

中期経営計画における経営目標・経営指標の進捗状況

法人名等		目標の内容・実績				
【法人名】 公益財団法人 埼玉県産業振興公社	目標	経営・技術相談件数	お客様満足度	マッチング件数	製品化・事業化件数	創業件数
		毎年25,000件以上	毎年95.0%以上	毎年3,500件以上	3か年100件以上	毎年200件以上
	各年度の実績	【令和2年度実績】 30,917件	【令和2年度実績】 96.6%	【令和2年度実績】 3,875件	【令和2年度実績】 20件	【令和2年度実績】 236件
		【令和3年度実績】 32,411件	【令和3年度実績】 97.1%	【令和3年度実績】 3,812件	【令和3年度実績】 35件	【令和3年度実績】 300件
【令和4年度実績】 32,964件		【令和4年度実績】 97.5%	【令和4年度実績】 4,470件	【令和4年度実績】 45件	【令和4年度実績】 302件	
【中期経営計画の期間】 令和2年度～令和4年度	法人による自己評価	経営、創業、先端技術、知的財産など中小企業の様々な課題を解決するために、公社が相談対応や支援を行った件数。 令和2年度は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で経営に不安が生じた中小企業のために新型コロナウイルス関連に特化した経営相談窓口を設置したことから相談件数が大きく伸び、目標を大きく上回る件数となった。 令和3年度は、BCPの入門編といえる事業継続力強化計画の策定支援を開始したためBCP関連の相談件数が大きく伸びたこと、また、デジタル化の相談件数が前年度から52%増加したことなどから、目標を大きく上回る件数となった。 令和4年度は、ポストコロナを見据えて、売上拡大の方策、経営改善・事業再生に向けた補助金や支援金等の施策活用や経営に関する相談などのほか、ロシアのウクライナ侵攻による原材料高騰に関する相談に対応したこと、目標を大きく上回る件数となった。 今後も中小企業の多様なニーズに応じたきめ細かなサポートを行えるよう、相談対応の充実に努めていく。	令和2年度は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で経営に不安を感じる事業者に対し、土日祝日も経営相談に対応したことや、感染拡大防止対策としていち早くオンラインを活用したこと（ウェブセミナー、ウェブ相談、オンライン展示会など）等が評価され、目標を上回る高い満足度を得られたものと考えます。 令和3年度は、引き続きオンラインを活用するとともに、経営相談等で希望があった場合には感染拡大防止対策を徹底した上で対面相談を再開し伴走型支援を行ったこと、セミナーや講演会の一部について動画配信形式として都合のよい時間に視聴できるように工夫したこと等が評価され、目標を上回る高い満足度を得られたものと考えます。 令和4年度は、アンケート結果を元に研修受講者からの希望を講座の内容に反映させていくなど地道な対応が評価に結びつき、目標を上回る高い満足度を得られたものと考えます。 今後も企業ニーズの把握に努め、利用者に満足いただけるサービスの提供に努めていく。	商談会・展示会等における集団マッチング、専門コーディネーターによる個別マッチングなど、公社の仲立ちにより引き合わせたマッチングの件数。 令和2年度は、新型コロナウイルス感染拡大リスクの高い集団マッチングは実施困難となったが、代替策としてオンライン展示会や非対面式商談会を導入した結果、目標件数を上回った。 令和3年度は、ポストコロナを見据え売上拡大に向け人材確保に動いた企業が増えたこと、複数企業と求職者のための「合同面接会」の重点実施により人材マッチング件数が大きく伸びた一方で、令和2年度に行われた海外展開支援事業が令和3年度に行われなかった影響があり、全体としては微減となった。 令和4年度は、大規模商談会を対面開催とオンラインのハイブリッド開催としたことで、来場者が伸長し、結果、マッチング件数が大幅に増加した。 今後も、オンラインを活用したマッチング等の工夫をしながら受発注取引拡大に努めていく。	「製品化」とは、新たな製品の検討にあたり目標とする製品の性能・形ができた段階、「事業化」は製品の生産・量産体制を構築し、商品として上市できた段階のこと。 公社では先端技術分野等において製品化・事業化に取り組む中小企業を支援している。 令和2年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で、開発案件がストップしたり、製品化に向けたマッチングの大半が中止になったりした等の影響で、件数が伸びなかった。 令和3年度は、オンラインによるマッチングや開発案件の開拓を行ったことや、企業活動の改善により一部ではあるが開発意欲が持ち直してきたこともあり、前年度を上回る件数となった。 令和4年度は、社会課題の解決に資する製品の開発支援などが実を結んだことで前年度から伸長し、結果、3か年合計で目標を達成することができた。 今後も、オンラインの活用など、効果的な製品化・事業化支援に努める。	創業予定者や新規創業者を対象とした相談対応、創業の各ステージに合わせたセミナーなど、公社の支援により創業につながった件数。 令和2年度は、各市町村との連携を強化し、市町村との共催によるセミナー・相談会を開催したことなどから、コロナ禍の厳しい創業環境にもかかわらず目標を上回ったものである。 令和3年度は、新規相談者を掘り起こすため、SNSでの情報発信、さいたま新都心駅の大型ディスプレイでPR動画を流すなど、これまで以上の広報活動を実施したことや全市町村と連携したことにより、創業件数の増加につながった。 令和4年度は、SNSでの情報発信、市町村・商工団体と連携した創業セミナーの開催などの積極的な広報活動に加え、全市町村との「特定創業支援等事業」で連携したことで、創業件数は前年度を上回ることとなった。 今後も市町村や関係機関等との連携による創業予定者の掘り起こし、社会経済情勢の変化をとらえたきめ細かな支援に取り組む。