

事務事業評価シート（評価実施年度：平成27年度）

上位の施策名称	施策I-1-1 県内企業の経営・技術革新の支援
---------	-------------------------

1. 事務事業の目的・概要

事務事業担当課長	産業振興課長 馬庭 正人	電話番号	0852-22-5291
----------	--------------	------	--------------

事務事業の名称	戦略的取引先確保推進事業（市場開拓支援事業を含む）		
目的	(1) 対象	販売力の強化を図ろうとする県内企業	
	(2) 意図	取引先や販路が拡大する	
事業概要	○県内企業の製品の販路拡大を図るため、専門展示会等へ出展する県内企業に対して、しまね産業振興財団を通じて補助を行う。 また、特に規模が大きく、十分な集客が見込める展示会においては県内企業の発信力を高めるためしまね産業振興財団にてブースを設置し出展意向のある県内企業に商談の場を提供する。 ○県内企業の首都圏を中心とした販路開拓のため、しまね産業振興財団に販路アドバイザー等を設置するとともに、都内に「しまねビジネスセンター」を設置し、首都圏の情報収集の拠点としてまた商談の場として運営する。		

2. 成果参考指標

(1) 成果参考指標	指標名	当該事業の支援メニューにより取引が年間で成立した件数	年度	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	単位
			式・定義	専門展示会等での出展による成立件数ほか、しまね産業振興財団が関与することにより成立した件数	目標値		100.00	105.00	
			実績値	137.00	117.00	84.00	105.00		
			達成率		117.00	80.00	95.50		%
式・定義	指標名		年度	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	単位
			目標値		0.00	0.00			
			実績値	0.00	0.00	0.00			
			達成率		0.00	0.00			%

3. 事業費

	26年度実績	27年度計画
事業費(b) (千円)	55,665	80,303
うち一般財源(千円)	55,665	80,303

4. 改善策の実施状況

前年度の課題を踏まえた改善策の実施状況	②改善策を実施した（実施予定、一部実施含む）
---------------------	------------------------

5. 評価時点での現状（客観的事実・データなどに基づいた現状）

【H25工業統計調査】
 製造品出荷額等：H24 9,788億円 H25 10,043億円（+2.6%）
 ○対前年比で増加となったが、以前リーマンショック前（H20 10,771億円）の水準には回復していない。
 ○長期的には国内需要縮小化の中ではあるが、大企業においては景気回復が実感として出ていることや、円安傾向の影響を受け部品製造等の国内回帰の動きが広がりつつある。
 ○取引成立件数は昨年度を上回る実績を上げたものの、展示会における成立件数は減少している（H24 58件 H25 45件）。

6. 成果があったこと（改善されたこと）

○専門展示会出展や商談会開催支援（3展示会、8商談会）により約134社が出展し、同年度内に21件の取引成立となった。
 ○過去の本取り組みにより、同年度内に17件の取引成立となった。
 ○計16社に対し展示会出展助成を行い、30件の取引成立となった。
 ○販路開拓アドバイザーの取引あっ旋や仲介により37件の取引成立となった。

7. まだ残っている課題（現状の何をどのように変更する必要があるのか）

①困っている「状況」
 ○都市部でニーズがある仕事を県内企業が十分に取り込めていない。
 ○しまね産業振興財団による展示会出展においては、出展者がやや固定化している。

②困っている状況が発生している「原因」
 ○県内の中小企業の大半には都市部等ニーズを把握し、営業専任の担当者を養成・確保するだけの人的余裕はない。
 ○新規顧客開拓などの販路拡大は県内企業各社の共通する課題であるが、県外展示会に出展するには一定期間の出張を伴うことから、その間の欠員を吸収できる程度の人員を抱える企業に限定される。

③原因を解消するための「課題」
 ○各中小企業における営業その他都市部の需要を取り込むことのできる人材を確保すること
 ○新規出展企業の掘り起こし

8. 今後の方向性（課題にどのような方向性で取り組むのかの考え方）

○出展企業の固定化は見られるが、出展経験のある企業は翌年度以降も継続して出展する傾向にあることから、展示会出展によるメリット等を幅広く周知しつつ、首都圏等に販路を求める県内企業のニーズ把握に努め、新規出展企業の掘り起こしを進める。
 ○展示会終了後も引き続き首都圏等の企業との円滑な関係構築のため、「しまねビジネスセンター」や販路アドバイザーを活用したきめ細かい支援を展開する。

◎課（室）内で事務事業評価の議論を行うにあたっては、本評価シートのほか、必要に応じて、「予算執行の実績並びに主要施策の成果」や既存の事業説明資料などを活用し、効率的・効果的に行ってください。

◎上記「5. 評価時点での現状」、「6. 成果があったこと」、「7. まだ残っている課題」、及び「8. 今後の方向性」について、議論がしやすいように、「5. 評価時点での現状→6. 成果があったこと」、又は「5. 評価時点での現状→7. まだ残っている課題→8. 今後の方向性」が一連の流れとなるよう、わかりやすく、ストーリー性のあるシート作成に努めてください。

9. 追加評価（任意記載）

--