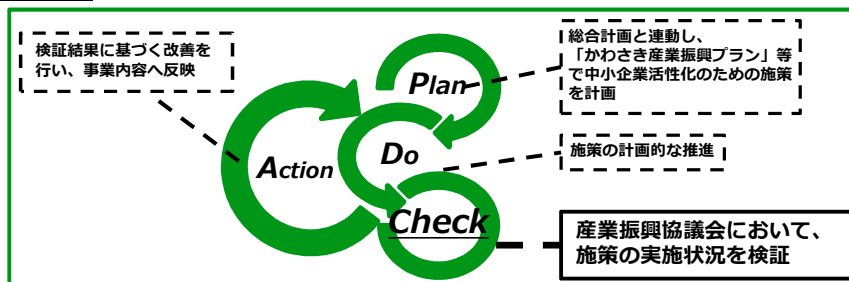


令和6（2024）年度 中小企業活性化施策の実施状況の検証について

- ①平成28年4月1日に施行した「川崎市中小企業の活性化のための成長戦略に関する条例」（中小企業活性化条例）では市が取り組む中小企業活性化施策の実施状況について、附属機関である産業振興協議会の御意見を踏まえ検証し、検証結果を施策に適切に反映する旨を規定（条例第22条）
- ②条例に基づく施策の検証を少人数による十分な議論の下で実施するため、産業振興協議会の中に「中小企業活性化専門部会」（委員8名）を設置し、施策の検証を実施
- ③また、条例第23条において、毎年度中小企業の活性化に関する施策の実施状況を取りまとめ、公表する旨を規定



【専門部会委員名簿】

令和7年8月時点

	役 職 名	氏 名
【学識者】		
1	専修大学経済学部教授（部会長）	遠山 浩
【関係団体役職員】		
2	川崎商工会議所 副会頭	増山 雅久*
3	（一社）神奈川県情報サービス産業協会 川崎市交流委員会 副委員長	田村 孝章*
4	（一社）川崎市食品衛生協会 副会長	大原 盛善
5	（一社）川崎市商店街連合会 青年部相談役	出口 光徳*
6	神奈川県中小企業家同友会 理事 たま田園支部長	星野 妃世子*
7	川崎市青年工業経営研究会 会長	青山 宗嗣
8	（一社）川崎建設業協会 副会長	佐藤 雅徳*

*委員5名は産業振興協議会委員との兼任

【産業振興協議会での施策検証作業の流れ】



令和6年度第2回産業振興協議会の様子



令和7年度第1回中小企業活性化専門部会の様子

中小企業活性化施策の実施状況の検証結果概要①

【施策検証の対象事業】

- ① 専門部会での検討の結果、条例第12条から第18条で定める7つの中小企業活性化施策に対応する33の事業の実施状況を検証
- ② 条例第19条に規定する「受注機会の増大等」は、本市の施策、事業全般にかかわる内容であることから、工事発注や物品・役務調達等に係る本市全般の取組状況を検証

条文	条例に基づく中小企業活性化施策	中小企業活性化施策の実施状況に対する主な検証意見	対応する主な事務事業	報告書 ページ番号
12条	創業、経営の革新等の促進	① POC(概念実証) フィールドを提供することがこれから大事になってくる。 ② 起業件数を増やすこと、スタートアップにおける資金調達に向けた支援などを重点的にやっていただきたい。 ③ NEDOが出資する国家的プロジェクトと連携して川崎市の取組もPRした方が良い。 ④ ソーシャルビジネスの起業件数の増加に向け、市の支援機関をより多くの人に知ってもらう仕組みと広報の強化が必要ではないか。 ⑤ イベントやセミナーの参加者、各種支援施策を利用した人たちによるコミュニティ(プラットフォーム)を形成することが、経済の活性化には必要であり、そのような人たちがインフルエンサーとして情報発信をするほうが、より効果的な広報になるのではないか。	起業化総合支援事業 新産業創造支援事業 ソーシャルビジネス振興事業 ウェルフェアイノベーション推進事業	31-39
13条	連携の促進	① 知的財産の活用事例について、数字で見えない定性的な効果や取組内容などについて、もっとPRしてもよいのではないか。 ② 会社の方針をクリエイターに的確に伝えることが難しいため、会社とクリエイターを繋ぐ専門家がいるといいのではないか。	知的財産戦略推進事業 クリエイティブ産業活用促進事業	40-43
14条	研究及び開発の支援	① 量子コンピューターの普及には、若い人にもっと興味を持ってもらう取組が必要ではないか。 ② 量子関連の研究をしている企業や人等と呼び寄せ、「量子のまち」としてプラットフォームを作り、色々な観点から量子コンピュータで何ができるかを検討していければ良い。	新川崎・創造のもり推進事業	44-46

中小企業活性化施策の実施状況の検証結果概要②

条文	条例に基づく中小企業活性化施策	中小企業活性化施策の実施状況に対する主な検証意見	対応する主な事務事業	報告書 ページ番号
15条	経営基盤の強化及び小規模企業者の事情の考慮	① 出張キャラバン隊は更に広報に力をいれていただきたい。支援してその後どうなったのか成果のようなものが見える形になると良い。 ② 事業承継について、社長がまだ若いうちに、早めに支援して社長の持つノウハウ等を洗い出して承継できる準備ができるよう支援が必要だ。 ③ 生産性の向上に対応した企業や、支援実施の事例を共有できるものがあると良い。 ④ DXについて導入する目的がしっかりしていないと難しい。まずは社内の情報を共有して、小さいことから少しずつ実績を積み上げていくことが重要ではないか。 ⑤ 各店舗については生産性の向上を図るとともに、インバウンド施策等と連携し、単価を上げる工夫も同時に必要である。 ⑥ 企業のDX化を実現するために、1社では完結することは少なく、他業種や大学、スタートアップ等との連携が重要で、行政にそのつなぎ役としての役割が期待される。 ⑦ DXを推進するためには、経営者層の意識改革が必要ではないか。 ⑧ 金利が上がってきており、中小企業の借入れが難しくなっている。市として何が支援として必要なのか、つぶさに企業の声を聞いて、新たな施策を見出してもらいたい。 ⑨ 高付加価値が見込める農産物への作物転換や、都市農業の立地特性を活かして、新鮮な状態で出荷できる近隣の飲食店との連携を強めると良いのではないかと。 ⑩ のらぼう菜やかわさきつや菜といった、川崎発の農産物について、更なるPRを行い、市民の関心を高めることが大切である。 ⑪ 農産物の適正価格について消費者に理解をしてもらえるような施策が必要である。	川崎市産業振興財団運営支援事業 中小企業経営支援事業 生産性向上推進事業 中小企業融資制度事業 操業環境保全対策事業 担い手育成・多様な連携推進事業 農業経営支援・研究事業 農業生産基盤維持・管理事業 援農ボランティア育成・活用事業	47-67

中小企業活性化施策の実施状況の検証結果概要③

条文	条例に基づく中小企業 活性化施策	中小企業活性化施策の実施状況に対する主な検証意見	対応する主な事務事業	報告書 ページ番号
16 条	地域の活性化の促進	① 気候変動により、日中暑い日が増え、その中でイベントをすることが大変になってきており、夜にイベントを実施するなど、時代の変化に合わせた開催手法などが必要ではないか。 ② 商店街に加入しない個店も増えてきているが、入ってもらうためには魅力のある商店街であることが必要なので、商店街の活性化に向けて支援を強化してほしい。 ③ キャッシュレス端末の導入は避けて通れないが、維持コストもかかるので、それ以外の経営面の課題を見直すことも必要だ。 ④ そもそも店舗にWi-Fiが無いから端末を導入できないという問題もあるので、インフラ面から支援が必要だ。 ⑤ 高校生など若い世代に協力してもらい、買い物に来る高齢者に対し、キャッシュレス決済のやり方を学んでもらう機会を作るなど、高齢者に優しい商店街を目指すこともいいのではないか。 ⑥ 魅力のある店舗があったとしても、意外と知られていないことがあるので、もっと効果的なPR（例：デジタル地域通貨アプリを活用し、その中で店舗のPRを行うなど）が必要ではないか。 ⑦ 他都市で活躍する農福連携の事業者を参考に市内の農福連携の事業者を増やす取組をすると良い。 ⑧ 川崎はものづくりのまちでもあるので、ベンチャー企業等と農工連携に取り組み、植物工場を推進するなど大きな施策の転換も可能ではないか。 ⑨ 川崎はアドベンチャーツーリズムを目指していくことが求められるのではないか。客単価が高い層や文化・自然を体験しようという層をどう市内に誘引するかについて戦略が必要ではないか。川崎を好きになって何度も訪れてくれる外国人を積極的に誘致していくような戦略目標に切り替えても良い。 ⑩ 川崎と縁のある外国人をPR等に上手に活用し、外国人誘致に繋げていくことも必要ではないか。 ⑪ 普通の日本人の生活体験を魅力的と感じる外国人に向けたサービスの提供もできるのでは。 ⑫ コンベンションホールは、立地もよく施設も素晴らしいが、稼働率をあげるためにもっとPRが必要ではないか。	商業力強化事業 商店街活性化・まちづくり連動事業 農環境保全・活用事業 市民・「農」交流機会推進事業 観光振興事業 産業観光推進事業 市制記念花火大会事業 川崎市コンベンションホール管理運営事業	68-86

中小企業活性化施策の実施状況の検証結果概要④

条文	条例に基づく中小企業 活性化施策	中小企業活性化施策の実施状況に対する主な検証意見	対応する主な事務事業	報告書 ページ番号
17 条	人材の確保及び育成	① 学生たちに、大企業でなく、中小企業が選ばれるよう、学生の親への教育や、働き甲斐を学生たちに知ってもらう機会があると良い。 ② 女性の結婚・出産後の復職支援を行ってほしい。 ③ 中途採用をする際、大企業を退職した優秀な人材と中小企業とをマッチングする取組があったら面白い。 ④ 川崎ブランドが広がってくるとよい。東京や横浜で働きたいというのは聞いが、川崎で働きたい、というのはあまり聞かない。そういった部分の魅力化というのを市全体として出してくれるといい。 ⑤ 高齢者を労働力として活用することも大切なので、取組として強化していくべきだ。 ⑥ 就職先を選択するにあたり、賃金などの労働条件以外を重視する人は一定いる。川崎は暮らしやすい、おもしろい、ベンチャーが多く育っているというように川崎の魅力・風景を企業と一緒にPRしていければ良い。 ⑦ 若者は厳しすぎても、緩すぎても辞めてしまうという分析もあり、定着させるためには、特にコミュニケーション、個人に応じたマネジメントが大事である。企業が実施するマネジメント研修に対して市の予算で補助があると、若手社員の定着率に繋がると思う。 ⑧ 市が強化したい分野ごとに必要な人材を明確化して、育成・誘致を行う政策があると良い。	雇用労働対策・就業支援事業 技能奨励事業 生活文化会館の管理運営事業 勤労者福祉共済事業 勤労者福祉対策事業 労働会館の管理運営事業	87-97

中小企業活性化施策の実施状況の検証結果概要⑤

条文	条例に基づく中小企業 活性化施策	中小企業活性化施策の実施状況に対する主な検証意見	対応する主な事務事業	報告書 ページ番号
18 条	海外市場の開拓等の促進	① 海外展開にあたり、海外への輸送費や通関手続が中小企業にとっては負担が大きいため、行政による支援があるとよい。 ② 外国人観光客に対して、ECサイトを紹介することが、日本の製品を継続的に購入してもらうためには効果的ではないか。 ③ 今後経済成長が見込める、親日国との友好関係を新たに構築してもらいたい。	海外展開支援事業 対内投資促進事業 グリーンイノベーション推進事業	98-104
19 条	受注機会の増大等	① 公共工事の2次、3次下請けも含めて仕様書通りのものが出来ているか、確認をしっかりとってほしい。 ② 現在試行実施している変動型最低制限価格制度について、今後の方向性を示してほしい。	※本市の調達等の取組として推進するもの（入札制度改革の取組状況等）	105-107

第12条 創業、経営の革新等の促進

報告書
p.31-p.39

1 起業化総合支援事業

(1) 起業家オーディション等の開催

- ・K-NICを中心とした起業希望者及びシード・アーリー期の研究開発型スタートアップの集積・成長支援に向けて、起業家オーディションを4回、創業フォローアップセミナーを2回、起業家塾を1回、起業関連セミナーを1回開催しました。

●起業家オーディション等の開催回数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（回）	8	8	8
実績（回）	8	8	8

(2) 研究開発型ベンチャー企業等への集中的支援

Kawasaki Deep Tech Acceleratorを実施し、公募により選定した8者に対して、事業計画のアドバイスや個別の課題に応じて事業会社へ紹介するなど成長を支援しました。

●研究開発型ベンチャー企業への集中的支援の実施件数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（件）	5	5	5
実績（件）	10	10	8

(3) 川崎市創業支援等事業計画による起業支援

K-NICを軸に、創業支援機関との連携による創業支援等事業計画に基づき、起業支援を実施しました。また、K-NICについては、令和6年度中の利用者数延べ5,441名、相談件数延べ403件となっており、K-NICにおける支援の成果として、起業件数12件、会員の資金調達件数は延べ48件となりました。

●本市及び創業支援機関が実施する支援事業における年間起業件数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（件）	113	125	137
実績（件）	192	196	157

2 新産業創造支援事業

かわさき新産業創造センター（KBIC）の運営

創業・起業を目指す個人や新分野進出を目指す企業に対し、KBICにおいてインキュベーションラボ（約100室、8,100㎡）を利用に供するとともに、入居者のニーズや成長段階に応じ、経営相談、販路開拓、資金調達などの支援を行いました。

また、市内企業の基盤技術高度化支援として、CAD/CAM研修講座や機械加工技術（旋盤加工）講習会等を実施しました。

		R4年度	R5年度	R6年度
KBIC入居者に対する経営相談等の支援件数実績（件）	目標	650	650	650
	実績	909	899	861
KBIC入居率（年間平均・面積ベース）（％）	目標	90	90	90
	実績	97	95	97
講座・実習等の実施回数（講座）	目標	20	20	20
	実績	36	33	31

3 ウェルフェアイノベーション推進事業

ウェルフェアイノベーションの推進を図るため、ウェルテックを活動拠点として、福祉現場における課題解決に資する新たな製品等の創出・活用に向けた取組の支援やフォーラムの開催等を実施しました。

(1) ウェルテックの運営及び福祉製品開発事業者の支援

		R4年度	R5年度	R6年度
プロジェクト参画打診件数（件）	目標	60	60	60
	実績	86	109	85
相談件数（件）	目標	15	15	15
	実績	18	18	21
改良・開発プロジェクト件数（件）	目標	4	4	4
	実績	6	6	6

(2) ウェルフェアイノベーションフォーラムの開催

開催日・開催場所	内容
令和7年3月4日 KCCIホール	ウェルフェアイノベーションフォーラムを開催し、ウェルテックの取組内容を発信するとともに、よりオープンな場で開発支援した製品の展示を行い、一般の企業や福祉関係者に対して広く取組を周知しました。



▲ウェルフェアイノベーションフォーラム2025

Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① POC(概念実証) フィールドを提供することがこれから大事になってくる。
- ② 起業件数を増やすこと、スタートアップにおける資金調達に向けた支援などを重点的にやっていただきたい。
- ③ NEDOが出資する国家的プロジェクトと連携して川崎市の取組もPRした方が良い。
- ④ ソーシャルビジネスの起業件数の増加に向け、市の支援機関をより多くの人に知ってもらう仕組みと広報の強化が必要ではないか。
- ⑤ イベントやセミナーの参加者、各種支援施策を利用した人たちによるコミュニティ(プラットフォーム)を形成することが、経済の活性化には必要であり、そのような人たちがインフルエンサーとして情報発信をするほうが、より効果的な広報になるのではないかと。

Action 令和7年度以降の対応

- ① POC(概念実証) フィールドの確保は、起業家等が持つ技術やアイデアを事業化するためにも重要であると認識しています。そのため、起業家等の相談内容に応じ、庁内で連携して実証が行える可能性のある施設を探すほか、K-NICにおける「想定顧客ヒアリング」(起業家の技術・アイデアに対する顧客ニーズの検証に向けヒアリング先を探すプログラム)を活用したり、多数の協賛企業等が集まる協業のプラットフォーム「かわさき起業家オーディション」の場を活用して実証フィールドを模索するなど、様々な主体で連携し、対応してまいります。
- ② 起業件数の増加や事業成長に必要な資金調達は、市内経済活性化に向け重要であると認識しています。K-NICでは、多数の専門家と連携し、起業に必要な基礎知識の習得から、事業計画のブラッシュアップ、民間資金・公的資金の調達手法など、起業に向けたワンストップ型の支援を実施しています。また、川崎市産業振興財団においても、ワンデー・コンサルティングや専門家派遣などにより、起業家のニーズに合った支援を実施しています。引き続き、これらの支援により、起業件数や資金調達件数の増加を図ってまいります。
- ③ K-NICは、NEDO・川崎市産業振興財団・川崎市の3者で運営する起業家支援拠点であり、その特徴を生かし、NEDOの補助事業「ディープテック分野での人材発掘・起業家育成事業(NEP事業)」等への採択を目指す研究開発型の起業家・ベンチャー企業等を支援しています。引き続き、NEDOと連携した起業家支援に取り組むほか、SNS等を活用した本事業等のPRに努めてまいります。
- ④ ソーシャルビジネスにおける起業の支援については、K-NICによる「ソーシャルビジネス起業スクール」(6日間の連続講座)や、川崎市産業振興財団による「かわさき起業家塾」(8日間の連続講座)等を実施するとともに、SNSを中心とした広報を行っています。ソーシャルビジネスでの起業を目指す者のSNS活用の傾向を分析するなど、より効果的な広報に努めてまいります。
- ⑤ コミュニティの形成については、効果的な情報発信のためにも、起業家の仲間づくりのためにも重要であると認識しています。現在、K-NICにおけるイベントでは、イベント後に可能な限りネットワーキングの時間を設けるほか、コワーキングスペース利用者へ事務局スタッフが声掛けするなどし、メンバー間の繋がりの醸成に努めています。引き続き、コミュニティの形成及び効果的な情報発信に努めてまいります。

第13条 連携の促進

報告書
p.40-p.43

1 知的財産戦略推進事業

大企業と中小企業の連携や、他都市との連携の推進によるオープンイノベーションネットワークの拡大・拡充により、市域を越えた知的財産マッチングの取組を支援しました。

(1) 知的財産交流会等の開催

全国の自治体や金融機関等との連携によるマッチング会や勉強会、知財コーディネーターの派遣による個別マッチングなどを実施しました。

		R4年度	R5年度	R6年度
知的財産交流会参加者数 (人)	目標	120	120	120
	実績	243	281	331
コーディネーター派遣回 数(回)	目標	280	280	280
	実績	281	282	330

<主な知的財産マッチング会・勉強会>

開催日	連携先(開催場所)	参加大企業等	参加者数
6月25日	岐阜県(岐阜県庁)	マイス	30人
10月17日	きらぼし銀行 (K-NIC)	ウェルネオシュガー、 からだサポート研究所、 Tailor App、 灰吹屋薬局、 JALUX	73人
11月8日	郡山市 (郡山市役所)	シンクロア、日本ア ビオニクス、ミヤタ、 NTC	40人

(2) 知的財産シンポジウム・スクールの開催

知財マッチング成約事例、商標調査、商標登録など知財戦略に関するシンポジウムやスクールを開催しました。

●知的財産シンポジウムの来場者数等

		R4年度	R5年度	R6年度
知的財産シンポジウム 来場者数(人)	目標	85	85	85
	実績	98	87	90
知的財産スクール参加 者数(人)	目標	120	120	120
	実績	154	208	159



▲知的財産シンポジウムの様子



▲知的財産スクールの様子

知的財産活用マッチング事例 (健康食パン ～ハーブのちから・みかんのちから～)

- ・カフェくもいがベーカリーをオープンするにあたり、目玉商品として「知的財産マッチング支援」を活用して、2種類の食パンを開発されました。
- ・健康食パン～ハーブのちから～には、医療関連企業(アークレイ株式会社)の知的財産(AGハーブMIX)、健康食パン～みかんのちから～には、同社の知的財産(クリプトベータ)を使用しています。
- ・AGハーブMIXにはアンチエイジングや肌の張りの低下を抑える効果があり、クリプトベータには体脂肪低減や美肌作用効果があります。



▼健康食パン
～みかんのちから～



▲健康食パン
～ハーブのちから～

2 クリエイティブ産業活用促進事業

K-NICにおいてデザイン関連セミナーを開催しました。

●セミナー参加人数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標(人)	40	40	40
実績(人)	61	42	69

Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① 知的財産の活用事例について、数字で見えない定性的な効果や取組内容などについて、もっとPRしてもよいのではないか。
- ② 会社の方針をクリエイターに的確に伝えることが難しいため、会社とクリエイターを繋ぐ専門家がいるといいのではないか。

Action 令和7年度以降の対応

- ① 知的財産の活用事例について、HPやパンフレットに加え、成約事例の動画作成等を通じてPRに取り組んでいきます。
- ② クリエイター・デザイナーとの連携による市内企業の経営改善等の取組の促進に向けては、主に、川崎市産業振興財団によるワンデイ・コンサルティングや専門家派遣により実施しており、財団職員との事前相談を通じ、経営課題の把握や整理を行った上で、最適な専門家の派遣等に繋がっています。引き続き、相談者への対応が的確にできるよう、課題の正確な把握と、必要に応じた課題の整理等を行ってまいります。

1 新川崎・創造のもり推進事業

(1) 新川崎・創造のもりの機能更新に関する取組

令和6年4月、「新川崎・創造のもりの機能更新に関する基本的な考え方」を策定しました。この基本的な考え方に基づき、量子技術等の最先端コンピューティング分野の「知」と「人材」が集積し、次の100年を見据えた新産業を創造する拠点形成の実現に向けて、「新川崎・創造のもりの機能更新に向けたイノベーション拠点整備基本計画（案）」を取りまとめました。

(2) K²タウンキャンパスと連携した産学交流の機会創出

K²タウンキャンパスと連携したK²オープンセミナーを開催し、慶應義塾大学の研究者と新川崎地区内外の企業との産学の交流機会の創出とマッチングを実施しました。

● K²セミナー等の参加人数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（人）	270	270	270
実績（人）	640	434	291

(3) 量子コンピューティング技術の普及促進

量子分野の産業化を牽引する次世代の人材を川崎から輩出することを目的に、市内高校生を対象とした「量子ネイティブ人材育成プログラム」を開催し、23名が参加しました。

また、量子コンピューティングに関するイベントを3回実施し、65社が参加しました。

● 量子コンピューティング技術普及イベント等参加企業数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（社）	13	25	38
実績（社）	59	50	65

高校生向け量子人材育成プログラム 「Kawasaki Quantum Summer Camp」

量子技術分野の産業化をけん引する量子ネイティブ人材を、全国に先駆けて川崎から輩出することを目指し、市内の高校生等を対象とした人材育成プログラムを開催しました。量子コンピューターを使いこなせる能力を身につけるきっかけとなる機会を提供しています。主催：川崎市、東京大学、日本IBM



▲Kawasaki Quantum Summer Camp

(4) AIRBICを拠点としたオープンイノベーションの推進

指定管理者と連携して、令和7年2月18日に「新川崎・マッチング展」を開催し、KBIC入居者をはじめ新川崎地区内外の企業等39団体が出展・登壇しました。

● ナノ・マイクロ技術や量子技術などの最先端科学技術分野のセミナー等の参加人数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（人）	250	250	250
実績（人）	1,031	676	701

Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① 量子コンピュータの普及には、若い人にもっと興味を持ってもらう取組が必要ではないか。
- ② 量子関連の研究をしている企業や人等を呼び寄せ、「量子のまち」としてプラットフォームを作り、色々な観点から量子コンピュータで何ができるかを検討していければ良い。

Action 令和7年度以降の対応

- ① 学生等の若手人材に対して量子コンピュータ技術の学習機会を提供するため、令和6年度は高校生向けの量子サマーキャンプの他、新たに量子サマーキャンプ受講生を対象としたフォローアップイベントや、NVIDIA・慶應義塾大学と連携した量子プログラミング体験講座を開催しており、令和7年度についても、引き続き量子関連企業や大学等と連携した学生向けの教育プログラムを実施してまいります。また、量子コンピュータ技術の普及啓発に向けて、量子コンピュータの実機見学や市民向けイベントの開催等を通じたPR活動を実施してまいります。
- ② 量子イノベーションパークの実現に向けて、その中核となる新川崎・創造のもりの機能更新に取り組むとともに、令和7年度から新たに実施する量子技術を活用した地域課題の解決に向けた実証モデル事業や、新川崎・創造のもりへの企業等の誘致・集積を目的とした、国内外の量子関連企業に対する情報発信の強化に取り組めます。

第15条 経営基盤の強化及び小規模企業者の事情の考慮

1 川崎市産業振興財団運営支援事業

中小企業診断士、税理士、弁護士等の専門家による窓口相談の他、無料のワンデイ・コンサルティング派遣等を通じて、市内中小企業の経営改善、新技術開発、デジタル化等を推進しました。

		R4年度	R5年度	R6年度
窓口相談件数（件）	目標	190	190	190
	実績	295	372	440
ワンデイ・コンサルティング派遣件数（件）	目標	240	240	240
	実績	410	298	268
出張キャラバン隊によるコーディネート活動数（件）	目標	470	470	470
	実績	301	328	372

2 中小企業経営支援事業

（1）研究開発、経営安定、販路拡大等のニーズに応じた中小企業への支援

		R4年度	R5年度	R6年度
研究開発、経営安定、販路拡大等への支援の件数（件）	目標	17	17	17
	実績	22	15	30
セミナー等の参加者数（人）	目標	100	100	100
	実績	115	173	161

＜補助事業＞

- 脱炭素貢献型新技術・新製品開発等支援補助金 7件
- 産学共同研究開発プロジェクト補助金 1件
- がんばる中小企業応援補助金 25件

＜SDGs経営に関する知識普及＞

- セミナー等の開催
 - ・ 市内中小企業・団体向けSDGsセミナー
「SDGs経営で企業のバリューアップを！」（9月4日）
 - ・ 川崎国際環境技術展市制100周年「若者」特別企画
「未来へつながるSDGs～私たちにできること～」（11月14日）
 - ・ ESG経営普及促進交流イベント（1月22日）

（2）デジタル化対応支援

デジタル田園都市国家構想交付金を活用し、市内中小企業のデジタル技術を活用したDXへの意識醸成や普及促進のため、先進性が高く、波及効果が見込まれる事業プラン（モデル事業）2件の支援を実施しました。また、DXに向けた業務上の課題整理や新たなビジネスプランの策定等に向けて、専門家派遣を実施しました。

中小企業DXモデル開発支援事業 採択事業概要

【人材派遣業】ストーリー株式会社

課題：タクシー業界では、深刻なドライバー不足が生じていることに加え、就労時間の長さなどから女性の雇用比率が低い点が課題となっていた。

取組：女性の就労環境を整えているタクシー会社の取組動画の配信や、公共交通に係るオンライン講座を提供するマッチングプラットフォームを構築し、女性のタクシー業務への理解度を深め、女性ドライバー創出を促進させる。

（3）事業承継・事業継続力強化に向けた支援

セミナーや講座、専門家派遣、補助事業を実施しました。中小企業庁の補助事業を活用し、経営資源が脆弱な小規模事業者10社を対象に、将来の事業承継を見据えた準備段階における経営力向上のための伴走支援を実施しました。また、川崎商工会議所・川崎信用金庫・川崎市産業振興財団と構成する「KAWASAKI事業承継市場」による支援として、講習会や訪問支援等を実施しました。

●事業承継の支援企業数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（社）	30	30	30
実績（社）	32	41	41

（4）社会経済環境の変化に対応した支援

地方創生臨時交付金を活用し、エネルギー価格等の物価高騰により、厳しい経済状況にある市内中小企業者等に対し、中長期的な事業継続に向けて、エネルギー調達コストの効果的な負担軽減や、高効率化による収益の拡大等を図るため、補助金を交付しました。

■ 川崎市未来志向の設備投資応援補助金（100件）

太陽光発電設備等の導入や、LED照明等の省エネルギー設備の更新のほか、工作機械、プラスチック加工機械等の生産設備に要する経費の一部を補助

第15条 経営基盤の強化及び小規模企業者の事情の考慮

報告書
p.47-p.67

3 生産性向上推進事業

デジタル技術等の活用による生産性向上に向けた支援

デジタル技術等の活用による生産性向上を推進するため、デジタル田園都市国家構想交付金を活用し、「意識醸成・掘り起こし」、「実践・導入促進」、「広報・普及促進」の3つの視点から、補助金の交付、コーディネータ等による伴走支援を実施しました。

		R4年度	R5年度	R6年度
働き方改革・生産性向上推進事業補助金交付件数（件）	目標	55	38	38
	実績	70	48	45
コーディネータ・専門家等による伴走支援件数（件）	目標	430	400	400
	実績	478	460	418

支援事例

●製造業

【課題】社内の指示書を紙等で処理しており、非効率な事務が発生していたほか、デジタル化の推進にあたり、デジタル人材の育成が課題となっていた。

【取組】各業務の指示や承認、確認等の手続きを円滑に行うワークフローシステムを導入したほか、製造業のDX研修等を受講し、デジタル人材の育成を図ることで、事務作業の効率化や社内のデジタル化の推進につなげた。

4 中小企業融資制度事業

従来の制度融資に加え、金融機関の継続的な伴走支援による経営の安定や収益改善を目的とする「川崎市伴走支援型経営改善資金」及び「川崎市伴走支援型経営力強化資金」について、地方創生臨時交付金を活用し、信用保証料補助を行うことにより、市内中小企業の資金繰りを支援しました。

		R4年度	R5年度	R6年度
川崎市中小企業融資制度融資実績（百万円）	目標	—	—	—
	実績	33,549	42,077	41,713
保証料補助実績（百万円）	目標	—	—	—
	実績	523	426	579
代位弁済補助実績（百万円）	目標	—	—	—
	実績	59	66	65

資金繰り支援に係る取組（交付金活用分）

物価高騰に直面する事業者が利用する市融資制度資金に対し、資金繰りの円滑化を図るとともに、中小企業者の経営の安定や収益力改善を図ることを目的に、地方創生臨時交付金を活用し、信用保証料を補助しました。

《(R6.4-6)伴走支援型経営改善資金》

- 国が定める「伴走支援型特別保証制度」に基づき創設した資金。R6.6で制度終了。
- 中小企業者等が経営行動計画を策定し、金融機関による伴走型の支援を受ける。
- セーフティネット4号（コロナ）・5号（不況業種）に対応
- コロナ関連融資からの借換にも対応

《(R6.7-9)伴走支援型経営力強化資金》

- 国が定める「経営力強化保証制度」に基づき創設した資金。R6.7から開始。R6.9まで一般枠の保証料補助70%。
※9月以降も保証料補助50%（一般財源）で継続中
- 中小企業者等が事業計画を策定し、金融機関等による伴走型の支援を受ける。
- セーフティネット5号（不況業種）に対応（コロナ関連融資からの借換に限る）

第15条 経営基盤の強化及び小規模企業者の事情の考慮

報告書
p.47-p.67

5 担い手育成・多様な連携推進事業

(1) 「都市農業活性化連携フォーラム」の開催

多様な主体の連携による地域農業の活性化に向けて、「都市農業活性化連携フォーラム」を開催しました。

令和7年2月12日開催
基調講演：地産地消×健康 新業態『ベジタブルドラッグストア』
【トークセッション】“かわさき”で実践！ 都市農業と地域連携
【フードセッション】かわさきそだちワイン×かわさき野菜のおばんざい

●都市農業活性化連携フォーラムの参加者数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（人）	41	43	44
実績（人）	95	79	84

(2) 農業経営の高度化支援

新規就農相談等を関係機関と連携しながら随時行い、非農家出身者を含む6名が新たに就農を開始しました。

●新規就農者数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（人）	6	6	6
実績（人）	12	5	6

6 農業経営支援・研究事業

農産物の栽培技術向上のため、各種試験研究や実証栽培、巡回指導等を実施しました。

		R4年度	R5年度	R6年度
生産者向け講習会の参加人数（人）	目標	1,000	1,000	1,000
	実績	685	972	733
経験の浅い農業者を主な対象とした講習会の参加人数（人）	目標	500	500	500
	実績	197	249	185
施設整備、機械等の導入に対する助成件数（件）	目標	4	4	4
	実績	5	8	7

7 援農ボランティア育成・活用事業

援農ボランティアの育成については、2か年事業の2年目として18人の市民に対し講義・実習（かわさきそだち栽培支援講座）を実施しました。これまで20年間で延べ172人が修了しました。

●援農ボランティア数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（人）	156	156	176
実績（人）	154	154	172

かわさきそだち栽培支援講座

農業技術支援センターでは、野菜や果樹等の生産安定を図るとともに、労働力の確保・都市住民との交流を推進するため、生産者への援農（手伝い）を目的とした講座を、市民を対象に開講しています。

講座は、2年間で21回実施し、農作業に関する基礎的な事項から実際の技術まで学んでいただきます。今期は、「施設栽培」をテーマに開講しています。

1年目：農業技術支援センターで農作業について基礎的な事項を学びます。

2年目：主に生産者のほ場で農作業を通じて技術を学びます。

講座修了後は、市内栽培農家から講座終了者が組織する会に援農依頼がきた際、依頼に基づき有償ボランティアとして栽培農家の援農を行っていただきます。



Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① 事業承継について、社長がまだ若いうちに、早めに支援して社長の持つノウハウ等を洗い出して承継できる準備ができるよう支援が必要だ。
- ② 生産性の向上に対応した企業や、支援実施の事例を共有できるものと良い。
- ③ DXについて導入する目的がしっかりしていないと難しい。まずは社内の情報を共有して、小さいことから少しずつ実績を積み上げていくことが重要ではないか。
- ④ 企業のDX化を実現するために、1社では完結することは少なく、他業種や大学、スタートアップ等との連携が重要で、行政にそのつなぎ役としての役割が期待される。
- ⑤ DXを推進するためには、経営者層の意識改革が必要ではないか。
- ⑥ 金利が上がってきており、中小企業の借り入れが難しくなっている。市として何が支援として必要なのか、つぶさに企業の声を聞いて、新たな施策を見出してもらいたい。
- ⑦ のらぼう菜やかわさきつや菜といった、川崎発の農産物について、更なるPRを行い、市民の関心を高めることが大切である。
- ⑧ 農産物の適正価格について消費者に理解をもらえるような施策が必要である。

Action 令和7年度以降の対応

- ① 事業承継の早期準備の必要性を伝えるセミナーや各種広報媒体を活用した事例紹介などを通じて啓発を行うとともに、会社の強みや社長のノウハウ、人脈等の無形資産を可視化しながら将来構想や経営計画の作成を支援するための長期伴走型の専門家派遣を行うことで、事業承継を見据えた準備段階における支援を強化します。
- ② これまでの補助事業等を通じて創出した好事例について、事例集の作成やHPでの周知のほか、企業訪問やセミナー等を通じて、市内の他企業に波及するよう普及啓発の取組を実施します。
- ③ DX事業の支援において、目的の明確化や社内の情報共有等の進め方について、必要に応じた伴走支援を実施していきます。
- ④ デジタル化やDX化に向けた支援において、マッチングイベントの実施など、多様な主体と連携の契機となる場の提供を行っていきます。
- ⑤ デジタル化やDX化に向けては意識啓発も重要であると認識していますので、セミナーや個別相談等の実施を通じて意識啓発を図っていきます。
- ⑥ 金利の上昇や米国関税措置などに伴い、今後、中小企業の資金繰りも一層厳しさを増していくことが見込まれるため、引き続き、国等の動向を注視しながら、相談窓口等を通じてニーズを把握し、ニーズに即した融資制度を御案内するとともに新たな支援についても検討してまいります。
- ⑦ のらぼう菜やかわさきつや菜といった、川崎発の農産物について、地産地消推進協議会のSNSやHP等による発信を活用し、市民目線で更なるPRを図ります。
- ⑧ 『食料・農業・農村基本法』が令和6年に改正され、適正な価格形成の必要性が明記されました。農産物の価格形成は農業者から消費者に至るフードシステムの構成者全てが関わる複雑なものですが、SNSやメルマガ等での発信のほか、農作業体験イベントの実施等を通じて消費者理解を推進します。

第16条 地域の活性化の促進

1 商業力強化事業

(1) 意欲ある商業者の発掘・育成等の支援

- ・店舗出店を希望する事業者の支援を目的に、地域の中核的な担い手等と連携し、地域商業のにぎわい創出を担う次世代の商業者を発掘・育成する取組として「かわさき店舗出店支援プログラムNOREN（のれん）」を実施し、令和6年度は4人が開業に至りました。
- ・意欲ある商業者の認知度向上を目的に、市民投票等によりグランプリ店舗を決定する「第3回かわさきAKINAI AWARD #かわさき推しメシ」を開催しました。飲食店の自慢の一品をテーマに、市内から広く参加店舗を募集し、市民投票等を通じて、応募店舗の商品を広くPRし、店舗の利用促進を図りました。（参加店舗数132店舗（令和5年度102店舗））

		R4年度	R5年度	R6年度
創業予定者向けの連続講座への参加人数（人）	目標	10	10	10
	実績	15	16	16
事業者PR事業の投票件数（件）	目標	1,500	1,500	1,500
	実績	3,941	11,561	6,741

※R6年度はWEB投票は実施せず、実食投票のみに変更

グランプリ

一般部門

ブラスリーほっぺ（幸区鹿島田）
よくばりベーコン ナポリタン



(2) 商業者のデジタル化等の支援

デジタル化の取組を検討している事業者を対象としたセミナーの開催や、補助金の交付を通じて、デジタル化などの取組を支援しました。

		R4年度	R5年度	R6年度
デジタル活用セミナーの参加人数（人）	目標	50	50	50
	実績	59	19	46
魅力あふれる個店創出事業による支援件数（件）	目標	6	6	6
	実績	6	4	6

2 商店街活性化・まちづくり連動事業

(1) 商店街施設整備の支援

商店街や中小企業団体等が設置する街路灯のLED化や、防犯カメラの新設、施設の撤去等について、計10件支援を実施しました。

(2) 商店街が実施するイベントや課題解決に向けた取組への支援

商店街等が実施するイベントや課題解決の取組に対して補助金を交付しました。

●商店街等のイベント事業等への支援件数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（件）	31	31	31
実績（件）	28	31	29



▲第39回かわさき阿波踊り



▲オズフェスタ2024

(3) 地域活性化による魅力あるまちづくりの推進

4月にアジアの食文化を楽しむアジアンフェスタを実施しました。また、秋に川崎駅周辺で開催される14イベントの共同PR「フェスティバルなかわさき」を実施しました。さらに、中心市街地活性化事業にて、ホテルへのアンケートやインバウンドのモニターツアー、ワークショップを通じて、周辺地域への誘客や回遊性を促すマップを作成し、川崎駅周辺の飲食店等の魅力を発信しました。

●「フェスティバルなかわさき」総来場者数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（人）	909,000	846,000	1,083,000
実績（人）	823,982	764,880	1,558,476

第16条 地域の活性化の促進

報告書
p.68-p.86

3 農環境保全・活用事業

農環境の保全等に関する取組

JAセレサ川崎との連携により、新たに4,330㎡を生産緑地として指定しました。また、利用権設定については、農業委員会と連携し、農地貸借の調整を行ったことで、集積面積は13.2haとなりました。

		R4年度	R5年度	R6年度
生産緑地地区の新規指定面積 (㎡)	目標	12,000	12,000	12,000
	実績	17,500	8,220	4,330
利用権設定等の集積面積 (ha)	目標	9.1	9.4	9.7
	実績	11.3	11.5	13.2
防災農地新規登録数 (か所)	目標	8	8	8
	実績	18	19	19

4 市民・「農」交流機会推進事業

(1) 「花と緑の市民フェア」の開催

市民が「農」に触れる場として、花と緑の市民フェアを開催し、2日間で15,000人が来場しました。令和6年度は、市内産の花きや植木、野菜などの販売の他、市内産農産物を使用している飲食事業者によるブースなど19店が出店しました。

●市民が「農」に触れる場としてのイベントの来場者数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標 (人)	10,000	10,000	10,000
実績 (人)	15,000	17,000	15,000

(2) 直売イベント等を通じた地産地消の推進

農産物のPR販売を4回実施するとともに、女性農業者を講師とした料理教室を1回開催し、地産地消の取組を推進しました。



▲農産物PR販売



▲かわさきそだち料理教室

5 観光振興事業

(1) 外国人観光客の誘致促進及び観光客受入体制の充実

本市への誘客を促進するため、ナイトタイムエコノミーの取組として、令和6年10月28日～11月4日に川崎駅周辺にて、「川崎夜市」を開催し、屋台・バルに76店舗が出店しました。また、外国人観光客向けの体験ツアー等の新規販売を行うとともに、訪日外国人へのプロモーションに有効な在留外国人コミュニティによるSNS発信や訪日外国人が多く閲覧するウェブサイト「MATCHA」への記事掲載等の海外向けの各種プロモーションを実施しました。



▲第3回川崎夜市の様子



▲ウェブサイト「MATCHA」への工場夜景に関する記事掲載

		R4年	R5年	R6年
主要観光施設の年間観光客数 (万人)	目標	1,913	1,971	2,031
	実績	1,262	1,273	1,354
宿泊施設の年間宿泊客数 /うち外国人数 (万人)	目標	201/23	204/24	207/25
	実績	171/4	216/19	228/30

(2) かわさき市民祭りの開催

令和6年12月7日～8日に「かわさき市民祭り」を開催しました。市内の名産品や全国市町村のふるさと物産品が並ぶバザール、各種体験イベントを実施したほか、カーリング体験や特別ゲストによるパフォーマンスなど市制100周年特別企画を実施し、約45万人の来場がありました。また、同会場で令和6年秋と令和7年春に開催される全国都市緑化かわさきフェアの間をつなぐイベントとして、会場内にみどりを感じる装飾やフェアの花苗を設置しました。



▲みどりを感じるエントランス



▲特別企画（カーリング体験）



▲にぎわう会場

第16条 地域の活性化の促進

6 産業観光推進事業

(1) 産業観光ツアー・工場夜景ツアーの推進

企業の環境技術を見せる工場夜景を組み入れたツアーなど、持続可能かつ発展性のあるサステナブルな視点を取り入れたツアーを、川崎市観光協会をはじめとする民間事業者との連携により13本実施しました。また、高津区に本社・工場を有する株式会社泉屋東京店との連携により、工場夜景をテーマとしたクッキー「ヒカリノイズミ」の第2弾が令和6年10月5日に発売されました。

●工場夜景・産業観光ツアーの年間参加者数

	R4年	R5年	R6年
目標（人）	8,350	8,600	8,900
実績（人）	7,053	10,645	11,059

(2) インバウンド観光の推進

アジアや欧米に向けたブ
ロモーションとして、海外
向けの本市SNSアカウント
を活用して市内の観光資源
に関する情報を発信したほ
か、13万人（令和7年3月時
点）のフォロワーを有する
インバウンドメディア「導
遊図シリーズ」のSNSアカ
ウントに計44本のシェア投
稿をしました。



▲生田緑地の紅葉についての投稿

Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① 商店街に加入しない個店も増えてきているが、入ってもらうためには魅力のある商店街であることが必要なので、商店街の活性化に向けて支援を強化してほしい。
- ② 高校生など若い世代に協力してもらい、買い物に来る高齢者に対し、キャッシュレス決済のやり方を学んでもらう機会を作るなど、高齢者に優しい商店街を目指すこともいいのではないかな。
- ③ 他都市で活躍する農福連携の事業者を参考に市内の農福連携の事業者を増やす取組をすると良い。
- ④ 普通の日本人の生活体験を魅力的と感じる外国人に向けたサービスの提供もできるのでは。

Action 令和7年度以降の対応

- ① 「川崎市商店街魅力アップ支援事業補助金」でバルやまちゼミなど個店への誘客を図る取組などイベント開催への支援を継続するとともに、商店街や中小企業団体等が設置する街路灯のLED化や防犯カメラの新設、施設の撤去等が適切なタイミングでなされ、商店街の活気が保たれるよう、継続的な支援を行ってまいります。
- ② 「川崎市商店街課題対応事業補助金」では、商店街等が、地域団体等と連携し、商店街や地域が抱える課題の解決等への支援を行っています。このような制度の活用や商業アドバイス事業などを通じて、市としても各商店街等の状況を把握し、様々な方のニーズに応えられるよう支援していきます。
- ③ これまでも福祉交流農園の開園等福祉団体と連携し様々な取組を行っており、引き続き他都市の事例を参考にしながら、農業者の固有の課題や企業との相性や効果を考慮し、ニーズに応じて農福連携に取り組んでまいります。
- ④ 訪日外国人に向けた地元の方も利用する川崎らしい飲食店の情報発信や、身近なコンテンツを活かした体験ツアーの造成・販売等を行ってまいります。

第17条 人材の確保及び育成

1 雇用労働対策・就業支援事業

(1) キャリアサポートかわさきでの総合的な就業支援

- 「キャリアサポートかわさき」における就職決定者数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（人）	495	495	495
実績（人）	489	414	502

(2) 労働相談への対応

労働相談窓口を市内に設置した他、街頭労働相談会を年6回実施し、労働相談に対応しました。

常設労働相談	街頭労働相談
551件	381件

(3) 若者、障害者など多様な人材と市内企業とのマッチング機会の創出

若者向けインターンシップマッチング会や、ハローワーク等と連携した外国人留学生向けの合同企業就職説明会の開催や、地域就職氷河期世代支援加速化交付金を活用した就職氷河期世代への就職支援のほか、障害者雇用に関する様々な課題に対し、ワンストップで対応する障害者雇用・就労支援出張キャラバン隊を実施しました。

中小企業経営者、就労支援機関、行政機関等で構成される「障害者等雇用・就労支援プラットフォーム」を稼働しています。

		R4年度	R5年度	R6年度
就業マッチングイベント等参加企業数（社）	目標	200	200	200
	実績	248	258	238
就職氷河期世代の就職決定者数（人）	目標	235	235	235
	実績	260	201	235

2 技能奨励事業

		R4年度	R5年度	R6年度
技能フェスティバル参加人数（人）	目標	2,800	2,800	2,800
	実績	開催中止	3,800	3,800
かわさきマイスター認定者（人）	目標	5	5	5
	実績	5	5	5

令和6年度認定かわさきマイスター

- 遠藤 豪人 氏（機械設計・製作）
- 鈴木 宏 氏（無電解ニッケルめっき表面処理）
- 西 雅也 氏（温間・冷間圧延加工）
- 橋本 大輔 氏（左官）
- 松林 繁 氏（スタッド溶接）



▲令和6年度認定式の様子

Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① 学生たちに、大企業でなく、中小企業が選ばれるよう、学生の親への教育や、働き甲斐を学生たちに知ってもらう機会があると良い。
- ② 高齢者を労働力として活用することも大切なので、取組として強化していくべきだ。

Action 令和7年度以降の対応

- ① 市内高校と連携し、市内中小企業等による校内企業説明会や、事業所訪問を実施しております。また、ハローワークと連携し、親の参加も可能な高校生向けの合同企業説明会を開催しております。今後も機会を捉え、周知等行ってまいります。
- ② 令和7年度からミドルシニア層向けの企業交流会等の取組を拡充して実施しており、相談窓口等においても高齢者と企業とのマッチング等の支援を引き続き行ってまいります。

第18条 海外市場の開拓等の促進

1 海外展開支援事業

(1) 国内外でのマッチング会の開催や越境EC（※）の活用支援

※海外ビジネスにおける電子商取引

ベトナム・台湾の現地企業との現地渡航等によるマッチングや国際環境技術展等展示会で海外企業とのマッチングを実施し、市内企業の海外展開を支援しました。また、世界190か国以上を対象とする越境ECを活用したテストマーケティングを支援し、全32社・53商品の海外販路拡大を支援しました。

●海外販路開拓に向けた展示会・商談機会での支援企業数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（社）	40	40	40
実績（社）	65	69	75



Kawasaki City Store TOPページ

(2) 川崎市海外ビジネス支援センター（KOBS）の運営

KOBSコーディネーター3名体制による相談・伴走対応により、海外展開を希望する市内企業の活動を支援した結果、市内企業・商社・インドスタートアップの3社による技術移転供与契約が締結されました。

(3) 海外展開に向けたセミナー等の開催

海外展開に取り組む企業同士の交流会を開催するとともに、海外現地でビジネス展開をしている市内企業による講演セミナー等を開催し、市内中小企業の海外展開に役立つネットワーキングの機会を創出しました。

2 対内投資促進事業

(1) 対内投資連絡会議の開催

対内投資連絡会議において、県内への対内投資に関する情報共有を図るとともに、必要に応じて外国企業等への情報提供、物件紹介、現地案内を実施しました。

●対内投資連絡会議の実施回数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（回）	12	12	12
実績（回）	12	12	12

(2) 海外ミッション等の実施

海外ミッション（台湾、ベトナム、米国）にて、現地支援機関等の訪問先で本市プロモーションを実施しました。また、海外からの視察の受入れ（英国、米国、台湾、スペイン）や、海外とのオンラインミーティング等（台湾、ベトナム）において、本市プロモーションを実施しました。

3 グリーンイノベーション推進事業

(1) 第17回川崎国際環境技術展の開催

脱炭素やSDGsの取組に関する情報発信やビジネスマッチングを推進するため、国際環境技術展を開催しました。脱炭素等のビジネスに関連するセミナー等を実施するとともに、マッチングシステムの導入や出展者ピッチ、ビジネス交流会の実施等、ビジネスマッチング創出に向けた様々な企画を実施しました。特に、海外関係者とのマッチングにおいては、対象者の事業展開計画に対応する国を招聘するなど、出展者の開発・取組内容が環境産業の活性化につながるよう、支援を行いました。

開催日時	11月13日・14日
出展者数	123団体(167小間)
来場者数	約5,050人

●環境関連ビジネス創出支援イベント等におけるビジネスマッチング数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（件）	600	600	600
実績（件）	666	793	842

(2) グリーンイノベーションクラスターによる支援

交流会や展示会出展等の活動を通じ、市内中小企業の協業・販路開拓支援や脱炭素化などに資するプロジェクトへの事業化に向けた支援を実施しました。

●グリーンイノベーションクラスターのプロジェクト年間件数

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（件）	7	7	7
実績（件）	9	9	9

(3) ESG投融资の活用促進に向けた支援

ESG投融资の活用を促進するため、ESGファイナンスを活用する際に負担となる費用の一部を助成する「ESGファイナンス促進補助金」を創設しました。

●ESG投融资の活用意欲が高い企業の割合

	R4年度	R5年度	R6年度
目標（%）	10	15	20
実績（%）	5.6	3.6	4.2

脱炭素貢献型新技術・新製品開発等支援補助金支援事例（グリーンイノベーションクラスタープロジェクト）

地方創生臨時交付金を活用し、「川崎市脱炭素貢献型新技術・新製品開発等支援補助金」として中小企業による地球温暖化対策等に資する研究開発を支援しました（交付実績7件）。このうち、5件の交付事業については、グリーンイノベーションクラスタープロジェクトとして事業化に向けた伴走支援を実施しました。

株式会社ヘミセルローズ「植物系廃棄物を活用した域内アップサイクル製品化」

<支援内容>

- ・市内を中心とする食品産業等、関連企業とのマッチング
- ・国際環境技術展を通じた大手企業とのマッチング



株式会社プロメテウス「木質バルク燃料を用いた小型温風発生機の開発」

<支援内容>

- ・川崎市の木質資源を活用するための関係部局のご紹介
- ・今後の研究開発に向けた国等の補助金のご紹介、申請支援



Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① 海外展開にあたり、海外への輸送費や通関手続きが中小企業にとっては負担が大きいため、行政による支援があるとよい。
- ② 外国人観光客に対して、ECサイトを紹介することが、日本の製品を継続的に購入してもらうためには効果的ではないか。

Action 令和7年度以降の対応

- ① 海外の輸送費や通関手続き等海外展開における課題につきましては、川崎市海外ビジネス支援センター（KOBS）にて相談対応を行うとともに、国・県・市の補助金等適切な支援メニューを案内・伴走支援していくことで、市内企業の海外展開を支援してまいります。
- ② 越境ECサイトにつきましては、かわさききたテラス内の観光案内所や国際交流センター等で外国人観光客に対して周知することで、ECサイトの認知度向上及び市内企業の製品の売上向上に努めてまいります。

第19条 受注機会の増大等

報告書
p.105-p.107

1 本市発注案件における市内中小企業者への優先発注等の取組

(1) 市が工事・委託・物品の契約の相手方を選定する際には、原則として市内に本社があることを条件とし、市内中小企業者への優先発注に努めました。また、可能な限り分離・分割発注を行うとともに、市内中小企業の地域貢献をしん酌するよう努めました。

表1【規模等・種別契約実績割合】

(単位：件、百万円)

年 度	種別 規模等		物 品				工 事				委 託				合 計			
			契約件数	割合	契約金額	割合	契約件数	割合	契約金額	割合	契約件数	割合	契約金額	割合	契約件数	割合	契約金額	割合
令和5年度	市内	大 企 業	147	0.27%	111	0.87%	6	0.24%	1,325	2.66%	48	0.94%	310	0.70%	201	0.33%	1,746	1.64%
		中 小 企 業	51,194	95.54%	5,262	41.10%	2,331	91.77%	35,198	70.78%	2,827	55.64%	11,277	25.52%	56,352	92.07%	51,737	48.48%
		そ の 他	50	0.09%	3	0.02%	0	0.00%	0	0.00%	203	4.00%	6,919	15.66%	253	0.41%	6,922	6.49%
	準市内・市外		2,195	4.10%	7,426	58.01%	203	7.99%	13,204	26.56%	2,003	39.42%	25,677	58.12%	4,401	7.19%	46,307	43.39%
	契約実績 合計		53,586	100%	12,802	100%	2,540	100%	49,727	100%	5,081	100%	44,183	100%	61,207	100%	106,712	100%
令和6年度	市内	大 企 業	143	0.28%	111	0.99%	3	0.11%	68	0.11%	107	2.07%	2,234	5.43%	253	0.43%	2,413	2.13%
		中 小 企 業	49,038	95.63%	5,250	46.89%	2,401	90.95%	42,705	70.07%	2,894	56.06%	10,423	25.35%	54,333	91.96%	58,378	51.54%
		そ の 他	70	0.14%	5	0.04%	0	0.00%	0	0.00%	216	4.18%	5,459	13.28%	286	0.48%	5,464	4.82%
	準市内・市外		2,029	3.96%	5,831	52.08%	236	8.94%	18,177	29.83%	1,945	37.68%	22,997	55.94%	4,210	7.13%	47,005	41.50%
	契約実績 合計		51,280	100%	11,197	100%	2,640	100%	60,950	100%	5,162	100%	41,113	100%	59,082	100%	113,260	100%

※1 各数値は、当該年度の本市契約実績（企業会計分は除く）

※2 「その他」とは、「官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律」による区分に当てはまらない法人で、各種財団法人、社会福祉法人、NPO法人等が該当

2 補助金等交付事業に係る市内中小企業者への優先発注の取組

補助金の交付を受けて補助事業等を行う事業者等が発注した契約のうち、「補助金等交付事業に係る市内中小企業者への優先発注に向けた基本方針」及び同ガイドラインに基づき、財政局への報告が必要となる「1件の金額が100万円を超える」発注の実績値については、次のとおりとなっています。

表2【規模別契約実績割合】

(単位：件、百万円)

年度		契約件数		契約金額	
		割合		割合	
令和5年度	全体	383	100%	22,720	100%
	うち市内中小企業	150	39.2%	6,962	30.6%
令和6年度	全体	556	100%	19,589	100%
	うち市内中小企業	144	25.9%	7,502	38.3%

※ 市内中小企業者の契約金額に占める割合は、大規模工事の受注状況により大きく変動する。

1 主観評価項目制度の見直し

川崎市競争入札参加資格の有資格事業者をより適正に評価するとともに、事業者の技術力等の向上及び社会的貢献への意欲の向上を図るために実施するものです。

近年の見直しは、令和4年3月から適用を開始した、「かわさきSDGsパートナー（認証取得）」です。

過去3か年度における主観評価項目の合計点を
参加資格とした入札の実績（工事請負契約及び業務委託契約）

	R4年度	R5年度	R6年度
実績（件）	250	254	291

2 総合評価落札方式の見直し

令和2年度から適用基準及び評価項目の見直しを図りました。

＜適用基準＞ 市長部局の適用基準を「1億8千万円以上」から「2億5千万円以上」に引上げ

＜評価項目の見直し＞ 「災害時における協力体制（0.5点）」、「アシストかわさき（0.5点）」の項目をそれぞれ2項目に分け、それぞれ0.5点を配点

過去3か年度の工事請負契約における総合評価落札方式の実施状況

	R4年度	R5年度	R6年度
実績（件）	55	58	64

3 請負工事受注機会確保方式による入札の本格実施（R4年度～）

公告日・開札日・入札参加資格が同一の工事をグループ化した上で、グループ内の案件については、くじ引きにより落札できる件数を1者1件とする方式です。落札候補者の配置予定技術者に関する審査を変更して、落札候補者の審査結果を待たずに以降の対象案件を「除外（無効）」として順次くじ引きを実施することにより、それまで1組2件だった運用を1組3件以上の運用が可能になります。

過去3か年度の工事請負契約における総合評価落札方式の実施状況

	R4年度	R5年度	R6年度
実績（件）	20組57件	22組54件	13組32件

4 工事請負契約における変動型最低制限価格方式の試行実施（R5.10～）

事業者が最低制限価格と同額で応札し、くじ引きによる落札が多くなっていることについて、資材の調達や施工方法などの各事業者の創意工夫が反映されていないという課題が生じていることから、「くじ引き」による落札を抑制し、市内事業者の適切な利益の確保や技術力の向上に繋がります。「くじ引き」による落札決定が多い業種「舗装」で実施します。

実績は、令和5年度で7件、令和6年度で39件実施しています。

Check 川崎市産業振興協議会からの主な検証意見

- ① 公共工事の2次、3次下請けも含めて仕様書通りのものが出来ているか、確認をしっかりとってほしい。
- ② 現在試行実施している変動型最低制限価格制度について、今後の方向性を示してほしい。

Action 令和7年度以降の対応

- ① 労務費の適正な支払いを受注者に求めるとともに、ダンピング対策や工事の品質確保に向けたインセンティブ発注の拡充などの取り組みを引き続き実施してまいります。
- ② 南北入札や主観評価項目制度を活用した入札におきましても当方式を活用することで、くじ引きの抑制等の効果を保ちながら、市内中小企業者の受注機会の確保等に努めてまいります。