

経営改善計画

法人名	公益財団法人 川崎市産業振興財団	所管部署	経済労働局 産業振興部 工業振興課
-----	------------------	------	-------------------

【1:経営の基本的考え方】

川崎市が期待する役割と経営改革	<p>①期待する役割 当該法人は、企業間の情報交流の促進、技術開発及び産業経済に関する調査研究、人材育成等を行うことにより、川崎市における産業の高度化と地域産業の振興を図り、もって川崎市の産業経済の発展に寄与することを目的として設立された出資法人であり、その設立目的をこれまでも十分に達成してきたが、引き続き、これまでの培ってきた経験やノウハウを活かしながら、さらなる充実を図ってほしい。</p> <p>具体的には、川崎市をはじめ関係機関との緊密な連携を保持しながら、市の産学官ネットワークの核となる中間支援組織としての役割、起業及び新事業の創出を支援する役割、併せて市内中小企業事業者支援のワンストップサービス窓口としての役割を、それぞれ担っていくことを期待している。</p> <p>今後については、川崎市が推進するライフイノベーションなど新しい分野の産業振興にも積極的に参画し、(仮称)ものづくりナノ医療イノベーションセンターを拠点として、先端的な医療分野、薬学分野等における研究開発の推進、技術移転、人材の育成に取り組むことで、医療技術や福祉の向上、産業経済の発展、学術の進歩に貢献していくとともに、併せて、市内中小企業と同センターの研究開発機能とのコーディネートを図ることにより、市内中小企業を含む市内産業のさらなる高度化を支援する役割も担っていくことを期待している。</p> <p>②経営改革項目 市内中小企業の育成に努め、市をはじめ関係機関との緊密な連携を保持し、市の産学官ネットワークの核となる中間支援組織及び中小企業者支援のワンストップサービス窓口としての役割を担っていくとともに、本市以外からの収入の増加や事業及び執行体制の見直しを実施することによる経費削減等の取組を推進することによって、引き続き経営改善を進める。</p>
法人のミッション	<p>①起業支援、中小企業のイノベーションを促進する ②中小企業サポートセンター業務の効果的な実施 ③日本一の産業支援機関を目指して戦略的情報発信を図る ④指定管理者としての効果的、効率的な川崎市産業振興会館及び新産業創造センターの運営 ⑤事業の適切な執行と効率的・効果的な執行体制の整備 ⑥先端的な医療分野、薬学分野等における研究開発の推進、技術移転、人材の育成等を産学公のもとに行う</p>
現状及び課題の分析	<p>市内の中小企業の経営支援、新分野進出・個人の創業等インキュベート支援を始め、個人の創業支援、産学間マッチングのコーディネート、産業情報の提供、製品の開発、基盤技術の振興、幅広いニーズに応えた人材育成、さらにはアジア地域との国際ネットワーク推進など、川崎市産業振興会館及びかわさき新産業創造センターの機能、専門家、大学、他の支援機関を活用しながら各事業を展開している。また、効率的な産業振興会館の運営を図るため、業務改善や安全管理を徹底し、環境・省エネ対策を強化している。また、(仮称)ものづくりナノ医療イノベーションセンターの建設に向け、諸手続きを開始した。</p> <p>今後の課題としては、中小企業への支援体制をより充実させるため、コーディネート機能の強化、中小企業サポートセンターの効果的な運営、新事業創出支援事業の充実(起業家オーデイション事業・環境、福祉分野の新産業創出支援)、財団の執行体制強化(職員の人員強化、自主財源の確保、職員の資質向上のための研修、企業支援カルテの活用)などが課題。また、海外展開支援事業にも力を入れ、羽田空港の国際化や殿町地区での事業展開を有効活用し、企業への海外展開支援の充実化を図る。また、(仮称)ものづくりナノ医療イノベーションセンター整備事業に伴う新事業創出に向け、川崎市とともに綿密に協議しながら取り組んでいく必要がある。</p>
経営ビジョン	<p>新事業の創出支援による地域産業振興を3年後の法人像として掲げており、今後とも、新事業展開を図ろうとする中小企業、経営改善・技術改善に取り組もうとする中小企業、創業間もないスタートアップ段階の企業、成長を目指すベンチャー企業に対して現場への訪問等を通じて真の企業ニーズを把握し、迅速かつ的確なサービスを提供し地域の企業から強い信頼を得られる活動を展開していく。そのために、より一層の職員のスキルアップを図るとともに財団活用企業、外部の支援人材、支援機関等と顔の見えるネットワーク、協力関係をさらに深めるとともに、財団内部の仕事の進め方を①フラットな関係、②情報共有などオープンな雰囲気、③他分野の業務に積極的にサポートするマルチな姿勢、そして④スピード感覚での対応ができるようにする。</p>

経営改善計画

法人名	公益財団法人 川崎市産業振興財団	所管部署	経済労働局 産業振興部 工業振興課
-----	------------------	------	-------------------

4カ年の目標と成果指標の体系	4年後の法人像	4カ年計画の目標	事業名	事業目的	最終アウトカム (最終的に求める効果)	中間アウトカム (事業実施の効果)	アウトプット (事業実施の成果)
	地域経済発展を担う 中小企業の育成と新事業の創出支援による 地域産業の振興及び 先端的な医療・薬学分野等の研究開発の推進	起業・新事業・新分野進出	A. 新事業創出支援事業	新しい企業の創出・育成と新事業・新分野進出支援	1. 受賞者が満足する【応募目的達成度】 2. 連携により新事業を開始する【マッチング成立件数】 3. 利用者が満足する【満足度】	1. 企業の発掘と発表機会提供【参加企業数】 2. 産学・企業間のマッチング【実施件数】 3. オフィスの提供【入居率】	1. オーディション参加への促進【対面でのオーディション紹介回数】 2. 産学・企業マッチング【訪問企業数】 3. 入居者へのサポート【相談(助言)回数】
		中小企業・人材育成	B. 中小企業育成事業	中小企業の技術開発、経営革新支援と人材育成支援、利用しやすく安全・快適な環境の提供	1. 助言内容を実施する【実施企業率】 2. 研修受講者が満足する【満足度】	1. 相談企業が満足する【満足度】 2. 研修講座の実施【研修等参加人数】	1. コンサルティング業務【企業への専門家派遣日数】 2. 人材育成研修講座の実施【研修講座開催数】
		研究開発推進事業	C. 研究開発推進事業	研究開発の拠点である施設の竣工及び効率的な管理運営と共に、研究開発等を円滑に進める	1. 研究開発活動へのフィードバック【研究活動への反映】	1. 研究活動成果【特許取得数】	1. 研究活動の公表【特許出願数】
凡例:		: 法人としての自主業務・委託業務など : 指定管理者としての業務 : 法人としての自主業務・委託業務と指定管理者の業務を両方実施している場合					
法人の主な事業内容	新事業創出事業	新しい企業の創出・育成と新事業・新分野進出支援					
	中小企業育成事業	中小企業の技術開発、経営革新支援と人材育成支援、利用しやすく安全・快適な環境の提供					
	研究開発推進事業	研究開発の拠点である施設の竣工及び効率的な管理運営と共に、研究開発等を円滑に進める					

経営改善計画

法人名	公益財団法人 川崎市産業振興財団	所管部署	経済労働局 産業振興部 工業振興課
-----	------------------	------	-------------------

4か年の経営課題 (必ず財務の視点と業務の効率化の視点を含める)	新事業創出事業	起業家塾やビジネスオーディション、企業訪問活動等を通じて発掘した起業家をフォローアップ支援し、成功事例を多く生み出す。
	中小企業育成事業	IT課題、経営課題、技術課題を抱える中小企業のニーズにスピーディー、かつ的確に解決する事例を多く出し、中小企業からの一層の信頼を獲得する。
	研究開発推進事業	研究開発の拠点である施設の竣工及び効率的な管理運営と共に、研究開発等を円滑に進める。
	財務改善	指定管理事業並びに研究開発推進事業を効率的に運営し収益の増加を図るとともに、企業ニーズに即した事業見直し、効率化を進める。
	業務・組織の改革	企業ニーズに対応した事業の見直しを進めるとともに、フラット、オープン、マルチ、スピードに対応する職場環境をつくる。

項目	指標の種類	指標	指標の選定理由	目標値(単位)	目標値の設定根拠
新事業創出事業	アウトプット	産学・企業間マッチング訪問、面談	中小企業と大学のニーズ、シーズを掘り起こすための重要な指標となる。	564(回)	平成23年度からの実績を考慮しつつ、3年間の継続実施が可能な数値として目標設定する。
	アウトプット	相談(助言)回数	KBIC入居者をサポートするための重要な指標となる。	378(回)	平成22年度見込を上回る目標を設定。
	アウトプット	対面でのオーディション紹介回数	起業家や新事業進出支援を図るための重要な指標となる。	98(回)	目標として、対面でのオーディション紹介件数を毎回16件(サポートセンターマネージャー3名と事務局担当者1名が各回4回の対面説明)とする。
	中間アウトカム	産学・企業間マッチング実施件数	中小企業と大学、企業間の連携機会の創出を図るための重要な指標となる。	134(件)	平成24年度実績等を考慮し、継続実施が可能な数値として目標値を設定する。
	中間アウトカム	KBIC入居率	入居者を確保するための重要な指標になる。	95(%)	現行指定管理者協定書と同じとする。
	中間アウトカム	オーディション参加企業数	起業家や新事業進出企業の事業発表機会実現のための重要な指標となる。	95(件)	発表企業数36件(応募件数の約35%)は発表時間から算するとほぼ上限に近く、これを維持していく。
	最終アウトカム	産学・企業間マッチング成立件数	中小企業の新製品開発や新事業進出に成功するための重要な指標となる。	51(件)	平成24年度実績等を考慮し、継続実施が可能な数値として目標値を設定する。
	最終アウトカム	KBIC入居者満足度	入居者のサービス向上のための重要な指標になる。	90(%)	入居者アンケートの回答で「大変良かった」「良かった」を合計して平成21年実績89%を上回る90%とする。
	最終アウトカム	オーディション受賞者の応募目的の達成度	起業家や新事業進出企業の事業成功への寄与度を判断する重要な指標となる。	13件	融資の実行やビジネスパートナーの獲得など、現実的に不可能な場合が想定される為、応募目的の13件以上を達成させることを目標とし、フォローアップを積極的に行う。

経営改善計画

法人名	公益財団法人 川崎市産業振興財団	所管部署	経済労働局 産業振興部 工業振興課
-----	------------------	------	-------------------

指標と目標値の設定根拠	中小企業育成事業	アウトプット	専門家派遣(ワンデイコンサルティング)実施	中小企業の経営改善に結びつく派遣を実施するための重要な指標となる。	226(件)	平成25年度実績件数と同等の目標とする。
		アウトプット	研修講座開催数	各研修を開催するための重要な指標となる。	30(回)	平成25年度予定値と同等の目標とする。(多様なテーマ設定とセミナー講師の質の向上を目指す。)
		中間アウトカム	相談企業の満足度	派遣専門家の適合性を図るための重要な指標となる。	90(%)	ワンデイコンサルティングについて、コンサルタント派遣後のアンケート回答数中の90%以上の満足度「満足」、「概ね満足」の回答を得る。
		中間アウトカム	研修等受講者数	各研修の受講者数の確保を図るための重要な指標となる。	350(人)	講座1回当たり10~15名を目標とする。
		最終アウトカム	助言内容実施率	中小企業の経営改善への取り組み状況を図るための重要な指標である。	90(%)	ワンデイコンサルティングについて、コンサルタント派遣後のアンケート回答数中の90%から助言内容を「実施する」、「前向きに検討する」の回答を得る。
		最終アウトカム	受講者満足度	中小企業経営者や従業員の資質向上、業務改善を図るための重要な指標である。	75(%)	受講者の75%から「大変満足した」「満足した」の回答を得る。
	研究開発推進事業	アウトプット	特許出願数	研究活動の成果を示すための重要な指標である。	3件	5つの研究テーマ毎に3年間で各1件の特許出願を目標とする。
		中間アウトカム	特許取得数	研究活動の成果を示すための重要な指標である。	1件	権利化の難易度と審査期間の長さを考慮し、目標値を設定する。
		最終アウトカム	研究開発活動へのフィードバック	研究会テーマの実現に向けた重要な指標となる。	研究活動へ反映	出願内容の補正等を通じて、効果、課題、改善点を洗い出し、研究開発活動にフィードバックする。
	財務改善		市以外の補助・助成金・受託料等の会館使用料金収入	市への収入依存を改善するための指標となる。	502百万円	国や県などの補助・委託事業メニューを積極的に発掘・応募し、獲得する。
			自己財源増加のための指標となる	38,722千円	会館利用率の目標から算出。	
			KBIC利用料金収入	自己財源増加のための指標となる	188,256千円	KBIC利用率の目標から算出。
	業務・組織の改革		新公益法人制度下での内部体制の		管理・運営・チェック	
研究開発活動の支援体制強化				管理・運営・チェック		

経営改善計画

法人名	公益財団法人 川崎市産業振興財団	所管部署	経済労働局 産業振興部 工業振興課
-----	------------------	------	-------------------

【2:行動計画】

計画期間	平成 26 年 4 月 1 日 ~ 平成 30 年 3 月 31 日 (4 カ 年)
------	--

(1)新事業創出事業

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
産学・企業間マッチング訪問、面談企業数	平成24年度は653回の実績であるが、訪問可能数上限に達しており、平成25年度は体制の変更等により550件程度の訪問回数となる。	現状の体制をふまえ、週に11~13回程度の企業訪問等により年間558回の産学・企業間マッチング企業訪問、面談を行う。企業訪問時には、当財団の経営支援メニューの提供など情報提供に努める。	558回	560回	562回	564回
産学・企業間マッチング実施件数	平成24年度での産学、企業間マッチング件数は目標92件に対し、実績139件である。	月に10件程度の産学・企業間マッチングを実施する。	128件	130件	132件	134件
産学・企業間マッチング成立件数	平成24年度での産学、企業間マッチング成立件数は目標46件に対し、実績50件である。	マッチング実施件数の凡そ50%の成立のため、企業の経営戦略の方向性と技術の方向性がマッチするかを調整するとともに、開発資金、協力企業の選定、販路などきめ細かい情報提供に努める。	51件	51件	51件	51件
相談(助言)回数	平成23年度実績259件、平成24年度実績596件。	月に30件以上を上回るよう精力的に取り組む。	360回	378回	396回	378回
KBIC入居率	スモールオフィスは満室であるものの、企画の大きい100㎡以上の卒業企業が多くなってきており、100㎡200㎡の部屋に空室が出ている(入居率90.9%)状況にある。	平成25年度から定期的な募集を実施しているが、ベンチャー企業には大きすぎる企画の部屋については、入居希望を待つのではなく、積極的に勧誘するなど募集体制に工夫を凝らしていく。	95%	95%	95%	95%
KBIC入居者満足度	支援サービスが行き届いていること、創造のモリの研究・開発環境が充実してきていること、施設が充実していること、交通や環境などの立地条件に恵まれていること、など入居者の満足度は高い。	多様な業種になった入居者のニーズをつかみ、的確な成長支援を行い高い満足度を維持したい。	90%	90%	90%	90%
対面でのオーディションの紹介回数	展示会や財団及び関係団体主催の創業関係セミナー等でパンフレットを配布するとともに、対面でのオーディションの紹介を強化している。	サポートセンターのマネージャー3名と連携し、優良ビジネスプランの発掘、ミスマッチングの防止等を目的に、積極的に対面でオーディション説明を行う。また、関係団体や協賛企業からの紹介先にも訪問し、対面での説明を行う。	78回	87回	96回	98回
オーディションの参加企業数	24年度実績89件。25年度は「創業補助金」、「ものづくり補助金」などの公的助成に応募者対象者の関心が傾き、一時的に応募件数が減少した。しかし、下半期は少しずつ応募件数が回復しており、80件前後になる見込みである。	継続して、応募申込み申請書作成支援や、HPの整備を行い、応募者にとって参加しやすい環境づくりを心掛ける。また、起業家塾などの創業者を対象としたセミナーや、新分野進出を目指す企業を対象とした研究会、各種展示会や商談会等で積極的にPRを行い、幅広い層にオーディションを知って頂く機会を創出する。	95件	95件	95件	95件
オーディション受賞者の応募目的の達成度	オーディション受賞者に対して一定期間経過後にアンケートを実施し、オーディションへの応募目的の達成度を把握している。	継続してアンケート調査を行い、応募者の目的が達成できるような仕組み作りを検討する。また、集計結果から、応募目的の未達成先へのフォローアップを意識する。	11件	12件	13件	13件

(2)中小企業育成事業

経営改善計画

法人名	公益財団法人 川崎市産業振興財団	所管部署	経済労働局 産業振興部 工業振興課
-----	------------------	------	-------------------

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
専門家派遣(ワンデイコンサルティング)実施件数	緊急経済対策終了後も最大3回の派遣回数を維持し、平成24年度は243件を実施した。今後も最大3回の枠組みを維持し高度化する経営課題に対応する。	支援機関、金融機関、川崎市信用保証協会などと連携して経営課題を有する企業が積極的に利用できるよう情報発信を行う。	136件	136件	136件	226件
相談企業の満足度	平成24年度のアンケートでは「満足」、「概ね満足」の回答(満足度)は目標90%に対して98%の実績であった。	申込企業に対するヒアリングを通じて経営課題を把握し、適切な専門家を派遣することによって現状の満足度を維持する。	90%	90%	90%	90%
助言内容実施率	平成24年度実績 57% 現時点では、平成25年度アンケートにおける「実行する」の回答(助言内容実施率)が目標60%を上回っているが、経営課題の高度化に伴って実行にむけた検討課題が増えている。	従来の指標であった「実行する」に加えて「前向きに検討する」をあわせて、90%の目標設定として、ワンデイ・コンサルティングを契機とした経営改善への取り組みを把握する。	90%	90%	90%	90%
研修講座開催数	平成24年度実績 24回 平成25年度は受益者負担の観点から、無料セミナーと有料セミナーを開催している。	中小企業の経営者、管理者、実務担当者や起業を目指す方に有効な、経営課題の解決、IT活用、営業活動等に役立つテーマを選定し、ニーズに応えるとともに、有料セミナーに相応しい質を確保して受講者の満足度を高める。	30回	30回	30回	30回
研修等受講者数	平成24年度実績 789人 平成25年度は、「経営人材育成セミナー」、「技術セミナー」、「経営課題解決セミナー」、「創業フォーラム」、「かわさき起業家塾」、「知的財産スクール」等を開催する。	メールマガジンの配信やホームページの掲載などを通じて適時、開催情報の提供を行う。開催日時に配慮して参加しやすいイベントセミナーを開催する。当財団主催のセミナー及び当財団が主体的に関わっている共催セミナーについて、目標参加者数は350人とする。	350人	350人	350人	350人
受講者満足度	平成24年度実績 77% 平成25年度における参加者の満足度は目標と同レベルの平均75%である。	多種多様なセミナーを開催し、現状と同レベルを維持する。	75%	75%	75%	75%

(3)研究開発推進事業

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
特許出願数	特許出願実績は無い。	先行技術の調査を行ったうえで、研究により得られたデータから特許性のある発明を迅速にまとめ、他に先んじた特許出願を行う。	1件	1件	3件	3件
特許取得数	特許取得実績は無い。	必要に応じて意見書や補正書の提出を行い、有用な技術の早期権利化を目指す。	0件	1件	1件	1件
研究開発活動へのフィードバック	研究開発活動を実施した実績は無い。	出願内容の補正等を通じて、効果、課題、改善点等を洗い出し、研究開発活動にフィードバックする。	研究活動 へ反映	研究活動 へ反映	研究活動 へ反映	研究活動 へ反映

経営改善計画

法人名	公益財団法人 川崎市産業振興財団	所管部署	経済労働局 産業振興部 工業振興課
-----	------------------	------	-------------------

(4)財務の改善

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
市以外の補助・助成金・受託料等の増加	平成24年度で国や県、民間等からの補助金収入・受託料等は総額で6,068千円。	(仮称)ものづくりナノ医療イノベーションセンター整備事業の開始に伴い、国や県などの補助・委託事業メニューを積極的に発掘・応募し、獲得する。	200 百万円	450 百万円	450 百万円	502 百万円
会館利用料金収入	平成24年度実績 39,319千円	高額会議室の利用料金単価見直しにより利用料金の増をはかる。	41,340千円	41,396千円	41,452千円	38,722千円
KBIC利用料金収入	平成24年度実績 160,734千円 指定管理協定締結後川崎市と慶應大学の協定が変更され貸床面積の10パーセント750㎡までが半額で提供されることとなり、4大学を含め使用料半額が影響している。	本館の大型新事業事務室への入居を促し、使用料収入の安定確保に努める。	184,582 千円	184,582 千円	184,582 千円	188,256 千円

(5)業務・組織の改革

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
新公益法人としての内部体制の強化	公益財団法人移行後、新しい制度下で①「経理的基礎と技術的能力」の証明②内部統制の管理・運営を実施している。	引き続き①「経理的基礎と技術的能力」の証明(会計業務の効率化)②各種規定の見直し等「内部統制」の管理・運営を促進し、チェック機能を強化する。	管理・運営 チェック	管理・運営 チェック	管理・運営 チェック	管理・運営 チェック
研究開発活動の支援体制強化	支援体制を整備中。	研究開発等及び施設の管理運営を円滑に進めるための体制を整備すると共に、規定を作成し、運用する過程で見直しを図る。	体制・規定 整備	管理・運営 チェック	管理・運営 チェック	管理・運営 チェック

資金計画表

〔平成26年度～平成29年度〕

法人名： 公益財団法人 川崎市産業振興財団

(単位:千円)

項目		平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	
経常収支	収入	事業収入	289,702	289,702	289,702	408,596
		営業債権増加				
		補助金収入	4,097,584	297,584	297,584	300,544
		委託費収入	552,409	552,409	532,409	487,399
		寄付金収入				
		雑収入				
		負担金				160,000
	・・・					
	経常収入合計	4,939,695	1,139,695	1,119,695	1,356,539	
	支出	事業費	1,118,567	1,118,567	1,098,567	1,721,626
		管理費	42,000	42,000	42,000	63,019
		減価償却費(△)	-20,872	-20,872	-20,872	-428,106
		貸倒引当金繰入(△)				
		退職給付引当金繰入(△)	-10,678	-10,678	-10,678	-8,220
営業債務増加(△)						
法人税等支払						
・・・						
経常支出合計	1,129,017	1,129,017	1,109,017	1,348,319		
経常収支		3,810,678	10,678	10,678	8,220	
投資収支	固定資産取得支出	-3,800,000				
	固定資産売却収入					
	特定資産取得支出	-10,678	-10,678	-10,678	-8,220	
	投資等収支	-3,810,678	-10,678	-10,678	-8,220	
財務収支	借入れによる収入	3,800,000				
	借入金償還による支出	-3,800,000				
	利息/配当金の支払					
	財務収支	0	0	0	0	
現金預金増加高		0	0	0	0	
期首現金預金		45,260	45,260	45,260	45,260	
期末現金預金		45,260	45,260	45,260	45,260	