

令和6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 | 12,191,491千円 | 市出資額 (基本財産等に占める割合) | | 8,913,958,800円 (73.11%) | |
| 設立根拠 | 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6年度)

| 1 | 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等を活かした交流人口拡大による地域経済の活性化 | 施設利用顧客の満足度 | ヒアリング調査 | 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51% | 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 150,000件以上 | 2,099,317件 | |
| | 主要取組名称 | 事業概要 | | | 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 | | | |
| | 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 | | | |
| | 団体意見 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 展示場利用者を中心に「利用に関するアンケート」調査を実施、134件の主催者から回答を得た。改善可能なものから着手を進め、7年度に貸出用長机の新規購入、来場者に対する催事案内インフォメーションボードの増設、利用者アンケート回答のWEB等、施設利用顧客の満足度向上に努めていく。 ・ 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、利用率は目標値にわずかにとどかなかったが、売上は目標値を達成することができた。 ・ 即時性、拡散性が高く利用者の多い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結果、当初目標のインプレッション数150,000件を大きく上回る2,099,317件のインプレッション数を獲得した。 ・ 賑わいと活力のある地域づくりに貢献するため、貸館利用率の向上に努めるには、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検討することが必要だと考えている。 ・ 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、修繕費の高騰で財源確保が課題であり、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。 | | | |
| | 関係課意見 | <p>職員の催事開催支援等によりツインメッセ静岡の利用率が50%となり、売上目標を達成したことは評価できる。また、認知度向上に向け、Xを活用した情報発信を行い、目標を上回るインプレッション数を獲得できた点も評価できる。今後は、Xに限らない、多様な層にアプローチできる情報発信手段により更なる認知度向上に向けて取り組んでいただきたい。併せて、新規顧客獲得に向けた取組の検討も進めていただきたい。</p> | | | |

| 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 | 2 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90%、来場者満足度89% | |
| | | 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」のイベント開催についてサポート支援を実施 | |
| 2 | 主要取組名称 | 事業概要 | | | 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た新商品開発を行うほか、開発、製作した製品のアフターフォロー。 | | | |
| | 産業フェアしずおかの実施 | 本市の地場産業や地場産品の魅力を広く発信・共有・拡散 | | | |
| | 地場産業関連団体・施設等とのネットワーク活用と連携 | 本市やものづくりイベント（ファクハク、共生）と連携して、ものづくりの技をPR | | | |
| | 団体意見 | <p>・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事業において、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2件の成果につながった。</p> <p>・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」及びクラフトイベント「共生」への支援を行った。</p> <p>・地場産業の振興については、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となるが、協会単独での支援には限界があることから、市の協力のもと取り組んでいきたいと考えている。</p> <p>・「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HPを活用した情報発信に努めたことにより、来場者数は、コロナ禍前に迫り、出展者・来場者満足度は、ほぼ目標を達成した。</p> <p>・「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、昨今の原材料費や委託費の高騰のため、経費面において厳しい状況である。 経済波及効果のある事業であることから、市には引き続きの支援をお願いしたい。</p> | | | |
| | | | | | |
| | 関係課意見 | <p>補助金事業である地場産業支援事業を継続したうえで、自主的な取組として販路開拓事業を行い、実用化の目標を達成したことは評価に値する。産業フェアしずおかは、コンテンツの充実や積極的な情報発信により来場者数がコロナ禍前に近づき、出展者・来場者の満足度も目標を達成したことは評価できる。</p> <p>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。</p> | | | |

| 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 | 47件 | 新規創業者数 31件 新商品開発数 7件 新分野進出件数 9件 |
| | 主要取組名称 | 事業概要 | | | 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相談や専門家の派遣を実施 | | | |
| | 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 | 創業希望者に対するセミナーやビジネスプランのブラッシュアップ、商品開発プロジェクト等の実施 | | | |
| | 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 | <ul style="list-style-type: none"> ・創業者及び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産学共同研究委託事業や、産学連携コーディネータ相談事業等の実施。 | | | |
| | 団体意見 | <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・創業希望者に対する窓口相談では、近年特にIT分野の相談が増加傾向であった。（次年度は相談員を増員して体制強化して対応）新商品開発はマーケティング学習を通じて「顧客視点による商品開発」の重要性を伝え、新たに7種類の商品を開発した。産学連携の取組では、大学等の知見を活用し、市内企業9社の課題解決を実現。これにより生産性の向上や、地産地消の推進に繋がった。 ・窓口相談予約受注及び連絡作業がアナログで非効率であるためDX化により予約～連絡を一元化し、業務効率化とミス削減、相談者の利便性向上を推進していく。 ・相談予約のDX化に伴うシステム整備費用の確保。 | | | |
| | 関係課意見 | <p>企業の相談やニーズに適切に対応するとともに、大学等の知見を活用し、生産性の向上等の推進に寄与したことは評価できる。体制強化を予定しているとのことであるが、近年は企業の生産性向上に向けたDXの推進を行う必要性が高まっているため、企業のニーズに対応できるよう取り組んでいただきたい。</p> | | | |

(2) 施策や取組実施に係る現状分析・課題

経営計画書どおりに事業を進捗することができた。
ツインメッセ貸館利用率については、新規催事の誘致を一層進めるにあたり、コロナ禍を経て不特定多数の無料催事が減少等、催事の形態に変化が生じている。
そこで、協会では、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同人誌イベントの開催が増加している。
また、創業者・経営支援において、コロナ禍を経て、マーケティング手段等でITの活用が進むなかで、専門家派遣も25社の半数がITに関するものであったことから、昨年に引き続きIT専門家登録者を3名増員し対応。今後もIT専門家登録者を増やす必要がある。

(3) 分析結果や課題を踏まえた対応方針

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の両面を見据えた営業活動を行う。
また、7年度以降も引き続きアンケート調査を実施し、改善可能なものから着手を進め、施設利用顧客の満足度向上に努めていくとともに、引き続きX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。
創業者・経営支援においては、引き続きIT専門家登録者の確保に努める等、IT化へのニーズに対応する体制を強化していく。

3 団体の財務・人員の状況

(1) 収支状況（千円）

| 区分 | | R4年度決算 | R5年度決算 | R6年度決算 | 備 考 |
|--------------------|-------|-----------|-----------|---------|------------------------|
| 収入 | 事業収入 | 1,760,808 | 1,431,673 | 685,742 | R4、R5年度は出捐金収入含む |
| | 事業外収入 | 16,277 | 9,585 | 0 | R4、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 | 1,777,085 | 1,441,258 | 685,742 | |
| (委託・補助等静岡市からの収入総額) | | 185,729 | 170,101 | 192,714 | |
| 支出 | 事業支出 | 594,710 | 608,347 | 629,693 | |
| | 事業外支出 | 1,225,844 | 609,048 | 63,501 | R4、R5年度は南館建設仮勘定支出含む |
| | その他 | 0 | 0 | 0 | |
| | 合計 | 1,820,554 | 1,217,395 | 693,194 | |
| 収支差 | | -43,469 | 223,863 | -7,452 | |

(2) 資産の状況（千円）

| 区分 | | R4年度決算 | R5年度決算 | R6年度決算 | 備 考 |
|------|----------|-----------|-----------|-----------|-----|
| 資産 | 固定資産 | 5,595,541 | 5,688,762 | 5,489,893 | |
| | 流動資産 | 344,767 | 579,558 | 576,763 | |
| | 合 計 | 5,940,308 | 6,268,320 | 6,066,656 | |
| 負債 | 固定負債 | 58,070 | 52,040 | 56,271 | |
| | 流動負債 | 64,909 | 75,836 | 80,492 | |
| | 合 計 | 122,979 | 127,876 | 136,763 | |
| 正味財産 | 基本財産／資本金 | 3,936,242 | 5,356,990 | 5,112,095 | |
| | 剰余金等 | 1,881,088 | 783,454 | 817,798 | |
| | 合 計 | 5,817,330 | 6,140,444 | 5,929,893 | |

(3) 役員・職員の状況

ア 役員数(人)(R7.4.1)

| | 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

| | 正規職員 | 非正規職員 | 市退職者・市派遣 | 合計 | 増減員理由等 |
|----|------|-------|----------|----|----------|
| R5 | 13 | 9 | 4 | 26 | |
| R6 | 14 | 9 | 2 | 25 | 退職(1名) |
| R7 | 16 | 8 | 3 | 27 | 新規採用(2名) |

※4月1日時点

(4) 財政・人員体制の現状分析・課題

・ツインメッセ静岡の令和6年度貸館事業は、コロナ禍、南館大規模改修工事等による休館の影響も回復傾向で、目標とする収入は確保でき、決算額は7,450千円の赤字となったが、これは満期保有目的の債券を50,000千円購入したため、収支は安定している。

・今後は、人件費や原材料費の高騰による維持管理委託料や修繕費の増大等、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、これまでの協会運営に深く携わってきた者の定年退職により、協会創設以来の大きな世代交代のタイミングとなっている。

また、職員の8割が45歳以上であるため、4年度より新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) 分析結果や課題を踏まえた団体における財政・人員体制の見通しと今後の取組

・コロナ禍で失った顧客をカバーすべく、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込む。支出については、原材料費の高騰による影響を受け、計画修繕の見直しを実施する。

・健全な事業継承を行うための人員配置及び計画的な職員の確保を進める。

4 全体総括・評価

外郭団体

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的、クラフトフェア、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、伝統工芸技術保存講習会の受講者が、多数のコンペティションに出品し、日本最大の総合美術展覧会「日展」で入選等を果たした。

また、産業フェアは、SNSやホームページを活用した情報発信の強化に取り組んだ結果、前年を上回る来場者数を獲得するとともに、出展者からも高い評価を得ることができた。

創業者・経営支援では、中小企業診断士及びIT専門家が中小企業者に対して窓口相談を行った。企業のデジタルシフトが加速するなか、ECサイトやWEBマーケティングなど増加するITに関する相談への対応に努めた。

静岡市

ツインメッセ静岡の貸館における利用率の向上に向け、ホビーと親和性のあるイベントへの誘致を進めた結果、イベントの開催が増加していることは評価できる。

また、中小企業支援についても、専門家派遣に対するITに関するニーズが高いことを受け、IT専門家登録者を3名増員しており、必要な支援を提供する体制づくりが進んでいると評価できる。

債券の購入など、協会の収入確保に向けた取組を開始しており、今後の施設改修等を見据えた財源確保の取組に着手したことは評価でき、更なる取組の促進を期待する。

5 市への要望・意見（外郭団体記載）

(1) 当協会と連携した産業支援施策の実施について

①コンベンション施策への支援

・経済波及効果の大きい広域・大規模なコンベンションの誘致及び事業実施にあたっては、引き続き市と協会が連携して取り組むよう要望する。

（例）中部横断道沿線エリアとの経済交流、ホビー関連コンベンション、政府系コンベンションの誘致など

②産業施策のコントロールタワーの役割

・市、指定管理施設、外郭団体（当協会、特産協、楽市）が有機的に連携して産業・企業支援施策を実施できるよう、施策の立案、調整などに取り組むことを要望する。

(2) 市OB職員の当協会への再就職者確保について

・当協会の目的を達成するために、地域の産業振興、大規模施設の維持管理や改修などの分野における行政経験が豊富な市OB職員の受入を希望している。

・市におけるOB職員の再任用などの給与条件と当協会の受入れ条件に一定の差異があるが、当協会の事業内容や役割を考慮のうえ、希望に沿った対応を要望する。

(3) 当施設の維持管理に関する継続的な支援について

・現在、施設の維持継続に要する経費（修繕等）の支援を受けているが、引き続きツインメッセ静岡の役割の重要性を踏まえ、継続的な財政支援を要望する。

特に、北館・中央棟・立体駐車場は築30年を超え、市民や来場者の安全確保のためエレベータ修繕や駐車場管制システムの更新等を控えているなか、補助率の特段の配慮を要望する。

※（参考）全国の団体自己所有施設の状況をみると、行政が建設財源を負担するほか、積立による修繕資金が確保されている等、行政の支援が不可欠となっている。

6 外郭団体への要望・意見（所管課記載）

市内における重要なコンベンション・センターとして、地域産業の振興のみならず経済効果をもたらすMICEの開催等の役割を果たすツインメッセ静岡の管理運営を引き続き適正に実施するとともに、新規顧客獲得に向けた取組も実施していただきたい。

また、団体が持つネットワークを活用しながら、中小企業の様々な経営課題に対する支援や伝統工芸をはじめとした地場産業の振興に資する事業を実施していただきたい。

必要な施設修繕の実施に向け、収益事業の拡大など、収入の増加に向けた検討を進めるとともに、資金の積立などによる施設修繕経費の確保に向けた取組を進めていただきたい。