

## 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	I 経営・技術相談件数  中小企業が直面する課題を解決するため、様々な分野の専門家と連携して公社が相談対応や支援を実施した件数	II 人材育成件数  公社で実施している一般研修、特別研修（オーダーメイド研修・通信研修）、デジタル研修等の受講者数	III 創業件数  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	IV マッチング件数  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発注希望企業と受注希望企業を引き合わせたマッチングの件数	V 製品化・事業化件数  「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・形ができる段階、「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と定義し、これら製品化・事業化を支援した件数
【中期経営計画の期間】 令和5年度～令和7年度	各年度の実績	【年度目標】 毎年度32,000件以上	【年度目標】 毎年度4,700件以上	【年度目標】 毎年度200件以上	【年度目標】 毎年度4,500件以上	【令和5年度～令和7年度目標】 3か年度110件以上
法人による自己評価	【令和5年度実績】 35,633件  【令和6年度実績】 38,458件	【令和5年度実績】 5,378件  【令和6年度実績】 5,437件	【令和5年度実績】 305件  【令和6年度実績】 310件	【令和5年度実績】 5,013件  【令和6年度実績】 5,265件	【令和5年度実績】 54件  【令和6年度実績】 44件	知財やサーキュラーエコノミーを中心に企業支援を数多く実施したことで、目標を超える実績を計上することができた。 今後も、市場動向を踏まえつつ、企業の持つ強みや技術力を生かせるような支援を実施し、効果的な製品化・事業化の支援に努めていく。
	企業の経営課題に対する無料の相談所であるよろず支援拠点を中心に、事業者からの相談件数が増えたことや、企業が有する知的財産の活用に関する相談などに多く対応するなどした結果、目標を超える実績を計上することができた。 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っていき、相談対応の充実に努めていく。	新型コロナウイルス感染症の取扱いが5類に移行されてから約1年が経過したこともあり、一般研修の受講者数がコロナ前の水準近くまで戻ってきたことなどから、受講者数が増加した。また、中小企業のIT化や業務効率化の重要性が高まる中、それを支えるデジタルスキルアップ研修のニーズも増加し、受講者数が増えたことから、目標を超える実績を計上することができた。 引き続き、中小企業の人材の育成・確保に向け、企業の研修ニーズを捉えていく。	創業前、創業時、創業後の各場面に適したアドバイザーが解決まで伴走支援を行なうことや、出張相談会、土曜日の相談会開催などが功を奏し、目標を超える実績を計上することができた。 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。	県内大規模展示商談会である彩の国ビジネスアリーナ2025を実施し、出展社数、来場者数ともに前年を超えたことで、取引あっせんが目標を上回ったことや、即戦力人材の活用を支援するプロフェッショナル人材戦略拠点のマッチング件数が増えたことで、目標を超える実績を計上することができた。 今後も、県内事業者のマッチングの場の創出に向け、取り組みを進めていく。		