

産業環境委員会報告資料

令和 7 年 4 月 1 5 日

報告事項件名	頁
(1) 令和 6 年度国内販路拡大支援事業の進捗状況について	2
(2) 令和 6 年度海外販路拡大支援事業の進捗状況について	5
(3) 地域経済活性化基本計画の改定に伴う産業実態等アンケート調査の実施について .	1 1
(4) 「東京芸術センターホール施設の利用に関わる契約書」及び「東京芸術センター建物賃貸借契約書」の更新に関する覚書の締結について	1 3
(5) 事業者なんでも相談員とウェブ活用アドバイザーの相談状況について	1 6
(6) 令和 6 年度緊急経営資金（原油価格・物価高騰対策資金）の受付状況について . .	2 0
(7) 令和 6 年度区内中小企業人材採用支援助成金の受付状況について	2 4
(8) 消費喚起策の進捗状況について	2 8
(9) 令和 6 年度小規模事業者等経営改善補助金の申請状況について	3 1
(1 0) 令和 6 年度足立ブランドに係る再認定結果について	3 5
(1 1) 足立区運輸事業者エネルギー価格高騰対策支援金の実施について	3 9
(1 2) 「マップ付足立区観光冊子制作業務委託」の公募型プロポーザルによる事業者の特定結果について	4 2
(1 3) 千住宿開宿 4 0 0 年「千住地域魅力体感企画開発・運営及び P R 業務委託」の公募型プロポーザルによる事業者の特定結果について	4 6
(1 4) 「しょうぶまつり & 世界の食広場」の開催について	5 1

(産業経済部)

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和 7 年 4 月 1 5 日

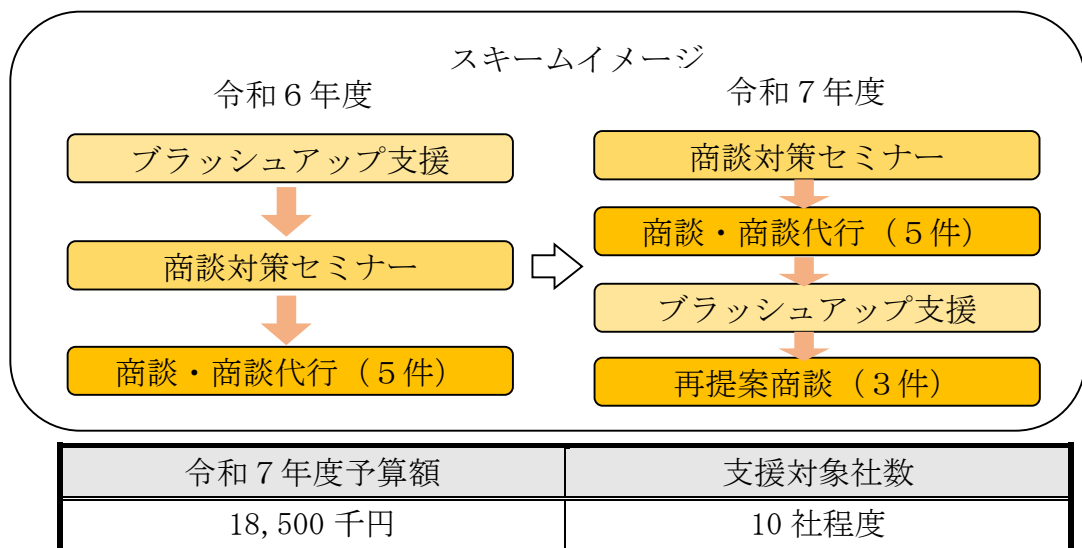
件 名	令和 6 年度国内販路拡大支援事業の進捗状況について		
所管部課名	産業経済部 産業政策課		
内 容	令和 6 年度国内販路拡大支援事業について、進捗状況を報告する。		
	1 令和 6 年度の事業実績見込		
	令和 6 年度の当事業の実績の見込は、以下のとおりとなっている。		
	委託事業費	事業で実施した 商談の 見込成約件数	事業で実施した 商談の 見込売上概算
	18, 150 千円	15 件（55 件中）	約 7, 000 千円
	【参考】 事業の効果として 発生した関連売上概算	約 6, 000 千円	
	(1) 参加事業者の状況		
	ア 事業に参加して業績や企業成長にプラスの効果はあったか		
	非常にあった	5 社	特になかった
	ややあった	5 社	マイナスに作用した
イ 商談状況・今後の方向性			
非食品	事業者・主な商材	各社の状況等	
	三祐医科工業	① 日本の優れものを扱うセレクトショップが、紙パッケージの準備が整い次第、取り扱う。	
	耳かき 最上位モデル	② 取扱い検討中の他の商談先はブランド力を課題としている。販促物強化や小規模な展示会への出展、強みとなる使用感を伝えるため、確度が高い商談ではサンプル提供も検討。	
	椎名製作所	① 国内外の E C サイトで、優れた日本製品を販売する企業が、アクセサリー、ステーショナリーを取り扱う方向で進めている。	
	アクセサリー ステーショナリー	② その他、大手バラエティショップなど数先が、カラビナなどに興味を示している。引合いの多いカテゴリーのアイテムを増やし店頭での見せ方のイメージを提供することで、確度を高める方針。	
	T&E JAPAN	① 女性の後押しをビジョンとしカタログ通販や保育事業を運営する企業が、本事業者のコンセプトや提案に共感し商品開発・製造等のコラボ内容を検討中。	
	ベビー アクセサリー等	② その他、同様にコンセプトに共感しワークショップ等を検討している商談先もあるため、提案力を活かしてアプローチしていく。	

事業者・主な商材		各社の状況等
非食品	松崎人形	① 主にインバウンドをターゲットにしているセレクトショップでの販売が始まっており、その他にライフスタイルセレクトショップやメイドインジャパン商品のECサイトなどが、商品を取り扱う意向。 ② 自社では繋がれなかった商談先と接点を得たことに効果を感じている。
	木目込人形	
	ミユキ精工	① ブロックは、雑貨も扱う大手書店の運営会社や保育事業者が知育玩具として取り扱えるか検討中。 ② 箸トングは、商談先から、目指しているソロキャンパー商品への参入はハードルが高く、ターゲットや用途を明確にしてブラッシュアップを進める方がよいとの意見が多かった。
	ブロック 箸トング	
食品	グッドフェローズ	① 商談・商談代行では、サイズの大きさなどが課題となったが、OEMの豊富な実績と味の評価は高く、再度提案の要望が多かった。 ② 主力商品の1、2種に絞ってサイズ変更と価格設定に着手し再提案を行う方針。
	洋菓子	
	タカヤマピクルス	① 高質スーパー、食品卸事業者などが製造方法や新パッケージを評価し取り扱いを検討、食のセレクトショップが催事出展を希望している。 ② 専門家のサポートを受けながら経験の少ない卸取引の商談や催事の条件確認を行っていく。
	キムチ	
	芳味	① 食品や雑貨を集めたショップでの商品の取り扱いが決まり販売開始した。その他高質スーパーや百貨店等が催事の開催を検討している。 ② 一般的にまずは催事からとなるケースが多く、自社商品のブランド力強化にもなるため、催事準備も強化し条件によって取引していく方針。
	ハム等	
	マルマサ製菓	① 菓子や雑貨も扱う大手書店チェーンの店舗、名古屋エリアでの会員制の催事での取扱いが決まった。 ② その他高質スーパーなど複数から再提案の要望があるが、製造が回らないため、ターゲットに応じて優先順位をつけアレンジや再提案を進めていく。
	ゴフレット等	
	山根製菓	① 優れた日本商品を揃えるセレクトショップやカタログ通販会社が商品を取り扱う見込で、高質スーパーも前向きに検討中。 ② さらに、各商談先が実施するイベント等のタイミングで再アプローチし、販路を得ていく。
	煎餅等	

2 課題と令和7年度の方針

商談の確度を上げるため、以下の課題に対応し実施する。

課題	対応方針
一度の商談で決まることは稀であり、事業終盤の商談でバイヤーから要望等があった場合、自力でフォローアップできず機会を逃すケースも想定される。 再提案を行うことで取引に結び付けられる可能性がある。	商談・商談代行を序盤で実施し、バイヤー等から要望を受けた後に再提案に向けた支援を行うスキームへと変更する。 事業終盤に再提案を行う機会を新設し、全体として商談機会を拡充する。
商談の直前に対策セミナーを実施しているが、商談経験が少ない事業者も多く、早期に商談場面やバイヤー等の考え方を認識する必要がある。	事業当初に商談対策セミナーを実施し、早期に商談イメージを掴み、逆算して主体的にブラッシュアップに取り組めるよう変更する。
年間を通した事業スキームであり、限られた数の事業者しか、支援対象とすることができない。	支援対象の選考から漏れてしまった事業者にも、商談対策セミナー受講と商談シートのフィードバックを実施し、ノウハウを提供する。



3 今後の方針等

- (1) 生活産業広報紙「トキメキ」やSNSにて参加事業者を募っていく。
- (2) 上記方針のとおり、商談で出た課題、要望への対応を支援し、再提案機会を設定することで成約の確度を高めていく。

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和 7 年 4 月 1 5 日

件 名	令和 6 年度海外販路拡大支援事業の進捗状況について							
所管部課名	産業経済部 産業政策課							
内 容	令和 6 年度海外販路拡大支援事業について、進捗状況を報告する。							
	1 令和 6 年度の事業実績見込							
	令和 6 年度の当事業の実績の見込は、以下のとおりとなっている。							
	<table><tr><th>委託事業費</th><th>事業内の海外売上概算 (見込含む)</th><th>【参考数値】 事業の効果による 関連売上概算 (国内外含む)</th></tr><tr><td>21, 735 千円</td><td>約 11, 500 千円</td><td>5, 700 千円</td></tr></table>	委託事業費	事業内の海外売上概算 (見込含む)	【参考数値】 事業の効果による 関連売上概算 (国内外含む)	21, 735 千円	約 11, 500 千円	5, 700 千円	
	委託事業費	事業内の海外売上概算 (見込含む)	【参考数値】 事業の効果による 関連売上概算 (国内外含む)					
	21, 735 千円	約 11, 500 千円	5, 700 千円					
	(1) 参加事業者の進捗状況							
	令和 6 年度に参加した 1 0 社の進捗状況は以下のとおりとなっている。							
	ア 海外販路開拓の状況							
	<table><tr><td>イメージに近い販売や取引に繋がっている</td><td>1 社</td></tr><tr><td>目標未達だが、少しずつ販売や取引に繋がっている</td><td>3 社</td></tr><tr><td>成果は少ないが、継続すれば繋がる可能性を感じる</td><td>6 社</td></tr><tr><td>成果はほとんどなく、可能性も感じない</td><td>0 社</td></tr></table>	イメージに近い販売や取引に繋がっている	1 社	目標未達だが、少しずつ販売や取引に繋がっている	3 社	成果は少ないが、継続すれば繋がる可能性を感じる	6 社	成果はほとんどなく、可能性も感じない
イメージに近い販売や取引に繋がっている	1 社							
目標未達だが、少しずつ販売や取引に繋がっている	3 社							
成果は少ないが、継続すれば繋がる可能性を感じる	6 社							
成果はほとんどなく、可能性も感じない	0 社							
イ 事業に参加して業績や企業成長にプラスの効果はあったか								
<table><tr><td>非常にあった</td><td>8 社</td></tr><tr><td>ややあった</td><td>2 社</td></tr><tr><td>特になかった</td><td>0 社</td></tr><tr><td>マイナスに作用した</td><td>0 社</td></tr></table>	非常にあった	8 社	ややあった	2 社	特になかった	0 社	マイナスに作用した	0 社
非常にあった	8 社							
ややあった	2 社							
特になかった	0 社							
マイナスに作用した	0 社							
2 シンガポールオンライン商談会								
(1) 商談 (令和 6 年 1 1 月 2 0 日・2 6 日に開催)								
ア 商談先は、現地で独自ブランドなどを展開している起業家で、デザートブランド、アクセサリブランド、プロダクトデザインスタジオ等の 1 0 社。技術力がある日本の中小企業との取引を求めている、主に O E M やコラボ案件の獲得を狙う。								
イ 各参加事業者が 4、5 先と商談会を実施。技術面や素材、ブランド背景、デザイン案に対する製作可能性、最低発注数量等の質問や確認があった。商談後も現地パートナーを通して質問があり、回答している。								

(2) 商談会後の主な検討状況

商談先	商談内容・状況
アイスクリーム・ カフェブランド	各食品事業者とのコラボ商品を検討している。
インテリアデザイン スタジオ	現在デザインしている家具・インテリアについて、OEM開発の商談意向を示している。
アクセサリブランド	主に金属加工技術に興味を示し、特にメンズのジュエリー製作を検討している。
ギャラリーショップ (現地パートナー)	現地の牛乳、飲料パックを使用したコラボ商品開発を進めている (サンプル製作済み)。

3 国内商社等との商談会

(1) 商談 (令和7年2月19日開催)

ア 商談先として、幅広い商品を扱う貿易会社、商社、越境EC事業者等の5社が参加。

イ 区内参加事業者6社の工場を巡り技術等を説明。残り4社とは別途商談を実施。各バイヤーとも現場訪問の体験や技術力などを評価している。

(2) 商談会後の主な検討状況

商談先	商談内容・状況
貿易会社 (ヨーロッパ・ シンガポールなど)	特に食品系の商材について、ライブコマースでの販売などを検討。
商社 (アメリカ・ ヨーロッパなど)	ハンドメイドのかわいさ、ママの応援をするストーリーに興味を惹かれ、取り扱いを検討。
貿易会社 (ヨーロッパ・ オーストラリアなど)	いくつかの商品について、海外でのテスト販売や海外バイヤーへの紹介を検討。

4 海外販路セミナーの実施

令和6年12月～令和7年2月の毎月1回 (計3回)、区内事業者向けに、海外販路セミナーを開催した (会場参加または動画視聴も可)。

(1) 実施概要

	登壇者	内容
第1回 12/19 (木)	ジェトロ (日本貿易振興機構)	海外販路の基本手順・ジェトロの支援事業
第2回 1/28 (火)	ジェトロ 区外先行事業者	海外展示会を活用した販路開拓・展示会の具体的な手順とポイント
第3回 2/19 (水)	貿易会社・商社・ EC事業者	多様な販売チャネルの特徴や活用方法

(2) 参加者

ア 主な対象 海外販路開拓を検討している、または興味がある方

イ 参加者数 3回合計延べ60名 (動画視聴も含む)

(3) 主な感想など

- ア 海外販路の準備や心構え、厳しさがわかった。
- イ ジェトロなど支援機関があることを知り、心強く感じた。
- ウ 困難さや価格設定など、具体的な内容でイメージが湧いた。

(4) その他

- ア 最低3～5年かかることや展示会の費用感、知財対応の必要性など、厳しさや難しさがあることが伝わった。
- イ 一方で、輸出や知財の専門支援機関の情報、成功事例の共有、参加者と登壇者の連絡先交換などにより、具体的なイメージや手段を提供した。

5 各社の令和6年度の進捗状況・今後の取り組みの方向性

事業者・主な商材		令和6年度の進捗状況・今後の取り組みの方向性
非食品	オーエム	① この事業の中で自社商品を開発し、海外出展を続ける中でブラッシュアップし自社ブランドとして立ち上げたことは大きな成果。
	アクリル製インテリア	② 香港・シンガポールへの販売の他、国内での引き合いやこの商品によって加工業のオーダーもある。
	カブデザイン	③ ブランド化して販促物の整備も進めてきた。目指す取引先にヒアリングしてアイテムを増やしたり、サンプルを提供して使用してもらうなどの売り方などに取り組んでいく。
	ステンレス雑貨 樹脂製食器	① 独自にドイツに出展し代理店候補が見つかったり、アメリカやシンガポールで取り扱いが決まるなど、事業で得たノウハウや経験を使うことで、海外に広がりが出てきた。
	椎名製作所	② 取引に繋がった相手に、商品のどこに魅力を感じたかをヒアリングし、どういう相手に何を伝えればよいか明確にし、どういう店舗で取り扱われているか実績を発信していくことが重要。
	アクセサリー 盃	① 広州出展では、アクセサリー製作の引合いが複数あるなど反応が良かった。オマーンの美術館と大型案件の商談が進行中。
		② 自社商品のブランディングにも力を入れるが、海外でもOEMの引合いがあり技術に自信を持っている。会社のストーリーや、どういう技術があるのか、実績や事例を、販促物にしっかりと落とし込んでいくことが重要。

事業者・主な商材		令和6年度の進捗状況・今後の取り組みの方向性
非食品	T&E Japan	① 令和6年度は、コンサルティングによってブランドコンセプトを見直し、広州出展でアピールしたところ共感が得られ最も感触が良かったことが大きな成果。国内でもこのコンセプトは効果を発揮している。
	ハンドメイドアクセサリ	② ハンドメイド作家のコミュニティから得られる価値などをすぐ理解できる人は少ないので、ツールや提案書をわかりやすくし、企業案件の受注やコラボに繋げていく。
	メニサイド	① この事業のテストマーケティングでの成果をきっかけに、令和6年度に牛乳パックを素材とした新ブランドを立上げ。関係各所との協働をまとめ素材の確保と量産体制を整備。広州出展では非常によく売れ、広州の反応を活用してインドネシア、フランス、国内で商談を実施中。シンガポールの紙パックでの商品化を共同開発中。
	牛乳パックバッグ	
	和宏	① 継続的に参加していることで、直接的、間接的に商談や取引が繋がってきていると感じる。 ② 渡航したことで現地ニーズとの差が明確になってきた。性別を問わずシンプルなデザインを中心にしているが、ターゲットを絞って特徴を出していく必要性を感じている。
	革製品	
		③ 商品の特徴や差別化をシンプルに伝えることや、商談のスピードアップが課題なので、販促物や商談準備を進める。

事業者・主な商材		令和6年度の進捗状況・今後の取り組みの方向性
食 品	K i K i	① 前年の出展状況から、見せ方を変え試飲方法を工夫し売上向上に繋げた。飲食店向けの説明を準備したことで香港のカフェでの取扱いが決まるなど、前進している。
	オリジナル 茶葉	② 差別化が難しく、コンセプトやストーリーをどう伝えるかが課題。自店舗で見せ方を試して海外への活用を検討。 ③ 手軽さも求められているのでお茶の楽しみ方のハードルを下げる新商品を開発中。
	マルマサ製菓	① 香港の展示会出展実績は、新規顧客開拓に大いに役立っており、既存客に対してもアピールとして有効。
	ゴフレット	② ギフト需要を取り込むために課題だったパッケージが、令和6年度に一部完成したので、今後海外で試していく。 ③ 国内ではOEMの問い合わせがかなり増えているため、海外でも実績等を見せ、OEMも狙っていく。
	山根製菓	① 香港では「煎餅」の説明の必要がなく、ギフトセットが良く売れ継続的な注文がある。国内の商談でも香港出展を伝えると効果がある。
	煎餅	② 現地パートナーからも新商品の提案を求められている。このままだと停滞する可能性もあるので取り組みたい。 ③ 自社商品としてブランディングとマーケティング、パッケージデザインも課題。ストーリーや統一感、ひと目で味がわかるデザインや訴求ポイントを検討していく。
	ワタトー	① 海外に出展していることで、台湾の展示会やトレードショーなどへの出展機会を得ている。
	きな粉菓子	② 令和6年度は初めてきな粉単体でも出品した。香港で馴染みがなく味見提供も難しかったため、価値を伝えきれなかったが、その中でも販売には繋がった。 ③ きな粉は、海外展開に重要な賞味期限の長さや健康フードとして、ポテンシャルが高いため、スムージーなどイメージにあうレシピや写真を準備し、ニーズを高めていく。

6 課題と令和7年度の対応策

広州交易会の視察で見た課題と、専門家である一般財団法人自治体国際化協会（CLAIR）のプロモーションアドバイザーの助言などから、令和7年度は以下の点を変更する。

	展示会での課題	専門家の助言等	令和7年度改善点
商品の見せ方	特徴が明確で、買った人がどういう価値を得ることができるのか、伝わりやすいものが売れる。	自分で特徴や価値を言語化でき、端的に説明できる販促物（チラシ・パンフレット等）に落とし込むことが重要である。 商談での活用以外にWEB掲載により拡散する効果がある。	委託事業の中で、商品の特徴、価値などを端的に伝える販促物・商談資料を製作する。 製作の過程で、各参加事業者が自分の言葉で話せるように支援する。
展示会について	① 商材によって展示会との親和性に差があり、集団出展では、統一感や世界観が伝えづらい。 ② 言語等の壁もあり展示会のようなスピード感のある商談では、商品の良さを伝えきれない。	① 見込みが高い相手にピンポイントでアプローチする商談方法も有効である。 ② 特徴や価値をしっかりと伝えられる商談場面を設定する方法もある。	集団で同じ展示会に出展する方式から商談会方式へ変更する。 上記で製作した販促物や商談資料等を活用して、これまでの出展等で接点があるバイヤーや各社に興味を示したバイヤー、現地パートナーが紹介するバイヤーと商談する。

令和7年度予算額	支援対象社数
22,600 千円	10 社程度

7 今後の方針等

- (1) 生活産業広報紙「トキメキ」やSNSにて参加事業者を募集する。
- (2) 効果的な販促物、商談資料の製作とそれを活用した商談会により、商品の特徴や価値を的確に伝え、成約に結び付けていく。

産業環境委員会報告資料

令和7年4月15日

件名	地域経済活性化基本計画の改定に伴う産業実態等アンケート調査の実施について			
所管部課名	産業経済部 産業政策課			
内容	令和7年度に、地域経済活性化基本計画の改定を見据えた産業実態等のアンケート調査を実施するので報告する。			
	1 アンケート目的及び種類			
	区内事業者の経営状況や区民の消費行動や就労に対する考え方を把握するため以下の3種類を実施する。			
	調査種類	産業実態調査	就労・消費意識調査	創業・起業意識調査
	調査対象	区内事業者 3,000 者	18 歳以上の区民 2,000 人	区内・近隣市区の 20 歳以上、起業に興味がある個人 1,000 人
	調査手法	郵送及び インターネット	郵送及び インターネット	WEBモニター 調査
	問数	75 問程度	30 問程度	25 問程度
	回収想定	1,050 者(35%程度)	900 人 (45%程度)	1,000 人程度
	2 実施予定スケジュール			
	時期	内容		
令和7年4月	委託開始			
5月下旬	経済活性化会議でアンケート内容審議			
6月末	アンケート内容確定			
7月中旬～8月下旬	アンケート実施			
9月上旬～	集計分析・委員会報告			
令和8年2月中旬	報告書納品			

3 設問内容

(1) 中心となる課題

今回の調査で重点的に確認する課題は、区内産業の成長や活性化のボトルネックとなる可能性がある以下の2点とする。

課題	① 人手不足への対応	② デジタル活用への対応
背景	深刻な労働力不足時代に突入し、事業存続や売上創出などに影響が出る可能性がある。	デジタル化による業務効率化や生産性向上、顧客獲得などが重要となる。
設問内容	人手不足の状況、採用・育成・定着・後継者の課題、賃上げ、職場環境整備の課題など	キャッシュレスやSNSの利用状況、業務のデジタル化の状況、効果や課題、障壁など

(2) その他の課題

以下の点においてもアンケートに盛り込み、実態の把握を行う。

その他の課題
売上・利益の拡大やSDGs推進の取り組み等による企業価値向上
積極的な設備投資や経営改善、成長志向、事業環境変化への対応
起業・創業の促進、不安の解消、起業後の定着
ネット消費トラブルの増加やカスタマーハラスメント対策

4 地域経済活性化基本計画の改定

(1) 現計画の期間の延長

コロナ禍の影響によって前回の中間見直しを1年後ろ倒しとしたことで、通常4年間となる計画期間が、令和5年度から7年度までの3年間となった。したがって、現計画の期間を1年延長し、令和8年度までとする。

(2) 計画改定スケジュール（予定）

時期	内容
令和7年度	アンケート調査による現状・課題の把握 計画骨子の策定
令和8年度	計画本文の作成・パブリックコメント 計画案の答申

5 今後の方針等

(1) アンケートは活性化会議において意見をもらい審議して確定する。

(2) 令和8年度も、小規模なアンケートなどによって最新の状況把握を行い、計画に反映していく。

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和7年4月15日

件 名	「東京芸術センターホール施設の利用に関わる契約書」及び「東京芸術センター建物賃貸借契約書」の更新に関する覚書の締結について
所管部課名	産業経済部 企業経営支援課
内 容	「東京芸術センターホール施設の利用に関わる契約書」及び「東京芸術センター建物賃貸借契約書」（以下、これらの契約を総称して「本契約」という。）の令和8年度以降の契約について、令和7年3月19日、別紙のとおり、総合商事㈱と覚書を締結したので以下のとおり報告する。 1 覚書の主な内容について（詳細：別紙参照） （1）総合商事㈱が東京芸術センターを占有する㈱村井敬合同設計との間で建物明渡請求訴訟等が係属して紛争状態にあるため、区との具体的な契約内容を協議することが困難な状況であることの相互確認 （2）当面は平成18年4月1日付「本契約」と同様の条件で契約することの相互確認 （3）区は総合商事㈱に対し、契約の内容の見直しを求め、総合商事㈱は、区とのパートナーシップの趣旨に基づき、誠実に協議に応じる。 （4）区と総合商事㈱は東京芸術センターの管理運営に関し必要な事項を協議するため、定例連絡会を行う。 2 今後の方針等 （1）今後も総合商事㈱の積極的な協力を求め、パートナーシップ事業の目的である千住の賑わいの創出や区内産業振興及び経済活性化を図るため、定例連絡会等を通じて、協議、交渉を進めていく。 （2）建物明渡請求訴訟の第一審の判決が令和7年4月21日（月）に言い渡されるため、令和7年4月22日（火）以降に、定例連絡会を開催する予定である。

足立区（以下「甲」という。）及び総合商事株式会社（以下「乙」という。）は、東京都足立区千住一丁目 4 番 1 号所在の乙が所有する建物である「東京芸術センター」に関する令和 8 年 4 月 1 日付「東京芸術センター建物賃貸借契約書」及び令和 8 年 4 月 1 日付「東京芸術センターホール施設の利用に関わる契約書」（以下、これらの契約を総称して「本契約」という。）について、以下のとおり覚書を締結する。

（目的）

第 1 条 本覚書は、平成 15 年 4 月 30 日付「（仮称）あだち新産業振興センターの建設及び運営に関する基本協定書」（以下「基本協定書」という。）に基づく甲乙のパートナーシップ（以下「本パートナーシップ」という。）の下に、千住地域の賑わいの創出や足立区の産業振興及び経済活性化を図ることを目的として、乙が旧足立区役所本庁舎跡地に整備し管理運営する東京芸術センターに関し、基本協定書第 4 条に基づくパートナーシップ事業の一環として本契約を締結するに当たり、本契約締結時点の乙による東京芸術センターの管理運営の実情に照らし必要な事項を定めることを目的とする。

（東京芸術センターの実情の確認）

第 2 条 甲及び乙は、乙と東京芸術センターを占有する第三者との間で東京芸術センターの明渡請求訴訟等が係属して紛争状態にある（以下「本件紛争」という。）ため、甲乙間で本契約の具体的な内容を協議することが困難な状況にあることを確認する。

（乙による本件紛争の早期解決）

第 3 条 乙は、本件紛争を早期かつ終局的に解決するよう最大限努めるとともに、本パートナーシップの下に甲と緊密に連携・協力して東京芸術センターの管理運営を行うことを確約する。

（本契約の内容）

第 4 条 甲及び乙は、第 2 条の状況により甲乙間で本契約の具体的な内容を協議することが困難な状況にあることを考慮し、当面は甲乙間の平成 18 年 4 月 1 日付「東京芸術センター建物賃貸借契約書」及び同日付「東京芸術センターホール施設の利用に関わる契約書」と同様の条件で本契約を締結することを相互に確認する。

2 甲は、本件紛争の状況のほか、東京芸術センターの施設・設備の老朽化、近隣の同種施設の状況等の諸事情を踏まえ、乙に対し、本契約の内容の見直しを求めるものとし、乙は、本パートナーシップの趣旨に基づき、誠実に協議に応じなければならない。

(乙の甲に対する本件紛争の状況等の報告)

第5条 乙は、甲に対し、本件紛争の状況、乙による東京芸術センターの管理運営の回復の見通し、管理運営の具体的計画その他の本パートナーシップの実施に必要な事項について、甲乙間で別途定める方法により報告するものとする。

(定例連絡会の実施)

第6条 甲及び乙は、東京芸術センターの実情や課題等に関する情報共有、乙による東京芸術センターの管理運営に当たっての甲乙間の連携・協力その他の東京芸術センターの管理運営に関し必要な事項を協議するため、甲乙間で別途定める方法により、定例連絡会を行うものとする。

(協議)

第7条 本覚書の各条項の解釈に疑義を生じた場合及び本覚書に定めのない事項については、本パートナーシップの趣旨に基づき甲乙間で誠実に協議のうえ決定するものとする。

本覚書の締結を証するため本書2通を作成し、甲乙それぞれ記名押印のうえ、各1通を保有する。

令和7年3月19日

甲 東京都足立区中央本町一丁目17番1号
足立区
代表者区長 近 藤 弥 生

乙 東京都新宿区山吹町130番地16号
総合商事株式会社
代表取締役 村 井 温

産業環境委員会報告資料

令和7年4月15日

件名	事業者なんでも相談員とウェブ活用アドバイザーの相談状況について																			
所管部課名	産業経済部 企業経営支援課																			
内 容	コロナ禍で苦しむ区内事業者の課題解決と経営意欲の向上等を図るため、令和4年度から支援施策として設置した「事業者なんでも相談員」と「ウェブ活用アドバイザー」の令和6年度の相談実績を以下のとおり報告する。																			
	1 事業者なんでも相談員（1名）																			
	商売や生活に関して事業者が抱える様々な困り事や、悩み事の相談に対して、解決に向けて支援を行う訪問相談員（会計年度任用職員。週3日勤務）。																			
	(1) 相談実績（件）※ 年間訪問相談目標数100件																			
	<table><thead><tr><th></th><th>令和4年度</th><th>令和5年度</th><th>令和6年度</th></tr></thead><tbody><tr><td>訪問</td><td>78 (約7件/月)</td><td>106 (約9件/月)</td><td>104 (約9件/月)</td></tr><tr><td>電話</td><td>68 (約6件/月)</td><td>106 (約9件/月)</td><td>112 (約9件/月)</td></tr><tr><td>窓口</td><td>13 (約1件/月)</td><td>120 (10件/月)</td><td>32 (約3件/月)</td></tr><tr><td>合計</td><td>159 (約13件/月)</td><td>332 (約28件/月)</td><td>248 (約21件/月)</td></tr></tbody></table>		令和4年度	令和5年度	令和6年度	訪問	78 (約7件/月)	106 (約9件/月)	104 (約9件/月)	電話	68 (約6件/月)	106 (約9件/月)	112 (約9件/月)	窓口	13 (約1件/月)	120 (10件/月)	32 (約3件/月)	合計	159 (約13件/月)	332 (約28件/月)
	令和4年度	令和5年度	令和6年度																	
訪問	78 (約7件/月)	106 (約9件/月)	104 (約9件/月)																	
電話	68 (約6件/月)	106 (約9件/月)	112 (約9件/月)																	
窓口	13 (約1件/月)	120 (10件/月)	32 (約3件/月)																	
合計	159 (約13件/月)	332 (約28件/月)	248 (約21件/月)																	

相談実績

項目	令和4年度	令和5年度	令和6年度
訪問	78	106	104
電話	68	106	112
窓口	13	120	32
合計	159	332	248

※ 丁寧な訪問等の伴走支援を原則としているため、同一事業者が複数回相談することもある。

相談実績事業者実数（令和4年度からの累計）
417社（令和7年3月末現在）

(2) 分析

- ① トータル実績は200件を超えているが電話相談が増加し訪問・窓口数は減少した。
- ② 自宅がオフィスである事業者や、電話のみで済ませたいという相談者が増加している傾向が見られる。
- ③ 令和5年度は小規模事業者経営改善補助金の相談対応のため窓口相談件数が一時的に増えている。

(3) 主な相談内容と対応

ア 来年に向けて事業構想を考え始めているが、前に進まない。アドバイスが欲しい。

(対応)

ブランディング、売り込み先のターゲット、販売方法、補助金の活用等、様々な視点から助言を行った。

イ 創業したいが、何をすればいいか教えてほしい。

(対応)

特定創業支援の創業セミナーへの参加を勧めた。また、TOKYO 創業ステーションの案内もして、自分のビジネスに向けての考えや思いを強めていくことを助言した。

ウ 昨年、開業したが、経理が全くわからない。どうすればいいか。

(対応)

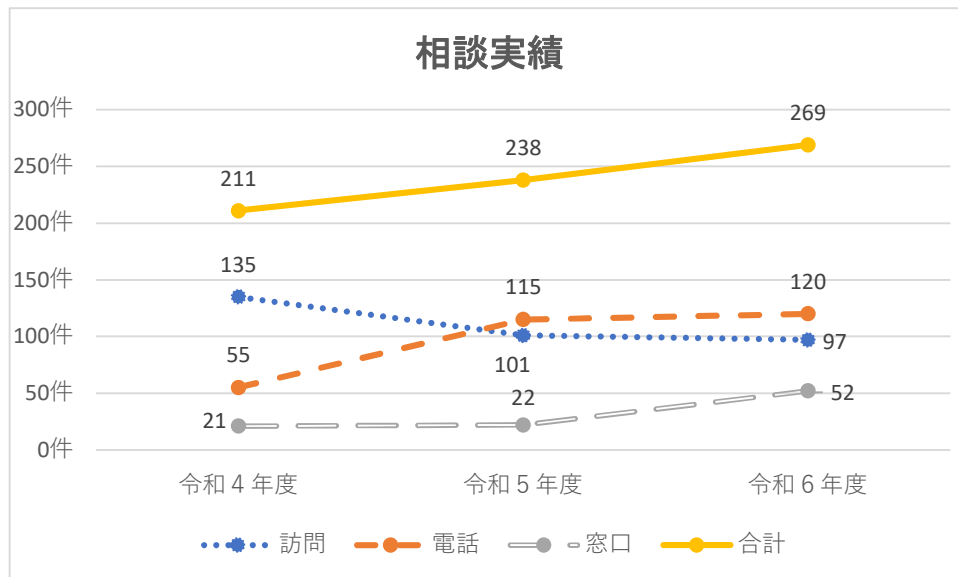
確定申告と日々の会計処理の関係を説明し、青色申告会の記帳代行、商工会議所の記帳相談・ビジネスサポートデスクの利用を勧めた。

2 ウェブ活用アドバイザー（1名）

販路拡大・販売促進に向けて、ホームページやSNS等の効果的な活用を事業所自らできるよう支援する訪問相談員（会計年度任用職員。週3日勤務）。

(1) 相談実績（件）※ 年間訪問相談目標数100件

	令和4年度	令和5年度	令和6年度
訪問	135 (約11件/月)	101 (約8件/月)	97 (約8件/月)
電話	55 (約5件/月)	115 (約10件/月)	120 (約10件/月)
窓口	21 (約2件/月)	22 (約2件/月)	52 (約4件/月)
合計	211 (約18件/月)	238 (約20件/月)	269 (約22件/月)



※ 丁寧な訪問等の伴走支援を原則としているため、同一事業者が複数回相談することもある。

相談実績事業者実数（令和 4 年度からの累計）

4 2 4 社（令和 7 年 3 月末現在）

（2）分析

- ① ホームページ作成・更新補助金の申請期間を延長したこともあり、トータル実績は令和 5 年度を上回った。
- ② オフィス等を持たない事業者が窓口、電話相談を希望したことにより訪問相談は減少した。

（3）主な相談内容と対応

ア 自社でホームページを作成したが、効果的に情報発信できるようアドバイスしてほしい

（対応）

事業内容が漠然としているため、参考事例を紹介し、修正内容をアドバイス。今後は SNS 活用した情報発信も含め伴走支援を継続。

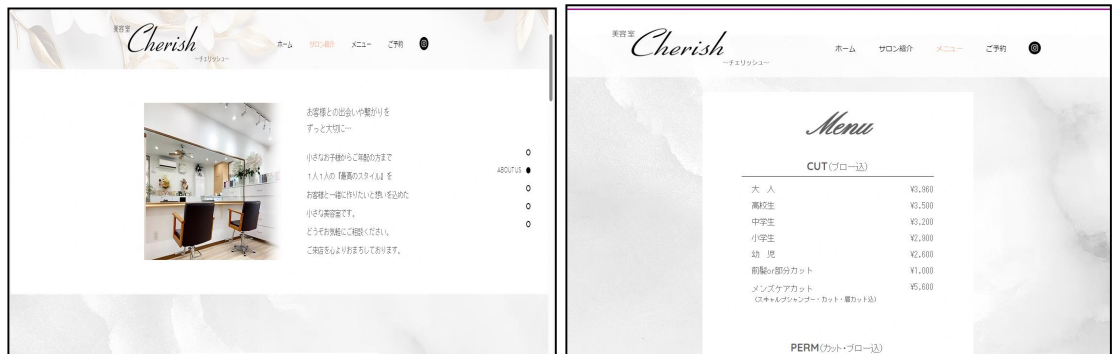
イ Instagram の投稿方法や活用方法をアドバイスしてほしい。

（対応）

投稿方法や画像に文字を入れていく方法等、実際に操作をしてもらい事業者自ら更新できるようアドバイス。編集技術や投稿内容の質が向上するよう伴走支援を継続。

(4) 伴走支援による実績

ページ構成から一緒に検討し、無料ツールで自社ホームページを作成。ホームページの更新方法やSNSを活用した情報発信等もアドバイス。



(5) ホームページ作成・更新補助金実績

対象期間 令和6年4月8日から令和7年1月31日

申請件数 122件

主な成果

- ① 会社概要や実績等を掲載することにより自社の信頼度が向上し、ホームページを活用した営業活動ができるようになった。
- ② 採用案内ページを自ら更新できる仕様にしたことにより、現場の需要に合わせて採用案内を変更できるようになった。
- ③ ホームページ上で公式LINE登録に誘導することにより、新規顧客獲得につながった。

3 今後の方針等

事業者なんでも相談員、ウェブ活用アドバイザーともに、引き続き積極的な広報を行い、区内事業者の希望に応じたきめ細かく丁寧な伴走支援を実施していく。

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和7年4月15日

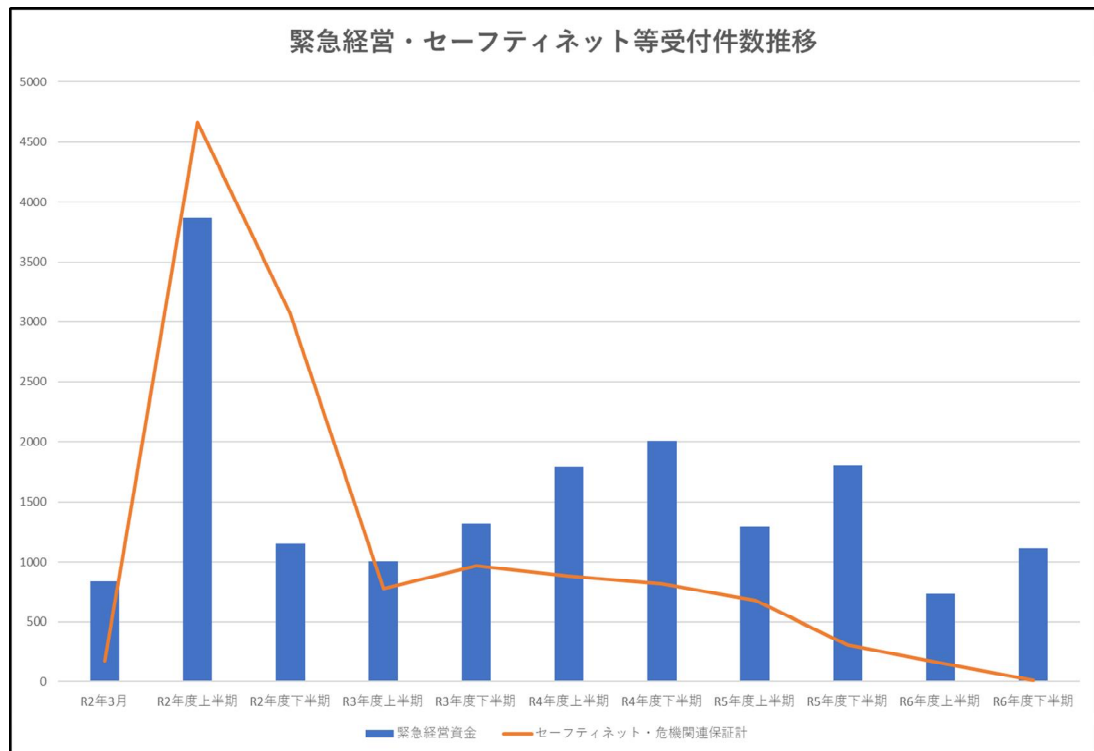
件 名	令和6年度緊急経営資金（原油価格・物価高騰対策資金）の受付状況について																																																																		
所管部課名	産業経済部 企業経営支援課																																																																		
内 容	原油価格・物価高騰対策資金である緊急経営資金の受付件数等、融資実行状況の令和7年3月末までの実績について、以下のとおり報告する。 1 緊急経営資金等受付件数 <table border="1"> <thead> <tr> <th>月</th><th>緊急経営資金</th><th>セーフティ ネット4号</th><th>セーフティ ネット5号</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>R2年3月</td><td>839件</td><td>140件</td><td>33件</td></tr> <tr> <td>R2年度</td><td>5,013件</td><td>5,649件</td><td>1,105件</td></tr> <tr> <td>R3年度</td><td>2,327件</td><td>1,462件</td><td>149件</td></tr> <tr> <td>R4年度</td><td>3,795件</td><td>1,614件</td><td>83件</td></tr> <tr> <td>R5年度上半期</td><td>1,295件（186）</td><td>641件</td><td>35件</td></tr> <tr> <td>R5年度下半期</td><td>1,800件（384）</td><td>266件</td><td>39件</td></tr> <tr> <td>R6年度上半期</td><td>733件（180）</td><td>135件</td><td>18件</td></tr> <tr> <td>10月</td><td>115件（23）</td><td>0件</td><td>0件</td></tr> <tr> <td>11月</td><td>142件（26）</td><td>0件</td><td>3件</td></tr> <tr> <td>12月</td><td>137件（25）</td><td>0件</td><td>1件</td></tr> <tr> <td>R7年1月</td><td>150件（28）</td><td>0件</td><td>1件</td></tr> <tr> <td>2月</td><td>203件（26）</td><td>0件</td><td>0件</td></tr> <tr> <td>3月</td><td>367件（46）</td><td>0件</td><td>1件</td></tr> <tr> <td>R6年度下半期</td><td>1,114件（174）</td><td>0件</td><td>6件</td></tr> <tr> <td>計</td><td>16,916件（924）</td><td>9,907件</td><td>1,468件</td></tr> </tbody> </table> ※ 令和4年8月1日から、1,000万円から2,000万円への融資上限額の引き上げを実施 ※ （ ）内の数値は *緊急経営資金（特別借換）のあつ旋件数 * 緊急経営資金（特別借換）とは、物価高騰等で区の緊急経営資金の返済に苦慮している区内事業者のため、新たに「保証料の全額補助」「据置期間の設定」「借換え元の元金の返済を求めない」という3つのメリットを付与し、令和5年8月1日から実施している借換え制度。金融機関に対し、申請時に事業者の強み弱み等を分析し、今後の経営に活かしていく「SWOT分析・事業性評価シート」の提出を必要とし、伴走支援を促している。			月	緊急経営資金	セーフティ ネット4号	セーフティ ネット5号	R2年3月	839件	140件	33件	R2年度	5,013件	5,649件	1,105件	R3年度	2,327件	1,462件	149件	R4年度	3,795件	1,614件	83件	R5年度上半期	1,295件（186）	641件	35件	R5年度下半期	1,800件（384）	266件	39件	R6年度上半期	733件（180）	135件	18件	10月	115件（23）	0件	0件	11月	142件（26）	0件	3件	12月	137件（25）	0件	1件	R7年1月	150件（28）	0件	1件	2月	203件（26）	0件	0件	3月	367件（46）	0件	1件	R6年度下半期	1,114件（174）	0件	6件	計	16,916件（924）	9,907件	1,468件
月	緊急経営資金	セーフティ ネット4号	セーフティ ネット5号																																																																
R2年3月	839件	140件	33件																																																																
R2年度	5,013件	5,649件	1,105件																																																																
R3年度	2,327件	1,462件	149件																																																																
R4年度	3,795件	1,614件	83件																																																																
R5年度上半期	1,295件（186）	641件	35件																																																																
R5年度下半期	1,800件（384）	266件	39件																																																																
R6年度上半期	733件（180）	135件	18件																																																																
10月	115件（23）	0件	0件																																																																
11月	142件（26）	0件	3件																																																																
12月	137件（25）	0件	1件																																																																
R7年1月	150件（28）	0件	1件																																																																
2月	203件（26）	0件	0件																																																																
3月	367件（46）	0件	1件																																																																
R6年度下半期	1,114件（174）	0件	6件																																																																
計	16,916件（924）	9,907件	1,468件																																																																

(1) 受付件数の主な減少要因について（金融機関聞き取り）

ア 保証協会の審査がコロナ前の通常審査に戻ったことにより、金融機関から業況の悪い企業に申請を勧められなくなったこと。

イ 緊急経営資金開始から5年が経過し、上限額2000万円に近い借入をしている事業者が増えたこと。

ウ 令和6年度から申請条件である売り上げ減少の比較対象月を直近月のみとしたことで、申請可能企業が限定的になったこと。



新型コロナウイルスに係るセーフティネットの各申請期限について、セーフティネット5号は令和7年3月31日から令和7年6月30日まで延長された。セーフティネット4号は、令和6年6月30日をもって終了した。

※ セーフティネット保証とは

様々な突発的事由によって経営が困難（売上高等が減少）となった中小企業者を対象に、信用保証協会が通常の保証限度額とは別枠で保証を行うもの。市区町村が認定する。

【セーフティネット4号】

自然災害等の突発的災害を対象として全都道府県を指定。原則として最近1か月間及び最近3か月間の売上高等が前年同月と比べて20%以上減少している場合、保証協会が債務の100%を保証する。

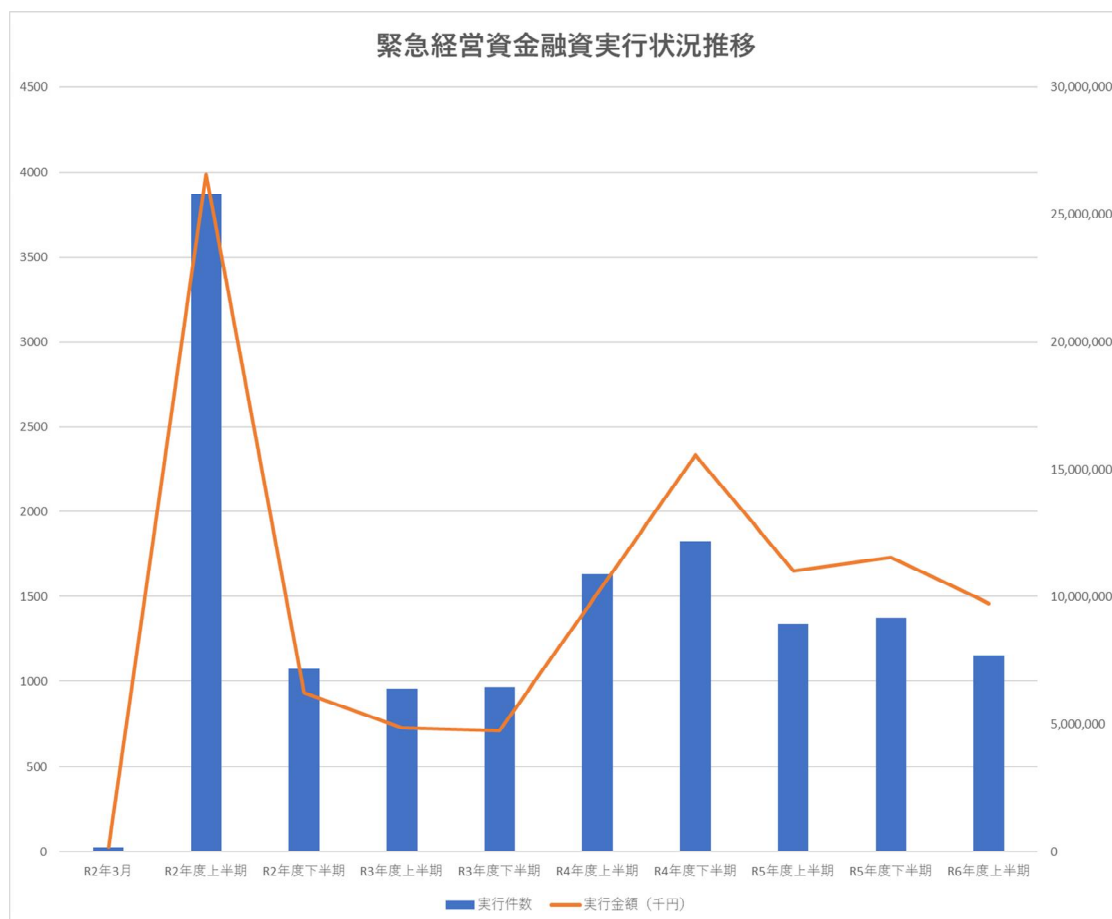
【セーフティネット5号】

全国的に業績が悪化している業種を指定。原則として最近3か月間の売上高等が新型コロナウイルス感染症の影響を受ける直前同期の3か月間と比べて5%以上減少している場合、保証協会が債務の80%を保証する。

2 融資実行件数等

月	融資実行件数	実行金額	信用保証料補助額
R2年3月	24件	185,500千円	4,835千円
R2年度	4,947件	32,831,790千円	860,040千円
R3年度	1,929件	9,582,920千円	229,384千円
R4年度	3,458件	25,676,850千円	616,309千円
R5年度上半期	1,340件 (5件)	11,009,720千円 (32,000千円)	256,289千円 (716千円)
R5年度下半期	1,380件 (400件)	11,549,926千円 (3,977,526千円)	255,258千円 (101,848千円)
R6年度上半期	1,155件 (244件)	9,739,219千円 (2,622,559千円)	222,420千円 (66,251千円)
10月	138件 (25件)	1,071,630千円 (221,080千円)	27,879千円 (5,991千円)
11月	111件 (25件)	922,900千円 (316,500千円)	21,564千円 (8,266千円)
12月	119件 (23件)	868,260千円 (184,860千円)	21,013千円 (4,627千円)
R7年1月	127件 (29件)	1,010,850千円 (330,900千円)	21,485千円 (6,882千円)
2月	109件 (16件)	770,800千円 (223,500千円)	15,780千円 (5,332千円)
3月	187件 (21件)	1,472,190千円 (199,600千円)	33,291千円 (4,455千円)
R6年度下半期	791件 (139件)	6,116,630千円 (1,476,440千円)	141,012千円 (35,553千円)
計	15,024件 (788件)	106,692,555千円 (8,108,525千円)	2,585,544千円 (204,368千円)

※ ()内の数値は緊急経営資金（特別借換）の実行件数、実行金額及び信用保証料補助額



3 今後の方針等

緊急経営資金及び緊急経営資金（特別借換）は令和7年度も引き続き実施することとなった。令和6年度の申請数は1,847件で月平均約154件であり、依然として一定の需要はある。今後も金融機関から経済状況等をヒアリングしつつ、引き続き区内事業者に対し丁寧な支援を行っていく。

産業環境委員会報告資料

令和7年4月15日

件名	令和6年度区内中小企業人材採用支援助成金の受付状況について																																																						
所管部課名	産業経済部 企業経営支援課																																																						
内容	区内中小企業等の人材不足解消を目的として開始した区内中小企業人材採用支援助成金の令和6年度受付状況について、報告する。																																																						
	1 助成内容（令和6年度）																																																						
	<table><tr><td>対象</td><td>区内中小企業及び個人事業主</td></tr><tr><td>対象経費</td><td>① 求人サイトや有料求人情報誌等への掲載費用 ② 人材紹介事業者を仲介し、雇用した際に発生する経費（成功報酬）</td></tr><tr><td>助成額上限</td><td>40万円</td></tr><tr><td>助成率</td><td>1／2</td></tr><tr><td>予算額</td><td>当初予算：40,000千円 6月補正後：121,600千円 3月補正後：110,463千円</td></tr><tr><td>申請期間</td><td>令和6年4月～令和7年1月末</td></tr><tr><td>申請条件</td><td>区作成の人材の定着や確保に関する動画セミナーを事前に受講（申請額10万円以上のみ）</td></tr><tr><td>備考</td><td>申請は年度内1回のみ</td></tr></table>	対象	区内中小企業及び個人事業主	対象経費	① 求人サイトや有料求人情報誌等への掲載費用 ② 人材紹介事業者を仲介し、雇用した際に発生する経費（成功報酬）	助成額上限	40万円	助成率	1／2	予算額	当初予算：40,000千円 6月補正後：121,600千円 3月補正後：110,463千円	申請期間	令和6年4月～令和7年1月末	申請条件	区作成の人材の定着や確保に関する動画セミナーを事前に受講（申請額10万円以上のみ）	備考	申請は年度内1回のみ																																						
	対象	区内中小企業及び個人事業主																																																					
	対象経費	① 求人サイトや有料求人情報誌等への掲載費用 ② 人材紹介事業者を仲介し、雇用した際に発生する経費（成功報酬）																																																					
	助成額上限	40万円																																																					
	助成率	1／2																																																					
	予算額	当初予算：40,000千円 6月補正後：121,600千円 3月補正後：110,463千円																																																					
	申請期間	令和6年4月～令和7年1月末																																																					
	申請条件	区作成の人材の定着や確保に関する動画セミナーを事前に受講（申請額10万円以上のみ）																																																					
備考	申請は年度内1回のみ																																																						
2 助成金受付状況（動画セミナー申込時及び助成金申請時）																																																							
（1）受付状況																																																							
<table><caption>助成金受付状況（動画セミナー申込時及び助成金申請時）</caption><thead><tr><th>月</th><th>申込件数（動画セミナー申込時）</th><th>申請件数（助成金申請時）</th><th>申請見込額（動画セミナー申込時）</th><th>交付決定額（助成金申請時）</th></tr></thead><tbody><tr><td>4月</td><td>103</td><td>42</td><td>33,206</td><td>13,460</td></tr><tr><td>5月</td><td>151</td><td>81</td><td>48,634</td><td>22,919</td></tr><tr><td>6月</td><td>200</td><td>121</td><td>63,099</td><td>34,989</td></tr><tr><td>7月</td><td>230</td><td>155</td><td>72,926</td><td>44,459</td></tr><tr><td>8月</td><td>250</td><td>178</td><td>79,195</td><td>50,463</td></tr><tr><td>9月</td><td>272</td><td>203</td><td>86,814</td><td>58,161</td></tr><tr><td>10月</td><td>282</td><td>216</td><td>90,369</td><td>62,625</td></tr><tr><td>11月</td><td>302</td><td>237</td><td>96,664</td><td>69,238</td></tr><tr><td>12月</td><td>317</td><td>249</td><td>100,709</td><td>71,878</td></tr><tr><td>1月</td><td>328</td><td>264</td><td>104,474</td><td>75,470</td></tr></tbody></table>	月	申込件数（動画セミナー申込時）	申請件数（助成金申請時）	申請見込額（動画セミナー申込時）	交付決定額（助成金申請時）	4月	103	42	33,206	13,460	5月	151	81	48,634	22,919	6月	200	121	63,099	34,989	7月	230	155	72,926	44,459	8月	250	178	79,195	50,463	9月	272	203	86,814	58,161	10月	282	216	90,369	62,625	11月	302	237	96,664	69,238	12月	317	249	100,709	71,878	1月	328	264	104,474	75,470
月	申込件数（動画セミナー申込時）	申請件数（助成金申請時）	申請見込額（動画セミナー申込時）	交付決定額（助成金申請時）																																																			
4月	103	42	33,206	13,460																																																			
5月	151	81	48,634	22,919																																																			
6月	200	121	63,099	34,989																																																			
7月	230	155	72,926	44,459																																																			
8月	250	178	79,195	50,463																																																			
9月	272	203	86,814	58,161																																																			
10月	282	216	90,369	62,625																																																			
11月	302	237	96,664	69,238																																																			
12月	317	249	100,709	71,878																																																			
1月	328	264	104,474	75,470																																																			

※ 交付取下げ件数：13件（求人広告8件、人材紹介5件）、交付取下げ額：2,925千円も、上記のグラフに含まれている。

なお、交付取下げの主な理由は、交付決定後の内定辞退や、自己都合での早期退職（入社後1ヶ月以内）に伴う成功報酬の全額返金発生等。

(2) 助成金執行額及び執行率（令和7年4月3日現在）

	項目	数値
ア	予算現額	110,463千円
イ	交付決定額	75,470千円
ウ	執行予定額 ※	72,545千円
エ	執行済額	47,465千円
オ	執行率（見込）	65.7%（ウ÷ア）

※ 交付決定額との差は、交付取下げ13件、2,925千円分

(3) 動画セミナーの申込件数と助成金申請件数の差の分析

助成金申請につながらなかった理由として以下の点が考えられる。

ア 求人広告

(ア) 助成金の申請前から掲載していた他の求人広告で、必要な人材を確保出来た。

(イ) 費用面も含め、契約条件の折り合いが付かなかった。

イ 人材紹介

(ア) 人材紹介会社に利用申込みしたものの人材が確保出来なかった。

(イ) 費用面も含め、契約条件の折り合いが付かなかった。

3 業種別申請及び実績件数（令和7年3月末現在）

(1) 求人広告（採用率順）

業種 ※1	実績報告 件数 A (件) ※2	採用 件数 B (件)	採用人数(人)		採用率 B/A (%)
			正社員 契約社員	パート アルバイト	
飲食【19】	16	12	7	87	75
医療（医療法人等は除く）【3】	3	2	5	0	67
製造【29】	25	16	19	5	64
小売業【17】	16	9	14	19	56
サービス業【49】	41	23	22	37	56
介護（社会福祉法人等は除く）【3】	2	1	1	0	50
運輸・運送・物流【30】	20	9	21	20	45
土木・建築・建設等【66】	60	26	45	22	43
合計【216】	183	98	134	190	54

※1 業種の【】内は申請件数（件）

※2 求人掲載終了後、実績報告書の提出があった件数

(2) 人材紹介（申請件数順）

業種 ※1	実績報告件数 ※2（件）	採用件数 ※3（件）	採用人数（人）	
			正社員 契約社員	パート アルバイト
介護（社会福祉法人等は除く）【19】	15	15	13	2
サービス業【10】	10	10	9	2
製造【6】	6	6	5	1
医療（医療法人等は除く）【5】	4	4	6	0
土木・建築・建設等【4】	4	4	5	0
小売業【2】	2	2	2	0
飲食【1】	1	1	1	0
運輸・運送・物流【1】	1	1	1	0
合計【48】	43	43	42	5

※1 業種の【】内は申請件数（件）

※2 人材紹介会社を利用して求職者が入社した後、実績報告書の提出があった件数

※3 人材紹介は、内定後の申請となるため採用率は100%となる。

4 人材採用・定着にかかるアンケート

実績報告書提出3ヶ月後に実施。

(1) 就労の継続状況

単位：件

アンケート 実施月	依頼 件数	回答 件数	採用実績あり			採用実績 なし
			全員就労 継続	一部就労 継続中	全員 退職	
10月	18	13	9	1 ※1	1	2
11月	26	15	6	1	1	7
12月	20	14	4	1	0	9
1月	21	15	5	4	1	5
2月	18	12	3	0	3	6
3月 ※2	16	8	4	1	0	3
計	119	77	31	8	6	32

※1 短期雇用による採用で、就労期間が終了したもの

※2 3月のアンケート結果は令和7年3月31日時点の数字

(2) 退職の主な理由

- ① 体調不良による早期退職。
- ② 就職したが、想像以上に大変な仕事だったため。
- ③ 家庭の事情により、不規則な時間帯の仕事の従事が困難になったため。
- ④ 就職したものの、思っていた仕事と違ったため。
- ⑤ 職場内でのコミュニケーションがうまくいかなかったため。

5 利用者の声

- ① 助成いただき大変感謝しています。今後も実施をお願いします。
- ② 申請手続きの難易度はさほど高くなく、ありがたい助成制度でした。
- ③ とてもスムーズに手続きをしていただき、人材を確保できました。
- ④ 助成金があることで、新たな採用方法にチャレンジ出来ました。
- ⑤ 採用活動にはある程度の費用がかかるので、助成金額の引き上げをお願いします。

6 今後の方針等

(1) 令和6年度分について

- ア 申請済みの案件を遅滞なく助成金交付していく。
- イ 定着状況を引き続き把握し、令和7年度の実績と合わせて、次年度の予算編成及び助成金の今後の制度設計等に活かしていく。

(2) 令和7年度分について

- ア より確実に定着状況を把握するため、助成金交付の6カ月後に必ず定着状況を報告してもらう運用としていく。
- イ 採用や定着に悩む企業に対し「区内中小企業人材確保支援事業」のコンサルを案内するなど支援していく。

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和7年4月15日

件 名	消費喚起策の進捗状況について												
所管部課名	産業経済部 産業振興課												
内 容	令和7年度に実施する消費喚起策について、進捗状況を報告する。 1 第4回レシート de 商品券事業 (1) 事業概要 登録店舗で買い物等をして㊟スタンプが押印されたレシート等を2店舗以上合計9枚集め、郵送で申請すると先着10万人に区内共通商品券2,500円分をプレゼント。有効な申請者の中から抽選で400名に追加で区内共通商品券4,000円分をプレゼント。 (2) スケジュール <table border="1"> <tr> <td>店舗募集期間</td><td>令和7年3月10日～6月13日 ※ 登録店一覧（紙）掲載は令和7年4月10日まで ※ 前回登録店へDM発送するほか生活産業広報紙「トキメキ」（3月号に掲載済み）やSNSにて募集する</td></tr> <tr> <td>区民への周知</td><td>① あだち広報5月25日号 ② 区民事務所、住区センター等へチラシ配布 ③ 町会・自治会掲示板へポスター掲出 ④ HP、SNS 等</td></tr> <tr> <td>キャンペーン期間</td><td>令和7年 5月27日～7月16日</td></tr> <tr> <td>申請受付</td><td>令和7年 5月27日～7月23日（消印有効）</td></tr> <tr> <td>商品券発送期間</td><td>令和7年 6月10日～9月30日（予定）</td></tr> <tr> <td>協力金振込期間</td><td>令和7年 8月（予定）</td></tr> </table> (3) 登録店舗受付数（3月31日時点） 873店	店舗募集期間	令和7年3月10日～6月13日 ※ 登録店一覧（紙）掲載は令和7年4月10日まで ※ 前回登録店へDM発送するほか生活産業広報紙「トキメキ」（3月号に掲載済み）やSNSにて募集する	区民への周知	① あだち広報5月25日号 ② 区民事務所、住区センター等へチラシ配布 ③ 町会・自治会掲示板へポスター掲出 ④ HP、SNS 等	キャンペーン期間	令和7年 5月27日～7月16日	申請受付	令和7年 5月27日～7月23日（消印有効）	商品券発送期間	令和7年 6月10日～9月30日（予定）	協力金振込期間	令和7年 8月（予定）
店舗募集期間	令和7年3月10日～6月13日 ※ 登録店一覧（紙）掲載は令和7年4月10日まで ※ 前回登録店へDM発送するほか生活産業広報紙「トキメキ」（3月号に掲載済み）やSNSにて募集する												
区民への周知	① あだち広報5月25日号 ② 区民事務所、住区センター等へチラシ配布 ③ 町会・自治会掲示板へポスター掲出 ④ HP、SNS 等												
キャンペーン期間	令和7年 5月27日～7月16日												
申請受付	令和7年 5月27日～7月23日（消印有効）												
商品券発送期間	令和7年 6月10日～9月30日（予定）												
協力金振込期間	令和7年 8月（予定）												

2 足立区商店街応援券事業（商連プレミアム商品券）

（1）事業概要

	令和7年度	
	紙	デジタル
プレミアム率 ※1	20%	25%
発行セット数 ※1	1万セット	2万セット
発行額 ※1 (プレミアム分含む)	1.2億円	2.5億円
プレミアム分 ※1	2,000万円	5,000万円
取扱店 ※2	約1,000	約800～900
事務費（予算）※3	約6,126万円	

※1 プレミアム率、発行セット数等は令和6年度から変更なし。

※2 令和6年度のデジタル商品券の取扱店は区内共通商品券取扱店に限定していたが、令和7年度は商連加盟商店街の店舗であれば可能とした。

※3 令和6年度の事務費予算は約5,477万円。人件費、想定店舗数の増加により約650万円増加。

3 PayPay 商品券事業

（1）事業概要

	PayPay 商品券事業（予定）
購入・利用期間 (※)	令和8年1月10日～3月10日
参加要件	区民のみ・先着 ※事前に本人確認が必要 本人確認書類：マイナンバーカード、運転免許証、 運転経歴証明書のいずれか
予算額	960,000 千円（800,000 セット販売）
プレミアム額	800,000 千円
事務費	160,000 千円
プレミアム率	20% （1セット5,000円で6,000円分の商品券）
購入限度	一人5セット（30,000円分）まで購入可
商品券利用先	資本金5,001万円未満の区内PayPay加盟店舗
	※ 1セット6,000円分のうち3,000円分は 従業員1,000人未満の店舗でのみ利用可能

(※) 購入・利用期間について

ア 区商連からは「商連プレミアム商品券の使用期間が12月いっぱいのため、1月以降にしてほしい」「商店街の歳末売出しイベントもあるので重なるのは大変」と意見をもらっている。

イ 一方で、12月の繁忙期にキャンペーンの実施を望む声もあるため、区商連にはあらためて、前倒し案を提案し協議していく。

※ 年度内に実績報告を受領するには、3月10日が限度であるため、終了日の延長は困難。

(2) 常設サポート窓口

ア 開設期間

令和7年10月14日～12月25日（平日の9:00～17:00）

※ 購入・利用期間の前倒しにより変更の可能性あり

イ 開設箇所（予定）

足立区役所本庁舎	生涯・地域学習センター
アトリウム1階	生涯・興本・佐野・鹿浜・竹の塚・東和

4 今後の方針等

3つの消費喚起策において、足立区商店街振興組合連合会や受託事業者と連携し、円滑に展開していく。

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和7年4月15日

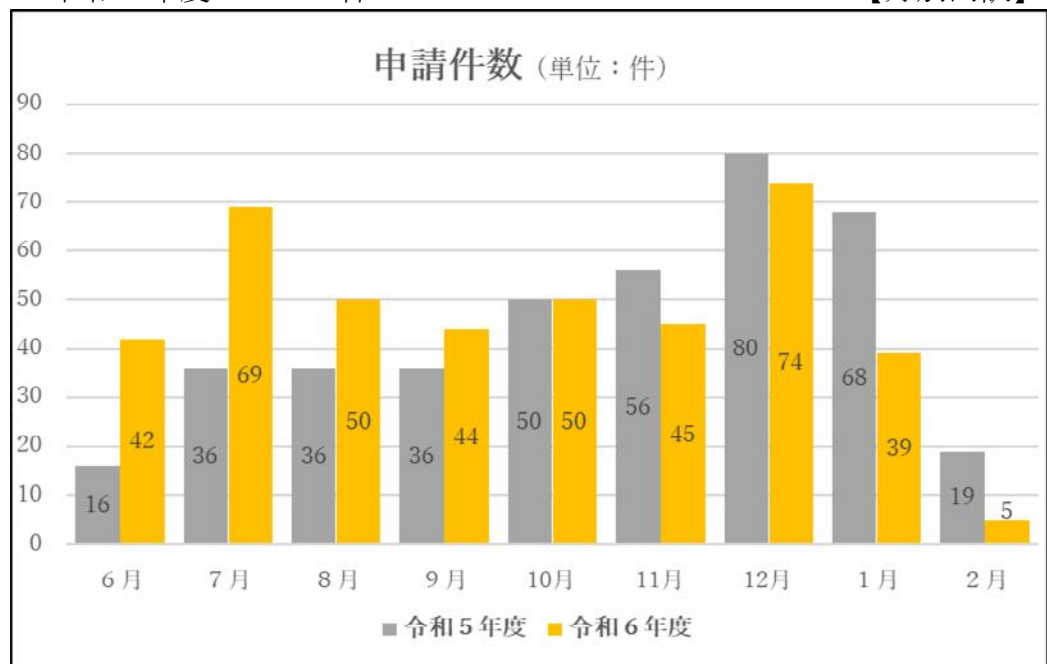
件 名	令和6年度小規模事業者等経営改善補助金の申請状況について																														
所管部課名	産業経済部 産業振興課																														
内 容	経営改善計画作成を通して、区内小規模事業者の資材・燃料高騰に対応する経営力を強化するため、令和6年6月1日から相談受付を開始した「小規模事業者等経営改善補助金」の申請等の状況について報告する。 1 令和6年度小規模事業者等経営改善補助金の概要（3月補正後） （1）補助上限額・補助率 200万円・2／3 （2）補助対象予定者数(予算現額) 3月補正：400者（496,000千円） 当初予算：200者（400,000千円） （3）計画書作成相談 令和6年6月1日～11月29日 （4）申請書提出 令和6年6月3日～令和7年2月14日 （5）事業者規模（令和6年度拡充） <table><tr><th>業種</th><th>令和5年度人数</th><th>令和6年度人数</th></tr><tr><td>製造業、建設業 運輸業、その他</td><td>20名以下</td><td>30名以下</td></tr><tr><td>商業、サービス業</td><td>5名以下</td><td>10名以下</td></tr></table> 2 申請件数等（3月31日現在） （1）相談件数 令和5年度：472件 令和6年度：483件 【月別内訳】 相談件数（単位：件） <table><tr><th>月</th><th>令和5年度</th><th>令和6年度</th></tr><tr><td>6月</td><td>81</td><td>130</td></tr><tr><td>7月</td><td>43</td><td>85</td></tr><tr><td>8月</td><td>43</td><td>38</td></tr><tr><td>9月</td><td>69</td><td>44</td></tr><tr><td>10月</td><td>98</td><td>51</td></tr><tr><td>11月</td><td>138</td><td>135</td></tr></table>	業種	令和5年度人数	令和6年度人数	製造業、建設業 運輸業、その他	20名以下	30名以下	商業、サービス業	5名以下	10名以下	月	令和5年度	令和6年度	6月	81	130	7月	43	85	8月	43	38	9月	69	44	10月	98	51	11月	138	135
業種	令和5年度人数	令和6年度人数																													
製造業、建設業 運輸業、その他	20名以下	30名以下																													
商業、サービス業	5名以下	10名以下																													
月	令和5年度	令和6年度																													
6月	81	130																													
7月	43	85																													
8月	43	38																													
9月	69	44																													
10月	98	51																													
11月	138	135																													

(2) 申請件数

令和5年度：397件

令和6年度：418件

【月別内訳】

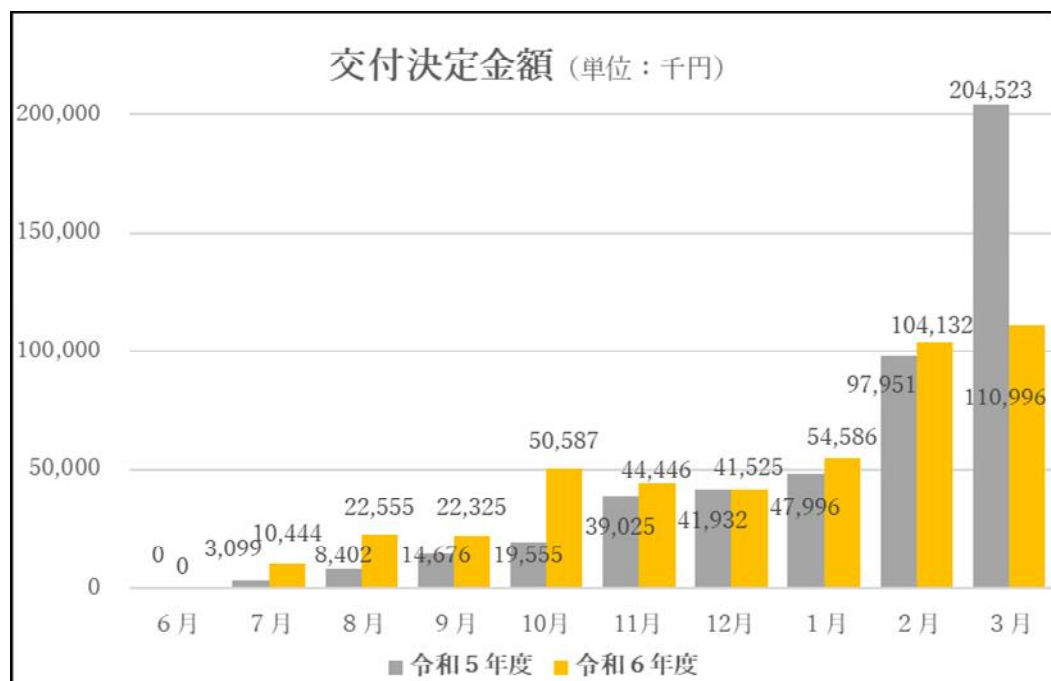


(3) 交付決定金額

令和5年度：477,159千円

令和6年度：461,596千円 (執行率92.1%)

【月別内訳】



3 主な相談・申請内容

(1) 製造業

- ア CAD・3Dプリンタ
- イ 溶接機、ボイラー、ドリル、電動工具

(2) 小売業

- ア 新型たばこ自動販売機、冷凍・冷蔵庫、食器洗浄機
- イ 店舗改修（壁・床・照明等）、看板改修

(3) サービス業

- ア 新紙幣対応券売機、冷蔵庫、冷凍庫、キッチンカー（飲食）
- イ 理容椅子、シャンプー台、美顔器ほか理美容機器
- ウ 滅菌機、超音波治療器、レーザー治療器（医療・歯科）

(4) その他

- 空調設備（全業種）

4 相談・申請の辞退（3月31日現在）

(1) 件数 88件

(2) 主な理由

- ア 対象経費の購入が期間外（前年度に購入、申請期間に間に合わない）
- イ 交付要件外（本店登記が区外、事業者規模が制限を超えていた）

5 相談時の希望補助額

平均約125万円（補助上限200万円）

6 令和7年度小規模事業者経営改善補助金について

4月1日より、令和7年度事業が開始した。今年度は区内経済の活性化を図るため、補助対象設備の購入や工事の発注先に区内事業者を選択した割合に応じて、補助率と補助上限額での差別化を図っていく。

(1) 補助率、補助上限額

年度	補助対象設備の購入、 工事の発注先	補助率	補助上限額
令和6年度	指定なし	2/3	2,000千円
令和7年度	区内事業者が1/2以上	2/3	2,500千円
	区内事業者が1/2未満	1/2	1,500千円

(2) 補助対象予定者数

400者

(3) 計画書作成相談

令和7年4月1日～令和8年1月30日（相談予約は12月26日）

(4) 申請書提出

令和7年5月1日～令和8年1月30日

(5) 事業者規模

業 種	人 数
製造業、建設業 運輸業、その他	30 名以下
商業、サービス業	10 名以下

(6) 備考

ア 令和 6 年度補助金交付事業者は対象外

イ 経営改善相談前の設備購入、工事発注は対象外（今年度から変更）

7 今後の方針等

本補助制度の情報について周知徹底を図り、より多くの区内事業者にご利用いただき、区内経済の活性化につなげていく

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和 7 年 4 月 1 5 日

件 名	令和 6 年度足立ブランドに係る再認定結果について
所管部課名	産業経済部 産業振興課
内 容	新たな認定基準に基づき、今年度から開始した足立ブランド再認定について、認定選考委員会による審査結果を報告する。 1 令和 6 年度再認定結果（平成 1 9 年度認定企業） （1）再認定対象企業 7 社 （2）再認定申請企業 5 社 （再認定 4 社・非認定 1 社） （3）再認定辞退企業 2 社 2 選考経過 （1）第 1 回選考委員会（書類審査） ア 開催日 令和 6 年 1 2 月 1 6 日（月） イ 開催場所 足立区役所 8 階特別会議室（WE B 会議を併用） ウ 選考結果 再認定申請企業 5 社の書類審査を行い、全 5 社が 1 次選考を通過。2 次選考に向けて訪問調査を行うこととした。 （2）訪問調査 ア 日程 令和 7 年 1 月 2 1 日（火）～2 月 3 日（月） 1 社当たり 1 時間 3 0 分程度 イ 内容 業種・業態ごとに選任した選考委員 2 名による生産現場の実態確認及びヒアリング （3）第 2 回選考委員会（書類審査） ア 開催日時・場所 （ア）令和 7 年 2 月 1 9 日（水） 足立区役所 4 階南館作業室（WE B 会議を併用） （イ）令和 7 年 2 月 2 7 日（木） 足立区役所 4 階産業振興課会議室（WE B 会議を併用） イ 選考結果 再認定申請企業 5 社の訪問調査及び申請書類の内容を踏まえ、4 社を再認定、1 社を非認定として決定した。

3 再認定企業について

	企業名【業種】	審査のポイント
1	(株)安心堂【印刷】 (江北 3-21-6)	1 ゴルフボールやガラス、お線香などの特殊で多様なニーズに印刷対応できる技術がある。 2 製品の試作を考えた際に、相談の段階で断る企業も少なくない中で、まず相談ができる企業であることはありがたい。相談をした後に顧客の希望やニーズに対応できるインキの配合技術、CMYK※に関する知見や独自の印刷技術を保有している。 3 先代から引き続いて足立区愛にあふれ、地域住民の雇用や、子どもたちへのものづくり体験など、地域貢献に積極的に取り組んでいる点は素晴らしい。 4 手作業で調整しているインクの硬さや濃度を数値化することで、品質の安定性をさらに高められるとなお良い。 5 作業所の環境を整理整頓し、清潔に保ち、より作業効率の向上や安全性の確保が図られるとなお良い。 ※ CMYK：シアン、マゼンダ、イエロー、ブラックの4成分による色の表現法の一つ
2	三祐医科工業(株) 【金属】 (六木 1-12-9)	1 技術の継承がスムーズであり、少人数ではあるが、1000種類のものを作る技術を共有できている点は、他にない仕組みである。 2 t o C向け製品の製造・販売にも力を入れており、資金調達についてもクラウドファンディングを活用するなど、小さい企業ながら他社と協力して新製品を作り出そうとしている姿勢は素晴らしい。 3 耳かきの素材の選定、医療機器で培われた技術、材料もうまく転用し、アピールポイントを明確にできている。 4 「先代の社長が見本市に出展した際に、耳かきのヒントを得た」という物語を会社内で引き継いでいき、人の意見に耳を傾けるマーケティング思考を従業員が身に付けられるとなお良い。

	企業名【業種】	審査のポイント
3	ナース鞆工(株) 【皮革】 (梅島 3-12-20)	1 ウインディソフト※などの機能性について、他社製品と比較し、独自性がある。 2 コロナ禍で百貨店などの量販店の売上が減少している中、ECでの売上増を目指す販売戦略は間違いない。 3 実店舗を増やしていることから、技術力を高め、自社ブランドを広げていくという意向が強く感じられる。 4 実店舗からEC展開を図るのが売り方の戦略であるが、商品開発の戦略において、顧客の意見を積極的に聞き、お客様目線の制作ができるとなおい。 5 実店舗における採算が取れるか懸念される。 ※ ウインディソフト：人間工学に基づき、ランドセルに3つの背当てを採用し、重みを分散して1点に集中しないようにする技術
4	(株)ヨシオ 【樹脂】 (千住大川町 20-11)	1 高周波ウェルダー加工※の技術で、塩化ビニールだけでなく、ウレタンや人工皮革、プラスチックなど多様な素材に対応可能である。この加工技術により、他社では真似できない独自の製造技術がある。 2 コロナ禍で売り上げが大きく落ち込んだときも、新たなビジネスチャンスと捉え、新製品のリフレクターを開発したことから、チャレンジ精神にあふれる企業である。また、社員みんなが企画を立案するなど、人材育成にも力を入れている。 3 先代からの多角的な事業展開を引き継ぎ、4輪駆動経営による持続的な取り組みが優れている。足立ブランド認定企業の中でもリーディングカンパニーとしての役割を期待したい。 4 過去の経験から、他の企業との協業に慎重になっているが、アイデアを大事にしすぎると膨らませることが難しい。アイデアの保護と育成のバランスを考えることも必要である。 ※ 高周波ウェルダー加工：軟質塩化ビニールとプラスチック等を熱溶着加工する技術

4 非認定の主な理由

- (1) 同社が得意とする技術・製品の分野は大手企業の参入が多く、競争が激しい領域なので、どのように差別化して、シェアや売上を確保していくか非常に難しく、将来にわたり、競争力を保持していくことは難しいと考えられる。
- (2) 現在、製造機械をすべて処分しており、製造拠点がない。
- (3) 認定当初は製品の開発が評価されたが、十数年が経過し、現時点で製造過程にかかわる設備や職人が充足していると認められない。商品開発を進めているが、現段階では実質一人でやっており、商品化実現が困難であると考えられる。

5 再認定辞退 2 社の理由

A社 区外移転を予定しているため

B社 ブランド活動の継続が困難なため

6 非認定・辞退企業への対応

- (1) 希望があれば、「卒業企業」として足立区や足立ブランドのホームページでの紹介を継続するが、ブランド企業として展示会等への参加はできないものとする。
- (2) 非認定の企業、再認定を辞退した 2 社に対し、これまで認定企業としてともに活動してきた経緯を踏まえ、感謝状を贈呈する。
- (3) 将来、新規認定を再開する際は、再申請することを妨げない。

7 今後の方針等

令和 7 年度再認定対象の 9 社に対しても、スケジュール等について丁寧に説明しながら、引き続き実施していく。

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和 7 年 4 月 1 5 日

件 名	足立区運輸事業者エネルギー価格高騰対策支援金の実施について
所管部課名	産業経済部 産業振興課
内 容	燃料価格高騰の影響を大きく受けている区内の中小運輸事業者に対し、経費負担軽減策として年間売上高に応じた支援金を実施する。 1 事業者規模 中小企業基本法上の中小企業 ※ 運輸業は「資本金 3 億円以下の会社又は従業員数 3 0 0 人以下の会社及び個人」 2 交付対象事業者 (1) 以下のいずれかの事業者であり、事業収入を得ていること ア トラック運送事業者 イ 軽貨物運送事業者 ウ タクシー事業者、介護タクシー事業者 エ 貸切バス事業者、乗合バス事業者 (2) 申請時から遡って 1 年以上継続して運輸業を営む事業者であること (3) 足立区内に本店（個人にあっては住所または事業所所在地）を有すること (4) 足立区内において営業実態があり、今後も事業を継続する意思があること

3 交付額

交付対象事業者が営む交付対象事業による年間売上高（税抜）に応じ、次の区分ごとに支援金（定額）を交付する。

交付対象事業者	交付要件 ※2 (年間売上高)	支援金 (1事業所あたり)
トラック運送事業者	1,000万円未満	50千円
軽貨物運送事業者	1,000万円～	100千円
タクシー事業者	3,000万円未満	
介護タクシー事業者	3,000万円～	200千円
貸切バス事業者	1億5,000万円	
乗合バス事業者	1億5,000万円以上	400千円

4 申請期間

令和7年6月2日(月)～8月29日(金) 当日消印有効

5 提出書類（概要）

申請書、口座振替依頼書（原本）のほか、次の書類の写し

- (1) 履歴事項全部証明書
- (2) 運輸業に係る許可・届出の証
- (3) 確定申告関係書類※

※ 国税庁より、令和7年1月以降は、書面で提出された申告書等の控えに収受日付印の押なつを行わない旨の通知が発出されたことを受け、本支援金においては、以下のとおり、取り扱う。

- ① 提出方法が電子申告（e-Tax）の事業者

提出事実及び提出年月日が確認できる「受信通知（メール詳細）」を提出

- ② 提出方法が書面申告の事業者の方

以下のいずれかの方法により税務署への提出年月日入りの申告書を提出

- (ア) 税務署配布のリーフレット

確定申告書提出時に、希望者に配布されるリーフレットに、申告書等を税務署が収受した「日付」や「税務署名」が印字される

- (イ) 申告書等情報取得サービスを利用した税務署への提出年月日入りの申告書

- (ウ) 保有個人情報の開示請求（オンライン申請可）による申告書の提出

- ③ ①②の提出が難しい場合、法人または個人事業税の納税証明書

- (4) (3) で交付対象事業のみの年間売上高を証明できない場合は、当該売上高が分かる書類（決算書・売上台帳等）

6 令和7年度同時補正予算計上額（243, 557千円）

（1）支援金

交付要件 (年間売上高)	支援金	交付想定件数 ※1				予算額 (千円)
		貨物 (トラック)	軽貨物 (軽トラ)	乗用 (タクシー)	乗合・ 貸切 (バス)	
～1,000 万円	50 千円	－	670 件	950 件	－	81,000
1,000 万円 ～ 3,000 万円	100 千円	－	－	－	－	0
3,000 万円 ～ 1 億 5,000 万円	200 千円	－	30 件	50 件	－	16,000
1 億 5,000 万円～	400 千円	250 件	－	－	30 件	112,000
合計		250 件	700 件	1,000 件	30 件	209,000

※1 売上高ごとの件数は、令和5年度交付事業者の売上高のサンプル調査による。（軽トラ・タクシーの95%は個人事業主で売上5,000千円前後と想定）

（2）足立区運輸事業者エネルギー価格高騰対策支援金審査等業務委託 34, 557千円

7 スケジュール（案）

日程	内容
令和7年5月	各団体等への支援金案内 トラック協会、東京ハイヤー・タクシー協会、 個タク各支部、東京バス協会、関東軽自動車運送 協同組合、赤帽首都圏軽自動車運送協同組合、 信用金庫、庁内関係各課 等 公社ニュースときめき6月1日号、区HP・SNSで周知
5月中	コールセンター開設
6～8月	支援金申請受付
9月末	支援金交付終了、コールセンター閉設

8 今後の方針等

本支援金の情報について周知徹底を図り、区内の中小運輸事業者の経費負担軽減に寄与していく。

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和 7 年 4 月 1 5 日

件 名	「マップ付足立区観光冊子制作業務委託」の公募型プロポーザルによる事業者の特定結果について
所管部課名	一般財団法人足立区観光交流協会、産業経済部 産業振興課
内 容	マップ付足立区観光冊子制作業務委託に係るプロポーザル選定委員会における審査結果について、以下の事業者を契約の相手方として特定したので報告する。 1 業務名 マップ付足立区観光冊子制作業務委託 2 業務目的 区外からの新たな来訪者をメインターゲットとして、区内の観光資源（歴史文化・史跡、グルメ、買い物、体験、イベント等）の魅力をもって、読者が来訪したいと行動に移すきっかけにするとともに、滞在時間の拡大を図るガイド的性質を併せ持つことで区内回遊の促進を目的とする。 3 業務内容 （１）企画立案、デザイン、取材・写真撮影、記事作成（マップ作成含む）、編集、内容確認（校正）等、冊子制作に必要な全ての作業を行うこと。 （２）使用するイラストは独自に書き起こしたものを使用すること。 （３）冊子の規格はＡ５判（１４８ｍｍ×２１０ｍｍ）とし、印刷部数は３０，０００部とする。 4 申込事業者数 ３事業者 5 特定した相手方 （１）事業者名 株式会社ＪＴＢパブリッシング（代表者 盛崎 宏行） （２）所在地 東京都江東区豊洲５－６－３６ 豊洲プライムスクエア１１階 6 提案価格 ６，９６８，５００円 7 業務期間 契約締結日（令和７年４月中旬予定）～令和７年１０月３１日（金）

8 特筆すべき提案概要、評価した理由・ポイント

- (1) 千住や西新井等、複数の主要エリアを回遊するモデルコース（千住～西新井コース等）を設け、滞在時間の増加を図る提案であった。
- (2) グルメ、公園等テーマ別に内容を掲載し、施設や店舗等をマップを活用して分かりやすく表示をすることが評価された。

9 特定までの経緯

- (1) 公募期間

令和7年1月14日（火）から1月22日（水）まで

- (2) 選定委員会

ア 委員会開催状況

	開催日	内 容	審査事業者数
第1回	1月9日（木）	選定方法や評価項目等の確認	—
第2回	2月14日（金）	第一次選考（提案書提出者の選定：書類審査）	3事業者
第3回	3月27日（木）	第二次選考（事業者の特定：プレゼンテーション、質疑応答）	3事業者

イ 委員構成（5名）

種 別	氏 名	役職等
有識者	向山 理 【委員長】	（公財）東京観光財団 地域振興部次長
学識経験者	青木 洋高	文教大学 国際観光学部専任講師
区職員	石鍋 敏夫	産業経済部長
	飯塚 尚美	産業振興課長
	栗木 希	シティプロモーション課長

ウ 審査項目及び審査結果

添付資料「マップ付足立区観光冊子制作業務委託事業者選定 総合集計表（第一次）」及び「総合集計表（第二次）」のとおり。

10 今後の方針等

- (1) シティプロモーション課、産業振興課等と連携し掲載内容やマップの効果的な見せ方等を検討していく。
- (2) 区外の配布場所については、観光客が多く集まる東京観光情報センター（都庁第一本庁舎、京成上野駅等）、浅草文化観光センター、鉄道会社等と調整していく。

マップ付足立区観光冊子制作業務委託事業者選定 総合集計表（第一次）

提案書提出者を選定するための評価基準

	評価項目	評価事項	指標	配点 (満点)	事業者名		
					A者	J T B パブリッシング	C者
1	経営規模	経営規模が安定しているか	資本金、売上高	50	50	40	50
2	業務遂行力	業務遂行体制は妥当か	企業の技術者数 責任者の配置等	125	85	95	95
3	履行保証力	履行保証の面で心配がないか	自己資本比率	25	25	20	25
4	業務執行 技術力①	当該業務を遂行するために必要な知識・経験を有しているか	同種・類似業務の実績	150	114	120	126
	業務執行 技術力②	地域の特性を捉え、区の魅力を活かした内容を期待できるか	近隣エリアにおける過去の業務実績	125	90	105	105
5	社会的 貢献度	社会的貢献度・地域貢献度があるか	ISO27001、Pマーク等の取得状況、WLB（ワーク・ライフ・バランス）認定企業、えるぼし・プラチナえるぼし認定、くるみん認定等	25	25	15	25
6	区内業者	区内に本店等のある業者に5%を加点する	—	25	0	0	0
合 計				525	389	395	426
選 定 結 果					選定	選定	選定

マップ付足立区観光冊子制作業務委託事業者選定 総合集計表（第二次）

提案書特定の評点表（公募型）

	評価項目	評価事項	指標	配点 (満点)	事業者名		
					J T B パブリッシング	A 者	C 者
1	業務の理解度	業務の理解度は十分か	業務実施の方針内容	25	22	17	15
2	業務遂行能力	業務を遂行する体制は妥当か また、業務実績や類似案件の経験は本企画や履行に有効か	①業務実施の体制及び従事者の経験・実績は十分か ②業務実績や類似案件の経験を活かし、本件の安定した企画や履行を実施できるか	100	80	76	76
3	提案内容の的確性	業務の実施手順は妥当か	実施フロー・スケジュールの妥当性、的確性、実現性	25	20	17	18
4	提案企画の具体性	独自性かつ実現性を持った、具体的な提案となっているか	①区内それぞれの地域に訪れたくなるような、内容となっているか ②滞在時間の増加を図り、回遊性を高めることが期待できるか	150	120	102	102
5	提案企画の具体性	マップの有効性	紙媒体の特性を活かしたマップの提案となっているか	100	80	68	56
6	コスト	コストは妥当か	提案見積価格	25	5	5	5
7	法令遵守	個人情報保護・情報セキュリティに関する対策を講じているか	内規や方針内容は妥当か	25	18	17	18
8	説得力	提案書が分かり易く、説明に説得力があるか また、論理的思考に基づき冷静に議論ができるか	ヒアリング内容（プレゼンテーション等）における説明能力や業務への意欲、論理性、態度、資料の正確性等について	50	38	34	42
9	区内業者	区内業者	区内に本店があり、対象業務区域が区内（+5） 区内に本店があり、対象業務区域が区外（+4） 区内に支店があり、対象業務区域が区内（+3） 区内に支店があり、対象業務区域が区外（+2）	25	0	0	0
合 計				525	383	336	332
選 定 結 果					特定	非特定	非特定

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和 7 年 4 月 1 5 日

件 名	千住宿開宿 4 0 0 年「千住地域魅力体感企画開発・運営及び P R 業務委託」 の公募型プロポーザルによる事業者の特定結果について
所管部課名	一般財団法人足立区観光交流協会、産業経済部 産業振興課
内 容	千住地域魅力体感企画開発・運営及び P R 業務委託に係るプロポーザル選定委員会における審査結果について、以下の事業者を契約の相手方として特定したので報告する。 1 業務名 千住地域魅力体感企画開発・運営及び P R 業務委託 2 業務目的 区外からの新たな来街者をメインターゲットとし、千住の資源(歴史文化、グルメ、買い物、体験、イベント等)を活用した企画を体感することで地域経済の活性化及び区の好感度向上を図り、千住宿開宿 4 0 0 年以降も来訪先として選ばれるエリアになることで持続可能なまちの賑わいを創出していく。 3 業務内容 (1) 千住地域魅力体感企画開発・運営業務 ア 「知る」「味わう」「遊ぶ」の 3 要素を取り込んだ昼夜それぞれの地域資源を活かした企画提案と実施(複数企画の実施も可) イ 同時期に開催される区や民間のイベント及び千住地域の個店(50 店舗以上)との連携を含んだ企画とする。 ウ 歴史や文化など、他の地域にはない千住ならではの特徴を活かした提案とする。 (2) P R 業務 (1) の企画を広く区内外に情報を届けるための広告展開等プロモーションの提案と実施 4 申込事業者数 7 事業者 5 特定した相手方 (1) 事業者名 株式会社タカラッシュ(代表者 齊藤 多可志) (2) 所在地 品川区大井 1 - 2 8 - 1 住友不動産大井町駅前ビル 1 3 階

6 提案価格

34,987,150円

7 業務期間

契約締結日（令和7年4月上旬予定）から令和8年3月31日（火）まで

8 特筆すべき提案概要、評価した理由・ポイント

- （1）千住地域の魅力が感じられ、独自性が高く、再訪促進まで盛り込んだ実現性のある提案であった。
- （2）街歩き、店舗検索、体験型ミッションなど約50のミッションをクリアすることで、幅広く千住地域を「知る」「体験する」「味わう」ことができる点が評価された。

9 特定までの経緯

（1）公募期間

令和6年12月12日（木）から12月26日（木）まで

（2）選定委員会

ア 委員会開催状況

	開催日	内 容	審査事業者数
第1回	令和6年 12月9日（月）	選定方法や評価項目等の確認	—
第2回	令和7年 1月28日（火）	第一次選考（提案書提出者の選定：書類審査）	7事業者
第3回	3月17日（月）	第二次選考（事業者の特定：プレゼンテーション、質疑応答）	5事業者

イ 委員構成（5名）

種 別	氏 名	役職等
学識経験者	中井 治郎 【委員長】	文教大学 国際観光学部専任講師
有識者	松本 泰之	足立区観光交流協会副会長 ※ 元（公財）東京観光財団専務理事
区職員	石鍋 敏夫	産業経済部長
	栗木 希	シティプロモーション課長
	多田 文夫	郷土博物館学芸員

ウ 審査項目及び審査結果

添付資料「千住宿開宿400年 千住地域魅力体感企画開発・運営及びPR業務委託事業者選定 総合集計表（第一次）」及び「総合集計表（第二次）」のとおり。

	10 今後の方針等 シティプロモーション課、郷土博物館、産業振興課等と連携し、企画内容やPR等を実施していく。
--	--

千住宿開宿400年 千住地域魅力体感企画開発・運営及びP R業務委託事業者選定 総合集計表（第一次）
 提案書提出者を選定するための評価基準

	評価項目	評価事項	指標	配点 (満点)	事業者名						
					A 者	株式会社 タカラッシュユ	C 者	D 社	E 社	F 社	G 社
1	経営規模	経営規模は妥当か	資本金、売上高、自己資本比率	50	50	30	30	20	20	40	50
2	業務遂行力	業務遂行体制は妥当か	企業の技術者数 責任者の配置等	150	114	90	84	42	96	120	132
3	業務執行技術力①	当該業務を遂行するために必要な知識・経験を有しているか	同種・類似業務の実績	200	152	152	104	88	88	160	176
	業務執行技術力②	地域特性を活かした企画の実施を期待できるか	近隣エリアにおける過去の業務実績	75	51	54	57	42	39	63	60
4	社会的貢献度	社会的貢献度・地域貢献度があるか	ISO27001、Pマーク等の取得状況、WLB（ワーク・ライフ・バランス）認定企業、えるぼし・プラチナえるぼし認定、くるみん認定等	25	25	15	25	15	25	25	25
5	区内業者	区内に本店のある業者に5%を加算する	-	25	0	0	0	0	0	0	0
合 計				500	392	341	300	207	268	408	443
選 定 結 果					選 定	選 定	選 定	非選定	非選定	選 定	選 定

千住宿開宿400年 千住地域魅力体感企画開発・運営及びPR業務委託事業者選定 総合集計表（第二次）
 提案書特定の評点表（公募型）

	評価項目	評価事項	指標	配点 (満点)	事業者名				
					株式会社 タカラッシュ	A者	B者	C者	E者
1	業務の理解度	業務の理解度は十分か	業務実施の方針内容	25	20	18	14	19	20
2	業務遂行能力	業務を遂行する体制は妥当か また、業務実績や類似案件の経験は本企画や履行に有効か	①業務実施の体制及び従事者の経験・実績は十分か ②業務実績や類似案件の経験を活かし、本件の安定した企画や履行を実施できるか	50	44	40	26	38	40
3	提案企画の的確性	業務の実施手順は妥当か	実施フロー・スケジュールの妥当性、的確性、実現性	50	42	38	22	34	36
4	提案企画の具体性	独自性かつ実現性を持った、具体的な提案となっているか	①千住地域の魅力が感じられ独自性が高く、再訪促進までを盛り込んだ実現性のある提案となっているか ②千住宿開宿400年の後も来訪先に選ばれ賑わいを持続する提案となっているか	200	136	144	88	144	136
5	PR業務の有効性	主な対象者の来街に繋がる有効な手法でPRを行っているか	①主な対象者の来街に繋がる効果的な手法を使っているか ②主な対象者へのPRが適切な広告深度、回数となっているか	75	54	48	48	54	51
6	コスト	コストは妥当か	提案見積価格	25	15	15	15	15	15
7	法令遵守	個人情報保護・情報セキュリティに関する対策を講じているか	内規や方針内容は妥当か	25	17	19	17	19	20
8	説得力	提案書が分かり易く、説明に説得力があるか また、論理的思考に基づき冷静に議論ができるか	ヒアリング内容（プレゼンテーション等）における説明能力や業務への意欲、論理性、態度、資料の正確性等について	50	38	36	34	38	34
9	区内業者	区内業者	区内に本店があり、対象業務区域が区内である場合 (+5) 区内に本店があり、対象業務区域が区外である場合 (+4) 区内に支店があり、対象業務区域が区内である場合 (+3) 区内に支店があり、対象業務区域が区外である場合 (+2)	25	—	—	—	—	—
合 計				525	366	358	264	361	352
選 定 結 果					特定	非特定	非特定	非特定	非特定

産 業 環 境 委 員 会 報 告 資 料

令和7年4月15日

件 名	「しょうぶまつり＆世界の食広場」の開催について									
所管部課名	一般財団法人足立区観光交流協会、産業経済部 産業振興課、 都市建設部 道路公園整備室 パークイノベーション推進課									
内 容	「しょうぶまつり＆世界の食広場」を、以下のとおり開催するので報告する。 1 目的 区立しょうぶ沼公園のハナショウブの魅力を活かした「しょうぶまつり」と、都立東綾瀬公園でのフードイベント「世界の食広場」を同時に実施することで、区内外から多くの人を集め、地域の活性化に寄与する。 2 実施概要 (1) 主催 一般財団法人足立区観光交流協会、足立区 (2) 日時 令和7年6月7日（土）、8日（日）午前10時から午後4時まで ※ 世界の食広場は、午後6時まで (3) 会場 ア 「しょうぶまつり」 区立しょうぶ沼公園 イ 「世界の食広場」 都立東綾瀬公園ハト広場 (4) セレモニー（案） 地元の町会・自治会及び商店街の関係者を招き、以下のとおり開催する。 <table><thead><tr><th>名称</th><th>会場</th><th>日時</th></tr></thead><tbody><tr><td>オープニング セレモニー</td><td>しょうぶ沼公園</td><td>令和7年6月7日（土） 9：45～</td></tr><tr><td>グリーティング セレモニー</td><td>東綾瀬公園 ハト広場</td><td>令和7年6月7日（土） 11：30～</td></tr></tbody></table> (5) 内容（案） ア しょうぶ沼公園会場 ① しょうぶ田の開放・木道設置 ② ハナショウブの解説、しょうぶ茶屋、地元商店街の模擬店、足立区友好自治体の物産展など イ 都立東綾瀬公園会場 ① 世界の食広場（世界20か国以上の料理を販売） ② PR展（区、東京メトロ、東京都水道局、足立成和信用金庫など） ③ 大道芸 ウ スタンプラリー（両会場を結ぶコースで、完歩賞あり）	名称	会場	日時	オープニング セレモニー	しょうぶ沼公園	令和7年6月7日（土） 9：45～	グリーティング セレモニー	東綾瀬公園 ハト広場	令和7年6月7日（土） 11：30～
名称	会場	日時								
オープニング セレモニー	しょうぶ沼公園	令和7年6月7日（土） 9：45～								
グリーティング セレモニー	東綾瀬公園 ハト広場	令和7年6月7日（土） 11：30～								

3 今後の方針等

- (1) 綾瀬駅東口駅前交通広場が整備され、ハト広場と一体的に使用することが可能となった。「世界の食広場」の各国料理のレパートリーをさらに充実させるとともに、区内事業者のキッチンカー出店を増やしていく。
- (2) 「足立の花火」の一週間後の開催で、業務が繁忙となるため、スタンプラリー完歩賞等の準備も含め運営業務を委託することで、滞りなくイベントを実施できるよう準備を進めていく。
- (3) SDGs 推進の取り組みについて、「世界の食広場」にて飲食物を調理して販売を行う場合、容器はエコ容器またはリユースの皿やコップを使用することを必須とする。