

令和7年度 外郭団体 概要・評価シート

1. 基本情報

団体名	公益財団法人 静岡産業振興協会			所管課	産業振興課
所在地	静岡市駿河区曲金三丁目1-10	代表者	理事長 加納 弘敏	設立年月日	昭和55年3月11日
基本財産	12,191,491円	市出資額 (基本財産等に占める割合)		8,913,958,800円 (73.11%)	
出資理由等	中小企業支援及び産業振興施設の運営を担う法人の設立を目的に、昭和55年に2,000万円を出捐した。その後、静岡産業館（現ツインメッセ静岡南館）の建設のため、昭和56～57年に計25億円を出資した。 また、展示機能の拡大を目的とした北館の建設及びその建設に係る高度化資金の返済支援のため、平成6～27年度に計45億3,000万円を出資した。 さらに、南館の大規模改修のため令和3～5年度に計18億6,395万8,800円を出資し、現在の市の出資総額は89億1,395万8,800円となっている。				
設立根拠法	一般社団法人及び一般財団法人に関する法律に基づく公益財団法人				
設立目的	地域の中小企業等の製品開発・技術の向上、人材育成、創業の促進及び経営基盤の強化を支援するとともに、人、物、情報等の交流拠点である静岡産業支援センター（ツインメッセ静岡）の管理運営に関する事業を行い、もって地域産業の振興並びに地域経済及び地域社会の健全な発展に寄与することを目的とする。				
業務内容	・ 静岡産業支援センター（ツインメッセ静岡）の設置及び管理運営 ・ 展示会、見本市等の開催及び促進 ・ 新製品、新技術及びデザインの開発のための支援 ・ 人材養成及び人材確保の推進 ・ 中小企業者への経営支援 ・ 起業しようとする個人団体に対する支援 ・ 起業者及び中小企業者と大学等との連携の推進 ・ 中小企業等への経営支援の実施に伴う公の施設の管理運営				

2 経営計画書の取組状況

(1) 取組実績

(令和7年度)

施策名称	評価指標	目標値	実績	備考
ツインメッセ静岡の展示機能や地場産業の支援機能等を活かした地域経済の活性化	施設利用顧客の満足度	ヒアリング実施	実施	経営計画最終年度（令和8年度） 目標顧客満足度85%
	利用率（貸出施設）	南北大展示場 利用率53%以上	50.10%	R6:50.0%
	ツインメッセの認知度向上	Xのインプレッション数 3,000,000件以上	3,130,482件	R8:3.31経営計画変更 変更前:150,000件
主要取組名称	取組概要・実績			備考
展示場、会議室等の貸与	・地元企業を中心とした展示会、商談会、業界交流などに会場を提供して、「人」「物」「情報」の交流拠点としての役割を担い、交流人口の拡大による地域経済の活性化に貢献する。 ・大展示場、小展示場、会議室において、前年を上回る利用件数となった。			〈R6〉 大展:143件 小展:358件 会議:1,389日 〈R7〉 大展:154件 小展:362件 会議:1,451日
営業活動等の実施による利用促進	本市の特色を活かした産業集積及びブランド力強化及びブランド力を活かした営業活動等の実施による利用促進			
施設修繕事業の実施	施設を維持するための修繕事業の実施			
1 団体意見	・「利用に関するアンケート」調査により、主催者から回答（74件）をいただき、改善可能なものから着手している。設備では、貸出用長机の新規購入や催事案内インフォメーションボードの増設、また、特に要望の多かった申込書類の電子化については、今後検討していきたい。 ・産業振興に数多く携わってきた職員が催事開催支援のノウハウを活かし、適切なアドバイスを行うことで催事成功に導き、利用率は目標値に届かなかったが、利用件数、利用日数、利用率とも昨年を上回った。 ・利用者も多く、即時性、拡散性が高いXを活用し、現在進行形の旬な魅力ある情報を全国の利用者及び来場者へ、ダイレクトに届けたことにより、インプレッション数は目標を上回る3,130,482件のインプレッション数を獲得した。 ・貸館利用率の向上に向けて、催事主催者への支援や催事開催を後押しする新たな制度を令和9年度からの実施を検討している。 ・築30年を超えた北館・中央棟・立体駐車場の修繕については、修繕費の高騰もあり財源確保が課題で、協会単独で費用を捻出することは難しいため、引き続き市の協力をお願いしたい。			
市意見	Xを活用した情報発信により、インプレッション数が目標を上回ったことは評価できる。また、催事開催への支援やホビー関連催事の誘致等により、利用件数、利用日数及び利用率が前年度を上回ったことも評価できる。一方で、利用率は目標値に達していないため、申込手続の電子化等による利用者の利便性向上を図るとともに、催事主催者への支援制度の検討を含め、新規催事の誘致及びリピーターの確保に取り組み、更なる貸館利用率の向上につなげていただきたい。また、中期経営計画の見直しにあたり、施策の評価指標を可能な限り定量的に判断できる指標としていただきたい。 また、老朽化した施設について、市としても、協会が策定する改修計画を踏まえ、施設の機能維持に向け必要な支援を継続していく。			

2	施策名称	評価指標	目標値	実績	備考
	地場産業界との連携強化による地場産業の振興	ニューウェーブ「しずおか」創造事業での実用化商品件数	2 件	5 件	
		産業フェアしずおかの出展者、来場者の満足度	出展者満足度90%以上、来場者満足度90%以上	出展者満足度87%、来場者満足度90%	
		地場産業関連団体・施設等と連携した地場産業サポーターづくり	オープンファクトリーやワークショップなどのイベントの実施	「ファクハク」「共生」「プラモデル選手権」のイベント開催について支援した	
	主要取組名称	取組概要・実績			備考
	ニューウェーブ「しずおか」創造事業及び地場産業販路開拓・PR事業の実施	・地元製造業者の新商品開発へのチャレンジを支援するため、地元製造業者とデザイナーとのマッチングを行い、デザイン力を活用し、6件の新商品の開発を行った。 ・開発、製作した製品の展示会出展に関するアフターフォローとして、東京ビックサイトで開催の「インテリアライフスタイル」、「東京インターナショナルギフトショーLIFE×DESIGN」へ出展、販路開拓を支援した。			展示会での商談件数37件
	産業フェアしずおかの実施	・展示、PR、販売に加え、「第51回静岡伝統工芸展」の同時開催やプラモデル、竹千筋細工等体験企画の充実を図るとともに、「中部横断道交流物産ストリート」やSNS・動画による広報を通じて、賑わいの創出と幅広い層への訴求を図った。			来場者数45,700人 出展団体180団体
	地場産業関連団体・施設等とのネットワーク活用と連携	・静岡市の地場産業・地域産業を盛り上げる目的で、工場見学イベント「ファクハク 静岡工場博覧会」については、広告協賛に加え、出展者募集・イベントPRへの協力、さらに、「クラフトイベント「共生」及び「全国プラモデル選手権大会」への広告協賛を行った。			
	団体意見	・ニューウェーブ「しずおか」創造事業のアフターフォローとして協会独自の地場産業販路開拓・PR事業で、インテリアライフスタイル、東京インターナショナルギフトショーLIFE×DESIGNへの出展機会を確保した。その結果、開発した商品の実用化から販路開拓までの道筋ができ、実用化商品件数5件の成果につながった。 ・「産業フェアしずおか」では、木工工作体験、プラモデル体験や交流物産ストリートなどのコンテンツを充実させ、SNSやホームページを活用した情報発信により、30～40代及び3人以上の来場者の割合が上昇するなど、若年層や家族連れを含む幅広い層への訴求に繋がったことから、今後も情報発信を強化し、更なる集客促進を図る。 ・地場産業の振興は、短期間での成果創出が困難であるため、単発的な支援ではなく、継続的かつ長期的な支援体制の構築が重要で、協会単独での支援には限界があることから、市の協力・連携のもと取り組んでいきたいと考えているので引き続きの支援をお願いしたい。 ・「産業フェアしずおか」の更なる満足度向上のためには、催事内容の充実、市民の安全確保のための会場警備の強化が必要であるが、昨今の人件費、原材料費の高騰による委託費の増大により、厳しい状況である。経済波及効果のある事業であり、事業への補助金、開催に向けての協力をお願いしたい。			
	市意見	ニューウェーブ「しずおか」創造事業と協会独自の地場産業販路開拓・PR事業を連動させ、開発商品の実用化から販路開拓までを支援し、実用化商品件数が目標を上回ったことは評価できる。 一方で、産業フェア実施については、出展者満足度が目標値に達していないことから、出展者ニーズの把握をしたうえで、さらなる催事内容の充実を図っていただきたい。また、若い世代に訴求できるよう、SNSやインフルエンサーの活用などを含め、効果的な情報発信を行っていただきたい。 今後も、協会が持つノウハウやネットワークを活用した自主的な取組による地場産業の振興に取り組んでいただきたい。市としても、地場産業に対する継続的な支援に向け、協会との連携を図っていく。			

3	施策名称	評価指標	目標値	実績	備考
	静岡市中小企業支援センターを通じた中小企業課題解決による地域経済の活性化	新規創業者数、新商品開発件数、新分野進出件数	40件以上	49件	新規創業者数 37件 新商品開発数 7件 新分野進出件数 5件
	主要取組名称	取組概要・実績			備考
	専門家による窓口相談、派遣事業の実施	・中小企業者や創業を目指す事業者に対して、経営の専門家である中小企業診断士やＩＴの専門家による経営相談、マーケティングアドバイス、創業相談を実施 ・中小企業者に対し、経営全般・情報化・マーケティング・デザイン等について適切な診断・助言を行うため、センターに登録された専門家を派遣			窓口相談件数732件 専門家派遣実施数31社 148回 登録アドバイザー（専門家）127名
	創業者、経営課題解決支援の実施及びその他支援施設の事業との連携	・創業者、中小企業者等に対するマーケティング等経営力向上やビジネスプランのブラッシュアップに向けたセミナー等を実施 ・商品のリニューアルを通じて、マーケティング視点での商品開発のノウハウ習得と開発力向上を図る商品開発プロジェクト等の実施			セミナー（講座）数10回 受講者満足度93% ビジネスプランコンテスト応募件数90件 開発商品数6件
	他の産業支援機関や大学との間の広範囲なネットワークの構築と維持	・産学連携コーディネータ相談事業、中小企業と大学等との交流・連携事業の実施 ・静岡市内の企業等が、地域課題を解決するため、高度な知識・技術・ノウハウを持つ大学等と共同で取り組む新製品の開発・事業化、新たな事業への進出、社会・経済・環境の変化に対する取組等8件の産学共同研究委託事業等、産学連携事業の実施			産学連携コーディネータ相談件数198件 産学共同研究委託事業件数8件
	団体意見	・経営目標である新規創業者数、新商品開発件数、新分野進出件数については、目標を上回ることが出来ている。 ・窓口相談では、近年特にＩＴ分野の相談が増加傾向であったため、令和7年度よりＩＴ相談員を2名増員、相談日を2日追加し、相談枠を拡大し利用者のニーズに対応しており、社会情勢や相談ニーズの変化に応じた相談体制の充実を図る。 ・商品開発では、マーケティング学習やニーズ調査を通じて「消費者視点による商品開発」の重要性を学び、6社の商品開発を支援した。 ・産学連携では、大学等の知見を活かし、地域資源の活用や新商品・新技術の開発などの共同研究を8件実施することで、市内企業等が抱える課題の解決や新たな価値の創出につなげるとともに、今後も産学連携のネットワークを強化し、研究成果の創出を支援していきたい。			
	市意見	新規創業者数、新商品開発件数及び新分野進出件数の合計が目標を上回ったことは評価できる。 また、ＩＴ分野の相談ニーズの増加を踏まえて相談員の増員及び相談日の追加を行うとともに、商品開発支援や産学共同研究を通じて、市内中小企業等の課題解決と新たな価値の創出に取り組んだことも評価できる。一方で、現在の3指標を合算した達成指標では各取組の成果や課題の把握が難しいため、各指標に目標値を設け、個別に分析できる指標としていただきたい。 今後も、中小企業等の相談やニーズの変化を的確に把握し、ＤＸ・ＩＴ分野をはじめとした相談体制の充実を図るとともに、商品開発や産学連携による支援成果の創出に取り組んでいただきたい。			

(2) 施策や取組実施に係る現状分析や課題

ツインメッセ貸館利用率については、新規催事の誘致を一層進めるなかで、コロナ禍を経て、住宅、健康イベント等、不特定多数の無料催事が減少するなど、催事の形態が変化している。更なる収入確保のため、貸館においてリピーターの確保と催事形態の変化に応じた新規催事の誘致が課題である。

窓口相談等事業については、予約受付をオンライン化し、相談希望者が時間を問わず予約申請できる環境の整備による利便性の向上、予約管理の省力化と受付内容の正確性向上のため、予約受付をオンライン化することが必要であると考える。

(3) 現状分析や課題に対する対応方針・具体的な取組

現状分析や課題に対する対応方針・具体的な取組内容	対応状況
ホビーと親和性のあるイベントへの誘致を進め、カードゲーム大会やダーツ大会、テレビ局と連携したアニメ関連展示会等のホビー関連催事の誘致に努める。 また、引き続きSNS（X及びYouTube）を活用し、さらなるツインメッセ静岡の認知度向上に向けた情報発信を図る。	対応着手
窓口相談等事業における予約システム導入の検討に向け、運用方法、費用等について調査する。	対応検討中

3 団体の財務・人員の状況

(1) 収支状況(千円)

区分		R5年度決算	R6年度決算	R7年度決算	備 考
収入	事業収入	1,431,673	685,742	698,581	R5年度は出捐金収入含む
	事業外収入	9,585	0	0	R5年度は退職給付引当資産取崩収入あり
	その他	0	0	0	
	合 計	1,441,258	685,742	698,581	
(静岡市からの収入総額)		170,101	192,714	194,628	
支出	事業支出	608,347	629,693	660,555	
	事業外支出	609,048	63,501	28,917	R5年度は南館建設仮勘定支出含む
	その他	0	0	0	
	合計	1,217,395	693,194	689,472	
収支差		223,863	-7,452	9,109	

(2) 資産の状況(千円)

区分		R5年度決算	R6年度決算	R7年度決算	備 考
資産	固定資産	5,688,762	5,489,893	5,280,866	
	流動資産	579,558	576,763	578,395	
	合 計	6,268,320	6,066,656	5,859,261	
負債	固定負債	52,040	56,271	61,849	
	流動負債	75,836	80,492	73,015	
	合 計	127,876	136,763	134,864	
正味財産	基本財産／資本金	5,356,990	5,112,095	4,890,644	
	剰余金等	783,454	817,798	833,753	正味財産合計-基本財産合計
	合 計	6,140,444	5,929,893	5,724,397	

(3) 役員・職員の状況

ア 役員数(人)(R8.4.1)

	評議員		理事	
		内市退職者・派遣		内市退職者・派遣
常勤	0	0	1	1
非常勤	8	3	9	3
合計	8	3	10	4

イ 職員数(R8.4.1)

	正規職員	非正規職員	市退職者・市派遣	合計	備 考
R6	14	9	2	25	退職(1名)
R7	16	8	3	27	新規採用(2名)
R8	14	8	2	24	退職(3名)

(4) 財政・人員体制の現状分析や課題

ツインメッセ静岡の令和7年度貸館事業は、目標とする収入は確保でき、満期保有目的の債券を20,000千円購入したうえで決算額は9,108千円の黒字となり、収支は安定している。しかし今後は、人件費や原材料高騰によるツインメッセ静岡の維持管理委託料や修繕費の増大により、財政面での厳しい状況が懸念される。

人員体制については、職員の8割が45歳以上であるため、4年度より適宜、職員を採用して世代交代を図っているが、特に技術職員の確保等、健全な事業継承への計画的な人員の確保・配置が急務となっている。

(5) 現状分析や課題に対する対応方針・具体的な取組

現状分析や課題に対する対応方針・具体的な取組内容	対応状況
収入については、新分野に目を向けた新規利用者への積極的営業をするほか、地域ブランド「模型・ホビー」分野に特化した営業を引き続き取り組む。	対応実施済
支出については、老朽化によるエレベータの修繕や駐車場管制システムの更新等、例年以上に費用がかさむ計画修繕が控えており、安定した経営基盤を維持するためには、事業の質を確保しつつ、経営の適正化と効率的な予算執行を推進する必要がある。空調の運転時間・設定温度等の最適化を図るなど経費の見直しを行うとともに、経済情勢や類似施設の料金水準を踏まえ、施設の安全確保や維持管理に必要な経費の増加も考慮し、利用料金のあり方を検討していく。	対応着手

4 全体総括・評価

外郭団体

経営計画書どおりに事業を進捗することができた。

ツインメッセ静岡貸館事業では、模型・ホビーと親和性のある新分野へのアプローチを積極的に行い、ダーツ大会、カードゲーム大会などホビー関連催事を多数開催することに成功した。

地場産業支援事業では、新商品開発、人材養成をはじめ、展示会出展など販路拡大への支援や静岡市と連携して、「ファクハク」「プラモデル選手権」等、ものづくり関連イベントへのサポートを行った。

産業フェアは、静岡の産業や産品について、展示・販売・体験など多彩な企画を通じて来場者にふれあいの場を創出し、又、SNSを活用した情報発信を通じて、関心と理解の向上を図ったことにより、30～40代及び3人以上の来場者割合が上昇するなど、若年層や家族連れを含む幅広い層への訴求に繋がった。

創業者・経営支援では、企業のDX化の進展に伴いECサイトやWEBマーケティング等のIT関連相談が増加傾向にあることから、令和7年度よりIT相談員を増員し、中小企業診断士及びIT専門家による窓口相談体制の強化を図り対応した。

静岡市

経営計画に基づき各事業を着実に実施し、ツインメッセ静岡の利用件数等の増加、地場産業分野における実用化商品の創出、中小企業支援に係る経営目標の達成など、地域産業の振興に成果を上げたことは評価できる。

今後も、ツインメッセ静岡の貸館における利用率の向上に向け、新規催事の誘致及び利用者の利便性向上に取り組むとともに、地場産業に対する商品開発から販路開拓までの継続的な支援、中小企業等のニーズに対応した相談体制の充実に取り組んでいきたい。

また、施設の老朽化や職員の世代交代への対応が必要となることから、施設修繕に向けた収入の増加や資金の積立などによる修繕経費の確保、専門人材の確保・育成を進めていきたい。