

(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。

「かごしま製造業革新的挑戦支援事業－KICS」：ものづくり経営者育成塾かごしま（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
新製品・技術の開発などによる新たな事業展開等への挑戦。 ・新事業への取組意識を向上するための経営者の意識改革。 ・参加者同士が課題解決策を共に検討するなど、より実践的な学びの場の必要性。	・県内ものづくり企業の若手経営者、後継者候補及び経営幹部等を対象に人材育成塾を開催。 ・新事業の展開や経営力向上に向けた新たな取組に挑戦する人材を育成。 ・社会経済情勢の変化に柔軟に対応し、新事業の展開や経営力向上に向けた新たな取組に挑戦する県内ものづくり企業の創出。	直接的成果目標 本事業の参加にアンケート調査を実施し、新事業や経営力向上に向けた新たな取組への意向を示す参加者の割合が60%以上 間接的成果目標 新規事業や経営力向上に向けた取組を行う参加者の割合が50%以上	○開催回数 年5回程度を計画 ○カリキュラム 年間テーマを設定し、同テーマに基づく講演、ワークショップ、県内外工場視察、交流会等を実施 ※業務の流れ ①講師依頼 ②募集（企業訪問） 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6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：2回（2社）

・県外企業の経営者による講演・工場視察：1回（1社）

・ワークショップ：2回

○ 実施に当たっては、令和6年度から塾生たちがより深く考え、共に検討することができるよう年間テーマを設定し、同テーマに基づく課題の事前検討と振り返りのワークショップを実施した。また、ワークショップ以外では全ての回で講演の聴講・工場視察を実施した。うち、1回は県外企業（1社）を訪問した。

塾生からは、「様々な考え方や知見を共有共感しながら自分自身の知見を増やすことができ大変勉強になった」、「3ヶ月前に立てた目標を振り返ることができ、とても有意義な時間を過ごせた。」などの評価があった。

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

課題の事前検討と振り返りのワークショップを通すことで年間テーマに基づく課題解決のための手法を学ぶことを目的としていたが、振り返りのワークショップでは業務都合による欠席者も数名いたため、全カリキュラムに参加してもらうよう、募集の段階から事業目的とカリキュラムの周知を徹底する必要がある。

【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
直接的成果目標 本事業の参加にアンケート調査を実施し、新事業や経営力向上に向けた新たな取組への意向を示す参加者の割合が60%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、全ての回を通した結果において、「新商品開発」、「新分野進出」及び「海外展開」に対する回答が59%となり、ほぼ設定目標を達成した。 年間テーマの設定と内容の充実を図ることで、より意識の向上を図ることができると思われる。

※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6年度においては、令和5年度までの事業におけるアンケート結果を踏まえて、ワークショップや工場視察などの活動型研修を充実する取組を行った。

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7年度以降においても「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年間テーマを設定し、同テーマに基づく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。

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

「かごしま製造業革新的挑戦支援事業-KICS」：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、DX、AI・IOTやロボット等の活用が必要 ・GX、カーボンニュートラルの実現に向けた取り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 ・DX、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 ・GX、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6年4月15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6年6月13日 14:00～16:00
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3件の研究開発テーマを採択
- ・令和6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
(株)エルム（南さつま市）	生体リズム調整用LED照明器具の実用化研究
原絹織物(株)（奄美市）	伝統泥染藍染に依る皮革の製作
(同)COME ON TEC（屋久島町）	地元植物を活用した自然派化粧品の開発

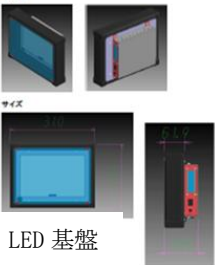
⑤進捗管理

- ・令和6年7月9日にオンラインで、7月19日に鹿児島大学産学交流プラザで、採択企業に対して着実な事業の執行や確実な経理処理等のための事業説明会を開催

- ・ 研究開発の進捗及び経理処理等の状況調査を令和6年8～9月と11～12月の2回実施

⑥実績報告の確認

- ・ 令和7年2月28日に実績報告を確認
- ・ 令和7年3月24日に助成金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
(株)エルム  LED 基盤	独自の LED チップの製造技術と大学との共同研究により、個々のニーズに合わせて光環境を最適化する「生体リズム調整用 LED 照明器具」の開発を目的としている。今回、光環境を調整するためのプロトタイプソフトウェアの開発・評価を行った。また、LED デバイスの試作を行い、色度安定性や剥離強度試験、温度サイクル試験などを実施し順調な結果を得ているが、引続き長期的なエージング試験を継続する。
原絹織物(株)  皮革試作品	鹿児島県の伝統的工芸品である大島紬の泥染めや藍染めの伝統的な技術をベースに、皮専門の民間企業の協力を得ながら皮革（牛皮、馬皮、鹿皮）の染色を行い、バックや鞆等の新たな商品開発を行った。この結果、皮の違いによる染色後の変化や染色時間の調整などの注意点が確認できた。特に大きな厚みのある皮は染色やその後の縫製にも特別な技術と要領が必要となることが分かった。今後、試作品を展示会に出展して評価を得ながら、製造コストを下げる試みを実施して製品化を目指す。
(同)COME ON TEC  配合試験	トヤマクレイ（パウダー状の粘土）をベースに、地域資源である屋久島産ウコンと黒米のパウダー、地元温泉水との配合割合等を検討し、自然派化粧品を開発した。また、化粧品製造を行う協力企業との共同研究により、主原料以外の配合成分（植物油や植物エキスなど）の種類や添加量、一般細菌や真菌の有無等を評価した結果、一般細菌等の繁殖が認められたため、ガンマ線滅菌の処理を施す必要があることが分かった。今後は、滅菌試験等の経過を確認し、微生物管理も問題をクリアして製品化を目指す。

【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	150 %	「オンリーワン枠」から <u>3件</u> の先端技術研究開発テーマを支援し、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】

先端技術研究開発支援事業を実施した結果、各事業者のアイディアや技術を活用してオンリーワンといえる新製品開発の成果を得ることができた。今後、事業者ごとの進捗状況に合わせて、研究開発を継続するための支援事業の紹介や、新製品等の販路開拓、商談会の開催、県外展示会への出展支援、市場ニーズ調査などのマーケティング等の支援を行っていく。

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。

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

「かごしま製造業革新的挑戦支援事業-KICS」：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、ロカボ食品（低糖質食品）に向けた研究開発や、賞味期限の長い商品（フリーズドライ食品）やアップサイクル商品等の付加価値の高い食品の研究開発や商品開発の支援を行うことと課題に対応	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6年4月15日から5月31日まで募集
 - ・申請書をチェックし、2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6年6月13日 14:00～16:00
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6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
(株)下園薩男商店（阿久根市）	水揚げ増加の真イワシを使った新商品の開発
(有)エスランドル（南九州市）	らっきょうフラクタンの構造分析とプレバイオティクス効果について

- ⑤進捗管理
 - ・令和6年7月9日にオンラインで、7月19日に鹿児島大学産学交流プラザで、採択企業に対して着実な事業の執行や確実な経理処理等のための事業説明会を開催
 - ・研究開発の進捗及び経理処理等の状況調査を令和6年8月と11～12月の2回実施

⑥実績報告の確認、補助金交付等

- ・令和7年2月28日に実績報告を確認
- ・令和7年3月24日に助成金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
(株)下園薩男商店  新商品用のパッケージデザイン	近年、漁獲量が増えている真イワシを用いた商品開発について検討した。水揚げのあった真イワシを乾燥させ、脂質や水分活性値を計測し、その仕上がりについて確認した結果、頭と内臓をとった状態にして袋詰めすることで、見た目や味、賞味期限などを総合的に良好な状態となることが分かった。また、今回の試作等で得られた味の評価や新たなパッケージデザイン等を基に、事業化を目指す。
(有)エスランドル  地域農産物「らっきょう」	これまで「漬物」が主流だったらっきょうに、「機能性食品」としての価値を付加することを目的として研究を実施した。鹿児島大学との共同研究により、らっきょうに含まれるフラクタン構造とプレバイオテックス効果を科学的に検証した。また、HACCPに基づく定量管理により、安全性の高い製造流程を実現させ、減塩らっきょうの調味技術も確立することができた。今回の開発を通じて、健康心理を意識した新たな食品分野を探索することにつながった。

【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>2件</u> の支援	200%	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>2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、各事業者が地域資源を活用した新たな商品開発や科学的なエビデンスの取得などの成果を得ることができた。今後、事業者ごとの進捗状況に合わせて、研究開発を継続するための支援事業の紹介や、新製品等の販路開拓、商談会の開催、県外展示会への出展支援、市場ニーズ調査などのマーケティング等の支援を行っていく。

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。

(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。

「かごしま製造業革新的挑戦支援事業-KICS」：がんばる企業の新製品等販路拡大助勢事業（A事業①、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 ・国内市場が縮小傾向にある一方で、新興国の経済成長や人口の増加により海外市場は拡大しているが、輸出にハードルを感じている県内中小企業者等は多く、また、大都市圏から遠い本県では、往來に要する費用など販路開拓に必要な経費が多額となり、狭い範囲での販路開拓を余儀なくされている企業が多い。 ・急速に進んだ円安は輸出を考えている企業にとって、絶好のチャンスであるため、海外展開を視野に入れた販路開拓に取り組む必要がある。	自ら開発した新商品や新製品の海外展開を視野に入れた販路開拓を支援するため、以下の2つの事業を行う。 ① 海外バイヤーが参加する国内展示会・商談会出展助成 ② 海外展開を視野に入れた展示会・商談会への出展効果を高めるための、専門家によるセミナーの開催。（オンライン）	直接的成果 目標 商談につながった助成企業の割合が70%以上 間接的成果 目標 取引成立の助成企業の割合が30%以上	○国内商談会出展助成 15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) 国内展示会・商談会出展助成金について

① 広報

- ・当センターのホームページ、メールマガジン等で募集の案内と共に事業を紹介
- ・県、中小企業支援機関等への事業周知
- ・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 募集・応募状況

<一次>

令和6年4月19日から6月28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：5件を受理

5月末日締め：5件を受理

6月末日締め：6件を受理

<二次>

令和6年8月1日から8月23日まで募集。3件を受理

③ 申請案件の審査

- ・がんばる企業の新製品等販路拡大助勢事業審査会（委員：5名）を設置

開催日と審査方法	令和6年5月13日，書面審査 令和5年6月7日，書面審査 令和5年7月10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6年5月14日付けで5件に交付決定
令和6年6月10日付けで4件に交付決定
令和6年7月12日付けで5件に交付決定
令和6年9月12日付けで2件に交付決定

⑤ 進捗管理

- ・国内商談会出展助成5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16件について，実績報告を確認，助成金を交付。

(2) 展示会セミナーについて

① 広報

- ・当センターのホームページ，メールマガジン等で募集案内を実施。
- ・令和4～6年度の採択企業へメールで案内。
- ・県地域企業支援官及びよろず支援拠点へメールで周知を依頼。

② 募集・応募状況

令和6年12月25日から1月23日まで募集
申込者数：46名

③ 開催実績

日時：令和7年1月28日13:30～15:30
参加者数：37名

2 課題等

募集時期においては，令和6年度から新たに海外展開を視野に入れた販路開拓のため，国内で開催される海外バイヤーが参加する展示会・商談会という条件を設けたことから，できるだけ幅広く様々な展示会に対応できるよう，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 商談につながった助成企業の割合が70%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 取引成立の助成企業の割合が30%以上		

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

今年度、がんばる企業の新製品等販路拡大助勢事業を実施した結果、国内で開催された海外バイヤーが参加する展示会・商談会への出展16件について支援することができた。

今年度新たに、「海外展開を視野に入れた展示会等への出展」という条件を付したにもかかわらず、計画を超える19件の申請があるなど根強い要望があるとともに、展示会セミナーについても概ね好評で、食品の中小企業が多くを占める本県においては、食品に特化したセミナーを開催して欲しいとの要望が見られるなど、今後、海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海外に向けた販路拡大を支援する。

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】

「かごしま製造業革新的挑戦支援事業－K I C S」

：モノづくり企業の取引あっせん強化・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	方向性	目標	事業実施計画
本県の状況と課題 県外における取引先の新規開拓に必要な人材、ノウハウ、資金が不足している企業が多い。	モノづくり関連の新たな発注ニーズの収集を行うとともに、域外需要を取り込むための販路開拓・取引拡大への支援を行う。	直接的成果目標 ・取引あっせん件数 <u>255件</u> ・具体的な外注ニーズをもつ展示会来場者との名刺交換 <u>200件</u> 間接的成果目標 ・取引成立件数 <u>70件</u> （域外需要の取込み分に限る） ・具体的な外注ニーズをもつ展示会来場者への取引あっせん <u>90%以上</u>	○県外発注企業の掘り起し 鹿児島県の県外事務所との連携、県外企業を訪問する専門調査員による情報収集 ○商談会の開催 かごしま取引商談会、ミニ商談会（現場商談会）、製造技術マッチングフェア（九州7県合同商談会）、中国・九州5県合同商談会 ○モノづくり展示会への出展 機械要素技術展、中小企業テクノフェア、モノづくりフェア

【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 取引あっせん件数 320件（目標比＋65件）
具体的な外注ニーズをもつ展示会来場者との名刺交換 209件（目標比＋9件）
- ・間接的成果 取引成立件数 68件（目標比－2件）
具体的な外注ニーズをもつ展示会来場者への取引あっせん 105%（目標比＋15%）

※令和7年1月21日に開催した「かごしま取引商談会」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及び専門調査員による情報収集の実施
[東京事務所との連携]

- ・「第29回機械要素技術展」出展における連携（本県企業のPR）
令和6年6月19日（水）～ 21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。

[大阪事務所との連携]

- ・「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6年10月30日（水） ANAクラウンプラザホテル大阪

・連携状況

関西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。企業が本県進出を検討するにあたっては周辺のサプライヤーに関する情報は重要事項であるため、本県企業の加工技術等の

情報を提供した。

[専門調査員（福岡県配置）による新規発注案件開拓のための企業訪問]

・訪問企業数 116社

○商談会の開催

[かごしま取引商談会]

開催日：令和7年1月21日(火) 開催場所：ホテルウェルビュー鹿児島

参加企業：発注企業 19社 受注企業 44社

総面談数：147面談

[ミニ商談会]（現場商談）

計5回開催 発注企業 4社 受注企業 10社

- ・1回目（令和6年8月8日～9日） 発注企業 1社 受注企業 2社
- ・2回目（令和6年9月25日～26日） 発注企業 1社 受注企業 3社
- ・3回目（令和6年12月12日） 発注企業 1社 受注企業 2社
- ・4回目（令和7年2月10日） 発注企業 1社 受注企業 1社
- ・5回目（令和7年2月14日） 発注企業 1社 受注企業 2社

[製造技術マッチングフェア]（九州7県合同広域取引商談会）

開催日：令和6年7月3日～4日 開催場所：西日本総合展示場（福岡県）

参加企業：発注企業 延べ122社 受注企業 延べ305社（本県15社）

総面談数：延べ715件（本県延べ50件）

[中国・九州地区5県合同広域取引商談会]

開催日：令和6年9月20日 開催場所：KDDI維新ホール（山口県）

参加企業：発注企業 57社 受注企業 168社（本県16社）

総面談数：362件（本県35件）

○モノづくり展示会への出展

[機械要素技術展]

開催期間：令和6年6月19日～21日 開催場所：東京ビッグサイト（東京都）

来場者数：69,717人 出展小間：3小間

出展内容：①機械加工，②金型，③治工具，④樹脂加工，⑤板金加工の加工区分で，本県企業11社が製作した加工サンプル品等を展示

[中小企業テクノフェア]

開催期間：令和6年7月3日～5日 開催場所：西日本総合展示場（福岡県）

来場者数：17,224人 出展小間：1小間

出展内容：①機械加工，②金型，③治工具の加工区分で，本県企業5社が製作した加工サンプル品等を展示

[モノづくりフェア]

開催期間：令和6年10月16日～18日 開催場所：マリンメッセ福岡（福岡県）

来場者数：24,789人 出展小間：1.5小間

出展内容：①機械加工，②金型，③治工具の加工区分で，本県企業5社が製作した加工サンプル品等を展示

(実績)

- ・かごしま取引商談会は，本県に新たな協力会社を求めたい発注企業19社を一堂に集め，各社の発注ニーズに対応できそうな本県企業と商談する場を提供した。個々の発注ニーズを詳細に把握したうえで，ニーズに添った面談の組合せを行った結果，活発な商談がなされ，商談会から2か月で6件の取引成立の報告を受けている。（商談後追跡調査は今後実施する予定）
- ・ミニ商談会は，発注企業のニーズに応じて本県中小企業又は発注企業の工場視察と現場商談をすることで効率よく商談を進めることができ，現在までに4件の取引が成立している。

- ・製造技術マッチングフェアは、沖縄を除く九州7県が参画する合同商談会として福岡市で開催し、本県から発注側として1社、受注側として15社が参加して商談を行い、現在までに2件の取引が成立している他、現在もプラント設計関連で成約に向けた折衝が続いているとの報告を受けている。
- ・中国九州地区5県合同広域取引商談会は広島、山口、福岡、熊本との合同商談会で、現在のところ（本県企業が受注側となる取引として）1件が成約している他、本県企業向けの発注ニーズがある発注企業担当者には個別に本県商談会の案内や取引あっせんのPRを行い、かごしま取引商談会に2社に参加いただき、合同商談会に参加できなかった本県企業も直接商談できる場を提供した。
- ・展示会出展は、大都市圏で開催されるモノづくり関連展示会において本県のモノづくり技術をオール鹿児島でPRして多くの本県企業の取引拡大に繋げることを目的に、代表として展示する技術サンプル品の提供を登録企業に呼びかけ、借り受けた機械加工、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もとに来場者や出展者から様々な発注ニーズの収集を行い、発注ニーズに対応できそうな本県企業について本県のモノづくり企業を掲載した受注企業名簿冊子や企業検索サイトを活用し、企業名を挙げて詳細な情報提供を行った。
- ・より具体的な発注案件に対しては、対応できそうな本県企業の情報提供に加えて本県企業側にも営業フォローを依頼した他、複数の企業とマッチング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結果、既に11件の新規取引が成立している他、4社が発注企業として本県商談会に参加し、更なる取引成立を見込んでいる。

2 課題等

- ・企業訪問や商談会、展示会を通じて発注ニーズの掘り起しに努め、本県での商談会の発注企業として招へいする等して本県受注企業との取引あっせんに繋げてきたが、コストダウンを図るための発注案件も多い中、更なる取引拡大のためには、より本県企業独自の技術力をPRしながら国内外の多様な発注企業を発掘する必要がある。
- ・TSMCの熊本進出に伴いその他の半導体関連企業の進出や設備投資が見込まれており、この機会を本県企業の取引拡大に繋げるためには、九州の発注ニーズをよりタイムリーに収集する必要がある。

【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
直接的成果目標 ・取引あっせん件数 <u>255件</u> ・具体的な外注ニーズをもつ展示会来場者との名刺交換 <u>200件</u>	○ ○	[実績] <u>320件</u> （達成率 117.5%） <u>209件</u> （達成率 117.5%）
間接的成果目標 ・取引成立件数 <u>70件</u> ・具体的な外注ニーズをもつ展示会来場者への取引あっせん <u>90%以上</u>	△ ○	[実績] <u>68件</u> （達成率 97.1%） <u>105%</u> 目標を達成できなかった理由 企業訪問や商談会、展示会によって多くの発注ニーズの掘り起しができたこともあり、取引あっせん件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1月下旬に開催し、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。
- ・今年度は、九州北部の情報収集を強化したが、TSMC熊本進出の波及効果を本県企業が享受できるよう、来年度は熊本を中心とした九州南部の情報収集にも力を入れるとともに、国内外の多様な発注企業を発掘するため、大都市圏で開催され、かつ海外企業の出展や来展も多い展示会に出展することで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。