

(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」：①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5年4月13日から5月31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（委員：7名）を設置

開催日時	令和5年6月16日 10:00～12:00
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5年6月22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）	高濃度トリゴネリンを含有する桜島大根スプラウト商品化
(業) ユニカラー（日置市）	竹紙および竹炭インキの吸着特性の解明

- ⑤進捗管理
・令和5年7月7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5年8月、9月、12月、令和6年1月に実施
- ・採択企業（（業）ユニカラー）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6年1月31日に実績報告を確認
- ・令和6年2月14日、日本ガス(株)に助成金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
日本ガス(株) 	血管機能の改善効果についての報告があるトリゴネリンを多く含有する桜島大根について、そのスプラウト栽培技術を確認し商品化を検討した。この結果、栽培面に関しては試験栽培の繰り返しにより完成形となりつつある。しかしながら、トリゴネリンの含有量は、共同研究をしている鹿児島大学と別機関の測定結果に乖離がみられ、測定値の取扱いに再検討を要する結果となった。このため、引き続き「桜島大根スプラウト」の機能性・魅力を解き明かし商品価値を高めるべく、事業化・製品化に向けて研究・検証を続けていく。

【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%	「オンリーワン枠」から1件（高濃度トリゴネリンを含有する桜島大根スプラウト商品化）、「カーボンニュートラル枠」から1件（竹紙および竹炭インキの吸着特性の解明）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件</u> 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、開発した試作品の機能性成分の含有量評価について課題があるものの、製品の栽培技術を確認するといった成果が得られた。実施企業が商品化を目指して調査研究を継続することから、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。

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。

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」：②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5年4月13日から5月31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（委員：7名）を設置

開催日時	令和5年6月16日 10:00～12:00
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5年6月22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
(有)エール（指宿市）	鹿児島県産オクラ由来水溶性食物繊維の抽出

⑤進捗管理

- ・令和5年7月7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5年8月、12月に実施

⑥実績報告の確認、補助金交付等

- ・令和6年1月31日に実績報告を確認
- ・令和6年2月6日、(有)エールに助成金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
(有)エール 	地域資源であるオクラの機能性（血糖値上昇抑制効果）を生かしたオクラパウダーを開発し商品化しているが、より少ない摂取量で高い効果を得るために、機能性成分の抽出・粉末化等の製造条件について検討した。この結果、抽出量の多い原料の選定やコストダウンが可能な抽出方法等の知見が得られた。ただし、対象成分の含有量が多い抽出液は粘性が高く、量産化などの実機での製造方法の確定には課題が残ったため、他の乾燥方法などを引き続き検討していく予定である。

【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
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、従来の商品の課題を解決するために、機能性成分の含有量を高めるための抽出方法などの成果が得られた。今後、量産化に向けた実機レベルでの検討を継続する必要があるため、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。

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。

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」：③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5年4月10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5件を受理

（5月末日締め）国内商談会出展助成8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（委員：5名）を設置

開催日と審査方法	令和5年5月9日、書面審査 令和5年6月12日、書面審査 令和5年7月7日、書面審査
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5年5月10日付けで国内商談会出展助成5件に交付決定（R6.1.26付けで1件辞退）

令和5年6月12日付けで国内商談会出展助成8件に交付決定

令和5年7月11日付けで国内商談会出展助成7件に交付決定

⑤進捗管理

- ・国内商談会出展助成10件(うち1社は辞退)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19件について、実績報告を確認、助成金を交付

2 課題等

募集時期においては、令和5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。

【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、国内商談会への参加19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、コロナ禍の影響が残る中、計画を超える22件の申請があるなど根強い要望があるとともに、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い、社会経済活動が活発化する中で、今後、国内外に積極的に販路拡大を行おうと考えている企業にとって非常に有益な事業である。

今後も、引き続き新製品の開発に取り組む県内中小企業者等の販路拡大、新市場開拓を支援する。

(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」： ④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>240件</u> 間接的成果目標 [取引成立件数] <u>71件</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 282件（目標比：＋42件）
 - ・間接的成果目標 取引成立件数 57件（目標比：－14件）
- ※令和6年2月7日に開催した「かごしま取引商談会」については，今後調査を行う予定。

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28回機械要素技術展」出展における連携（本県企業のPR）

令和5年6月21日（水）～ 23日（金） 東京ビッグサイト

- ・連携状況

東日本～北海道の企業を対象に鹿児島県への誘致活動を行っている鹿児島県東京事務所の職員から，訪問した企業に関する取引あっせんに繋げるための情報を収集するとともに，誘致活動の一助となる本県モノづくり企業の情報を提供するなど，上記展示会の会期中に情報交換を行った。

[東京事務所]

- ・「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5年11月6日（月） ロイヤルパークホテル東京日本橋

- ・連携状況

関東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]

開催日：令和6年2月7日（水） 開催場所：鹿児島サンロイヤルホテル

参加企業：発注企業 14社 受注企業 51社

総面談数：126面談

〔ミニ商談会〕（現場商談）

計 6 回開催 発注企業 8 社 受注企業 19 社

・ 1 回目（令和5年6月2日）	発注企業 1 社	受注企業 4 社
・ 2 回目（令和5年6月14日）	発注企業 1 社	受注企業 4 社
・ 3 回目（令和5年7月13日～14日）	発注企業 2 社	受注企業 5 社
・ 4 回目（令和5年10月3日）	発注企業 2 社	受注企業 2 社
・ 5 回目（令和5年12月7日～8日）	発注企業 1 社	受注企業 3 社
・ 6 回目（令和5年12月12日）	発注企業 1 社	受注企業 1 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 14 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、商談会終了から2週間後に4件の取引が成立している。
- ・ 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4件の取引が成約している。

2 課題等

- ・ 展示会等を通じて発注ニーズの掘起しに努め、その結果、商談会の発注企業として招へいする等して本県企業との取引あっせんに繋げてきたところであるが、原材料の高騰や納期の課題もあり、成約にはなお時間を要する場合も多い。
- また、様々な本県企業を支援するため、装置部品等の分野だけでなくプラント建設関連など中長期的な期間を要する分野についても、積極的な情報収集及び本県企業のPRを継続して行っていく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>240件</u>	○	[実績] <u>282件</u> （達成率 117.5%）
間接的成果目標 [取引成立件数] <u>71件</u>	△	[実績] <u>57件</u> （達成率 80.2%） <u>目標を達成できなかった理由</u> 「モノづくり取引開拓出張支援事業」により、展示会を通じて多くの発注ニーズの掘起しができたこともあり、取引あっせん数は目標を達成することができたが、最も多くの取引成立に繋がる「かごしま取引商談会」を2月上旬に開催したところであり、商談結果の調査は今後行う予定のため、成立件数は現段階では未達となっているところ。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

- ・ 毎年実施している取引成立 1 年後の追跡調査では6～7割が継続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、今後も積極的に取引あっせんを行う。
- ・ TSMC熊本進出の波及効果で、国内の半導体製造装置メーカー、検査装置メーカー等の九州進出が相次いでおり、本県企業の参入チャンスを創出するため、装置・部品メーカーや工場建設に関する発注案件について、他県の中小企業支援機関と連携を深めるなどして、より広域的かつ幅広い情報を収集し、本県企業の受注に繋げる。

(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」： ⑤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 中小企業が99.9%を占める本県では、新規取引先の開拓に必要な人材やノウハウが不足している企業が多い。経営拡大・安定化のため、取引先の拡大や分野の多角化を図ることがより一層必要となっている。 より多くの来場者が見込める展示会に出展して本県のモノづくり企業の技術を広くPRし、商談会等で本県に招へいすることで、県内企業が営業する機会の創出を図る。	直接的成果目標 具体的な外注ニーズをもつ来場者との名刺交換数 <u>180社以上</u> 間接的成果目標 具体的な外注ニーズをもつ来場者への取引あっせん数 <u>90%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、本県モノづくり企業の技術力をPRするとともに外注ニーズの掘起しを行い、本県企業とのマッチングや商談会招へいに繋げることで本県企業の新規取引先の拡大や新分野への参入を支援する。 [展示会例] 機械要素技術展など

【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

○本県のモノづくり技術をオール鹿児島でPRすることを目的に、代表として展示する技術サンプル品の提供を登録受注企業に呼びかけ、借用した機械加工、金型製作、治工具・ゲージ製作、板金加工、樹脂加工、鋳造、電子関連のサンプル品を基に様々な発注ニーズを来場者や出展者から情報収集するとともに、ニーズに対応できそうな本県企業について、受注企業名簿の冊子や本県モノづくり企業検索サイトを提示し、企業名を挙げて詳細な情報提供を行った。また、より具体的な発注案件には、対応できそうな本県企業の情報提供に加え、本県企業側にも営業フォローを依頼した他、複数の本県企業を紹介できそうな場合は、商談会への参加を要請するなど本県企業の取引拡大に繋がるよう、積極的な来場者対応に努めた。
その結果、既に10件の新規取引が成立している他、9社が発注企業として本県商談会に参加され、現在も折衝が行われており、更なる商談成立を見込んでいる。

○出展した展示会の概要と商談成立実績は、以下のとおり。（全4回）

展示会名	第28回機械要素技術展
開催期間	令和5年6月21日（水）～23日（金）
開催場所	東京ビッグサイト（東京都）
主催者	RX Japan(株)
実績	商談成立：7件 初回取引金額：合計4,798千円

展示会名	中小企業テクノフェアin九州2023
開催期間	令和5年7月5日（水）～7日（金）
開催場所	西日本総合展示場（福岡県）
主催者	(公財)北九州観光コンベンション協会
実績	商談成立：1件 初回取引金額：80千円

展示会名	モノづくりフェア2023
開催期間	令和5年10月18日（水）～20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
実績	商談成立：1件 初回取引金額：3,240千円

展示会名	SEMICON Japan 2023
開催期間	令和5年12月13日（水）～15日（金）
開催場所	東京ビッグサイト
主催者	SEMIジャパン
実績	商談成立：1件 初回取引金額：44千円

2 課題等

中小企業が99.9%を占める本県においては、営業専門の担当がおらず、大都市から距離があるために取引拡大の意欲があっても十分な営業活動ができない企業は多く、また大規模展示会で展示する製品や加工サンプル品があり、独自で出展できる企業も限られていることから、この取組みを今後も継続したいと考えているが、アフターコロナで来場者数が回復しており、半導体関連で九州地域に注目が集まっていることから、本県関係機関や県内企業、九州各県財団の担当者との連携も強化して、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。

【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 具体的な外注ニーズをもつ来場者との名刺交換数 <u>180社以上</u>	○	[具体的な外注ニーズをもつ 来場者との名刺交換数] 192社
間接的成果目標 具体的な外注ニーズをもつ来場者への取引あっせん数 <u>90%以上</u>	○	[うち、取引あっせんを行った数] 177社 92.1%

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

- ・今回の出展で得た発注ニーズをもつ企業には引き続き本県企業の紹介あっせんを行い、本県企業の取引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、加工サンプル品を示して本県企業の技術力をPRし、具体的な企業名を挙げて情報提供することで、本県で開催する商談会への招へいにも繋がっており、今後も多くの本県企業が直接商談できる機会を創出し、経営安定に繋がるように努めたい。

(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」：⑥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、製造業企業には、変革の時代を生き抜く力が求められている。 ・経営者の高齢化が進む中、県内においても、後継者育成が喫緊の課題。	・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、それを実践できる人材育成。 ・次世代を担う人材のネットワークの構築、企業の経営力の向上、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企業の割合が50%以上	○開催回数 当初は年5回程度を計画 ○カリキュラム 講演、ワークショップ、県内外工場視察、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

○ 令和5年度は全5回の研修を実施した。

- ・県内企業の経営者による講演・工場視察：3回（3社）
- ・県外企業の経営者による講演・工場視察：1回（2社）
- ・ワークショップ：1回

○ 実施に当たっては、令和4年度の塾生の結果を踏まえて、講師の思いがより伝わるようワークショップ以外の全ての回で工場視察を実施した。

うち、1回は初となる県外企業（2社）を訪問し、講演・工場視察を実施した。

塾生からは、「実際の苦労話や失敗談が心に刺さりました。」、「講演に感動し、自分の成長に繋がる良い経験となりました。」などの評価があった。

○ また、ワークショップについては、「経営に活かすデータサイエンス」と題し、仮想データの分析手法について学んだ後、実際に各塾生がエクセルデータの分析や考察を行うなどの実効性のある研修となった。

○ 全ての回において、全ての塾生から「有益だった」という高い評価も得られた。

② 課題等

各回の内容が単発であることから、「企業の経営力の向上」や「新たなビジネスの創出」の実現のため、共通の課題となるテーマを設定し、その課題解決をいくつかのグループに分かれて検討することで、より実践的な学びや相互の交流が深められるような取組も必要と思われる。

【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。	○	参加した塾生に対し，アンケート調査をした結果，いずれの回とも全ての参加者から「有益」（大変有益，概ね有益）との評価を得ており，満足度は100%となった。 工場視察の機会を増やしたことで，満足度がさらに高まったものと考えられる。

※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5年度の講演においては，各講師のこれまでの体験談，ものづくりに対しての姿勢やビジョン等を聴けたところが好評であり，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。

経済・社会情勢が変化していく中で，ものづくり企業が生き抜いていくためには，今後とも経営者の意識変革が必要であることから，令和6年度以降は，「企業の経営力の向上」や「新たなビジネスの創出」に向け，より実践的な人材育成を行えるようテーマの設定やカリキュラムの企画等を行ってまいりたい。

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。