

(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
<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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経営者の育成及び県内ものづくり企業の創出。 ・デジタル化の進展や環境問題への対応など、変動する社会経済情勢の中で、地域の社会的課題の解決に寄与する事業の創出。 	<p>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</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○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 <p>※業務の流れ</p> <ol style="list-style-type: none"> 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

- 令和7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（2社）
 - ・ワークショップ：2回
- 実施に当たっては、塾生たちが相互に意見交換を行い、これからの事業展開や経営力向上のための課題と解決策を共に検討するために必要となる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（2社）を訪問した。

塾生からは、「異業種の方々と企業視察振り返りや、意見交換を行ったりすることによって弊社としての現在地を知ることができた」、「これからどうなりたいかをはっきりとさせ、それについて5年後にはどうなっているべきかなどのビジョンを持つことの重要性を感じた」などの評価があった。

また、参加した全ての塾生よりこの事業を他の方に勧めるかという問いに対して、「勧める」という回答を得た。

② 課題等

今年度は県外企業視察先が山形県であったこともあり、距離的な問題等から参加を躊躇する企業も見受けられたため、事業の目的や視察企業を訪問することの意義につ

いて、募集の段階からより丁寧な説明を心がける必要があると感じた。

【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 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63%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たと思われる。

※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7年度においても、前年度に引き続き年間テーマを設定し、ワークショップや工場視察などの活動型研修に取り組んだ。

参加者による企業の実地視察や活発な意見交換は、テーマへの理解を深化させるだけでなく、多角的な視点の獲得にも寄与している。

県内ものづくり企業の持続的な成長において、若手経営者や後継者の育成は本事業における重要な課題の一つである。そのため、令和8年度においても年間テーマに基づいたカリキュラムを継続し、視察先の選定を含め、より充実した研修プログラムの構築に努めてまいりたい。

(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」：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 2件 ※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7年4月14日から5月30日まで募集、申請書をチェックし7件の申請を受理
- ・令和7年7月28日から8月22日まで2次募集、申請書をチェックし4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7年6月24日 13:00~15:30 令和7年9月5日 9:30~10:30
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下表の2件の研究開発テーマを採択し、交付決定した。

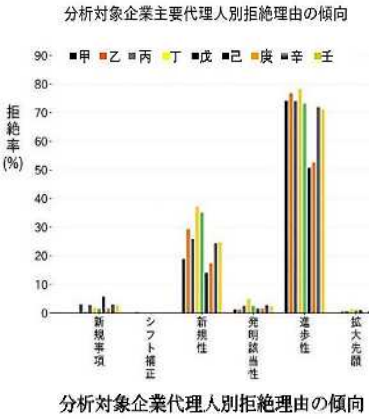

交付決定日	採択企業 (所在地)	研究開発テーマ
令和7年6月21日	(株)FineMetrics 鹿児島事業所 (鹿児島市)	AIによる特許戦略のスマート構築システムの開発
令和7年9月22日	(株)システムビジョン (鹿児島市)	AIとロボットを活用したボトルチェッカ装置の開発

⑤進捗管理

- ・令和7年7月14日と9月26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それぞれの企業に2回（令和7年10月と1月）実施

⑥実績報告の確認

- ・令和8年2月27日に実績報告を確認
- ・令和7年3月12～13日に助成金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
<p>(株)FineMetrics鹿児島事業所</p>  <p>分析対象企業主要代理人別拒絶理由の傾向</p> <p>分析対象企業代理人別拒絶理由の傾向</p>	<p>AI による特許戦略のスマート構築システムの完遂に向け、生成 AI(LLM)と RAG(検索拡張生成)技術を核とした「知財戦略報告書の自動生成機能」の開発および実装を行った。</p> <p>特許出願において蓄積された拒絶理由通知書データから、単なる条文分類に留まらず、出願の質を評価するための独自指標に基づき、生成 AI が内容を詳細に判別・タグ付けするロジックを確立した。これにより、企業の知財活動における潜在的な課題(形式不備の多さや記載スキルの過不足等)を定量的に可視化する基盤を構築した。</p> <p>分析結果に基づき、業界平均との比較(評価ランクS～D)や、特許出願代理人別のパフォーマンス評価を自動で行い、具体的な改善施策(「出願前品質ゲートの強化」など)を文章で提案するアドバイザー機能を実装した。RAG 技術を活用し、過去の良質な知財戦略ノウハウを AI に参照させることで、専門家が作成するレベルの「拒絶理由分析結果報告書」を即座(約 60 秒)に出力するシステムを完成させた。</p> <p>今後、複数社の有償受注を獲得することを目指す。</p>
<p>(株)システムビジョン</p>  <p>試作した検査装置</p>	<p>AI 画像認識技術とロボット制御技術を融合させた「AI ボトルチェッカ装置」の試作開発を実施した。</p> <p>本装置は、食品・飲料製造ラインにおけるボトルおよび瓶製品を対象に、異物、キズ、汚れ、印字異常などの外観不良を高精度かつ高速に検出することを目的としている。</p> <p>深層学習アルゴリズム(CNN ベース)を採用し、高解像度 CMOS カメラと専用照明系を組み合わせることで、従来のルールベース検査では検出困難であった微細異物や不規則な欠陥の検出が可能となった。</p> <p>本装置では高さ・幅の自動補正機構を備え、ソフトウェア主体での調整を実現した。これにより、生産現場における運用負担の軽減および設備汎用性の向上が期待できる。</p> <p>試作機による性能評価および製造現場での実証を経て、市場投入を目指している。</p>

【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
<p>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</p>	<p>100 %</p>	<p>「AI/IoT枠」から<u>2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。</p>

【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AI・IoT技術を活用して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 1件 ※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7年6月24日 13:00～15:30
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7年7月14日付けで下表の採択企業に交付決定

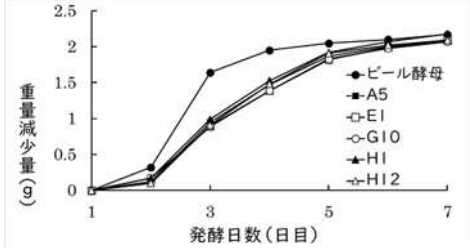
採択企業(所在地)	研究開発テーマ
城山観光(株) (鹿児島市)	城山の森（クスノキ）からの酵母の分離と分離酵母の実用化

⑤進捗管理

- ・令和7年7月16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確認・調査を令和7年10月～令和8年1月に4回実施（鹿児島大学産学交流プラザ内2回、現地2回）。

⑥実績報告の確認、補助金交付等

- ・令和8年2月27日に実績報告を確認
- ・令和8年3月12日に助成金を交付

実施企業	研究開発成果の概要
<p>城山観光株</p>  <p>重量減少量(g)</p> <p>発酵日数(日目)</p> <p>発酵経過</p>	<p>クラフトビール業界では、新種ホップや地域特産果実などの副原料によって独自性を演出する手法が主流であった。しかし、酵母そのものを新たに探索し、実用化する試みは、コストや技術的障壁の高さから十分に進んでいないのが実情である。</p> <p>本研究では、鹿児島市中心部に位置しながら豊かな自然林を残す「城山の森」に着目し、森に生息する未利用の野生酵母を探索・選抜し、クラフトビール醸造へ応用することで、従来にない香味をもつ新たな地域発ビールの開発を目指した。</p> <p>具体的には、「城山の森」に自生するクスノキの樹木片および樹液から酵母を採取し、スクリーニング培養を行った。その結果、複数条件での試験を経て、遺伝子同定により焼酎酵母やビール酵母と同族に分類される酵母5株を単離した。</p> <p>この5株について、城山観光株式会社・城山ブルワリーで作製した麦汁(80 mL)を用い、発酵温度20℃で小仕込み発酵試験を実施した。</p> <p>発酵初期にはビール酵母より発酵速度が遅いものの、最終的な発酵挙動は同等であることが確認された。</p> <p>これらの研究開発により、オリジナルビールへの実用可能性がある酵母を得ることができた。</p>

【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
<p>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 1件の支援</p>	<p>100%</p>	<p>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1件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。</p>

【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、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。また、大学との共同開発も後押しし、産学官による研究体制の構築を支援する。

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。

(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」：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
<p>本県の状況と課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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まだまだ多く、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も多い。 ・長期的な不安が見込まれる環境の中、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。 	<p>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。</p> <p>① 海外バイヤーが参加する国内展示会・商談会出展助成</p> <p>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）</p>	<p>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</p> <p>間接的 成果 目標 取引成立の助成企業の割合が30%以上</p>	<p>○国内商談会出展助成 15件程度の採択を予定 ※業務の流れ</p> <p>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</p>

【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
- ・よろず支援拠点のコーディネーターへの事業周知

② 募集・応募状況

<一次>

令和7年4月17日から7月31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：3件を受理

5月末日締め：3件を受理

6月末日締め：6件を受理

7月末日締め：9件を受理

<二次>

令和7年8月20日から9月17日まで募集。1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7年5月14日，書面審査 令和7年6月9日，書面審査 令和7年7月3日，書面審査 令和7年8月8日，書面審査 令和7年9月29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7年5月15日付けで3件に交付決定
- 令和7年6月16日付けで2件に交付決定
- 令和7年7月4日付けで6件に交付決定
- 令和7年8月18日付けで7件に交付決定
- 令和7年9月30日付けで1件に交付決定

⑤ 進捗管理

- ・国内商談会出展助成10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19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4～7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7年6月3日から6月19日まで募集
申込者数：25名

③ 開催実績

日時：令和7年6月23日13:30～15:30
参加者数：26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19件について支援することができた。

令和6年度から「海外展開を視野に入れた展示会等への出展」という条件を付しているが、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、展示会セミナーについても概ね好評で、受講後のアンケートでは出展助成事業を利用したいとの回答が多くあった。また、食品関係や展示会後のフォローに特化したセミナーを開催してほ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」
 : ビジネスマッチング強化事業 (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
県内モノづくり企業の更なる受注機会拡大に向けて、県外企業ニーズの把握強化や情報発信力の強化が必要	県内モノづくり企業の新規取引先開拓を促進するため、外注ニーズの収集と技術力の発信を強化し、県外需要の取り込みを図る。	直接的成果目標 ・取引あっせん件数 <u>300件</u> ・企業訪問数 <u>120社</u> 間接的成果目標 ・取引成立件数 <u>75件</u>	○県外発注企業の掘起し 鹿児島県の県外事務所との連携、 県外企業を訪問する広域専門調査員による情報収集 ○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 ○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)、 県外の中小企業支援機関と連携した広域商談会

【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 取引あっせん件数 416件 (目標比+116件)
- ・間接的成果 取引成立件数 70件 (目標比 -5件)

1 内容・実績等

○県外発注企業の掘り起こし

[鹿児島県東京事務所との連携]

- ① 「第30回機械要素技術展」 出展における連携 (本県企業のPR)
 令和7年7月9日(水)～ 11日(金) 幕張メッセ

・連携状況

本県企業のPRを目的として同展示会に出展し、会期中に当センター職員、本県出展企業、東京事務所職員との間で情報交換を行った。東京事務所は、東日本から北海道地域の企業を対象に企業誘致活動や本県出身者の企業等を積極的に訪問しており、訪問した企業の情報など取引あっせんにつながる情報収集を共有していただいた。また、当センターも誘致活動の一助となるよう、サプライヤーの候補となりそうな本県モノづくり企業の情報を提供し、相互の連携強化を図った。

②「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7年10月30日(水)会場：ロイヤルパークホテル（東京都）

・連携状況

関東地域の幅広い業種の企業役員や進出企業、鹿児島県にゆかりのある方々等を懇話会に招き、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、本県モノづくり企業の技術力等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を中心に情報提供を行った。

[広域専門調査員（九州北部1名・九州南部1名）による新規発注案件開拓の企業訪問]

・訪問企業数 303社

※内訳：九州北部 148社, 九州南部 155社

○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7年7月9日～11日 開催場所：幕張メッセ（千葉県）

来場者数：55,749人 出展小間：2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5つの加工区分ごとに本県企業6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7年7月2日～4日 開催場所：西日本総合展示場（福岡県）

来場者数：17,023人 出展小間：2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7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7年10月15日～17日 開催場所：マリンメッセ福岡（福岡県）

来場者数：23,989人 出展小間：2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6社が製作した加工サンプル品等を展示

○商談会の開催

[かごしま取引商談会]

開催日：令和8年2月4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 21社 受注企業 53社

総面談数：174面談

[ミニ商談会]（現場商談）

計7回開催 発注企業 7社 受注企業 32社

- ・1回目（令和7年5月22日～23日） 発注企業 1社 受注企業 4社
- ・2回目（令和7年7月16日～17日） 発注企業 1社 受注企業 5社
- ・3回目（令和7年7月29日） 発注企業 1社 受注企業 1社
- ・4回目（令和7年8月4日～5日） 発注企業 1社 受注企業 8社
- ・5回目（令和7年11月17日～18日） 発注企業 1社 受注企業 5社
- ・6回目（令和7年12月4日） 発注企業 1社 受注企業 6社
- ・7回目（令和7年12月17日～18日） 発注企業 1社 受注企業 3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7年7月2日～3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85社 受注企業 延べ244社 (本県15社)
 総面談数 : 延べ723件 (本県延べ52件)

[九州・中国7県合同広域取引商談会]

開催日 : 令和7年10月16日～17日 開催場所 : マリンメッセ福岡 (福岡県)
 参加企業 : 発注企業 80社 受注企業 205社 (本県27社)
 総面談数 : 609件 (本県80件)

(実績)

本年度は、県外事務所との連携強化、広域専門調査員による企業訪問、展示会出展、各種商談会の開催等の取組を通じて、本県モノづくり企業の販路開拓に向けた基盤整備を着実に推進した。県外事務所との連携により、企業誘致情報や県外企業の動向把握が進み、取引あっせんに繋がる情報収集体制が一層強化された。また、広域専門調査員の九州全域にわたる企業訪問で得られた情報をもとに、地域企業間のネットワークが拡充され、新規発注案件の開拓に向けた関係構築が図られた。

商談会については、広域を含む大規模な商談会だけでなくミニ商談会も随時開催することで、多様なニーズに応じた商談機会を創出し、商談成立件数の増加につながった。さらに主要展示会への出展を通じて、本県企業の加工技術や製品の強みを広域的に発信し、県外企業との接点拡大と本県モノづくり企業の技術等の認知度を高めることができた。

これらの取組により、企業間ネットワークの強化、商談機会の拡大といった成果が得られ、本県企業の受注機会拡大に向けた環境整備も整ってきている。今後も、県内企業の技術力を効果的に発信するとともに、県外企業との継続的な関係構築を図り、持続的な取引機会の創出につながる事業を推進する。

2 課題等

発注企業の具体的・潜在的ニーズを十分に把握するには、継続的かつ体系的な情報収集体制の強化が必要である。また、県外企業が求める技術情報を効果的に届ける仕組みを構築するなど、情報発信の質・量の向上が求められる。

半導体関連だけではなく今後成長が期待される、航空・宇宙・防衛・医療・蓄電池等の新分野の発注動向、技術要件、参入条件等に関する情報を収集し、参入に向けた基礎情報の整備を図るとともに、当該成長分野への参入支援にも努める必要がある。

【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		[実績]
・取引あっせん件数 <u>300件</u>	○	<u>416件</u> （達成率 138%）
・企業訪問数 <u>120社</u>	○	<u>319社</u> （達成率 265%）
間接的成果目標	△	[実績]
・取引成立件数 <u>75件</u>		<u>70件</u> （達成率 94%）
		<u>目標を達成できなかった理由</u> 企業訪問、商談会、展示会を通じて多くの発注ニーズを掘り起こすことができ、その結果、取引あっせん件数については目標を達成した。一方で、半導体関連分野の低迷により、具体的な発注が先送りされるケースが多発し、成立件数は伸び悩んだ。ただし、現在も折衝中の案件(171件)が存在しており、今後の成約につながる可能性が高い。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

多数の発注企業と新たに面識を得られたことは大きな成果であり、本事業は将来的な取引拡大に向けた重要な基盤となっている。今後は、取引あっせん、展示会出展支援、情報提供を一体的に実施することで、県内企業における販路拡大の総合的な支援をさらに推進する。

本県モノづくり企業の技術力を積極的に発信し、企業の売上増加を実現するとともに、その成果として企業規模の拡大や賃上げなどの雇用環境改善を促す。これにより、本県製造業全体の競争力向上と地域経済の活性化を図ることを目指す。

また、県内モノづくり企業の受注機会拡大に向け、①県外企業ニーズの把握強化、②商談機会の質的向上、③情報発信力の強化を柱として事業を展開する。展示会・商談会を通じて、航空・宇宙・防衛・医療・蓄電池など成長性の高い新分野に関する情報も得られたことから、これらの分野に対して県内企業の技術力を多面的かつ広域的に発信し、新たな販路開拓につなげていく。