

# 局 施 策 評 価 票

平成 **21** 年度実施施策

A時点: -	B時点: -	C時点: 22. 7月

<b>局名</b>	<b>産業経済局</b>
-----------	--------------

<b>基本計画</b>	<b>柱</b>	アジアのなかで成長する	<b>担当局 / 総務担当課名</b>	産業経済局	産業政策課
	<b>大項目</b>	物流基盤を活かした国際ビジネスの振興			
	<b>取組みの方針</b>	アジアのゲートウェイ機能を活かした国際ビジネスの促進	<b>連絡先</b>	582 - 2299	

21年度計画

-2-(1)-

<b>施策名</b>	<b>地域企業の国際競争力の強化</b>
------------	----------------------

<b>施策の概要</b>	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	北九州貿易・投資ワンストップサービスセンター(KTIセンター)が有するマッチング、アドバイス、助成などの機能を活かし、地域企業のニーズを踏まえた国際ビジネスの機会提供を行うことにより、販路開拓、最適地調達など、企業の国際競争力の強化を図ります。
	その結果、実現を目指す取組みの方針名	アジアのゲートウェイ機能を活かした国際ビジネスの促進

成果指標 (上段:指標名、下段:指標設定の考え方)	現状値		計画	平成21年度		目標値	
	年度	平成20年度		年度	平成21~25年度	年度	平成21~25年度
外国企業との商談件数	年度	平成20年度	計画	1,500 件	年度	平成21~25年度	
地域企業と外国企業との商談は、地域企業の海外における取引先の発掘や地域産業の活性化につながるため、その件数を指標に設定しました。最終目標は平成25年までに商談件数累計で7,500件と設定しました。	現状値	2,161件	実績	1,761 件	目標値	累計7,500件	
			達成度	117.4 %			
	外国企業との成約件数	年度	平成20年度	計画	20 件	年度	平成21~25年度
地域企業と外国企業との商談成約は、地域企業の国際ビジネス展開の促進につながるため、その件数を指標に設定しました。最終目標は平成25年までに成約件数累計で100件と設定しました。	現状値	14件	実績	28 件	目標値	累計100件	
			達成度	140.0 %			
			計画		年度		
	現状値		実績		目標値		
			達成度	%			
<b>コスト</b>	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度:執行額]		事業費	24,857 千円	構成事業にかかった人件費の目安(21年度)		
			うち一般財源	24,857 千円	57,000 千円		

## 局施策に対する担当局の評価

局施策の評価	21年度評価	主な分析理由
成果指標の結果を踏まえ、構成事業の評価結果なども考慮し評価を行う。	<b>A</b>	外国企業との商談件数については、平成20年秋の米国金融機関の破綻をきっかけとする世界的な経済危機を踏まえ、当初計画を1,500件と設定しましたが、結果1,761件と計画を上回る実績を残すことが出来、最終年度の目標達成に向け順調な推移だと言えます。 また、外国企業との成約件数についても、計画を上回る実績となり、こちらも目標達成に向け順調な推移だと言えます。さらには、平成21年度は、商談会等の開催の他に、中小企業単独では困難な中国市場への参入促進を目的に、常設の販路開拓拠点「大連チャレンジショップ」を設置し、地域企業による中国市場への参入を推進しました。
<b>今後の局施策の方向性</b>		外国企業との商談件数や成約件数は、着実に実績を残しており、最終年度の目標達成に向け順調な推移だと言えます。施策を構成する事業の進捗も概ね良好であり、今後も目標達成に向け、施策を推進していきます。

【局施策評価】 A:大変良い状況にある B:概ね良い状況にある C:概ね良い状況とまでは言えない D:不十分な状況にある

## 評価担当部署の意見

適切な評価  下記のとおり

目標値の考え方を示すことが必要と考えます。



# 事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局	貿易振興課
連絡先	551-3605	

基本計画	柱	アジアのなかで成長する
	大項目	物流基盤を活かした国際ビジネスの振興
	取組みの方針	アジアのゲートウェイ機能を活かした国際ビジネスの促進
	主要施策	地域企業の国際競争力の強化

関連計画	北九州市産業雇用戦略
事業期間	平成20年度～平成32年度
経費区分	裁量的経費

-2-(1)-

事業名	国際競争力強化事業
-----	-----------

事業の概要	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	地域企業の国際ビジネス展開を促進するとともに、国際競争力を強化するためには、海外ミッション派遣及び海外からの視察団・ビジネスミッション団受け入れを行うことで地域企業と外国企業との間の商談機会を数多く設けることが、最も効果が高く、効率の良い手段です。このため、海外ミッション派遣及び海外からの視察団・ビジネスミッション団受入に積極的に取り組んで参ります。さらには、派遣・受入により生じた商談などに適切なアドバイス、サポートを行うことにより商談成約を目指していきます。		
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	地域企業の国際競争力の強化	成果

目的実現の為に実施する内容	実施工程	年度					計画変更理由
		平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	
		当初計画	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	
現状	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数15回 相談対応件数 1,300件		
実施状況	成果・活動指標 (上段:指標名、下段:指標設定の考え方)					平成21年度	目標
	海外ミッション派遣回数及び海外からの視察受入回数			計画	15 回	年度	平成25年度まで
	海外ミッション派遣及び海外からの視察団・ビジネスミッション団受入を積極的に進め、合わせて商談会開催などビジネスマッチングを複合的に実施することで、地域企業と外国企業との商談機会の拡充を目指します。			実績	21 回	内容	累計75回
	国際ビジネスに係る相談対応件数			計画	1,300 件	年度	平成25年度まで
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月(21年度:執行額)			事業費	24,857 千円	事業にかかった人件費の目安(21年度)	
				うち一般財源	24,857 千円	57,000 千円	
単年度計画							

## 【事業の実施結果・進捗状況の確認】

実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	地域企業と海外企業との間で数多くの商談の機会を設けるべく、数多くの海外ミッション派遣及び海外からの視察団・ビジネスミッション団の受入に取り組めました。その結果、海外ミッション派遣は当初予定を4回上回る14回、海外からの視察受入は当初予定を2回を上回る7回実施することができました。平成21年度はこれ以外に、中小企業単独では困難な中国市場への参入促進を目的に、常設の販路開拓拠点「大連チャレンジショップ」を設置(平成21年5月開設)しました。現在、同ショップを介し、地域企業による中国国内市場への参入を推進しているところです。
------	-------------------------------------	--

## 【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	4	地域企業と外国企業との間で商談機会を数多く設けるためには、海外ミッション派遣及び海外からの視察団・ビジネスミッション団の受入に積極的に取り組むことが最良の手段であると認識しています。実際に目に見える形で成果も上がっており、本事業は施策の目標である商談件数及び成約件数獲得に向けた実効性が高いと考えます。	
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	4: 高い 3: やや高い 2: やや低い 1: 低い	3	現在、国際ビジネス経験を有する10名の職員で事業実施にあたるなど、効率的な運営を行っています(一部対内投資促進事業を兼務)。今後の課題としては、海外からの視察受け入れ業務について民間への委託を検討するなど、さらに経済性や効率性を高めて行く取り組みが必要だと考えています。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。	4	4	激化する国際競争の中、地域企業は付加価値の高い製品づくりや新事業の開拓が不可欠となっていることから、技術の高度化、新技術の開発や販路開拓力の向上などによって、地域企業の国際競争力を強化する必要があります。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。	4	4	企業の販路開拓・委託生産先の国々がアジア地域を中心に多様な国々・地域に拡大するなか、中小企業単独での情報収集、国際ビジネス展開を図ってゆくことは財政面、人材面での制約があります。このため、市が積極的に関与しつつ、各国の商習慣や法規制などについて適切な指導、アドバイス、情報提供が出来るワンストップサービス体制を強化する必要があります。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。	ウ	引き続き、国内外の関係機関とのネットワークを強化しながら、地域企業の国際ビジネス支援活動の中核を担う「北九州貿易・投資ワンストップサービスセンター(北九州市・ジェトロ北九州・北九州貿易協会)」の機能を拡充し、地域企業の国際ビジネス展開の段階に応じたきめ細かい支援を行うことにより都市の国際競争力向上を図ります。	