

経営方針2017

『中期経営計画(H29-31年度)案』

「稼ぐ力」の強化／お客様と公社の持続的な成長

- I. 中期経営計画(経営方針)の位置づけと目指す方向性
- II. 現状と課題
- III. 経営方針2017「中期経営計画」の策定について
- IV. 経営方針2017
- V. 成長に向けた共通基盤・機能の強化

参考資料

平成29年5月23日



公益財団法人 埼玉県産業振興公社

I. 中期経営計画(経営方針)の位置づけと目指す方向性

顧客満足／
産業活性化／
中小企業・公社の成長

新たな成長の基盤／県
内産業全体の振興

- ・事業の選択と集中を行い、
がんばる中小企業をとこと
ん支援
- ・成長産業分野の支援・海
外需要の獲得

経営方針2011
(FY2011-2013)

新たな成長の軌道／県
内産業全体の振興

- ・がんばる中小企業をとこと
ん支援
- ・中小企業の活躍の場を
拡大

経営方針2014
(FY2014-2016)

「稼ぐ力」の強化／お客様
と公社の持続的成長

- ・総合力の公社
- ・価値創造の公社
- ・信頼の公社

経営方針2017
(FY2017-2019)

中期経営計画(経営方針)の位置づけ

- ・公社のあらゆる活動の根幹となる考え方、使命、行動の規準を「経営理念」として策定しました。(平成27年10月20日)
- ・中期経営計画(以下「経営方針」という。)は、経営理念と階層性(連鎖)・整合性を有し下位に位置します。
- ・公社や県内企業を取り巻く現状と課題を踏まえ、3か年にわたる経営の具体的な方針、目標・指標、実施方策、財務計画で構成しています。
- ・経営課題や取組を「見える化」するとともに県内企業や県民の皆様に対してわかりやすい目標を設定しています。

※ 本資料では中期経営計画を「経営方針」に統一して表記します。

公社役割／事業規模／事業領域(ドメイン)

II. 現状と課題/経営方針2014:実績

- 経営方針2014で設定した数値目標は総じて達成しました。特に、取引あっせん、研修受講者数は、担当部門で高い目標意識を持って取り組んだ結果、目標を大きく上回りました。
- 専門家派遣支援、創業件数、サービス産業支援は専門家派遣を除き目標を達成しているものの、前年度実績を下回る期間があり、3か年全体としてもわずかに目標を上回る程度であることから「△」と評価しています。
- 経営方針2014策定後の新規施策である「よろず支援拠点」「先端産業支援」「プロフェッショナル人材」は、中小企業ニーズを捉えた事業展開により公社の役割、事業領域の拡大に大きく貢献していると評価しています。

実施方針 目標項目	目標値	実 績				評価
		H25年度	経営方針2014対象期間			
			H26年度	H27年度	H28年度	
専門家派遣支援(社)	50	50	50	45	52	△
サービス産業支援(社)	25	22	23	21	35	△
取引あっせん(件)	2,700	3,051	2,709	2,752	4,786	◎
国際ビジネスマッチング(件)	1,200	1,426	1,592	1,644	1,697	◎
創業件数(件)	200	212	201	202	201	△
次世代自動車技術研究テーマ取組(件)	20	14	20	20	40	○
産学研究テーマ取組(件)	60	77	60	64	63	△
知的財産相談(件)	2,500	2,484	2,564	2,570	2,589	○
研修受講者(人)	2,800	2,667	3,020	2,992	3,589	○

凡例

◎:各年度とも前年度実績を上回り、3年間の合計が目標値の20%以上
 ○:各年度とも前年度実績同等以上あり、3年間の合計が目標値の5%以上
 △:前年度を下回る年度があり、3年間の合計が△5%以上5%未満
 ×:3年間の合計が△5%以下

II. 現状と課題/経営方針2014: 評価と課題

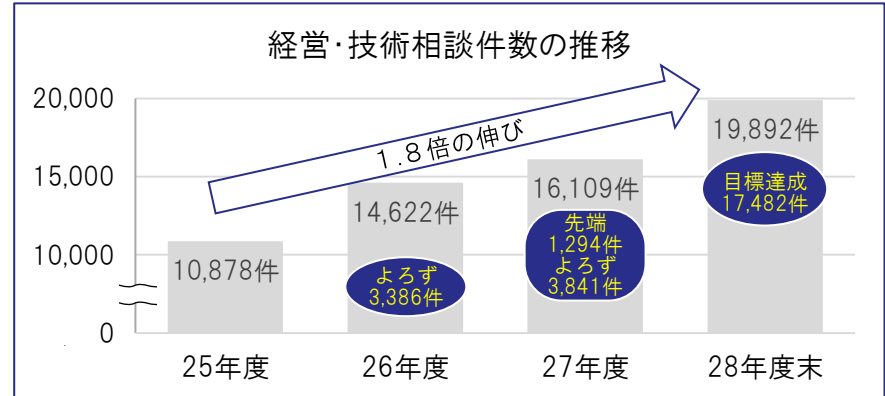
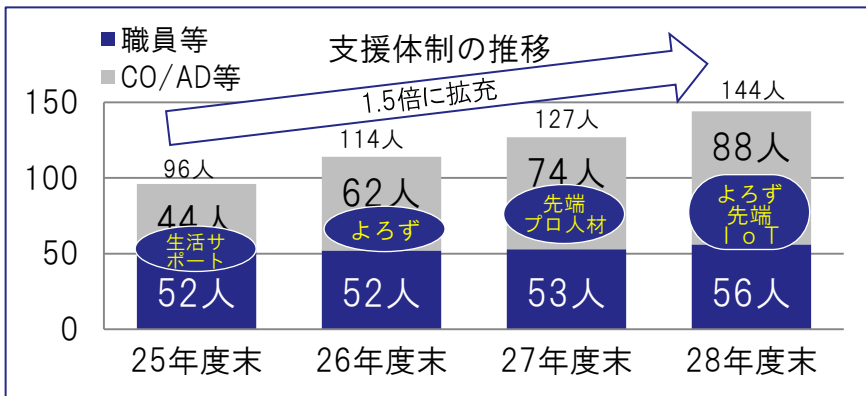
評価

[]: ⑳/㉑年度比較

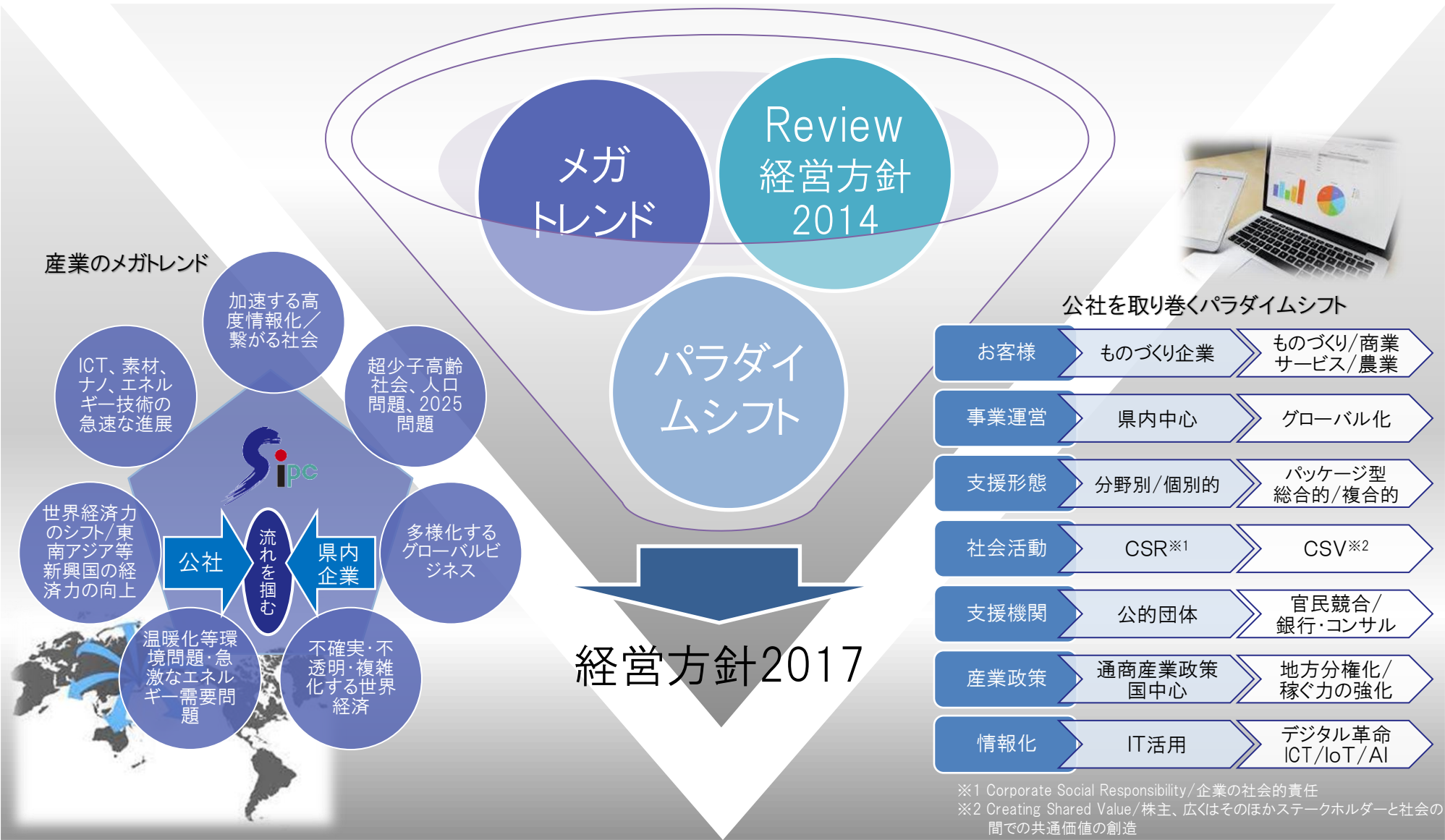
- ・ニーズを的確に反映した事業領域・規模の拡大
- ・相談体制・分野の拡充〔相談: 10,878⇒16,109件〕
- ・よろず支援拠点〔問題解決: 0⇒1,203〕※ H26新規
- ・先端産業〔研究開発: 0⇒27件〕〔試作品: 0⇒10件〕
- ・海外ビジネス展開〔国際マッチング: 1,426⇒1,644件〕
- ・サービス産業成長支援〔支援企業22社⇒21社〕※H25新規
- ・航空・宇宙産業参入支援〔参入企業: 0⇒8社〕※ H26新規
- ・総合的な支援体制の強化
- ・公社CO/ADによる充実した支援体制〔㉑44⇒㉒87人〕
- ・人材育成支援〔受講者: 2,667⇒2,992人〕
- ・県補助・国委託事業等によるサービスの拡大〔女性創業、よろず支援、先端産業プロジェクト、プロフェッショナル人材拠点等〕
- ・自主財源の確保
- ・研修受講料〔46,034⇒47,784千円〕
- ・会費収入〔17,770⇒19,265千円〕
- ・マネジメントシステム〔7,295⇒7,830千円〕

課題

- ・国・自治体・他機関の事業との競合、差別化
- ・公社内における支援メニューの重複
- ・グローバル化への加速(欧米展開、産業分野の拡大)
- ・中小企業のIoTへの対応、ICT化支援
- ・公社ICT基盤の確立、企業データベースの整備と活用による新たなサービスの創出
- ・人材育成(ICT、グローバル化、先端産業支援等の高度な専門スキル、自律的な職員の育成)
- ・事業の拡充・見直し(CS向上、効率化、ワンストップ強化)
- ・事業再編・廃止の検討(生活サポート、フードビジネス)
- ・部門間の連携、他支援機関等の連携・協力による総合力の強化
- ・現場を知る中小企業の総合的支援機関としての県や国への政策・戦略提案力の向上と事業展開力・実行力の強化
- ・新たな支援企業の掘り起こし・会員企業数の拡大
- ・公社PR、認知度の向上



II. 現状と課題 / 課題・メガトレンド・パラダイムシフト



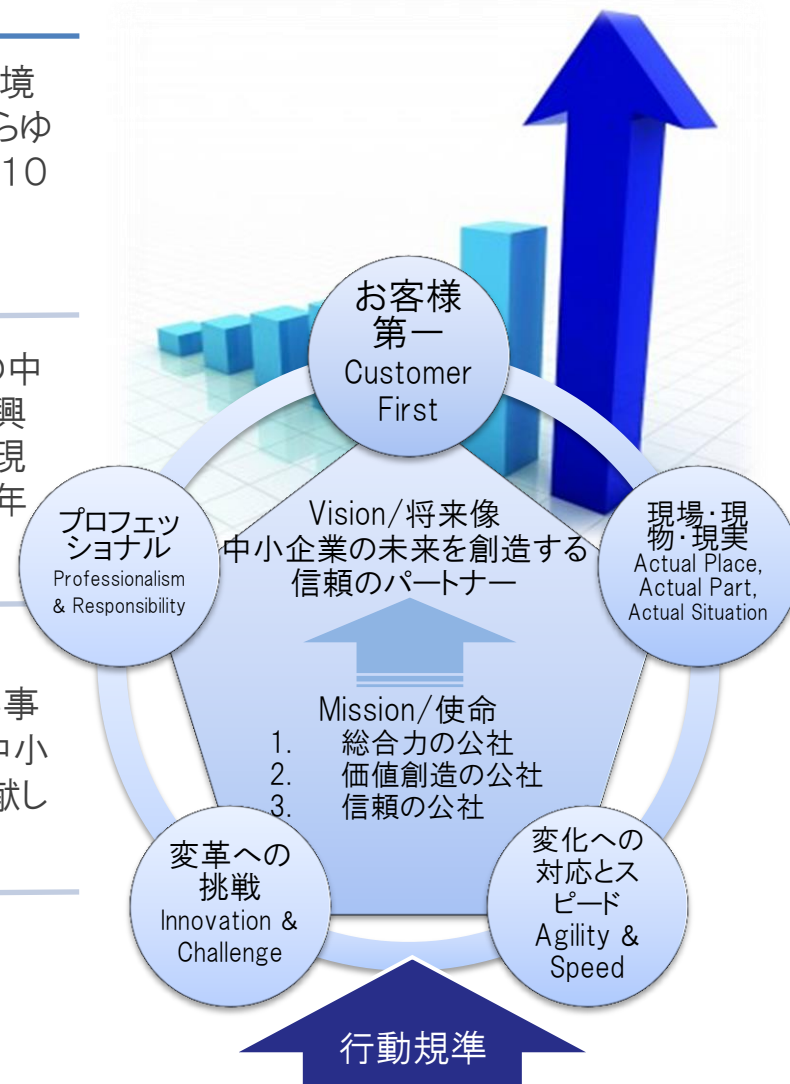
Ⅲ. 経営方針2017「中期経営計画」の策定について

経営方針
2017

埼玉県産業振興公社では、IoTの進展やグローバル化などビジネス環境が急激に高度化・複雑化している変化の激しい時代のなかで、公社のあらゆる活動の根幹をなす考え方として、公社の使命、行動規準を平成27年10月に「経営理念」として制定しました。

経営方針2017「中期経営計画」は、経営理念の実現を図り、埼玉県の中小企業施策の実施機関として公社の役割・使命である埼玉県の産業振興や中小企業の発展に貢献していくため、県内中小企業や公社を取り巻く現状と課題を踏まえ、経営理念と階層性(連鎖)・整合性を有する平成29年度から31年度の3か年の具体的な経営の方針・目標を定めたものです。

役職員及びアドバイザー・コーディネーター等公社専門家(以下『公社「CO/AD」』という。)が、経営理念・方針を共有し一体となって揺るぎない事業運営・業務推進を行うことで、中小企業の「稼ぐ力」を強力に支援し、中小企業と公社の持続的な成長を実現して、埼玉県経済・産業の発展に貢献していきます。



IV. 経営方針2017/(1) 基本コンセプト

現行「経営方針2014」基本コンセプト

経営方針

がんばる中小企業をとことん
支援

企業の現場重視／企業
ニーズの把握

中小企業の活躍の場の拡大

成長産業分野・世界の成
長市場への参入支援

経営目標1

- ・ワンストップサービス
- ・関係機関との連携強化
- ・トータルコーディネート
サービス

経営目標2

- ・次世代産業の振興
- ・サービス産業の振興
- ・海外展開の支援

経営指標

- ・次世代産業振興／自動車技術研究テーマ 20件
- ・サービス産業の振興／サービス産業支援企業 25件
- ・海外展開の支援／国際ビジネスマッチング 1,200件

実施方針／目標項目	目標値	実施方針／目標項目	目標値
経営支援専門家派遣	50社	産学連携産学研究	60件
販路開拓取引あっせん	2,700件	知的財産相談	2,500件
創業件数	200件	研修受講者	2,800人

新たな成長の軌道／埼玉県の通商産業政策の地方分権化の具体的推進

県内産業全体の振興

新「経営方針2017」基本コンセプト

経営方針

総合力の公社

価値創造の公社

信頼の公社

経営目標・指標

中小企業の経営
力の向上

中小企業のグロー
バル化の飛躍的
拡大

先端産業や新た
な成長が期待でき
る産業の育成

経営・技術相談
毎年21,000件以上
お客様満足度
毎年95.0%以上

国際ビジネス
マッチング
毎年1,300件以上

製品化・事業化
3年間 30件

実施方針

1. 中小企業・小規模事業者の競争力の向上と持続的成長の実現
2. 中小企業のデジタルビジネス時代への対応と公社ICT基盤強化
3. 経営基盤・支援体制の強化とブランド・PR戦略による認知度の向上

「稼ぐ力」の強化／お客様と公社の持続的成長

経営理念の実現
中小企業の未来を創造する信頼のパートナー



IV. 経営方針2017／(2) 経営方針

経営理念の実現

「稼ぐ力」の強化／お客様と公社の持続的成長

経営方針

経営理念
=Mission/使命

行政、金融機関、商工団体、あらゆる企業と密接な関係を保ち総合的にお客様に最適な公益性のあるサービス・情報等を提供し、お客様の「稼ぐ力」と「成長」をサポートします

総合力の
公社

価値創造の
公社

信頼の公社

現場で培われた発想力と経験・専門性を活かし、あらゆるムダを排除して新たな魅力ある事業、高い付加価値を創造します

国内・海外を問わず企業の求めるビジネスソリューションの提供を通じて、お客様の長期的・持続的なパートナーとして信頼される存在であり続けます



IV. 経営方針2017/(3) 経営目標・経営指標(KGI)

中小企業の 経営力の向上

- ・ 高度な専門家集団である公社「CO/AD」の活用や様々なステークホルダーとの連携・協力により支援体制を一層強化し、公社の総合力を発揮してワンストップで中小企業・小規模事業者の経営革新、販路開拓、人材育成及びICT化による業務プロセスの高度化などを支援します。

経営・技術相談
毎年21,000件
お客様満足度
毎年95.0%以上

グローバル化の 飛躍的拡大

- ・ 日本貿易振興機構(ジェトロ)、県サポートデスク等関係機関と連携・協力して中小企業のグローバル事業展開を加速し、中国・東南アジアを中心とした展開に加え、欧米における高付加価値産業分野においても、県内中小企業のグローバル展開を支えるサービスとサポート体制を充実強化します。

国際ビジネスマッチング
毎年1,300件以上

先端産業や新 たな成長が期 待できる産業 の育成

- ・ ナノカーボン、医療イノベーション、ロボット、新エネルギー、航空・宇宙の5分野を中心に、先端的な研究成果と企業の優れた技術を融合させ、実用化・製品化・事業化を支援することで新たな成長産業を育成します。

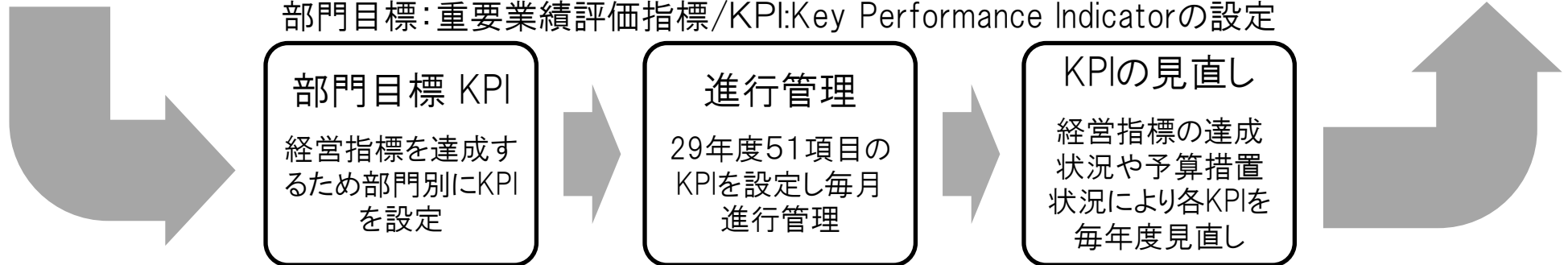
製品化・事業化
3年間 30件

IV. 経営方針2017/(4) 経営指標(KGI)の設定

経営指標:KGI(Key Goal Indicator)

経営指標	目標値	内容	実績等
経営・技術相談	毎年 21,000件以上	各部門にわたる経営・技術相談の総件数 → H28実績の5%増を見込む	H25/10,878 H26/14,622 H27/16,109 H28/19,892
お客様満足度(CS)	毎年 95.0%以上	専門家派遣、展示会・商談会、海外展示会出展、創業相談、各種セミナー・講座、研修事業	H27/91.8% H28/91.5%
国際マッチング	毎年 1,300件以上	各国際展示会・商談会 → 県補助事業(医療)廃止に伴う実績との調整	H25/1,426件 H26/1,592件 H27/1,644件 H28/1,697件
製品化・事業化/ 先端産業	3か年 30件	製品化・事業化件数 「実績等」には参考として成果品(試作品等)の件数を記載	※成果品・試作品実績 H27/10件 H28/15件

部門目標:重要業績評価指標/KPI:Key Performance Indicatorの設定



IV. 経営方針2017/(5) 部門別重要業績評価指標

重要業績評価指標：KPI/Key Performance Indicator/部門目標(案)

経営指標(KGI)を達成するため、部門別のKPIを設定し、進行管理を行う。(毎年度見直し)

担当	目標項目	新規継続	寄与分類				目標値		担当	目標項目	新規継続	寄与分類				目標値	
			I	II	III	IV	㉔目標	㉔実績				I	II	III	IV	㉔目標	㉔実績
総務企画G	1 情報発信(マスコミへのリリース)件数	継続	○	○	○	-	95件	94件	企業支援G	27 プロ人材拠点 相談件数	継続	○	○	-	-	200件	478件
	2 職員の1月あたりの時間外勤務時間数	継続	-	○	-	-	8:0時間	4:57時間		28 プロ人材拠点 マッチング成約件数	継続	○	○	-	-	15件	42件
	3 埼玉県に対する施策提案・要望件数	継続	○	○	○	○	10件	12件		29 サービス産業事業者ICT活用支援件数	新規	○	○	-	-	120件	0件
	4 職員海外派遣研修の実施	継続	○	○	○	-	1人	1人		30 創業件数	継続	○	○	-	-	200件	201件
	5 中小企業診断士の育成	新規	○	○	○	○	2人	-		31 創業相談件数/男性	継続	○	○	-	-	950件	972件
	6 公社職員研修・セミナー受講促進	継続	○	○	○	○	90%	96%		32 創業相談件数/女性	継続	○	○	-	-	1,200件	1,147件
研修・情報G	7 研修受講者数	継続	○	○	-	-	3,100人	3,589人	33 創業相談件数/シニア	新規	○	○	-	-	520件	-	
	8 研修受講者の満足度	継続	○	○	-	-	95.0%	92.9%	34 創業セミナー等受講者数	新規	○	○	-	-	1,000人	998人	
	9 公社新規会員数	継続	○	○	-	-	100社	75社	35 フォローアップ支援企業HP掲載件数	新規	○	○	-	-	36件	0件	
	10 公社メールニュース登録者数	継続	○	○	-	-	3,200社	3,192社	36 「先端産業支援センター埼玉」相談件数	継続	○	○	-	○	1,700件	1,733件	
取引支援G	11 公社HPトップページ情報発信件数	継続	○	○	-	-	250件	278件	37 先端：セミナー・見学会・交流会等の参加者数	継続	○	○	-	○	2,000人	2,153人	
	12 取引あっせん件数	継続	○	○	-	-	3,000件	4,786件	38 先端：製品化・事業化件数	新規	○	○	-	○	10件	15件	
	13 取引成約件数	継続	○	○	-	-	160件	160件	39 先端：研究テーマ取組数	継続	○	○	-	○	40件	45件	
	14 取引あっせん相談(発注)	継続	○	○	-	-	235件	233件	40 産学連携相談件数	継続	○	○	-	○	1,000件	1,021件	
	15 取引あっせん相談(受注)	継続	○	○	-	-	195件	194件	41 産学連携フェア相談件数	継続	○	○	-	○	1,000件	933件	
	16 下請かけこみ寺	継続	○	○	-	-	275件	274件	42 産学連携マッチング支援件数	新規	○	○	-	○	160件	-	
	17 企業巡回件数	継続	○	○	-	-	530件	558件	43 知的財産相談件数	継続	○	○	○	○	2,500件	2,589件	
	18 航空機産業参入企業数	継続	○	○	○	○	3社	4社	44 知的財産相談のレベルアップ	継続	○	○	○	○	60.0%	59.9%	
海外ビジネス支援G	19 海外事業相談件数	継続	○	○	○	-	400件	412件	45 自動車関連相談件数	継続	○	-	-	○	700件	913件	
	20 国際ビジネスマッチング件数	継続	○	○	○	-	1,300件	1,697件	46 技術マッチング件数(産産連携)	継続	○	-	-	○	200件	52件	
	21 国際関連ビジネス成約件数	継続	○	○	○	-	55件	58件	47 技術展示会出展企業の平均成約率	継続	○	-	-	○	15.0%	10.5%	
	22 国際ビジネスセミナー等受講者数	継続	○	○	○	-	1,300人	1,462人	48 試作品開発支援件数	新規	○	-	-	○	10件	-	
企業支援G	23 中小企業支援センター事業 相談件数	継続	○	○	-	-	2,300件	2,536件	49 IoT相談件数	継続	○	-	-	○	250件	120件	
	24 中小企業支援センター事業 専門家派遣件数	継続	○	○	-	-	45件	52件	50 IoT人材育成/理解度テスト合格(8割以上)の割合	新規	○	○	-	○	80%	-	
	25 よろず支援拠点 相談件数	継続	○	○	-	-	6,700件	6,337件	51 IoT活用事例創出件数	新規	○	-	-	○	10件	-	
	26 よろず支援拠点 課題解決件数	継続	○	○	-	-	1,600件	1,258件	寄与分類(経営指標：KGIに対する寄与関係)／ I：経営技術相談、II：お客様満足度、III：国際マッチング、IV：製品化・事業化								

IV. 経営方針2017/(6) 実施方策:(1)

実施方策

中小企業・ 小規模事 業者の競争 力の向上と 持続的成 長の実現

- ・ 埼玉県の中小企業施策の実施機関として県内の中小企業・小規模事業者の競争力を高め企業の持続的成長を図るため、現場ニーズを的確に捉え、経営革新や生産性の向上に取り組む企業をとことん支援します。
- ・ 県内中小企業の成長分野への参入や産学連携による新製品の開発や新技術の開発、海外へのビジネス展開を支援するとともに、先端産業創造プロジェクトによる新たな成長産業を育成します。
- ・ 社会経済情勢の急激な変化に機敏かつ的確に対応できるよう自主事業の新たな展開を検討し、実施します。

主な取組

- 高度な業務知識、ノウハウを持つ公社「CO/AD」による経営・技術相談
- 経営・技術強化のための専門家派遣
- 県内企業の強みを活かした要素技術強化
- 市町村・商工会等と連携した地域まるごと支援
- 成約率の向上にとことんこだわる販路開拓支援
- 創業前から創業後のフォローアップまでの一貫した創業支援
- 産学官連携や知的財産活用による新製品・新技術の開発支援
- 中小企業の人材育成支援
- 海外ビジネス展開支援、高付加価値産業分野の欧米展開支援
- 先端産業重点5分野などの先端産業分野の研究開発支援
- 先端産業分野を担う高度人材の育成
- 公社ならではの現場の企業ニーズを的確に捉えた新たなサービス・施策の県に対する企画提案及び展開・実施

IV. 経営方針2017/(6) 実施方策:(2)

実施方策

中小企業の デジタルビ ジネス時代 への対応と 公社ICT基 盤強化

- ・ IoTによるあらゆるビジネス活動のスマート化やAIによるビッグデータ解析など、これまでにはなかったデジタル革命が進行している中で、公社のICT支援体制を充実強化し、生産性の向上や新たな事業展開につながる中小企業のICT化やIoTへの対応を強力に支援します。



主な取組

- ものづくり企業のIoT活用支援
- 製造業やサービス産業におけるICTの活用支援
- ICT活用のための相談・専門家派遣
- ICTスキルアップ研修
- 公社ICT基盤の強化

IV. 経営方針2017/(6) 実施方策:(3)

実施方策

経営基盤・ 支援体制の 強化とブラン ド・PR戦 略による認 知度の向上

- ・ 高度な業務知識、ノウハウ、実現力などを有するプロ意識に徹した自律的な職員の育成及びお客様の期待に応える経験豊かな多分野にわたる公社「CO/AD」の充実により、中小企業の総合的な支援体制を強化します。
- ・ 価値提供サービスの源となる人材、支援ノウハウ、企業データなどの知的資産・財産である経営資源の「見える化」「高度・複合化」「活用」により、他にまねのできないプロ集団による経営・技術の一貫したサービスを提供します。
- ・ 公社事業の成果や経営資源などを戦略的に発信・PRし、埼玉県における中小企業の総合的支援機関として、信頼の公社ブランドの確立、認知度の向上、会員制度の拡充に取り組み、新たな支援企業の掘り起こしを行います。

主な取組

- 自律型のプロフェッショナル人材育成のための人材育成マネジメントの構築
- 戦略的な視点に立った人材開発及び職員のキャリア形成支援
- グローバル化へ対応する職員の育成(海外派遣研修)
- 経験豊かでお客様のニーズに的確に応える公社「CO/AD」の採用
- プロジェクト・チーム設置による新たな課題への対応
- 公社ならではの現場の企業ニーズを的確に捉えた新たなサービス・施策の県に対する企画提案及び展開・実施(再掲)
- 人材・技術・知的財産、組織力、経営理念、ネットワークなどの経営資源の「高度化・複合化」「活用」による新たな価値の創造
- 各部門の共通機能・組織間の連携強化、情報の共有化の徹底
- 事業価値を高める経営レポートによる「見える化」
- 公社ICT基盤の強化(再掲)
- パブリシティの積極的な活用

Ⅲ. 経営方針2017/(7) 財務計画

科目	H28年度 実績	H29年度 予算		H30年度 計画		H31年度 計画	
	金額	金額	H28対比	金額	H28対比	金額	H28対比
収益合計	1,633	1,355	83.0%	1,337	81.9%	1,001	61.3%
補助金	952	971	102.0%	949	99.7%	622	65.3%
受託料	161	189	117.4%	189	117.4%	189	117.4%
事業収入・負担金等	190	195	102.6%	199	104.7%	190	100.0%
その他収益	330	0	-	0	-	0	-
費用合計	1,615	1,385	85.8%	1,358	84.1%	1,021	63.2%
事業費	1,248	1,309	104.9%	1,284	102.9%	947	75.9%
管理費	64	76	118.8%	74	115.6%	74	115.6%
その他支出	303	0	-	0	-	0	-
当期一般正味財産増減額	18	▲ 30	-	▲ 21	-	▲ 20	-

※ 新公益法人会計基準では、積立金などの内部資金を充当する場合、この財源は当期収益予算に含まれません。平成29年度から平成31年度の財務計画については、内部資金を活用した予算執行を計画しているため、当期一般正味財産増減額はマイナス計上となります。

V. 成長に向けた共通基盤・機能の強化／(1) 人材育成

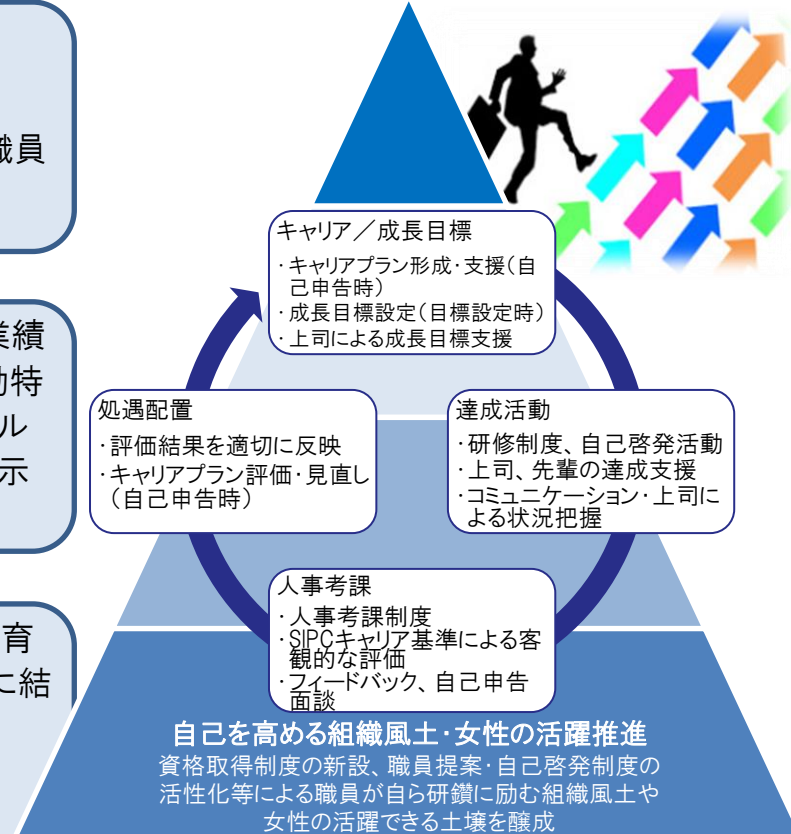
人材育成は永続的に取り組むべき経営上の主要課題の一つであり、職員の成長は公社の成長を支え、公社の成長が職員の成長機会を拡大します。

IoTの進展やグローバル化などビジネス環境が急激に高度化・複雑化しているなか、公社の成長に向けた共通基盤・機能の強化として経営理念・経営戦略の実現を担う高い専門性を持つ自律的な人材の育成・開発に取り組むため「人材育成プラン」を平成29年1月11日に策定しました。職員一人ひとりが生き生きと働くキャリア形成を強力にサポートしていきます。

人材育成プラン 3つの視点

<p>戦略的視点に立った人材開発(求める人材像の明確化と育成)</p>	<p>公社の求める職員像／ 『総合力のあるプロフェッショナル人材』</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 経営理念の実現に向け変革を恐れず果敢に挑戦する職員 ● 新しい価値を創造し、お客様の信頼に応える職員
<p>役割等級制とコンピテンシーによる期待役割を基軸とした人材(人的資源)のトータルマネジメント</p>	<p>実際に成果を上げている人材の実例から抽出された、高業績を生む特定の行動に結びつくコンセプチュアルスキル・行動特性等を総合的に捉えた能力体系であるコンピテンシーモデルを導入し、階層別キャリア水準をコンピテンシーレベルで明示“見える化”する人材育成マネジメントを実施します。</p>
<p>自律意識を持った職員のキャリア形成支援と計画的な成長機会の提供</p>	<p>キャリアプラン形成支援のほか、「OJT」「自己学習」を人材育成の基本に据え、「研修(Off-JT)」を加えた3つを有機的に結合させ好循環させて人材育成を展開していきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自己申告制度／ ■ キャリアプラン形成支援制度 ● ■ 通信教育講座、 ■ 資格取得支援制度

人材育成マネジメントシステム キャリア基準



V. 成長に向けた共通基盤・機能の強化／(2) 組織連携

部門間、グループ間、公社「CO/AD」同士の横の連携や情報共有を強化・確立します。各テーマの統括担当部門にHQ (headquarters: 責任者)を設置して、各組織にわたる共通する基盤・機能を連携・マネジメントして、新たなプロジェクトや事業の企画立案、調整、実行により公社全体の事業戦略を推進します。

機能・事業 領域／連携 分野	企業支援	創業支援	取引支援	海外 ビジネス	先端産業	産学知財	次世代 自動車	研修情報
経営	経営ソリューション／統括：企業支援部							
	部門間の事業を統合し新たな事業や価値の創出等の企画立案、複数組織間にわたるプロジェクトの設置、部門間・公社「CO/AD」同士をつなぎ合わせ総合力を強化します。							
	HQ	○	◎	◎	◎	◎	◎	△
グローバル	グローバルビジネス／統括：取引振興部							
	地域ニーズに根差した支援モデルの構築、部門間にわたるグローバル化重点国・重点事業を統括し、横断的にお客様やビジネスパートナーとの関係の強化、サービスの提供を図ります。							
	◎	△	◎	HQ	◎	○	○	△
ICT・IoT	情報マネジメント／統括：ICT基盤整備完了まではプロジェクト・チーム主導							
	Yakoo再整備、ネットワークや機器等の情報基盤の整備のほか、企業情報・データベースの再構築・取得・解析・フィードバックにより新たなサービスを創出するとともに、既存事業に利活用してサービスの質の向上を図ります。							
	◎	○	◎	○	○	○	◎	◎

V. 成長に向けた共通基盤・機能の強化／(3) CO/AD連携

経験豊かな多分野にわたる公社「CO/AD」の連携強化や情報の共有化を一層進めて、組織の壁を無くして(低くし)、公社の総合力のレベルアップを図り、ワンストップでお客様の求めるビジネスソリューションを提供していきます。



CO/AD事例発表

- ・ 情報交換・連携・交流、支援スキルの向上等を目的に、事例や研究などの取組や成果の発表・報告会開催
- ・ 年4回

人材データの共有

- ・ CO/AD間や役員との交流を進めるため、CO/AD等の経歴や得意分野をデータベース化

掲示板機能活用による交流・情報共有

- ・ 掲示板機能を活用した「CO/AD交流サイト」の設置
- ・ 掲示板「トップページ」に公社共通の「主な行事」を一覧化
- ・ 公社内各種会議、評議員会、理事会資料等の共有化

経営理念・経営方針の腹落ち

- ・ CO/AD・職員向け経営指針説明会
- ・ CO/AD・職員向け公社事業職員説明会

役員との意見交換

- ・ CO/AD連絡調整会議
年2回／5月、11月開催
(H29年度予定)

部門間CO/AD情報交換

- ・ 部門間の職員又はAD/COによる事業説明・情報・意見交換を促進して交流を深める

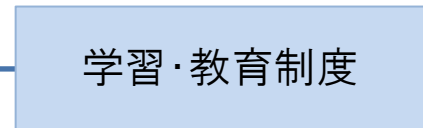
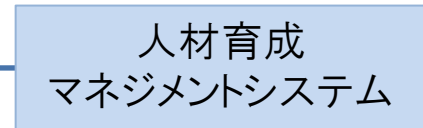
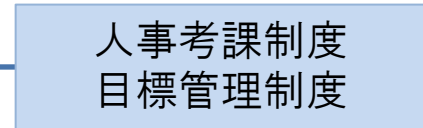
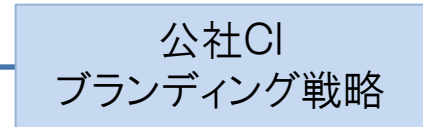
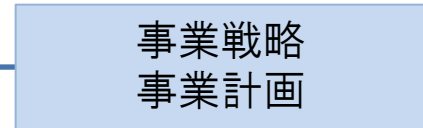
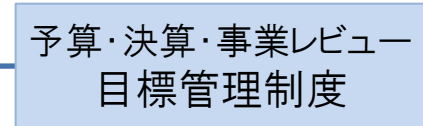
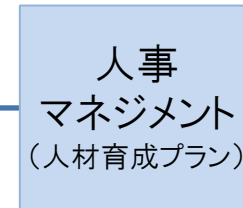
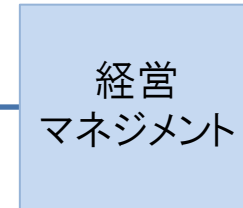
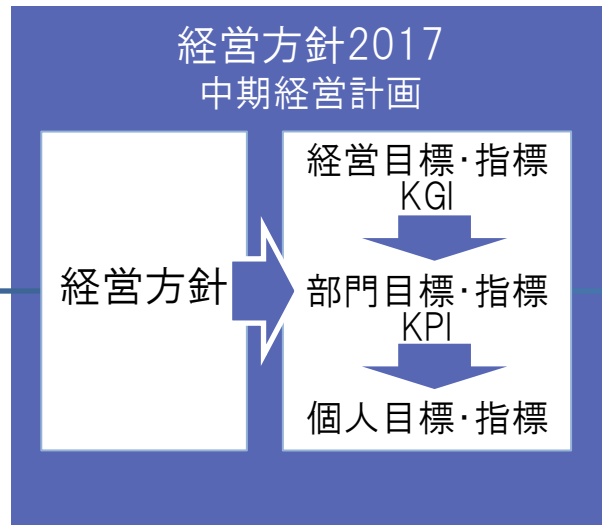
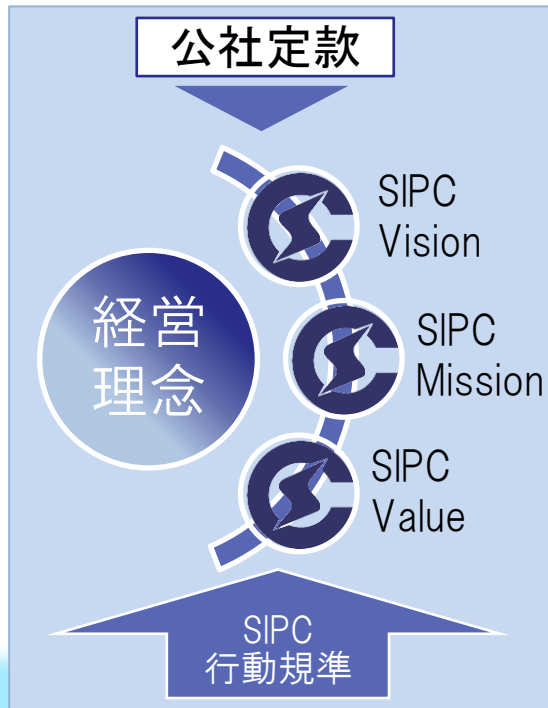
公社マネジメントへの支援・協力

- ・ グループリーダーのもと中堅・若手職員の人材育成
- ・ グループリーダーを通じた新規施策・事業の企画立案への協力



中小企業
「稼ぐ力」の
強化

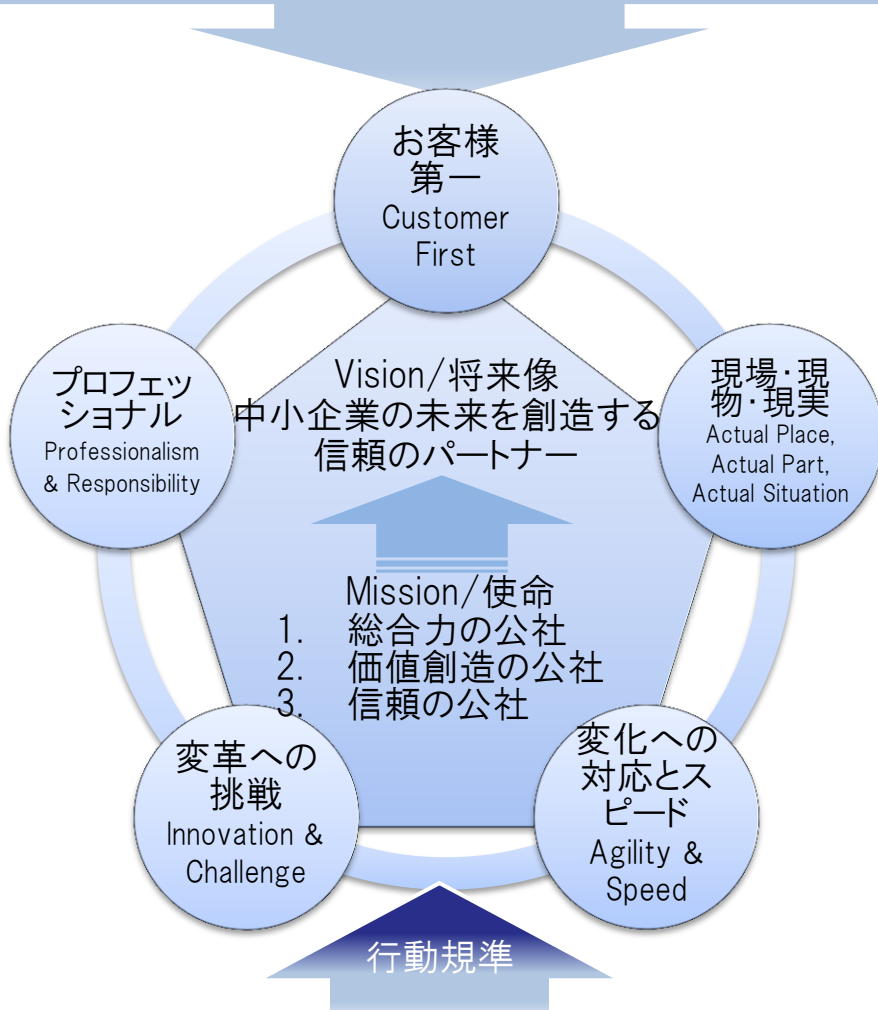
参考資料1 経営マネジメントシステム



参考資料2 経営理念／(1) 経営理念の構成

定款の目的

公社は、中小企業の経営の革新及び創業の促進並びに経営基盤の強化を図るとともに埼玉県の産業の振興を推進し、もって中小企業の発展に寄与する。



公社運営の羅針盤

- ・平成27年10月20日策定
- ・職員及び公社「CO/AD」全体の熱意と活気ある職場づくりを通して、すべてのステークホルダーから信頼される公社を目指します。

策定の視点

- ・グローバル化対応力
- ・変化への対応力
- ・変革・進化する組織
- ・イノベーション対応力
- ・自律した職員の育成



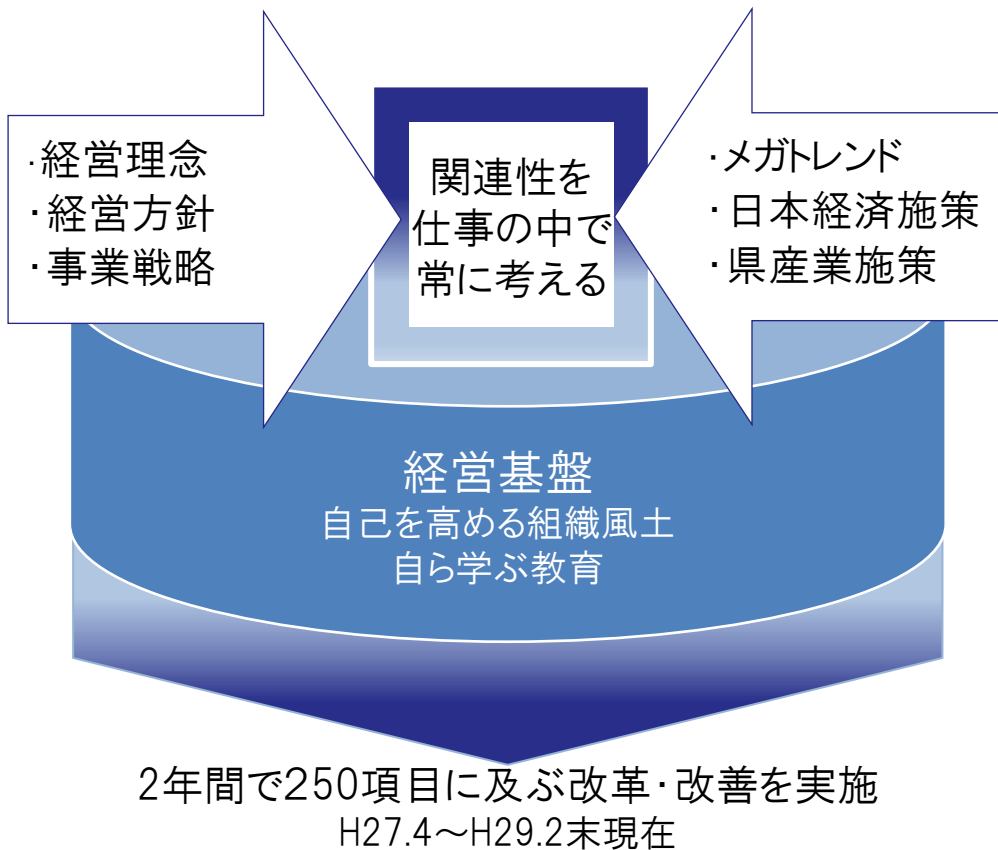
SIPC行動規準

- 公社は、社会を構成する一員(社会の公器)としてコーポレート・ガバナンスを徹底し、公益法人としてより高次な社会的責任を果たしてまいります。
- 公社は、常に公共性・公正性・倫理性を持って透明な行動に徹し、環境との調和、多様性や人権を尊重し、関係諸法令、国際ルール及びその精神を遵守してまいります。
- 公社は、職員の人格及び個性を尊重し、プロフェッショナルな人材育成と魅力ある職場づくりに努めます。

参考資料2 経営理念／(2) 経営理念の取組

職員の理解・腹落ち／具体的取組

- ・経営トップにより職員が腹落ちするまで繰り返し周知徹底
- ・取組の「見える化」で経営理念の意識化を進め、モデルとなる取組は公社全体に水平・垂直展開



主な改革・改善項目(27年4月～29年2月末)

総合力の公社	政策提案能力育成/県への施策提案
	台湾ITRIとの協力覚書締結・職員研修派遣
	商工団体等支援機関との連携協力、業務提携
	プロフェッショナル人材育成/人材育成プラン策定
	公社「CO/AD」の連携強化・勉強会・情報の共有化
価値創造の公社	よろず支援拠点/県内6金融機関と業務提携
	地方版IoT推進ラボへの参画
	「お客様の声」情報共有/評価・感謝の声、クレームを有効に活用
	「アクセス埼玉」リニューアル
	中期経営計画のレビュー/全事業の見直し
信頼の公社	海外人材育成のための若手職員勉強会
	プロジェクト・チームによるICT基盤整備プロジェクト
	公社統一アンケート項目基準の制定/お客様満足度調査の徹底
	コピー機の長期継続契約による経費の節減
	先端要素技術活用事業の企画・プロジェクトの開始
信託の公社	新たな助成金獲得によるものづくり連携支援事業の開始
	挨拶運動・接遇マニュアル策定
	デザイン統一などCIによるブランディング戦略の実施
	積極的な広報・パブリシティ計画の見直し
	防災・事業継続計画策定(BCP)
信託の公社	コンプライアンス強化/財務関係規程の再整備
	プライバシーを守る個室相談室の整備(3室)
	農業ビジネス、化粧品産業へのPR・パートナーシップの構築