

# 活躍できる中小企業とは

- I. 社会人のリカレント, リスキリング
- II. 中小企業の調査と分析
- III. 申請書に書いて欲しいこと



学長 工学博士 橋本洋志

東京都の中小企業の活性化を応援しています

 ADVANCED INSTITUTE OF INDUSTRIAL TECHNOLOGY  
東京都立産業技術大学院大学 (産技大)

<https://aiit.ac.jp/>

# 中小企業を活性化させる人材とは？

一意見として  
見てください

1. **リーダーシップ**: チームをまとめ、目標達成に導ける力
2. **柔軟性**: 変化に適応し、新しいアイデアを取り入れる姿勢
3. **コミュニケーション力**: 社内外で円滑に意思疎通を図れるスキル
4. **情熱とやる気**: 困難を乗り越え、挑戦を楽しむ前向きさ
5. **問題解決能力**: 迅速かつ的確に課題をクリアするスキル
6. **革新力**: 新しい市場や製品アイデアを創造する力
7. **財務理解**: コスト管理や利益向上のための基礎知識
8. **ネットワーキング**: 関係構築を通じてビジネスチャンスを拡大する力
9. **テクノロジーへの理解**: 最新技術を取り入れる適応力
10. **社会的責任意識**: 持続可能性や地域貢献への考えを持つこと

これらをバランスよく持った人材が、中小企業に新しい風を吹き込む！

# I. 社会人のリカレント、リスキリング

## 中小企業の活性化人材の育成方法

職業人を中心とした社会人に対して学校教育の修了後、  
いったん社会に出た後に行われる教育のこと

### リスキリング（※2）

新しい職業に就くために、あるいは、今の職業で必要  
とされるスキル的大幅な変化に適応するために、必要  
なスキルを獲得する／させること

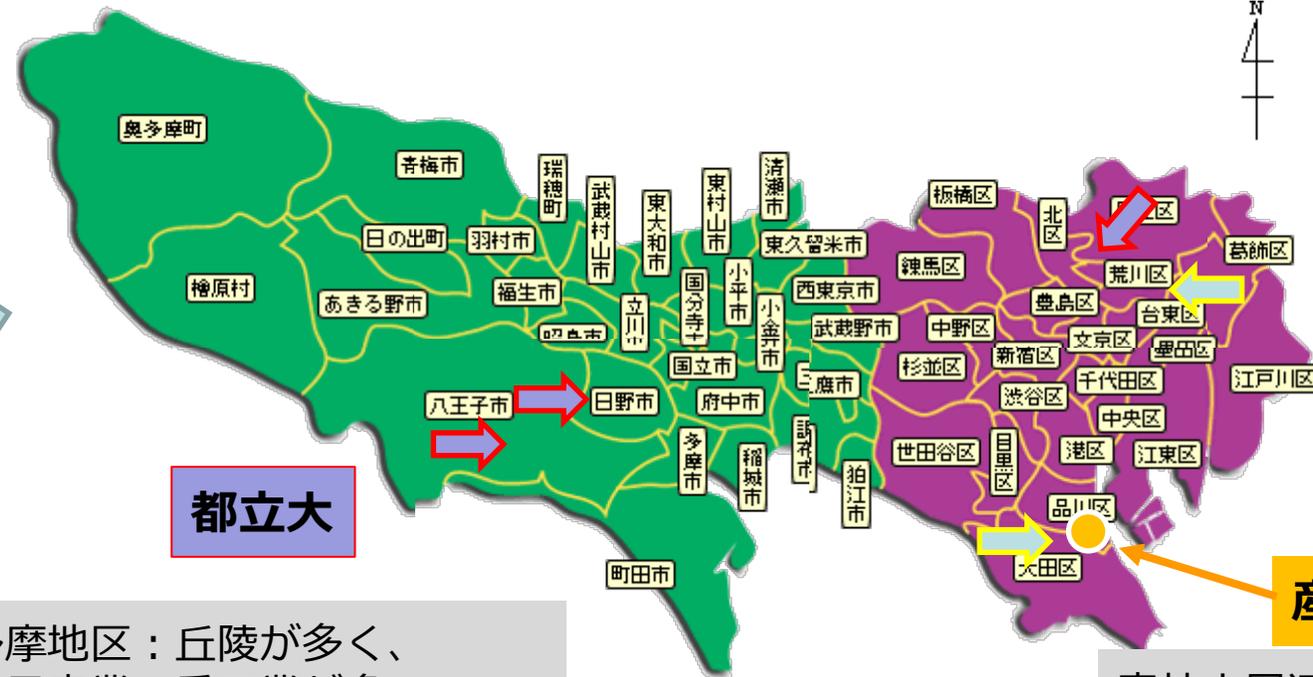
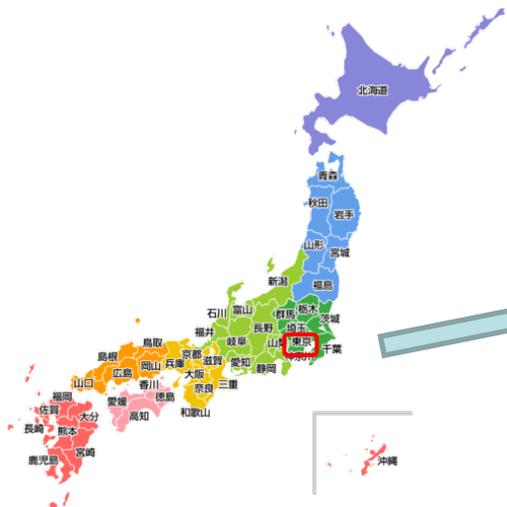
産技大が担  
っている

（※1）生涯学習審議  
会 平成4年答申より

（※2）引用：デジタル時代の人材政策に関する検討会（経済産業省）  
石原委員資料より：[リスキリングとは—DX時代の人材戦略と世界の潮流—](#)

# 東京都公立大学法人

- 東京都立産業技術大学院大学（22歳～）**専門職大学院**  
**プロフェッショナル人材の育成**
- 東京都立大学（18歳～）  
リベラルアーツと研究の方法を教授
- 東京都立産業技術高等専門学校（15歳～）  
技術者の育成



多摩地区：丘陵が多く、  
電子産業、重工業が多い

産技大周辺：歴史的経緯から  
中小企業が多い

# 運営諮問会議 ～産業界との連携～

## 役割

- アドバイザリーボード
- 産業界からの人材育成、研究の視点、要望などを述べる。

ぐるなび

光陽産業

SONY

東急ホテルズ

挑みつづける、変わらぬ意志で。  
東京商工会議所

Nikon

IBM

NEC

BIZREACH

FUJITSU

MEIDEN  
Quality connecting the next

YOKOGAWA

LAC

産業界の  
ニーズを聞く

# 学生の属性

## 学生の約 8 割が社会人

- **大手企業**：NTT東日本、日本IBM、東芝、ソニー、明電舎、富士通、本田技研工業、三菱UFJ銀行、電通、野村総合研究所、三菱重工業、東急電鉄、他
- **中堅企業**：サービス産業系、IT系、モノづくり系、流通産業系、自治体、他
- **中小企業**：デザイン系、IT系、運送業、専門職系、スタートアップ、他

## 出身校

- 東京大学、京都大学、大阪大学、名古屋大学、東京工業大学、筑波大学、神戸大学、早稲田大学、慶応義塾大学、東京都立大学、他
- 入学生の中には、既に**修士号**、**博士号**を有しているものがある
- 高卒、専門学校卒の方 ⇒ 実務実績が十分ある方（文科省規定に基づく）

## 修了生の進路

- 所属企業を活性化、または、新規事業所・部を担う
- 経営向上、業種変換、事業継承、スタートアップ

# 産技大を選んだ理由



20代の教育だけでは、社会で活躍するのに不十分さを強く感じている

忙しい社会人にとって**学びやすい教育環境**がある



**女性の活躍**をサポートする制度がある



産技大で**人脈を広げたい**



学生の声

# 入学するには

## 意思

- 学ぶ意欲があり、チームを**リード**できる者
- **新しい価値**（モノ、サービス等）を**創造**できる人間になりたいと思う者

## 資格

- 22歳以上国内外の大学を卒業、または、実務実績等が十分と認められる者

## 入試概要

- 入学試験は書類審査（実績と実力重視）と面接
- 年に4回（例年、1月、2月、7月、11月）⇒ 今年度は大学HPを参照

## 募集要項の詳細

- 大学HP(<https://aiit.ac.jp/>) ⇒ [入学案内]、この中から「募集要項」を検索

# II. 中小企業の調査, 分析

## 東京都産業労働局

### 東京の中小企業の現状

東京の中小企業の多様な実態を経営活動の視点から総合的に調査分析し、その経営課題、振興課題を明らかにし、東京で経営を維持発展していくための指針となるように作成している。

調査結果	内容
令和4年度	サービス産業編 全文は <a href="#">こちら</a>
令和3年度	製造業編 全文は <a href="#">こちら</a>
令和2年度	流通産業編 全文は <a href="#">こちら</a>

<https://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.lg.jp/toukei/chushou/genjyou/>

### 中小企業 統計・調査

#### 調査

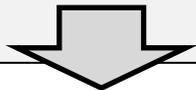
- ▶ 中小企業の景況調査
- ▶ 東京の中小企業の現状
- ▶ 東京都業種別経営動向調査
- ▶ 消費税等改正にかかる都内中小企業の状況調査報告書（平成25年度）
- ▶ 都内中小企業の技術動向に関する調査報告書（平成25年度）（3MB）

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

# 大まかな特徴 ～分析結果～

## 縮小傾向の企業

- 真面目／実直一筋（だけ）
- アンテナが小さい（他業種や他分野との付き合いが少ない）
- 製品／商品開発の度合いが少ない
- 従業員の成長に関わる活動が少ない
  - コミュニケーション、学習、働き方改善等
- 会社マネジメントがうまくない
  - 要素：コスト／時間管理、製造過程、顧客満足度等
- 後継者育成がうまくいっていない



内向き、閉鎖的、  
夢や希望を与えていない、  
顧客の満足度に関心がない

## 時代の変化に適応している企業

- 顧客の意図を測定、分析、理解
- 商売に直接関係なくても、様々な付き合いを持つ
- チャレンジ精神
- 従業員の成長 イコール 会社の成長と考えている
- 会社マネジメントに、他者の助け、IT、見える化等を活用
- 人材育成に労力とコストを払う



外向き、他者との連携、  
夢や希望を与えている、  
顧客の満足度を分析している

本賞を活用し  
てください

# III. 申請書に書いて欲しいこと

独自性  
将来性  
拡大性

東京都ベンチャー技術大賞

検索

存分に書いてください、技術は不偏でも使用法やサービスに新規性がある等、「巨人の肩の上に立つ」の意味を良いように考えましょう

- ・ 営業実績がある
- ・ メンテナンスの保証
- ・ 顧客の口コミが良い、他

新規性・創造性	創造的なアイデアに富んだ新しい製品・技術、サービス開発であるなど
技術的完成度	完成度の高い製品・技術、サービス開発であるなど
独自性	自社で開発した製品・技術、サービスであるなど
市場性	市場性の高い製品・技術、サービス開発であるなど
成長性	申請製品・技術、サービス開発により事業や雇用が拡大できるなど

右に書いてあるとおり、類似した他社製品があっても、使用法・使用現場等に独自性があれば良い

- ・ 幅広い応用分野が見込めること
- ・ その市場で大きな割合を占める可能性がある等

将来の見込み（または期待）が持てること

# 例：東京都ベンチャー技術優秀賞（R4）

(株) LOAD&ROAD IoTティーポット「teplo」と茶葉販売サービス

## □商品のポイント、特徴

- ・ 独自の抽出テクノロジーと専用アプリでどんな種類のお茶でも最適に抽出
- ・ 内蔵するセンサーで、飲み手の状態や周囲環境を解析して淹れ分ける世界初のパーソナライズ抽出機能を搭載
- ・ 最高の抽出にこだわりながら、現代のライフスタイルにフィットしたデザインを追求



既存の技術を上手に組合せている

## □技術的完成度

- ・ 販売実績（10万円代／台）があり、かつ、「お客様の声」を多く拾い上げている
- ・ この真の良さがわからなくても、「お客様の声」を高く評価

## □市場性と成長性を同一に見ている

- ・ 市場分野は限定的（高所得者が主なターゲット）であるが、その販売マージンは高く、一定顧客層がいると主張
- ・ 今後のシニア時代にマッチしている

# 例：東京都ベンチャー技術大賞（R5）

(株) エコノフリーズ NEF工法 - 掘削不要な地下式消火栓の革新的メンテナンス工法

## □商品のポイント、特徴

- ・ 施工時間の短縮：技術と特殊工具で従来工法の約1/4
- ・ コスト削減：コストも従来工法の約1/2
- ・ 住民への負担軽減：断水による使用規制や長時間の交通規制なし

数字により確信度向上



## □技術的完成度

- ・ 運用実績がある（インフラ工事ゆえの高い信頼度）

完成度の担保

## □市場性と成長性を同一に見ている

- ・ 業界内の受注割合は、未だ少ないが、上記の良さが認識されれば、  
⇒本受賞で知名度が上がれば伸びると期待される
- ・ 市場分野は土木等に限定的であるが、そのボリュームは莫大  
⇒成長のイメージが湧きやすい



# 例：女性活躍推進知事特別賞受賞企業（R5）

(株) チトセロボティクス 産業用ロボット制御ソフトウェア「クルーボ」

## □商品のポイント、特徴

- ・ 高精度：安価なカメラでも、20 $\mu$ mの高精度手先位置制御
- ・ 高速動作：ロボットの揺れを抑えて、高速かつスムーズな動作
- ・ 校正負担なし：カメラ・ロボットのキャリブレーション負担なし

## □技術的完成度

現場ニーズを汲み取っている

- ・ ソフトウェア（技術）が主たる受賞の対象
- ・ 運用：野菜、弁当、部品などの小物体対象での搬送実績あり

## □市場性と成長性を同一に見ている

- ・ 人手不足が本製品販売の後押しをすると想定される
- ・ 小物体対象の分野は、日本では幅広い



# 例：東京都ベンチャー技術特別賞（R6）

Global Mobility Service（株） SMART BLOCKER（車両の盗難防止システム）

## □商品のポイント、特徴

- ・ 現状のセキュリティの穴を補完する（イモビカッター、CANインベーターなど）
- ・ 使い勝手：アプリで遠隔制御、盗難時の追跡が容易
- ・ 負担感が低い：取付けは容易、対象車システムの変更無し



## □技術的完成度

- ・ 車両という悪環境への耐性（耐久性、信頼性）がある

## □市場性と成長性を同一に見ている

- ・ 日本的高级車盗難が増加しているため、市場性はある
- ・ かつ、使いやすさの利点があり、成長性を期待できる

信頼と安心を勝ち得ている

イモビカッター：車両のイモビライザー(自動車盗難防止システム)の機能を無効化する盗難装置  
CANインベーター：車内のコンピュータネットワークに侵入する盗難方法

## R4~R6年度 受賞品（製品、商品）

- 本Webサイトに掲載されているので、一度はご覧ください
- 受賞は相対的評価になるため（競争相手による）、とにかく応募してみましよう
- 受賞すれば、ブランド力向上、融資を受けやすくなる等のメリットがあります



### 申請書、記述の留意点

存分にお書き  
ください！

**効用（メリット）**：誰に（個人、企業、社会？）

**実績（過去）**：事実を記入（過去の実績が少なくても、、、↓）

**見通し（未来）**：力強い未来を語る

**提案商品・製品を世に出すことで**

⇒ その拡がり（マーケット、顧客、社会的意義、新価値など）を描く

# 申請書、記述の留意点

## 「市場性」が高いとは ⇒ 次のA)~C) のうち一つ以上を書きましょう

- A) 他社製品との比較ができる場合、存分に書きましょう（分かる範囲で）
- B) 顧客（発注主、または、一般消費者など）のアンケート調査（または、聞き取りだけでも良い）より、顧客ニーズに合っていることを述べる
- C) 既に販売実績がある場合には、その数字を基に、実績が高い市場性を示している、という論もある。

## 「販売実績と販売計画」

- 販売実績は事実を記入
- 販売計画は、なるべく客観的に、かつ、大胆に書きましょう

備考：「4. 生産・提供及び販売に必要な資金の額及びその調達方法」  
 ・今年度から新設

合計（A）と合計（B）が合うように作成してください。

なお、本項目の情報は、審査基準に含まれず、審査において参考情報として扱います。

決算期		当年度	翌年度	翌々年度
期間	例 2024年4月 ～ 2025年3月	2024年10月 ～ 2025年9月	2025年10月 ～ 2026年9月	2026年10月 ～ 2027年9月
資金需要	運転資金 (売掛金・棚卸資産増加等)	8,000 千円	10,000 千円	13,000 千円
	設備投資等	0 円	0 円	10,000 千円
	広告宣伝費等	3,000 千円	5,000 千円	8,000 千円
	合計 (A)	11,000 千円	15,000 千円	31,000 千円
	自己資金	5,000 千円	5,000 千円	10,000 千円

# ご清聴ありがとうございました

- 東京都ベンチャー技術大賞の質問 ⇒ 本日の事務局、他
- 産技大への質問 ⇒ 社会連携係、e-mail:[opi@aiit.ac.jp](mailto:opi@aiit.ac.jp) , tel:03-3472-7833