

継続事業評価シート

評価確定日 令和元年 6月20日

平成30年度(2年目)

事業コード	6	事業名	商談会等出展、まちゼミ開催支援			戦略コード	1	戦略名	育て・挑戦を支える商工会		
商工会名	湖東3町商工会	担当者名	鈴木康記	総轄者名	菊地功	施策コード	2	施策名	事業者の活路を見出す地域外販路拡大支援の充実		

【事業内容】

1. 事業実施当初の背景

特色ある地域商工業の永い歴史に培われた経済基盤が市場縮小や生活様式の変化によって揺らいでいる状況にあり、一般的に狭小な市場を相手にしてきた小規模事業者は収益減少傾向にある。

2. 事業のねらい

事業者の経営資源や技術を活用し、市場変化を十分に加味した計画的且つ実効性の高い販路拡大支援を行う。

3. これまでの評価結果

過年度	H29	A	H30		H31		H32
-----	-----	---	-----	--	-----	--	-----

市場における競争力を高める為、付加価値創出を目的としたワークショップ開催や事業所イメージと商品の親和性を図った集団での商談会出展と、付随して商品カルテ、顧客カード作成によるビジネス展開を支援、会期後もフォローアップを実施した。両事業とも実施後、報告書により検証結果を明示し、次年度に向けた対策を示しており、PDCAが回されている。

4. 昨年度の評価(対応方針)に対する対応

商談会等出展支援では、首都圏商談会以外の展示会、イベントの出展(店)も支援した。ワークショップ開催については対象を実業高校に絞りを絞り、参加者を15名程度で開催した。

5. 事業内容と実績 達成度:a(事業を完遂した)、b(事業に着手したが未遂行)、c(事業に着手しなかった)

事業内容	実績	達成度
小規模事業者の販路開拓支援のため、出展を積極的に支援する。事前研修等を行うとともに、パンフレット等の販促ツールを作成しバイヤー関係への事前周知をするなど参集に努め、商談の成約サポート・フォローアップを行う。	伴走型小規模事業者支援推進事業を活用し下記の実績を残したほか、都市圏大規模商談会に於いて商談が63件・成約は8件・成約率12.7%、売上にして約330千円があった。また、6社のワークショップ実施を支援した。	a

6. 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)

項目						項目						項目					
年度	H29	H30	H31	H32	H33	年度	H29	H30	H31	H32	H33	年度	H29	H30	H31	H32	H33
目標						目標						目標					
実績						実績						実績					
達成率						達成率						達成率					
達成度						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	現状の課題に	a(対応している)	b(一部対応している)	c(対応していない)	a
------------------------	--------	-----------	-------------	------------	---

〈評価の理由〉

首都圏商談会出展他各種出展事業への支援により支援者数が増加した。また、首都圏商談会への出展は実績が示すように効果は大きく、また、匠事業を取り込む事業展開で、地元製造業者に与える好影響により様々な事業者同士の連携が創出されている。ワークショップの中で行う参加者とのディスカッションでは事業者は経営の気付きに繋がっている。

【有効性の観点】 事業目標の達成状況	事業内容・評価指標の実績の達成度が	a(すべてa判定の場合)	b(a,c以外の場合)	c(いずれかがc判定の場合)	a
--------------------	-------------------	--------------	-------------	----------------	---

〈事業の目標は達成されているかどうか〉

バイヤーニーズを捉えた商談会出展までの一連の個社支援による販路開拓や売上へ直結する支援、湖東の手技ワークショップ(まちゼミ)開催では、匠事業所と参加者のマッチングによる販路開拓や起業意識の醸成の他、副産物として自社製品やサービスに対する気付きを得られたことから経営力強化を図る取り組みとして有効であった。

【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	コスト縮減の取組は	a(客観的で効果が高い)	b(取り組んでいる)	c(取り組んでいない)	a
----------------------------------	-----------	--------------	------------	-------------	---

〈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〉

首都圏商談会への出展支援及び手技ワークショップの開催支援は伴走型小規模事業者支援推進事業補助金を活用であり、金銭的な負担は無く、計画的な開催につき人・時間の効率的な活用での実施であった。

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(見直しが必要)3つの観点の評価結果がc判定2つ以上の場合	A
------------	---------------------------	-----------------	--------------------------------	---

首都圏商談会出展支援は当地域の経済基盤を作ってきた伝統・地場産業並びに新規性の高い製造業などの認知度向上と販路拡大による持続的発展を目的に支援。地方の市場縮小への対応と地域外への成長力確保するために取り組んできた。ワークショップは、6社(1社中止)が自社の製造技術を外への発信する為と、新たな事業展開へのヒントを得る為の取り組みであると同時に参加者の起業や事業承継意識への醸成を図ることを目的として開催した。地域製造業の新たな事業展開に向けた取り組みとなった。

3. 課題

首都圏大規模商談会はテストマーケティングを主とする出展となることから、次年度の重点事業となるが、個社の多面的な繋がりを支援する湖東3町ブランド会議と整合性を高めた取り組みが必要となってくる。また、ワークショップは事業者が自主開催するかたちで支援しなければならない。

4. 今後の対応方針(改善点)

首都圏大規模商談会は、テストマーケティングを目的とした事業展開を図ることから、湖東3町ブランド会議を通して、各事業所には、企画提案、販売促進、情報発信、デザインなどの役割を決めてもらい、販路拡大に取り組むづらい業種にも恩恵を享受できるように展開する。高度化する地場産業マーケットの変化への対応力育成とコラボレーションによる商品、サービス開発で個社個社の多面性を高めていく。