

平成22年度事務事業実績及び前期4年間取組評価表

事務事業名	ビジネスネットワーク支援・受注開拓事業	会計	一般会計	事業No.	491	施策順No.	11-051
		事業種別	政策・重点	予算科目	7-1-5-10-14		
政策	1 多様な産業が発展できる経済力の強いまちづくり			課等名	工業課		
施策	11 事業者自らが実施するパワーアップ活動			事業期間	開始	9	終了

1 事業の目的

事業の目的は「対象」を「意図」した状態にすることです	対象	飯伊地域の企業						A十分達成した Bどちらかといえば達成した Cどちらかといえばできていない Dほとんど達成できていない
	誰、何に	具体的な数値で表すと(対象指標)	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	
		機械系企業(電子・精密機械・光学)数	169	169	172	172	172	
		登録企業数	50	51	57	64	64	
意図	付加価値の高い仕事を多く受注する。・体質改善・人材育成・受注連携・技術力の向上・高付加価値化・新技術獲得・情報力の向上を目指す							
対象をどう変えるか	事業の成果を具体的な数値で表すと(成果指標)	19年度実績	20年度実績	21年度実績	22年度目標	22年度実績	23年度目標	目標達成度
	受注額(百万円)	255	295	336	300	347	320	A
22年度の目標達成度に対する振り返り【政策的事業のみ評価】	積極的な展示会への出展や各企業が引き合いにに対して確実に受注したことが積み重なり、目標を大きく上回ることができた。							

2 手段(具体的な取組み内容)

事業の制度(仕組み)説明	地域内企業の連携による共同受注事業。営業専門のスタッフ(オーガナイザー)による全国への情報発信、新規取引先開拓、登録企業の連携強化を進める。出展中心の受注開拓からクラスター形成に向けて、ターゲットを絞った顧客開拓営業を進める。 市町村負担金 3,427千円 (内、飯田市負担金 2,520千円) 会員企業負担金 3,427千円 計 6,852千円		
	事業内容	名称	活動量・単位
22年度事業内容	1 共同受注システム(NESUC-TOOL)の運営	1 情報ネットの活用	1 366件
	2 営業用企業ガイドブックの作成	2 配布数	2 1,600冊
23年度実施計画	3 各種展示商談会への出展	3 各種展示商談会出展	3 7回
	4 営業窓口担当者会議の開催	4 営業窓口担当者会議	4 5回
	5 テーマ別グループによる製品開発及び販路開拓支援	5 新商品開発プロジェクト会議	5 89回
	6 LED防犯灯製品の改良と販路開拓支援	6 LED防犯灯販売数	6 1,729基
	1 広域ネットワークによる共同受注システムの運営	1 情報ネットの活用	1 300件
	2 営業窓口担当者会議の開催	2 配布数	2 1,600冊
	3 グループによる製品開発及び販路開拓支援	3 各種展示商談会出展	3 5回
	4 各種展示商談会への出展	4 営業窓口担当者会議	4 5回
	5 営業用企業ガイドブックの作成及び配布	5 新商品開発プロジェクト会議	5 70回
	6 各種研修(勉強)会の開催	6 LED防犯灯販売数	6 1,000基
	7 テーマ別グループによる製品開発及び販路開拓支援		
	8 各地で開催されるシンポジウムやフォーラムに参加し、新産業分野の情報収集		

3 事業コスト

事業費	特定財源	国庫支出金				特定財源内訳、補足事項	緊急雇用創出事業
		県支出金	4,699	4,448			
		起債					
		その他					
		一般財源	2,520	2,520	2,520		
	計(A)	7,219	6,968	2,520			
	正規職員所要時間		1,000				
	臨時職員等所要時間		200				
	人件費計(B)		3,791				
	トータルコスト A+B		10,759				

4 事業に対する市民や議会の意見

<ul style="list-style-type: none"> 共同受注による成約率を高めるため、参加企業の技術力・開発力・営業力を高めるなど具体的な支援策を講ずる必要がある。(H20 産業経済委員会より) 行政支援の範囲の明確化を図り、商工会や各工業会との連携を深める中で、底辺の拡大を図り事業を推進する必要がある。(H20 産業経済委員会より) 施策展開においては、世界同時不況の影響を考慮されたい。(平成20年度 産業経済委員会 決算認定提言書) すべての取り組みにおいて「環境」の視点をもって取り組まれたい。(平成20年度 産業経済委員会 決算認定提言書)

5 行財政改革の取組内容【経常的事業のみ評価】

行財政改革の取組区分	【記載不要】	具体的な取組事項	【政策的事業のため記載不要】
21年度決算と比べての効果額(千円)	【記載不要】	効果額説明(算出根拠)、特殊要因	【政策的事業のため記載不要】

6 前期4年間の取組評価(総括)

上位の施策への結びつき	上位施策の目的	事業者等が出荷額等を高める活動をする	施策の成果指標又はムトス指標	既存事業者の出荷額(工業)飯田下伊那(億円)
この事務事業は施策の目的達成にどのように貢献しましたか	4年間の振り返り	・受注活動が活発になれば、事業者の出荷額に直接結びつく。		
	後期に向けた課題	・震災の影響と電力不足により、海外シフトの加速される恐れがあり、単なる部品の受注活動から製品開発することのできる企業・人材の育成が急務である。		
この事務事業の成果を向上させるためにどのような工夫をしてみましたか	4年間の振り返り	・オーガナイザーを2名にして、支援体制を強化した。		
	後期に向けた課題	・オーガナイザー2名体制の継続と企業誘致との連携による情報収集がカギとなる。		
コストを削減するためにどのような工夫をしてみましたか	4年間の振り返り	・企業から広告の募集をして費用を確保しながら、ガイドブックの印刷コストの削減に努めた。		
	後期に向けた課題	・印刷コストの削減		
受益者負担の程度、市が関与する程度は適切でしたか	4年間の振り返り	・全体事業費の企業割合1/2を負担いただいている。本来受注活動については、企業がやるべきものであるが、営業人材を持つことのできない中小企業を育成・成長してもらうためには、最小限のバックアップは必要である。		
	後期に向けた課題	・設立して15年以上経過しているので、企業の負担割合を再検討する必要がある。		
多様な主体の役割の発揮状況 ①その主体は誰で、どのような役割を果たしましたか。 ②その主体が役割を発揮するために、行政はどのような働きかけをしてみましたか、又は、配慮してみましたか	4年間の振り返り	①中小企業は、受注活動を行い、安定的な経営基盤を持続する。 ②行政は、技術力・開発力・営業力を高めるために、営業専門スタッフを配置しながら、展示会の出展や新製品開発支援を行ってきた。		
	後期に向けた課題	・中小企業は、単独ではなく、共同による受注活動や製品開発に取り組むように、意識の醸成とその体制づくりが必要である。		
全体を通じて	4年間の振り返り	・リーマンショックや東日本大震災の影響により、産業構造は大きく変化している中で、単なる受注活動から、LED防犯灯製品や緊急地震速報受信機などの製品が生まれ、地域の産業活性化と地域内企業にインパクトを与え、大きく貢献することができた。		
	後期に向けた課題	・2名のコーディネーターを核に、広域的なネットワークを活用しながら、中小企業共同による販路拡大・製品開発に取り組んでいきたい。		

7 「対象」「意図」「結果」の関係の確認

事務事業を統合・分割する必要はありますか	ない	対象や意図を修正する必要はありますか	ない	成果指標や指標値を修正する必要はありますか	ある
----------------------	----	--------------------	----	-----------------------	----

8 総合評価・次年度の事業の方向性改善の計画

<input type="checkbox"/> 完了	<input type="checkbox"/> 拡大	<input type="checkbox"/> 縮小	<input type="checkbox"/> 別事業に統合	<input type="checkbox"/> 休止廃止	<input checked="" type="checkbox"/> 現状維持	<input type="checkbox"/> 目的見直し	<input checked="" type="checkbox"/> 事業のやり方改善
-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	---------------------------------	-------------------------------	--	--------------------------------	--