

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	技術交流促進事業	会計	一般会計	事業No.	492	施策順No.	11-052
		事業種別	政策・重点	予算科目	7-1-5-10-11		
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	10	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	飯伊地域の工業系企業 積極的に出展し、受注獲得を目指す企業						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	
		展示会開催情報案内対象社数 (電子・精密・光学等)		169	172	172	172	
		共同受注チーム NESUC-IIDAの会員数		54	57	64	64	
意図	顧客先を多く持つことにより、企業が安定的に成長してもらう。							
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
	展示会参加社数(延数)	50	46	61	55	56	60	A
	引き合い件数(見積り依頼、受注、共同開発件数)	126	112	222	200	223	200	
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】	中京方面への展示会等に出展したこともあり、昨年度と同様の引き合い件数となった。							

2 手段(具体的な取り組み内容)

事業の制度(仕組み)説明	産業クラスター形成に向けて、技術力のアピールのため合同による展示会への出展と大手へのアプローチを支援する。		
	事業内容	名称	活動量・単位
22年度事業内容	1 各種展示会・商談会への出展 (1)機械要素技術展(東京・大阪) (2)諏訪圏工業メッセ(諏訪) (3)ながのモノづくり技術展(名古屋) (4)東京国際航空宇宙産業展(東京) (5)ながのモノづくり技術展(埼玉) (6)とよたビジネスフェア(豊田市) 2 輸送機器産業(航空機産業、自動車産業)に絞り、大手企業への共同営業を支援。	1 出展回数 2 大手企業への共同営業回数	1 7回 2 10回
23年度実施計画	1 国内展示商談会への出展を支援する。 (1)機械要素技術展(東京・大阪) (2)諏訪圏工業メッセ(諏訪市) (3)ながのモノづくり技術展(名古屋市・さいたま市) (4)メッセナゴヤ(名古屋市) (5)はままつメッセ(浜松市) (6)テクニカルショウヨコハマ(横浜市) 2 海外展示商談会への出展を支援する。 (1)パリエアショー(仏) 3 輸送機器産業(航空機産業、医療産業)に絞り、国内大手メーカーへの共同営業を支援する。	1 国内出展回数 2 海外出展回数 3 大手企業への共同営業回数	1 6回 2 2回 3 10回

3 事業コスト

事業費	特定財源	(千円)	22年度予算額	22年度決算額	23年度予算額	特定財源内訳、補足事項
	国庫支出金					
	県支出金					
	起債					
	その他					
一般財源		3,500	3,500	3,500		
計(A)		3,500	3,500	3,500		
正規職員所要時間			500			
臨時職員等所要時間			300			
人件費計(B)			2,111			
トータルコスト A+B			5,611			

4 事業に対する市民や議会の意見

<ul style="list-style-type: none"> ・地域内の中小企業より、受注機会及び有用情報の多い展示会への重点的な援助実施について要請がある。(飯田精密機械工業会、NESUC-IIDA) ・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。(H20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ない。(H20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	・展示会に出展することで、新たな取引関係が生まれることで、事業者の出荷額が増加する。		
	後期に向けた課題	・川下(大手)企業からユニット発注したいというニーズがあり、それに対応するために企業単独ではなく、技術相互補完による共同受注体制を確立していくことが課題である。		
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 してきましたか	4年間の振り返り	・展示会だけではなく、川下企業への直接共同営業等を展開した。また、航空宇宙産業については、海外への展示会出展も行き、グローバルなビジネスを展開した。		
	後期に向けた課題	・成長産業である航空宇宙産業を中心として、新たに健康医療・環境産業への参入に結びつく展示会等へ出展を選択していきたい。		
コストを削減するためにどのような工夫を してきましたか	4年間の振り返り	・出展企業と連携して、展示品の運搬コスト等の削減に努めてきた。		
	後期に向けた課題	・人、モノの移動について、企業と連携して運搬コストの削減に努めたい。		
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	・企業は、出展料を負担している。企業の経営安定化による雇用確保のために市がサポートする必要がある。		
	後期に向けた課題	・震災の影響により、東から西への転注が多くなることが予想されるので、今まで以上に支援する必要がある。		
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その主体が役割を發揮するために、行政はどのような働きかけを してきましたか、又は、配慮してきましたか	4年間の振り返り	①中小企業が単独もしくは共同で各方面の展示会に出展し、受注活動に取り組んでいる。 ②行政は、展示会出展はもちろんのこと、出展後の引き合いに対しても、オーガナイザーを配置してサポートしている。		
	後期に向けた課題	・国や県と連携し、海外の展示会等への出展機会を新たに提供していきたい。出展後のフォローを充実させて、より高い商談成立を目指したい。		
全体を通じて	4年間の振り返り	・厳しい経済状況であっても、展示会への出展を継続してきたことにより、飯田のものづくり技術を全国に発信することができ、NESUC-IIDAへの継続的な引き合いと継続的な取引に繋がっている。		
	後期に向けた課題	・震災の影響を注視していきながら、東から西への転注が多くなることが予想されるので、そのチャンスをもものにできるよう、受注支援体制を強化していきたい。また、情報収集については、企業誘致担当とも連携して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がありますか	ない	成果指標や指標値を修正する必要がありますか	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 checked="" 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 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
-----------------------------	--	-----------------------------	---------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	--