

中期経営計画

(2025年度～2027年度)

公益財団法人

いばらき中小企業グローバル推進機構

Organization for SME and Global Business Support, IBARAKI

目次

I	はじめに	1
	1 策定の考え方	
	2 基本理念	
	3 趣旨	
	4 基本方針	
II	中小企業の海外展開に係る現状と課題	3
	1 現状	
	2 課題	
III	事業の展開	5
	1 輸出拡大のための支援強化	
	(1) 新たな輸出ビジネスに参入する企業の発掘・支援	
	(2) 輸出実績のある企業の新規市場へのビジネス拡大支援	
	2 激動する市場環境に対応するための支援強化	
IV	人材の育成	9
V	正味財産増減計算書	10

I はじめに

1 策定の考え方

- ・公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構（以下「機構」という）は、新型コロナウイルス感染症の影響により、予測困難で先行き不透明な状況の中で、前期計画（2022年度～2024年度）を策定し、経済情勢等を踏まえながら変化に対応し推進してきた。
- ・茨城県の中小企業支援機関として、茨城県総合計画の中小企業支援政策・施策に基づく計画とする。
- ・人口減少などにより国内経済の規模が縮小する中、本県中小企業が更なる成長・発展をしていくために、海外展開支援に重点を置いた計画とする。
- ・機構の役職員及び専門家が基本理念、趣旨、基本方針、目標等の意識の共有を図ることで、計画の実効性を高める。

2 基本理念

機構は、県内中小企業や団体等の海外展開、経営革新及び創業の促進や経営基盤の強化に関する事業を行い、以て茨城県の産業の振興に寄与する。

特に、「グローバルに打って出る」という県の方針に基づき、グローバルに販路開拓を目指す中小企業に対して強力なソリューションプロバイダーとしての役割を担っていく。

3 趣旨

機構が直面する以下の3つの課題に計画的に取り組むため、「中期経営計画」を定める。

- (1) 成果と評価基準の明確化
- (2) 中小企業が直面する課題に対するソリューションプロバイダー機能の充実
- (3) 職員の能力の更なる向上とモチベーションアップ

4 基本方針

下記の方針により各種事業を推進する。

(1) 輸出拡大のための支援強化

機構の支援による県内企業の海外輸出取引額につき、中期経営計画3年間累計で70億円を達成する。

そのためには、新たに輸出ビジネスに参入する企業の発掘・支援と輸出実績のある企業の新規市場へのビジネス拡大支援を両輪として展開する。

(2) 激動する市場環境に対応するための支援強化

激動する世界情勢や続々と誕生する新技術・新製品による市場競争の激化に対応するためには既成概念や過去の経験に固執することなく、常に柔軟な姿勢で、中小企業が直面する課題のソリューションプロバイダーとしての役割を果たす。

また、海外に打って出るための競争力のある企業群拡大のため、県内の各支援団体と連携し、県内企業の経営基盤の強化の支援を行う。

(3) 頼られる精鋭集団の地位確立

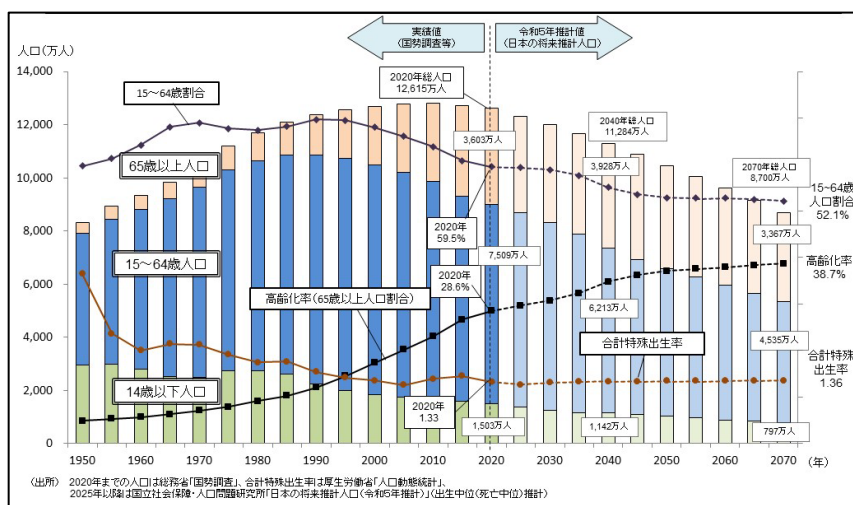
中小企業の支援業務の要は企業及び経営者から頼られる存在となることであり、そのためには職員一人一人が自己研鑽し、魅力あるビジネスパーソンとなることにより、組織としての機構が県内企業から頼られる精鋭集団としての地位を確立する。

II 中小企業の海外展開に係る現状と課題

1 現状

- ・日本経済の今後の見通しとしては、コロナ禍から経済社会活動の正常化が進むとともに、日本の人口減少を見据えると海外展開の重要性が更に増していく。

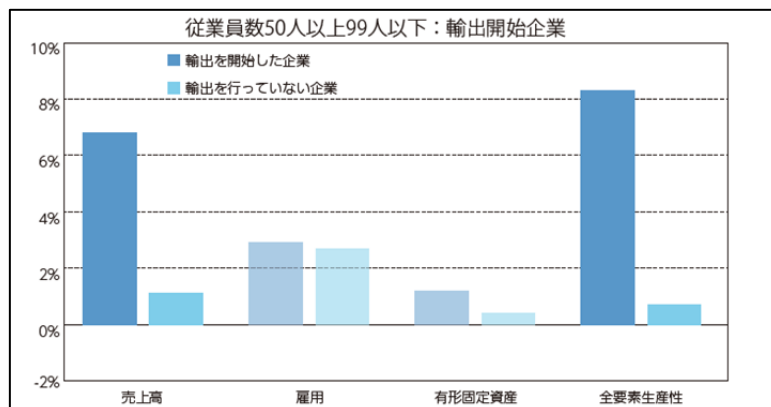
▼日本の人口の推移



出典：厚生労働省

- ・輸出・海外直接投資開始が企業の成長に与える影響について、従業員数 50 人以上 99 人以下の企業において、輸出を開始した企業は輸出を行っていない企業と比較するとすべての指標で成長率が高く、特に売上高、全要素生産性の成長率が大きいことが示唆された。

▼海外展開開始による効果（5年後の成長率）

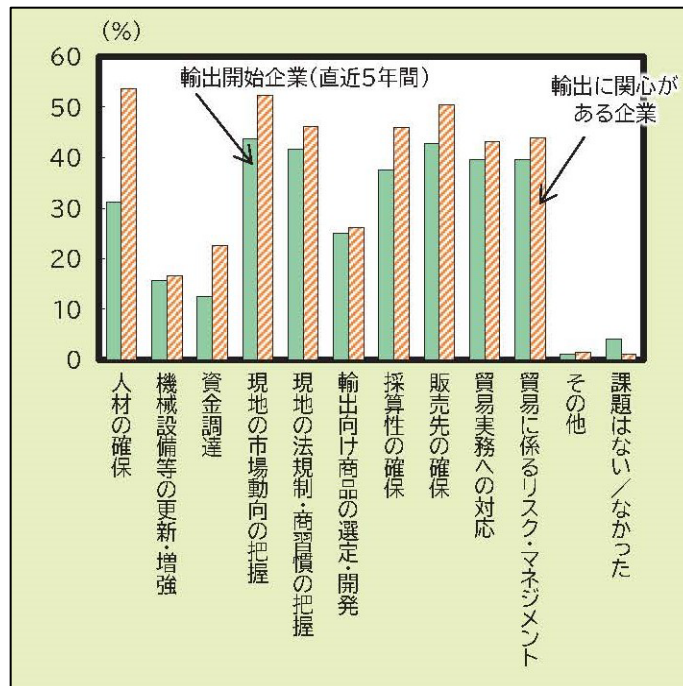


出典：中小企業庁「中小企業白書 2023」

2 課題

- ・中小企業が認識する輸出開始にかかる課題について、輸出開始前の企業及び輸出開始企業とも上位に「販路先の確保」と「現地の市場動向の把握」が入っており、海外販路開拓や現地情報の提供といった支援が求められている。
- ・輸出開始前の企業は「人材の確保」も多く、具体的には、「現地の法規制・商習慣の把握」や「貿易実務への対応」といった知見を蓄積した、いわゆるグローバル専門人材の不足感が高く、人材育成の支援とともに人材の確保の代替としての海外展開に係る様々な情報提供や課題や悩みへの相談対応が求められている。

▼企業が認識する輸出開始にかかる課題



出典：内閣府「令和5年度年次経済財政報告」

Ⅲ 事業の展開

中小企業の海外展開に係る現状と課題を踏まえた支援を実施する。
さらに、機構の支援による県内企業の海外輸出取引額につき、中期経営計画3年間累計で70億円を目標とするため、新たに輸出ビジネスに参入する企業の発掘・支援と輸出実績のある企業の新規市場へのビジネス拡大支援を両輪として展開する。

1 輸出拡大のための支援強化

(1) 新たに輸出ビジネスに参入する企業の発掘・支援

輸出を始めるに当たり、必要な相談対応、情報提供、課題の洗い出し、戦略策定などのほか、輸出に必要な知識の取得や国際認証、規格等の取得の支援を実施する。

さらに、新たに輸出ビジネスに参入するために、海外販路開拓支援を実施する。

課 題

- ・ 輸出を始めるための課題の洗い出し、海外販路開拓の戦略
- ・ 輸出をするための「現地の法規制・商習慣の把握」や「貿易実務への対応」などの知識
- ・ ターゲット国・地域で求められる国際認証、規格等の取得
- ・ 海外販路開拓するためのマッチング機会

施 策

◆食品

- ・ 食品の輸出に関する様々な課題や悩みへの相談対応
- ・ 輸出の可能性のある国・地域、海外販路開拓の手法、賞味期限、食品安全規制等輸出実現に向けたアドバイス
- ・ 食品の輸出に関する様々な情報や知識に関するセミナー等の開催
- ・ 食品の輸出に必要な国際認証、規格（HACCP、ハラール、有機認証）等の取得支援
- ・ 国内を中心に開催される食品の輸出に関する展示商談会出展支援
- ・ 国内外バイヤー等とのビジネスマッチングからフォローアップまで一貫した商談支援

◆ものづくり

- ・ものづくりの輸出に関する様々な課題や悩みへの相談対応
- ・輸出の可能性のある国・地域、海外販路開拓の手法、安全保障貿易管理の規制等輸出実現に向けたアドバイス
- ・販促動画、リーフレット等の販促ツールの作成支援
- ・ものづくりの輸出に関する様々な情報や知識に関するセミナー等の開催
- ・ものづくりの輸出に必要な国際認証、規格（ISO、製品安全認証等）の取得支援
- ・国外で開催されるものづくりの輸出に関する展示商談会出展支援
- ・国内外バイヤー等とのビジネスマッチングからフォローアップまで一貫した商談支援

（２）輸出実績のある企業の新規市場へのビジネス拡大支援

世界のマーケットの一部の国・地域のみ輸出実績のある県内企業に対して、新規市場向けの輸出取引拡大のための支援を実施する。

課 題

- ・輸出の可能性のある国・地域やニーズの情報
- ・新規市場の開拓のためのマッチング機会の創出
- ・新規市場の開拓に必要な国際認証、規格等の取得

施 策

◆食品

- ・国外を中心に開催される食品の輸出に関する展示商談会出展支援
- ・輸出実績のない国・地域のバイヤー等との商談機会の創出（バイヤー招へい、商談会等）
- ・新規市場の開拓に必要な国際認証、規格（HACCP、ハラール、有機認証等）の取得支援

◆ものづくり

- ・国外で開催されるものづくりの輸出に関する展示商談会出展支援
- ・新規市場向けの展示商談会出展支援
- ・輸出実績のない国・地域のバイヤー等との商談機会の創出（バイヤー招へい、商談会等）

- ・新規市場の開拓に必要な国際認証、規格（ISO、製品安全保障等）の取得支援

成果目標

海外輸出成約金額

6.91 億円 → **70 億円**
 (2023 年) (3 年間)

初めて輸出展示商談会やバイヤー招へい等に参加する企業数

2 社 → **75 社**
 (2023 年) (3 年間)

輸出取引の初成約した企業数

3 社 → **15 社**
 (2023 年) (3 年間)

新規市場にビジネス拡大した輸出実績のある企業数

15 社 → **45 社**
 (2023 年) (3 年間)

2 激動する市場環境に対応するための支援強化

激動する世界情勢や続々と誕生する新技術・新製品による市場競争の激化に対応するためには既成概念や過去の経験に固執することなく、常に柔軟な姿勢で、中小企業が直面する課題のソリューションプロバイダーとしての役割を果たす。

また、海外に打って出るための競争力のある企業群拡大のため、県内の各支援団体と連携し、県内企業の経営基盤の強化の支援を行う。

課題

- ・激動する市場環境に対応するために新規市場開拓やニーズに対応した新技術・新製品開発
- ・激動する世界情勢や市場競争の激化に対応するために中小企業が直面する人手不足、生産性向上等の課題

施 策

- ・新分野ビジネスのための新技術・新製品開発支援
- ・中小企業が直面する人手不足、生産性向上等の課題を解決するための専門家支援
- ・中小企業の経営課題に沿った情報提供
- ・中小企業の課題解決のために県内の各支援団体と連携

成果目標

新技術・新製品開発において販売につながった件数

4 件 ➡ **15 件**
(2023 年) (3 年間)

専門家による課題解決件数

232 件 ➡ **1,500 件**
(2024 年度 9 月末時点) (3 年間)

IV 人材の育成

職員一人一人が自己研鑽（リスキリング、アップスキリング）し、グローバル展開を目指す中小企業から信頼を得られる「魅力あるビジネスパーソン」となり、ひいては機構が県内企業から頼られる精鋭集団としての地位を確立する。

課題

- ・ 職員の人材育成戦略
- ・ リスキリングの重要性を役職員で共有
- ・ スキル習得時間を確保するための方策
- ・ リスキリング、アップスキリングのための推進体制の整備
- ・ コンプライアンス意識の更なる浸透
- ・ 企業及び経営者との信頼関係の維持強化

施策

- ・ 「人材育成プラン」の策定
- ・ 職員の能力開発を促進するための支援制度の充実
- ・ 職員が専門家等の支援に同席することで、OJTを通じて支援スキルを向上
- ・ 職員がスキル習得に取り組むための時間を確保できるよう、定型業務の削減やデジタル化など業務効率化を推進
- ・ 外部機関との人材交流
- ・ コンプライアンス意識徹底・向上のための研修実施
- ・ 企業及び経営者との信頼関係を維持強化するため、企業訪問や各種勉強会等を通じて忌憚ない意見交換ができる機会を積極的に創出

成果目標

中小企業支援スキル向上のための
実務研修参加者数（延べ人数）

6人 → 30人
(2023年) (3年間)

V 正味財産増減計算書

(単位：千円)

科 目	現状値	2025年度	2026年度	2027年度
1 一般正味財産増減の部				
(1) 経常収益(A)	621,971	709,185	712,698	716,282
① 基本財産運用益	37	37	37	37
② 受取補助金及び受託金	599,156	679,772	683,285	686,869
人件費相当額	175,271	175,692	179,205	182,789
事務費相当額	423,885	504,080	504,080	504,080
③ 受取寄付金(振替額)	14,669	21,363	21,363	21,363
④ その他の収益	8,109	8,013	8,013	8,013
(2) 経常費用(B)	620,349	708,088	711,692	715,368
① 事業費	547,372	629,020	631,996	635,031
人件費	147,579	148,805	151,781	154,816
事務費	399,793	480,215	480,215	480,215
② 管理費	72,977	79,068	79,696	80,337
人件費	31,650	31,426	32,054	32,695
事務費	41,327	47,642	47,642	47,642
当期経常増減額(C)(A-B)	1,622	1,097	1,006	914
当期経常外増減額(D)	0	0	0	0
当期一般正味財産増減額(E)(C+D)	1,622	1,097	1,006	914
一般正味財産期首残高(F)	38,109	39,731	40,828	41,834
一般正味財産期末残高(G)(E+F)	39,731	40,828	41,834	42,748
2 指定正味財産増減の部				
当期指定正味財産増減額(H)	7,069	△438	0	0
指定正味財産期首残高(I)	1,602,120	1,609,189	1,608,751	1,608,751
指定正味財産期末残高(J)(H+I)	1,609,189	1,608,751	1,608,751	1,608,751
3 正味財産期末残高(K)(G+J)	1,648,920	1,649,579	1,650,585	1,651,499

【基本的な考え方】

- 「経常収益」及び「経常費用」は、物価上昇及び経済成長の動向等に伴う人件費上昇に鑑み、段階的に増加を見込む。
 - 「経常費用」は、節減に努めつつ適正な事業執行(支出)を見込む。
- ※ 各年度の収支計画は、各年度の事業計画に基づき理事会において決定する。