

杉並区産業振興計画改定検討部会 様

東京都における創業支援について

2026年9月11日



創業に関する問題意識

○開業率は下降（4.4%）

○起業希望者、起業準備者ともに減少傾向

○副業希望者は増加傾向

→起業を希望する人を増やす（潜在的起業希望者を増やす）

→起業を準備する人がスムーズに起業できるようにする

○経営知識、専門知識、資金調達が不安かつ課題

→これらを解消する支援策が必要

東京都の創業支援

TOKYO創業ステーションの支援について



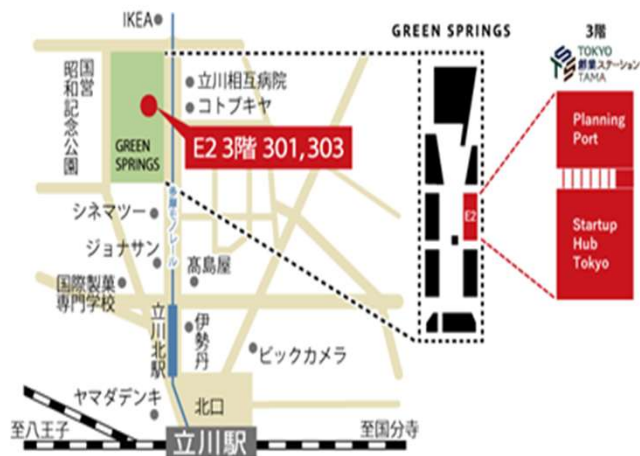
TOKYO創業ステーション

TOKYO創業ステーションについて

TOKYO創業ステーションは、東京都中小企業振興公社が運営する**創業支援施設**（丸の内・立川に立地）です
起業に興味をお持ちの方から創業から間もない方まで、様々な支援メニューをご用意しています



令和2（2020）年7月開設



立川駅北口 徒歩8分
GREENSPRINGS内



平成29（2017）年1月開設



JR東京駅
丸の内南口徒歩5分

地下鉄千代田線
二重橋前駅3番出口

TOKYO創業ステーションについて



TOKYO創業ステーション（丸の内）の運営内容

販路の確保
資金調達
仲間をつくる

Advance Port 3 F

- 販路開拓等の経営課題解決に向けた
アクセラレーションプログラムの実施
- 多様な**交流機会**の提供
- 創業初期の起業家のニーズに応じた
イベントの開催

事業プランを
つくる

Planning Port 2 F

- プランコンサルタントが創業プラン完成
まで担任制で伴走
- 税理士等による専門相談、金融機関と連携した
融資相談など
- 経営知識を習得するためのセミナーや助成金事業

事業構想を練る

Startup Hub Tokyo 1 F

- コンシェルジュが先輩起業家の立場から、
創業に関する様々なアドバイス
- 気軽に立ち寄れるカフェ風ラウンジを整備
- 毎日、様々なセミナーやイベントを実施
(令和7年度開催実績：353回)

起
業
後



起
業
前

TOKYO創業ステーションについて



カギを握る専門家チーム

Advance Port

3 F

コネクトマネージャー

資金調達の
実践的知識

ネット
ワーキング

販路開拓の
実践的知識

Planning Port

2 F

プランコンサルタント

士業

(弁護士、司法書士、社労士、税理士)

金融機関・知財アドバイザー

事業計画の
精緻化

専門知識の
フォロー

Startup Hub Tokyo

1 F

コンシェルジュ

アイデアの
壁打ち

創業初期の
よろず相談

その他の支援



TOKYO創業ステーション

創業助成事業

➤ 開業率向上を図るため、要件を満たした創業予定者等に対して創業に係る費用の一部を助成

助成限度額	4,000千円（助成率：2/3以内、助成期間：2年）
件数	R6年度実績：申請1,053件、交付決定208件
対象経費	＜創業に必要な経費＞ 賃借料、広告費、器具備品購入費、従業員人件費等

東京シニア ビジネスグランプリ

➤ シニアの起業促進に向け、ビジネスプランコンテスト等を開催



表彰式（神田明神ホール）

インキュベーション施設支援機能強化事業

➤ インキュベータによる起業家支援の充実に向け、ハンズオン支援や費用の一部を助成

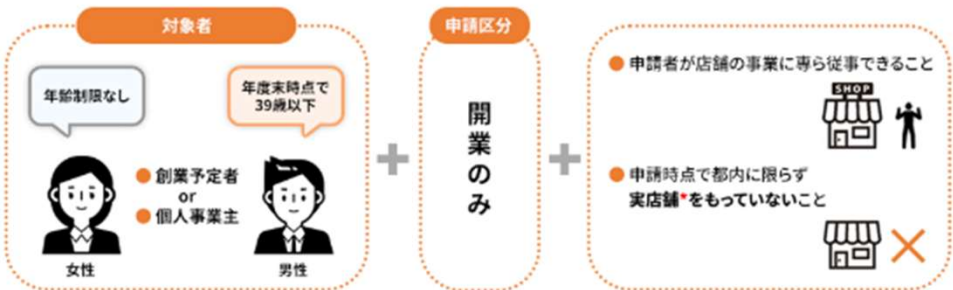
助成限度額	10,000千円（助成率：2/3以内、助成期間：1年）
対象経費	新たな支援サービスの実施に要する経費：報酬（謝金）、広告費、備品購入費・賃借料等

都内商店街での起業支援

「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」

対象者や申請区分が限定的であり、
より商店街の活性化に寄与する役割や期待値が高い

助成限度額
844万円



★「実店舗」とは、現物を手に取ることができ、一般消費者に対して商品やサービスが常に提供可能な家屋を指します。

※ 法人の代表者が、個人として申請することはできません。

※ 商店街起業・承継支援事業「開業」との併願申請が可能です。

経費区分		助成率	助成限度額
事業所整備費	店舗新装・改装工事費	3/4以内	400万円
	設備・備品購入費		
	宣伝・広告費 (上限150万円)		
店舗賃借料		3/4以内	1年目:180万円(15万円/月) 2年目:144万円(12万円/月) 3年目:120万円(10万円/月)

「商店街起業・承継支援事業」

対象者が幅広く、申請区分も3つのメニューから選択可能なため、
より選択肢が多い

助成限度額
694万円



※「事業承継」区分での申請者は、「創業予定の個人」もしくは「個人事業主」のみとなります。

経費区分		助成率	助成限度額
事業所整備費	店舗新装・改装工事費	2/3以内	250万円
	設備・備品購入費		
	宣伝・広告費 (上限100万円)		
店舗賃借料		2/3以内	1年目:180万円(15万円/月) 2年目:144万円(12万円/月) 3年目:120万円(10万円/月)

チャレンジショップ 創の実



東京都チャレンジショップ「創の実」
自由が丘・吉祥寺
新規出店者募集!

都内商店街で
店舗開業を
目指す方へ

吉祥寺
店舗



自由が丘
店舗



吉祥寺・自由が丘 共に駅から徒歩5分以内！

チャレンジショップへ出店する **3**つのメリット /

 **好立地**
自由が丘・吉祥寺
共に駅から徒歩5分以内！

 **専門家の
アドバイス**
店舗レイアウトや
集客などの悩みを
相談できる！

 **店舗開業
サポート**
物件探しなどの
サポートを
受けられる！

創の実とは

都内の商店街で開業を目指す方に店舗経営や販売の機会を提供し、将来の独立開業をサポートするための期間限定のチャレンジショップです

店舗住所

自由が丘：東京都目黒区自由が丘2-17-6 BIOPHILIA PLACE JIYUGAOKA1階
吉祥寺：東京都武蔵野市吉祥寺南町 1-17-7 吉祥寺南 YK ビル 1 階
※ 3店舗づつ

対象者

以下の要件をすべて満たす方

- ・都内に在住し、都内の商店街で開業を目指している方
- ・成人女性または令和9年3月31日時点で39歳以下の成人男性
- ・店舗を持った経験のない個人、個人事業者

利用料

36,300円 / 月（税込み）

※水道光熱費、商店会費別、利用料は出店間に一括納付

利用期間

6か月

※更新審査を経て最長一年間

ご清聴ありがとうございました



- JR東京駅 丸の内南口から徒歩5分
- 東京メトロ千代田線 二重橋前駅3番出口直結

TOKYO創業ステーション

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
明治安田生命ビル低層棟1階・2階・3階

創業支援・創業相談担当 03-3220-1141
創業助成担当 03-5220-1142

<https://startup-station.jp/>

参 考 資 料



TOKYO創業ステーション

【2025年度の相談体制】

曜日	営業時間	プランコンサルティング	専門相談	融資相談		
				日本公庫	保証協会	きらぼし
月曜	10時～17時	5ブース	司法書士	●	●	
火曜	10時～17時	5ブース	知財センター	●		●
水曜	10時～17時	5ブース	社労士	●	●	
水曜夜間	17時～20時	5ブース	弁護士	●		
木曜	10時～17時	6ブース	弁護士	●		
			税理士			
金曜	10時～17時	5ブース	税理士	●	●	
			弁護士			
第2・4土曜	10時～16時	5ブース	—	第2	第4	

※12時～13時を除く
※相談時間は1枠45分程度



【Startup Hub Tokyo の実績】



区分	2025年度	2024年度	2023年度
Startup Hub Tokyo 延べ利用者数 ※	52,603名	51,157名	55,054 名
イベント開催回数	353回	402回	394回
イベント延べ参加者数	25,156名	26,557名	32,977 名
コンシェルジュ起業相談 延べ利用件数	4,854件	4,278件	4,044件

※ 起業関連イベントの参加者、コンシェルジュ起業相談の利用者を含む。

【Planning Port の実績】



区分	2025年度	2024年度	2023年度
プランコンサルティング	7,003	6,571	6,102
専門相談(司法書士・社労士・税理士・弁護士)	1,606	1,366	987
知財アドバイザー	156	149	178
金融機関等	1,212	1,196	1,129

【Advance Port の実績】



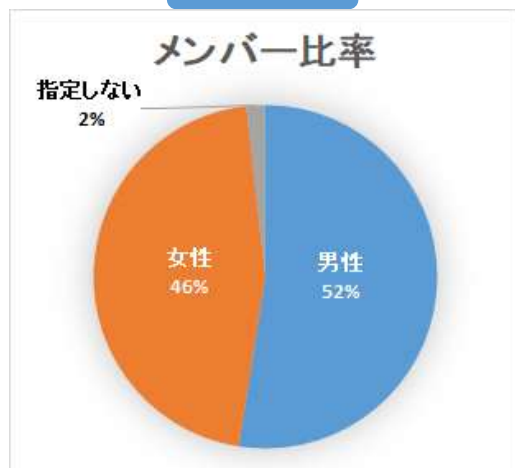
区分	2025年度	2024年度 ※2024年8月27日オープン	2023年度
Advance Port 延べ利用者数 ※1	4,131名	1,373名	—
コネクトマネージャー交流会 開催回数	45回	17回	—
セミナー 開催回数	47回	14回	—
個別相談 ※2 延べ利用件数	669件	400件	—

※1 Advance Portで実施するコンテンツのみの利用者数

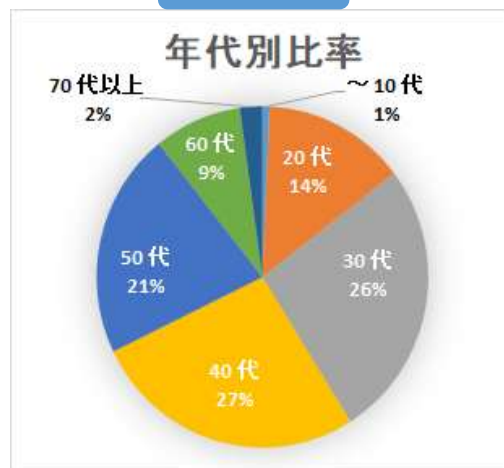
※2 コネクトマネージャー相談、アクセラ経営相談等の延べ相談利用件数

【R8.3.31以前のTSS登録者（丸の内・多摩）（121,991名）の集計】

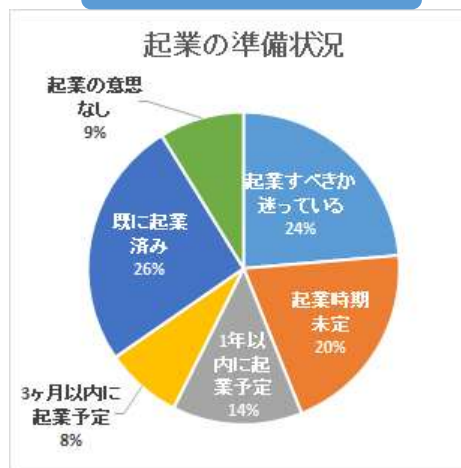
1. 性別



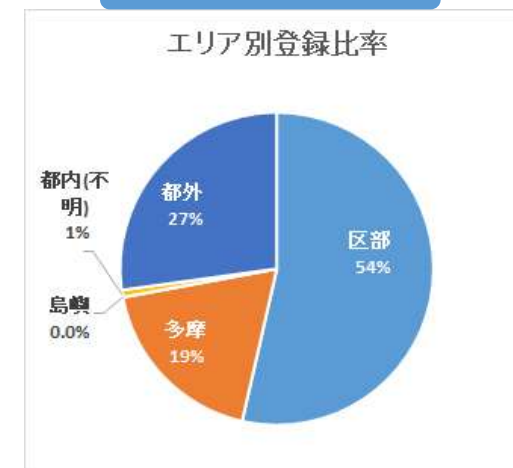
2. 年齢別



3. 起業の準備状況



4. エリア別登録比率





ひとりひとりが力を
合わせてつくる活力ある組織は、
企業を成長させる
大きな財産となります。

わたしたちは、
経営と切り離せない「人材」を
支援します。

東京都中小企業振興公社 人材支援メニュー

企業人財支援課では、「人材で企業を成長させたい」企業を支援しています



**私たちは東京都と連携して、
中小企業を対象に幅広いサービスを
展開する公的機関です。**

特長1 企業の成長ステージに合わせた
100を超える支援メニューがあります。

特長2 多くの支援メニューを無料でご利用できます。
※有料の支援メニューもあります。
詳細については、公社Webサイト等をご覧ください。

特長3 豊富な助成金をラインアップ。
中小企業のみなさまの事業活動を
サポートします。

5つのポイント 東京都中小企業振興公社ならではの
ノウハウで地域産業の発展をサポートします

ポイント1 経営相談

- 様々な分野で活躍する専門家に相談できます
- 創業やデザイン、海外展開など専門的な相談にも対応
- 事業承継やBCP策定等も専門のアドバイザーがバックアップ

ポイント2 助成金

- 創業、製品開発、販路拡大など、ご希望に合わせて選ぶことができます
- 最大助成率最大は4割

ポイント3 販路拡大

- 販路開拓の専門家、優れた製品開発・技術の販路開拓を支援します
- リアルとオンラインを活用した国内外の販路開拓を支援します

ポイント4 人材支援

- 人材に関する専門家の個別・継続サポートで組織体制整備を支援します
- 自社の課題に合わせた研修をご提案します

ポイント5 知的財産

- 知的財産に関するお悩みを専門家に相談できます
- 知的財産にまつわる知見と活用方法の習得を支援します

東京都中小企業振興公社の人材支援メニュー

① 研修事業

中小企業の人材育成力を強化

- ・ 集合研修（階層別、職層別、目的別研修）
- ・ 講師派遣型研修
（課題に応じて講師を選定・派遣、1/2費用補助）

② 中小企業人的資本経営支援事業

「人的資本経営」の考えを取り入れ、
未来の経営を創る組織構築を支援

セミナー、課題整理、ワークショップ
経営人材育成スクール、理念浸透、情報発信

③ 人材課題サポートガイド事業

企業が抱える人材課題をヒアリングして、
課題解決に向けた公的支援メニューをご紹介
※東京しごと財団と連携

④ 中小企業人財推進事業

専門家のサポートで人財と組織の力を高める

- ・ 人財ナビゲート支援（最長2年間の専門家派遣）
- ・ ものづくり中小企業魅力体験受入支援
（都内工科高校生のインターンシップ受入企業への奨励金）
- ・ ものづくり中小企業技能人材定着支援
（若手技能人材定着に特化した専門化派遣）

① 研修事業



対 象	研修によって人材育成をしたい中小企業
内 容	公社会場で実施する公社主催の研修に、企業が申込・参加する 例) 製造・営業・人事などの職種別の研修 ISO内部監査員養成講座などの目的別研修
企 業 ニ ー ズ	自社で研修を実施するのは難しい 質の高い研修を低コストで受講したい
費 用	1人あたり8,000円～（1社あたり5名まで受付）
ポイント	開催2か月前から募集開始（先着順）



対 象	自社の課題に合わせた研修によって人材育成をしたい中小企業
内 容	企業ごとの課題・要望を踏まえ、 研修メニューの提案及び講師の派遣をする
企 業 ニ ー ズ	自社特有の課題に合った研修を低コストで実施したい
費 用	1 時間当たり、13,750円 （1社につき最低3時間から最長18時間まで）
ポイント	“ストライクど真ん中”の研修 “伴走型”で企業の研修を支援する

② 中小企業人的資本経営支援事業



人的資本経営とは、人材を『資本』として捉え、
その価値を最大限に引き出すことで
中長期的な企業価値向上につなげる経営のあり方です。
(経済産業省提唱)

普及啓発セミナー

先進的な中小企業経営者を講師に招き、
人的資本経営の考え方やポイントを紹介

経営人財育成スクールNEXT

組織改革や新規事業を担う
"経営人材"育成スクール

人財コーチングデスク

専門家がコーチングの技法を活用して、
経営者による組織課題の整理をサポート

情報発信

人財育成と企業成長の先進事例を
動画と記事で発信

インナーブランディング

企業理念を社員に浸透させるプロセスの
学びと実践

研究会

ワークショップ形式で採用・定着・育成の
知見や経験を他社と共有

③ 人材課題サポートガイド事業



人材課題サポートガイド事業 無料

専門家の支援で人材課題を整理し、解決しよう！

採用難で人材確保ができない…

人事制度の見直し

キャリア形成支援、リスキリング等

新しい採用手法を導入したい

若手の早期離職を防止したい…

社員の人材育成を知りたい

デジタル技術を活用したい

何から始めてよいかわからない方におすすめ!!
人材課題の解決に向けて
一歩踏み出してみませんか??

専門家のアドバイスが無料で受けられます!

——— 専門家の訪問について(費用/無料) ———

対象 都内に事業所を有する中小企業

実施方法 東京人材マネージャー(※)が貴社を訪問(原則、都内事業所)

実施内容 貴社のお悩みをヒアリングし、効果的な公的機関の支援メニューを紹介

※東京人材マネージャーとは: 中小企業の人材採用・育成・定着及び、人事等に関する支援経験と知識を持つ専門家

専門家の訪問支援のお申し込みはこちら!

申込フォームURL: https://docs.google.com/forms/d/1FAIpQL5cW8a_FUHW6F4mGA2wE3zrALXgBGPAT8ZKJL0vnmA/viewform

人材課題サポートガイド事業

サイトURL: <https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/keieijinza/jinza taisaku.html>

東京都 東京しごと財団 東京都中小企業振興公社

対象 人材に関する課題を抱える中小企業 ※都内に事業所を有する方

内容 人材課題に詳しい専門家（東京人材マネージャー）が訪問し、お悩みをヒアリングし、課題解決に役立つ公的メニューを紹介

企業ニーズ 人材課題に対して何から始めればよいかわからない
人材に関する支援メニューを手軽に知りたい

費用 無料

ポイント

- ・ホームページから簡単にお申込み
- ・専門家が訪問し、課題について丁寧にヒアリング
- ・100以上の公的支援機関のメニューから提案
- ・東京しごと財団と連携

人の働く機会の創出・育成および労働環境の整備

- ・ 雇用環境整備、働き方改革の助成金
- ・ 中小企業の人材確保支援
- ・ 多様な主体への就労、雇用支援

中小企業の総合的な経営支援・事業成長・産業振興

- ・ 創業、設備投資、製品開発等の助成金
- ・ 販路開拓、知財、事業承継など経営全般
- ・ 中小企業の人材定着・育成支援

④ 中小企業人財推進事業（人財ナビゲータハンズオン支援）



対 象	人材や組織に関する課題を抱える中小企業
内 容	専門家(人材ナビゲータ※) が最長2年、月1回企業に訪問し、課題解決の為の取り組みを伴走支援
企 業 ニーズ	就業規則を見直したい、評価制度を作りたい 社員の離職を防ぎたい、社員を育成したい 社員のエンゲージメントを高めたい、組織を活性化したい 事業承継に向けて人事制度を整備したい
費 用	無料
ポイント	人財クイックチェックシートにて人材課題を整理（見える化） 支援計画書を作成し、ナビが丁寧に伴走支援（ノウハウ定着） ※人材ナビゲータ … 公社委嘱者：10名 中小企業診断士・社会保険労務士・キャリアコンサルタント

支援事例 A社

- 社員が安心して働ける会社づくりで、東京都ライフワークバランス認定企業に
- IT導入と業務効率化で直行直帰を実現、残業時間は月2.7時間に削減
- 経営情報を開示し、全員経営に取り組むことでエンゲージメント向上、業績アップ

【企業概要】

設立：2018年 所在地：東京都江戸川区 従業員数：8名

事業内容：土壌汚染調査・浄化工事に関する環境コンサルティング（官公庁案件7割）

【人財課題】

「**安心して働ける会社**」の実現が経営目標

知識集約型ビジネスのため、質の高い人材の確保・定着が重要

過去の職場体験から、**働きやすさ・公平な評価への強い問題意識**

【支援内容・取組】

就業規則、人事評価制度の整備（目標管理制度導入）

IT導入・業務効率化（スケジュール/進捗/原価のクラウド管理、直行直帰、Web決裁）

受注調整による長時間労働回避、**柔軟な勤務制度導入（在宅勤務・フレックス）**

経営情報の開示と決算賞与の連動、テーマ別プロジェクトによる**全員経営**

【取組結果】

平均月間残業時間：7.75時間（2020年）→2.71時間（2023年）

在宅勤務制度により契約社員から正社員への転換実績あり

東京都「ライフ・ワーク・バランス認定企業」認定（2023年）

経営参画意識の向上、現場改善の自発的推進が進展

【今後の展望】

完全フレックスタイム制導入を準備中

経営理念に立ち返りつつ、「社員と家族が安心できる職場」の進化を全員で目指す



社長は3児のパパ
1か月育休取得

【認定マーク】



支援事例 B社

- スキルマップ作成に取り組んだことで調理の連携、正確性、質（味）、接客力が向上
- 調理と接客の効率化により、人員を増やさずに販売個数増を達成

【企業概要】

設立：2008年 所在地：東京都町田市 従業員数：社員＋アルバイト10名

事業内容：クレープ店運営

【人財課題】

近隣のライバル店の閉店に伴い、収益向上のチャンス到来

調理の生産性と接客力の向上が課題に

【支援内容・取組】

社員教育による各人のスキルのレベルアップ（調理と接客の**スキルマップ作成※**）

※業務に必要なスキルと従業員ごとの習熟度を一覧で可視化する表

項目例：

- ①手順、位置、分量が守られている
- ②シワ、ヨレを伸ばしながら包んでいる
- ③上から見たときに空白がなく、生地の内側に具が満遍なくある・・・

【取組結果】

これまでブラックボックスだった調理・接客スキルが明瞭化し、連携や分担が容易に
スキルマップをきっかけにチーム内で共有化、見える化に取り組む風土が醸成

1時間あたりの売上目標を超え、1分間に1個以上を販売

