

平成27年度（公財）京都産業21 運営目標

<基本方針>

- 1 「真に頼れる」経営のベストパートナーを目指す
- 2 新規事業・成長分野へのチャレンジを支援
- 3 「現場力を活かした」施策提案

<運営目標制定の3つの視点>

1 重点顧客

- ① イノベーション・持続的発展を目指す中小企業
- ② 新しい産業分野へチャレンジする中小企業
- ③ 地域資源を活用した事業に取り組む中小企業

2 財団の中核事業

(1) 中小企業が連携することで顧客創造（受注拡大・新分野進出）、新技術・新製品開発・新サービス開発等の新たな価値創造につながる「マッチング」に重点的に取り組み、成長を目指す企業を支援する。

- ① 受発注取引あっせん
- ② 企業連携
- ③ 産学連携
- ④ 農商工連携
- ⑤ 販路開拓

(2) 中小企業が自社の強み弱みを知り、目標を持つことで、創業、事業承継、持続ある成長を達成する「強い経営づくり」を支援する。

3 重要業績評価指標

- ① マッチング件数 . . . 新事業創出、事業拡大、売上・収益の増加
- ② 新規顧客開拓数 . . . 財団のプレゼンス、支援施策の浸透
- ③ 雇用創出人数 . . . 企業規模拡大、売上増加
- ④ 企業訪問件数 . . . 現場ニーズや技術力の把握、タイムリーな施策提案
- ⑤ 相談件数 . . . 頼れるベストパートナー
- ⑥ プラン策定支援件数 . . . 経営革新、新事業展開

<運 営 目 標>

- 1 経営相談、販路開拓、新分野進出等を一体的に支援するワンストップ相談機能を強化し、「中小企業応援隊の最後の砦は京都産業21」と言われるように、中小企業に寄り添い、応援する産業支援機関を目指します。

相談件数	15,000件
伴走型フォローアップ件数	1,500件

- 2 部門間連携の取組を進め、経営革新、創業、新事業展開、事業承継を重点支援します。

起業、創業支援	100件
事業承継支援	30件
プラン策定支援件数	700社
増収・増益企業	200社
部門間連携支援数	500社

- 3 多様化する顧客ニーズ・マーケット情報を把握し、国内外でのマッチング支援を行います。

マッチング件数	2,500件
個別マッチング件数	800件
支援メニュー提供数	2,000社
企業訪問件数	6,700社
新規顧客開拓数	1,000件
部門間連携支援数（再掲）	500件

- 4 けいはんなオープンイノベーションセンターを活用した産産・産学連携によるナショナルプロジェクト獲得を目指す案件の誘致を行います。

誘致目標	10件
------	-----

- 5 産業政策と雇用政策両面からの企業支援を通じて、事業の拡大と正規雇用の創出を支援します。

事業利用者数	15,000件
雇用創出人数	1,500人