

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】 事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください。

A事業：やまぐち頑張る企業応援プロジェクト＜後期：令和4年度～令和5年度＞

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

事業名	目的 / 目標、事業実施計画
i 高度人材育成事業	【目的】 ものづくり分野において人手不足が常態化している中小企業の生産性向上を図るため、自社内で情報を管理・分析できる企業内のPDCAサイクルを展開できる人材を育成し、企業の付加価値（管理面・営業面）の向上を図り、新規取引先の開拓を目指す 【目標】 セミナー受講者20名（通期） 【事業実施計画】 研修実施（個社/全体）
ii グローバル産業人材育成事業	【目的】 ものづくり分野において自社で海外展開を促進できる人材を育成するため、通関知識やノウハウ等の習得を図り、2年目には更なる知識等の定着を図りながら、現地での市場調査（現地市場調査や海外での商談会開催、展示会出展等）を通して売上拡大を目指す。 毎年度研修を実施し、習得した知識ノウハウを活用して海外での市場調査を行う。 【目標】 セミナー受講者15～20名程度（通期） 【事業実施計画】 セミナー実施、商談会実施
iii 売上拡大事業	【目的】 県内中小企業が開発した製品は、素材や技術を生かし高評価を受けるものも多いが、残念ながら目指す対象や市場とのミスマッチなどにより売上に繋がっていない場合が多くある。改良の余地がある製品を、バイヤーや売場プロデューサー、商社OB等に、出口を見据えた改良やプロモーションについて助言を受けることで、売れる商品・製品へと変身させ、店舗や商談・展示会等での売上拡大を図る。 【目標】 助成件数10件（通期） 【事業実施計画】 目利き会の開催、改良助成、目利き者による伴走支援、テストマーケティング

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

事業名	実施状況 / 実施内容
i 高度人材育成事業	【成果】 昨年度から継続して技術戦略分野、マーケティング戦略分野で各5社の受講企業で今年度は全体研修3回、個社研修7回を行った。最終の全体研修では成果報告会を行い、各社が本研修で取り組んだ内容の共有を実施した。  【課題】 各社の課題は様々で、取り組む課題の選定に時間を要するため、PDCAサイクル複数回まわせるような工夫が必要である。
ii グローバル産業人材育成事業	【成果】 セミナー開催により県内企業の台湾半導体市場情報、知識を取得できた。 SEMICON JAPAN2023に出展し、台湾現地企業との商談から取引に繋がった。 【課題】 台湾企業との取引促進のため貿易実務の知識取得およびフォローが必要である。
iii 売上拡大事業	【成果】 目利き会の開催、目利き者の伴走支援、改良助成、テストマーケティングを実施した。テストマーケティングでは、FOOD STYLE JapanやFABEX関西、ものづくりフォーラム等へ出展した。参画企業の中にはテストマーケティングを機に数千万円以上の取引成立に繋がっている企業もいる。また、目利き者の助言に基づき商品改良を実施した企業の中にも同様に売上拡大に繋がっている事例があり、他の参画企業も含めて今後も売上拡大が期待できる。   【課題】 商品改良やテストマーケティング実施後の成果についてはすぐに成果を出すことが難しい企業もあり、今後も継続してフォローする必要がある。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

事業名	評価 / 目標の達成度
i 高度人材育成事業	【評価】 目標を超過達成している。 【目標の達成度】 セミナー受講者（技術戦略5社10／マーケティング戦略5社10名）20名（通期）に対して、前期で10社、20名の参加であった。全体研修と個別研修で12回の研修を実施している。
ii グローバル産業人材育成事業	【評価】 目標を達成超過達成している。 【目標の達成度】 セミナー受講者20名（通期）に対して、33名（前期9者12名、後期12者21名）参加
iii 売上拡大事業	【評価】 目標を達成している。 【目標の達成度】 助成件数10件（通期）に対して、10件であった。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

事業名	今後の進め方
i 高度人材育成事業	受講した企業での課題のステージは様々であるが、各社とも自社内の情報を管理・分析し、課題解決にPDCAサイクルを行う人材育成の必要性は共通認識であった。この事業を更に発展させるため、課題に対してより深掘りを行う事業を検討したい。
ii グローバル産業人材育成事業	本事業の取り組みにより台湾現地の産業支援団体、研究開発支援機関と当財団、県内の研究開発支援機関の4者でMOU（覚書）を締結し、相互産業交流をすることとなった。 次年度以降、企業見学会、フォーラム、商談会等を山口県および台湾で開催し、産業交流を促進していく。
iii 売上拡大事業	企業のありたい姿や課題のレベル感は様々であったが、目利き者の伴走支援・助成金・テストマーケティングという支援スキームにより、各企業の課題に沿って効果的に事業を進めることができたと感じるため、今後も活かしていきたい。一方、参画企業同士での意見交換の場を希望する声もあり、今後の参考としたい。

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください。

A事業：やまぐち頑張る企業応援プロジェクト＜前期：令和2年度～令和3年度＞

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

事業名	目的 / 目標、事業実施計画
i 高度人材育成事業	【目的】 ものづくり分野において人手不足が常態化している中小企業の生産性向上を図るため、自社内で情報を管理・分析できる企業内のデータサイエンティストを育成し、企業の付加価値（管理面・営業面）の向上を図り、新規取引先の開拓を目指す。 【目標】 セミナー受講者20名（通期） 【事業実施計画】 研修実施
ii グローバル産業人材育成事業	【目的】 ものづくり分野において自社で海外展開を促進できる人材を育成するため、通関知識やノウハウ等の習得を図り、2年目には更なる知識等の定着を図りながら、現地での市場調査（現地市場調査や海外での商談会開催、展示会出展等）を通して売上拡大を目指す。 毎年度研修を実施し、習得した知識ノウハウを活用して海外での市場調査を行う。 【目標】 セミナー受講者15～20名程度（通期） 【事業実施計画】 セミナー実施、商談会実施
iii 売上拡大事業	【目的】 県内中小企業が開発した製品は、素材や技術を生かし高評価を受けるものも多いが、残念ながら目指す対象や市場とのミスマッチなどにより売上に繋がっていない場合が多くある。改良の余地がある製品を、バイヤーや売場プロデューサー、商社OB等に、出口を見据えた改良やプロモーションについて助言を受けることで、売れる商品・製品へと変身させ、店舗や商談・展示会等での売上拡大を図る。 【目標】 助成件数10件（前期：令和2,3年度） 【事業実施計画】 改良助成、テストマーケティング実施

【成果（結果）〈実施事業の内容・進捗状況、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

事業名	実施状況 / 実施内容
i 高度人材育成事業	【進捗状況】 新型コロナウイルス感染症（以降、コロナ）拡大の影響を考慮して、オンライン活用等、支援の方法を工夫することで研修・セミナーを実施した。 （別添1） Googleアナリティクスを活用した分析等を基に、自社の営業戦略を検討することで、売上拡大に繋げる

	基盤ができた、と、参加企業から好評を頂いた。研修の最後には、横展開を目的に各社の取組内容の共有と意見交換を実施した。  【課題】 参加企業の状況と課題によって、解決に要する時間が異なる。早く解決した場合は、次の課題解決に取り組むなど、参加企業の進捗に応じて複数のテーマに取り組めるよう工夫する必要がある。 また事業効果を高めるためには、意欲的な企業の参加が必要である。そのために、本事業に参加することで新規取引先の開拓にどうつながるのかを伝える機会を企画する。※B事業にて対応中
ii グローバル産業人材育成事業	【進捗状況】 コロナの影響を考慮して、オンライン活用等、支援の方法を工夫することでセミナーと商談会を実施した。 (別添2) セミナー・研修は、対面式で実施できた一方で、商談会については、現地渡航を取り止め、現地バイヤーとオンラインでの商談とした。 【課題】 オンライン商談の際は、バイヤーに対し事前に試食サンプルを送付して商談に臨むが、実際には試食をして頂けないケースなどもあり、対面式と比較して商談の効果が低いことが課題である。
iii 売上拡大事業	【進捗状況】 コロナの影響を考慮して、オンライン活用等、支援の方法を工夫することで改良助成やテストマーケティングを実施した。(別添3) 特にテストマーケティングについては、コロナ対応として現地スタッフによる対応をとるなど、工夫して実施した。一部の参画企業は、目利き者や企業、消費者との取引が成立し、数十万円以上の売上拡大につながった。また目利き者の好意による展示会共同出展を通して、さらなる取引先の開拓につながった事例もある。今後、他の参画企業も含めて、売上拡大が期待できる。 

	【課題】 事業効果を高めるためには、本事業に参加することでのメリットを理解した目利き者の協力が必要である。そのため、B事業にて「成果報告会」を実施した。目利き者候補の発掘では、目標を超える達成となり、後期の事業に活かしていく。
--	---

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

事業名	評価 / 目標の達成度
i 高度人材育成事業	【評価】 目標を超過達成している。 【目標の達成度】 セミナー受講者20名（通期）に対して、前期で10社、22名の参加であった。
ii グローバル産業人材育成事業	【評価】 通期で達成見込みである。 【目標の達成度】 セミナー受講者20名（通期）に対して、前期で9社、12名の参加である。
iii 売上拡大事業	【評価】 目標未達であった。 【目標の達成度】 助成件数10件（前期：令和2,3年度）に対して、6件と目標の60%であった。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

事業名	今後の進め方
i 高度人材育成事業	講師と参加企業のヒアリングにより、課題点を把握した。後期への研修内容の工夫点を、次回研修業者募集時の仕様に反映させ、研修を進めていく。 また意欲的な候補企業発掘のためにB事業にて成果報告会を予定している。研修内容のブラッシュアップと意欲的な候補企業の参加により、全体事業の効果を高める。
ii グローバル産業人材育成事業	コロナの影響で、商談会をオンラインで実施せざるを得ず、オンラインでの商談によるマッチングには限界があることがわかった。アフターコロナにおいては、対面式とオンラインの特徴を踏まえて、適切な使い分けをすることにより、商談を進捗させることが求められる。関係機関・企業訪問等により、効果的な研修・セミナーや商談ができるよう企画していく。
iii 売上拡大事業	「目利き→助成金→目利き者との並走テストマーケティング」という支援スキームは、商品/製品改良による売上拡大に一定の効果があることがわかった。 また課題である目利き者の発掘と関係構築については、B事業にて実施した成果も踏まえて、全体事業の効果を高めるために、目利き者候補へのフォローアップを行っていく。

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください

A事業：やまぐち頑張る企業応援プロジェクト<テストマーケティング：令和元年度>

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

事業名	目的 / 目標、事業実施計画
i 高度人材育成事業（②）	【事前準備→委託先選定手続き】 中小企業の生産性向上による売上拡大を図るため、自社内で情報を管理・分析できる企業内のデータサイエンティストを育成する。 令和元年度は、研修実施委託先候補選定の準備を行う。
ii グローバル産業人材育成事業	【事前準備→セミナー開催】 自社で海外展開を促進できる人材を育成するため、通関知識や現地対応等のノウハウ等の習得やノウハウの活用による市場調査により売上拡大を図る。 令和元年度は、海外展開を図る企業へのノウハウ取得啓蒙のためのセミナーを行う。
iii 売上拡大事業	【事前準備→展示会（商談会）開催】 首都圏の売場プロデューサーに、出口を見据えた改良やプロモーションについて助言を受け、売れる商品・製品へ変身させ売上拡大を図る。 令和元年度は、テストマーケットを行い、改良やプロモーションの助言を受ける。

【遂行状況〈実施事業の内容・進捗状況、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

事業名	実施状況 / 実施内容
i 高度人材育成事業	[実施内容] 新型コロナウイルス感染症拡大により委託先候補選定の事前調査等が遅延（ネット等での情報収集）。令和2年度は、委託先の選定および人材育成セミナー実施を行う。
ii グローバル産業人材育成事業	[実施内容] 新型コロナウイルス感染症拡大によりセミナーの開催を延期。 令和2年度にノウハウ取得のための啓蒙セミナーや知識習得セミナーを本格的に稼働させる。
iii 売上拡大事業	[実施内容] コーディネータによる企業訪問等で首都圏で売上拡大を図る企業の掘起しを行った。 （食品分野） 県外での販路を希望する食品製造業者4社を対象に「日本の御馳走えん（東京都千代田区）」にてプレマッチング（テスト販売）を実施した。 期間：令和2年3月2日（月）～ 3月15日（日）の14日間 ※詳細については[テスト販売報告]添付 [実施した結果生まれた新たな課題] 首都圏や首都圏以外の大都市圏（大阪、福岡）で商品の販売ターゲット層に応じて、テスト販売を実施するために、宇井場プロデューサー・バイヤーとの体制づくりが課題である。

	(機械分野) 新型コロナウイルス感染症拡大により、機械分野でのプレマッチング（「機械要素技術展 2020」でマーケティング調査を計画）を実施できず。
--	---

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

事業名	評価 / 目標の達成度
i 高度人材育成事業	情報収集を実施（ネット等）
ii グローバル産業人材育成事業	計画が延期 (延期報告済み)
iii 売上拡大事業	(食品分野) プレマッチングを実施したが、新型コロナウイルス感染症拡大により、結果や改良のポイントは参加企業へ還元できていない。 (機械分野) プレマッチングの未実施。 ※事業実施のテスト販売で、評価は次年度以降行う。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

事業名	今後の進め方
i 高度人材育成事業	事業計画に沿って、委託先の選定手続きを進め、研修希望の企業公募および研修を実施する。
ii グローバル産業人材育成事業	本年度で実施できなかったセミナー分を2年目で開催するため、セミナーの開催時期等の事業計画の見直しを行う。
iii 売上拡大事業	(食品分野) ① 本年度実施したテスト販売を基に、商品にブラッシュアップを行うための改良補助金の実施する。 ② 首都圏等の販路先を目指す県内企業のニーズ調査を行う ③ 県内企業の商品販売先ニーズに対応するために複数のバイヤーや売場プロデューサーとのネットワークづくりを行う。 (機械分野) ① 伴走型で製品改良の助言を機械系の商社OBとのネットワークづくりを行う。 ② 首都圏等の販路先を目指す県内企業のニーズ調査を行う。 ③ 機械分野での展示会を通じての出口を見据えた改良の助言を集約する。 ④ 改良を実施するための改良補助金の実施する。

注1) 上記項目について詳細に記載してください。

注2) 成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3) 成果物（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真等があれば提出してください。