

# 足立区 令和6年度施策評価調書(令和5年度事業実施)

## 1 施策の概要

柱立て	10	【まち】活力とにぎわいのあるまち
施策群名	12	地域経済の活性化を進める
施策名	12.1	デジタルシフトに挑み、区内産業の成長を支え、地域の活力を高める
施策の方向 (目標)		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 全国の専門家が持つノウハウや販路を活用した事業展開や、区内企業に対するデジタル化を進め、国内外に向けた販路拡大を支援していく。</li> <li>■ セミナー等を通じたネットワーク化や、伴走支援を通じて、区内産業の魅力を高める起業・創業者を集積し、地域の活力を育てていく。</li> </ul>
現状		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 産業団体や個々の企業が見本市に出展する際の助成や足立ブランドHP、冊子での現認定企業の取り組み紹介、大型見本市に出展する際の効果を高めるための研修等を実施。また、コロナ禍における新たな取り組みとしてオンライン商談会を開催するなど、販路拡大に向けた支援を行っている。</li> <li>■ 企業間のネットワーク化を図るため、事業者向け連続セミナーやマッチング企画を実施し、令和5年度は42社が参加した。</li> <li>■ 区内での創業を促進するため、創業相談、創業セミナー、オフィスの提供、創業プランコンテスト等のステージにあわせた切れ目のないサポートを各関係団体と行い、令和5年は1,105件(区内設立法人数)の起業につなげた。</li> </ul>
課題		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社会が絶えず変化するなか、個々の事業者が販路を拡大していくうえで、有効な知識や技術等を蓄積していく必要がある。</li> <li>■ 新型コロナウイルス感染症が5類に移行し、リアルの見本市出展の需要が増大しており、オンライン見本市のあり方を検討していく必要がある。</li> <li>■ 区内企業や事業者が事業の質の向上を図れるよう、マッチングクリエイターによるネットワークづくりや制度等の活用等を勧め支援する必要がある。</li> <li>■ 社会状況の変化とともに多様化する創業ニーズに対応するため、創業支援施策のあり方等について検討する必要がある。</li> </ul>
方針		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業者の規模や業種にかかわらず、商品やサービスの質の向上に資するノウハウ習得のためのアドバイスや助成を行い支援していく。</li> <li>■ 販路拡大の支援として、リアルの見本市出展を支援するとともに、ECサイト等の活用を強化し区内企業のデジタル化を支援していく。</li> <li>■ 創業相談や融資、セミナーなどの創業の段階に応じた様々なメニューを組み合わせ、事業規模や売上を拡大させていく企業の育成、ネットワーク化を図っていく。</li> </ul>
担当課名	産業振興課(取りまとめ)	
電話番号	03-3880-5869	E-mail sangyo@city.adachi.tokyo.jp
協働・協創の取り組み	1) 商店街装飾灯補修:安全設備課 2) 商店街イベント:観光交流協会、道路公園管理課 3) 小売市場管理:資産管理課、住宅課 4) 大型小売店舗出店調整:都市建設部、環境部 5) 製造業者の事業展開:産業政策課、企業経営支援課、シニア・ワーキング課 6) 生産緑地地区追加指定:都市建設課 7) 農業体験学習事業:教育委員会	
SDGsが 目指す目標 (ターゲット) との関連 及び評価	<p>【目標】8働きがいも経済成長も、9産業と技術革新の基盤をつくろう</p> <p>【ターゲット】8.3生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。9.2包摂的かつ持続可能な産業化を促進し、2030年までに各国の状況に応じて雇用及びGDPに占める産業セクターの割合を大幅に増加させる。</p> <p>【関連する理由】区内事業者の支援を行い地域の活力を育むことで、経済成長や産業の基盤をつくることに繋がる。</p> <p>【評価】新型コロナウイルスが5類に移行し、対面での見本市が戻りつつある中、多くの事業者が商談の機会や販路を得た。引き続き区内事業者の販路拡大等の支援を実施していく。</p>	
備考	<p>政策経営課と協議の上、現状・課題を一部変更したほか、以下の修正を実施。</p> <p>施策指標(2)の令和6年度の目標値を30→40に上方修正</p> <p>施策指標(3)の令和6年度の目標値を45→10に下方修正(コロナ5類移行後、リアルの見本市出展回帰のため)</p>	

2 施策指標

※達成率＝左欄：当該年度目標値に対する達成率 右欄：R6年度目標値に対する達成率

指標 (1)	指標名	見本市等の参加により取引につながったまたはつながる可能性のある割合											
	定義等	販路拡大支援事業、足立ブランド事業の商談会参加者で商談につながる企業の割合											
	単位	%	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値	
	目標値		70		70		75		75		80		
	実績値		61		77		69		97			R6	80
達成率		87%	76%	110%	96%	92%	86%	129%	121%			-	
指標 (2)	指標名	販路拡大事業等に参画した専門家の人数											
	定義等	販路拡大事業等に参画した専門家の人数の累計											
	単位	人	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値	
	目標値		-		15		20		27		40		
	実績値		-		13		18		30			R6	40
達成率		0%	0%	87%	33%	90%	45%	111%	75%			-	
指標 (3)	指標名	デジタル化支援により「見本市出展助成」を活用し、オンライン見本市に出展した件数											
	定義等	オンライン見本市出展助成の申請件数											
	単位	件	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値	
	目標値		-		45		45		20		10		
	実績値		-		12		4		0			R6	10
達成率		0%	0%	27%	120%	9%	40%	0%	0%			-	
指標 (4)	指標名	空き店舗マッチング支援及び家賃補助事業の成約件数											
	定義等	空き店舗マッチング支援及び家賃補助事業の成約件数											
	単位	件	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値	
	目標値		5		7		7		8		12		
	実績値		5		5		5		8			R6	12
達成率		100%	42%	71%	42%	71%	42%	100%	67%			-	
指標 (5)	指標名	区、関係団体が実施した特定創業支援等事業(※)認定セミナー参加者数											
	定義等	区、関係団体が実施した特定創業支援等事業(※)認定セミナー参加者数											
	単位	人	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値	
	目標値		125		131		137		143		150		
	実績値		42		73		85		142			R6	150
達成率		34%	28%	56%	49%	62%	57%	99%	95%			-	
指標 (6)	指標名	中小企業診断士による開業相談数											
	定義等	中小企業診断士による開業相談数											
	単位	件	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値	
	目標値		492		502		513		524		535		
	実績値		459		471		361		418			R6	535
達成率		93%	86%	94%	88%	70%	67%	80%	78%			-	

単位：千円

3 投入コスト

	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
事業費		1,951,538	4,470,385	4,424,951	
人件費		396,682	377,814	380,274	
総事業費		2,348,220	4,848,199	4,805,225	
前年比(金額)		1,122,495	2,499,979	△42,974	

#### 4 担当部における評価（部長評価－1次評価）その1

##### 1) 施策の達成状況とその原因の分析

【指標1】新型コロナウイルスが5類に移行し、リアル見本市の来場者もコロナ前に戻りつつある。足立ブランド認定事業では、白を基調としたブースデザインにしたことで、他のブースとの差別化が図られ、機械要素技術展、インターナショナルギフトショーに出展した延べ24社のうち23社が商談につながった。海外販路拡大支援事業では、現地専門家の協力により出展した多くの事業者が販路を得た。

【指標2】国内販路拡大支援事業では、各支援メニューに応じて多くの専門家が参画し、海外販路拡大支援事業では、ノウハウセミナーを外部の専門講師とすることで、目標を上回った。

【指標3】リアル見本市の活気が戻ったことで、オンライン見本市の需要が減少し、申請に至らず目標を大きく下回った。

【指標4】「空き店舗マッチング支援事業」は令和4年度末で事業を廃止したため、家賃補助事業である「創業者経営力アップ支援事業」の採択件数のみとなった。令和5年度は18件の応募があり、目標どおり8件を採択した。

【指標5】感染症の影響がほぼなくなったことで、対面でのセミナー実施が可能となった。支援協力事業者の間で実施時期が近かった一部のセミナーで定員をわずかに下回ったものの、目標の参加者数はほぼ達成できた。

【指標6】開業相談数は令和5年度は前年度比プラス57件であった。4年度は長引くコロナ禍の状況に原油高や物価高騰が重なり起業に対するマインドが下がってしまったことが要因である考えられるが、コロナが5類となったことで、徐々に起業マインドが向上してきていると推測する。

##### 2) 達成状況と原因分析を踏まえた今後の方向性

【指標1】足立ブランド認定企業は金属加工や樹脂などのtoB商材を取り扱う事業者の割合が高いため、令和6年度においても商談等の実績もある機械要素技術展に出展する予定。また、toC商材を主力とした事業者の出展機会も創出できるよう、出展する見本市を検討していく。また、プレスリリース等効果的な情報発信によりバイヤーや消費者向けに足立ブランドをPRしていく。海外販路拡大支援事業では、出展準備や商談フォローを丁寧に支援し成約に繋げていく。

【指標2】国内販路拡大支援事業では、ブラッシュアップ支援によって高価格相応の価値を引き出し、テストマーケティング実施方法を変更しニーズや課題を把握して、商談の確度を高めていく。海外販路拡大支援事業では、経験や商材力がある事業者に絞り早期にバイヤー等との接点を提供することで販路の実現を支援し、新たに「国内商社等との商談」をメニューに加え、中華圏以外にもターゲット市場を一部広げる。

【指標3】令和5年度は申請件数0件のため、補助対象者数を縮小する。今後はリアル見本市回帰の状況や、オンライン見本市の事業者の需要を測り、廃止も視野に入れつつ他の支援方法を検討する。

【指標4】「空き店舗マッチング支援事業」は廃止となったが、「創業者経営力アップ支援事業」を令和5年度より5件から8件に拡充した。商店街の空き店舗をリノベーションして新規出店した採択例もあり、引き続き支援を行っていく。

【指標5】令和6年度は区や支援協力事業者による特定創業認定セミナーを7回実施する予定である。時期を分散してセミナーを実施できるよう事業者へ働きかけるとともに、区の広報やホームページ等でPRを行い、参加者数の増加に努めていく。

【指標6】創業プランコンテストをはじめ、区の創業に係る事業のPRを強化するとともに、中小企業相談員の創業融資後のアフターフォローに加え、マッチングクリエイターや事業者なんでも相談員、ウェブ活用アドバイザーの訪問型専門相談員の活用により創業後も悩める事業者が相談しやすい環境を整え、区内企業の育成を図っていく。

3) 施策の手段として位置付けられる事務事業の評価結果							
事務事業コード	事務事業名	事業費	人件費	総事業費	課長評価	担当課	施策への貢献度
	<<別紙の通り>>						
合計 25 事業		4,424,951	380,274	4,805,225			

5 庁内評価委員会－2次評価

庁内評価委員会の評価

6 区民評価委員会－最終評価

区民評価委員会の評価	反映結果
	—
	達成状況
	—
	方向性
	—

評価の反映結果



紙面構成の都合により、本ページ余白

# 足立区 令和6年度施策評価調書(令和5年度事業実施)

## 1 施策の概要

柱立て	10	【まち】活力とにぎわいのあるまち
施策群名	12	地域経済の活性化を進める
施策名	12.2	就労・雇用支援の充実
施策の方向 (目標)		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 求職者に対し幅広い仕事の選択機会を提供し、企業とのマッチングにより、就労決定につなげていく。</li> <li>■ 企業向けの助成や研修実施に加え、人材不足に悩む業界へのサポートにより、企業が抱える人材確保や育成、定着時の課題解決を支援する。</li> </ul>
現状		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 毎月、雇用形態や業種等のテーマを設定し、ハローワーク足立や荒川区等と協働して、合同就職面接会を開催している。</li> <li>■ 保育・介護等人材不足業界の人材確保を目的とした面接会や研修を実施している。</li> <li>■ 社会貢献意識が強いシニア人材と、シニアの豊富な経験を必要とする企業をマッチングによりつないでいる。</li> <li>■ 経営者、指導担当、若手社員を対象とした集合研修を実施し、研修をとおして、企業間の交流や情報交換も行っている。</li> <li>■ 企業向けに社員の研修参加費用や就業規則作成費用を助成している。</li> </ul>
課題		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新型コロナウイルス感染症による影響が落ち着きを見せるなか、これまでの雇止め等の課題から一転し、求職者の希望業種と人手が不足している業種とのミスマッチの解消による人材確保が大きな課題となっている。</li> <li>■ 新型コロナウイルス感染症の影響により、企業の雇用形態や採用方法、勤務形態等の事業環境が大きく変化していることから、新型コロナウイルス感染症における行動制限の緩和後の社会の動きを注視し、迅速に対応していく必要がある。</li> <li>■ 企業向け支援における訪問や集合研修、求職者向けの面接会やマッチング等いずれの支援事業においても、感染防止に留意しつつ、訪問機会や研修等への参加者の拡大に向けて適正な実施方法を検討していく必要がある。</li> <li>■ 保育人材については、確保・定着が進みつつある一方、介護人材については、有効求人倍率・離職率ともに高い状況にある。</li> </ul>
方針		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 区内中小企業における人材確保の課題に対し、ハローワーク足立や区内中小企業人材確保支援事業の受託事業者等と密に連携をとりながら、面接会やマッチング支援等により、人材の確保へとつなげていく。</li> <li>■ 経験や能力をもったシニア人材だけでなく、高校新卒者などの若年層も含め幅広い層の求職者と区内企業とのマッチングにより、人材確保を図っていく。</li> <li>■ 勤務形態等、働き方自体が変化していく中で、企業向けにテレワークやWeb面接の導入促進等、採用・雇用の選択肢を広げることにつながる提案や情報提供の機会を増加させていく。</li> <li>■ 介護職員の確保・定着を進めるため、介護職員向けに資格取得の支援を実施していく。</li> </ul>
担当課名	企業経営支援課（取りまとめ）	
電話番号	03-3880-5495 5496 5486	E-mail kigyoshien@city.adachi.tokyo.jp
協働・協創の取組み	ハローワークや東京しごとセンター等の専門機関との共催によりマンスリー就職面接会を開催している。私立保育園課や高齢福祉課では、保育や介護人材確保を目的に面接会の実施や研修費用の助成をしている。	
SDGsが目指す目標 (ターゲット)との関連及び評価	<p>【目標】8働きがいも経済成長も</p> <p>【ターゲット】8.5雇用と働きがいのある仕事、同一労働同一賃金を達成する。</p> <p>【関連する理由】区内中小企業の人材確保や雇用の継続等を支援することで、最終的に経済成長や働きがいのある仕事につながる。</p> <p>【評価】徐々に行動制限が緩和されていくなかで、ハローワーク足立との連携による就職面接会や企業とシニア人材のマッチング、就業規則作成助成等を通じて支援することが出来た。引き続き感染状況を注視しながら、区内中小企業の人材確保・定着・育成等について、内容を精査しながら支援していく。</p>	
備考	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現状・課題・方針については、政策経営課と協議し一部変更</li> <li>■ 指標5については、アンケートの対象者をシニア世代から高校生へと変更したため、令和5年度からの指標を変更し、最終目標値を修正する。【R6=80%→50%】【指標修正前の実績値：H31=79.3 R2=実績なし R3=85 R4=93】</li> </ul>	

2 施策指標

※達成率＝左欄：当該年度目標値に対する達成率 右欄：R6年度目標値に対する達成率

指標 (1)	指標名	求職者支援事業のマッチング成功率（シニア人材マッチング事業、マンスリー就職面接会）										
	定義等	シニア人材マッチング事業、マンスリー就職面接会参加者のうち採用につながった人の割合										
	単位	%	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値
	目標値		25	25	25	25	25	25	25	25		
	実績値		41.6		23.9		29.7		30.9			R6
達成率		166%	166%	96%	96%	119%	119%	124%	124%			-
指標 (2)	指標名	求職者支援事業における人材と企業のマッチング数										
	定義等	マンスリー就職面接会参加者が企業と面接をした回数										
	単位	件数	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値
	目標値		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	500			
	実績値		0		151		356		402			R6
達成率		0%	0%	15%	30%	36%	71%	40%	80%			-
指標 (3)	指標名	シニア人材マッチング事業における開拓（参加決定）企業数										
	定義等	区内中小企業人材確保支援事業でセカンドキャリアワーカー人材登録に登録をした企業数										
	単位	社	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値
	目標値		50	50	50	50	50	50	50			
	実績値		9		86		25		12			R6
達成率		18%	18%	172%	172%	50%	50%	24%	24%			-
指標 (4)	指標名	支援対象企業数										
	定義等	従業員の研修費用助成、就業規則作成助成を活用した企業数及び企業向け研修に参加した企業数の合計										
	単位	社	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値
	目標値		100	100	100	100	100	100	100			
	実績値		76		124		224		157			R6
達成率		76%	76%	124%	124%	224%	224%	157%	157%			-
指標 (5)	指標名	高校向け企業見学バスツアー参加者のうち区内企業への就労意欲が「高まった」人の割合										
	定義等	企業見学バスツアーの参加者アンケートで区内企業への就労意欲が「非常に高まった」「高まった」と回答した割合										
	単位	%	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値
	目標値		-	-	-	-	80	80	80			
	実績値		-	-	-	-	75					R6
達成率		0%	0%	0%	0%	0%	0%	94%	94%			-
指標 (6)	指標名	介護職員資格取得支援者数										
	定義等	初任者研修と実務者研修に参加した人数										
	単位	社	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	目標値
	目標値		100	100	100	100	100	100	155			
	実績値		94		132		105		178			R6
達成率		94%	61%	132%	85%	105%	68%	178%	115%			-

単位：千円

3 投入コスト

	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
事業費		159,298	161,097	161,259	
人件費		14,975	18,234	24,229	
総事業費		174,273	179,331	185,488	
前年比(金額)		△1,610,142	5,058	6,157	



## 4 担当部における評価（部長評価－１次評価）その１

### 1) 施策の達成状況とその原因の分析

【指標１】目標値及び令和４年度実績を上回ることができた。シニア人材マッチング事業は、参加者７５名のうち６４名、マンスリー就職面接会は、参加者３１０名のうち５５名が採用につながった。マンスリー就職面接会は、参加者数及び採用数ともに令和４年度に比べ減少しているが、シニア人材マッチングの採用が伸びたことが、目標値と令和４年度実績を上回った要因と分析する。マンスリー就職面接会では、人手不足が顕著な建設・運輸・警備等の業種に絞った面接会を開催するなど、新たな取り組みを行ったが、参加者数と採用者数の増加にはつながらなかった。最近の求職活動の傾向として、時間や場所の制約がないインターネット上の求人サイトの活用が増えていることもあり、ハローワークの活用件数が減少していることがマンスリー就職面接会の参加者減の要因のひとつと考えられる。

【指標２】目標値を大きく下回ったが、令和４年度の実績は上回った。目標値を大きく下回った要因としては、最近の求職活動の傾向として、時間や場所の制約がないインターネット上の求人サイトの活用が増えていることもあり、ハローワークの活用件数が減少していることが要因のひとつと考えられる。令和４年度の実績を上回った要因としては、保育関係の就職面接会が２回の開催で１４４件の面接を実施しており、盛況だったことが大きな要因である。なお、目標値について、求職方法の多様化によりハローワークの利用者が年々減少しており、今後面接回数の増加を見込むことは難しいと考えられることから、目標値を５００回に変更する。

【指標３】目標値を大きく下回った。令和５年度の新規登録企業数は１２社と伸び悩んだ。年々少しずつではあるが、登録企業が増えているなかで、既存の登録企業のコンサルティング支援と新たな企業の開拓の同時平行は、現在の予算と人員では限界が来ていると考えられる。今後は、既存企業へのコンサルティングのバランスを考えながら、新規企業の開拓にも注力していく。

【指標４】目標値を上回ることができた。令和５年度は研修費用助成が１２５社、就業規則作成助成が２１社活用したが、研修費用助成においてアスベスト関連の申請が減少したことにより活用企業数は減少した。一方で、同一の企業が異なる研修で複数回申請するケースが増えたことで、助成金交付件数は２３７件と１３件増加した。また、補助申請の下限額撤廃により１５、０００円以下の申請が増えたことも、交付件数が増加した要因と分析する。

【指標５】令和５年度からの新規事業であるが、目標値を上回った。見学会実施回数は２回、見学先企業数は５社、参加生徒数は４名、区内企業の就労意欲が高まったと回答した生徒３名、面接につながった件数は１件、就職につながった件数は１件。実施回数が２回と振るわなかった要因として、各都立高校では、学校のカリキュラムとしてハローワークと連携して生徒の就職活動支援を行っており、新たな支援活動を行う余力や時間がないことがあげられる。また、新規高卒者を取り巻く環境として、超売り手市場となっている現状においては、これまでにない非常に多くの求人が各企業から各高校宛てに来ていることもあげられる。

【指標６】「介護職員初任者・実務者研修」における従事者の研修費を負担した介護事業者に対する助成を行う事業。令和５年度は区内介護事業者に対し、メール配信による事業紹介を２回行うなど丁寧なＰＲを重ねた結果、本事業の認知が進み、令和４年度に比べ、新規に１８事業所から４９件の申請があった。また、令和４年度までは研修受講者１名に対し、初任者研修または実務者研修のいずれかを助成対象としていたが、令和５年度から両研修とも助成対象としたことから支援者数が大幅に増加した。

### 2) 達成状況と原因分析を踏まえた今後の方向性

マンスリー就職面接会については、採用者数と面接回数の増加を図るため、コロナ禍対応として採用していた事前予約制から自由参加型へと参加形態を変更していく。また、ハローワーク足立と協議を行いながら、人手不足が特に深刻化している業種や就職が難しい高齢者にターゲットを絞るなど、より効果的な就職面接会を開催していく。周知についても、あだち広報をはじめとし、ホームページやＳＮＳなど、効果的な周知を行っていく。

区内中小企業人材確保支援事業については、既存の登録企業に対するコンサルティング支援が一定程度進んでいることから、今後は、人材確保に必要なノウハウを有していない新たな区内企業に対するコンサルティング支援を強化していく。さらに、令和６年度から開始する区内中小企業人材採用支援助成金を活用してもなお、人材確保に困っている企業のフォローとして、本事業のコンサルティング支援を活用していく。また、高校生を対象とした企業見学については、引き続き都立高校に依頼の打診を継続するとともに、通信制高校や都立高校の定時制など、対象の幅を広げ、より多くの高校生と区内企業との接点を築いていく。シニア人材のマッチングについては、引き続き活用の幅を広げていくため、あだち広報や公社ニュース「トキメキ」、区ホームページなど効果的な媒体を活用して周知を図っていく。

従業員の資格取得およびスキルアップにつながる研修や企業の職場環境改善につながる助成事業については、公社ニュース「トキメキ」やＳＮＳ、区ホームページ、ダイレクトメール等を活用して、さらなる周知を図っていく。なお、産業技術・経営研修会助成事業補助金については、資格取得に係る研修費用も助成対象であることが分かるように、補助金の名称を変更（中小企業人材育成・資格取得研修費補助金）することで利用してもらう企業の拡大を図っていく。

介護職員初任者・実務者研修助成については、各介護事業者に対しメール配信や介護事業者連絡会等での事業案内など、様々な機会を捉えて事業の周知及び積極的な活用を促し、介護職員の確保・定着に対する助成を強化していく。

