

**(公財) 大分県産業創造機構
第五期中期経営計画（案）に対する意見募集の結果**

1 実施期間

令和8年1月7日（水）～2月6日（金）

2 実施方法

(1) 閲覧方法

①当機構ホームページ ②おおいた中小企業支援ポータル（大分県運営）

※上記の他、以下の企業・団体等あてに周知

当機構会員、当機構役員、当機構メールマガジン、おおいたスタートアップセンターメールマガジン、県商工観光労働部内の各企業会、県政記者室、九州各県の中小企業支援センター、大分県産業創造支援ネットワーク連絡会議、大分県異業種連携企業会（豊信会）、大分県LSIクラスター形成推進会議、ソフトパーク管理委員会 等

(2) 募集方法

①郵送 ②ファクシミリ ③電子メール

3 提出意見件数

意見提出者数：7名 意見項目数：17件

4 ご意見の内容と機構の考え方及び反映状況について

	項目	ご意見の内容	機構の考え方及び反映状況
1	II-1-(1) 相談対応や 専門家派遣 による課題 解決	○企業の成長に寄り添う「伴走型支援」の徹底 大分県工業振興課と密に連携しつつ、より現場に近い「補完的窓口」としての機能を強化してほしいです。 ・総合アドバイザー：技術支援のみならず、財務面や経営戦略を含めた多角的な助言体制の構築 ・一歩踏み込んだ支援：事業拡大や企業拡張の際、リスクを共に検討し、側面から支えるパートナーシップ	当機構では、県や県が所管する各企業会等とも密に連携し、行政では直接行うことが難しい個社支援を行うなど、企業の身近な相談役として、企業の主体性を尊重しながら成長に寄り添う伴走支援を改めて徹底すべく、職員の能動的な行動を本計画の「職員の行動指針」に明記しました。今後も、ご意見いただいた「補完的窓口」の機能強化に努めてまいります。 よろず支援拠点での相談対応や専門家によるアドバイザー派遣事業では、財務及び経営戦略を含めた経営に関する様々な助言を行っています。特に、新規事業の展開にあたっては、単なる売上拡大や販路開拓をゴールとするのではなく、財務状況や人員体制までを総合的に俯瞰し、持続可能な成長を見据え、時にはリスクを指摘するブレーキ役として、厳しくも実効性の高い助言を行っています。
2	II-1-(1) 相談対応や 専門家派遣 による課題 解決	○コーディネート機能の高度化 企業・行政・研究機関を結ぶ「接着剤」としての役割を明確化してほしいです。 ・打診窓口の明確化：「どこに相談すればよいか」という迷いを無くし、最適ナリソース（人材・補助金・技術）へ繋ぐワンストップ機能 ・不足資源の補完：企業自らが気づいていない課題（弱み）を共に抽出し、強化策を提案する支援（SWOT分析からの課題や問題点の抽出支援）	今回のパブコメでは、多くの皆様から当機構のハブ機能強化に対する期待の声を賜っております。その声を計画に反映し、「Ⅲ計画推進のために」3の記載を「他機関との連携強化」から「公的支援機関、金融機関、教育・研究機関等との連携強化」と明記する形に修正しました。引き続き、接着剤としての役割を果たすべくハブ機能・ワンストップ機能の強化に努めます。 当機構に設置しているよろず支援拠点は、国の事業により実施されており、どこに相談したら良いかわからないような中小企業・小規模事業者にはワンストップ窓口機能を提供するとともに、地域支援機関を繋ぐハブとしても重要な役割を果たしています。 「事業者のあらゆる経営課題への相談対応・窓口」の役割に加え、売上拡大や経営改善などの経営課題に対しては、助言・指導による成果の確認まで対応しており、「高度な経営アドバイス機能」も有しています。支援の過程においては、必要に応じて、SWOT分析による課題把握等も行っています。 また、経営改善・事業再生や事業承継などの特定分野の相談については、同じく国が設置している中小企業活性化協議会や事業承継・引継ぎ支援センターにつないで連携支援を行う「コーディネート機能」も有しています。拠点内及び機構内での支援にとどめず、幅広く他の支援機関や行政などと連携して、事業者に必要な支援や情報を提供しています。

	項目	ご意見の内容	機構の考え方及び反映状況
3	II-1-(1) 相談対応や 専門家派遣 による課題 解決	○成果を可視化するフォロー体制の構築 支援して終わりではなく、企業のその後の成長を見届ける仕組みを求めます。 ・継続的な並走：支援後の経過を定期的に確認し、再評価・再提案を行うサイクル ・客観的な評価指標：支援がどれほど企業の生産性や利益に寄与したかを判断する基準の設定	専門的な支援を必要とする事業者からの相談については、よろず支援拠点で対応しており、中長期的な視点での本質的な経営課題の設定・解決に向けた支援を行っています。国の定めた定義や評価指標に基づき、成果確認を随時行っており、相談対応後のフォローアップも積極的に行っているところです。また、同拠点全国本部が実施する相談者への満足度調査により、相談者からの評価や声をいただいているところです。今後も成果を出す取組を進めていきます。
4	II-1-(1) 相談対応や 専門家派遣 による課題 解決	○「生産性向上支援センター（仮称）」をDX推進の中核拠点に 計画案に示されている「生産性向上支援センター（仮称）」は、非常に重要な施策であり、こちらを現場改善支援に止めず、DX・生成AI活用を含む、地場企業の生産性向上拠点として発展させることを提案します。 特に、県内IT企業やスタートアップ、大学等との連携を強化し、現場課題に対してデジタル技術を用いた解決策を提示できる仕組みづくりを期待します。	「生産性向上支援センター」は、国の事業により、全国のよろず支援拠点内に設置される新たな組織で、支援対象や運営方針が提示されています。足下の深刻な人手不足・労働供給制約下においても、労働生産性を向上させ、賃上げに繋げることを目的としており、中小企業・小規模事業者等の生産性向上（特に労働投入量の効率化）に向けて、複数回・現場訪問型の徹底した伴走支援を提供する事業となっています。 省力化などの生産性向上支援にはDXやAIの活用支援や、これに関連した支援機関との連携も想定しているところですが、まずは、国の方針に従って体制を構築し、具体の支援を重ねながら、センターのブランディングに取り組んでいくこととなります。
5	II-1-(1) 相談対応や 専門家派遣 による課題 解決	○おおいたスタートアップセンターとの連携について 創業計画が具体化していない創業希望者の創業計画をブラッシュアップする際に おおいたスタートアップセンターを活用させていただいています。 また、おおいたスタートアップセンターが開催する創業セミナーに当庫の職員が参加することで、創業予定者と接点を確保し、創業支援を行っており、当庫の創業支援件数増加の要因となっています。 ○よろず支援拠点との連携について よろず支援拠点とは、当庫の取引先の創業相談からSNSの活用等様々な経営課題に対する相談に対応していただいています。 ○産業創造機構の職員との連携について 機構の職員様においては販路開拓や専門家派遣、補助金申請支援等個別企業への専門的な相談に応じていただいています。 上記を前提として、取引先の課題解決・職員のスキルアップを図るため、よろず支援拠点のコーディネーターと当金庫の職員との同行訪問を実施したいと考えています。	よろず支援拠点は、昨年度に創設10年の節目を迎え、国において有識者による今後のあり方の検討がなされました。その報告書において、今後の役割の一つに、「支援人材の支援能力の向上」が新たに挙げられており、よろず支援拠点がこれまで蓄積してきた支援スキルやノウハウを他の支援機関に共有し、地域全体の支援能力向上に貢献していく取組が求められています。 金融機関との連携による支援効果は高いと考え、すでに、大分県よろず支援拠点では、相談者の方の経営課題解決に向けて、他の支援機関との同席支援や相談案件の繋ぎなどの連携した対応を行っております。今後は、支援機関の職員向けのセミナー・研修の実施など、関係機関と協力し連携を深めながら地域全体での支援力向上をさらに進めていくこととしています。

項目	ご意見の内容	機構の考え方及び反映状況
6	<p>II-1-(1) 相談対応や専門家派遣による課題解決</p> <p>「伴走支援」の定義や深度を、もう一段明確にはいかがでしょうか。本計画（案）では、「伴走支援」が重要なキーワードとして各事業に位置づけられており、当機構の強みを的確に表しているものと受け止めています。一方で、伴走支援の期間や関与の深さ、期待される成果については、やや抽象的な印象を受けました。</p> <p>II-2-(1) 経営革新計画策定支援</p> <p>例えば、 ・課題整理や制度活用につなぐ比較的短期の伴走 ・経営計画の策定から実行・振り返りまでを支援する中期的な伴走 など、伴走支援をいくつかの類型として整理し、それぞれについて想定される支援内容や成果イメージを簡潔に示すことができれば、企業側にとって支援の内容や活用方法が理解しやすくなると思います。</p> <p>また、支援者間も「伴走支援とは何を指すのか」という共通認識が形成されやすくなり、支援の質の均一化や高度化にもつながるのではないかと考えます。</p>	<p>当機構が行う伴走支援は、中小企業等の課題解決や成長目標の実現に向けて、企業の主体性を尊重しながら、経営課題の整理、戦略立案、実行、検証・改善などのプロセスを中長期的に共有し、継続的に伴走する支援と考えております。計画の基本理念には、そういった思いも込めました。加えて、個々の相談において、課題を解決したいプロセスが異なるため、支援の期間やタイミングなど相談者のニーズに応じた伴走支援を行っています。</p> <p>例えば、よろず支援拠点では、「伴走支援事業」として過去の国の事業スキームを引き継いで実施しており、「対話と傾聴」を通じて、事業者の将来像や本質的な課題などを言語化した上で支援計画を策定し、中長期的なスパンで伴走しながら、複数の課題解決をしつつ、最終的なゴールを目指す支援を行っています。</p> <p>また、県の補助事業で実施しているアドバイザー派遣事業も専門家による伴走支援となりますが、数回程度の支援となることから、専門家は経営者への丁寧なヒアリングにより個社の状況を把握し、経営者自身が腹落ちして行動を変える「内発的動機づけ」を促しながら、自走による課題解決のプロセスをサポートしています。</p> <p>国や県の補助事業の活用を希望される事業者には、事業の目的と支援の内容を説明し、理解を得た上で支援を開始することとしており、成果の最大化を図っています。</p>
7	<p>II-1-(1) 相談対応や専門家派遣による課題解決</p> <p>中小企業の「経営管理力・人材不足」への踏み込みを、より明示してはいかがでしょうか。</p> <p>現場の中小企業においては、資金調達や販路開拓と並んで、 ・経営管理を担う人材の不足 ・経営判断の属人化 といった課題が、近年より一層顕在化していると感じています。</p> <p>II-2-(1) 経営革新計画策定支援</p> <p>計画はあるが実行や検証が十分に回らない</p> <p>II-5-(1) 研修を通じた人材育成</p> <p>本計画（案）では、経営革新支援、相談対応、人材育成などの施策が幅広く整理されていますが、これらを「経営管理力・経営企画機能の強化」という観点で、もう一段明示的に位置づけることも有効ではないかと考えます。</p> <p>例えば、 ・経営革新計画策定支援や相談対応の中で、経営管理の仕組みづくりを意識した支援を行う ・マネジメントスクールや各種研修と、企業現場での実践的支援との接続を意識する といった整理がなされることで、支援が一過性に終わらず、企業の自走力向上につながることを期待できます。</p> <p>以上の点について、既存の取組を否定するものではなく、当機構が強みとして掲げている「伴走支援」をより分かりやすく、より効果的に機能させるための補足的な提案として、検討いただければ幸いです。</p>	<p>当機構に寄せられる相談は、小規模事業者や個人事業主からの小さな困りごとの相談も多く、多様な相談内容に対し、個社の事情に応じた助言等を行うことを強みとしています。</p> <p>一方、経営力の向上が課題と捉える企業には、よろず支援拠点の伴走支援事業や中小企業等成長支援アドバイザー派遣事業により専門的に対応しています。</p> <p>当機構の相談対応は、気軽に些細な経営相談ができる窓口として認知していただきたいため、特定の支援対象やテーマは設けずに支援対象の間口を広く取っていますが、「経営管理力・人材不足」の支援については、支援事例の紹介などで周知していきたいと考えています。</p> <p>人材育成事業（各種研修）については、明日から活かせるスキル習得をモットーに、研修と現場の連動性を持たせるテーマ設定や適切な講師選定に努めているところです。加えて、座学と実践（ワークショップ）によるシミュレーション・ディスカッションを通じて、習熟度のアップと受講者の行動変容につなげることを目指しています。</p> <p>今後とも、研修と企業現場での実践の好循環を生み出すことができる研修企画となるよう、企業ニーズや業界動向の把握に取り組みます。</p>

	項目	ご意見の内容	機構の考え方及び反映状況
8	<p>II-1-(1) 相談対応や 専門家派遣 による課題 解決</p> <p>II-3-(2) 先端技術分 野への参入 支援</p>	<p>○県内中小企業向け「DX・生成AI導入伴走支援メニュー」の明確化 多くの中小企業は、DXや生成AI活用に関心があっても「何から始めればよいかわからない」「人材がない」「費用対効果が見えない」といった課題が大きい状況です。そのため、相談対応、専門家派遣において、DXや生成AIに関する支援を重点領域として位置づけ、実務導入まで伴走支援する支援体制を強化することを提案します。 (具体例) ・生成AI活用による業務改善(文書作成、問い合わせ対応、営業提案書作成等) ・バックオフィスの業務効率 ・データ活用による経営判断の高度化 ・生成AIを前提とした新サービス、新ビジネス創出支援</p>	<p>DXやAIの活用については、県が「DXコーディネーター事務局」を設けて、専門家による課題整理や施策提案等の相談事業を実施しています。また、SaaS(クラウドサービス)を使って業務をデジタル化するための導入費用と伴走支援をセットで支援する補助事業や国のIT導入補助金の上乗せ支援など導入に向けての助成も行っています。 当機構においては、これらの施策の補完として、各種セミナーを受講しても自社で何を導入しよう活用してよいか分からない小規模事業者等に対し、相談対応や専門家派遣により、個社の状況に応じたDXやAIの導入及び活用について支援を行っています。 また、令和8年度に国がよろず支援拠点内に設置予定の「生産性向上支援センター」においても、現場訪問型の徹底した伴走支援により、業務プロセス改善やデジタル活用などの中小企業が抱える生産性向上の課題を的確に把握・分析し、具体的な解決策の助言を行うこととしています。 先端技術分野への参入支援のなかでもDXやAIの分野は特に重要と考えております。具体例でご提示いただいたような支援を念頭に、他機関とも連携した伴走支援を実施いたします。</p>
9	<p>II-1-(2) ものづくり 産業の取引 拡大支援</p>	<p>○「人」と「情報」が交差するハブ機能の強化 単なる行政窓口にとどまらず、企業・人材の「絆」を育むプラットフォームとしての役割を期待します。 ・知の拠点化：新技術や市場動向の迅速な提供、および企業ニーズの能動的な吸い上げ ・交流の創出：形式的なマッチングを超え、経営者同士が自然につながるコミュニケーションの場の提供</p>	<p>本計画案において、「先端技術分野への参入支援」にも注力しており、企業訪問の強化等での企業ニーズの能動的な吸い上げや、展示会や商談会等も活用した新技術・新市場の情報収集提供を実施し、産学官金の連携を意識した機構でしか果たせないハブの機能を高めます。</p>
10	<p>II-1-(2) ものづくり 産業の取引 拡大支援</p> <p>II-1-(3) 県産品の販 路開拓支援</p>	<p>当行ではVサポート(販路開拓・業務改善支援サービス)やビジネスマッチングを長年に亘り推進してきていますが、あっせんや初回取引は成立するものの、採算や諸条件が折り合わず、継続取引に至らない事例が少なくありません。そのような事例を数多く経験しております。 そのような経験を踏まえると、今後、貴機構と地域金融機関が連携し、貴機構でのマッチング後に取引諸条件の整理、採算管理支援に加え、運転・設備資金需要まで見据えた包括的な支援を行うことができれば、実効性はより一層高まるものと考えます。 また、食品等商談会においても、一過性の受注にとどまらず、安定的な商流の構築を重視すべきであり、評価指標についても「成約件数」に加え、「継続取引率」を捕捉し、フォローすることで、より実効性の高い検証が可能になると考えます。</p>	<p>ものづくり産業の取引拡大支援においては、新規取引先開拓を主目的としており、初回のあっせん・取引成立に注力しています。当機構が県内外の発注企業訪問・ニーズ調査等による情報収集を行い、県内企業へ発注案件の紹介、担当者の紹介などに注力することで、スムーズな新規取引の機会創出を図るものです。成約率の向上や継続取引の観点から、金融機関との連携による支援は効果が高いと考えます。本計画においても他機関との連携強化を掲げており、同行訪問や伴走支援等での連携を図りたいと思います。 食品等商談会の出展支援の最大の目的は、販路開拓や拡大を通して出展企業が売上増を図ることであり、ご提案のとおり、成約はスポット採用ではなく、定番採用が望ましいと考えます。しかしながら、スポット採用を続けることで定番採用になることも多く、始めから定番採用を目指すことを指標としますとスポット採用を軽視し、本来の目的の売上増を図ることが結果、損なわれる恐れもあるため、目的に沿った売上増が計測できる「成約件数」が適切な指標であると考えます。 また、小売業の食品は52週の中でバイヤーが商品を探しており、展示会直後で成約するのは主にスポット品です。継続取引の捕捉も重要ですが、スポットから別途注文が再度入るタイミングは1年後や、2~3年後に及ぶ場合もあるため捕捉が難しく、当機構としては初回の取引開始に重きを置いた支援を進めていきます。 ものづくり製造業(工芸品・非食品含む)においても、当機構では初回の取引あっせんに注力しています。新規取引が開始されるまでには一定の時間を要することが多く見受けられます。そこで、当機構が県内外の発注企業訪問・ニーズ調査等による情報収集を行い、県内企業へ発注案件の紹介、担当者の紹介などに注力することで、スムーズな新規取引の機会創出に寄与しています。継続取引については、通常の訪問時に伺うこともありますが、初回の商談に重点を置きながら伴走支援を進めています。</p>

項目	ご意見の内容	機構の考え方及び反映状況
11 II-2-(1) 経営革新計画策定支援	<p>助成金や県の補助金についてはこれまでと同様に積極的に周知・活用していくことが重要であり、引き続きのご支援、よろしくお願い致します。</p> <p>国の2025年度補正予算には中小企業生産性革命推進事業が3400億円を盛り込まれ、経済産業省・中小企業庁による中小企業成長加速化補助金やデジタル化・AI導入補助金や小規模事業者持続化補助金、事業承継・M&A補助金などの補助事業が活発化しています。物価高騰、貿易環境の変化、過去最高水準の最低賃金引上げ、そして人手不足といった課題に対し、政府の中小企業主要施策は補助金に依るところが大きく、国の補助金の活用は中小企業の持続可能性を高める上で欠かせないものになっていると考えております。</p> <p>そのような中、県内の中小企業にとって、新事業への挑戦や省力化・効率化に向けた設備投資は競争力を高める上で大変重要と考えますが、国の補助金申請に対して十分なノウハウを持ち得ている企業は少なく、経営改善へ活用相談や伴走して申請する支援者の役割が増していると考えます。</p> <p>国の補助金に対する周知等に加え、是非とも「申請の支援」を積極的に展開する事業があれば、県内の中小企業にとって、より存在感の高まる計画になると考えます。</p>	<p>補助事業に採択されるためには、補助事業の趣旨を踏まえた事業計画の策定が必要となります。</p> <p>補助事業の計画策定には、現状分析や課題把握を行い、必要な取組（設備投資やプロモーションなど）を明確化させ、補助金の活用成果に説得力を持たせるプロセスを要することから、補助金の活用を検討されている事業者の方には、申請直前ではなく早い段階で、当機構にご相談いただき、職員や専門家等による複数回の助言を受けることを勧めています。</p> <p>また、通常の相談対応においても、新たな事業展開等の内容に応じた補助制度の提案を行っています。</p> <p>補助金の活用については、申請時点のピンポイントの支援ではなく、何か新しいことにチャレンジしようとする時点で、当機構やよろず支援拠点への相談、アドバイザーの派遣事業などを活用いただければ、補助金申請に向けての説得力のある事業計画の策定支援にもつながります。</p>
12 II-2-(4) 起業・創業支援	<p>当行の経験では、創業件数は一定水準を維持している一方、創業後1～5年以内に事業が軌道に乗らず、停滞するケースが少なくありません。</p> <p>そのため、貴機構、地域金融機関、VC（ベンチャーキャピタル）等が連携し、創業後の継続的な対話を通じたフォローアップ、採算管理・資金繰り管理支援、状況に応じた事業計画の再策定支援等を通じ、事業計画の実効性を高めていくことが必要であると考えます。</p> <p>あわせて、創業実現件数に加え、雇用創出数や創業後一定期間における事業継続率等、中長期的視点に立った指標設定も重要であると考えます。</p>	<p>1 創業後のフォローアップ体制の構築について ご指摘のとおり、創業は「ゴール」でなく「スタート」であり、特に創業1～5年目を乗り越えるための伴走支援は、おおいスタートアップセンターの最重要課題であると認識しています。ご意見を踏まえ、以下の取り組みを強化し、事業計画の実効性を高めます。 (1) 創業後フォローアップの強化：創業した事業者に対する定期的なメンタリングや面談を実施し、経営状況の早期把握に努めます。 (2) 専門家による管理体制支援：貴行をはじめ、金融機関との連携を密にし、当センターアドバイザーやよろず支援拠点コーディネーターらの協力による資金繰り表の作成支援や採算管理の定着化に努めます。 (3) 事業計画のブラッシュアップ（再策定）：経験豊富なコーディネーターを常駐させ、市場環境の変化に応じ、当初の計画に固執せず、機動的なピボット（方向転換）や計画修正を支援します。</p> <p>2 中長期的な成果指標（KPI）の設定について これまでは「創業実現件数」という入り口の数字に力点を置いていましたが、今後は地域経済への波及効果や持続可能性を可視化するため、以下の指標を内部指標として把握します。 (1) 事業継続率（3年・5年）：事業者又は市町村・支援団体等の支援担当者へのヒアリングにより、地域に根を張り存続しているかなど、定性的な情報も含めた状況を把握します。 (2) 雇用創出数：地域経済活性化への貢献度を測定するため、創業実現時及び事業拡大に伴う地元雇用の創出状況を把握します。 (3) 資金調達実績：事業の成長性と信頼性の裏付けとして、金融機関やVCからの調達状況を把握します。</p> <p>当センターとしましては、貴行をはじめ、関係機関との「顔の見える連携」をさらに深化させ、創業者が孤独にならず、着実に成長できる県内エコシステムの構築を図っていきます。なお、創業後の事業者へは、機構本体としても支援していきます。</p>

項目	ご意見の内容	機構の考え方及び反映状況
13	<p>II-5-(1) 研修を通じた人材育成</p> <p>○人材育成研修における「DX、生成AI、サイバーセキュリティ研修」の拡充 計画には、一般研修として「生成AI活用研修」が明記されており、非常に時宜を得た取組みであると評価します。</p> <p>今後は、経営層、管理職向けに「生成AI時代の経営戦略」「DX投資判断」「生成AIガバナンス」、さらに近年企業にとって大きな脅威となっているサイバー攻撃に備える「サイバーセキュリティ」等の研修も拡充し、企業の意思決定を含めた“攻めの”変革とリスクに対する“守りの”変革、レジリエンスを高めることを促し、総合的な競争力の強化につなげることを提案します。</p>	<p>多様な視点でのご提案をありがとうございます。生成AIの活用、サイバーセキュリティ対策は、中小企業等にとって喫緊の課題であると受け止めており、現在、研修の企画・調整中です。生成AIについては、「AI×企業の課題」をテーマに、座学のみならず実践型のカリキュラム構成で、サイバーセキュリティ対策については、押さえておくべきポイントの習得など、いずれも企業のニーズを把握しながら、実効性のある研修を実施したいと考えております。</p>
14	<p>II-5-(1) 研修を通じた人材育成</p> <p>II-1-(1) 相談対応や専門家派遣による課題解決</p> <p>大分県人材育成センターの研修について、製造工場で働く従業員に、負担を掛けず、女性でも外国籍の方でもWEBで研修が来て、研修の際にもパワーポイントの字幕（キャプション）リアルタイム翻訳（同時翻訳）【スライドショーの字幕の設定で言語を選ぶ】で開催してはいかがでしょうか？ 会社側には研修時に発生する人件費に加え、その代替え要員の手配も発生するので、会社側の賃金の負担も減らすために、厚生労働省の人材開発支援助成金制度も活用すると良いと思います。</p> <p>更に細かく研修する為に、専門家派遣によりその会社の教育指針を決めて、教育ビデオ作りを協力頂いたり、その方がWEB研修を開催してもらったりすれば更に有効だと思います。労働生産性が1時間当たり付加価値額向上の目標を、機構様で標準を業種別に設定して、そこに近づける事で事業のKGI（重要目標達成指標）が定まると思います。</p> <p>研修は、対象5名程度で、会社側の時間に合わせて、講師の方も自宅リモートで良いと思います。研修内容は、県の主導する、食品産業企業会や、県工連などに出してもらおうとマナー研修以外が開催出来ると思います。</p> <p>また、さまざまな企業の相談を、補助金に県や市、機構や産業科学センターに大学などに、振り分けるコンシェルジュを設けてもらおうと、行政の負担と無駄が省けると思います。</p>	<p>習熟度を高める研修とするため、座学と実践（ワークショップ等）を併用した研修会場での受講を基本としています。Webによる研修も一部実施しておりますので、今後も、より実効性のある研修となるようニーズ把握を行い、受講者の利便性等も踏まえた企画を検討してまいります。</p> <p>専門家派遣については、企業のニーズにマッチするアドバイザーを機構が選定し、助言や指導を行うなど支援を行っているところです。自社の教育方針やキャリアパスの設計など人材育成にかかるアドバイスも行っていますので、お気軽にご相談ください。</p> <p>企業等から寄せられる様々な相談については、機構職員やよろず支援拠点による対応、登録アドバイザーの派遣に加えて、他の支援機関の担当窓口を紹介するなど、ワンストップで対応をさせていただいております。今後も相談者に寄り添った支援を行ってまいります。</p>
15	<p>III-2 企業訪問の強化</p> <p>「企業訪問の強化」に関する指標について、新規訪問社数を毎年度100社で設定されている一方、企業訪問件数は毎年度1,500件で固定されています。すなわち、既訪問社数は毎年度100社ずつ増えることとなりますが、既訪問社への訪問数は1,400件の枠内で対応されるという理解でよいでしょうか。</p> <p>また、100社については県内企業以外（県内企業と取引のある企業）も含まれるのでしょうか。</p>	<p>お見込みのとおりです。新規訪問社数100社は、企業訪問件数1,500社の内数、残りの1,400社は既訪問社という整理をしており、いずれも目標達成を目指して取り組んでいきます（新規訪問100社は県内外・取引の有無は問いません。）</p>

項目	ご意見の内容	機構の考え方及び反映状況
16 Ⅲ-4 情報提供及び情報発信の強化 Ⅱ-1-(1) 相談対応や専門家派遣による課題解決 Ⅱ-3-(2) 先端技術分野への参入支援	○情報発信の強化における「デジタル情報発信力」の向上 計画案では、情報発信が課題であり、ホームページやSNS等の強化が必要であると明記されています。今後は支援策の案内だけではなく、 ・DX成功事例や生成AI導入事例 ・補助金活用とデジタル導入の具体例 ・地域企業の挑戦事例 等を継続的に発信することで、県内企業の意識改革や行動変容へと促すことが期待されます。	ご指摘のとおり、支援メニューの案内のみならず、支援の過程（ビフォーアフター）が見える事例紹介は、県内中小企業等にとって有益な情報発信であるとともに、新たな取組への挑戦意欲の向上などにもつながると考えます。 今後とも、情報を必要としている企業等に円滑・確実・継続的に届けられるよう、適切なツールを活用した情報発信を強化してまいります。
17 全般	各成果指標について、①年度を重ねる毎に数値が上がるものと、②毎年度同じ数値を掲げるものがあります。①については理解しやすいですが、②は、成果指標としてあえて設定する理由が分かりにくいいため、何らかの説明があった方がよいのではないかと思います。 また、R6実績値と比してほぼ実績通りの数値を設定していますが、この点についても説明があった方がよいのではないのでしょうか。	本計画におけるKPIは、単純な件数増加を目指すものではなく、県内中小企業等の持続的成長に資する「支援の質の向上」と「個々の支援の深度化」を重視した設定としております。 そのため、毎年度同じ目標数値とする取組については、不確実性の高い経済環境下における実現可能性と、本計画の推進による成果創出の確度を重視した結果、現実的かつ実効性の高い目標水準を持続することが重要であると判断しました。 今後は、本計画をより実効性の高いものとすべく、各般の取組を積極的かつ着実に実行することでKPI達成を目指します。