

平成18年度 施策評価シート

総合計画における位置付け等

平成18年 月 日記入

基本目標	躍動し 魅力あふれる交流拠点都市をめざして	施策コード	31430
政策名(章)	第1章 立地特性を生かした産業の振興をめざします	評価担当部	経済部
基本施策名(節名)	第4節 商業・サービス業の振興	評価担当課	商業サービス業課
施策名	高感度な商業・サービス業の集積	課長名	加藤 一嘉

1 施策の目的・概要(目的はわかりやすく記入)

新商品・サービスの開発などによる商業ベンチャーの創出を支援するなど、高感度な商業・サービス業の集積に努める。商業系ベンチャーの育成と商店街の活性化を図るため、空き店舗を使って、独創的なアイデアで新規事業や新分野に進出しようとする意欲ある商業者に対し、「チャレンジショップ支援事業奨励金」を交付し支援をしている。また、個店の魅力アップを図り、個店の集客力を高めることが商店街全体の魅力を高めるという視点から、市内商業者等を対象に「お店の魅力アップ講座」を開催している。

2 事業費・人員

年度	平成14年度(決算)	平成17年度(決算)	増減の主な理由
事業費		7,214	新規創業者の育成支援のために「チャレンジショップセミナー」を開催するなど、チャレンジショップ支援事業において事業の拡充を図っているため。
人件費		6,440	
市民一人あたりの事業費	12	21	
合計	7,083	13,654	

*人件費は、一人あたり H14:839万円、H17:805万円として算定。人口は、61.6万人(H15.4.1現在) 66.7万人(H18.4.1現在)とした。

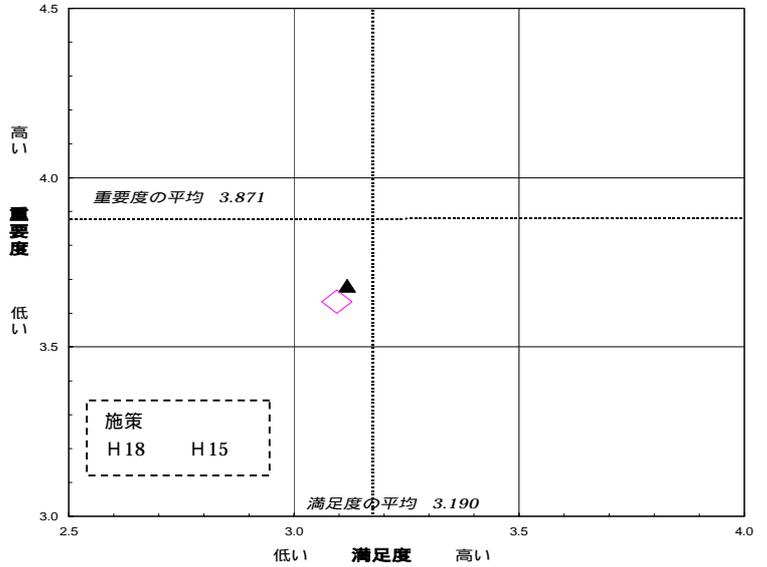
3 成果・活動指標

	指標名	指標の基準値の定義	基準値(単位)	基準年度
指標1	事業所新設率	1年あたりの新設事業所数/直近の総事業所数×100 H16 1年あたりの開業事業所数:1,405/直近の総事業所数:23,029×100	6.10%	H16
指標2	チャレンジショップ 開業店舗数	累計開業店舗数 H16累計開業店舗数	10店舗	H16
指標3	入選し開業した者が、奨励金交付期間(2年間)終了後も事業を継続している率	奨励金交付期間後も事業継続店舗数/対象店舗数 H16奨励金交付期間後も事業継続店舗数:3店舗/H16対象店舗数:5店舗	60.0%	H16
指標4				
指標5				

	H17目標値/実績値	中間年度	中間年度の目標値	最終年度	最終年度の目標値	目標値の考え方(根拠)
指標1	6.10% / 6.10%	18	6.14%	21	6.20%	全国規模での事業所新設率としては、H11からH16の5年間で0.1%の増加となっていることから、最終年度をH16の0.1%増加の6.2%と捉え、段階的に設定したもの。なお、H17目標事業を実施してきた中で、年平均2店舗が開業していることから設定したもの。 事業の継続性から当該事業の効果を判断するものであり、100%が望ましいと考える。
達成率	100%					
指標2	12 / 11	19	16店舗	21	20店舗	
達成率	91.7%					
指標3	68 / 75	19	84.0%	21	100.0%	
達成率	110.3%					
指標4						
達成率	#DIV/0! %					
指標5						
達成率	#DIV/0! %					

4 市民満足度調査結果(平成18年度実施分)

この施策の満足度は3.095で51施策の中で38番目。
 重要度は3.634で37番目である。
 改善要望度は - 0.0997で28番目である。
 年齢別にみると、満足度は70歳以上でもっとも高く、40歳代でもっとも低くなっている。
 重要度は50歳代以上で高くなっている。
 前回調査と比較すると、満足度は施策の順位が下がっており、重要度は大きな違いはみられない。
 満足度の順位では、20歳代で前回調査より大幅に上がり、70歳以上で大幅に下がっている。
 重要度の順位では、40歳代で上がり、60歳代、70歳以上で下がっている。



5 1次評価(3つの視点から評価を行う)

視点の種類	評価基準・着眼点	評価点	それぞれの視点に対して評価の具体的根拠	
有効性	各事業が果たす施策に対する目標の達成度合いを把握し、効果の高い事業を実施している	4②1	チャレンジショップ支援事業はH12年度から開始し、6年間で12店舗が開業している。また、開業希望者対象に「チャレンジショップセミナー」を開催するなど、新規創業者の育成支援及び空き店舗の解消に対して効果が上がっている。また、意欲的な商業者の開業により、商店街の活性化も図られている。	
効率性	最少経費で最大効果が得られる事業構成となっている	4②1	チャレンジショップ支援事業においては、累積応募件数が144件であるのに対し、入選件数が18件と僅かであることから、事業効率性は低いものとなっている。	
市民満足度	市民満足度調査により市民ニーズを把握し、市民の立場に立って事業展開している	4 2①	チャレンジショップ支援事業では、新規創業者の支援という観点から若手商業者に対し重点が置かれていたが、今後団塊世代の大量退職が見込まれるなど、この事業に対する需要の拡大が考えられる。このような状況に対応するため、事業展開などの見直しを図る必要があると考えている。	
合計		5	評価結果に基づく区分(4項目の合計点数による) A(12から10点) B(9から5点) C(4点以下)	1次評価 B

* Aは、良好、Bは、事務事業の見直しが必要、Cは、事務事業を統合・廃止の方向

6 課題と解決策(現状または、評価結果から)

課題	チャレンジショップ支援事業においては、チャレンジショップとしての獨創性、話題性、集客性などの魅力の創出及び空き店舗対策としての開業に対し、すみ分けを行うことで、開業機会を拡大するとともに、当該事業を活用し開業した店舗が早期に退店することのないよう継続性を確保することが課題である。 また、お店の魅力アップ講座については、商業者の参加が少ないことから講座内容の再検討及び働きかけが課題である。
解決策	開業機会の拡大を図るために、商店会と連携し事業を実施していく。そのためには、事業の運用面での見直しを図る必要がある。 また、お店の魅力アップ講座は事業展開を図るために、商工会議所を始めとする支援団体主導での講座とするよう改善を図る必要がある。19年度より変更することとしている。

7 2次評価及び意見(1次、2次で評価に相違がある場合など、必要に応じて意見を記入)

設定された指標の目標値の水準が甘く高評価となっている。構成事務事業の実施が施策の実施にあたって有効であるかどうかの判断を含め、有効性・効率性を高めるための事業の見直しが必要である。	2次評価 B
--	-----------

* Aは、良好、Bは、事務事業の見直しが必要、Cは、事務事業を統合・廃止の方向

8 3次評価及び意見(評価結果及び課題・解決策について、必要に応じて意見を記入)

	3次評価
--	------

* Aは、良好、Bは、事務事業の見直しが必要、Cは、事務事業を統合・廃止の方向

