

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	1 / 4
サービス産業生産性向上支援事業(生産性向上仕事の間創出事業)	商業・サービス業振興課	2 / 4
県産品販路開拓支援事業	商業・サービス業振興課	3 / 4
フラッグショップ活用推進事業	商業・サービス業振興課	4 / 4

事務事業評価調書

(事業実施年度：平成28年度)

(評価実施年度：平成29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	地域の商業集積であり、コミュニティとしての機能を有する商店街の維持・発展を図るためには、回遊性の向上や賑わいづくりのためのイベント、核となる繁盛店の育成などが必要である。	事業の目的	地域商店街の活性化や個店の魅力向上を図るため、市町村と一体となって商店街の取組を支援する。
-------	---	-------	---

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容	番号	主な活動の予算額	コスト	27年度(決算)	28年度(決算)	29年度(予算)
①商店街活性化支援事業 商店街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(10ヶ所) ②個店の魅力アップ事業 各個店の課題解決のため、専門アドバイザーによる店づくり研修を助成(4ヶ所、20店舗) ③商店街回遊促進事業 社会的課題に対応した回遊性向上や滞在時間の延長につながる施設等の整備を助成(3ヶ所)	①	4,730	総コスト	34,607	22,345	24,469
	②	2,000	事業費	9,607	7,345	9,469
	③	1,000	(うち一般財源)	6,607	7,345	9,469
	④		人件費	25,000	15,000	15,000
	計	7,730	職員数(人)	2.50	1.50	1.50

活動指標	指標名(単位)						達成度	指標名(単位)						達成度	評価割合	評価
	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(29年度)	評価割合		達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(29年度)	評価割合			
商店街活性化支援事業補助事業実施主体件数(件)	目標値	7	10	10	10	61%	商店街回遊促進事業補助事業実施主体件数(件)	目標値	2	3	3	3	13%	b		
	実績値	7	10					実績値	2	3						
	達成率	100.0%	100.0%					達成率	100.0%	100.0%						
	目標値	36	36	18	18	26%		目標値								
	実績値	29	20					実績値								
	達成率	80.6%	55.6%					達成率								

評価割合の合計は、端数処理上100%にならない場合があります。

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(29年度)	評価	事業の成果
商店街活性化支援事業及び商店街回遊促進事業で設定した目標を達成した補助事業件数(件)	目標値		10	13	13	13	a	事業実施主体自らが売上増などの数値目標を設定し、商店街の魅力向上を図った結果、商店街の回遊性促進や個店の売上増につながった。 ※個店の魅力アップ事業は、売上増加率調査が事業実施の1年後となるため成果指標の数値から除外
	実績値		9	13				
	達成率		90.0%	100.0%				

[4. 今後の課題と方向性等]

今後の課題	今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
<ul style="list-style-type: none"> 地元市町村との連携 商店街の核となる魅力的な個店の育成 商店街の組織力向上 	今後の事業方針 <ul style="list-style-type: none"> 域内外からの消費を取り込めるよう、消費者ニーズにマッチした個性的な商店街活動や魅力ある個店づくりを市町村と連携して支援 個店の魅力アップ事業は、店づくりの基礎研修と商店街のリーダー育成研修という二本立ての研修体系から、参加店舗数を絞り込み、個店の経営課題に対応し売上向上に直結する実践的な専門研修に組替え 				

事務事業評価調査

(事業実施年度：平成28年度)

(評価実施年度：平成29年度)

繰越がある場合用

別紙2-4

事業名	サービス産業生産性向上支援事業 (生産性向上仕事の場合創出事業)		事業期間	平成28年度～平成30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			
	B			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		
総合評価	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	サービス産業は大分県経済の内、事業所数で8割、従業者数で7割を占める重要な産業であるが、その生産性は製造業等に比べ相対的に低い状況にある。中でも県の主要産業である観光関連の宿泊業・飲食サービス業の生産性は他のサービス産業と比較して1/2程度である。	事業の目的	宿泊業を中心とした観光関連産業を対象として、労働生産性の向上を図る。
-------	--	-------	------------------------------------

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容	番号	主な活動の予算額	コスト	27年度(決算)	28年度(決算)	29年度(予算)
①サービス工学活用生産性向上調査研究事業(委託先：(国研)産業技術総合研究所) データに基づく生産性の向上を図るための宿泊業者の意識・実態調査及び実証事業	①	19,253	総コスト		44,477	32,477
	②	6,460	事業費		29,477	17,477
	③	5,649	(うち一般財源)			8,739
	④	813	(うち繰越額)		29,477	
④サービス産業生産性向上セミナー開催事業 観光関連産業に携わる企業、団体等を対象に、生産性向上についての意識啓発セミナーを開催	計	32,175	人件費		15,000	15,000
			職員数(人)		1.50	1.50

活動指標	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(30年度)	評価割合	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(30年度)	評価割合	評価
実証事業実施箇所数(箇所)	目標値			2			60%	補助件数(件)	目標値		5	5	5	18%	b
	実績値			2					実績値		3				
	達成率			100.0%					達成率		60.0%				
人材育成講座参加者数(人)	目標値			30	30	30	20%	セミナー参加者数(人)	目標値		80	80	80	3%	
	実績値			21					実績値		90				
	達成率			70.0%					達成率		112.5%				

評価割合の合計は、端数処理上100%にならない場合があります。

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(30年度)	評価	事業の成果
県の施策により1人当たり労働生産性が前年度比2%以上向上したサービス産業関連企業数(社)	目標値			36	39	42	a	新たに観光関連産業を対象とした生産性向上に関するセミナーや研修を開催し、意識啓発や人材育成を図った。また、企業グループによる自主的な生産性向上の取組に対して支援を行い、各企業における生産性向上に対する意欲醸成と取組への参画を推進できた。
	実績値			57				
	達成率			158.3%				

[4. 今後の課題と方向性等]

今後の課題	今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
<ul style="list-style-type: none"> 県内企業の生産性向上に対する意識は依然として低く、人材育成講座への参加者数や補助金の活用について、目標値を達成することができなかった。 観光関連産業以外の産業における生産性向上の取組促進が必要 	今後の事業方針 <ul style="list-style-type: none"> 引き続き、経営者等に対する効果的な意識啓発に取り組むとともに、講座内容の充実と講座で習得したスキルの実践を企業へ働きかけることにより、補助金の活用を促進 他の産業での生産性向上の取組促進の方策について検討 				

事務事業評価調書

(事業実施年度：平成28年度)

(評価実施年度：平成29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	
				施策区分	商業の活性化とサービス産業の革新			
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		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	県産品の販路の開拓と拡大を図るため、生産者の新たな商圏にチャレンジする意欲醸成や大都市圏のマーケットが求める質と量に対応した商品づくりの促進が課題となっている。	事業の目的	県産品の積極的なPRと情報発信を行うとともに、都市圏のバイヤーとのマッチングを支援することにより、県産品の販路開拓・拡大及び定番化を図る。
-------	--	-------	---

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容	番号	主な活動の予算額	コスト	27年度(決算)	28年度(決算)	29年度(予算)
①県産品マッチング推進事業 県産品の販路拡大のため、ターゲット別マッチング商談会を開催(年4回)	①	3,721	総コスト	21,031	20,349	35,469
②販売促進イベント開催支援事業 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	②	1,812	事業費	6,031	5,349	10,469
③イメージアップ事業 坐来大分による、県産品の情報発信のためのワークショップの開催	③	1,284	(うち一般財源)	6,031	5,349	10,469
	④		人件費	15,000	15,000	25,000
	計	6,817	職員数(人)	1.50	1.50	2.50

活動指標	指標名(単位)		達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(年度)	評価割合	指標名(単位)		達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(年度)	評価割合	評価
	ターゲット別マッチング商談会延べ出展事業者数(社) (27年度は求評・商談会)		目標値	74	80	80			55%	ワークショップ開催数(回)		目標値	4	4	4		
		実績値	73	109							実績値	2	4				
		達成率	98.6%	136.3%							達成率	50.0%	100.0%				
大分県フェア事前商談会の参加者数(社)		目標値	98	98	98			27%			目標値						
		実績値	114	85							実績値						
		達成率	116.3%	86.7%							達成率						

評価割合の合計は、端数処理上100%にならない場合があります。

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(年度)	評価	事業の成果	
ターゲット別マッチング商談会での商談件数(件) (27年度は求評・商談会)	目標値		180	240	240		a	東京・大阪等の都市圏や県内から37社、56名のバイヤーと県内延べ109社の食品関係事業者が参加して実施した「ターゲット別マッチング商談会」では、県産品の販路開拓ならびに商品改良に向けた意見を得ることができた。また、イオンやボンラパスの大分県フェアでは、事業者へ消費者の反応を直接知る機会を提供できた。	
	実績値		244	326					
	達成率		135.6%	135.8%					

[4. 今後の課題と方向性等]

今後の課題	今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
<ul style="list-style-type: none"> 大分県フェア事前商談会参加者数の増 商談会における成約率の向上 マーケットに対応した商品づくりの支援 	今後の事業方針 <ul style="list-style-type: none"> 事前商談会参加者数を増やすため、(公社)大分県物産協会と連携を強化し、新規の参加企業を開拓 成約率向上のため、効率的な商談を可能とするFCP商談会・展示会シートの普及と導入研修を実施 マーケットに対応した商品づくりを支援するため、マッチング商談会後の専門家派遣と商品のブラッシュアップ 				

事務事業評価調書

(事業実施年度：平成28年度)

別紙2-4

(評価実施年度：平成29年度)

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	
				施策区分	商業の活性化とサービス産業の革新	
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	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をはじめ観光など県内の情報発信の拠点として、フラッグショップ「坐来大分」を設置しているが、まだまだ県産品などの認知度向上と販路拡大を図る余地がある。	事業の目的	レストラン・物販・観光情報を一体的に扱う「坐来大分」のフラッグショップ機能を活かし、おおいたブランドの確立と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を図る。
-------	--	-------	--

[2. 事業内容]

(単位：千円)

活動名及び活動内容	番号	主な活動の予算額	コスト	27年度(決算)	28年度(決算)	29年度(予算)
①運営事業 フラッグショップ「坐来大分」の運営、市町村のPRイベント等でのレストランの活用等	①	31,403	総コスト	48,509	48,464	48,279
②物産・人材育成事業 スタッフによる県産食材調査、生産者への助言、スタッフの語り部としてのレベルアップ研修等 委託先：大分ブランドクリエイティブ(株)	②	3,130	事業費	36,509	36,464	36,279
③広報・情報発信事業 坐来10周年記念謝恩会、インターネット等を活用した大分情報の発信等 委託先：大分ブランドクリエイティブ(株)	③	2,200	(うち一般財源)	36,509	36,464	36,279
	④		人件費	12,000	12,000	12,000
	計	36,733	職員数(人)	1.20	1.20	1.20

活動指標	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(年度)	評価割合	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29年度	最終達成(年度)	評価割合	評価
	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	20	20	20				85%	情報誌等掲載回数(回)	目標値	125	105	100	
	実績値	20	24					実績値	94	92					
	達成率	100.0%	120.0%					達成率	75.2%	87.6%					
県産食材使用品目数(品)	目標値	150	150	150			9%	目標値							
	実績値	159	171					実績値							
	達成率	106.0%	114.0%					達成率							

評価割合の合計は、端数処理上100%にならない場合があります。

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	27年度	28年度	29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	10,050			a	運営会社の中堅調理人が年度内に3名退職し、サービスの質を維持するため受客制限を約4ヶ月間(H28.9~11月、H29.3月)行ったため目標値に達しなかった。
	実績値	10,072	9,544					
	達成率	100.7%	95.4%					

[4. 今後の課題と方向性等]

今後の課題	今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
<ul style="list-style-type: none"> 坐来大分のスタッフ体制の充実 新規顧客の開拓 活用イベントの誘致 生産者への評価、フィードバックが不足 情報発信力の向上 	今後の事業方針 <ul style="list-style-type: none"> 坐来大分の調理人採用と安定確保等の検討、スタッフのレベルアップ レストランを活用した食材商談会や出張販売等による県産品の販路拡大 市町村等によるランチイベントや旅行会社へのPRイベントの誘致 食材の求評結果やお客様の声を生産者にフィードバックし、市場ニーズにあった商品開発等を支援 ホームページやFacebook、マスコミへの露出などを活用した大分県情報の発信拡大 				