

(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	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	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3年4月21日から5月21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

・先端技術研究開発事業選考委員会を設置

開催日時	令和3年6月14日 14:00～15:00
選考委員会委員（9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，新産業創出支援監，経営支援課長，取引振興課長，企画官，産学官連携課長 専門家意見 鹿児島県農業開発総合センター 花き研究室
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3年6月16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
㈱五反共楽園（鹿児島市）	鹿児島大学トルコギキョウ新品種の高品質・高収益な切り花生産のためのIoTを活用した栽培体系の開発
Buddycare㈱（鹿児島市）	鹿児島県産原料・県内工場で作るカスタムドッグフードの研究開発

⑤進捗管理

- ・令和3年6月23日，鹿児島大学南九州・南西諸島域共創機構棟で採択企業に対し，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，経理処理の状況を令和3年7月，9月，10月，令和4年1月，2月に調査

⑥実績報告の確認

- ・令和4年2月28日に実績報告を確認

実施企業	研究開発成果の概要
	鹿児島大学で実績のあるトルコギキョウの栽培技術を鹿児島県吉野地区で普及できるよう，高品質・高収益な切り花生産体系の開発に取り組んだ。ハウスにIoTを導入しハウス環境のデータを鹿児島大学とクラウド共有を図ったことで，栽培技術の短期習得が可能になった。また，開花時期を調整できたことで高品質・高収益な栽培体系を確立できた。
	犬の栄養基準（AAFCO基準）を満たした4種類のフレッシュなドッグフードを開発し，食事メニューと健康状態を一元管理したプラットフォームの構築に取り組んだ。その結果，栄養学と獣医学に基づく4種類のカスタムフードを開発した。また，アプリ上で犬の健康データを蓄積・分析し，健康状態に応じた食事メニューを提案できるようネット通販を進めることができた。

- ・令和4年3月22日，(株)五反共楽園に補助金を交付
- ・令和4年3月25日，Buddycare(株)に補助金を交付

【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やロボット等先端的な技術を活用したシステム開発等 <u>2件</u> の支援	100%	オンリーワンといえる新製品の開発，また花き栽培にIoTを活用した <u>2件</u> 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】

先端技術研究開発支援事業を実施した結果，栄養学と獣医学の融合によりペットの健康管理に着目した今までに無いフレッシュな食事を提案できるようになった。また人口減少・高齢化の進む地域の活性化につながる研究成果があげられた。これら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」：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3年4月21日から5月21日まで募集
- ・申請書をチェックし、1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3年6月14日 14:00～15:00
選考委員会委員 (11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、新産業創出支援監、経営支援課長、取引振興課長、企画官、産学官連携課長 外部審査員 鹿児島県工業技術センター 食品・化学部長 鹿児島県大隅加工技術研究センター 研究参事
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3年6月16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
福山黒酢(株) (霧島市)	コロナ禍で変化する社会ニーズに適用した発酵食の実用化研究

⑤進捗管理

- ・令和3年6月23日，鹿児島大学南九州・南西諸島域共創機構棟で採択企業に対して事業説明会を開催
- ・研究開発の進捗，経理処理の状況を令和3年8月，10月，令和4年1月に調査

⑥実績報告の確認，補助金交付等

- ・令和4年2月28日，福山黒酢(株)提出の実績報告を確認

実施企業	研究開発成果の概要
福山黒酢(株) 	コロナ禍による健康食品への需要増，また自宅で過ごす時間が長くなったライフスタイルを見据えた発酵食品の研究開発に取り組んだ。機能性成分のD-アミノ酸，5-アミノレブリン酸に着目し，それら成分を向上させる発酵ぬか床及びぬか漬け，そして甘酒を試作した。分析の結果，それら機能性成分を向上させることはできなかったが，事業化できる体制を整えることができた。

- ・令和4年3月17日，福山黒酢(株)に補助金を交付

【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，機能性成分に着目した発酵食品を開発することができた。含有量の向上に課題は残ったが，発酵食品の製造・販売を生業としている実施者は，今後，発酵技術によって含有量を高めていくと考えられる。地域企業の得意とする分野を生かして付加価値の高い食品開発に取り組んだ。これら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。 ・人口減少が進む中、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

・一次募集

令和3年4月20日から5月25日まで募集

国内商談会出展助成9件、県外企業招へい商談助成1件の申請を受理

・二次募集

令和3年7月1日から9月30日まで募集（各月の末日で締め翌月に審査会を実施）

（7月末日締め）国内商談会出展助成2件を受理

（8月末日締め）国内商談会出展助成1件を受理

（9月滅実締め）国内商談会出展助成1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	（一次）令和3年6月1日 （二次）令和3年8月4日、書面審査 令和3年9月3日、書面審査 令和3年10月4日、書面審査
審査員 （6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，新産業創出支援監 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

- ・一次募集分

令和3年6月1日付けで国内商談会出展助成8件に交付決定

- ・二次募集分

令和3年8月5日付けで国内商談会出展助成2件に交付決定

令和3年9月6日付けで国内商談会出展助成1件に交付決定

令和3年10月6日付けで国内商談会出展助成1件に交付決定（新型コロナウイルス対策の関係でR4. 1. 26付け辞退）

⑤進捗管理

- ・国内商談会出展助成3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。まん延防止等重点措置の発出等により事業が実施できなくなったものについては辞退届け（事故届出書）を提出するよう指示。

⑥実績報告の確認、助成金交付等

- ・国内商談会出展助成11件について、実績報告を確認、助成金を交付

2 課題等

令和3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。4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、リアル商談会が中止・規模縮小となったりオンライン商談会へ変更されたりする中、国内商談会への参加11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、コロナ禍の影響で計画よりは希望が少なかったものの、10件を超える相当数の申請があるなど根強い要望があるとともに、今後、withコロナの状況の中で、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 国際情勢等の外部要因により経済の不安定が続く中、本県企業がより多くの幅広い産業・業種の企業と取引を行い、経営の安定化や技術の向上等を図ること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、新たな発注企業の掘りおこしを図るとともに、インターネットやメールリングリスト等による効率的な受発注情報の管理を行う。	直接的成果目標 [取引あっせん件数] 240件 間接的成果目標 [取引成立件数] 80件 [初回取引金額] R1年度比10%増	○鹿児島県の県外事務所・駐在との共同企業訪問等の実施 ○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 256件（目標比：+16件）
- ・間接的成果目標 取引成立件数 67件（目標比：-13件）
初回取引金額 R1年度比 57.4%増

1 内容・実績等

○鹿児島県の県外事務所・駐在との共同企業訪問等の実施

[大阪事務所・名古屋駐在]

- ・「第24回関西機械要素技術展」出展における連携（本県企業のPR）

令和3年10月6日（水）～ 8日（金） インテックス大阪

- ・企業訪問

上記展示会に併せて実施を予定していた共同企業訪問は、新型コロナウイルス感染拡大のため実施なし。

[東京事務所]

- ・「第26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3月16日（水）～ 18日（金） 東京ビッグサイト

- ・企業訪問

上記展示会に併せて実施を予定していた共同企業訪問は、新型コロナウイルス感染拡大のため実施なし。

○商談会の開催

[かごしま取引商談会]（対面式）

令和3年12月16日（木） 鹿児島サンロイヤルホテル

参加：発注企業 14社 受注企業 36社

〈コロナ対策〉

- ・商談ブースや通路の間隔を広くし密集を避けるため開催規模を縮小した一方、例年よりも広い会場を使用し、可能な限り多くの発注企業ブースを設置した。
- ・商談会後の参加企業等による交流懇談会は、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から開催しなかった。
- ・受付での検温と手指消毒の実施、商談ブース等に飛沫飛散防止パネルを設置、会場内の定期的なアルコール消毒の実施 他

〔ミニ商談会〕（現場商談）

計 5 回開催 発注企業 5 社 受注企業 20 社

- | | | |
|--------------------------------|----------|----------|
| ・ 1 回目（令和 3 年 10 月 5 日～ 6 日） | 発注企業 1 社 | 受注企業 5 社 |
| ・ 2 回目（令和 3 年 11 月 17 日） | 発注企業 1 社 | 受注企業 6 社 |
| ・ 3 回目（令和 3 年 11 月 25 日～ 26 日） | 発注企業 1 社 | 受注企業 4 社 |
| ・ 4 回目（令和 3 年 12 月 13 日） | 発注企業 1 社 | 受注企業 4 社 |
| ・ 5 回目（令和 3 年 12 月 22 日） | 発注企業 1 社 | 受注企業 1 社 |

2 課題等

コロナ禍により企業訪問の機会がかなり失われているなか、展示会出展等の少ない機会を活かして発注ニーズの情報収集に努め、取引あっせんを実施してきたところであるが、今後も同様の状況は続くと考えられることから、受発注ニーズの掘り起こし及び取引あっせんの機会を創出するために、更なる創意工夫が必要である。

【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
直接的成果目標 [取引あっせん件数] <u>240件</u>	○	[取引あっせん件数] 目標 240件 実績 <u>256件</u> （達成率 106.7%）
間接的成果目標 [取引成立件数] <u>80件</u> [初回取引金額] R1年度比 10%増 ※R1年度：47,781千円	△	[取引成立件数] 目標 80件 実績 <u>67件</u> （達成率 83.7%） [初回取引金額] 目標 R1年度比 10%増 ※52,559千円 実績 R1年度比 57%増 ※75,214千円 （達成率 143.1%） 目標を達成できなかった理由 最大の取引あっせんの機会である「かごしま取引商談会」において、規模縮小により発注企業が減ったことや開催時点の稼働状況など様々な要因が重なり、参加を見送った受注企業も多かった。 また、現在も折衝中の件数も多くあり、コロナ禍により取引開始前の工場視察が直ぐに行えないことや部材の供給不足等で外注計画に遅れが生じるなど、成約までにかかる時間が以前より伸びていることも一因と考えられる。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

- ・ 特定の取引先や業界への依存度を下げて経営安定を図りたいという本県企業にとって、依然として続くコロナ禍と人手不足や本県企業の多くが影響を受ける半導体関連業界の活況により、思うように営業活動ができないなか、当センターの取引あっせんへの期待は大きい。
- ・ また、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、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。
- ・ コロナ禍は当面続くものと思われることから感染拡大防止には十分配慮しながらも、更なる取引あっせんの機会を創出するため、来年度は当センターが九州地区の支援機関に働きかけて合同広域商談会を計画している他、従来から開催している商談会についても、初参加の発注企業の招へいに繋げられるよう展示会の出展先や出展内容に変化や工夫を加え、より効果的な発注ニーズの掘り起こしに努める。

(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」：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当センターがブースを確保し、本県企業に出展スペースを提供して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 モノづくりフェアなど [企業数] 1回につき 10～15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： 3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24回関西機械要素技術展
開催期間	令和3年10月6日（水）～8日（金）
開催場所	インテックス大阪（大阪府）
主催者	RX Japan(株)
出展内容	2小間、10社の加工サンプル等を展示
実績	取引成立：8件 初回取引額：10,950千円

展示会名	モノづくりフェア2021
開催期間	令和3年10月13日（水）～15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、7社の加工サンプル等を展示
実績	商談成立：1件 初回取引金額：100千円

展示会名	第26回機械要素技術展
開催期間	令和4年3月16日（水）～18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、10社の加工サンプル等を展示
実績	今後、フォロー調査を実施

2 課題等

新型コロナの影響による展示会の規模縮小が今年度も続いており、来場者数の予測が困難であったことや、半導体関連業界等の活況により、数日に亘る県外出張をとまなう営業活動ができないという企業の声が多かったことから、当初計画していた、各企業の担当者が直接ブース対応する方法ではなく、センター職員が企業から加工サンプル等を預かり、展示・PRを行った。

それにより、来場者が少ない中でも様々な発注ニーズの収集及び対応可能な本県企業について情報提供し、特に複数の企業を紹介できそうな来場者には商談会の案内も行い招へいしたことで、その後の紹介あっせんにも繋がった。

来場者数が会期直前の感染拡大状況に左右されることや、本県企業が思うように営業活動が出来ない状況は当面続くと考えられることから、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する手法は今後も継続するが、より幅広い発注ニーズを掘り起こすためには、加工サンプルだけではなく動画等も使用し、様々な来場者に対しより分かりやすくPRできるよう、更なる工夫を検討したい。

【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 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] 15社 [商談実施] 3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] 3社 [取引成立] 3社 (8件) ※「第27回機械要素技術展」は3月出展でありフォロー調査は今後実施予定のため、上記の商談実施及び取引成立の企業数は他2回の展示会分のみ。

【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る本県企業にとって広域的な営業活動がしづらい状況は今後も当面継続されるものと思われるが、展示会への出展は全国の企業にPRすることができ、新たな分野の発注企業とも出会える貴重な機会であり、同事業は本県企業の経営安定に資するものであるため、感染拡大の防止には十分留意しながら、効果的な事業推進に努めたい。

(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」：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、それを実践できる人材育成。 ・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3年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で、計画していた県外視察など一部の研修を実施できず、県内の先輩経営者等を講師とした講義や企業視察など延べ4回の研修を行った。そのうち第2回目は「第16回全国若手ものづくりシンポジウム in のべおか」（「Withコロナ・Afterコロナの時代を見据え新しい事業戦略を考える」）に参加し、当塾塾頭でもあり、関塾ネットワーク塾頭の関満博氏による講演（「演題：コロナ後の中小企業」）を聴講した。また、グループワーク等により全国の若手ものづくりリーダーと交流できたことは、オンラインによる開催ではあったものの有意義であった。コロナ感染症の影響を受け、年間4回のうち2回はオンライン利用による事業実施となったが、コロナ感染症の影響を注視しながら、年間を通じ内容を工夫しながら事業を実施した。

② 課題等

令和3年度は、コロナ禍のため予定していた事業を当初の計画どおり実施できなかった。また、人の移動等を最小限にするため、県外からの講師招へいを取りやめ、県内から講師を選定し、県内企業の視察等をメインに事業を実施してきたが、令和4年度においても引き続き新型コロナウイルス感染症の状況等に対応する必要がでてくると思われる。2年間のコロナ禍による影響でオンライン研修等のレベルが大幅にアップしたことにより、今後、オンラインセミナーを活用できる環境整備等をさらに整え、県内外講師も積極的にリモート招へいできる体制をとるなどコロナ禍においても事業内容の構築を図ってまいりたい。

【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 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」との意見が占めており，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い。

※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年度は，コロナ感染症の影響が長期化することも想定されるため，県外視察は実施せず，県内先輩経営者等の講演を中心に事業を実施する。これまでの参加者のアンケート意見でも，県内企業視察を増やしてほしいとの要望も寄せられており，感染防止に一層留意し，県内企業の視察をメインに事業を実施したい。また，県外専門家の招聘についても対面方式(リアル)が困難な場合，オンライン方式(またはハイブリッド方式)に変更できるような体制を常時確保する。コロナ感染症の影響を注視し，内容を随時見直しながら，事業を実施したい。

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。