

事務事業評価シート

評価実施年度：平成30年度

上位の施策名称 施策I-1-1
企業の競争力強化

1. 事務事業の目的・概要

事務事業担当課長 産業振興課長 松浦士登 電話番号 0852-22-5291

事務事業の名称	しまね海外ビジネス展開支援事業		
目的	(1) 対象	海外展開を図ろうとする機械金属加工産業・電気電子産業を中心とした県内中小ものづくり企業	
	(2) 意図	成長著しい海外市場の取り込みによる県内雇用の維持・拡大	
事業概要	拡大する海外市場の需要取り込みを通じた県内産業の活性化を目指し、県内ものづくり企業を中心とした海外展開の検討段階から、進出後の事業運営段階までの一連の活動を支援 ・意識醸成：企業経営層を対象としたセミナー開催、勉強会の開催およびミッション団の派遣 ・進出支援：海外展示会出展、進出計画策定、人材確保育成への助成、海外展開資金の融資（H26創設） ・現地支援：「島根・ビジネスサポート・オフィス」の開設・運営（H26.9開設）		

2. 成果参考指標

成果参考指標名等		年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度	単位
1	指標名 海外展開を行う企業数	目標値		10.0	10.0	10.0	10.0	社
	式・定義	取組目標値						
	式・定義 海外展開に関する各種補助金の採択企業数	実績値	8.0	13.0	10.0			%
	達成率	-	130.0	100.0	-	-		
2	指標名	目標値						
	式・定義	取組目標値						
	式・定義	実績値						%
	達成率	-	-	-	-	-		

3. 事業費

	前年度実績	今年度計画
事業費(b) (千円)	39,301	61,000
うち一般財源 (千円)	39,301	61,000

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）

企業の海外進出等による収益が年々増加傾向。2015年には、過去最高の20兆円超。今後3年間（2017～）の海外進出方針では57.1%（中小企業は56.1%）が拡大していくと回答。（日本企業の海外展開に関するアンケート調査2017（JETRO））
 県内中小企業のグローバル化への対応は、ここ数年で関心が高まってきているが、受注増により国内事業の繁忙感が強く、実際に海外展開に至る企業は少ない。
 《参考》県内企業の状況
 ・中小ものづくり企業の海外進出状況：H29：なし、H28：1社 H27年：2社 H26年：1社、H25年：1社 H24年：1社、H23年：1社
 ・平成28年（暦年）海外直接投資件数：12社17拠点（前年15社28拠点）【島根県海外展開概況調査報告書】
 ・ " " 外国企業提携件数：10社15件（前年9社9件）

6. 成果があったこと（改善されたこと）

○バンコクに設置している「島根・ビジネス・サポート・オフィス」によりアセアン地域での企業支援活動が円滑に実施できた。
 ・島根・ビジネス・サポート・オフィス 窓口業務および支援業務件数 117件（H28：91件）
 利用企業数 29社・団体（H28：33社・団体）
 ・現地での商談会開催 参加県内企業 5社（H28：4社）
 ○アセアン進出企業への定期訪問を実施し、状況把握、情報提供等を行うことにより、進出企業の抱える課題把握ができた。
 ・訪問回数 延べ16回

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」
 ・海外に関心がある企業でも好景気による受注増等により繁忙感が強く、具体的な検討をする企業は一部に留まっており、長期的な視点での海外展開の戦略検討、策定が進んでいない。
 ・海外進出企業においては、現地での取引先確保や円滑な事業運営に苦労している。
 ・輸出を目指す企業は増加傾向にあるが、本格的な事業化に至らない初期の段階にとどまっている企業が多い。
 ②困っている状況が発生している「原因」
 ・国内情勢等の分析ができていないため、意識醸成が進まない。新興国などの経済情勢や、市場ニーズ等の情報収集・分析ができていない。
 ・海外進出を行うにあたって中心となって取り組む人材の確保や、資金調達が困難である。現地での事業運営に際しても取引先の開拓、人材確保・育成、法務労務など日本の環境と異なる点も多く苦労している。
 ・海外マーケティング（市場調査、製品カスタマイズ）や海外プロモーションのノウハウがなく適切な対応ができていない。
 ③原因を解消するための「課題」
 ・新興国など海外の経済情勢等の情報収集と効果的な情報提供、ネットワーク構築を行う必要がある。
 ・海外展開に係る諸問題への相談窓口確保と課題に応じた専門家によるアドバイスを行う必要がある。
 ・現地取引先についての効果的な情報提供や商談機会の確保を行う必要がある。
 ・海外進出企業に対して、現地で行う支援内容の強化を図る必要がある。
 ・海外の情報を収集し、海外向けの製品開発や海外への情報発信をしていく必要がある。

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）

・海外展開に関するセミナーや勉強会の開催、海外との具体的なネットワークの構築を支援することで海外展開に対しての意識醸成を図る。
 ・輸出・提携など企業の進出状況に応じ、「島根・ビジネスサポート・オフィス」によるきめの細かい支援を行う。
 ・進出企業に対しても、「島根・ビジネスサポート・オフィス」を中心に定期的な状況把握等を行い、課題に応じて適切な支援ができる体制を構築する。
 ・県内企業の製品のブラッシュアップや海外への情報発信について支援を強化
 ・金融機関、ジェトロ、商工団体等との一層の連携を図り、情報収集・情報共有を進め、企業への情報提供に努める。