による事業の深化・発展を幅広く後押し

助成額：最大800万円

助成率：2/3

※ 賃上げを行う企業 3/4 NEW
(うち小規模企業) 4/5 NEW

★2 事業承継・第二創業支援の方向性イメージ



成長の後押し①

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 競争力を強化するにあたり、中小企業同士の連携・統合に対する仕組みがない
- ✓ DXで業務効率化を図りつつ従業員もスキルアップすることは中小企業の発展にとって不可欠
- ✓ 高齢化や設備の老朽化 ⇒ 意欲低下 ⇒ 業績悪化といった負の循環に入る前に支援を届けるべき
- ✓ 海外展開にあたっては、市場調査や事業計画等が重要で、段階に応じてニーズが異なる
- ✓ 人口減少を見据え、海外進出含めた成長戦略を考えることが重要

企業間の連携・統合

生産性向上・
イノベーション

海外展開・成長産業

来年度の取組の方向性

1 企業間の連携・統合

- 東京の産業力強化に向けて、サプライチェーン全体の付加価値向上に繋がる発展的な経営統合などを契機とした新たな取組を支援 ★
- 中小企業同士の連携体等に対し、企業変革力を高めるための戦略策定から実行までをセミナーや専門家派遣、助成金等で後押し
- 全国の中小企業との技術連携や取引先の拡大を進める展示・商談会の規模を拡充

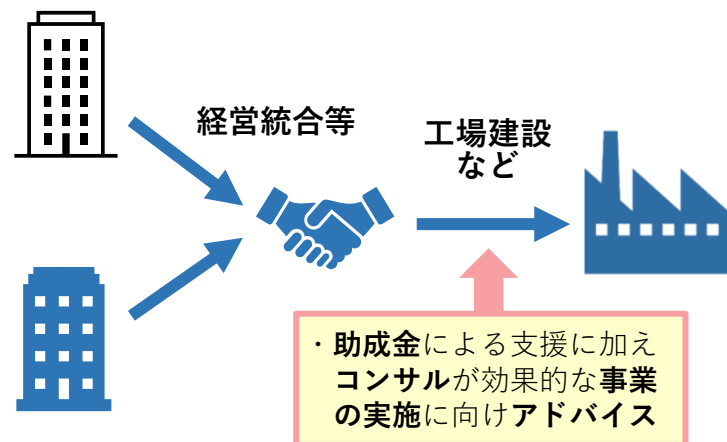
事業費（全体）

15.2億円 新規

3.4億円 新規

2.2億円 拡充

★ 経営統合等による経営力強化支援事業



成長の後押し②

2 生産性向上・イノベーション

- 製品開発や設備投資の助成金の額を引き上げ、脱炭素など含む企業の意欲的な取組を後押し ★1
- 小規模事業者が行う事業の深化・発展に向けた取組を幅広く後押し
- 効率化に役立つソフトウェアの導入助成に併せ専門家による技術的なアドバイスを新たに実施 ★2

事業費（全体）

151.6億円 拡充

89.8億円 拡充
(再掲)

8.9億円 拡充

3 海外展開・成長産業

- 中小企業の海外進出方針の策定から実行までを専門家が切れ目なくサポート ★3
- デジタルを活用した海外向け販路開拓について講座や個別のハンズオン支援により後押し
- 海外のバイヤー等を東京に招聘して、商談会や都内企業の現場視察等を実施し技術力をPR
- アニメ・漫画のコンテンツ力を一層高めるためクリエイターを生み出すアトリエラボを開設
- 成長が見込まれる宇宙産業やAI医療機器分野の製品開発等を支援し中小企業の参入を促進

事業費（全体）

1.1億円 新規

1.2億円 拡充

6.1億円 拡充

1.0億円 新規

20.9億円 新規
拡充

★1 製品開発や設備投資の助成金の拡充

新製品・新技術
開発助成事業

躍進的な事業推進のための
設備投資支援事業

- 新製品等の開発に助成
- 幅広い製品開発を促すため助成額を引上げ

- 大型の設備投資に助成
- より大規模な設備投資への助成区分を新設

★2 中小企業デジタルツール導入促進支援事業

会計
ソフト

勤怠管理
ソフト

給与計算
ソフト



助成額 100万円 / 助成率 最大 2/3

- < 専門家によるフォローアップの例 > NEW
- ・ 実情に合ったソフトウェアのカスタマイズを助言
 - ・ 有効な活用方法のアドバイス
 - ・ 導入時に社員のリテラシーを高める研修を実施

★3 海外進出サポート事業

< 海外進出方針決定支援 >

- ・ 専門家チームが個別企業の目的の実現に向け海外進出の最適な手法を提案

生産委託などの
海外との連携支援

海外への拠点設置を
支援

スタートアップ支援

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 新しい東京のダイナミズムを生み出すためにも、積極的なスタートアップへの支援が必要
- ✓ オープンイノベーションは互いの強みを生かした相乗効果が期待でき取組の加速に繋がる
- ✓ スタートアップも様々な業態がある。個別ニーズに合った伴走型をもっと進めてほしい
- ✓ 海外展開を志向するスタートアップのニーズに沿って海外の人材を呼び込む仕組みも必要
- ✓ 女性起業家・経営者への支援をしっかりと行っていくことが重要

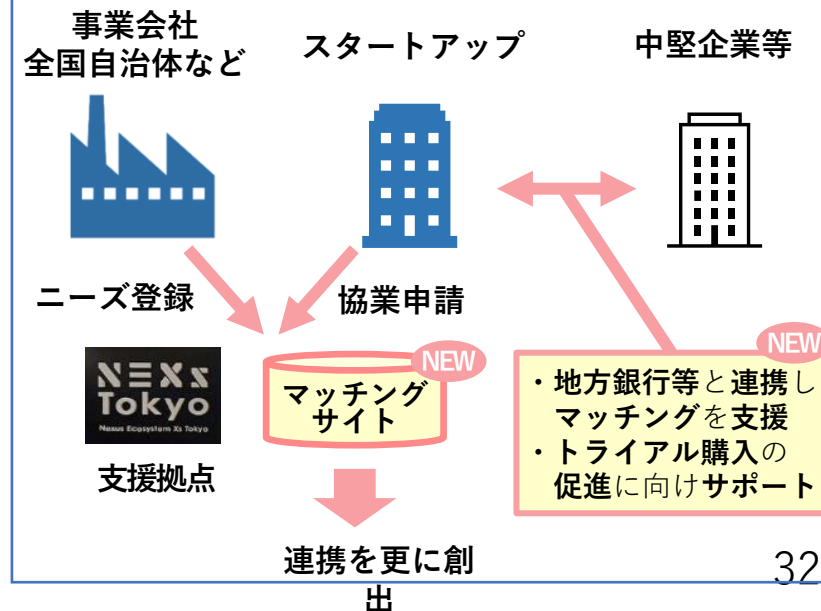
スタートアップの
更なる育成支援

来年度の取組の方向性

1 スタートアップの更なる育成支援

- SUと事業会社等との連携を促進するマッチングの仕組みを充実するほか、SUと中堅企業等とを結び付けトライアル購入等を後押し ★
事業費（全体） 4.7億円 拡充
- 採用などに課題を有するSUと個人が集まるコミュニティを構築するとともに採用から制度構築・運用まで一貫した人事戦略の策定を支援 1.4億円 新規
- 女性起業家を対象とした資金調達セミナーなどの開催に加え、女性が活躍しているVCのPRや女性VC同士の情報交換会などを実施 1.4億円 拡充

★ スタートアップ総合支援拠点の運営



商店街・地域産業の振興

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 商店街としても、都の支援などを活用し様々な需要を着実に取り込みたい
- ✓ 資材や物流費の値上がり、人出が増えたことによる安全対策の見直しなど、課題も増加
- ✓ 多摩は企業同士の距離が遠く、地域差が大きい。区部と異なる支援やネットワーク構築が必要

商店街の振興

地域産業の振興

来年度の取組の方向性

1 商店街の振興 ★1

- 来街者の増加を図るため商店街が取り組む子供向けイベントや暑さ対策、ブランディングなどを後押し
- 商店街活動における防災力を向上させる取組を支援
- 統一された街並みの構築に取り組む商店街を支援

事業費（全体）

42.3億円 拡充

2.5億円 新規

0.4億円 新規

2 地域産業の振興 ★2

- 中小企業支援団体と連携した小規模企業等の経営力を高める事業において価格転嫁等の支援体制を充実
- 多摩地域におけるイノベーション創出に向けた取組への支援規模を拡充。先進的な成果を国内外にPR
- 多摩の中小企業と大手企業とのマッチングイベントの規模を拡充するなど企業間の連携を促進
- ファンドへの出資を通じ多摩・島しょ地域において事業展開を行うベンチャー企業や中小企業を後押し

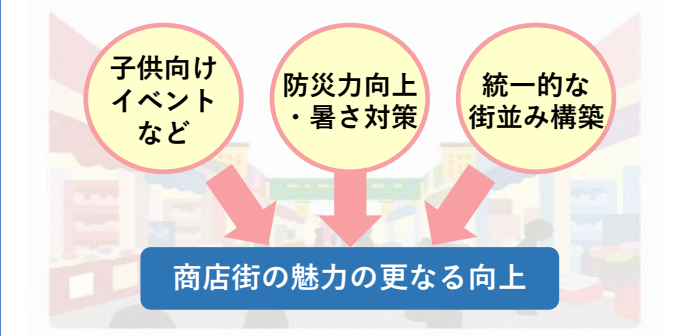
5.1億円 新規

9.1億円 拡充

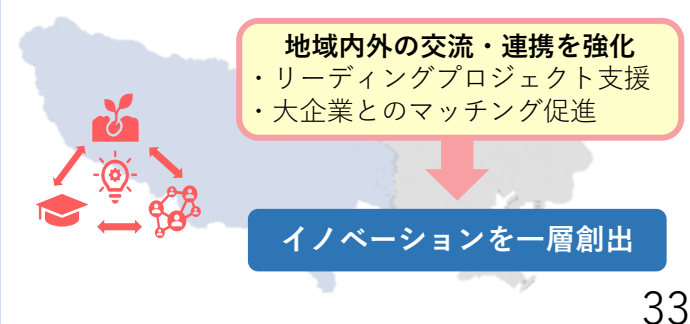
1.7億円 拡充

20.2億円 新規

★1 商店街の振興の方向性



★2 地域産業の振興の方向性



人材力の強化と働き方改革①

有識者会議でのご意見（第1回、第2回）

- ✓ 人材確保に対する継続的な支援が必要
- ✓ 人材が余る業種とITなど不足する業種が存在。労働移動を促す必要がある
- ✓ 将来の仕事につながる就職支援と一体的なリスキリングの支援が必要
- ✓ 人手不足の対応において「年収の壁」など働き控えにつながる構造的な課題がある

中小企業の人材確保支援
成長産業等への人材シフト

人材育成・リスキリング

多様な主体の労働参加

来年度を取組の方向性

1 中小企業の人材確保支援・成長産業等への人材シフト

- 業界団体のニーズに応じカスタマイズした支援を提供するほか、業界団体の自主的な取組に補助
※ 介護、建設、運輸の業界は補助上限を引上げ★
- 環境や介護等の成長産業や観光・建設・運輸など人材確保の課題を抱える業界への人材のシフトを後押しするマッチングイベントを実施
- ファンドへの出資を通じ中小企業の人手不足問題の解決に資する技術やサービスを有するベンチャー企業を支援

事業費（全体）

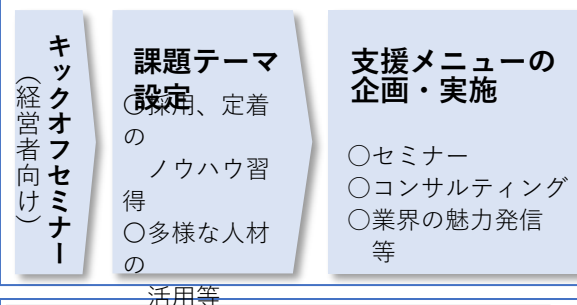
11.6億円 拡充

2.6億円 新規

20.2億円 新規

★ 業界別人材確保強化事業

▶ カスタマイズ支援



▶ 業界団体が自主的に行う取組を支援

- <助成金の対象となる取組例>
○資格・免許取得支援 ○スキルアップ研修 等
<補助上限>
3千万円（補助率1/2）
介護、建設、運輸：5千万円に引上げ NEW

セミナーを開催・好事例集を作成

効果的な取組を業界内に波及

人材力の強化と働き方改革②

2 人材育成・リスキリング

事業費（全体）

- キャリア形成の機会が十分でない非正規労働者等やスキル習得に割く時間が限られているひとり親に対しキャリア形成や就職活動の支援を実施★1
- 経営者と従業員のリスキリング計画の策定からDX講習まで一体で支援するとともに、必要な企業には翌年度以降もハンズオン支援を実施

7.4億円 新規

3.6億円 新規

3 多様な主体の労働参加の促進

事業費（全体）

- 年収の壁の正しい理解の促進等を図るとともに、収入制限のある配偶者手当の見直しや、非正規雇用者が負担する社会保険料に関する手当等の新設を行った事業者に奨励金を支給★2
- ミドルシニアが副業・兼業などの働き方を通じ自らのスキルに生かせるよう、講座や交流会等を開催し活躍を後押し
- 外国人社員への日本語教育などの支援に加え、受入側の中小企業社員の英語力の向上を図り、コミュニケーションを深められる取組を実施
- これまで障害者を雇用できていない中小企業に対し、受入れ初期段階の取組を奨励し、初めての障害者雇用を後押し

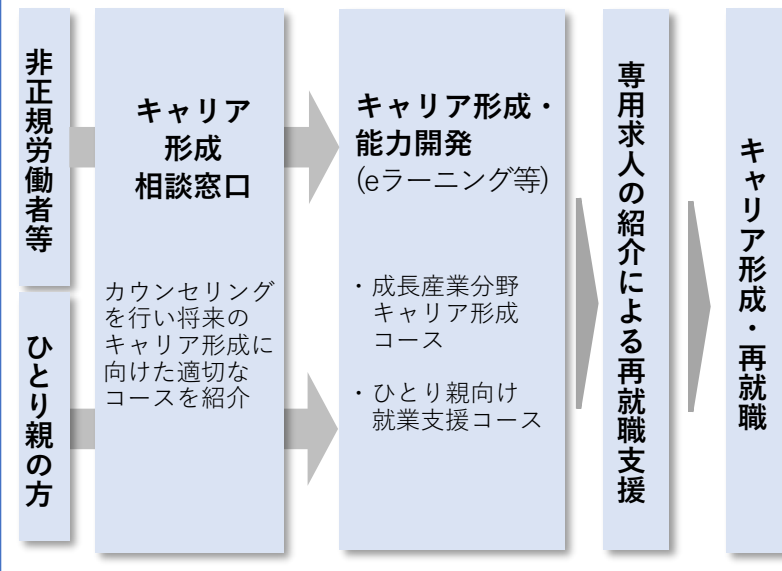
14.5億円 新規

0.9億円 拡充

0.9億円 新規

0.6億円 新規

★1 成長産業分野へのキャリアシフト等支援事業



★2 企業における「年収の壁突破」総合対策促進事業

1. 普及啓発セミナー
税制や社会保険制度に関し、改正経過や社会動向を含めた正しい知識を提供
2. 個別相談・専門家派遣
社労士等の専門家の個別相談や企業の課題、助成金活用などのニーズに対応した専門家派遣を実施
3. 奨励金
・配偶者手当見直しコース
・社会保険加入促進コース

(参考) 東京都中小企業支援策

東京都 中小企業振興施策 早見表

令和6年度(2024年度)

- 1 経営の強化・改善を図りたい
 - 2 危機管理対策を図りたい
 - 3 人材の確保・育成を図りたい
 - 4 働き方改革やテレワークを推進したい
 - 5 資金を調達したい
 - 6 設備導入・デジタル化を図りたい
 - 7 製品開発やサービス創出を図りたい
 - 8 知的財産・デザインの活用を図りたい
 - 9 取引拡大を図りたい
 - 10 海外展開を図りたい
 - 11 事業を承継したい
 - 12 創業初期の支援を受けたい
 - 13 脱炭素化を図りたい
- 助成金・奨励金一覧
- 融資制度一覧

- 中小企業の経営者向けに利用目的に合った東京都の支援策をコンパクトにまとめた早見表を作成

- 産業労働局商工部のHPに掲載

<https://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.lg.jp/chushou/shoko/hayamihyou/>

