

出雲市中小企業・小規模企業振興計画 令和5年度の目標値/達成値

NO.	1
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-2 観光産業の回復
目標項目	観光入込客数 H30年度 1,162万人/年 → (R9年度目標)1,260万人/年
成果指標	出雲市における観光入込客数 【令和5年度目標値】1,100万人/年
現状と成果	令和5年度の達成値は1,209万人と目標値の1,100万人を約10%上回る結果となった。 令和9年度の目標値については計画策定時点1,250万人から1,260万人に上方修正を行った。
課題	アフターコロナの社会において、出雲を旅先として選んでもらえるよう、出雲への興味喚起を図り、若い世代等新たな世代にアプローチをかけ、広い客層に来雲してもらうことが必要である。
評価段階	達成状況
5	目標を大きく上回った。(目標の103%以上)
4	目標を大きく上回った。(目標の102%以上)
3	目標を達成した。
2	目標を下回った。
1	目標を大きく下回った。(目標の97%を下回った。)

NO.	2
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-2 観光産業の回復
目標項目	観光消費額 R3年度 37,113百万円 → (R9年度目標)58,028百万円
成果指標	出雲市における観光消費額 【令和5年度目標値】47,796百万円
現状と成果	令和5年度の達成値は53,063百万円と目標値の47,796百万円を約11%上回る結果となった。
課題	「通過型観光」から「滞在型観光」への転換を図るため、市内周遊の促進や、宿泊者の増加などにつながる取組をさらに広げる必要がある。
評価段階	達成状況
5	目標を大きく上回った。(目標の103%以上)
4	目標を大きく上回った。(目標の102%以上)
3	目標を達成した。
2	目標を下回った。
1	目標を大きく下回った。(目標の97%を下回った。)

NO.	3
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-2 観光産業の回復、1-6 販路開拓の推進
目標項目	出雲ブランド商品認定数[累計] R3年度累計 26商品 → (R9年度目標) 39商品
成果指標	新規2商品の認定とし、累計で30商品とする 【令和5年度目標値】 30商品(2商品/年)
現状と成果	令和5年度認定商品数は1件、累計は26商品となり、目標を下回った。 出雲ブランド商品についてはデジタル広告の配信などのデジタルマーケティングを実施しており、専用ウェブサイトへ誘導することで、全国へ情報発信し、知名度向上や販路拡大を図っている。
課題	出雲ブランド商品への認定は生産者への信用や出雲の認知度やイメージの向上につながっており、引き続き、認定商品の情報発信や認定商品にふさわしい商品の掘り起こしを継続して行っていく必要がある。 今後、出雲ブランド商品の認知度・ブランド向上に向けて、PR方法についても改革に取り組む必要がある。
評価段階	達成状況
5	4商品以上を認定した。
4	3商品を認定した。
3	2商品を認定した。
2	1商品を認定した。
1	1商品も認定ができなかった。

NO.	4
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-2 観光産業の回復、1-4 IT産業の活性化、1-6 販路開拓の推進 1-10 地域内での経済循環の促進
目標項目	ビジネスマッチングによる商談成約件数[累計] R3年度 41件 → (R9年度目標) 345件
成果指標	中海・宍道湖・大山圏域で実施するビジネスマッチング商談・展示会、NPO法人ミライビジネスいずもで行うマッチングの成約件数 【令和5年度目標値】 135件
現状と成果	圏域における商談イベント及びミライビジネスいずもによる支援による商談の成約件数について123件となったが、目標値の135件を下回る結果となった。
課題	地方企業にとって、事業の維持拡大のために都市部や首都圏などの市場に販路を求めることが求められており、販売増加に向けて商品力の向上が求められている。販路拡大の機会を増やすとともにバイヤーの意見を取り入れ、商品の魅力度向上が必要である。
評価段階	達成状況
5	マッチング件数が170件以上だった。
4	マッチング件数が150件以上だった。
3	マッチング件数の目標を達成した。
2	マッチング件数が100件以上だった。
1	マッチング件数が100件未満だった。

NO.	5
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-3 生産性向上に向けたデジタル化等の推進、設備投資への支援 1-4 IT産業の活性化、1-5 積極的にチャレンジする企業を応援
目標項目	IT企業従事者数 R3年度 456人 → (R9年度目標) 570人
成果指標	IT企業従事者の増加 【令和5年度目標値】500人
現状と成果	年度末時点での実績値は541人となり、目標値の500人を大きく上回った。 市の取組として、大学生向けのIT企業見学会を実施しているほか、小中学生向けの取組として、プログラム教室を実施している。
課題	IT関連企業は今後も発展することが見込まれるため、IT人材についても需要が高い状態が続くことが予想されることから、市内企業についてもIT人材の確保が求められる。 島根県情報産業協会の実施する調査によると、人材不足感のある企業は約7割にも上った。
評価段階	達成状況
5	従事者数の目標を大きく上回った。
4	従事者数の目標を上回った。
3	従事者数の目標と同数だった。
2	従事者数の目標の5割以上だった。
1	従事者数が目標の5割未満だった。

NO.	6
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-6 販路開拓の推進
目標項目	「おいしい出雲」認定数[累計] R4年度 133商品 → (R9年度目標) 168商品
成果指標	「おいしい出雲認定数」の累計値を指標とする。 令和5年度においては第4期募集の初年度となるため、100件の認定を目標とする。 【令和5年度目標値】 100商品(6件/年)
現状と成果	目標値を上回る108商品の認定となった。 おいしい出雲は4年ごとに再度認定を行う制度になっており、令和5年度にリセットをしたが、目標値を上回ることができている。 取組の一環としてゆめタウン出雲における「おいしい出雲フェア」の開催などを行っている。
課題	認定商品については認知度向上と販売促進の活動の継続が必要であり、変化する市場のニーズに応えられる取組の継続が必要である。 おいしい出雲の新たなポータルサイト運営が始まっており、PV数を増やしていくことに加え、将来的なECサイトの構築についても検討を続けていく。
評価段階	達成状況
5	120商品以上を認定した。
4	110商品以上を認定した。
3	認定数が目標を達成した。
2	認定数が90商品以下だった。
1	認定数が80商品以下だった。

NO.	7
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-9 地域商業の支援、1-10 地域内での経済循環の促進
目標項目	出雲市地域商業等支援事業費補助金 確定数 ~R3年度平均 5件/年 → (R9年度目標) 6件/年
成果指標	出雲市地域商業等支援事業費補助金 確定数 【令和5年度目標値】 6件/年
現状と成果	補助金新規募集数が6件であり目標値を達成した。昨年度からの継続については3件の申請があった。
課題	中心市街地や大社神門通りでは空き店舗が減りつつあるが、そのほかの地域について、保有する基礎データが不十分であり、効果検証のため、現状を詳細に把握する必要がある。また、補助対象となる地域について、市内の実情を十分に把握したうえで、地域商業の発展に資するよう、改めて検討をする必要がある。
評価段階	達成状況
5	補助金確定数が8件以上だった。
4	補助金確定数が7件だった。
3	補助金確定数が6件だった。
2	補助金確定数が5件だった。
1	補助金確定数が4件以下だった。

NO.	8
基本方針	1 事業発展(経営基盤強化・成長促進)の支援
推進施策	1-13 産学官金連携の推進
目標項目	産学官連携マッチング支援(事業化)件数[累計] R2、R3年度 3件 → (R9年度目標) 27件
成果指標	島根大学や島根県立大学等にマッチング支援する件数 【令和5年度目標値】 11件(4件/年)
現状と成果	島根日日新聞において「やさしい医工連携」に係る広告を掲載し、情報発信を図ったが、新型コロナウイルス感染症により医工連携の取引拡大のための相談会は中止となり、累計のマッチング数は4件、令和5年度は1件であり、目標値を大きく下回った。
課題	市内における販路拡大の一環として医工連携の取り組みを行っているが、現状の取組を継続しつつ他の分野へも広げていくことが必要である。商工団体とも連携の上、県内大学との連携も視野に市内企業を対象とした相談会の開催など、取組の拡大を図っていく。
評価段階	達成状況
5	マッチング件数の目標を上回り、かつ市が関与するマッチングが4件以上だった。
4	マッチング件数の目標を上回り、かつ市が関与するマッチングが2件以上だった。
3	マッチング件数の目標を上回った。
2	マッチング件数の目標の5割以上だった。
1	マッチング件数が目標の5割未満だった。

NO.	9
基本方針	2 人材の育成・確保・定着
推進施策	2-1 市内中小・小規模企業の人材確保支援
目標項目	技能検定合格者数 R3年度 44人/年 → (R9年度目標) 50人/年
成果指標	島根県に検定合格者数を確認し、出雲市における合格者数を抽出する。 【令和5年度目標値】50人/年
現状と成果	合格者数は36人であり目標値を下回った。ただし、令和4年度の27人からは増加がみられ、受験者数についても62人⇒76人に増加した。
課題	市内製造業従業者の育成・技能向上を求めていく。 令和3年度までは検定受験者への受験料補助を実施していたが、申請者が少なくなったことから現在は実施していない。 地域の高校生へのアプローチなども視野に、育成に向けた支援・取組を検討する必要がある。
評価段階	達成状況
5	合格者数の目標を大きく上回った。
4	合格者数の目標を上回った。
3	合格者数の目標と同数だった。
2	合格者数の目標の5割以上だった。
1	合格者数が目標の5割未満だった。

NO.	10
基本方針	2 人材の育成・確保・定着
推進施策	2-2 県外学生・UIターン就職希望者の市内中小・小規模企業への就職支援
目標項目	学生・UIターン就職支援窓口相談者のうち市内就職者数 R3年度 31人/年 → (R9年度目標) 62人/年
成果指標	学生・UIターン就職支援窓口での相談者数のうち市内就職者数 【令和5年度目標値】45人/年
現状と成果	相談者数は昨年度より増加しているが、大学3年生など最終学年以外の相談者が多かったため、就職者数は35人となり達成できなかった。
課題	管内の有効求人倍率は昨年比で下がっており、コロナ禍の収束後、一時的に求人が増加したが、現在は再び減少傾向にあり、即戦力となる中途採用については依然として厳しい状況である。 市内企業の人材不足解消のためにUIターン就職者を増やすことが必要であり、雇用情勢や企業・求職者それぞれのニーズを把握したうえで市内事業者の採用情報について、県外への発信などの取り組みを行う必要がある。
評価段階	達成状況
5	学生・UIターン就職支援窓口での相談者のうち市内就職者数が目標を大きく上回った。(110%以上)
4	学生・UIターン就職支援窓口への相談者のうち市内就職者数が目標を上回った。(105%以上)
3	学生・UIターン就職支援窓口への相談者のうち市内就職者数が目標を達成した。
2	学生・UIターン就職支援窓口への相談者のうち市内就職者数が目標を下回った。
1	学生・UIターン就職支援窓口への相談者のうち市内就職者数が目標を大きく下回った。(80%以下)

NO.	11	
基本方針	2 人材の育成・確保	
推進施策	2-2 県外学生・UIターン就職希望者の市内中小・小規模企業への就職支援	
目標項目	①企業との交流会参加学生数、②いずも学生登録登録者数 ①47人/年(R1年度) → (R9年度目標)80人/年 ②304人(R3年度) → (R9年度目標)1,600人	
成果指標	①企業との交流会参加学生数 30人×3回、②いずも学生登録登録者数 【令和5年度目標値】①90人/年 ②640人	
現状と成果	①長く続いたコロナ禍により、オンラインによる就職活動が盛んになり、対面の交流を望む学生が減少していると推測され、47人の参加にとどまった。 ②県の「しまね登録」と「いずも学生登録」を二重の登録をお願いせざるを得ない状況であり、目標の6割程度、378人とどまった。	
課題	就職のため都市部へ若者が流出している現状に対し、地元就職の意識情勢のため、市内企業の魅力を市内の若者へ伝える体制を構築する必要がある。 ただし、就職関連イベントに参加する学生はもともと地元就職の意向が強く、イベントに参加しない学生についても地元就職を促すアプローチの検討が必要である。そのため情報発信を強化し、いずも学生登録の登録者数を増やすとともに発信の仕方や内容を工夫する必要がある。	
評価段階	達成状況	
目標項目	①	
5	参加人数の目標を達成し、参加者アンケート結果として、良好な回答が90%以上ある。	目標を大きく上回った。(目標の110%以上)
4	参加人数の目標を達成し、参加者アンケート結果として、良好な回答が80%以上ある。	目標を上回った。(目標の105%以上)
3	交流会参加人数が目標を達成した。	目標を達成した。
2	交流会参加人数が目標を達成していない。	目標を下回った。
1	交流会を実施できなかった。	目標を大きく下回った。(目標の90%未満)

NO.	12
基本方針	2 人材の育成・確保
推進施策	2-1 市内中小・小規模企業の人材確保支援、2-2 市内中小・小規模企業の人材確保支援 2-3 子ども・若者への魅力発信
目標項目	「いずも暮らし」及び「IZUMOZINE」ホームページコンテンツアクセス件数 R3年度 33.3万件/年 → (R9年度目標) 52万件/年
成果指標	各ホームページコンテンツアクセス件数の合計 【令和5年度目標値】 43万件/年
現状と成果	令和5年度は56.7万件のアクセスがあり、目標を大きく上回った。 目標値を達成していることから、令和9年度時点における目標値を38.8万件から52万件に引き上げた。
課題	出雲における移住・仕事の入り口となるようコンテンツの充実を図っていく必要がある。 アクセス件数については目標値を達成しているが、「IZUMOZINE」ホームページについて、現在10人近い出雲人の紹介が掲載されており、情報量が非常に膨大になっている。今後の出雲における移住や就職などを促進するうえで、情報をただ追加するのみではなく、より効果のある取組を実施する必要がある。
評価段階	達成状況
5	コンテンツへのアクセス件数が目標を大きく上回った。(120%以上)
4	コンテンツへのアクセス件数が目標を上回った。(110%以上)
3	コンテンツへのアクセス件数が目標を達成した。
2	コンテンツへのアクセス件数が目標を下回った。(90%以下)
1	コンテンツへのアクセス件数が目標を大きく下回った。(80%以下)

NO.	13
基本方針	2 人材の育成・確保
推進施策	2-3 子ども・若者への魅力発信
目標項目	就職希望の市内高校新卒者の市内就職率 R3年度 66.3% → (R9年度目標) 70%
成果指標	令和5年度も同水準を維持するため、70%を目標とします 【令和5年度目標値】70%
現状と成果	令和5年度は64.9%となり目標値70%には届かなかったが、目標に近い数値を維持した。令和5年度の就職率向上に向けた取組として、8月には高校生を対象とした企業見学会を実施し、市内事業者3社の見学を実施した。また、12月には、出雲北陵高校において22団体が参加する地元企業の出前講座を開催し、1年生の生徒121名が参加した。
課題	就職のため都市部へ若者が流出している現状に対し、地元就職の意識醸成のため、市内企業の魅力を市内の若者が受け取ることができるような体制を構築する必要がある。NO11の項目に記載したように、現時点で市内就職の希望がない学生に対してのアプローチを検討し、市内就職率を増加させる必要がある。
評価段階	達成状況
5	市内就職率の目標を10%上回っている。
4	市内就職率の目標を5%上回っている。
3	市内就職率の目標を達成した。
2	市内就職率の目標を5%下回っている。
1	市内就職率の目標を10%下回っている。

NO.	14
基本方針	2 人材の育成・確保
推進施策	2-3 子ども・若者への魅力発信
目標項目	いずれも産業未来博の体験型企画参加人数 R4年度 11,500人 → (R9年度目標)12,000人
成果指標	いずれも産業未来博の体験型企画参加人数 【令和5年度目標値】12,000人
現状と成果	令和5年度の参加人数は10,500人(1日目4,500人、2日目6,000人)で、初日の荒天の影響により目標を下回った。
課題	市内産業について子ども・若者を中心に情報・魅力を発信をする場としているが、来場者数の内訳としてファミリー層が多く、就職を控えている中学生～大学生の学生層の来場が少ない。未来博の場において学生層に市内企業の魅力を伝えるために、ターゲット層に対してのアプローチを考える必要がある。
評価段階	達成状況
5	参加人数の目標を達成し、子ども・若者へのアンケート結果として、市内の企業・産業を知る機会の提供となったとの回答が90%以上ある。
4	参加人数の目標を達成し、子ども・若者へのアンケート結果として、市内の企業・産業を知る機会の提供となったとの回答が80%以上ある。
3	未来博の体験型企画参加人数が目標を達成した。
2	未来博の体験型企画参加人数が目標を達成していない。
1	未来博を中止した。

NO.	15
基本方針	2 人材の育成・確保
推進施策	2-1 市内中小・小規模企業の人材確保支援、2-3 子ども・若者への魅力発信 2-4 働き方の多様化への啓発実施
目標項目	職場定着向上支援セミナー受講者数 R3年度 66人/年 → (R9年度目標)100人/年
成果指標	職場定着向上支援セミナー受講者数及び実施回数 30名程度×3回 【令和5年度目標値】100人/年
現状と成果	令和5年度は87人と参加人数目標100人には届かなかったが、令和3年度時点からは増加傾向にある。 令和5年度のセミナーの取組として、働き方改革の推進や、先輩後輩間のかかわり方などのテーマで、1年間で3回実施した。
課題	若手社員や中堅社員の離職による人材不足が増加している状況において、職場定着につなげるための広報、啓発などの取組を実施していくことが必要である。 セミナーなどの取組について周知を図り受講者数の増加を進めていく。
評価段階	達成状況
5	参加人数の目標を達成し、参加者アンケート結果として、良好な回答が90%以上ある。
4	参加人数の目標を達成し、参加者アンケート結果として、良好な回答が80%以上ある。
3	セミナー参加人数が目標を達成した。
2	セミナー参加人数が目標を達成していない。
1	セミナーを実施できなかった。

NO.	16
基本方針	2 人材の育成・確保
推進施策	2-4 働き方の多様化への啓発実施
目標項目	ワーク・ライフ・バランス研修実施事業所数 ～R2年度平均 3事業所/年 → (R9年度目標) 5事業所/年
成果指標	企業向け出前講座の実施事業所数の増加 【令和5年度目標値】 5事業所/年
現状と成果	研修実施事業所数が7事業所となり目標値を達成した。 ワーク・ライフ・バランス研修については毎年6月までに企業から希望を募り、講師と日程調整のうえ、希望のあった企業で研修を実施している。
課題	各企業の研修日程の都合からか、秋ごろになってから問い合わせをされるケースがある。本事業の取組についてより周知を図り、申し込み時期などについて知ってもらう必要がある。
評価段階	達成状況
5	5事業所以上
4	4事業所
3	3事業所
2	2事業所
1	1事業所以下

NO.	17
基本方針	2 人材の育成・確保
推進施策	2-4 働き方の多様化への啓発実施
目標項目	イクボス宣言登録企業数[累計] R5年1月 3事業所 → (R9年度目標) 50事業所
成果指標	イクボス宣言登録企業数の増加 【令和5年度目標値】令和5年度末累計:20事業所(R4年度末現在:12事業所)
現状と成果	登録企業数の累計が25事業所となり目標値を達成した。 イクボス宣言登録企業数の増加に向けた取組として、イクボスに係るセミナーの実施や、出雲市HP上にて登録企業の掲載をしている。
課題	制度開始時点では多くの登録があり登録企業数についても目標値を達成しているが、セミナーへの参加者数などが想定を下回っており、今後継続的に登録企業数を増加させるために、未登録の企業に対し、イクボス宣言登録企業の事例紹介など周知・アプローチを検討していく必要がある。
評価段階	達成状況
5	20事業所以上
4	18事業所
3	16事業所
2	14事業所
1	13事業以下

NO.	18
基本方針	3 事業承継支援と創業支援
推進施策	3-1 事業承継の支援
目標項目	事業承継計画策定数[累計] R2、R3年度 50件 → (R9年度目標) 200件
成果指標	単年度策定数を25件とし、累計数を75件とする 【令和5年度目標値】75件(25件/年)
現状と成果	令和5年度においては円滑な事業承継に向けた意識啓発を図るためのセミナーを年2回開催し、事業承継にかかる、意識づくりを行ったが、同年度における事業承継計画策定数は15件であり、目標を下回った。
課題	経営者の高齢化が進む中で、事業者の廃業が増えることは、雇用の喪失や取引先減少に伴う地域経済の落ち込みが懸念される。各事業者によって抱えている課題・状況は様々であり、専門家などと協働して働きかけを進める必要がある。 また、事業承継については株式評価など専門的な知識が必要であることから、専門家の支援にもつなげていく必要がある。 ⇒令和6年度からはセミナーに替え、専門家の個別相談会及び税理士相談支援事業を実施。
評価段階	達成状況
5	単年度50件以上
4	単年度30件
3	単年度25件
2	単年度20件
1	単年度15件以下

NO.	19
基本方針	3 円滑な事業承継支援と創業支援
推進施策	3-2 創業支援
目標項目	創業件数[累計] R2、R3年度 108件 → (R9年度目標) 390件
成果指標	相談した者や講座を受講した者のうち、創業に至った数を単年度40件、累計で160件とする 【令和5年度目標値】 160件(40件/年)
現状と成果	令和5年度においては市内で創業を考えている方を対象とした「創業塾」と創業済みの方も対象とした「創業実践塾」を開催したほか、県の信用保証協会の「創業者向け融資制度」の利用者への信用保証料の補助を行った。令和5年度の創業件数は67件であり、目標を大きく上回った。現時点で目標値を上回っていることから、令和9年度の目標数値を上方修正し、320件を390件に修正した。
課題	これまで実施している、既に創業への意欲のある方を対象としたセミナーなどの取組だけではなく、市内におけるアントレプレナーシップを高める取組について、市内高校との連携なども視野に入れて進めていく必要がある。 ⇒令和6年度においては新たな取り組みとして「いずもアイデア塾」を開催している。
評価段階	達成状況
5	単年度60件以上
4	単年度50件
3	単年度40件
2	単年度30件
1	単年度20件以下