

○基本情報

記載日

平成27年12月8日

団体名

公益財団法人神戸市産業振興財団

所管局名

経済観光局

設立目的

神戸市における事業者の経営革新、人材育成、産学官連携、創業及び貿易の促進等により、市内産業の基盤強化と振興を図り、神戸経済の発展に寄与すること

M

市が団体に求めるMission

長期	中小企業のニーズに即した支援策を積極的に実施することにより、市内産業の振興を図り、神戸経済の発展に寄与する。
5年	<ol style="list-style-type: none"> 1. イノベーションの創出 産学金官の連携により、多様な人材や発想が交流する仕組みを構築し、新しい社会価値を創出する。 2. 起業・創業の支援 起業家の裾野拡大と創業支援体制の充実により、「起業しやすいまち神戸」を推進する。 3. 新分野進出の支援 戦略産業分野への参入支援により、中小製造業の新分野進出を促進する。 4. 販路開拓拡大の支援 優れた技術、新たな神戸ブランド商品の認定・発信、ビジネスマッチング、商談会等により、中小企業の販路を開拓・拡大する。 5. 人材確保・育成の支援 工業高校等と連携体制を構築して、職業紹介事業や若年者や女性を対象とした研修・講座を実施することにより、中小製造業における人材の確保、育成及び定着を支援する。 6. 経営課題の解決 相談・助言体制を構築し、中小企業等の経営課題の解決を支援する。 <p>【2020ビジョン及び部門別計画等との関わり】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材交流型新事業創造プラットフォームの創設 ・ものづくり人材確保支援事業

V

市民に提供する価値

1	新しい社会価値を創出するために、産学金官の連携により、多様な人材と交流することができる。
2	起業・創業するために、セミナー、相談、助言やインキュベーション施設を利用することができる。
3	中小製造業者が新分野に進出するために、調査・研究・助言などのサポートを受けることができる。
4	中小企業の販路開拓・拡大のため、神戸発の優れた技術・神戸らしい商品としての認定や販売会、ビジネスマッチング、商談会等の機会を得ることができる。
5	中小製造業者が人材確保・育成、定着のために、関連支援制度を活用することができる。
6	中小企業等が経営課題の解決を図るために、相談・助言を受けることができる。

T

事業目標 Target

A	人材交流型新事業創造プラットフォームから生まれた新事業・新規企業数を年間100件にする。
B	起業家のフォロー体制を充実させ、創業件数を年間150件にする。
C	産業振興センター内のインキュベーション施設の入居率を75%にする。
D	戦略産業分野への参入支援プロジェクトを5年間で3件構築する。
E	神戸発・優れた技術の認定企業数を平成31年度末で111社にする。
F	神戸セレクションの百貨店販売会・インターネットモール販売会・BtoBの年間売上額を13億円にする。
G	ものづくり人材マッチングにおける中小製造業と若年者とのマッチング件数を年間100件にする。 若手従業員向け人づくり研修及び女性向けものづくり仕事実践講座の年間受講者数を275人にする。
H	中小企業等への専門家派遣を年間26件実施する。

○基本情報

記載日

平成30年8月27日

団体名

公益財団法人神戸市産業振興財団

所管局名

経済観光局

設立目的

神戸市における事業者の経営革新、人材育成、産学官連携、創業及び貿易の促進等により、市内産業の基盤強化と振興を図り、神戸経済の発展に寄与すること

M

市が団体に求めるMission

長期	中小企業のニーズに即した支援策を積極的に実施することにより、市内産業の振興を図り、神戸経済の発展に寄与する。
5年	<ol style="list-style-type: none"> イノベーションの創出 産学金官の連携により、多様な人材や発想が交流する仕組みを構築し、新しい社会価値を創出する。 起業・創業の支援 起業家の裾野拡大と創業支援体制の充実により、「起業しやすいまち神戸」を推進する。 新分野進出の支援 戦略産業分野への参入支援により、中小製造業の新分野進出を促進する。 販路開拓拡大の支援 優れた技術、新たな神戸ブランド商品の認定・発信、ビジネスマッチング、商談会等により、中小企業の販路を開拓・拡大する。 人材確保・育成の支援 工業高校等と連携体制を構築して、職業紹介事業や若年者や女性を対象とした研修・講座を実施することにより、中小製造業における人材の確保、育成及び定着を支援する。 経営課題の解決 相談・助言体制を構築し、中小企業等の経営課題の解決を支援する。 <p>【2020ビジョン及び部門別計画等との関わり】</p> <ul style="list-style-type: none"> 人材交流型新事業創造プラットフォームの創設 ものづくり人材確保支援事業

V

市民に提供する価値

1	新しい社会価値を創出するために、産学金官の連携により、多様な人材と交流することができる。
2	起業・創業するために、セミナー、相談、助言やインキュベーション施設を利用することができる。
3	中小製造業者が新分野に進出するために、調査・研究・助言などのサポートを受けることができる。
4	中小企業の販路開拓・拡大のため、神戸発の優れた技術・神戸らしい商品としての認定や販売会、ビジネスマッチング、商談会等の機会を得ることができる。
5	中小製造業者が人材確保・育成、定着のために、関連支援制度を活用することができる。
6	中小企業等が経営課題の解決を図るために、相談・助言を受けることができる。

T

事業目標 Target

A	人材交流型新事業創造プラットフォームから生まれた新事業・新規企業数を年間100件にする。
B	起業家のフォロー体制を充実させ、創業件数を年間150件にする。
C	産業振興センター内のインキュベーション施設の入居率を90%にする。
D	戦略産業分野への参入支援プロジェクトを5年間で3件構築する。
E	神戸発・優れた技術の認定企業数を113社にする。
F	神戸セレクションの百貨店販売会・インターネットモール販売会・BtoBの年間売上額を13億円にする。
G	ものづくり人材マッチングにおける中小製造業と若年者とのマッチング件数を年間100件にする。 若手従業員向け人づくり研修及び女性向けものづくり仕事実践講座の年間受講者数を275人にする。
H	中小企業等への専門家派遣を年間38件実施する。

平成29年度 ミッションの達成評価シート1 [1次評価]

様式2-2

		記載日	平成30年8月15日
団体名	公益財団法人神戸市産業振興財団	所管局名	経済観光局

○団体による自己評価[1次評価]

事業No.	1-A	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	<p>人材交流型新事業創造プラットフォーム(交流型事業創造サロン「神戸起業操練所」)から創出する新事業・新規企業数を年間40件とする。 * H28年度は、神戸起業操練所の開所が7月中旬となり、実質的な運営体制が整うまでに約半年の期間を有した(実質的な会員への支援期間が半年に留まる)こと、及びH28年度に登録した会員が登録後に新事業を開始するまでには一定の期間を要することを想定し、目標数値をH28年度:10件、H29年度:40件としたもの。 * H29年度は、一年を通じた会員の支援が可能であることから、当初目標の通り40件の達成に向けて全力でとりくみたい。</p>		
H29実績評価	<p>「神戸起業操練所」の運営を通じて、企業・社員、大学・学生、起業家など多様な人材が交流・融合する“場と機会”として、常設のワークスペースを提供するとともに、コーディネータを配置し、新規事業に関する個別相談とビジネスマッチングを実施した他、ビジネスセミナーや交流事業等々の支援プログラムを通じて、市内の起業・新規事業を推進した。 上記取組を通じた新事業・新規企業数は25件、達成率62.5%となった。 本事業は、多様な発想を持つ人材(起業家)を個別に引き合わせ、また、交流機会を提供する仕組みを構築することで、局より示されたミッション「イノベーションの創出」の実現に向けた役割を果たしている。</p>		<p>評価</p> <p>S A B C</p>
H30事業目標	<p>人材交流型新事業創造プラットフォーム(交流型事業創造サロン「神戸起業操練所」)から創出する新事業・新規企業数を年間70件とする。 * H29年度の新事業・新規企業数は25件と目標値を下回ったが、H30年度は神戸市の「都市型創造産業の集積」事業の一翼を担う新しい運営方針に基づくリニューアルオープンを通じて、5ヶ年計画の事業目標達成に取り組みたい。</p>		
評価担当者	創業支援課長 川崎 智志		

事業No.	2-B	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	創業件数130件の達成		
H29実績評価	<p>H29の創業実現数は108件で、達成率は83%となった。 税理士、社会保険労務士、司法書士、1級販売士等の資格を持つ8名のコーディネータがそれぞれの得意分野を生かし、個別無料相談に対応(毎平日昼間及び週1回を目途に夜間相談も実施)した他、女性・シニア等を対象としたセミナーを開催して、幅広い起業・創業相談者のニーズに応えた。 個別相談件数は945件と前年の843件を上回り、特定創業支援事業の市長証明書発行数も44件から46件に増加した。 本事業による取組は、幅広い得意分野を生かした個別無料相談と創業セミナーの実施を通じて、局より示されたミッション「起業・創業の支援」の実現に向けた役割を果たしている。</p>		<p>評価</p> <p>S A B C</p>
H30事業目標	<p>取組を通じた創業件数を140件とする。 * H29年度の創業件数は108件と目標値を下回ったが、H30年度は個別相談者のニーズに対して、セミナー形式で効率的に応じる等、実施方法の効率化を通じて、5ヶ年計画の事業目標達成に取り組みたい。</p>		
評価担当者	創業支援課長 川崎 智志		

平成29年度 ミッションの達成評価シート1 [1次評価]

様式2-2

		記載日	平成30年8月15日
団体名	公益財団法人神戸市産業振興財団	所管局名	経済観光局

○団体による自己評価[1次評価]

事業No.	2-C	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	産業振興センター内のインキュベーション施設の入居率を75%にする。 ・H28年度の条件緩和等の取り組みを経てH29年1月末時点は68%になる見込み。オフィスタ입のうち創業準備オフィスは69%を見込んでおり、スモールオフィスへのステップアップも進み、スモールオフィスの入居率は向上している。 ・75%の達成に向けて、入居者の成長支援とともに新規応募者の発掘にも一層取り組んでまいりたい。		
H29実績評価	入居率については平成29年度を通して、68.6%であった。(達成率91.4%) 入居促進・入居率の維持向上に向けて、入居者の成長を後押しすべく、事業計画の見直しや販路開拓に関する個別の事業相談の他、入居者向けの経営サポートセミナーやネットワーク形成支援など、きめ細かい支援に取り組んだ。	評価	
		S A B C	
H30事業目標	産業振興センター内のインキュベーション施設の入居率を80%にする。 ・H28年度からの入居条件緩和等の取組効果が発現し、H30年8月末時点の入居率(契約済みの見込み率)は、82.9%と向上している。 ・引き続き、インキュベーション施設の広報強化と入居企業支援を通じて、5ヶ年計画の事業目標(H30年度:入居率80%)達成に取り組みたい。		
評価担当者	創業支援課長 川崎 智志		

事業No.	3-D	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	新事業・新産業への参入支援プロジェクトを2件継続する。		
H29実績評価	前年度に続き、航空機産業進出を目指す中小企業による「神戸航空機クラスター(KAN)」に対して、ICTを活用した複数企業による生産管理支援プロジェクトへの支援を継続した。 また、水素関連産業への参入を目指す複数の地元中小製造業による神戸水素クラスター勉強会への支援も継続し、基礎技術講座や講演会、施設見学会を実施した。(達成率100%) 本事業による支援プロジェクトは、局より示されたミッション「中小製造業の新分野進出」の実現を推進する具体的な取組としての役割を果たしている。	評価	
		S A B C	
H30事業目標	新事業・新産業への参入支援プロジェクトを1件継続するとともに、新たに1件立ち上げる。		
評価担当者	ものづくり支援課長 金田 弘義		

平成29年度 ミッションの達成評価シート1 [1次評価]

様式2-2

		記載日	平成30年8月15日
団体名	公益財団法人神戸市産業振興財団	所管局名	経済観光局

○団体による自己評価[1次評価]

事業No.	4-E	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	神戸発・優れた技術の認定企業数を107社にする。		
H29実績評価	市内中小製造業で、優れた技術や製品づくりを行う企業を調査・発掘し、「神戸発・優れた技術」として3社を新規認定するとともに、初回認定から10年を経過した認定企業6社の技術の再認定を実施し、年度末認定企業数は111社(達成率104%)となった。 また、認定企業の技術・製品や強みをわかりやすく紹介したHPやデータブックにより、国内トップレベルにある「優れた技術」を持つ企業が市内にあることを広く発信し、ビジネスマッチングにつなげていくことにより、販路開拓・拡大を支援した。		評価
			S (A) B C
H30事業目標	神戸発・優れた技術の認定企業数を109社にする。(事業目標はH29実績よりも下回るが、これまでも更新認定の応募を辞退する企業があったこと、認定した技術の事業を廃止した企業及び倒産した企業があったことから、109社とする。)		
評価担当者	ものづくり支援課長 金田 弘義		

事業No.	4-F	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	神戸セレクションの百貨店販売会・インターネットモール販売会・BtoBの年間売上額を14億円とする。		
H29実績評価	売上額は17.18億円であった。 内訳は以下のとおり。 百貨店販売会:5.12億円(年間19箇所で開催) インターネットモール販売会:12.06億円(楽天販売会、アマゾンジャパン販売会を各50日間実施)		評価
			S (A) B C
H30事業目標	神戸セレクションの百貨店販売会・インターネットモール販売会・BtoBの年間売上額を15億円とする。		
評価担当者	商業支援課長事務取扱 佐藤 幸市		

平成29年度 ミッションの達成評価シート1 [1次評価]

様式2-2

		記載日	平成30年8月15日
団体名	公益財団法人神戸市産業振興財団	所管局名	経済観光局

○団体による自己評価[1次評価]

事業No.	5-G	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	人づくり研修の年間受講者数を200人とする。ものづくり人材マッチング事業の年間マッチング件数を60件とする。女性向けものづくり仕事実践講座の年間受講者数を75人とする。		
H29実績評価	中小企業における人材育成と定着を支援するため、若手従業員とリーダー等を対象とした人づくり研修を実施し、年間受講者数が147人(達成率74%)となった。また、無料職業紹介所における中小製造業と求職者とのマッチング件数は41件(達成率68%)だった。さらに、未就労女性を対象にもものづくりの仕事への関心を高めるためのセミナーを実施し、年間参加者数が149人(達成率199%)となった。		評価
			S A B C
H30事業目標	人づくり研修の年間受講者数を200人とする。ものづくり人材マッチング事業の年間マッチング件数を80件とする。女性向けものづくり仕事実践講座の年間受講者数を75人とする。		
評価担当者	ものづくり支援課長 金田 弘義		

事業No.	6-H	主要事業(様式1-3)との関わり	あり(事業番号:1)
H29事業目標	中小企業等への専門家派遣を年間36件実施する。		
H29実績評価	経営革新の様々な課題解決を図ろうとする中小企業に対して、登録専門家を派遣し、意欲ある事業活動を応援し、中小企業の順調な発展、成長を支援する当事業を実施した。29年度は年間46件の実績があった。無料お試しキャンペーンの実施等により、一定水準の実績を確保した。		評価
			S A B C
H30事業目標	事業目標を44件とする。 ※過去3年間の平均値である44件を目標として設定している。29年度実績を下回るが、中期経営計画に掲げた29年度目標値を上回る数値であり、適正な目標設定と考える。		
評価担当者	商業支援課長事務取扱 佐藤 幸市		

平成29年度 ミッションの達成評価シート2 [2次評価]

		記載日	平成30年9月13日
団体名	公益財団法人神戸市産業振興財団	所管局名	経済観光局

○所管局による総合評価(ミッションの達成評価)[2次評価]

コメント	<p>【ミッション毎の評価】</p> <p>1 イノベーションの創出……評価 B 運営期間が短かった平成28年度と同ペースでの新規事業等創出数であったが、目標未達となった。加速度的な創出の実現に向けて、今後も当財団と連携し、必要な見直しを図る。</p> <p>2 起業・創業の支援……評価 B 目標未達となったが、起業・創業支援の個別相談件数は増加しており、事業が広く認知されてきている点は評価できる。起業・創業につながる効果的な支援策を検討するとともに、インキュベーション事業については、入居者のニーズに即した運営・支援策を検討し、入居率の向上を図る。</p> <p>3 新分野進出の支援……評価 A 今後の成長が期待される航空機や水素分野での地元中小製造業者の参入を支援し、新分野進出を促進した。</p> <p>4 販路開拓拡大の支援……評価 A 製造業・非製造業を問わず、幅広い業種の販路開拓拡大に寄与した。</p> <p>5 人材確保・育成の支援……評価 B 3つの事業いずれも大幅に実績は増加したが、2つの事業で目標未達となった。人材確保・育成は市内企業の重要な経営課題であり、今後も当財団と連携し、必要な見直しを図る。</p> <p>6 経営課題の解決……評価 A 企業ニーズに即した対応により、経営課題の解決を支援した。</p> <p>【総合評価の理由】 目標未達事項はあったものの、市内中小企業のニーズに応じた支援策を展開し、市内産業の振興を図っている。</p>	総合評価
		<p>S</p> <p>(A)</p> <p>B</p> <p>C</p>
対応方法 (総合評価がB又はCの場合は必ず記載)		
評価担当者	経済部企画担当課長 梅永 司	