

事務事業名	海外販路開拓事業	事務事業No.	422 - 9
-------	----------	---------	---------

1. 基本情報

担当部	担当課	担当係	作成者職名	作成者氏名	所属長職名	所属長氏名
経済部	国際政策課	国際経済推進係	主任	井上 卓	課長	深江 美恵
施策体系	総合計画	政策	4	地域経済		
		施策	2	地場産業の振興		
		基本事業	2	販路拡大の促進		
	その他の計画	個別計画	第2次国際都市いづか推進計画			
根拠法令・条例・要綱等	なし					
事業開始年度	令和5年度	事業終了年度	令和6年度	事務事業類型	ソフト事業	
実施手法	一部委託	補助金等の支給	なし	実施計画期間	令和5年～令和6年度	

2. 事務事業の概要及び目的（決算成果説明書と運動）

概要	経済成長著しいベトナムでの販路を開拓するため、ベトナムの現地日本食スーパーや公民連携締結企業を活用して、現地で物産展・市場調査等を行う。					
対象	働きかける相手・もの	販路拡大や海外進出を行う市内事業者				
手段	方法・働きかけ（活動指標）	市内企業を対象にベトナム市場に関するセミナーを行い販路開拓の知識を提供する。				
意図	対象をどのようにしたいか（成果指標）	ベトナム現地スーパーで物産展等を行い、市場調査をすることで市内企業の海外展開を促進する。				

3. 活動指標（決算成果説明書と運動）

指標名	単位	指標の説明（算式等）	前年度実績	本年度実績	次年度見込
セミナーに参加した人数	人	ベトナム販路開拓についてのセミナーに参加した人数	-	39	30
			-		

4. 成果指標（決算成果説明書と運動）

指標	単位	達成目標値	前年度実績	本年度実績	次年度見込
物産展に出展した事業者数	社	10	目標値	-	10
	社	10	実績	-	14
ベトナム現地スーパーで行う物産展に出展した事業者数	方向性	達成目標年度	実績	-	14
	維持	令和5年度			
商談会に参加した事業者	単位	達成目標値	前年度実績	本年度実績	次年度見込
	社	5	目標値	-	5
ベトナム現地で行う商談会に参加した事業者数	方向性	達成目標年度	実績	-	-
	維持	令和6年度			
指標	単位	達成目標値	前年度実績	本年度実績	次年度見込
			目標値		
説明	方向性	達成目標年度	実績		

5. 事務事業実施にかかるコスト（決算成果説明書と運動）

経費区分	一般会計	政策的経費	特別会計	-	
予算科目・事業	会計 1	一般会計	款 7	商工費	
	大 12	海外展開支援事業費	中 2	海外販路開拓事業費【政策】	
				目 2 商工業振興費	
投入人員 (当該事務事業に対して1年間に投入した人員)	(R2以降)	前年度実績(千円)	本年度実績(千円)	増減理由(10%以上の場合)	次年度予算(千円)
	正職員	0.00 人	0.70 人	なし	0.75 人
	任期付職員(保育士)	0.00 人	0.00 人		0.00 人
	任期付職員(子ども家庭支援員)	0.00 人	0.00 人		0.00 人
	任期付職員(CW・水質)	0.00 人	0.00 人		0.00 人
	再任用フル	0.00 人	0.00 人		0.00 人
	再任用短	0.00 人	0.00 人		0.00 人
	1級フル	0.00 人	0.00 人		0.00 人
	1級パート	0.00 人	0.20 人		0.00 人
	2級パート	0.00 人	0.00 人		0.00 人
人件費計(A)		0	5,983		5,960
事業費	直接事業費(B)		4,825		6,026
	総事業費(A+B)		10,808		11,986
直接事業費のうち の主な歳出内訳	委託料		4,320		5,555
	外国旅費		406		292
	使用料・手数料(受益者負担分)		0		0
財源内訳	国・県支出金		0		0
	市債		0		0
	一般財源		8,603		9,123
	その他(ふるさと応援基金)		2,205		2,863

6. 事務事業の事後評価★		
評価視点	評価	評価の理由、または認識している課題を記載
妥当性 評価	高い	少子高齢化による人口減少及びGRPの成長鈍化に加え、新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着いてきたことによる経済活動の再開や、2022年に経済成長率が世界最高を遂げているベトナム（IMF予測）をチャンスと捉え、この機を逃すことなく、海外現地でのイベントや商談会などを活用した海外展開に市をあげて取り組むことは非常に重要であり必要性が高い。
効率性 評価	やや高い	ベトナム物産展に出展した市内事業者の内、5社は物産展以降も現地の事業者と連絡を取り合っており、物産展をきっかけに商談や取引が始まりつつあることは予想外の成果であった。事業を行う年度によって、国や県が行っている事業と重複している場合もあり、国や県の事業を活用すれば事業費削減が可能であり、また、セミナーの運営を市が行うなど委託内容の見直しも可能である。
有効性 評価	高い	海外展開の取組を支援したことで、販路開拓や地場産業の振興（販路拡大の促進）に貢献できた。人・時間・資金のリソースが不足する中小企業が海外展開を円滑に進めるためには、本事業の実施は重要であるが、国県も同様の事業を行っているため、今後は事業費を縮小しつつ、国県や支援機関を活用するなど、事業内容を検討し、これまでの事業のスキームが民間で広がっていくための取り組みとなるよう工夫を行っていく必要がある。

7. 前年度評価時の計画と実績		
前年度評価★		前年度記載した改善策（課題解決や改革・改善に向けて、予算を含めた具体的な方策）★
評価区分	方向性	次年度以降に予算（コスト）を必要とせず、直ちに実施できる改善策
評価対象外	評価対象外	次年度以降に予算（コスト）増を必要とし、中長期的に実施する改善策
		評価対象外(新規事業)
		評価対象外(新規事業)
前年度改善策に対する実績 ★ ※上記の改善策に対して今年度実施できたこと、などを記入		
評価対象外(新規事業)		

8. 今年度評価における成果と課題（決算成果説明書と連動）★	
【成果】	ベトナムの現地日本食スーパーや公民連携締結企業を活用して、現地で物産展・市場調査等を行い、その結果を事業者へフィードバックすることが出来た。物産展に出展した事業者数は14社と想定を上回る企業が出展し、その内6社はベトナム現地に渡航して自社商品のPRを行うことが出来た。ベトナム現地事業者からの引き合いもあり、出展事業者にとって非常に満足度の高い結果となった。
【課題】	市内事業者の多くは海外への販路を持っておらず、認証や輸送等に関する知識も不足しているため、販路の開拓に現実味を感じていない。次年度以降はより具体的なセミナーや事業者と支援機関を繋ぐなどの支援が必要である。

9. 今後の事業の方向性と改善策	
成果の方向性	【理由】 令和5年度に行ったベトナム販路開拓事業については、ベトナム現地事業者からの問い合わせ等の引き合いがあるなど、今後に繋がる成果を上げることができた。市内企業の海外展開を促進するために、令和6年度も引き続き、海外との取り引きに繋がる成果を上げる取り組みを行う。
現状維持	
コスト投入の方向性	【理由】 令和6年度についても、令和5年度の成果を活かし、事業を行うため、コスト投入の方向性は現状維持とするが、令和7年度以降はベトナムにおける販路開拓事業は民間企業の中で行っていただき、市は海外展開支援事業費補助金等の支援を行う。
現状維持	
次年度以降の改善策（課題解決や改革・改善に向けて、予算を含めた具体的な方策）★	
コスト（人・予算等）を必要とせず、ただちに実施できる改善策	国や県は海外に多くのチャンネルを持っており、海外バイヤーとのマッチング事業等を行っているため、それらの事業を市内事業者へ紹介していく。
コスト（人・予算等）を必要とし、中長期的に実施する改善策	本市と九州工業大学とAPU（立命館アジア太平洋大学）との三者協定を行ったことから、海外ビジネスの知見をもつAPUの学生から海外のマーケティングに関するアドバイスを市内事業者にしていただく手法を検討していく。

評価変更理由	成果の方向性	<ul style="list-style-type: none"> 「成果の方向性」は1次評価のとおり、「コスト投入の方向性」は縮小とする。 今後想定しているセミナーの実施についても、民間ベースで回していけるような仕組みづくりや、国・県に繋げる仕組みづくりを検討すること。
	現状維持	
	コスト投入の方向性	
	縮小	