



第五期 中期経営計画(案) (2026~2030)

基本理念

「中小企業の笑顔あふれる未来へ！」

～皆様から信頼され、ともに歩み、成長し続けます～



公益財団法人 大分県産業創造機構

〒870-0037 大分市東春日町17番20号(ソフトパークセンタービル)

「挑戦」「創造」「継続・伴走」

TEL 097-533-0220

FAX 097-538-8407

<https://www.columbus.or.jp>

E-mail ossk@columbus.or.jp

目 次

I 第五期中期経営計画策定にあたって.....	1
計画の概要	2
II 事業戦略	5
1 経営基盤の強化.....	5
(1) 相談対応や専門家派遣による課題解決	5
(2) ものづくり産業の取引拡大支援.....	6
(3) 県産品の販路開拓支援.....	7
2 新事業展開への挑戦.....	8
(1) 経営革新計画策定支援.....	8
(2) 新たな旗艦商品開発・販路開拓支援	9
(3) 6次産業化支援.....	10
(4) 起業・創業支援.....	11
3 先端技術産業による新事業の育成.....	12
(1) 高度な研究開発支援・産学官金連携の推進	12
(2) 先端技術分野への参入支援	13
4 産業集積の促進	14
(1) 自動車産業への集中支援.....	14
(2) 半導体関連産業の振興.....	15
5 多様な人材の育成・交流	16
(1) 研修を通じた人材育成	16
(2) 異業種交流の推進.....	17
III 計画推進のために	18
1 安定した経営基盤の確立.....	18
(1) 財政基盤の安定化.....	18
(2) 機構内DXの推進.....	18
(3) 職員の育成と組織の活性化	18
2 企業訪問の強化	20
3 他機関との連携強化	21
4 情報提供及び情報発信の強化	22
5 計画の進行管理	23

I 第五期中期経営計画策定にあたって

中小企業を取り巻く環境は、構造的な人手不足に加え、地政学リスクの高まりからエネルギーや原材料等の調達コストの高騰、デフレ脱却に向けた賃金の上昇、金利のある世界の到来など、厳しい状況が続いている。また、グローバルサプライチェーンの再構築や諸外国の経済政策の影響など、経営者が直面する課題は、複雑・多様化しています。

国の中小企業白書・小規模企業白書（2025年度版）では、雇用の7割を占める中小企業・小規模事業者に期待する一方、激変する環境において、従来のやり方では現状維持も困難であり、現下の課題を乗り越え、業績向上や賃上げ・投資の促進、従業員確保など、成長し持続的発展を遂げるには、経営者の「経営力」の向上が重要としています。

また、生産性や付加価値を向上させることが企業の競争力強化と持続的成長のために不可欠であり、特に人手不足やグローバル競争が激化する現代において、限られた資源で最大の成果を生み出す力が求められています。

県は、大分県長期総合計画「安心・元気・未来創造ビジョン2024」に掲げた産業政策を着実に進めており、その具体的な取り組みを示した「おおいた産業活力創造戦略2025」に基づき、賃金と投資がけん引する成長型経済を目指すべく、中小企業の経営基盤の強化や、産業集積の推進、先端技術を活用した新産業の育成など、事業者が「元気」に活躍でき、新たなビジネスや魅力が生み出される「未来創造」に向けた環境整備などを力強く展開しています。

当機構は、県産業経済の発展に寄与するため、本県の中核的支援機関として、県の産業政策と目指すべき方向を一に中期経営計画を策定し、機構の強みである「伴走支援」「产学研官金連携」により、中小企業の元気創造、経営力向上に寄与すべく、皆様と共に成長し、変化する時代に挑戦してきました。

第四期中期経営計画（2023～2025年度）の2024年度実績をみると、取引支援では、積極的な企業訪問や県内外の展示商談会への出展支援を行った結果、自動車・半導体関連など受発注取引の拡大に繋げることができました。経営革新では、当機構が支援した33件（県全体の約26%）が承認されるなど、中小企業の競争力強化に大きく貢献しています。食品等県産品の販路開拓は、ライブeコマースや商談会のための事前セミナーを開催し、様々な手法により商談成立に繋げるなど、きめ細やかな支援が実を結んでいます。いずれも、支援後のフォローにも注力し、企業訪問による聴き取りや情報提供など、中小企業・小規模事業者との継続的な関係構築に職員一丸となって取り組んでいるところです。

第五期中期経営計画（2026～2030）計画期間中の2029年4月には、当機構が財団法人として設立してから30周年の節目を迎えます。今後とも、本計画の着実な推進により、中小企業の笑顔あふれる未来となるよう、皆様から信頼され、ともに歩み、成長しつづける機構を目指した取り組みを実行していきます。

計画の概要

（1）基本理念

「中小企業の笑顔あふれる未来へ！」
～皆様から信頼され、ともに歩み、成長し続けます～

（2）職員の行動指針

①スピードと現場力の發揮

実態を把握したうえで、スピード感を持って対応します

②多様化するニーズへの対応

課題解決に向け、きめ細かな対応を心掛けます

③他機関との連携強化

多様化、複雑化、高度化する課題解決に向け、他の支援機関等との連携を強化します

（3）期間

5年間：令和8年度（2026年度）～令和12年度（2030年度）

（4）事業戦略

事業戦略では、①経営基盤の強化、②新事業展開への挑戦、③先端技術による新産業の育成、④産業集積の促進、⑤多様な人材の育成・交流の5項目を戦略の柱に、当機構の機能や強みを活かした伴走支援に取り組みます。

①経営基盤の強化

企業からの経営課題をはじめとする相談対応や、課題解決に向けた専門家の派遣などに取り組むとともに、取引あっせんのための企業訪問や受注拡大・販路開拓のための展示会・商談会への出展を支援します。

②新事業展開への挑戦

新たな事業展開を目指す企業を応援するため、経営革新計画の策定支援や旗艦商品の開発、販路開拓支援に取り組むとともに、6次産業化の取組支援や、起業・創業の実現を後押しします。

③先端技術による新産業の育成

产学官金連携の活動を通じて新技術・ノウハウの高度化等を図り、国等の競争的資金事業の獲得を目指すとともに、事業実施を支援します。

また、宇宙産業をはじめとする先端技術分野への参入や取引拡大を支援するため、情報収集・提供の実施、マッチングに取り組みます。

④産業集積の促進

自動車関連産業について、受発注情報の収集・提供による取引拡大を図るとともに、新規参入や次世代自動車等に関する新たな事業への参入など支援します。

また、半導体関連産業について、高度な研究開発や人材育成を支援するとともに、国内外の展示・商談会等を通じた販路開拓・拡大やネットワークづくりを推進し、地域全体の競争力向上を目指す取組を支援します。

⑤多様な人材の育成・交流

マネジメントスクールや一般研修を開催し、新採用職員から管理職職員、経営幹部候補等の多様な人材の育成を支援するとともに、異業種の交流・連携による新ビジネス創出の支援を行います。

(5) 計画推進のために

同計画の推進、達成を下支えすべく、当機構の安定した経営基盤の確立（財政基盤の安定化、機構内DXの推進、職員の育成、組織の活性化）に取り組みます。

また、伴走支援の基本である企業訪問を強化し、会員サービスの向上に努めるとともに、新規訪問先の開拓やニーズ収集、国・県等の支援施策に係る情報提供、機構の魅力発信などに取り組みます。

加えて、商工団体等の支援機関や金融機関との連携を強化し、多様化、複雑化する経営課題の解決を支援するとともに、支援の質の維持・向上を図ります。

計画の着実な実行により、中小企業の生産性の向上や経営課題の解決、時代の変化に柔軟に対応する新たなチャレンジを支援します。



「挑戦」「創造」「継続・伴走」

公益財団法人 大分県産業創造機構

第五期 中期経営計画(2026~2030)

中小企業を取り巻く環境

- ・物価高によるコスト上昇
- ・深刻な人手不足
- ・人件費の高騰(最低賃金大幅アップ)
- ・金利のある世界の到来
- ・諸外国の経済政策の影響等

基本理念	「中小企業の笑顔あふれる未来へ！」～皆様から信頼され、ともに歩み、成長し続けます～				
職員の行動指針	①スピードと現場力の発揮 ②多様化するニーズへの対応 ③他機関との連携強化				
計画期間	5年間：令和8年度(2026年度)～令和12年度(2030年度)				
生産性・付加価値向上対策	5つの事業戦略・取組				
1 経営基盤の強化	2 新事業展開への挑戦	3 先端技術による新産業の育成	4 産業集積の促進	5 多様な人材の育成・交流	
(1)相談対応や専門家派遣による課題解決	(1)経営革新計画策定支援 ・経営計画のプランシミュエーション ・計画実行に向けた支援策活用のフオローアップ	(1)高度な研究開発支援 ・産学官金連携の推進 ・成長型中小企業等研究開発支援事例への取り組み ・次世代自動車事業への進出や転換支援	(1)自動車産業への集中支援 ・取引拡大支援 ・新規参入支援 ・次世代自動車事業への進出や転換支援	(1)研修を通じた人材育成 ・マネジメントスクール(半年間) ・一般研修(サポート)	
(2)ものづくり産業の取り組み支援	(2)新たな旗艦商品開発・販路開拓支援 ・機構の基幹事業を活用した商品開発及び販路開拓支援	(2)半導体関連産業の振興 ・運営支援 ・技術グループ活動支援 ・交流会開催 ・会員交流	(2)半導体関連産業の振興 ・研究開発 ・人材育成 ・販路開拓 ・会員交流	(2)卒業種交流の推進 ・交流会開催 ・新規参入支援	
計画推進のために	1 安定した経営基盤の確立 2 企業訪問の強化 (体制整備など)	3 他機関との連携強化 4 情報提供及び情報発信の強化	(1)財政基盤の安定化 (2)機構内DXの推進 (3)職員の育成と組織の活性化)		中小企業の生産性の向上や経営課題の解決、時代の変化に対応する柔軟なチャレンジを支援

II 事業戦略

1 経営基盤の強化

(1) 相談対応や専門家派遣による課題解決

現状・課題・方向性

- 世界の経済動向や国際情勢が、地方の中小企業・小規模事業者にまで即時的に影響するようになり、また、日本経済が、投資と賃上げが牽引する成長型経済への転換期にある中、中小企業等の経営者は、急速かつ大規模な環境変化に対応するため、多くの経営課題に直面しています。
- 経営者の抱える小さな困りごとから大きなチャレンジまで、幅広く相談できるワンストップ窓口を置き、専門家等による助言・指導を通じて、経営者が自ら課題に対応できる力を高めます。

具体的な取組

多様化、複雑化する経営課題に果敢に取り組む経営者からの相談内容について、課題の棚卸と整理を行い、適する支援制度の提案、高度な助言・指導を行う専門家への橋渡し及び専門窓口等へのアクセス支援など、課題の解決に向けた対応を行います。

- 機構職員が相談を受け付け、課題解決につながる窓口等を案内
- よろず支援拠点、スタートアップセンターにおける専門的な相談対応
- 生産性向上支援センター（仮称）による実務経験者等の現場派遣型伴走支援
- 多岐に渡る専門分野のアドバイザーの派遣による助言・指導
- 各支援機関とのネットワークの積極的な活用



(アドバイザーの派遣による助言・指導の様子)

指標

活動指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
相談対応・アドバイザー 派遣件数(件)	13,739	13,900	13,900	13,900	13,900	13,900

成果指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
経営課題への対応力 向上率(%) ※	-	90	90	90	90	90

※「経営課題への対応力向上率」とは、専門家による助言・指導を受けた事業者のうち、「経営課題の解決に役立つ知識やノウハウを習得した」と評価した者の割合をいう。

(2) ものづくり産業の取引拡大支援

現状・課題・方向性

- 原材料費、光熱水費の高騰や人手不足など、中小企業者を取り巻く環境は厳しい状況が続いています。
- そのような環境下で、付加価値の高い新たな分野への参入や新規取引先の開拓が必要とされています。
- 機構では、自動車、半導体、宇宙、医療など、様々な分野の情報提供や参入支援を行います。また、新規取引先の開拓を支援することで、収益力の向上、取引の拡大を支援します。

具体的な取組

① 取引あっせん支援

発注案件を開拓するための県内外企業訪問を実施します。また、県内中小企業者に関しては、営業する余力のない小規模な事業者への支援も意識した積極的な企業訪問活動等により、新規取引先の紹介（取引あっせん/マッチング）を行います。

② 商談会開催・展示会出展支援

県内外の発注企業との商談会を開催し、県内企業の受注量拡大を図ります。

展示会に関しては、取引拡大/情報収集が見込める県外のものづくり系展示会への出展支援を実施し、県内企業の受注量拡大/新分野進出を目指します。



（県内外での広域商談会の開催）



（県外展示会への出展支援）

指標

活動指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
企業訪問／相談件数(件)	708	900	900	900	900	900

成果指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
取引あっせん（マッチング）件数(件)	412	450	450	450	450	450

(3) 県産品の販路開拓支援

現状・課題・方向性

- ・ 県産品の販路開拓は、県はじめ各支援機関等において商談会やオンラインショップなどを活用した各種事業を通じて支援を行っています。
- ・ 機構では、県内中小企業者の販路開拓・拡大支援を目的に、令和2年度から公益財団法人全国中小企業振興機関協会の補助金「中小企業地域資源活用等促進事業（通称：ジャンプアップ）」を活用し、県外展示商談会への出展支援やセミナー等を実施しています。
- ・ 引き続き、各展示商談会における成果等を踏まえ、新たな展示商談会への出展なども検討しながら、より効果的な販路開拓を行っていきます。
- ・ また、「おおいた中小企業活力創出基金助成金（通称：かがやき）」の運用益で助成を行った新商品の販路開拓・拡大のため、継続的なフォローアップや支援を行っていきます。

具体的な取組

- ① 「中小企業地域資源活用等促進事業（通称：ジャンプアップ）」により、中小企業の過去の出展実績やその成約成果等を勘案しながら、更なる販路開拓のため効果の高い展示商談会への出展支援や個別商談会の開催、展示商談会対策に向けたセミナー等を実施します。
- ② 日本国内の人口減少を受け、更なる販路開拓のために、海外向けのライブコマースなどを活用したテストマーケティングや、国内における海外向けの展示商談会への出展支援など、今までにない新たな販路開拓に取り組んでいきます。
- ③ 「おおいた中小企業活力創出基金助成金（商品開発支援事業）」により開発した旗艦商品の販路開拓・拡大に取り組みます。



（県外展示商談会出展支援）

指標

活動指標	参考	目標値				
	R6 ※	R8	R9	R10	R11	R12
食品等商談会の出展企業数(社)	61	20	20	20	20	20

成果指標	参考	目標値				
	R6 ※	R8	R9	R10	R11	R12
食品等商談会での成約件数(件)	199	80	80	80	80	80

※R6年度は、当機構の中小企業チャレンジ支援基金を取り崩して、R7年度の予算額・事業内容とともに約2倍の規模で実施。

2 新事業展開への挑戦

(1) 経営革新計画策定支援

現状・課題・方向性

- ・ テクノロジーの進化や情報の高速化が進む中、新しいモノやサービスが日常的に生み出されており、既存事業を継続するだけでは、企業の持続可能性が見通せない時代を迎えています。
- ・ 新たな事業活動の展開により経営を相当程度向上させる中期的な経営計画（経営革新計画）の策定及び実行を支援することにより、企業の挑戦を後押しします。

具体的な取組

新たな商品やサービス、リブランドなどに意欲的に取り組む企業に対し、丁寧なヒアリングと対話を通じて多くの気づきを提供しながら、経営計画のブラッシュアップを行い、県への申請に向けて支援します。承認を受けた計画を着実な実行につなげるため、補助金等支援策の活用に向けたフォローアップも行います。

- ①新たな取組に挑戦する企業の訪問
- ②経営革新計画の策定支援
- ③経営革新計画の実行に向けた補助事業計画の策定支援



（経営革新計画の策定・実行支援により開発された新商品（ギフト・通販商品化））

指標

活動指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
広報誌・企業訪問等による事例紹介件数(件)	63	60	60	60	60	60

成果指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
経営革新計画承認件数(件)	33	30	30	30	30	30

(2) 新たな旗艦商品開発・販路開拓支援

現状・課題・方向性

- ・ ものづくり産業を取り巻く環境が急激に変化する中、地域経済を支える中小企業の活性化を進めるためには、新たな付加価値を創出する取組を支援することが必要です。
- ・ 機構では、国・県・金融機関の支援を得て、平成30年度に「おおいた中小企業活力創出基金」を造成し、その運用益を活かして令和元年度から「おおいた中小企業活力創出基金事業（通称：かがやき）」を実施しています。引き続き、各展示商談会における成果等を踏まえ、新たな展示商談会への出展なども検討しながら、より効果的な販路開拓を行っていきます。
- ・ 今後とも、当該事業を通じて支援を続ける一方、当基金が令和10年度に終期を迎えることから、令和9年度にはこれまでの検証と新たなニーズを踏まえ、新基金造成を含めた検討を行う必要があります。

具体的な取組

- ① 県内中小企業者の収益力向上や事業拡大を目的として、将来的に企業の顔となり得る商品（サービスを含む）や既存商品の改良又は独自技術を生かした新分野への参入等により「旗艦商品」を創出する取組への支援を行うため、おおいた中小企業活力創出基金助成金（商品開発事業）の助成事業に取り組みます。
- ② 上記助成事業により開発した「旗艦商品」の販路開拓・拡大に取り組みます。【再掲】



（多言語同時翻訳 I P 無線機）



（犬猫用歯周病菌活性検査キット）

指標

活動指標	参考	目標値				
		R6 ※	R8	R9	R10	R11
おおいた中小企業活力創出基金助成金応募件数(件) ※	21	20	10	—	—	—

成果指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
おおいた中小企業活力創出基金事業化件数(件) ※	14	6	6	3	—	—

※当該基金事業はR10年度に終期を迎えることから、活動指標はR9年度まで、成果指標はR10年度までの目標数字となる。

(3) 6次産業化支援

現状・課題・方向性

- ・ 県内各地域が将来にわたり経営を維持・存続していくためには、地域に密着し津々浦々で営まれている農林水産業の活力を維持するとともに、農林水産物以外の文化、歴史や森林、景観などの多様な地域資源の活用が喫緊の課題です。このため、国や県において、商工業や観光、ITサービス業と農業との連携、農林水産業及び地元企業などの多様な事業者による6次産業化を起点とし、地域資源の活用や地域と連携した新事業の展開が積極的に取り組まれています。
- ・ 機構では、この活動を支援するため、平成24年度から大分県6次産業化サポートセンター（現：大分県6次産業化・地域資源活用・地域連携サポートセンター）を運営し、農林漁業者の経営改善計画の策定を支援するとともに、計画達成に必要な課題解決に応じた効果的な支援ができるよう、地域プランナーの専門分野を活かした派遣を行っています。今後も効果的な支援を行うためには、課題と専門性が合致したプランナーの派遣を行い、計画を達成することが肝要です。
- ・ 引き続き、農林漁業者及び地元企業の地域ビジネスの展開や新たな付加価値の創出を支援し、事業者の所得向上を通じて地域の成長力を高めていくため、国や県等との連携を強化した支援に取り組みます。

具体的な取組

- ① 農林水産物をはじめ多様な地域資源の活用を進めようとする農林漁業者及び地元企業のための相談窓口を設置し、6次産業化や新事業の取組に対するアドバイスや各種支援制度の活用促進等を行います。
- ② 県内外の食品加工技術、商品企画、販路開拓、経営管理等の専門家で構成する地域プランナーの派遣や九州農政局、県、市町村及び金融機関等の関係機関との連携により、経営改善計画の作成や計画達成に向けての支援を行います。
- ③ 商品の企画開発から品質管理、品質表示、販路開拓、観光、民泊等に至る様々な研修や情報提供を実施し、6次産業化のみならず、地域資源活用や地域連携を目指す人材の掘り起し・育成を進めます。
- ④ 国、県、市町村、関係団体と情報共有を密に行い、関係機関・団体が一体となって事業推進に取り組みます。



(大分県産加工食品トレードショー出展支援)

指標

活動指標	参考	目標値					
		R6	R8	R9	R10	R11	R12
地域プランナー派遣件数(件)	202	170	170	170	170	170	170
成果指標	参考	目標値					
		R6	R8	R9	R10	R11	R12
支援事業者数(者)	29	24	24	24	24	24	24

(4) 起業・創業支援

現状・課題・方向性

- ・ 人口減少が進む中、地域経済の活性化を図るには、既存事業の成長のみならず、新たなサービスや雇用を持続的に生み出す起業・創業支援が必要です。
- ・ 県内の創業の多くは飲食業、理・美容業、小売業が中心です。その中で社会的インパクトを与え急成長を遂げるスタートアップの発掘も重要です。
- ・ おおいたスタートアップセンター（通称：スタセン）では、各分野に精通したコーディネーターが創業に向けた相談に応じるとともに、学びの機会の提供やネットワーク形成を促進し、創業実現を後押しします。また、未来に向けた取組として、イノベーションが生まれる環境づくりを進め、県内における起業やスタートアップ創出への関心を高めていきます。

具体的な取組

事業のフェーズに応じて、創業アイデアやテーマ、コンセプト、事業計画及び成長戦略などをヒアリングし、検討・実行すべきことを一緒に整理しながら助言を行います。創業予定者や創業者に加え、支援機関、金融機関、ベンチャーキャピタル、先輩起業家や企業など、多様なプレイヤーが集う拠点づくりを進めてハブ機能の強化に取り組むことで、事業の成長段階に応じた支援につなげます。

スタートアップが集まる都市圏と連携し、多様なエコシステムの構築や県内での実証・社会実装の機会創出を図るため、交流・情報交換を行います。

- ① 創業相談、起業家向けオフィス（登記可能）の貸付、交流スペースの活用
- ② 創業準備セミナーや起業支援イベントの開催
- ③ 都市圏スタートアップや支援機関等とのネットワーク形成



(各種セミナーの開催)



(スタセン内における交流の場創出)

指標

活動指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
スタセンのコーディネーターが関与した相談件数(件) ※	1,292	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200

※過去5年平均は「1,040件」(R8年度から市町の自主事業となった創業支援セミナ一分を除く)。

成果指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
創業実現件数(件) ※	65	60	60	60	60	60

※過去5年平均は「56件」。「創業実現件数」とは、スタセンが関与した者(社)のうち創業した件数をいう。

3 先端技術による新産業の育成

(1) 高度な研究開発支援・産学官金連携の推進

現状・課題・方向性

- ・ 機構は、県内ものづくり企業等が大学・公設試験研究機関等と連携して行う共同研究開発を支援する一環として、経済産業省の補助金「成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-tech 事業）」の事業管理機関として、長年にわたり取り組んできました。
- ・ これら新技術等研究開発の苗床を育み、事業化を図る上では、産学官金で構成する「大分県産学官金連携推進会議」の交流グループ活動をステップアップし、公募型補助事業等への提案となる活動に促す必要があります。
- ・ 引き続き、産学官金連携を通じて新技術・ノウハウの高度化や高付加価値化が実現するよう支援の強化が求められています。

具体的な取組

- ① 成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-tech 事業）等について、県や公設試験研究機関等と連携して情報収集や企業訪問を行い、事業案件の掘り起こし、申請に向けた支援を行います。Go-tech 事業で採択された案件については、事業管理機関として、事業全体の執行・管理など、きめ細やかな支援を行います。
- ② 「大分県産学官金連携推進会議」において、交流グループ活動に対する助言を行うとともに、グループ相互の情報・意見交換を行う場や成果発表の機会を設け、産学官金連携の取組を進めています。
- ③ 国等の補助事業についても、県内企業に有用な情報収集に努め、企業ニーズに合った情報を提供します。



(共同研究推進委員会)



(産学官金交流大会)

指標

活動指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
産学官金連携の取組数(件)	24	20	20	20	20	20

成果指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
競争的資金事業実施数(件)	0	3	3	3	3	3

(2) 先端技術分野への参入支援

現状・課題・方向性

- 多くの課題に直面する県内中小企業は、従来の事業領域に留まらない積極的な展開が求められています。特に、半導体、次世代自動車、宇宙分野等の成長分野への参入や、ロボット、AI、デジタル技術等の先端技術の導入・活用による取組が期待されています。
- 当機構がこれまでに培った支援ノウハウや県内外企業の情報は、先端技術分野へ挑戦する企業の支援に役立つものです。
- 先端技術分野への参入等を希望する企業に対し、情報収集と提供、取引先の紹介、助成金の獲得等、様々な視点での伴走型の支援を実施します。

具体的な取組

① 宇宙産業等への参入及び交流支援

宇宙産業をはじめとする先端技術分野への参入や取引の拡大を図るため、展示会等を通じて宇宙関連産業等の情報収集を実施し、県内の技術シーズ等を勘案したマッチングを行います。

② 情報提供及び助成金等申請支援

セミナーや展示会、個別の案件情報を提供し、より多くの県内企業に向けた情報発信を強化します。

また、助成金等の申請を支援するなど、伴走支援を実施します。



(地球低軌道環境観測衛星「てんこう 2」のレプリカ)



(宇宙関連展示会への出展)

指標

活動指標	参考	目標値					
		R6	R8	R9	R10	R11	R12
伴走支援件数(件) ※		35	40	40	40	40	40

※「伴走支援件数」とは、県内企業に対する年複数回の継続した支援を実施した件数をいう。

成果指標	参考	目標値					
		R6	R8	R9	R10	R11	R12
活用・参入件数(件) ※		4	3	3	3	3	3

※「活用・参入件数」とは、上記伴走支援により、先端技術を導入、または先端技術分野の取引が発生した件数をいう。

4 産業集積の促進

(1) 自動車産業への集中支援

現状・課題・方向性

- ・ 北部九州地域では日産自動車九州、トヨタ自動車九州、ダイハツ九州、日産車体九州が立地する日本の自動車生産の一大拠点としての役割を担っており、とりわけ大分県内においては、ダイハツ九州進出を機に県外の自動車関連企業が集積してきました。
- ・ 進出企業のみならず地場企業への取引拡大が課題となっており、諸外国の経済政策の影響やEV等の次世代自動車の進展等に対応するための支援が必要です。

具体的な取組

自動車関連産業支援プロジェクトチームを中心に以下のとおり取り組みます。

① 受発注情報の収集と提供による取引拡大

発注企業(自動車メーカー、自動車部品一次・二次メーカー)へ積極的にアプローチし、発注情報を県内企業に提供するとともに、受注希望企業のニーズを収集し発注企業との橋渡しを行い、取引の新規開拓と拡大を図ります。

② 自動車産業への新規参入支援

国内の基幹産業であり、すそ野の広い自動車産業への参入を検討している企業の発掘と発注元企業の紹介による円滑な取引開始の支援をはじめ、自動車産業ならではの品質(Q)、コスト(C)、納期(D)に対する要求水準に達するまでのアドバイス等を行います。

③ 次世代自動車に関する新たな事業への進出や事業転換への支援

今後の普及が予想されるEV等に基幹部品として用いられるバッテリー、モーター、インバーターやその周辺部品の生産、車体軽量化を目的とした部材活用、工法導入等で活路を見出せるよう国、県、自動車メーカー、自動車部品一次メーカーと連携を密にし、意欲ある企業に必要な情報の提供とアドバイス等を行います。



(自動車産業への新規参入支援)



一次部品メーカーを
県内受注企業へ紹介



次世代自動車に
関する支援

指標

活動指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
企業訪問／相談件数(件)	440	440	440	440	440	440

成果指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
取引あつせん件数(件)	110	100	100	100	100	100

(2) 半導体関連産業の振興

現状・課題・方向性

- 半導体市場は、G X・D Xの進展やA I・自動運転などの普及により、成長が続く見込みです。
- 一方で、技術革新や国際情勢の変化に対応するため、県内企業には、価値創出型への転換も求められています。
- 持続的成長には、高付加価値化、環境対応、省人化、人材確保が不可欠です。
- こうした課題に対し、地域ニーズと技術のマッチング、異分野連携、新事業創出、研究開発・海外展開への支援などを強化し、地域全体の競争力向上を目指します。

具体的な取組

大分県L S I クラスター形成推進会議を核に県と連携して、以下の取組を推進します。

① 研究開発

申請件数の多寡にとらわれず、開発力・事業化可能性の高い案件に重点的な支援を行うことで、質の高い研究開発の推進と地域産業の競争力向上を図ります。

② 人材育成

半導体基礎教育を継続的に実施するとともに、产学連携を一層強化するため、カリキュラムの充実、大学連携ラボへの支援、インターンシップ受入れ体制の拡充、若年層への教育機会の拡大などを検討・推進します。

③ 販路開拓

海外ビジネスマッチングの機会創出や国内外展示会への出展拡大を通じて、県内企業の販路拡大と新規取引の獲得を支援します。

④ 会員交流

半導体産業の変化を的確に捉え、最新の技術・事業動向を共有することで、会員同士が学び合い、共に成長できるネットワークづくりを推進します。

また、一部の会員に活動が偏らないよう、より多くの会員が自発的に事業へ参画できる仕組みを整備し、「参加するクラスター」への転換を図ります。



(半導体基礎講座)



(台湾商談会)



(セミコンジャパン)

指標

活動指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
商談イベント回数(回)	2	3	5	5	6	6

成果指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
商談数(件)	84	80	120	120	150	150

5 多様な人材の育成・交流

(1) 研修を通じた人材育成

現状・課題・方向性

- ・ 人口減少・少子高齢化等による人手不足に対応するため、時代の変化に柔軟に対応できる意欲的な人材の育成は、中小企業共通の課題となっています。それら課題に対応するため、機構は、「大分県人材育成センター」として、新入社員から管理職まで、段階や部門ごとに必要なスキルをピンポイントで受講できる「一般研修」や、企業の後継者・経営幹部候補者を対象とした「マネジメントスクール」を開催しています。
- ・ マネジメントスクールは、昭和53年の開催から約半世紀の歴史があり、これまでの修了生には、県経済を牽引する企業のトップ、幹部として活躍されている方々も多数おられます。リーダーシップや事業戦略に必要なスキルを学ぶワークショップや、現役経営者から自身の体験を踏まえた経営戦略を直に聞くことができる講話は、受講生からも好評なカリキュラムとなっています。
- ・ 一方で、定員割れの講座があるなど、企画内容や募集方法等に課題があるため、今後とも、技術の進展や企業ニーズなどにマッチした研修内容の企画・運営を行う必要があります。

具体的な取組

引き続き、下記研修の開催により多様な人材育成を支援します。より実効性のある研修機会を創出するため、受講者アンケートや企業訪問等によるニーズ把握を行うとともに、効果的な人材育成につながる講師情報の収集・選定、業界動向の把握など、受講者満足度の高い研修企画となるよう取り組みます。

① マネジメントスクール（半年間）

県内経済を牽引する企業の後継者や経営幹部候補者を育成するため、上場企業の経営者をはじめ経験豊富な講師陣による経営戦略やリーダーシップ等を習得する研修を実施します。業種を越えたネットワークづくりに寄与すべく、参加者同士の交流機会を創出します。

② 一般研修（スポット）

企業で活躍する人材を育成するため、「新入社員研修」や「コーチング研修」、「サイバーセキュリティ対策研修」、「生成AI活用研修」など、成長段階に応じて選択できる研修を実施します。



(マネジメントスクール：リーダーシップ研修)



(一般研修：新入社員研修)

指標

活動指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
研修開催回数(回)	26	30	30	30	30	30
成果指標	参考	目標値				
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
受講者満足度(%)	96.6	95	95	95	95	95

(2) 異業種交流の推進

現状・課題・方向性

- 本県で一番長い歴史を持つ異業種団体「大分県異業種連携企業会（豊信会）」や、企業単独では困難な新製品・新サービス等の開発などに異業種の若手経営者等が取組む「大分県技術・市場交流プラザ大分」では、会員相互の交流や連携強化のための取組が、活発に行われています。
- それぞれの活動は、自社の技術力向上や経営戦略に資するとともに、地域課題の解決や新たな連携・ビジネスの創出につながるなど大きな成果を上げており、今後とも、異業種連携の強みを活かした取組が期待されています。

具体的な取組

① 交流、連携による新ビジネス創出支援

異業種交流の事務局として、各団体のニーズに応じた事業サポートに努め、異業種交流・連携を推進し、新ビジネスの創出を支援します。



(豊信会：講演会)



(プラザ大分：総会)



(豊信会：交流会)



(プラザ大分：交流会)



(豊信会：視察研修)



(プラザ大分：視察研修)

III 計画推進のために

1 安定した経営基盤の確立

(1) 財政基盤の安定化 (2) 機構内DXの推進 (3) 職員の育成と組織の活性化

現状・課題・方向性

① 財政基盤の安定化

- ・ 機構の経営は、近年の物価や人件費の高騰、それに伴う会員数の減など、複合的な要因により厳しい状況におかれています。
- ・ 一方で、令和7年4月に公益法人認定法が改正され、財務規律の見直し等により社会的課題への機動的な取組が可能になったことから、将来にわたり安定的な経営・活動を行うべく、「中期的収支均衡」に基づき、資金の効果的な活用を図っていきます。

② 機構内DXの推進

- ・ 機構内の業務として電子決裁等が進む一方で、給与の支払事務等においてアナログな業務が未だ散見されるなど、事務のデジタル化が課題となっています。
- ・ 内部事務のデジタル化や生成AI等の活用により、業務効率化・生産性向上が図られるとともに、限られたマンパワーをフルに活かした企業支援に注力することができるため、機構全体のDXを推進する必要があります。

③ 職員の育成と組織の活性化

- ・ 外部環境の変化が激しい中、多様化・複雑化する企業ニーズに対応するだけでなく、課題解決につなげる提案ができる人材を育成するため、職員一人ひとりの資質・能力の向上が求められています。
- ・ 人才育成は、組織が持続的に成長するために欠かせない取組であり、日々のOJTのみならず、(公財)全国中小企業振興機関協会、(独)中小企業基盤整備機構など他機関が実施する専門研修に職員が参加しやすい組織運営を行うとともに、職員自ら研鑽に励み、専門知識等の習得に取り組む姿勢を後押しする雰囲気づくりも重要です。
- ・ 個々の意識改革はもとより、専門知識や支援スキルの習得・情報共有による職員間の自由なディスカッションにより、風通しの良い職場づくり、組織の活性化を目指します。

具体的な取組

① 財政基盤の安定化

[外部資金の獲得や収入増に向けた取組]

- ・ 一般管理費を含む国や県補助金等をはじめとする外部資金の獲得
- ・ 機構の支援活動や魅力発信による会員や研修事業受講者の増
- ・ 貸会議室の長期貸出、ソフィアホールや研修室の利用促進
- ・ 情報誌「創造おおいた」やホームページ等の広告掲載収入の増

[経費節減に向けた取組]

- ・ デジタル化の促進による機構内事務の効率化、時間外勤務の縮減、ペーパーレス化

② 機構内DXの推進

[生成AIの活用]

- ・ 生成AI等のデジタルツールにより、資料作成の迅速化を図るとともに、企画立案等に活用するなど業務効率化に取り組みます。

[内部事務の効率化等による企業への支援体制の強化]

- ・ 事務のデジタル化等による業務効率化を図ることで、相談対応や企業訪問等に注力する時間を確保するなど、支援体制を強化していきます。

③ 職員の育成と組織の活性化

[目標管理と達成評価]

- ・ 毎年度、プロパー職員個々が具体的な事業成果目標を設定し、目標達成に向けた取組を計画的に推進します。活動実績・成果等については、職員勤務評定規程に基づく評定を年2回行うとともに、評定結果は職員本人に開示することで自己変革意識を醸成します。

[自己研鑽意欲を喚起させる職場環境づくり]

- ・ プロパー職員自らが、組織としての使命と自分の役割を理解し、自分が掲げたキャリアプランの実現に向けて取り組む自己研鑽（資格取得、研修等への参加など）やスキルアップを後押しします。

[多様性を活かした組織マネジメント]

- ・ 機構は、プロパー職員、県・市・金融機関・民間企業からの派遣職員、契約職員など、多様な人材で構成されています。それぞれの経験や人脈など強みを持ち寄り、組織として総合力を発揮するため、報連相による情報共有を密に行うとともに、日々のコミュニケーションを通じた相互理解の深化、誰もが発言しやすい明るい職場づくりに取り組みます。



(貸会議室：ソフィアホール)



(情報誌「創造おおいた」)

指標

活動指標	目標値					
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
会員数(者)	945	950	955	960	965	970
成果指標	目標値					
	R6	R8	R9	R10 ※	R11 ※	R12
収支差額(千円)	1,117	500	500	0	0	500

※R10 年度はマネジメントスクール50周年記念行事、R11 年度は当機構設立30周年記念行事開催のため、両年度の500千円の黒字は当該開催費用に充当（予定）。

2 企業訪問の強化

現状・課題・方向性

- ・ 企業の現状や困りごとを把握するとともに、新たなビジネスの機会を創出するため、県内外問わず、職員による企業訪問を行っています。
- ・ 企業訪問は、その業界の動向や企業を取り巻く課題を経営者や現場の技術者等から直接伺うことができる貴重な機会であり、対話を重ねることでお互いの信頼関係構築にもつながる、伴走支援の基本となる取り組みです。企業からいただいた意見を機構の支援内容に活かすべく、今後とも積極的な企業訪問を行う必要があります。
- ・ 定期的に訪問する企業がある一方、前回訪問から数年経過して疎遠になっている企業や、トップの世代交代後訪問できていない企業があるなど課題も見られるため、人脈や支援を途切れさせない幅広な訪問も必須です。
- ・ 加えて、これまで接触がない企業についても訪問するなど取組を強化し、まずは機構の存在や取組み、支援メニュー等を知ってもらうことが重要です。

具体的な取組

① 積極的な企業訪問の実施

- ・ 企業が抱えている課題の解決や前向きな取組を支援するため、県内外問わず、また、訪問実績がない企業についても新規訪問を行い、現場のニーズ把握・情報提供を行うなど、積極的な企業訪問に取り組みます。
- ・ 会員企業への定期訪問を行い、会員サービス向上に努めます。
- ・ 企業規模が比較的小さく、営業する余力のない小規模事業者等に関しては、機構による積極的かつきめ細やかな情報提供やフォローが重要となるため、意識的に訪問を行います。



(企業訪問)

指標

活動指標	参考		目標値			
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
企業訪問件数(件)	1,306	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
成果指標	参考		目標値			
	R6	R8	R9	R10	R11	R12
新規訪問社数(社) ※	-	100	100	100	100	100

※上記活動指標の内数。

3 他機関との連携強化

現状・課題・方向性

- ・ 課題が多岐にわたる企業ニーズに的確に応えるには、機構のリソースだけは限界があるため、他の団体や支援機関等との連携が不可欠です。
- ・ 情報共有は勿論のこと、それぞれが自機関の強みを持ち寄り、連携を密に取り組むことで、双方の支援の質の維持・向上を図ることが大切です。他の支援機関等との連携強化により、中小企業の課題解決に向けてスピード感を持って取り組みます。

具体的な取組

① 県中小企業支援センター機能の発揮

本県の中核的な支援機関として、中小企業の課題解決や前向きな取組を支援するため、商工会議所や商工会等の様々な支援機関との連携強化を図ります。

② 他機関との会議等の開催

商工団体や金融機関、大学など、県内の中小企業支援に関連する機関により構成される会議を開催し、情報交換、国・県等の施策説明会等を実施します。

③ 担当者レベルでの意見交換や同行支援等の実施

中小企業が抱える課題や支援策について、関係する支援機関の担当者レベルで情報交換を行うとともに、企業訪問に同行するなど、連携して支援に取り組みます。

④ 企業に有益な情報連携・発信や、補助金申請等に係るセミナー等の共催

国や県の補助金制度等の企業にとって有益な情報について、支援機関等と共有・連携した情報発信を行います。

また、補助金申請等に係るセミナーを開催するなど、伴走型の支援に取り組みます。



(大分県産業創造支援ネットワーク連絡会議)

4 情報提供・情報発信の強化

現状・課題・方向性

- ・ホームページやメール・FAX配信、SNSを活用して補助金や研修事業等の情報提供を行っていますが、更新・情報量が少なく、当機構の活動状況や支援内容などが十分に発信できていないことが課題となっています。
- ・経営課題の解決や取引（販路）開拓・拡大に活用できる有益な情報をタイムリーに発信し、機構の魅力を分かりやすく伝えることで、企業に使っていただける機構を目指します。
- ・SNSなどの広報媒体が拡大、多様化している中で、情報を必要としている企業等に届けられるよう、時代に即した媒体の活用に努めています。

具体的な取組

① ホームページの内容充実

当機構において、ホームページは広報を行う上での「顔」となることから、情報を必要とする企業等が見やすく、使いやすいものとなるよう、掲載内容の見直しや更新回数、情報量を増やすなど、充実した内容に努めています。

② メール配信サービス（無料）登録の利用促進

配信サービスは、タイムリーかつ確実に届くため、企業に有益な情報を届けるには効果的な手段です。多くの企業に当機構を活用してもらえるよう、配信サービス登録の周知を図ります。

③ マスメディア等を活用した情報発信・認知度アップ

マスメディアへの取材依頼を積極的に行い、報道を通じて、機構の活動や支援内容について情報発信します。加えて、職員一人ひとりが機構の広報パーソンとして、日々の企業訪問等を活用したPR活動・認知度アップに積極的に取り組みます。

④ 企業に有益な情報連携・発信や、補助金申請等に係るセミナー等の共催（再掲）

国や県の補助金制度等の企業にとって有益な情報について、支援機関等と共有・連携した情報発信を行います。

また、補助金申請等に係るセミナーを開催するなど、伴走型の支援に取り組みます。



(機構ホームページ)



(機構facebook)

指標

活動指標	参考	目標値				
		R6 ※	R8	R9	R10	R11
情報発信回数(回)	589	260	270	280	290	300

※R6年度は、機構の事業委託先が実施した情報発信回数を含めていたが、本計画では機構が実施した情報発信回数とする。

成果指標	参考	目標値				
		R6	R8	R9	R10	R11
HP利用ユーザー数(ユーザー)	15,000	15,100	15,200	15,300	15,400	15,500

5 計画の進行管理

- ・ 計画の推進にあたっては、年度毎に目標の達成度や事業の進捗状況等を把握し、効率的かつ効果的な事業運営が図られるよう進行管理に務めます。
- ・ 事業の実施に当たっては、機会あるごとに実施方法や事業効果等を検証し、見直し改善を行うとともに、限りある経営資源を計画的かつ重点的に投入することにより、計画目標の達成を図ります。
- ・ 職員においては、企業・県民の目線に立った支援となるよう、これまで以上に中小企業・小規模事業者の声に常日頃から耳を傾けるとともに、「現場主義」を徹底し、ワンストップでの迅速なサービス提供を目指していきます。
- ・ なお、社会情勢の変化や本計画の課題を踏まえて、適宜見直しを行います。

活動指標・成果指標一覧

第五期中期経営計画(R8~12年度)活動指標・成果指標

項目	活動指標	参考			目標値			成果指標			参考			目標値							
		R6	R8	R9	R10	R11	R12	R6	R8	R9	R10	R11	R12	R6	R8	R9					
事業戦略	経営基盤の強化																				
	(1) 相談対応や専門家派遣による課題解決	相談対応・アドバイザー派遣件数(件)	13,739	13,900	13,900	13,900	13,900	13,900	13,900	13,900	13,900	13,900	13,900	経営課題への対応率向上率(%)	-	90	90	90	90	90	90
	(2) ものづくり産業の取引拡大支援	企業訪問／相談件数(件)	708	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	取引あつせん(マッチング)件数(件)	412	450	450	450	450	450	450
2 新事業展開への挑戦	(3) 県産品の販路開拓支援	食品等商談会の出展企業数(社)	61	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	食品等商談会での成約件数(件)	199	80	80	80	80	80	80
	(1) 経営革新計画策定支援	広報誌・企業訪問等による事例紹介件数(件)	63	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	経営革新計画承認件数(件)	33	30	30	30	30	30	30
	(2) 新たな旗艦商品開発・販路開拓支援	おおいた中小企業活力創出基金助成金応件数(件)	21	20	10	-	-	-	-	-	-	-	-	おおいた中小企業活力創出基金事業化件数(件)	14	6	6	3	-	-	-
3 先端技術による新産業の育成	(3) 6次産業化支援	地域ブランド－派遺件数(件)	202	170	170	170	170	170	170	170	170	170	170	支援事業者数(者)	29	24	24	24	24	24	24
	(4) 起業・創業支援	スタセンのコーディネーターが関与した相談件数(件)	1,292	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	創業実現件数(件)	65	60	60	60	60	60	60
	(1) 高度な研究開発支援・産学官金連携の推進	産学官金連携の取組数(件)	24	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	競争的資金事業実施件数(件)	0	3	3	3	3	3	3
4 産業集積の促進	(2) 先端技術分野への参入支援	伴走支援件数(件)	35	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	活用・参入件数(件)	4	3	3	3	3	3	3
	(1) 自動車産業への集中支援	企業訪問／相談件数(件)	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	440	取引あつせん件数(件)	110	100	100	100	100	100	100
	(2) 半導体関連産業の振興	商談イベント回数(回)	2	3	5	5	6	6	6	6	6	6	6	商談件数(件)	84	80	120	120	150	150	150
5 多様な人材の育成・交流	(1) 研修を通じた人材育成	研修開催回数(回)	26	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	受講者満足度(%)	96.6	95	95	95	95	95	95
	(2) 異業種交流の推進																				
	(1) 安定した経営基盤の確立																				
計画推進のため	(1) 財政基盤の安定化	会員数(者)	945	950	955	960	965	970	970	970	970	970	970	収支差額(千円)	1,117	500	500	0	0	0	500
	(2) 機構内DXの推進	企業訪問件数(件)	1,306	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	新規訪問社数(社)	-	100	100	100	100	100	100
	(3) 職員の育成と組織の活性化																				
4 情報提供・情報発信の強化	2 企業訪問の強化	情報発信回数(回)	589	260	270	280	290	300	300	300	300	300	300	HP利用ユーザー数(ユーチューバー)	15,000	15,100	15,200	15,300	15,400	15,500	15,500
	3 他機関との連携強化																				
	(1) 情報発信の強化																				