

## 平成24年度みんなの審査会(新さかい)審査結果(概要)

事業番号	Ⅱ-3	事業名	中小企業の取引拡大支援事業 (堺ものづくり競争力強化推進協議会事業)			
所管	産業振興	局	商工労働	部	ものづくり支援	課

## 【事業内容】

ものづくり中小企業と大手企業等のマッチングを図るため、産業支援機関(市、堺商工会議所、堺市産業振興センター)が堺ものづくり競争力強化推進協議会を組織し、ビジネスチャンスの創出に向けた各種支援事業(受注商談会、技術シーズ提案会、新規参入セミナー、中小企業製品技術PR事業)を実施する。

総コスト(千円)	(平成23年度決算額)	15,010千円	(平成24年度予算額)	16,660千円
----------	-------------	----------	-------------	----------

## 【審査員・検討委員から頂いた審査シート記載内容】

## 【今後の方向性】

<審査員>						<検討委員(参考意見)>					
今後の方向性	事業の方向性	拡充		2	1	今後の方向性	事業の方向性	拡充		1	
		現状維持	4	7				1	1		
		縮小	1					2			
		廃止	2								
			ゼロ	縮小	現状維持			拡大	ゼロ	縮小	現状維持
公金投入の方向性(人件費含む)						公金投入の方向性(人件費含む)					

## 【改善策について】(複数回答あり)

		審査員	検討委員
改善すべき点	事業の実施内容について見直しが必要(サービスそのもののあり方等)	6	3
	事業規模について見直しが必要(サービスの水準や対象者等)	3	1
	サービス受給者の自己負担について見直しが必要	1	0
	市以外からの財源の確保を図るべき	1	2
	担い手のあり方について見直しが必要	3	0
	その他	2	0
(「その他」の具体的記述) ・ビジネスマッチングの成功例(オープン可能な範囲で)を公開してPRを強化する。			

## 【具体的な改善策提案】

- ・オープン化を進めるならば企業数の拡大が必要。
- ・効果検証、フォローアップが必要(他都市の同事業との差別化が図られていない)。
- ・特別会員にもメリットがあるなら、協議会へのより積極的な役割分担と把握を行ってもらうべき。
- ・事業内容の重点化、優先化がより必要に思う。
- ・改善策ではないが、大企業、大学、研究所(技術者)等の連携が進めばと思う。
- ・協議会のメンバーである金融機関にも一定の負担を求めている。商談成立すれば資金需要も発生し、うまく制度設計をすれば、金融機関もメリットがあると思う。
- ・競争力をつけるためには、中小企業の技術と営業という両輪を拡充することで総合力をつけるよう支援していくことが必要。また、堺市にどのようなものづくりがあるのかのデータを一元化し、提供(冊子でなくITで)していく。海外の企業とは別の課の担当というのではなく、グローバル化の今日、国内外の別なくマッチングしていく体制にしていくことが求められると思う。
- ・ビジネスマッチングの場が無用とは思わないが、実質的な成果が把握されておらず商談件数も減少している現状においては、事業としての必要性は低下しているように思われる。事業継続するのであれば、もう一段の成果把握に努めるべき。
- ・もっと範囲を広げて堺市産業衰退を防いでほしい。堺の地元で就職できない状況を改善して欲しい。
- ・堺のものづくりは中小企業でも難しいやりのあるものと思う。

## 平成24年度みんなの審査会(新さかい)審査結果(概要)

事業番号	Ⅱ-3	事業名	中小企業の取引拡大支援事業 (堺ものづくり競争力強化推進協議会事業)			
所管	産業振興	局	商工労働	部	ものづくり支援	課

## 【審査員・検討委員から頂いた審査シート記載内容】

## 【具体的な改善策提案】

- ・大手と中小企業の橋渡しはとても良いと思います。
- ・橋渡しだけではなく、中小企業のPRをもっと大々的に(海外にも)すべいいと思います。
- ・もう少し商社、金融機関の力を活用する方法を考えてみたら良いと思う。この様な関係の仕事をかかりしてきたが行政のできる事は限られている。
- ・堺の特産品に特化した分野で「堺発」の技術革新に力を注ぐ方が充実した成果に繋がるのではないかな。
- ・匠の技術を伝承していく意味でも絞り込む必要があると思います。
- ・大手企業とのマッチング以外に中小企業間でのマッチングも必要。
- ・国内大手企業にとらわれず、海外進出の為、縦割の事業でなく、トータルで動ける部で働き掛けては。堺ならではの染物、包丁、自転車等具体的な商品をPRしてもらえば興味も持つき、わかりやすいと思う。
- ・取引拡大を目標にしているのであれば、実取引数と実取引額が成果となるべき。商談件数や見積もり件数は取引ではない。行政や大企業の自己満足の商談会になってはいないか？日本は諸外国より起企業そのものの件数が少ない。商談会よりも起企業を支援するなどの方向性は考えられないのであろうか？指標には、新規口座開設数を加えるべき。
- ・事業の主体、いろいろなお話を聞いていろいろ検討する点ありと思います。
- ・堺市、堺商工会議所、堺市産業振興センターの業務の連携がはっきりしていない。事業拡大の必要はなく要縮小。中小企業同士の方がしっかりしている。

## 【廃止の理由】(複数回答あり)

審査員

検討委員

行政で行う役割は終了している(事業開始当初の目的は既に達成されている)

0

0

時代の変化に伴う課題やニーズ(需要)を反映していない

1

0

事業の目的を達成するには、別の手段を考える方がよい

1

0

他の事業との結合・再編を検討すべき

1

0

サービス受給者の自助努力に任せるべき(税金を投入する必要はない)

1

0

効果がない(低い)

1

0

その他

0

0

(「その他」の具体的記述)

## 【その他意見等】(自由記入欄に記載された意見)

- ・東日本大震災が起こり、日本全体の財政支出、復興事業が東北に集中しており、特に建設技術者がこれから何年間は人と金が東北に集まり、東北の各役所の人々が建設技術者の不足を訴えている。市役所間同士では堺市も職員を派遣して助けていると思いますが、それを民間まで拡大してやっていただきたい。堺市が今応援に行っている東北の県や市に出張仮設事務所や宿舎をつくり、堺市で次々と倒産廃業している建設技術者を東北の不足部分にマッチングさせて、失業している人々を助けていただきたい。堺市内の建設事業協同組合の事務局長に実態を聞くと、約200事業所から約40にまで1/5に減っている現実がある。私も大震災後震災地で応援に行きましたが、堺では仕事は無くなったが東北に行ったら朝から夜遅くまで仕事で埋もれてしまうくらいあった。
- ・意見交換の中でも出たが「中小企業支援」の全体像を示さないと。「マッチング拡大事業」だけでは判断しにくいと感じました。少し組織が細分化されすぎていると思う。