

施策名：商業の活性化とサービス産業の革新

事業名	担当課・室名	ページ
がんばる商店街総合支援事業	商業・サービス業振興課	2 / 5
域外消費獲得支援事業	商業・サービス業振興課	3 / 5
県産品販路開拓支援事業	商業・サービス業振興課	4 / 5
フラッグショップ活用推進事業	商業・サービス業振興課	5 / 5

事務事業評価調査

(事業実施年度：平成27年度)

(評価実施年度：平成28年度)

別紙2-4

事業名	がんばる商店街総合支援事業		事業期間	平成27年度～平成29年度		政策区分	多様な仕事を創出する産業の振興と人材の確保
				施策区分	商業の活性化とサービス産業の革新		
総合評価	B	継続・見直し	事業実施課(室)名	商業・サービス業振興課	評価者	商業・サービス業振興課長 森山 成夫	

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	商店街全体の商業集積としての魅力の向上を図るためには、商店街で開催するイベントなどを個店の売上増につなげる取組や繁盛店を増やすための取組が求められている。	事業の目的	商店街が行う個店の売上増につなげるための取組に対して市町村と一体となって支援する。
-------	---	-------	---

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容	事業実施年度における効率化の取組状況	コスト	26年度(決算)	27年度(決算)	28年度(予算)
①商店街回遊促進事業 回遊性向上や滞在時間延長につながる社会的課題に対応した施設等の整備を助成(2ヶ所) ②商店街活性化支援事業 店舗の売上向上につながるイベントや、商店街の体質強化に資する取組等を助成(7ヶ所) ③個店の魅力アップ事業 商店街がアドバイザーを招へいして実施する研修を助成(2地区) ④芸術文化ゾーン連携強化事業 県立美術館の企画展に合わせて商店街が行うイベント等を助成(大分市中心部)	・従前の商店街施策の直接補助を見直し、原則、市町村への間接補助としたことで歳出を抑制	総コスト		34,607	34,951
		事業費		9,607	9,951
		(うち一般財源)		6,607	9,951
		人件費		25,000	25,000
		職員数(人)		2.50	2.50

活動指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(29年度)	評価	今後の課題	
								目標値	実績値
	補助事業実施主体件数(件)	目標値		12	10	10	b	・魅力ある商店街及び繁盛店を増やす取組の推進	
		実績値		12					
		達成率		100.0%					
	個店の魅力アップ事業アドバイザー派遣事業参加店舗数(店舗)	目標値		36	36	36			
		実績値		29					
		達成率		80.6%					

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(29年度)	評価	事業の成果	
								目標値	実績値
	補助事業数値目標達成件数(件)	目標値		10	10	10	a	・補助事業の実施にあたり、事業実施主体自らが売上増などの数値目標を設定し商店街の魅力の向上を図った結果、商店街での回遊性の促進や個店の売上増につなげる取組を推進できた。	
		実績値		9					
		達成率		90.0%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
今後の事業方針 ・地元市町村と連携して、消費者ニーズにマッチした個性的な商店街活動の推進や魅力ある個店づくりを支援				

事務事業評価調査

(事業実施年度：平成27年度)

別紙2-4

(評価実施年度：平成28年度)

事業名	域外消費獲得支援事業		事業期間	平成27年度～平成28年度	政策区分	多様な仕事を創出する産業の振興と人材の確保
総合評価	A	継続・見直し	事業実施課(室)名	商業・サービス業振興課	施策区分	商業の活性化とサービス産業の革新
					評価者	商業・サービス業振興課長 森山 成夫

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	ネット通販市場は拡大しているものの、通販ウェブサイトの運営に要する手間やコスト等の問題により、事業者の多くが利益を上げられていない。 外国人観光客の消費拡大が期待される中、県内の免税店数はまだ少なく、消費を取り込む環境が整っていない。	事業の目的	域外の需要を取り込むため、地域資源を活用した県産品のブラッシュアップを進め、通販の手法を活用した売れる仕組の構築を図る。 近年増加している外国人旅行者の消費を取り込むため、消費免税対応研修会を開催するとともに、免税手続に必要な機器の導入等を支援し、免税店の増加を図る。
-------	--	-------	---

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容	事業実施年度における効率化の取組状況	コスト	26年度(決算)	27年度(決算)	28年度(予算)
①通販対応商品づくり・販路拡大対策事業 通販の仕組や成功事例、売れる商品づくりや売り方を学ぶための「通販道場」の開催(H27:2ヶ所12回)、ワークショップの開催(H27:2ヶ所6回、H28:2ヶ所10回) 世界農業遺産・国東半島宇佐地域の地域産品を販売するためのウェブサイトを開設 ②免税店拡大支援事業 外国人観光客の接遇及び消費免税手続きに関する研修会の開催(6地域19回) 免税申請システム等設備導入の支援(18店舗)	・市町村、商工団体と連携し「通販道場」への参加者を発掘 ・市町村、観光協会、商工団体等と連携し、研修会への参加者を発掘	総コスト		23,977	6,164
		事業費		20,977	3,164
		(うち一般財源)			3,164
		人件費		3,000	3,000
		職員数(人)		0.30	0.30

活動指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(28年度)	評価	今後の課題	
								目標値	実績値
ワークショップの開催数(回)	目標値			6	10		a	新たなワークショップ参加者と出品事業者の発掘	
	実績値			6					
	達成率			100.0%					
ワークショップの参加者数(社)	目標値			30	50		a	新たなワークショップ参加者と出品事業者の発掘	
	実績値			38					
	達成率			126.7%					

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(28年度)	評価	事業の成果	
								目標値	実績値
通販ウェブサイトへの出品数(品)	目標値			100	150		a	ワークショップを受講した事業者が、商品のブラッシュアップ等を行い通販ウェブサイトへ出品することができた。	
	実績値			107					
	達成率			107.0%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	---------------	--------	----

今後の事業方針

- ・新商品開発、売れる商品づくりのため、少人数で具体的な商品開発指導を受ける個別研修(相談会)を実施
- ・免税店開設支援事業については、一定の成果が得られたため平成27年度で終了

事務事業評価調査

(事業実施年度：平成27年度)

(評価実施年度：平成28年度)

別紙2-4

事業名	県産品販路開拓支援事業		事業期間	昭和30年度～平成	年度	政策区分	多様な仕事を創出する産業の振興と人材の確保
総合評価	A	継続・見直し	事業実施課(室)名	商業・サービス業振興課		施策区分	商業の活性化とサービス産業の革新
						評価者	商業・サービス業振興課長 森山 成夫

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	県産品の大都市圏への販路開拓・拡大を図るためには、新たな商圏にチャレンジする生産者の意欲を醸成するとともに、マーケットが求める質と量に対応できる生産者を育成することが課題となっている。	事業の目的	大都市圏を中心に、県産品(加工食品等)の販路開拓・拡大を図る。
-------	--	-------	---------------------------------

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容		事業実施年度における効率化の取組状況		コスト	26年度(決算)	27年度(決算)	28年度(予算)
①県産品求評・商談会開催 県内外の百貨店やスーパー等のバイヤーを招聘した県産品求評・商談会の開催(年1回) ②百貨店・スーパーとの連携事業 スーパー等が実施する大分県フェアの事前商談会開催と販売促進支援(3社) 委託先：(公社)大分県物産協会 ③イメージアップ事業 坐来大分を活用した県産品の情報発信のためのワークショップの開催		・商工団体、金融機関、民間企業等と連携し、商談会への新規参加者を発掘	総コスト	38,756	21,031	21,817	
			事業費	13,756	6,031	6,817	
			(うち一般財源)	13,756	6,031	6,817	
			人件費	25,000	15,000	15,000	
			職員数(人)	2.50	1.50	1.50	

活動指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(年度)	評価	今後の課題
	県産品求評・商談会出展事業者数(社) (H28～ターゲット別マッチング商談会)	目標値	74	74	80			
	実績値	76	73					
	達成率	102.7%	98.6%					
大分県フェア事前商談会の参加者数(社)	目標値	98	98	98				
	実績値	76	114					
	達成率	77.6%	116.3%					

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(年度)	評価	事業の成果
	県産品求評・商談会での商談件数(件) (H28～ターゲット別マッチング商談会)	目標値	180	180	240			
	実績値	241	244					
	達成率	133.9%	135.6%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	---------------	--------	----

今後の事業方針

- ・大都市圏バイヤーと県内メーカーとの適切なマッチングによる商談成約率の向上を図るため「県産品求評・商談会」に替えて「ターゲット別マッチング商談会」を開催
- ・新規大分県フェア獲得に向けた活動
- ・商工団体、金融機関等との連携による、県内事業者に対する商品づくりレベルの底上げ

事務事業評価調書

(事業実施年度：平成27年度)

(評価実施年度：平成28年度)

別紙2-4

事業名	フラッグショップ活用推進事業		事業期間	平成18年度～平成	年度	政策区分	多様な仕事を創出する産業の振興と人材の確保
総合評価	C	継続・見直し	事業実施課(室)名	商業・サービス業振興課		施策区分	商業の活性化とサービス産業の革新
						評価者	商業・サービス業振興課長 森山 成夫

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	首都圏における県産品などの認知度が低く、販路などが開拓されにくいいため、坐来大分が首都圏における県内情報発信や県産品評価収集の拠点となっている。	事業の目的	おおいたブランドの確立、大分の素材を生かした魅力ある商品開発、農林水産物及び加工品の販路拡大並びに挑戦する人材の育成のため、レストラン・物販・観光情報を一体的に扱う首都圏フラッグショップとしての機能を活かし、各施策実現のための拠点として活用する。
-------	--	-------	---

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容	事業実施年度における効率化の取組状況	コスト	26年度(決算)	27年度(決算)	28年度(予算)
①総合連絡調整事業 運営等に関する協議(16件) ②広報・情報発信事業 インターネット等を活用した大分情報の発信等(180件) ③物産・人材育成事業 県産食材調査や生産現場指導等(6回) ④運営事業 行政目的達成のために設置したショップの家賃負担	・広報・情報発信事業において、地域フェア開催時期を地元食材の旬の時期に合わせるによりPR効果を改善	総コスト	68,500	48,509	49,317
		事業費	56,500	36,509	37,317
		(うち一般財源)	56,500	36,509	37,317
		人件費	12,000	12,000	12,000
		職員数(人)	1.20	1.20	1.20

活動指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(年度)	評価	今後の課題
	情報誌等掲載回数(回) 坐来大分のレストラン等を活用したイベント回数(回)	目標値		125	125	105		
実績値			102	94				
達成率			81.6%	75.2%				
目標値			20	20	20			
実績値			20	20				
達成率			100.0%	100.0%				

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	26年度	27年度	28年度	最終達成(年度)	評価	事業の成果
	坐来大分のレストラン・ディナー来客数(人)	目標値		10,000	10,000	10,000		
実績値			9,106	10,072				
達成率			91.1%	100.7%				

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	---------------	--------	----

今後の事業方針

・坐来大分の強みである「語り部機能」の深化、坐来大分ブランドの活用による情報発信機能の強化