

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 | 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29年度)

(評価実施年度：平成30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 | A 終了          |  | 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 佐藤 仁     |  |  |  |

## [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課題となっている。 | 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      | 28年度(決算) | 29年度(決算) | 30年度(予算) |
|---|----|----------|----------|----------|----------|----------|
| ①商店街活性化支援事業<br>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(9ヶ所)<br>②商店街回遊促進事業<br>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(2ヶ所)<br>③個店の魅力アップ事業<br>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(2ヶ所、17店舗) | ①  | 5,500    | 総コスト     | 22,345   | 20,400   |          |
|   | ②  | 1,500    | 事業費      | 7,345    | 5,400    |          |
|   | ③  | 1,000    | (うち一般財源) | 7,345    | 5,400    |          |
|   | ④  |          | 人件費      | 15,000   | 15,000   |          |
|   | 計  | 8,000    | 職員数(人)   | 1.50     | 1.50     |          |

| 活動指標                   | 指標名(単位)                 | 達成度 | 28年度   | 29年度   | 30年度   | 最終達成(29年度) | 評価割合 | 指標名(単位) | 達成度                           | 28年度  | 29年度  | 30年度 | 最終達成(29年度) | 評価割合 | 評価  |   |  |
|------------------------|-------------------------|-----|--------|--------|--------|------------|------|---------|-------------------------------|-------|-------|------|------------|------|-----|---|--|
|                        | 商店街活性化支援事業補助事業実施主体件数(件) | 目標値 |        | 10     | 9      |            |      | 69%     | 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    | 18   |            |      | 13% | a |  |
| 実績値                    |                         |     | 10     | 9      |        |            | 実績値  |         |                               | 20    | 17    |      |            |      |     |   |  |
| 達成率                    |                         |     | 100.0% | 100.0% |        |            | 達成率  |         |                               | 55.6% | 94.4% |      |            |      |     |   |  |
| 商店街回遊促進事業補助事業実施主体件数(件) |                         | 目標値 |        | 3      | 2      |            |      | 19%     |                               | 目標値   |       |      |            |      |     |   |  |
|                        |                         | 実績値 |        | 3      | 2      |            |      |         |                               | 実績値   |       |      |            |      |     |   |  |
|                        |                         | 達成率 |        | 100.0% | 100.0% |            |      |         |                               | 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 | 28年度   | 29年度  | 30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     |     | 13     | 11    |      |            | 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。<br>※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     |     | 13     | 10    |      |            |    |   |
|  | 達成率     |     | 100.0% | 90.9% |      |            |    |   |

## [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 |
| ・商店街の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を実施し、一定の効果があつたものの、国民文化祭おおい2018、全国障害者芸術・文化祭大分大会、ラクビーワールドカップ2019 <sup>TM</sup> 日本大会等の大規模イベントを控え、インバウンドをはじめ域外からの多数の誘客の受け皿が必要 | 今後の事業方針<br>・本事業は終了。<br>・新たに、地域住民の生活を支える商店街の取組に対する支援に加え、国内外からの観光客をターゲットにした外需獲得型の商店街に対して重点的に支援(域外消費型商店街等支援事業) |    |        |        |    |

# 事務事業評価調書

(事業実施年度：平成29年度)

(評価実施年度：平成30年度)

別紙2-4

|      |                 |  |        |               |             |      |                       |  |  |  |
|------|-----------------|--|--------|---------------|-------------|------|-----------------------|--|--|--|
| 事業名  | サービス産業生産性向上支援事業 |  | 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 |  |  |  |
|      |                 |  |        |               |             | 施策区分 | 商業の活性化とサービス産業の革新      |  |  |  |
| 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 | 評価者  | 商業・サービス業振興課長 佐藤 仁     |  |  |  |

## [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ため、意識啓発、宿泊業の経営人材・現場リーダーの育成、企業の業務効率化、付加価値向上の取組を支援する。 |
|-------|--|-------|--|

## [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      | 28年度(決算) | 29年度(決算) | 30年度(予算) |
|--|----|----------|----------|----------|----------|----------|
| ①サービス産業生産性向上人材育成事業(委託先：(株)旅館総合研究所)<br>ア 宿泊業の次期経営者等を対象に、宿泊業経営に必要な知識やノウハウを学ぶ講座を開催<br>イ 宿泊施設の従業員等を対象に、「カイゼン」の取組を実践を通じて習得<br>②サービス産業生産性向上促進事業<br>生産性向上に向けた取組を行う企業に対して助成(5ヶ所)<br>③サービス産業生産性向上セミナー開催事業<br>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 | ①  | 8,340    | 総コスト     | 20,349   | 27,965   | 32,201   |
|  | ②  | 8,000    | 事業費      | 29,477   | 12,965   | 17,201   |
|  | ③  | 469      | (うち一般財源) | 0        | 8,797    | 12,853   |
|  | ④  |          | 人件費      | 15,000   | 15,000   | 15,000   |
|  | 計  | 16,809   | 職員数(人)   | 1.50     | 1.50     | 1.50     |

| 活動指標    | 指標名(単位)         | 達成度 | 28年度  | 29年度  | 30年度 | 最終達成(30年度) | 評価割合 | 指標名(単位) | 達成度         | 28年度   | 29年度  | 30年度 | 最終達成(30年度) | 評価割合 | 評価 |
|---------|-----------------|-----|-------|-------|------|------------|------|---------|-------------|--------|-------|------|------------|------|----|
|         | 経営人材育成講座参加者数(人) | 目標値 |       | 30    | 30   | 100        | 100  | 50%     | セミナー参加者数(人) | 目標値    | 80    | 80   | 80         | 80   |    |
| 実績値     |                 |     | 21    | 19    |      |            | 実績値  |         |             | 90     | 79    |      |            |      |    |
| 達成率     |                 |     | 70.0% | 63.3% |      |            | 達成率  |         |             | 112.5% | 98.8% |      |            |      |    |
| 補助件数(件) | 目標値             |     | 5     | 8     | 8    | 8          | 48%  |         | 目標値         |        |       |      |            |      |    |
|         | 実績値             |     | 3     | 5     |      |            |      |         | 実績値         |        |       |      |            |      |    |
|         | 達成率             |     | 60.0% | 62.5% |      |            |      |         | 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 | 28年度 | 29年度   | 30年度 | 最終達成(30年度) | 評価 | 事業の成果   |
|--|---------|-----|------|--------|------|------------|----|---|
| 県の施策を活用した企業のうち、1人当たりの労働生産性が前年度比2%以上向上した企業割合(%) | 目標値     | -   |      | 80.0   | 80.0 | 80.0       | a  | 経営人材育成講座に加え、現場リーダー育成講座を実施し、宿泊業における各部門の人材育成を図った。また、人材育成講座を受講した企業の生産性向上の取組に対して支援を行い、主に業務効率化の取組を推進できた。 |
|  | 実績値     | -   |      | 87.5   |      |            |    |   |
|  | 達成率     | -   |      | 109.4% |      |            |    |   |

## [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 |
|--|--|----|--------|--------|----|
| ・小規模事業所は人的余裕がなく、受講希望があっても、長期にわたる人材育成講座へ参加が困難<br>・国民文化祭おおい2018、全国障害者芸術・文化祭大分大会、ラグビーワールドカップ2019™日本大会等の大規模イベントを控え、観光誘客による県経済への波及効果の拡大を高めるため、付加価値向上の取組を加速することが必要 | 今後の事業方針<br>・経営人材育成講座は小規模事業者が受講しやすいよう、カリキュラムの見直し及び地域開催により経営者の移動負担、拘束時間を軽減し受講を促進<br>・補助金は、比較的着手しやすく、効果も見えやすい「業務効率化」に特化し、「付加価値向上」は新規事業(観光関連産業消費拡大支援事業)で支援 |    |        |        |    |

# 事務事業評価調書

(事業実施年度：平成29年度)

別紙2-4

(評価実施年度：平成30年度)

|      |             |               |           |              |  |      |                       |  |  |  |
|------|-------------|---------------|-----------|--------------|--|------|-----------------------|--|--|--|
| 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 | <b>A</b>    | <b>継続・見直し</b> | 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 佐藤 仁     |  |  |  |

## [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 | 県産品の販路開拓・拡大及び定番化を図るため、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。 |
|-------|--|-------|---|

## [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      | 28年度(決算) | 29年度(決算) | 30年度(予算) |
|---|----|----------|----------|----------|----------|----------|
| ①販売促進イベント開催支援事業<br>スーパー等が実施する大分県フェアの事前商談会開催(2回)、販売促進支援(3社)及び工芸品展示販売<br>委託先：(公社)大分県物産協会、(公財)日田玖珠地域産業振興センター | ①  | 4,027    | 総コスト     | 20,349   | 25,077   | 23,463   |
| ②県産品マッチング推進事業<br>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(2回)  | ②  | 2,698    | 事業費      | 5,349    | 10,077   | 8,463    |
| ③県産品イメージアップ推進事業<br>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(6回)及び県産品の出張販売<br>委託先：大分ブランドクリエイト(株)                      | ③  | 1,738    | (うち一般財源) | 5,349    | 10,077   | 8,463    |
|   | ④  |          | 人件費      | 15,000   | 15,000   | 15,000   |
|   | 計  | 8,463    | 職員数(人)   | 1.50     | 1.50     | 1.50     |

| 活動指標                      | 指標名(単位)             | 達成度    | 28年度   | 29年度 | 30年度 | 最終達成(年度) | 評価割合 | 指標名(単位) | 達成度           | 28年度   | 29年度 | 30年度 | 最終達成(年度) | 評価割合 | 評価 |
|---------------------------|---------------------|--------|--------|------|------|----------|------|---------|---------------|--------|------|------|----------|------|----|
|                           | 大分県フェア事前商談会の参加者数(社) | 目標値    | 98     | 98   | 100  |          |      | 48%     | ワークショップ開催数(回) | 目標値    | 4    | 4    | 4        |      |    |
|                           | 実績値                 | 85     | 87     |      |      |          |      | 実績値     | 4             | 6      |      |      |          |      |    |
|                           | 達成率                 | 86.7%  | 88.8%  |      |      |          |      | 達成率     | 100.0%        | 150.0% |      |      |          |      |    |
| ターゲット別マッチング商談会延べ出展事業者数(社) | 目標値                 | 80     | 80     | 80   |      |          | 32%  | 目標値     |               |        |      |      |          |      |    |
|                           | 実績値                 | 109    | 83     |      |      |          |      | 実績値     |               |        |      |      |          |      |    |
|                           | 達成率                 | 136.3% | 103.8% |      |      |          |      | 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    | 28年度   | 29年度 | 30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) | 目標値     | 240    | 240    | 240  |      |          | a  | 東京・大阪等の都市圏や県内から34名のバイヤーと県内延べ83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     | 326    | 281    |      |      |          |    |   |
|                         | 達成率     | 135.8% | 117.1% |      |      |          |    |   |

## [4. 今後の課題と方向性等]

|  |  |    |               |        |    |
|--|--|----|---------------|--------|----|
| 今後の課題  | 今後の方向性   | 終了 | <b>継続・見直し</b> | 例外的に継続 | 廃止 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>大分県フェア事前商談会参加者数の増</li> <li>商談会における成約率の向上</li> <li>マーケットに対応した商品づくりの支援</li> </ul> | 今後の事業方針 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>マーケットに対応した商品づくりのため、おおいた食品産業企業会と連携して商品改良支援を実施</li> </ul> |    |               |        |    |

# 事務事業評価調書

(事業実施年度：平成29年度)

(評価実施年度：平成30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 |                   |
|      |                |        |              | 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>A</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 佐藤 仁 |

## [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 | おおい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ため、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用する。 |
|-------|--|-------|--|

## [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      | 28年度(決算) | 29年度(決算) | 30年度(予算) |
|---|----|----------|----------|----------|----------|----------|
| ①運営事業<br>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     | 49,317   | 47,803   | 48,257   |
| ②物産・人材育成事業<br>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<br>委託先：大分ブランドクリエイト(株) | ②  | 3,126    | 事業費      | 37,317   | 35,803   | 36,257   |
| ③広報・情報発信事業<br>インターネット等を活用した大分情報の発信等<br>委託先：大分ブランドクリエイト(株)                       | ③  | 1,750    | (うち一般財源) | 37,317   | 35,803   | 36,257   |
|   | ④  |          | 人件費      | 12,000   | 12,000   | 12,000   |
|   | 計  | 36,279   | 職員数(人)   | 1.20     | 1.20     | 1.20     |

| 活動指標         | 指標名(単位)                   | 達成度    | 28年度   | 29年度 | 30年度 | 最終達成(年度) | 評価割合 | 指標名(単位) | 達成度         | 28年度  | 29年度 | 30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   |          |      | 87%     | 情報誌等掲載回数(回) | 目標値   | 105  | 100  | 100      |      |    |
|              | 実績値                       | 24     | 22     |      |      |          |      | 実績値     | 92          | 60    |      |      |          |      |    |
|              | 達成率                       | 120.0% | 110.0% |      |      |          |      | 達成率     | 87.6%       | 60.0% |      |      |          |      |    |
| 県産食材使用品目数(品) | 目標値                       | 150    | 150    | 150  |      |          | 9%   | 目標値     |             |       |      |      |          |      |    |
|              | 実績値                       | 171    | 194    |      |      |          |      | 実績値     |             |       |      |      |          |      |    |
|              | 達成率                       | 114.0% | 129.3% |      |      |          |      | 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    | 28年度   | 29年度   | 30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・デイナー来客数(人) | 目標値     | 10,000 | 10,050 | 10,000 |      |          | a  | 年度当初は調理スタッフの不足により、稼働制限をしたものの、7月以降はスタッフ体制を整え、また市町村のふるさと納税返礼品と連携したこと等により、来客数は前年度比で400人増加し、首都圏における大分県の情報発信の拠点として活用できた。 |
|                       | 実績値     | 9,544  | 9,944  |        |      |          |    |   |
|                       | 達成率     | 95.4%  | 98.9%  |        |      |          |    |   |

## [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"> <li>坐来大分のスタッフ体制の充実</li> <li>新規顧客の開拓</li> <li>活用イベントの誘致</li> <li>生産者への評価、フィードバック</li> <li>情報発信力の向上</li> </ul> | 今後の事業方針 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul> |    |        |        |    |