

施策名：商業・サービス業の振興

事業名	担当課・室名	ページ
おおいた地域資源活性化推進事業	工業振興課	2 / 10
情報産業振興事業	情報政策課	3 / 10
商店街魅力ある店づくり支援事業	商業・サービス業振興課	4 / 10
個性的商店街づくり推進事業	商業・サービス業振興課	5 / 10
竹工芸品海外販路開拓事業	商業・サービス業振興課	6 / 10
県産品販路開拓支援事業	商業・サービス業振興課	7 / 10
フラッグショップ活用推進事業	商業・サービス業振興課	8 / 10
東アジアビジネス推進事業	商業・サービス業振興課	9 / 10
東九州海上物流拠点推進事業	商業・サービス業振興課	10 / 10

事業名	おおいた地域資源活性化推進事業		事業期間	平成 20 年度～平成 30 年度		政策区分	活力を創造する商工業等の振興
						施策区分	商業・サービス業の振興
総合評価	A	継続・見直し	事業実施課 (室) 名	工業振興課		評価者	工業振興課長 工藤 典幸

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	本県には、豊かな農林水産物や醸造に代表される産地技術、温泉等の観光資源などの地域資源が多数あるが、その潜在的な強みが具体的な事業に繋がっていない。	事業の目的	地域資源を活用した中小企業者等の商品開発等の取組を支援する。
-------	---	-------	--------------------------------

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
地域資源コーディネーターの設置	地域資源コーディネーターの配置 (1名)	・1次審査の外部委託 (H25～)	総コスト	15,382	12,389	12,397
おおいた地域資源活性化基金活用支援事業	地域資源活用助成事業の実施支援 基金管理職員配置 (2名)		事業費	10,382	10,389	10,397
			(うち一般財源)	10,382	10,389	10,397
			人件費	5,000	2,000	2,000
		職員数 (人)	0.50	0.20	0.20	

活動指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (30年度)	評価	今後の課題
	基金助成事業採択件数 (件)	目標値		14	14	14		
実績値			8	16				
達成率			57.1%	114.3%				
目標値								
実績値								
達成率								

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (年度)	評価	事業の成果
	おおいた地域資源活性化基金助成事業による事業化件数 (件) (累計)	目標値		13	15	17		
実績値			31	36				
達成率			238.5%	240.0%				

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	---------------	--------	----

今後の事業方針

- 基金の運用益を活用し、制度の効果的なPRを強化
- 市町村や、商工会議所・商工会の経営指導員等に対し、各地域での制度の効果的なPRや掘り起こしへの協力を働き掛け

事業名	情報産業振興事業		事業期間	平成 26 年度～平成 28 年度		政策区分	活力を創造する商工業等の振興
						施策区分	商業・サービス業の振興
総合評価	B	継続・見直し	事業実施課 (室) 名	情報政策課		評価者	情報政策課長 工藤 正俊

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	近年の I T 投資の減少傾向や震災の影響、クラウドサービス等の新しいサービス提供に押され、受注型ソフトウェア開発は減少傾向にあるが、県内 I T 企業は、受注下請け型のソフトウェア開発が主体となっており、独自パッケージの創造力、発信力は弱い傾向にある。	事業の目的	県内 I T 企業に対する人材育成及び公的認証取得への支援や中小企業とのマッチング機会を提供することにより、県内 I T 企業を主体的なサービス提供企業へ移行させ、県内情報産業の振興を図る。
-------	---	-------	---

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
おおいた I T 人材塾	セミナー、グループワーク等(全9回) 委託先：(公財)ハイパーネットワーク社会研究所	・塾生希望の講師選定 ・塾欠席時の救済措置として YouTube でのビデオ受講 ・ Facebook を利用した情報提供	総コスト		28,661	31,360
			事業費		4,661	7,360
おおいた I T フェア	I T 企業による自社技術の展示・セミナー・相談窓口等 委託先：(公財)ハイパーネットワーク社会研究所	・出展企業のアンケートを収集し開催場所や開催日を検討	(うち一般財源)		4,661	6,360
			人件費		24,000	24,000
公的認証取得支援	公的認証取得に取り組む中小企業へ経費を一部助成	・企業訪問、市町村、関係業界団体等を通じた広報	職員数 (人)		2.40	2.40

活動指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (28年度)	評価	今後の課題	
								目標値	実績値
I T 人材塾の卒業生 (人)	目標値			36	36	36	b	<ul style="list-style-type: none"> I T 人材塾の塾生同士の協業による新規ビジネスの創出・誘発 I T フェアの来場者数を伸ばすため、SNS 等を活用した広報の強化 	
	実績値			31					
	達成率			86.1%					
I T フェアの来場者数 (社)	目標値			400	500				
	実績値			452					
	達成率			113.0%					

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (28年度)	評価	事業の成果	
								目標値	実績値
I T フェア商談社数 (社)	目標値			10	10	10	a	県内 I T 企業やベンチャー企業から27社が出展参加した「おおいた I T フェア 2014」では、ユーザー企業の経営の I T 化促進や I T 企業の販路開拓とともに、I T 企業同士が商品レベルの把握等を図ることができた。	
	実績値			13					
	達成率			130.0%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	---------------	--------	----

今後の事業方針

- ・おおいた I T 人材塾の内容を一部変更し、より一層、塾生が顧客のニーズに応じられる能力を身につけるため、異業種を交え、アイデアを出し合うイベントであるアイデアソン (「アイデア」と「マラソン」を掛け合わせた造語) や、チームを組み短期間に特定のテーマに対する試作品を開発するイベントであるハッカソン (「ハック」と「マラソン」を掛け合わせた造語) を実施
- ・公的認証取得支援補助金については、景気回復に伴い、企業からの必要性が低下していることから、廃止
- ・県内小中学生を対象としたプログラミング教室の開催や高校生を対象としたハッカソンを開催することにより、次世代の I T 技術者を育成

事業名	商店街魅力ある店づくり支援事業		事業期間	平成 23 年度～平成 26 年度		政策区分	活力を創造する商工業等の振興	
				施策区分	商業・サービス業の振興			
総合評価	D	例外的に継続	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 武藤 康彦	

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	現在、各商店街では消費者ニーズの多様化や大規模商業施設の郊外進出など厳しい環境の中、商店街を活性化するには、個店を消費者ニーズに適応した魅力あるものへと高める取組が図られていない。	事業の目的	商店街の個店の売上を向上させ、商店街全体の活性化を図る。
-------	--	-------	------------------------------

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
個店経営研修に対する補助	商店街がアドバイザーを招聘して実施する研修経費の補助 商業理論研修 8回 実地研修 4回 (参加店舗) 全体研修 2回 (導入説明、成果報告)	講師の旅費が効率的となるよう日程を調整することにより、経費を節減	総コスト	6,753	5,346	12,951
			事業費	2,753	1,346	12,951
			(うち一般財源)	2,753	1,346	9,951
			人件費	4,000	4,000	25,000
			職員数 (人)	0.40	0.40	2.50

活動指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (年度)	評価	今後の課題
	実地研修参加店舗数 (店)	目標値		30	30			C
実績値			39	17				
達成率			130.0%	56.7%				
延べ研修回数	目標値		42	42				
	実績値		70	28				
	達成率		166.7%	66.7%				

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (年度)	評価	事業の成果
	実地研修参加店舗の売上高対前年増加率の平均 (%) ※増加店舗割合に変更の予定	目標値		5	5			C
実績値			2					
達成率			44.0%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	--------	---------------	----

今後の事業方針

- ・商業集積としての商店街全体の活性化により、雇用の創出及びコミュニティ機能の維持を図るため、商店街の継続的な支援を実施
- ・27年度からは、市町村と連携し、地域に密着した事業展開を行うため、商店街関連事業を「がんばる商店街総合支援事業」として実施
- ・店づくりの取組が事業参加店舗以外に広がりにくいいため、27年度から店づくりリーダー育成のためのステップアップ研修を実施
- ・これまで事業に参加した店舗で構成された「大分きりり会」での相互の意見交換等を継続実施

事業名	個性的商店街づくり推進事業		事業期間	平成 20 年度～平成 26 年度		政策区分	活力を創造する商工業等の振興
				施策区分	商業・サービス業の振興		
総合評価	D	例外的に継続	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 武藤 康彦

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	地域商業を取り巻く環境が厳しさを増している中、商店街は地域資源の活用や域外への情報発信等による商店街活性化の必要性を認識しているが、資金やノウハウが不足しており、積極的な取組が図られていない。	事業の目的	地域商業の活性化を図るため、住民ニーズや地域の特色を活かした商店街の取組を支援。
-------	--	-------	--

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
個性的商店街づくり支援事業	魅力ある個店づくりや個性ある商店街づくりに対するソフト事業補助 (3団体)	・商店街や商工会議所と連携し、研究会の会場費を抑えるなど経費を削減	総コスト	6,889	8,774	12,951
			事業費	2,889	4,774	12,951
			(うち一般財源)	2,889	4,774	9,951
			人件費	4,000	4,000	25,000
			職員数 (人)	0.40	0.40	2.50

活動指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (年度)	評価	今後の課題	
								個性的商店街づくり支援数 (団体)	目標値
	実績値	6	3						
	達成率	150.0%	75.0%						
商業実践アドバイザー派遣数 (団体)	目標値	2	2						
	実績値	2	2						
	達成率	100.0%	100.0%						

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (年度)	評価	事業の成果	
								個性的商店街づくりを実践する商店街及び事業者グループ数(団体)	目標値
	実績値	8	3						
	達成率	133.3%	50.0%						

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
<p>今後の事業方針</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商業集積としての商店街全体の活性化により、雇用の創出及びコミュニティ機能の維持を図るため、商店街の継続的な支援を実施 ・27年度からは、市町村と連携し、地域に密着した事業展開を行うため、商店街関連事業を「がんばる商店街総合支援事業」として実施 				

事業名	竹工芸品海外販路開拓事業		事業期間	平成 25 年度～平成 27 年度		政策区分	活力を創造する商工業等の振興
						施策区分	商業・サービス業の振興
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 武藤 康彦

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	経済産業省の伝統的工芸品に指定されている別府竹細工は、ライフスタイルの変化、安価な輸入品の流入などにより、取引額は減少し、県全体の竹産業の活力自体も失われつつある。	事業の目的	大分県竹産業文化振興連合会、米国タイモダン及びニューヨーク近代美術館等の三者が協力し、米国における販路開拓とブランディング化を進め、輸出の拡大並びに国内における大分の竹製品の需要回復も目指す。
-------	--	-------	--

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
新製品 (プロダクト品) の開発 米国での竹工芸品企画展の開催補助 展覧会開催	米国市場に適合する新製品 (プロダクト品) の開発 委託先：ニューヨーク近代美術館MoMAリテール 日本 担当エージェント 米山 佳子氏 竹工芸品海外販路開拓事業補助金：運営費補助 県内竹工芸家等の作品展示・販売	・タイモダン、大分県竹産業文化振興連合会、ニューヨーク近代美術館の三者の連携により、推進体制を確立 (H25～)	総コスト	11,800	11,800	11,600
			事業費	3,800	3,800	3,600
			(うち一般財源)			
			人件費	8,000	8,000	8,000
			職員数 (人)	0.80	0.80	0.80

活動指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (27年度)	評価	今後の課題	
	展示販売会実施回数 (回)	目標値		2	2	3			3
実績値			2	2					
達成率			100.0%	100.0%					
研究会開催回数 (回)		目標値		2	3	4	4		
		実績値		2	3				
		達成率		100.0%	100.0%				

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (27年度)	評価	事業の成果
	販売金額 (千円)	目標値		1,500	4,000	5,000		
実績値			3,500	5,714				
達成率			233.3%	142.9%				

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	---------------	--------	----

今後の事業方針

・プロダクト品の開発及び展示販売会の実施を継続し、米国でのパブリシティに関する取組を実施

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	活力を創造する商工業等の振興
					施策区分	商業・サービス業の振興
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 武藤 康彦

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	県産品の県外への販路開拓・拡大を図るためには、売れ筋動向を適切に把握できる商社・百貨店・スーパー等のバイヤーと連携した取組や、県外消費者へのPRが課題となっている。	事業の目的	大都市圏を中心に、県産品（加工食品等）の販路開拓・拡大を図る。
-------	--	-------	---------------------------------

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
県産品求評・商談会開催	県内外の百貨店やスーパー等のバイヤーを招聘した県産品求評・商談会の開催 (年1回)	・求評・商談会に(公社)大分県物産協会等民間企業も参画し、バイヤーの掘り起こしを強化 (H21～)	総コスト	40,330	38,756	31,881
百貨店・スーパーとの連携事業	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	・金融機関、商工団体、自治体と連携し、出展者を募集 (H23～)	事業費	15,330	13,756	6,881
イメージアップ事業	サテライトショップによる県産品のPR販売 (3箇所) 全国誌掲載によるPR (ディスカバージャパン)	・情報発信力の高い小売店とのコラボによるPR効果アップ	(うち一般財源)	15,330	13,756	6,881
			人件費	25,000	25,000	25,000
			職員数 (人)	2.50	2.50	2.50

活動指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (年度)	評価	今後の課題
	県産品求評・商談会開催	目標値		74	74	74		C
実績値			79	76				
達成率			106.8%	102.7%				
目標値			98	98	98			
実績値			78	76				
達成率			79.6%	77.6%				

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名 (単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成 (年度)	評価	事業の成果	
	県産品求評・商談会での商談件数 (件)	目標値		180	180	180		a	東京・大阪等の都市圏や県内から128社、231名のバイヤーと県内76社の食品関係事業者が参加して実施した「大分県産品求評・商談会2015」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、事業者が消費者の反応を直接知る機会を提供できた。
		実績値		203	241				
達成率			112.8%	133.9%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
今後の事業方針	・県内金融機関及び商工団体と連携し、新たな出展事業者とバイヤーを発掘			

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	活力を創造する商工業等の振興
					施策区分	商業・サービス業の振興
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 武藤 康彦

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	首都圏における県産品などの認知度が低く、販路などが開拓されにくいいため、坐来大分が首都圏における県内情報発信や県産品評価収集の拠点となっている。	事業の目的	おおいたブランドの確立、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のため、レストラン・物販・観光情報を一体的に扱う首都圏フラッグショップとしての機能を活かし、各施策実現のための拠点として活用する。
-------	--	-------	---

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
総合連絡調整	運営等に関する協議	・店舗改装時期は夏の休業期間を利用	総コスト	47,597	68,500	48,558
広報・情報発信	インターネット等を活用した大分情報の発信等		事業費	35,597	56,500	36,558
物産・人材育成	県産食材調査や生産現場指導等		(うち一般財源)	35,597	56,500	36,558
運営	行政目的達成のために設置したショップの家賃負担		人件費	12,000	12,000	12,000
内装等リニューアル事業	坐来大分の店舗改装		職員数(人)	1.20	1.20	1.20

活動指標	指標名(単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成(年度)	評価	今後の課題	
								目標値	実績値
	情報誌等掲載回数(回)	目標値	125	125	125		b	<ul style="list-style-type: none"> ・マスコミ等への露出機会の増加による首都圏での情報発信機能の強化 ・県内市町村等の関係機関と連携した積極的な活用による、おおいたブランドの確立 	
		実績値	114	102					
		達成率	91.2%	81.6%					
	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				
		実績値	15	20					
		達成率	75.0%	100.0%					

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成(年度)	評価	事業の成果	
								目標値	実績値
	坐来大分のレストラン・ディナー来客数(人)	目標値	11,000	10,000	10,000		a	テレビ、雑誌、新聞、ネットなどで大分の食材や郷土料理、加工品等が紹介され、大分の情報発信とイメージアップが図られた。店舗改装に伴う新たな取組(土曜日限定メニューの開始、ワークショップ開催)により新規顧客の開拓ができた。	
		実績値	9,404	9,106					
		達成率	85.5%	91.1%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
<p>今後の事業方針</p> <p>・店舗の魅力アップ(料理、スタッフのスキルアップ、モチベーション向上等)、情報発信機能・営業力の強化による、集客対策の強化</p>				

事業名	東アジアビジネス推進事業		事業期間	平成 19 年度～平成 年度		政策区分	活力を創造する商工業等の振興
				施策区分	商業・サービス業の振興		
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 武藤 康彦

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	国内では、少子高齢・人口減社会が到来し需要縮小が進む中、高い経済成長により消費マーケットが拡大している東アジアの市場を開拓していくことが課題となっている。	事業の目的	大分県産品の販路開拓と販売促進に取り組む県内中小企業を支援し、海外における県産品(加工食品等)の販路拡大を図る。
-------	---	-------	--

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名	活動内容	効率化の取組状況	コスト	25年度	26年度	27(予算)
日中経済協会上海事務所内駐在員配置 海外物産展等出展	東アジア地域へビジネスを展開する県内企業等を支援 ・香港ユニバー「日本食品祭」(8社,36商品) マオニューヤワン「日本食品フェア」(11社,70商品) 香港フードエキスポ(4社,39商品) 委託先：(公社)大分県物産協会 ・トキカドール「九州うまかもんフェア」(8社,49商品) 委託先：(公社)大分県物産協会 ・大分県産品販路拡大商談会 in 台北 (8社,33商品)	・物産展等の出展、取引のフォローを民間に委託 ・現地商社等と連携した販売促進を実施	総コスト	43,823	47,536	47,103
			事業費	33,823	37,536	37,103
			(うち一般財源)	33,661	37,536	37,103
			人件費	10,000	10,000	10,000
			職員数(人)	1.00	1.00	1.00

活動指標	指標名(単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成(年度)	評価	今後の課題	
								目標値	実績値
	海外物産展等出展者(社)	目標値	20	30	30		b	・海外展開セミナーの開催等による海外展開を目指す企業の育成 ・現地商社等と連携した取組による物産展や試飲食会等を開催する海外量販店や飲食店の発掘 ・中国・香港・台湾のバイヤー等が求める県産品の情報や観光情報を速やかに提供するなど、本庁と上海事務所の連携の強化	
		実績値	44	39					
		達成率	220.0%	130.0%					
	上海事務所の現地バイヤー等訪問件数(社)	目標値	120	120	120				
		実績値	122	97					
		達成率	101.7%	80.8%					

[3. 事業の成果]

成果指標	指標名(単位)	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成(年度)	評価	事業の成果	
								目標値	実績値
	海外の物産展等出品品目数(品目)	目標値	30	60	130		a	中国、香港及び台湾において、現地商社等と連携した物産展、試飲食会及び商談会を実施することにより、39社、227品目のPRや商談を行うなど県産品の販路開拓・拡大機会を創出した。	
		実績値	245	227					
		達成率	816.7%	378.3%					

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
--------	----	---------------	--------	----

今後の事業方針

- ・ジェトロや大分県貿易協会と連携した海外展開セミナーの開催等により、県内企業の海外進出マインドを醸成
- ・海外市場をターゲットとした商品開発に意欲のある企業や、海外展開の拡大を目指す企業を育成
- ・豊富な現地ネットワークを有する企業等と連携した物産展や試飲食会、商談会を開催し、海外への販路開拓・拡大を目指す企業を支援

事業名	東九州海上物流拠点推進事業		事業期間	平成 5 年度～平成 年度		政策区分	活力を創造する商工業等の振興
				施策区分	商業・サービス業の振興		
総合評価	D	例外的に継続	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 武藤 康彦

[1. 現状・課題、目的]

現状・課題	寄港便も少なく、東南アジア・台湾・香港などからのダイレクト航路がないため利便性が低く、東九州における国際物流拠点としての機能強化ができていない。	事業の目的	本県産業の国際競争力を高めるために重要な産業基盤（海上物流拠点）である大分港大在コンテナターミナルの貨物集荷機能の強化を図る。
-------	--	-------	---

[2. 事業内容と今後の課題]

(単位：千円)

活動名		活動内容				効率化の取組状況				コスト	25年度	26年度	27(予算)
ポートセールス		船会社に対する既設航路の維持と新規航路の誘致活動（16回） 他県の港を利用している荷主企業に対する大分港大在コンテナターミナル利用要請（33回） 大在コンテナターミナルを利用している荷主企業に対する継続利用と貨物集荷の増加要請（31回） 船会社や荷主企業等を対象とした大分港大在コンテナターミナル利用セミナーの開催（1回）				・他事業で収集した情報を活用 ・大分港大在コンテナターミナル利用セミナー参加企業へのアンケートを実施し、効率的・効果的なポートセールスのために活用				総コスト	18,400	13,780	12,688
										事業費	10,400	5,780	4,688
										(うち一般財源)	10,400	5,780	4,688
										人件費	8,000	8,000	8,000
										職員数（人）	0.80	0.80	0.80
活動指標	指標名（単位）	達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成（年度）	評価	今後の課題					
		目標値	90	90	100	c		・物流企業等と連携した輸入貨物の増加による海上運賃のコストの削減					
	実績値	22	64										
	達成率	24.4%	71.1%										
	ポートセールス延べ訪問荷主数（社）	目標値	10	10	20								
		実績値	6	16									
		達成率	60.0%	160.0%									
ポートセールス延べ訪問船会社数（社）	目標値	10	10	20									
	実績値	6	16										
	達成率	60.0%	160.0%										

[3. 事業の成果]

指標名（単位）		達成度	25年度	26年度	27年度	最終達成（年度）	評価	事業の成果					
成果指標	コンテナ貨物取扱量（TEU）	目標値	37,400	37,700	38,000		b	大分港大在コンテナターミナルにおける外貨及び内貨の実入りコンテナ貨物取扱量が939TEU増加した。（TEU：20フィートコンテナ換算）					
		実績値	32,662	33,601									
		達成率	87.3%	89.1%									

[4. 今後の方向性等]

今後の方向性	終了	継続・見直し	例外的に継続	廃止
<p>今後の事業方針</p> <ul style="list-style-type: none"> 船会社の航路見直しの動きや、県外港との貨物獲得競争が激しくなる中で、新規荷主の発掘や航路の維持拡充に向け、より効率的・効果的なポートセールス活動を実施 大分港から国際コンテナ戦略港湾を經由（トランシップ）して輸送するなど、他港との連携による流通ルートの多様化を図り、新たな貨物の獲得を強化 東九州自動車道開通を契機とした新たな貨物の獲得 				