

平成24年度事務事業評価シート（23年度実施事業分）

事業番号	06 03 05	中期総合計画主要施策番号	2-01	担当課	部・課	商工労働部・経営支援課
事業名	マーケティング支援センター事業			内線	2959	
				E-mail	keieishien@pref.nagano.lg.jp	
実施期間	H20 ~	根拠法令等	中小企業振興センター運営費補助金交付要綱 長野県産業振興戦略プラン			
実施方法	中小企業振興センター - の運営費を委託費及び補助金交付により実施					国庫・県単 国庫補助事業・県単独事業

事業の概要等	目的 (必要性)	・県内中小企業のマーケティング力の強化を促進し、新たな市場への展開を図ることにより産業集積の高度化を推進する。				
	対象	・県内の中小企業				
	目指すべき姿	・県内中小企業のマーケティング力の強化により新たな市場への展開を図る。				
	事業内容	・長野県中小企業振興センター内にマーケティング支援センターを設置(平成20年4月) ・マーケティング支援センターが実施する次の事業に対して補助(補助率:【県】10/10以内) 民間経験豊富な専門家等による相談・助言 取引促進のための場の提供や受発注あっせんを中心とした取引支援 県内中小企業が持つ技術力や製品等の情報発信、マーケティングに関する情報の提供				

事業コスト	区 分		単位	22年度	23年度	24年度(当初)	23年度事業費の主な内訳 補助金(中小企業振興センター): 51,648千円(県単・補助) 委託費(中小企業振興センター): 29,256千円(委託・国庫)
	最終予算額 (A)		千円	87,610	83,282	152,335	
	決 算 額 (B)		千円	82,741	80,904		
	B(H24はA)のうち一般財源		千円	66,567	51,648	54,931	
	概 算 人件費	従事する職員数	人	0.30	0.30	0.50	
		概算人件費 (C)	千円	2,495	2,477	4,129	
	概算事業費 (B(H24はA) + C)		千円	85,236	83,381	156,464	

事業実績	成果指標・活動指標内容		単位	22年度	23年度	24年度(見込)	左記以外のH23年度実績 (効率指標 算出式) $0.7 \times \text{販路開拓等相談(企業訪問)に係る事業費} / \text{相談件数}$
	アドバイザー数(活)		人	15	17	22	
	販路開拓等相談(企業訪問)延べ件数(活)		件	3,455	4,092	4,100	
	商談件数(成)		件	15,410	13,665	15,000	
	<効率指標(単位当りコスト等)> 相談件数1件当たりの事業費		円/件	6,267	6,142	5,976	

事業の成果	事業の目標(H23)			事業成果・評価			評価区分
	販路開拓等相談(企業訪問)延べ件数: 3,600件 マーケティング支援センター主催の展示会開催: 2回			販路開拓等相談(企業訪問)延べ件数 4,092件 マーケティング支援センター主催の展示会開催 開催数: 2回、来場者数: 22,716人			b 期待どおり

事業の課題	区 分		判 定 ・ 説 明			
	事業ニーズの変化	増加	横ばい	減少	判定の説明 ・中小企業者に対して適切かつ効果的な支援ができるよう、引き続き職員や推進員等により対応する。 ・長期の展望に立った産業の活性化を目指す上で、県の関与は必要である。	
	県の関与を見直す余地	余地なし	当面余地なし	余地あり		
	事業改善(有効性・効率性)の余地	余地なし	当面余地なし	余地あり		

総合分析等	総合分析 (今後の課題、取組方針等)	・中小企業が取り組む国際展開への支援を集中的・効率的に行うため、製造業や商社OBの海外実務経験者等を配置し、相談・助言、商談仲介等の支援を行うほか、海外展示商談会のブースを確保し企業出展の支援を行う。 ・県内中小企業と成長期待分野とのネットワーク構築を図るため、東京・名古屋・大阪に推進員を配置し、発注開拓を積極的に行うほか、技術提案キャラバン隊等により具体的なビジネスマッチングの支援を行う。				
	特記事項	長野県ものづくり産業振興戦略プラン(H24.3策定)において、「中小企業における国際展開の支援」及び「国内におけるビジネスマッチング(販路開拓)の強化」は重点プロジェクトの一つに位置づけられている。				