

経営改善目標の達成に向けた取組状況

1 法人の概要（令和5年7月1日現在）

法人名	(公財) 神奈川産業振興センター							
設立年月日	昭和28年8月12日	代表者名	理事長 茂木 吉晴					
所在地	横浜市中区尾上町5-80	電話番号	045-633-5000					
基本財産等	300,000,000	円	県出資額	300,000,000	円	県出資率	100.0	%

2 法人運営における現状の課題

- 中期経営計画に基づく支援事業の着実な推進
 ○支援事業を支える組織・人員体制と経営基盤の強化

3 経営改善目標の達成に向けた取組実績等

* 項目ごとに、下段の()内に目標を、上段に実績を記載してください。

【県民サービスの向上】

No.	項目	単位	元年度 (2019年度)	2年度	3年度	4年度		4年度自己評価
1	ワンストップ総合支援	件	24,286 (18,250)	24,504 (18,500)	25,646 (18,750)	23,193 (19,000)		A
	自己評価（目標未達の場合はその理由）				今後の取組方針（目標未達の場合は必ず記載）			
	<p>物価高騰の影響を受けている中小企業・小規模企業者を対象とした特別相談窓口やインボイス制度に関する特別相談窓口を設けて相談対応を行ったことなどから、目標を達成することができた。</p> <p>一方、新型コロナウイルス感染症関連では、感染状況の落ち着きや前年度に多くの事前相談を受けていた国の一時支援金、月次支援金が終了したことに伴い、関連の相談が減少し、全体の相談件数は前年度を下回った。</p>							
	備考							

No.	項目	単位	元年度 (2019年度)	2年度	3年度	4年度		4年度自己評価
2	販路開拓支援	件	5,425 (5,700)	2,930 (5,750)	2,872 (5,800)	3,708 (5,900)		B
	自己評価（目標未達の場合はその理由）				今後の取組方針（目標未達の場合は必ず記載）			
	<p>新たに「かながわ・しずおか広域商談会」といった広域商談会を開催するとともに、「オンライン商談ルーム」を開設するなど、多様な商談機会を提供した。また、経済活動も徐々に再開したことなどから、多くの商談機会を提供することができたが、規模の大きいリアル商談会開催件数がコロナ禍前と比較して少ないため、取組実績である商談件数は目標を下回った。</p> <p>前年度比約30%増の商談件数を確保することができたが、目標数値は未達であった。</p> <p>経済活動の状況や中小企業のニーズを踏まえ、オンライン・リアルを組み合わせた商談会の実施などにより更なる商談件数の増加を図る。また、様々な企業ニーズに対応した商談機会を増やすなど、販路開拓支援を強化する。</p>							
	備考							

No.	項目	単位	元年度 (2019年度)	2年度	3年度	4年度		4年度自己評価
3	創業・イノベーションの促進	名	434 (160)	725 (170)	661 (180)	708 (700)		A
	自己評価（目標未達の場合はその理由）				今後の取組方針（目標未達の場合は必ず記載）			
	ウェブやホームページ、クラウドファンディングの活用など、販路開拓や資金調達に役立つテーマで創業セミナーを実施した結果、セミナーの受講者が増加したことなどから、前年度を上回る実績となった。							
	備考							

No.	項目	単位	元年度 (2019年度)	2年度	3年度	4年度		4年度自己評価
4	円滑な事業承継の促進	件	18,468 (13,500)	28,332 (22,000)	36,834 (30,500)	45,860 (39,000)		A
	自己評価（目標未達の場合はその理由）				今後の取組方針（目標未達の場合は必ず記載）			
	広報活動の一環として、支援機関向けセミナーを積極的に開催し、事業承継・引継ぎ支援センターの周知活動を行うのと併せて、県内3か所に配置しているエリアコーディネーターの活動体制を強化し、支援ネットワーク構成機関への定期巡回訪問による地域交流、連携強化によって、オーダーメイド型セミナーの企画運営支援による取組も積極的にを行う支援策周知を実践した。 これにより、支援機関が実施する事業承継診断件数は9,026件で、累計は45,860件となり、目標を達成できた。							
	備考							

【収支健全化に向けた経営改善】

No.	項目	単位	元年度 (2019年度)	2年度	3年度	4年度		4年度自己評価
1	貸室賃貸料収入の維持	千円	158,675 (150,000)	166,098 (150,000)	164,695 (150,000)	157,017 (160,000)		A
	自己評価（目標未達の場合はその理由）				今後の取組方針（目標未達の場合は必ず記載）			
	今期より活用を始めた不動産賃貸業者からのテナント紹介による賃貸借契約の成約もあったものの、令和4年3月末時点と比較すると、定期賃貸借契約で入居していた国機関（2室利用）が退館となったこともあり、貸事務室の利用が「3増4減」、入居率は2.1ポイント減少となったが、一定の貸室賃貸料収入は確保できた。				不動産仲介業者（3社）によるテナント紹介の引き合いが増加しており、効果が出始めていることもあるから、今後は新たな不動産仲介業者の活用も検討し、入居率の向上を図っていく。			
	備考							

No.	項目	単位	元年度 (2019年度)	2年度	3年度	4年度		4年度自己評価
2	貸会議室・多目的ホール利用料収益の向上	千円	46,026 (49,000)	25,245 (50,000)	36,219 (51,000)	44,321 (35,000)		A
	自己評価（目標未達の場合はその理由）				今後の取組方針（目標未達の場合は必ず記載）			
	新型コロナウイルス感染症による影響が緩和されてきたことや、空気清浄機等の感染症対応機器の設置が進められたことなどから、会議室の利用状況を好転させることができた。				新規顧客獲得に向け、ウェブを活用したPRの強化や顧客ニーズに対応したサービス提供を行うとともに、既存顧客へのリピート促進を強化することで、更なる収益の向上を図っていく。			
	備考							

4 取組実績等についての総括（法人）

【県民サービスの向上】

4項目のうち、3項目で目標達成となった。目標未達となった「販路開拓支援」については、新型コロナウイルス感染症の影響により、規模の大きいリアル商談会の開催件数が減ったことによるものである。

【収支健全化に向けた経営改善】

2項目のうち、1項目で目標達成となった。目標未達となった「貸室賃貸料収入の維持」は、国機関の退館によるものである。今後は「貸会議室・多目的ホール利用料収益の向上」とともに、新規顧客獲得に向けた取組を強化することで目標達成を目指していく。

5 取組実績等についての総括（所管課）

【県民サービスの向上】

4項目のうち、「販路開拓支援」が未達になった理由は、新型コロナウイルス感染症の影響で販路開拓の市場そのものが縮小した（経済が縮小し事業拡大が行える素地が失われた）ため、当該センターの責があるところまでは言えないものであり、所管課としても未達という結果はやむを得ないものと認識している。また、令和2年度及び令和3年度の大減という結果を客観的に分析し、令和4年度は新たな商談会に出展する等の取組を講じた結果、前年度比129%（836件増）と数値を大きく回復させた。令和4年度の当該センターにおけるこの姿勢・努力は高く評価している。

なお、目標に到達したとは言え、前年度減となった「ワンストップ総合相談」については、令和元年度からの3年間は新型コロナウイルス感染症に関する相談が多く寄せられた結果、飛躍的に数値が上がったものであり、正常なものとは言い難い一時的なものと思料している。そのため、今回の減少という結果は「正常な状況に戻つつある過程で起きたもの」であり、この結果はやむを得ないものと認識している。

これまでの約3年間は新型コロナウイルス感染症の影響で目標数値と乖離が生じる等、当該センターにおいても県民サービスの提供に苦慮してきたが、その一方で、オンライン化等の改善も進み、新たな中期計画も策定したことから、より質の高い県民サービスが行われることを期待している。

【収支健全化に向けた経営改善】

2項目のうち、「貸室賃貸料収入の維持」が未達になった理由は、入居していた国機関の合理化に伴う退館によるもので、当該センターに責があるところまでは言えないが、空室が出たという事実は事実として踏まえ、早急に新たな入居者を獲得することが必要である。

当該センターも仲介業者と連携して空室期間の短縮化への模索・努力をしているところであり、所管課としても、この仲介業者との連携による効果（空室期間がこれまでの平均と比べてどれだけ短縮が図られたか等）について注視していきたい。

また、「貸会議室・多目的ホール利用料収益の向上」については、新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着いたことで回復傾向が見られるが、その一方でオンライン会議など会議の形態にも変化が見られている。

今後、オンライン形式が普及・拡大していくに伴い、リアルでの開催需要の増加が難しくなっていく中で、当該センターのウェブなどを使った周知活動（営業）については「質の向上」が必要であることから、質を向上させ、新規顧客を獲得するなど、引き続きたゆまぬ努力をしてもらいたいと考えている。