

		計 画						実 績								
企業名	課題と中期の方向性	5ヶ年中期計画			評価項目	初年度目標(定性)	初年度目標(定量)	実績(定性)		実績(定量)		今後の展望と評価				
A社	◆受託事業の限界 ・売上拡大に伴い、効率改善も限界になり生産効率が低下。 ・自前システムで精度改良してきたが複雑になった。 ・現行システムが大きな生産リスクとなり対策が急務。	1. 新規事業:0000 ・自社製品として0000 ・提案できる0000 ・技術人材の育成	①自社商品開発	新製品	0000資料作成	0000千円	0000	○	0000千円	○	今後の展望と評価 事業計画で掲げた0000は、0000をテーマに進めた結果売り上げが大幅に増加することができた。今期作成した0000をもとに他業種への展開予定。	<input type="checkbox"/> 不満 <input type="checkbox"/> 普通 <input checked="" type="checkbox"/> 満足 選択理由 その他	プラザのコーディネーター様はじめ多くの方に当社の現状を把握頂き方向性を共に考えて頂き進められたことで今年は大きく飛躍できました。当社独自ではどうしても固定観念が強く、自分に甘くなってしまいますが第3者の方に入ってもらえることで達成することができ、満足しました。			
				シェア		20%								33.70%	○	
				売上高	付加価値取り込み	0000千円	付加価値増へ 0000加工	○	0000千円	○						
				①自社技術開発	県内取引額	外注との連携	0000千円	内製から外製へ	○	0000千円				○		
				②シェア確保	新規採用		0000名								3名(パート採用)	○
				③付加価値増加	給与支給額		0000千円								0000千円	○
					労働生産性	改善センター	0000千円	5S改善活動	○	0000千円				○		
					人材育成	育成計画を作る	技能士2級1名	育成計画作成	○					0名	コロナでスクール中止	×
					加点			BCP計画作成	○							
					合計											13
B社	◆FA分野だけでは限界 ・制御盤やソフトウェア開発の案件は、ほとんどが受注生産であり不安定な事業	1. 新規事業:0000 ・0000のバージョンアップ ・0000の他分野展開 ・SIerビジネスの展開	①自社商品開発	新製品	顧客要望より性能・価格の見直し	0000千円	バージョンアップ	○		0	×	今後の展望と評価 展示会出展の結果、商品化した製品に対し0000と、多数の方々からお声をいただいた。その後、採用していた無償バージョンが生産終了となり再設計を強いられたので、それをきっかけにバージョンアップ品を作る事ができたが、時間がかり販売に力を入れることが難しかった。今後は販売に力を入れるとともに商品化した技術をベースにFA向けや他の業種分野に使える製品を開発・販売していきたい。	<input type="checkbox"/> 不満 <input type="checkbox"/> 普通 <input checked="" type="checkbox"/> 満足 選択理由 その他	親切丁寧かつ細かいところまでアドバイスをいただきましたが、アドバイス通りに動くことができず大変申し訳ありませんでした。研究会にも参加させていただきましたので、視野を広げることができ、あらたなビジネスにもつながりそうな、素敵なチャンスをいただき感謝しております。今後も販売に力を入れたいと考えておりますが、まだまだ知らないことも多くご指導賜りたいと思っています。今後も引き続き、どうぞよろしくお願い申し上げます。		
				シェア	0000出展、販路開拓活動	0000%	0000出展、県事務所訪問	○		0	×					
				売上高	固定顧客開拓	0000千円	リピート客増加	○	0000千円	×						
				②シェア確保	県内取引額	外注との連携	0000千円	県内連携強化	○	0000千円	×					
				③付加価値増加	新規採用	人材募集	1名	人材会社求人募集	○		0				×	
					給与支給額		0000千円				0000千円				×	
					労働生産性		0000千円				0000千円				○	
					人材育成	講習受講1名		ものづくりマイスター受講5名。	○							
					加点			認定商品開発に採択	○							
					合計											8
C社	◆グローバル展開 ・本社工場の機能強化 ・0000会社との連携	1. 新規事業:自社製品としての開発販売 ・0000 ・0000 ・生産技術集団	①自社商品開発	新製品	開発組織設置	試作機	開発組織発足	○	試作機完成	○	今後の展望と評価 ・自社製品の開発に向けた開発チームの強化と販路開拓の推進 ・新工場の建設に向けた、社内レイアウトの構築 ・人材育成 ・0000での設計力UPと組織の形成	<input type="checkbox"/> 不満 <input type="checkbox"/> 普通 <input checked="" type="checkbox"/> 満足 選択理由 その他	・開発の進め方について、企画書をもとに開発プロセスを学ぶことができた。 ・上記をもとにどのような製品を開発していくかを検討・相談することができた。 ・専門家派遣による開発におけるデザイン性の重要性に気付くことができた。 ・今後も継続して、中長期的にご指導いただきたいと感じております。 ・その他、産学での研究開発への足掛かりや、支援企業間で繋がりにも期待しております。			
				シェア	市場調査		マーケティング	○							×	
				売上高	0000千円	受注・設計中も延期	○	0000千円	×							
				②シェア確保	県内取引額	0000千円			0000千円	○						
				③付加価値増加	新規採用	1名			1名	○						
					給与支給額	人事制度着手	0000千円	人事制度の作成	○	0000千円				×		
					労働生産性		0000千円			0000千円				×		
					人材育成	育成計画を作成	0000名	スキルマップ作成	○	0名(研修希望者無し)				×		
					加点			特許申請、実用新案申請	○							
					合計											9
D社	◆樹脂加工、組立作業の受託開始 ・付加価値の高い切削加工技術に集中した新規設備投資開始	1. 新規事業 ・自社製品開発販売 ・商品企画体制の定着	①自社商品開発	新製品	開発ステップ獲得	試作機	開発ステップ獲得	○	試作機(1)、販売(1)	○	今後の展望と評価 考え方 少数精鋭での事業経営を目指す。 既存事業 受注管理システム導入で定型業務の自動化省力化。自社技術を磨く。 新規事業 自社商品を開発し続ける体制と自社にあった売り方を開拓。 投資関連 0000に新工場に移転 人材育成 外部機関との連携	<input type="checkbox"/> 不満 <input type="checkbox"/> 普通 <input checked="" type="checkbox"/> 満足 選択理由 その他	1. ワークショップを通じて自社製品を企画から販売まで達成できたこと(3/1発売) 2. NT研究会を通じて顧客が増えた事。 3. 上記研究会成果としてセミナー講師をさせていただいた事。 4. 0000ネットワークを通じ、弊社初の財出願できた事。 5. 上記成果として製品(0000)の企画、製作、販路が開けた事。 h本事業に携わること明らかに弊社内にて化学変化が起きました。プラザ様のサポートが無ければ私自身も経営者ながら作業者の枠から抜け出せないままでしたと思います。来期も引き続き何卒よろしくお願い致します。			
				シェア	ニーズ市場調査	0	0000マーケット調査	○		0				×		
				売上高	0000千円				0000千円	○						
				②シェア確保	県内取引額	0000千円			0000千円	○						
				③付加価値増加	新規採用	人材募集	0000名	人材募集	○	0				×		
					給与支給額		0000千円			0000千円				○		
					労働生産性		0000千円			0000千円				○		
					人材育成	機械加工教育	0000名	DMG加工機セミナー4名	○					×		
					加点			実用新案申請	○							
					合計											10
E社	◆下請加工事業の限界 ・取引先との信頼関係はあるが、更なる短納期・低コスト・高品質を求められ、 下請企業として経営は伸び悩みの状態	1. 新規事業 ・0000の開発・販売 ・0000の拡販 ・0000装置	①自社商品開発	新製品	開発ステップ獲得	0000千円	開発ステップ獲得	○	試作機組立中	×	今後の展望と評価 当初は0000のカバー等、デザインにも悩んでいたが、作業性・メンテナンス性も良くない事に気が付き、0000と同じだが構造その物を変更した。それにより、メンテ・作業効率が向上しデザインもスタイリッシュな物になった。構造を変更する事により試作機の完成が遅れる事になった。完成は5月上旬予定。0000の開発については、0000は完成に近いが0000の取組みが十分にできていない。 今後は、試作機を用いての0000評価及び展示会等の出展・パンフレット作成等を行い、他社との差別化をアピールして販路を開拓していく。また、0000の技術で0000を製作し特許等に申請を行う。0000技術を確立させる事で、0000だけではなく幅広く技術展開をしていき、新しい分野にも挑戦していく。	<input type="checkbox"/> 不満 <input type="checkbox"/> 普通 <input checked="" type="checkbox"/> 満足 選択理由 その他	当社にとっては、新事業になり方向性がうまくまとまっていない状態からのスタートになっていた。専門家の先生のアドバイスも非常に的確にして頂き今まで知らなかった事が多くあり大変勉強になった。プラザ支援員の方も、何も分からない状態だったので色々親切に指導頂きより良い事業内容を考えていくことができた。			
				シェア	ニーズ市場調査	0	000000見学	○		0				×		
				売上高	0000千円				0000千円	×						
				②シェア確保	県内取引額	0000千円			0000千円	×						
				③付加価値増加	新規採用	人材募集	0000名	人材募集	○	1				×		
					給与支給額		0000千円			0000千円				○		
					労働生産性	改善センター	0000千円	5S改善活動	○	0000千円				×		
					人材育成	多能工育成	マシニングから歯切盤2名			マシニングから歯切盤2名				○		
					加点											
					合計											6
研究会	NT支援企業と異業種との研究会 対象企業 ・大学講師 ・NT採択企業、先輩企業、プラザ会員、異業種企業 ・支援機関 大津市、草津市、立命館	目的 滋賀県の特徴を活かした企業連携戦略の可能性検証のための研究会 テーマ 「個別事業の戦略からネットワーク化による新たな連携による戦略展開」の実践	第一回(8月) 第二回(11月) 第三回(2月)								第一回研究会(8/3) 第二回研究会(10/14) 第三回研究会(11/22) 第四回研究会(2/10)	・大学講師 関西大学 勝瀬先生 ・NT採択企業(5社)、先輩企業(1社)、プラザ会員(2社)、異業種企業(2社) 合計10社 ・支援機関 大津市、草津市、立命館 ・議論した結果:「共同・協業販路開拓事業補助金」申請は断念。 成果としては「商工連携の可能性がある」とことがわかった。また個別商談も2件成立した。				