

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	しまねのものづくり高度化支援事業	
目的	(1) 対象	競争力強化を図ろうとする県内企業
	(2) 意図	経営力や技術力等、企業の競争力が向上する
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値向上を図るため、製造業に対して、技術力強化や生産管理、販路開拓等における専門家を派遣する財団の事業に対して補助する 成長分野等への参入など新たなビジネスプランに挑戦する企業を選定し、プロジェクトチームによる伴走型支援を行う財団の事業に対して補助する 技術力や付加価値の向上を図るため、製造業の技術者に対して、金型技術に係る最新技術動向の収集や技術セミナー等を行う 経営課題の改善や経営マネジメントの向上を図るため、製造業や企業連携に対して、経営診断、経営計画策定支援、フォローを実施する財団の事業に対して補助する 電気電子・機械金属関連分野での新たな技術開発による製品力強化を図るため、関連製造業に、技術力強化に関する講演会などを行う 	

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 当該事業に係る支援対象企業の付加価値額の増加額	目標値		36.0	54.0	72.0	90.0	億円
		取組目標値						
	式・定義 式：(付加価値増加企業の増加額) - (付加価値減少企業の減少額)、定義：平成27年度からの累計	実績値	18.0	41.0	49.0			
		達成率	-	113.9	90.8	-	-	%
2	指標名	目標値						
		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)	70,838	105,047
うち一般財源 (千円)	52,844	73,223

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・データなどに基じた現状)

- 【平成29年度の支援状況】
- しまね産業振興財団への企業相談は企業数1,841社、相談件数7,461件に対応した(対前年度比 企業数102%、件数102%)
- ものづくりアドバイザー派遣事業により、40社・165回の専門家等を派遣した(対前年度比 企業数89%、回数87%)
- 【現状】
- 当該事業に係る支援対象企業について、前年度に比して付加価値増加企業の割合は微減(H28: 58%→H29: 56%)、付加価値減少企業の割合は微増(H28: 42%→H29: 44%)、付加価値額の増加は減少した(H28: 23億円→H29: 8億円)

6. 成果があったこと(改善されたこと)

- 支援企業数、支援件数ともに前年比2%増加した。
- 成長分野参入支援・伴走型支援を実施し、アクションプラン策定支援・PDCA管理を実施し用途開発提案、案件発掘支援を行った。
- 工場管理実践塾等の集合研修の実施を通じて県内中小企業の現場改善を基本とする原価低減・生産性向上を支援した。また、生産性向上プログラムにおいてITを活用した生産工程管理の視点を導入する取組みを実施し、成果として、このプログラムに基づく生産管理システム構築につながった。
- 個社への専門家の派遣を通じて、QCD向上による競争力強化を目指し、工程の管理改善や原価低減等に向けた助言を行うなどし、粗利率改善等の具体的成果がみられた。
- IoT活用を促すセミナー開催を通じて経営者に対してIoT活用による生産性向上を促した。また県内IT企業と製造業のマッチング事業を実施し、県内事業者間の生産管理システム構築の課題整理を行った。

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」
 - 全国的な好景気のもと全体的には企業業績は好調だが、個別の状況を見ると業績の厳しい企業や成長性の低い企業もある。
 - 近年は好景気が続いているが、長期的には人口減少による国内市場の縮小や中国を始めとする海外とのグローバル競争の激化により経営環境は厳しさを増すことが予測されるため、成長軌道に乗っていない企業は対策が必要である。
- ②困っている状況が発生している「原因」
 - 成長軌道に乗っていない企業は、縮小市場や成長性の低い事業領域で事業展開している。新しいビジネスモデルの構築、新製品開発など新しいことができないため成長性のある事業領域に展開できていない。
- ③原因を解消するための「課題」
 - 新しいことへの取組みが必要だが、各社に適した新しいことを発見し取り組みきっかけが乏しい。また、そのような取組みを発見し、繰り返し実行していくための土壌が企業内に十分に備わっていない。

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)

- 企業が新しいことに取り組む、成長性の高い事業領域に展開していくための支援を強化する。
- 新しいことに取り組むためにも生産性等の企業の基礎的な能力は不可欠であり、既存事業はそのための有効な支援施策として定着しているので継続していく。