

(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。

「かごしま製造業新事業展開支援事業」：先端技術研究開発事業（A事業①）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

課題認識	方向性	目標	事業実施計画
県内中小企業を取り巻く環境変化による課題 ・社会情勢の変化（人口減少、デジタル化、グローバル化等） ・人手不足の深刻化によりAI・IOTやロボット等の活用が必要に ・カーボンニュートラルの実現に向けた取組みが求められている	下記研究開発を支援することで県内産業の生産性向上や高付加価値化を図り課題に対応 ・オンリーワンといえる革新的な新技術・新製品の研究開発 ・AI・IOTやロボット等先端的な技術を活用したシステム開発等 ・カーボンニュートラルの実現に向けた研究開発	支援する研究開発の件数 <u>2件</u> ※助成金 200万円 以内/件	①公報 ②募集 ③申請案件の審査 ④交付決定 ⑤進捗管理 ⑥実績報告の確認、補助金交付等

【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〉】

- ①「先端技術研究開発支援事業助成金」の公報
 - ・当センターのホームページ・メールマガジン、地元新聞等による公報で募集の案内と共に事業を紹介
 - ・当センターのホームページ・メールマガジン、広報誌で採択企業と研究テーマを紹介
- ②「先端技術研究開発支援事業助成金」の募集
 - ・令和4年4月14日から5月20日まで募集
 - ・申請書をチェックし、3件の申請を受理
- ③申請案件の審査
 - ・先端技術研究開発事業選考委員会を設置

開催日時	令和4年6月15日 10:00～12:00
選考委員会委員（6名）	当センター 専務理事、事務局長、事務局次長、産業振興課長、経営支援課長、産学官連携課長 専門家意見 鹿児島県工業技術センター地域資源部長、シラス研究開発室 専門研究員
審査基準	[審査項目]①新規性及び独自性、②市場性、③研究開発の体制、④地域社会への貢献度及び経済効果、⑤資金面の整備及び経費の妥当性 [評価方法]各項目5点満点で評価、①、②、③は2倍し40点満点

④交付決定

- ・審査会の評価をもとに2件の研究開発テーマを採択
- ・令和4年6月21日付けで下表の採択企業に交付決定

採択企業(所在地)	研究開発テーマ
日本ガス㈱（鹿児島市）	自動搬送ロボットを用いた栽培装置によるスプラウト省力量産の検証
ニューカンパニー（同）（薩摩川内市）	業界初となるWiFi環境下で利用できるウェアラブル機器を用いた介護施設でのDX取組実証研究

⑤進捗管理

- ・令和4年6月29日、鹿児島大産学交流プラザで採択企業に対し、着実な事業の執行、確実な経理処理等のために事業説明会を開催
- ・研究開発の進捗、経理処理等の状況調査を令和4年8月、10月、12月、令和5年1月に実施
- ・採択企業（ニューカンパニー(同)）から助成事業の遂行が困難となった旨の事故報告があり、事業中止を承認

⑥実績報告の確認

- ・令和5年2月28日に実績報告を確認
- ・令和5年3月22日、日本ガス㈱に助成金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
日本ガス㈱ 	自社で実績のある人工光を用いた植物工場の運用ノウハウに自動ロボット搬送装置付きの栽培設備を導入して、労働環境に配慮した省スペース・省力化による多品種のスプラウト（発芽野菜）栽培技術の確立について検討した。この結果、3種のスプラウトの栽培レシピを確立することができた。また、栽培技術/量産工程/商品造成を包括して運用コストを試算したところ、利益が確保できる見込みであることが分かった。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

目標値	達成度	数値の検証
オンリーワンといえる革新的な新技術・新製品の研究開発、AI・IoTやロボット等先進的な技術を活用したシステム開発等 <u>2件</u> の支援	50%	自動搬送ロボットを用いた省力化装置の活用やウェアラブル機器のWiFi規格におけるシステム開発といった「AI、IoT、ロボット枠」から2件の研究テーマを採択し支援した。このうちの1件は事業継続が困難となったが、残り <u>1</u> 件の事業実施者は、一定の研究成果を出すことができた。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

先端技術研究開発支援事業を実施した結果、栽培装置の不要な機能の削除や構造の単純化による低コスト化等の課題があるものの、市場性確認のための試験販売を予定しているといった成果が得られた。今回の成果や研究の切り口等を広く広報していくことで地域企業の研究開発に対する関心を高めていきたい。

また、実施した研究開発事業の事業化を促進するために、さらなる研究開発や公設試や大学からの支援情報を提供していく。また、販路拡大など事業化を促進する支援事業も紹介していく。

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。

(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。

「かごしま製造業新事業展開支援事業」：魅力ある食品開発支援事業（A事業①）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

課題認識	方向性	目標	事業実施計画
本県の状況と課題 ・全国有数の一次産業県 ・世界に通用する良質で豊富な県産農林水産資源を保有 ・これらを活用した付加価値の高い食品開発が課題	県内中小企業の本県の豊富な農林水産物を生かし、機能性表示食品やハラル認証食品などに向けて、付加価値の高い食品の研究開発や商品開発を行うことを支援することで課題に対応	支援する研究開発の件数 <u>1件</u> ※助成金 100万円 以内/件	①公報 ②募集 ③申請案件の審査 ④交付決定 ⑤進捗管理 ⑥実績報告の確認、補助金交付等

【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〉】

①「魅力ある食品開発支援事業助成金」の公報

- ・当センターのホームページ・メールマガジン、地元新聞等による公報で募集の案内と共に事業を紹介
- ・当センターのホームページ・メールマガジン、広報誌で採択企業と研究テーマを紹介

②「魅力ある食品開発支援事業助成金」の募集

- ・令和4年4月14日から5月20日まで募集
- ・申請書をチェックし、3件の申請を受理

③申請案件の審査

- ・魅力ある食品開発支援事業選考委員会を設置

開催日時	令和4年6月15日 10:00～12:00
選考委員会委員（6名）	当センター 専務理事、事務局長、事務局次長、産業振興課長、経営支援課長、産学官連携課長 専門家意見 鹿児島県工業技術センター 食品・化学部長
審査基準	[審査項目]①新規性及び独自性、②市場性、③研究開発の体制、④地域社会への貢献度及び経済効果、⑤資金面の整備及び経費の妥当性 [評価方法]各項目5点満点で評価、①、②、③は2倍し40点満点

④交付決定

- ・審査会の評価をもとに1件の研究開発テーマを採択
- ・令和4年6月21日付けで下表の採択企業に交付決定

採択企業(所在地)	研究開発テーマ
吉村醸造(株) (いちき串木野市)	減塩もち麦鹿児島味噌の開発

⑤進捗管理

- ・令和4年6月29日、鹿児島大産学交流プラザで採択企業に対し、着実な事業の執行、確実な経理処理等のために事業説明会を開催

- ・研究開発の進捗及び経理処理等の状況調査を令和4年8月、11月、令和5年1月に実施

⑥実績報告の確認、補助金交付等

- ・令和5年2月10日に実績報告を確認
- ・令和5年3月27日、吉村醸造㈱に補助金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
吉村醸造㈱ 	減塩志向に対応した減塩鹿児島麦味噌の製造方法を生かして、βグルカン（腸内環境改善効果等のある水溶性食物繊維）を豊富に含む「もち麦」を利用した「減塩もち麦味噌」を開発し、βグルカン含量を自社従来比の約10倍に高めることに成功した。また、マウス試験により健康機能を評価した結果、腸内細菌叢の改善に大きな効果を示すことが明らかとなった。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

目標値	達成度	数値の検証
県内中小企業の本県の豊富な農林水産物を生かし、機能性表示食品やハラル認証食品などに向けて、付加価値の高い食品の研究開発や商品開発 <u>1件</u> の支援	100%	鹿児島県産の農畜産物を使用した付加価値の高い製品の開発する <u>1件</u> の魅力ある食品開発の研究テーマを支援し、事業実施者が一定の研究成果を出すことができた。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

魅力ある食品開発支援事業を実施した結果、健康機能が高められる付加価値の高い味噌を開発することができた。加工食品の原材料など従来の味噌汁用途に限らない新たな商品開発の可能性の高い素材であり、今後、新たな収益が見込めるものと考えられる。今回の成果や研究の切り口を広く広報していくことで、地域企業の研究開発に対する関心を高めていきたい。

また、実施した研究開発事業の事業化を促進するために、さらなる研究開発や公設試や大学からの支援情報を提供していく。また、販路拡大など事業化を促進する支援事業も紹介していく。

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。

(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。

「かごしま製造業新事業展開支援事業」：新製品等販路拡大支援事業（A事業①）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

課題認識	方向性	目標	事業実施計画
本県の状況と課題 ・豊富な農林水産物を活用した商品開発や、一次産業の生産性向上に資する新製品開発等が進められているが、大都市圏から遠いため販路開拓に必要な資金が不足し、販路を拡げられない企業が多い。 ・コロナウイルス感染症の影響の長期化が予測される中、国内外の需要を取り込むことは不可欠で、販路拡大、新市場開拓に取り組む必要がある。	本県の特性を生かして企画開発された新製品等の販路開拓を支援することで域外需要を取り込むため以下の2つの助成事業を行う。 ①国内商談会出展助成 ②県外企業招へい商談助成	直接的成果 目標 商談が成立した助成企業の割合が80%以上 間接的成果 目標 継続取引につながった助成企業の割合が50%以上	○国内商談会出展助成、県外企業招へい商談合わせて17件程度の採択を予定 ※業務の流れ ①事業周知 ②募集 ③申請案件の審査 ④採択 ⑤進捗管理 ⑥実績報告の確認、助成金交付等

【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〉】

1 内容・実績等

①「新製品等販路拡大支援事業助成金」の広報

- ・当センターのホームページ・メールマガジンで募集の案内と共に事業を紹介
- ・当センターのホームページで採択企業とテーマを紹介

②「新製品等販路拡大支援事業助成金」の募集状況

・募集

令和4年4月13日から6月30日まで募集（各月の末日で締め、翌月に審査会を実施）

（4月末日締め）国内商談会出展助成3件を受理

（5月末日締め）国内商談会出展助成6件を受理

（6月末日締め）国内商談会出展助成9件を受理

③申請案件の審査

- ・新製品等販路拡大支援事業審査会を設置

開催日と審査方法	令和4年5月9日、書面審査 令和4年6月2日、書面審査 令和4年7月6日、書面審査
審査員 （5名）	かごしま産業支援センター 専務理事、事務局長、 産業振興課長、経営支援課長 産業振興課主査1名
審査基準	[審査項目]①商談会等の妥当性、②製品・商品の妥当性、 ③市場分析動向等、④事業費の妥当性 [評価方法]①②5点、③3点、④2点、計15点満点で評価

④採択

令和4年5月9日付けで国内商談会出展助成3件に交付決定

令和4年6月6日付けで国内商談会出展助成6件に交付決定

令和4年7月7日付けで国内商談会出展助成9件に交付決定（R4.8.17付けで1件辞退）

⑤進捗管理

- ・国内商談会出展助成11件について現地立会により実施状況を確認。
- ・他については、電話等によりその都度都度状況を確認。

⑥実績報告の確認、助成金交付等

- ・国内商談会出展助成17件について、実績報告を確認、助成金を交付

2 課題等

令和4年度も前年度に引き続きコロナ禍による活動自粛等で商談等の実施が困難な状況が続いたため、助成金事業としてチャレンジ可能な期間（申請期間）を長くとり、月締めによる交付決定を行った。令和5年度も引き続き募集回数や期間を柔軟に設定するなど工夫しながら事業を実施したい。

【評価〈目標の達成度〉，数値の検証等】

目標値	達成度	数値の検証
直接的成果目標 商談が成立した助成企業の割合が80%以上	—	事業年度終了後実施する事業化等状況報告により確認する。
間接的成果目標 継続取引につながった助成企業の割合が50%以上		

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

本年度の新製品等販路拡大支援事業を実施した結果、コロナ禍にあって人流抑制やソーシャルディスタンスの確保が言われる中、国内商談会への参加17件について支援することができた。

販路拡大に係る商談会への支援については、コロナ禍の影響がある中、計画を超える18件の申請があるなど根強い要望があるとともに、今後、withコロナの状況下で、積極的に販路拡大を行おうと考えている企業にとっても有益な事業である。

今後も、引き続き販路拡大、新市場開拓に取り組む県内の中小企業者等を支援する。

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

「かごしま製造業新事業展開支援事業」：取引あっせん強化推進事業（A事業②）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

課題認識	方向性	目標	事業実施計画
本県の状況と課題 コロナの影響により、県内中小企業等への環境変化に沿った支援が必要であり、各企業の成長・発展には、技術開発や販路開拓・取引拡大、人材育成等の強化がより一層求められる。	鹿児島県の県外事務所・駐在（東京・大阪・名古屋）との連携を強め、新たな発注案件の掘りおこしを図るとともに、インターネットやメーリングリスト等による効率的な受発注情報の管理・発信を行う。	直接的成果目標 [取引あっせん件数] <u>245件</u> 間接的成果目標 [取引成立件数] <u>75件</u> [初回取引金額合計] <u>60,000千円</u>	○鹿児島県の県外事務所・駐在との県内企業のモノづくり技術や、発注企業概要などの情報交換の実施 ○商談会の開催 かごしま取引商談会、ミニ商談会

【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〉】

〈結果〉

・直接的成果目標	取引あっせん件数	304件	（目標比：+64件）
・間接的成果目標	取引成立件数	68件	（目標比：-7件）
	初回取引金額	34,619千円	（目標比：-25,381千円）

1 内容・実績等

○鹿児島県の県外事務所・駐在との共同情報収集の実施

[東京事務所]

- ・「第27回機械要素技術展」出展における連携（本県企業のPR）

令和4年6月22日（水）～ 24日（金） 東京ビッグサイト

- ・連携状況

上記展示会において、鹿児島県東京事務所職員と情報交換ならびに、関東地域において、本県企業への外注先を模索されている発注企業に会場してもらい、ブースに展示してある製品・技術力に関する情報を提供することで、新規取引先拡大の場を提供した。

[大阪事務所・名古屋駐在]

- ・「鹿児島県企業立地懇話会」出展における連携（本県企業のPR）

令和4年11月24日（木） ウェスティンホテル大阪

- ・連携状況

関西・近畿地区の幅広い業種の企業や進出企業等を懇話会に招き、ブース展示による本県モノづくり企業のPRを行った。進出を検討している企業（メーカー）において協力企業情報は重要事項であり、本県の加工技術や表面処理等の研究シーズ情報を提供した。

○商談会の開催

[かごしま取引商談会]（対面式）

開催日：令和5年2月9日（木） 開催場所：鹿児島サンロイヤルホテル

参加企業：発注企業 17社， 受注企業 49社

総面談数：143面談

〔ミニ商談会〕（現場商談）

計 6 回開催 発注企業 6 社 受注企業 23 社

- ・ 1 回目（令和4年4月20日） 発注企業 1 社 受注企業 3 社
- ・ 2 回目（令和4年6月16日～17日） 発注企業 1 社 受注企業 2 社（オンライン）
- ・ 3 回目（令和4年10月12日～13日） 発注企業 1 社 受注企業 7 社
- ・ 4 回目（令和4年10月18日～19日） 発注企業 1 社 受注企業 5 社
- ・ 5 回目（令和4年12月22日，27日） 発注企業 1 社 受注企業 3 社
- ・ 6 回目（令和4年12月27日） 発注企業 1 社 受注企業 3 社

（実績）

- ・ かごしま取引商談会は，鹿児島県に新たな協力会社を求めたい発注企業 17 社を一堂に会し，各社の発注ニーズに対応できる本県企業との商談の場を提供した。
- ・ 発注ニーズにできるだけ寄り添えるように，当センターにて面談取り組みを吟味した結果，活発な商談がなされ，商談会終了後には 8 件の取引が成約している。
- ・ ミニ商談会は，発注ニーズに対し本県中小企業の工場視察による現場商談会をすることで，技術力・管理体制・社員教育状況を発注企業に理解してもらうことで効率よく商談を進めることができ，現在までに 3 件の取引が成約している。

〈コロナ対策〉

- ・ 取引商談会に参加される企業には，感染症対策をしていただくよう事前周知を徹底した。開催当日は，検温，手・指消毒，マスク着用を必須とし，会場内の換気の徹底，商談ブースは飛沫飛散防止パネルを設置するなどの対策を行った。
- ・ ミニ商談会では，常に消毒，マスク着用を徹底し，工場視察先では各社の感染症対策マニュアルに従い感染対策を行った。

2 課題等

- ・ 展示会等を通じて発注ニーズの開拓に努め，取引あっせんを実施してきたところであるが，コスト見直しに伴う発注案件のケースが多く，本県企業で受注しているものの利益率は低い状況にある。今後は，新たなステージとして本県企業の技術力でしか対応できない特殊加工や付加価値の高い技術加工ニーズ（医療・航空関連等）などの発注案件の掘り起こしを強化する必要があると思われる。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

目標値	達成度	数値の検証
直接的成果目標 [取引あっせん件数] <u>245件</u>	○	[取引あっせん件数] 目標 245件 実績 <u>304件</u> （達成率 124.1%）
間接的成果目標 [取引成立件数] <u>75件</u> [初回取引金額合計] <u>60,000千円</u>	△	[取引成立件数] 目標 75件 実績 <u>68件</u> （達成率 90.7%） [初回取引金額] 目標 60,000千円 実績 <u>34,619千円</u> （達成率 57.7%） 目標を達成できなかった理由 ・ 展示会，商談会を通じて多くの発注ニーズの掘り起こしができ，取引あっせん数には順調に推移した。 ・ 成立件数は，部材の供給不足等で外注計画に遅れが生じるなど，成約までにはかなりの時間を費やすケースが増えたことが一因と考えられる。 ・ 成約金額においては，当初金額を計上している。新規取引を始めるにあたり，最初は試作品として数量を抑えた価格で契約するケースが多いため，成約金額は伸び悩んでいる。

【今後の進め方（波及効果を含めて）をどうするのか】

- ・当センターが毎年実施している取引成立1年後の追跡調査の結果をみると、6～7割が継続的な取引に繋がっており、地域経済への大きな波及効果が期待できることから、今後も取引あっせんを積極的に推進する必要がある。
- ・今後は、九州への大手半導体メーカーTSMC進出による波及効果により、国内の半導体製造装置メーカー、検査装置メーカーなどが相次いで九州進出を加速する見通しである。本県モノづくり企業の新規参入チャンスを促進するため、情報収集や展示会・商談会を通じてさらに本県企業の技術PRに努めたい。
- ・国際情勢の不安の長期化を背景に、材料費の高騰、既製品等の部品入荷遅れなどの背景は今後も長引くと思われるため、取引先の多角化や取引業種先の拡大など景気に左右されない受注体制を構築するため、九州地区の支援機関との連携を図りながら効率的な発注ニーズの掘り起こしを促進していきたい。

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

「かごしま製造業新事業展開支援事業」：モノづくり取引開拓出展支援事業（A事業②）

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

課題認識と方向性	目標	事業実施計画
本県の状況と課題 これまで本県製造業は半導体関連技術により発展してきたが、国際情勢等の外部要因により景況が大きく左右される半導体関連業界以外の新たな取引先を開拓していくことが、経営を安定させ、更なる技術向上にも繋がる。 また、大規模な展示会においては、異なる加工技術をもつ企業がまとまって出展することで本県製造業全体のPRに繋がり、より出展効果が高まると考えられる。	直接的成果目標 支援企業のうち、商談を実施できた企業の割合 <u>80%以上</u> 間接的成果目標 商談を実施できた支援企業のうち、取引が成立した企業の割合 <u>50%以上</u>	大都市圏で開催されるモノづくり関連の展示会に出展し、本県企業の製品サンプルを展示してPRを行うとともに本県で開催する商談会への参加を働きかけることにより、本県企業の取引先の拡大や新分野への参入を支援する。 [展示会例] 機械要素技術展 受託・加工技術展など [企業数] 1回につき 8～10社程度

【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〉】

1 内容・実績等

○本県企業の加工サンプル等の展示と本県企業のPR： 4回

※具体的な引合いについては、企業担当者に情報提供して対応を依頼。

展示会名	第27回機械要素技術展
開催期間	令和4年6月22日（水）～24日（金）
開催場所	東京ビッグサイト（東京都）
主催者	RX Japan(株)
出展内容	2小間、8社の加工サンプル等を展示
実績	商談成立：7件 初回取引金額：2,450千円

展示会名	中小企業テクノフェアin九州2022
開催期間	令和4年7月6日（水）～8日（金）
開催場所	西日本総合展示場新館（福岡県北九州市）
主催者	(公財)北九州観光コンベンション協会
出展内容	2小間、9社の加工サンプル等を展示
実績	商談成立：2件 初回取引金額：324千円

展示会名	N-PLUS 受託・加工技術展
開催期間	令和4年9月28日（水）～30日（金）
開催場所	東京ビッグサイト（東京都）
主催者	高機能化推進協議会、フライングカーテクノロジー実行委員会、電動化技術展実行委員会、SATEX実行委員会
出展内容	2小間、9社の加工サンプル等を展示
実績	商談成立：4件 初回取引金額：1,318千円

展示会名	モノづくりフェア2022
開催期間	令和4年10月5日（水）～7日（金）
開催場所	マリンメッセ福岡（福岡県）
主催者	日刊工業新聞社
出展内容	2小間、9社の加工サンプル等を展示
実績	商談成立：5件 初回取引金額：16,674千円

2 課題等

新型コロナにより減少していた来場者は徐々に回復していた一方で、半導体関連業界等の活況により数日間に亘り製造現場を離れての営業活動ができないという企業の声が多く、また本県企業について知見のある財団職員が幅広い発注ニーズを収集し、マッチする企業の情報を提供することで、より多くの企業に取引拡大の機会を提供できることから、代表的な企業から加工サンプル等を預かって展示・PRを行った。

それにより、来場者から様々な発注ニーズを得ることができ、展示している企業のみならず幅広く情報提供し、特に、県内の複数の企業に対する発注ニーズが見込める来場者には本県で実施する商談会の案内を行い、実際に招聘できたことで、多くの本県企業へのあっせんに繋げることができた。

大都市圏から距離がある本県においては、繁忙時に思うような営業活動が出来ない企業は多く、また、大規模展示会で展示できる自社製品や加工サンプルがあり独自で出展できる企業は限られていることから、代表的な企業から預かった加工サンプル等をもとにセンター職員がPRし、多くの紹介あっせんに繋げる手法を今後も継続したいと考えているが、今後は更に多くの来場者が予想されることから、本県のモノづくり企業検索サイトを活用したPRを行う等、これまで以上に多くの発注ニーズを収集できるような工夫を検討したい。

また、今年度は計画時点ではコロナ禍の回復の見通しが立たない中、新たな発注企業を開拓するため異分野の展示会にも出展したが、台湾の半導体製造大手TSMCの熊本進出を機に国内の半導体製造装置メーカー、検査装置メーカー等の進出が加速する見通しであることから、今後は出展効果に最も直結する来場者数を重視して出展し、本県企業の新規参入をはかりたいと考えている。

【評価〈目標の達成度〉，数値の検証等】

目標値	達成度	数値の検証
直接的成果目標 支援企業のうち商談を実施できた企業の割合 <u>80%以上</u>	△	[支援企業] 13社 [商談実施] 7社
間接的成果目標 商談を実施できた支援企業のうち取引が成立した企業の割合 <u>50%以上</u>	○	[商談実施] 7社 [取引成立] 6社（18件）

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

- ・今回の出展で得られた発注企業の情報をもとに、より詳細な外注ニーズを収集し、本県企業への紹介あっせんを行い、更なる取引先の拡大に繋げていくこととする。
- ・大都市圏から距離があり広域的な営業活動には不利な本県において、展示会への出展は全国の企業に一度にPRすることができ、新たな分野の発注企業と出会える貴重な機会であり、製品サンプルを実際に見せながら本県企業の技術力をPRすることで、本県で開催する商談会への招聘にも繋がっており、多くの本県企業が直接商談できる機会を創出している同事業は本県企業の経営安定に資するものであるため、効果的な事業推進に努めたい。

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。

「かごしま製造業新事業展開支援事業」：ものづくり鹿児島リーダー塾事業 (A事業②)

【目的 (課題認識, 方向性, 目標, 事業実施計画等)】

課題認識	方向性	目 標	事業実施計画
県内中小企業を取り巻く環境変化による課題 ・人口減少, デジタル化, グローバル化といった経済・社会情勢の大きな変化の中, 県内製造業の経営者には, この変革の時代を生き抜く力が求められている。 ・企業経営者の高齢化が進む中, 県内の中小製造業においても, 後継者育成が喫緊の課題。 ・Withコロナ、コロナ終結後の企業の生存力が求められている。	・県内ものづくり企業の若手経営者及び後継者候補等を対象に人材育成塾を開催。 ・広い視野をもって経営理念を確立し, それを实践できる人材育成。 ・塾生相互の人的ネットワークの構築, 新たなビジネスの創出 ・本県産業の持続的な発展。	直接的成果目標 本事業に参加した若手経営者等にアンケート調査を実施し, 経営の対する意識が変化したなど, 参加者の満足度が70%以上 間接的成果目標 2年以内に新規事業に取り組む継続取引につながった助成企業の割合が50%以上	○開催回数 当初は年6回程度を計画 ○カリキュラム 講義・ディスカッション, 県内工場視察, 企業視察, 交流会等 ※業務の流れ ①募集 (企業訪問) ②講師依頼 ③塾生決定 ④開催 ⑤実績報告

【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)】

① 内容・実績等 (→別添実績報告書参照)

令和4年度は, 県内の先輩経営者や県外の専門家を講師に迎えての講演, ワークショップのほか, 県内企業工場視察など延べ6回の研修を行った。そのうち第3回目は旭鉄工(株)代表取締役社長による「経営に求められる DX 戦略」と題してのオンライン講演及びその内容を踏まえての会場でのワークショップを行い, 実際に自社の課題解決に向けての個人・グループワークを行うことで実効性のある研修となった。また, 第4回目は, 県内精密金型企業である(株)東郷の代表取締役による起業に至る体験談や新たな事業展開に向けた人材育成の取り組み等の講演後, 工場視察を行い, 「業種は違うが, ものづくりの神髄を伝授いただいたように思う。」などの感想が出るなど全ての参加者から「大変有意義な研修だった。」との評価が得られた。新型コロナウイルス感染症が収束しない中, 感染防止対策を講じながらの事業実施であったが, 閉講式では, 「異業種交流も経験でき, 翌年度も受講を希望したい。」との塾生からの感想が出るなど, 高い評価も得られた。

② 課題等

令和4年度も新型コロナウイルス感染防止対策を講じながら, 会場での対面開催ができたが, 講演での体験談や事業取り組みを聴くだけでは, 講師の思いが伝わりにくいため, 講演と併せて工場での実際取り組む際の工夫や悩みなどを見学することによって, より実効性のある研修が期待できる。また, 塾生相互の人的ネットワーク構築を望む声も多く, ワークショップのグループワークにより若干の交流が図れる程度であったので, さらに交流を深められるような工夫が必要と思われる。

【評価〈目標の達成度〉，数値の検証等】

目標値	達成度	数値の検証
直接的成果目標 本事業の参加した若手経営者等にアンケート調査を実施し，経営に対する意識が変化したなど，参加者の満足度が70%以上とする。	○	ものづくり鹿児島リーダー塾に参加した参加者からアンケート調査をした結果，いずれの回とも「大変有益だった」，「それなりに有益だった」との意見となっており，満足度が高い結果となった。 また，ものづくり企業の工場視察の満足度が高かった。

※間接的成果目標の評価等は，今後事業を継続していく中で改めて検証を行いたい。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

令和4年度の講演において，業種の垣根を越えた県内の先輩経営者の経営信念や起業時，経営危機時などの体験談が好評であり，またワークショップや工場視察などの活動型研修を望む声も聴かれたことから，県外からの講師招へい減らし，県内の先輩経営者による講演と，県内外企業の視察等をメインに事業を実施していきたい。令和5年度も引き続き新型コロナウイルス感染症対策が必要であると思われるが，感染状況に応じてオンライン研修へ切り替えるなど，研修の実効性を確保するために臨機応変に運営してまいりたい。

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。