

事業評価票

326	中小企業海外展開支援事業 (産業労働局商工部／一般会計)	事業開始	平成 22 年度
		事業終期	平成 33 年度

【局評価】

1 どのような経緯で事業を始めたか、何をを目指すのか	
○ 国内市場が縮小傾向にある中、アジア地域をはじめとする海外市場は拡大傾向にある。しかし、都内中小企業には世界に通用する製品を持ちながらも経営資源に限りがあり情報収集・販売ノウハウの不足等から海外展開を躊躇している企業も多い。 ○ このため、海外販路ナビゲーター（海外販路開拓支援員）等を配置し、ハンズオン支援を行いながら、専門商社を活用するなどして、中小企業が行う海外展開の初歩的な取組から本格的な販路拡大までを継続して支援する。	
根拠法令等	海外販路開拓支援事業補助金交付要綱

2 どのように取り組み、どのような成果があったか	
○ 優れた技術や製品を持つ中小企業の海外展開を支援するため、海外展示会への出展や海外販路ナビゲーターの配置、現地拠点アドバイザーの設置により、国内・海外の両面から海外展開支援を推進している。 ○ 都及び（公財）東京都中小企業振興公社の各種中小企業支援メニュー（助成事業、事業可能性評価事業、産学公連携事業、ベンチャー技術大賞等）を利用して中小企業の優れた開発製品と技術を中心に、販路開拓支援及びマーケティング戦略策定支援を実施している。	
【27年度実績】	
・輸出・進出相談、企業訪問：839件 ・採択件数：85件 ・成約件数：72件 ・海外ワンストップ相談：648件	

3 どのような課題や問題点があったか	
○ 都内中小企業のニーズが高く、需要が拡大するアセアン諸国における現地でのサポート体制を充実させることが、円滑に海外展開を図る上で重要であることから、タイ拠点を中心にアセアン地域全体で現地活動をサポートする体制の拡充を検討する必要がある。	

4 局として、事業をどうしていきたいか					
拡大・充実	見直し・再構築	移管・終了	その他		
○ 海外展示会の出展小間数増、海外販路ナビゲーターの増員に加え、現地拠点アドバイザーを新たにインドネシアに設置し、国内・海外の両面から企業の海外展開をより強力に支援していく。 ○ 中小企業が海外展開を検討する各段階に応じて、都が販路開拓から販路拡大までを効果的に直接アドバイスすることにより、中小企業が海外販路のノウハウを蓄積し、グローバルセールス体制を構築するとともに、海外取引や現地進出等の海外展開に取り組む環境を整える。					
歳入	27年度決算額	— 千円	歳出	27年度決算額	140,349 千円
	28年度予算額	— 千円		28年度予算額	225,983 千円
	29年度見積額	— 千円		29年度見積額	332,760 千円

【財務局評価】

5 財務局として、成果や課題などについて、どう考えたか	
○ オリパラ等のビジネスチャンスを活かし、都の産業ブランド力を高める必要があることから、海外展示会の出展小間数増などは妥当である。 ○ また、企業ニーズを踏まえるとともに、インドネシアの地理的特殊性などに鑑み、インドネシアへの現地拠点アドバイザー設置についても必要性が認められる。	

6 29年度予算で、どのように対応したか			
拡大・充実	見直し・再構築	移管・終了	その他
○ 経費の精査を行った上で、所要額を計上する。			
歳入	29年度予算額	— 千円	
歳出	29年度予算額	331,761 千円	