

継続事業評価シート

評価実施日 令和2年3月31日

令和元年度(3年目)

事業コード	8	事業名	海外展開支援事業			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
担当部名	企業振興部	担当課名	経営支援課	担当課長名	佐々木隆太	施策コード	4	施策名	地域外に活路を見出す販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景												
人口減少や少子高齢化による地域市場の縮小に対応するためには、商談会や物産展等への効果的な出展支援等により、国内外を問わず広く活路を見出していくことが求められている。												
2. 事業のねらい												
秋田県やJETRO、貿易促進協会との連携による支援メニューのパッケージ化、県・市町村や金融機関との連携による商談会、見本市等への出展支援など他の支援機関との連携による支援策を展開する。												
3. これまでの評価結果												
						過年度	H29	-	H30	C	R1	R2
関係機関との情報交換、会議等検討の場への参画等は進めているが、事業者への具体的な支援には至っていない。												
4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応												
商品の成熟度から海外展開に向けた重点支援先を選定するとともに、職員及び事業者の海外展開に対する知識習得に向けたセミナーを開催し、重点支援先への支援を促す。												

【取組評価】

取組コード	取組	実績	必要性	有効性	効率性	総合評価
16	外部との連携による支援策の展開	県及び関係機関との情報交換を密にし、新たな商談会への出展支援につなげた。	a	b	b	B
17	外部との連携による海外展開支援	関係機関との連携により支援先企業の掘り起こしを行い、外国客船向けの商談会へ新たに3社の出展支援を実施した。	a	c	b	B

評価指標と実績 達成度: a(達成率が100%以上)、b(100%未満80%以上)、c(80%未満)																	
取組コード	17					取組コード						取組コード					
指標名	外部との連携による海外展開支援					指標名						指標名					
年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3	年度	H29	H30	R1	R2	R3
目標	10件	10件	10件	15件	15件	目標						目標					
実績	10件	0件	3件			実績						実績					
達成率	100%	0%	30%			達成率						達成率					
達成度	a	c	c			達成度						達成度					

【事業評価】

1. 3つの観点からの評価												
【必要性の観点】 現状の課題に照らした妥当性						【取組評価】の必要性が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)						a
〈評価の理由〉												
地域市場の縮小に加え、インバウンドの増加などにより、海外展開による市場開拓は今後ますます重要となってくることから、事業の必要性は高い。												
【有効性の観点】 事業目標の達成状況						【取組評価】の有効性が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)						b
〈事業の目標は達成されているかどうか〉												
関係機関等との連携により支援先企業の掘り起こしを行い、外国客船向けの商談会へ新たに3社の出展支援を行ったが、目標達成には至らなかった。												
【効率性の観点】 コスト(金銭・時間・人材)縮減のための取組状況						【取組評価】の効率性が a(すべてa判定の場合) b(a,c以外の場合) c(c判定6割以上の場合)						b
〈コスト縮減に向けた具体的な取組内容または取り組んでいない理由〉												
県及び関係機関との連携により支援先企業の掘り起こしを行い、商工会とも共有して進めることで、指導員の情報収集に関する時間的コストの削減につながっている。												
2. 総合評価・理由 A(順調)3つの観点の評価結果がすべてa判定の場合 B(概ね順調)A、C以外の場合 C(改善が必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合												B
職員及び事業者の知識習得につながるセミナーは開催できていないが、関係機関等との連携により支援先事業者の掘り起こしを行い、新たな商談会へ3社の出展支援を行うことができた。												
3. 課題												
小規模事業者にとって直接取引はリスクが高いため、まずは間接的な取引から海外展開をスタートさせる仕組みの構築が必要である。また、会員事業者や経営指導員の理解を深めるため、双方の知識・スキル向上を図らなければならない。												
4. 今後の対応方針(改善点)												
関係機関等との連携を引き続き強化し、支援先企業の掘り起こしを継続するほか、小規模事業者の商品を海外へ展開していくため、県内商工会ネットワークを活用し、既に海外展開に取り組んでいる事業者とのマッチングを行う。												