

平成 28 年度 事務事業評価シート 【 事後評価 】

※色付きのセルのみ入力してください。また、行・列の挿入や削除は絶対に行わないでください。

会計	款	項	目	事業コード	事業名	
一般	07	01	02	178510	地元企業等連携・最終製品創出事業(繰越分)	
総合計画	重点戦略	人口減少対策				
	分野	しごと				
	政策	1-2	工業の振興			
	施策	1	技術力・経営力の向上			
目的	市内企業の収益力向上					
対象	地域ものづくり企業、地域工芸店、地域内立地大手スーパー等地元企業					
意図	売れるものを作り収益を上げる「ご当地日用品プロジェクト」の事業拡大、加速化の推進					
事業概要 …上記目的を実現するための事業手法を記載すること						
地域ものづくり企業や地域工芸店の「ご当地」性と大手企業の「デザイン力・販売力」を融合した全国に売れる日用品を創出する。						
1 マッチングにより成立した連携体による日用品の共同デザイン、試作費支援 2 連携自治体の取り組みで生まれた全国ご当地日用品の一括販路拡大に係るバイヤー委託費						
市民参画の有無 [無]						
市民協働の形態		共催		実行委員会・協議会		
		後援・協賛		事業協力・協定		
		○ 補助・助成		委託		
活動指標 (上記「事業概要」に対応)		単位	区分	27年度(実績)	28年度(実績)	29年度(計画)
① プレスト会参加企業数		社	計画	-	40	
			実績	-		
②			計画			
			実績			
③			計画			
			実績			
成果指標 (上記「意図」に対応)		単位	区分	27年度(実績)	28年度(実績)	29年度(計画)
① 新商品開発数		商品	目標	-	3	
			実績	-	6	
②			目標			
			実績			
③			目標			
			実績			
成果指標の達成度	目標値より高い		○	概ね目標値どおり		目標値より低い

成果指標の達成度の要因分析 (新規事業及び成果指標を変更した場合は、その成果指標を設定した考え方、目標値の根拠を記載)		
売れる商品開発件数が増加するほど、企業の収益力が向上する可能性が高まることから。		
目的妥当性	公共関与の妥当性	市内企業の収益力の向上につながる、単独企業で対応が難しい大手企業との連携による新商品開発の機会創出は、産業振興の観点から市として取り組むべきものと言える。
	○ 妥当である	
	見直し余地がある	
有効性	成果の向上余地	一度、大手企業と連携することにより、地元企業の技術・ノウハウが生かされ、次の仕事に繋がる可能性がある。また、レベルの高い企業との仕事を通じ、地元企業の意識高揚につながり、企業力の向上が期待される。
	○ 向上余地がある	
	向上余地がない	
効率性	事業費・人件費の削減余地	大手企業と地元企業がつながり、直接のやり取りが可能となれば、マッチングにかかる経費は不要となる。
	○ 事業費の削減余地がある	
	人件費の削減余地がある	
公平性	受益と負担の適正化余地	当該事業に関わった企業のみでの事業効果となっている。
	○ 受益機会の見直し余地がある	
	費用負担の見直し余地がある	
総合評価 …上記評価結果の総括		
市内企業4社において試作品開発に関する事業を実施し、6件の試作品が完成した。また、1社において販路拡大に関する事業を実施し、海外での販路の開拓に挑んだ。		

平成 28 年度 事業説明資料 【 事後評価 】

※色付きのセルのみ入力してください。また、行・列の挿入や削除は絶対に行わないでください。

会計	款	項	目	事業J-1*	事業名
一般	07	01	02	178510	地元企業等連携・最終製品創出事業(繰越分)

単位：千円

		27年度 決算額(A)	28年度 決算額(B)	29年度 現計予算額	決算額前年比 (B-A)
事業費		12,200千円 全額繰越	10,048		10,048
財 源 内 訳	国・県		10,048		10,048
	地方債				
	その他				
	一般財源				

事業期間	<input type="checkbox"/> 単年度繰返	<input checked="" type="checkbox"/> 期間限定	[平成 28 年度 ~ 平成 28 年度]
------	--------------------------------	--	-----------------------

部重点施策における目標

市内企業の競争力を高め、生産活動を活発にします

事業開始の背景・経緯

ものづくり産業における最終製品（メーカー）までの階層構造において、下位階層の企業の付加価値額は概ね小さいものとなっており、地域ものづくり企業や地域工芸店の「ご当地」性と大手企業の「デザイン力・販売力」を融合した全国に売れる日用品の創出が求められている。

事業概要

地域ものづくり企業や地域工芸店の「ご当地」性と大手企業の「デザイン力・販売力」を融合した全国に売れる日用品を創出する。

- 1 マッチングにより成立した連携体による日用品の共同デザイン、試作費支援
- 2 連携自治体の取り組みで生まれた全国ご当地日用品の一括販路拡大に係るバイヤー委託費

事業を展開する上での課題、留意事項 / 意見・要望等

【意見・要望】

- ◆市内製造業企業社長
ものを作ることは出来ても売ることが難しい。ものづくり支援のみならず、売り先などのバックアップ支援がほしい。
- ◆市内小売店経営社長
商工労政課でも市内企業を首都圏に売り込んでほしい。

担当部署 部名 商工観光部 課名 商工労政課 担当係長 薄衣 孝史 内線 388

(単位：千円)

《事業手法の詳細》…概略図による事業手法の詳細と事業費の内訳を記載すること。
【適宜、セルは結合して構わないが、結合した1つのセル内は1文章程度にとどめること。】

【事業内容詳細】

日用品メーカーと地域ものづくり企業とのマッチングや地域の技術、文化を活かした日用品を試作（補助対象は試作まで）し、量産後は、当該日用品メーカーの販売網や地域全国商材の販売網を活用して、ものづくり企業の受注を拡大していくもの。

【事業費内訳】

1 マッチングにより成立した連携体による日用品の共同デザイン、試作試作費、調整経費（旅費）等への支援

【19節】 7,132千円

- (1) モビコム㈱
 - ① 貴重品の盗難防止対策の小型RFIDチップの開発 1,291千円
 - ② レーザーセンサーを活用した人員や車両の計数システムの開発 2,118千円
- (2) ㈱マーマ食品
市内食品加工業者4社のコラボ企画商品の開発 39千円
- (3) ハコショウ食品工業㈱
市内産の食品（加工品）を活用した新幹線での酒肴の開発 184千円
- (4) ㈱コー・ワークス
 - ① 家庭を守るセキリリティ日用品（アプリ活用）等の開発 2,000千円
 - ② 家庭を守るセキリリティ日用品（マイクロ波対応）等の開発 1,500千円

2 連携自治体の取り組みで生まれた全国ご当地日用品の一括販路拡大に係るバイヤー委託費

【13節】 2,916千円

- (1) ヴィジョンクエスト㈱
㈱エーデルワインのニーズ調査を台湾で実施。