

令和元年度 事務事業総点検シート(1)
[平成30年度事務事業]

一般会計		事務事業分類	詳細点検
事務事業名	販路開拓支援事業	シート番号	A 一般事務事業
担当部署名	産業振興 局 商工労働 部 商業流通 課	評価責任者(課長名)	辻尾

Ⅰ. 基本情報

基本情報	1	堺市マスタープランの政策体系に基づく事業の位置付け	政策	4	産業を振興し、地域の持続的発展を支えます	後期実施計画の位置付け	
			施策	5	まちの魅力向上につながる商業機能の充実	無	
	2	事業開始年度	平成 11 年度		終了(予定)年度	年度	
	3	根拠法令等 (法令、条例、規則、要綱等)	商工会議所法等				
	4	関連計画	堺市産業振興アクションプラン				
5	事業実施の経緯	本市には、優れた技術力で製品の製造等を行っている中小企業が集積しているが、大手流通業者(百貨店・スーパーなど)との商談機会に恵まれない状況にあることから、市内中小企業の販路開拓のため、多様な商談機会の創出を行う。					

Ⅱ. 事業概要

事業概要	6	事業の実施主体 (誰が実施しているのか。)	<input checked="" type="checkbox"/> 本庁 <input type="checkbox"/> 各区 <input type="checkbox"/> 出先機関 () <input type="checkbox"/> 市外郭団体 <input type="checkbox"/> 地域団体・市民 <input type="checkbox"/> 民間企業・NPO <input checked="" type="checkbox"/> その他 (堺商工会議所)			
	7	事業の対象 (誰を、何を対象としているのか)	市内中小企業者			
	8	事業の目的 (どのような状況にしたいのか)	市内中小企業の競争力強化と取引拡大を図るため、堺商工会議所が実施する販路開拓に資する事業を支援し、市内経済の活性化及び税源の涵養につなげる。			
	9	事業内容 (スケジュール、実施方法・手段、事業ボリュームなど)	大手流通業者に対して市内事業者が自社商品を売り込む「売り込み型商談会」を開催する。また、市内事業者の商品PR力の向上及び販路開拓の促進に資するセミナーを開催する。			
10	直接実施以外の主な支出先	堺商工会議所				

Ⅲ. 投入量

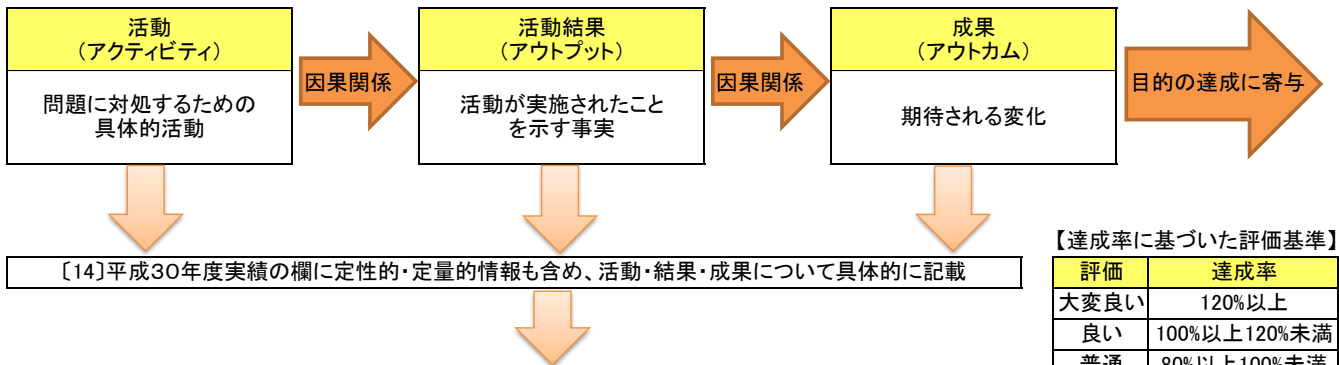
	項 目	単 位	H28年度決算	H29年度決算	H30年度決算	R1年度予算	
事業コスト	11 事業費 (a)	千円	7,017	7,019	7,016	7,024	
	主な事業費内訳	販路開拓支援事業	千円	7,000	7,000	7,000	7,000
			千円				
			千円				
			千円				
	財源内訳	国・府支出金	千円				
		受益者負担金(使用料、手数料等)	千円				
		市債	千円				
		その他()	千円				
		一般財源	千円	7,017	7,019	7,016	7,024
12	人件費 (b)	千円	1,640	1,640	984	810	
13	総コスト(c)=(a)+(b)	千円	8,657	8,659	8,000	7,834	

令和元年度 事務事業総点検シート(2)

事務事業名	販路開拓支援事業	シート番号	15-07
-------	----------	-------	-------

≪Ⅳ. 評価(測定・分析)≫

ロジックモデルの考え方



[14]平成30年度実績の欄に定性的・定量的情報も含め、活動・結果・成果について具体的に記載

[15]または[16]に定量的な指標、または定性的な目標を記載

【達成率に基づいた評価基準】

評価	達成率
大変良い	120%以上
良い	100%以上120%未満
普通	80%以上100%未満
少し悪い	60%以上80%未満
悪い	60%未満

事業の活動内容や成果

平成30年度実績								
活動実績と成果	14	<p>堺市内の中小企業等への販路開拓支援として、大きく3つの事業を展開した。商談会事業では、逆マッチング型商談会を2回開催したことに加えてミニ展示会・自社商品PRコーナー等を拡充することで、より多くの企業ニーズに対応する支援を行い、成約件数21件が確認できた。企業コラボレーション促進支援事業では、「堺技衆」認証企業を中心に各種講演会やPRブース出展等を積極的に行い、ブランドイメージの向上につとめた。また、セミナー事業では先進IT技術を中心に商談成約率向上やプレスリリースノウハウ等、多様なテーマを学ぶことで、販路開拓・販売促進の可能性を拡げることができた。</p>						
	15	指標名	単位	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	
		商談会来場企業数	社	目標値	300	300	300	300
				実績値	396	371	323	
				達成率	132%	124%	108%	
				評価	大変良い	大変良い	良い	
		算出方法・設定根拠など		事業実施初年度想定(大手流通業者(買手)20社×15社=300社)				
	16	指標名	単位	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度	
		商談会来場企業の満足度	%	目標値	80	80	80	80
				実績値	73	77	82	
				達成率	91%	96%	103%	
				評価	普通	普通	良い	
		算出方法・設定根拠など		実績: 来場企業アンケートにおける「良かった」「まあ良かった」の割合の合計				

業績の分析

17	<p>目標を達成できた、または達成できなかった要因についての分析 (その他、関連情報に基づいた分析)</p>
	<p>本事業は、市内中小企業にとって普段あまり商談機会のない大手流通業者との商談や出展企業のニーズを把握することができるなどメリットが多いこと、また、アンケート調査などにより状況を把握し、事業を改善していることから、評価指標の目標を概ね達成している。</p>

【分析のチェックポイント】

- 事業の達成度はどうでしたか。
- 5W2Hを踏まえて、実施過程に問題はありませんでしたか。
- 資源投入は適切でしたか。
- 事前想定できない外的要因の影響はありませんでしたか。
- 事業の有効性は高いですか。低いですか。