

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	企業誘致推進事業	会計	一般会計	事業No.	504	施策順No.	12-029
		事業種別	政策・その他	予算科目	7-1-5-12-2		
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	12 人材育成と企業、人材誘導			事業期間	開始	12	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	地域内外の企業						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	
		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		
	誰、何に	設備投資意向調査実施企業数		265	200	920	250		
	意図	職員等による訪問企業数(延べ数)		120	100	120	130		
対象をどう変えるか	地域内企業には、拡張してもらう。 地域外の企業には、クラスター形成に寄与する新規立地してもらう。							目標達成度 B	
	意図	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
	立地等相談件数	25	27	22	25	27	30		
		新規に誘致し工場が稼働した企業数	1	7	2	2	1	3	
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】		・企業訪問、電話による調査等の件数は増やしてきたが、新規の企業誘致に結びつかなかった。 ・地元企業の拡張による立地の案件が増えつつあるのは良い兆しである。							

2 手段(具体的な取り組み内容)

事業の制度(仕組み)説明	地元企業の拡張支援 各方面からの情報収集 域外企業への営業活動及び情報管理 企業信用調査の実施		
	事業内容	名称	活動量・単位
22年度事業内容	1 企業誘致活動 (1)企業情報収集(設備投資時期の聞き取り) (2)地域内外企業へ直接訪問活動 (3)関係機関への情報提供依頼活動 (4)企業誘致用パンフレットの作成(国内外) (5)顧客管理システムの構築 (6)関係各課との人材、雇用に関する情報交換 (7)空き工場等のデータベース化 (8)次世代型産業(食品・医療・航空宇宙)系企業と研究開発型企業の誘致活動	1 営業活動企業数 2 企業情報開取り件数 3 情報提供依頼者数 4 パンフレット配布数	1 120件 2 699件 3 10件 4 750件
	23年度実施計画	1 企業誘致活動 (1)企業情報収集(設備投資時期、経営状況、関連企業情報等の聞き取り)、情報提供(市の近況報告、地元企業の状況など) (2)地域内外企業へ直接訪問活動 (3)関係機関への情報提供依頼活動 (4)企業誘致用パンフレットの作成(国内外) (5)顧客管理システムの構築 (6)関係各課との人材、雇用に関する情報交換 (7)空き工場等のデータベース化 (8)次世代型産業(食品・医療・航空宇宙)系企業と研究開発型企業の誘致活動 (9)外資系企業誘致活動 (10)県事務所との打合せ・共同営業活動	1 営業活動企業数 2 情報提供依頼者数 3 パンフレット配布数

3 事業コスト

事業費	(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
	特定財源	国庫支出金				
		県支出金				
		起債				
		その他				
	一般財源		3,435	2,998	4,038	
	計(A)		3,435	2,998	4,038	
	正規職員所要時間					
	臨時職員等所要時間					
	人件費計(B)			0		
	トータルコスト A+B			2,998		

4 事業に対する市民や議会の意見

- ・新たな企業立地に結びつくよう積極的な推進が必要である。(H20 産業経済委員会 施策及び事務事業に対する議会の提言)
- ・飯田だけの問題として捉えず、飯伊という広域で相携え推進することが重要である(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	地域内の従業員、地域内の企業、人材を対象に ①事業活動改善する ②企業立地、起業・就職できる	施策の成果指標又はムトス指標	新規立地企業の敷地面積(ha) (工業課で立地補助金を出したもの)
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	・毎年数件づつではあるが、企業立地の実績を上げることで、地域内の雇用を増やした。		
	後期に向けた課題	・景気の変動、震災など状況の変化にどのように対応するか。		
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されましたか	4年間の振り返り	・企業誘致ばかりを前面にして話をしないようにする。販路の開拓、観光PRなど飯田市のことを幅広く営業する。 ・企業誘致活動に専門知識のある(財)飯伊地域地場産業振興センターのコーディネーターに同行してもらった。		
	後期に向けた課題	・企業訪問の件数だけでなく、質も上げていきたい。		
コストを削減するためにどのような工夫をされましたか	4年間の振り返り	・1回の出張でなるべく効率よくセールスできるように、訪問する方面、日程をできるだけまとめる。		
	後期に向けた課題	・外部委託する調査業務の方法、内容などをそのときの状況(景気、震災など)に合わせて実施していく。		
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	・企業を誘致し、市の経済力が上がることで受益者となるのは市民なので、市が全面的に関与する事業である。		
	後期に向けた課題	・特になし。		
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ましたか、又は、配慮しましたか	4年間の振り返り	①地元企業、飯田市出身で市外で活躍されている皆さん、飯田市に関係のある皆さんなどが企業誘致活動をするための情報を提供してくれる。 ②企業、人への訪問、企業懇話会への招待		
	後期に向けた課題	・30歳～50歳の飯田市出身者の人脈を発掘したい。		
全体を通じて	4年間の振り返り	・近年は産業の海外シフトが進んでいることで、企業誘致をする環境は厳しくなっているが、過去からの誘致活動の継続により着実に人脈が広がっている。 ・地元企業の拡張による新規立地の案件が増えつつある。		
	後期に向けた課題	・企業誘致の実績を上げるための、的確なターゲット、エリア、業種、人の選定、絞込み。 ・情報の入手、企業へのアプローチのスピードアップ。 ・企業誘致に関する人材ネットワークの構築。		

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
-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	---------------------------------	-------------------------------	--	--------------------------------	--