

1 PLAN(目的・概要)

一般事務事業

建設整備事業

事務事業の段階

計画 事業化 事業 管理

個07事12

|           |  |                                 |    |     |            |  |
|-----------|--|---------------------------------|----|-----|------------|--|
| 政策名       | 1 グローバルロジスティクスの港                               | 23年度事業・個別施策評価結果<br>(今後の取組みの方向性) |    |     | 責任者        | 港常部<br>振興課長  |
| 基本施策名     | 01 国際・国内海上輸送機能の強化                              | 事務事業                            | 成果 | コスト | 連絡先<br>連携課 | 052-654-7835   |
| 個別施策名     | 07 ポートマーケティング機能を強化する                           |                                 |    |     |            |  |
| 事務事業名     | 12 海外ポートマーケティング・ポートセールスの活用                     | 継続                              | 拡大 | 維持  | 事業<br>期間   | 昭和58年度～継続  |
| 目的        | 有益な情報を収集し、効果的なビジネスチャンスを得ることにより、名古屋港の貿易拡大を図ります。 |                                 |    |     | 根拠<br>法令等  |  |
| 概要        | 姉妹友好港等を通じた海外最新事情収集、海外ポートセールスを行います。             |                                 |    |     | 実施<br>義務   | <input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無             |
| 24年度の実施予定 | ポートセールス活動としては、貿易拡大を目指し南米方面及び中国方面への訪問を計画しています。  |                                 |    |     | 関連<br>シート  | 個07事07「海外ポートセールスの推進」、個07事08「英文ウェブサイトの運営」、個07事09「海外港湾との交流促進」をこの事務事業に整理統合しました。 |

2 DO(実施)

|                |  |        |        |        |        |        |  |
|----------------|--|--------|--------|--------|--------|--------|--|
| 24年度に実施した内容・結果 | 名古屋港利用促進使節団を南米へ、そして港湾物流調査団をタイ・香港へ派遣し、ポートセールス活動を実施しました。また、タイ港湾公社とビジネス面を重視したパートナーシップ港提携を行いました。 |        |        |        |        |        |  |
| コスト(年度)        | 単位   | 20(実績) | 21(実績) | 22(実績) | 23(実績) | 24(実績) | 備考(款項目節等)  |
| 事業費 計          | 千円   | 15,362 | 10,480 | 11,058 | 8,871  | 7,354  | (款項目節)<br>名古屋港利用促進協議会から支出<br>(算出計算式)<br>本事業費は、名古屋港利用促進協議会から支出されます(一部、一般会計からの支出あり)ので、事業費総計額を同協議会における本組合の負担割合で按分したものを本組合の負担分(一般会計)として計上しています。<br>(その他)<br>事業統合により事業費、人件費も統合されています。 |
| 一般会計           | 千円   | 15,362 | 10,480 | 11,058 | 8,871  | 7,354  |  |
| 事業会計           | 千円   |        |        |        |        |        |  |
| その他            | 千円   |        |        |        |        |        |  |
| 人員費 計          | 千円   | 18,417 | 19,567 | 20,185 | 20,516 | 20,744 |  |
| 正規職員           | 人  | 2.10   | 2.28   | 2.38   | 2.38   | 2.38   |  |
| 嘱託職員           | 人  | 0.00   | 0.00   | 0.00   | 0.00   | 0.00   |  |
| 合計             | 千円   | 33,779 | 30,047 | 31,243 | 29,387 | 28,098 |  |

3 CHECK(検証)

| 活動・成果 指標             | 年度                | 20  | 21   | 22   | 23    | 24    | 中間目標 24 | 備考(指標の算定方法など)  |
|----------------------|-------------------|---|------|------|-------|-------|---------|--|
| 訪問・受入・イベントの合計回数(件)   | 目標                | 10  | 10   | 10   | 10    | 10    | 10      | 21年度末に事務事業が統合となったため、指標を見直しました。                           |
|                      | 実績                | 9   | 7    | 9    | 9     | 11    |         |  |
|                      | 達成率(単年度%)         | 90.0  | 70.0 | 90.0 | 90.0  | 110.0 |         |  |
|                      | 達成率(累計%)          | -   | -    | -    | -     | -     |         |  |
| 訪問・受入・イベントによる交流人数(人) | 目標                | 400   | 400  | 400  | 400   | 400   | 400     | 21年度末に事務事業が統合となったため、指標を見直しました。<br>22年度はセミナーの実施はありませんでした。 |
|                      | 実績                | 808   | 238  | 124  | 802   | 791   |         |  |
|                      | 達成率(単年度%)         | 202.0   | 59.5 | 31.0 | 200.5 | 197.8 |         |  |
|                      | 達成率(累計%)          | -   | -    | -    | -     | -     |         |  |
| 必要性・有効性・効率性の確認       |                   | 判断理由(課題の抽出)   |      |      |       |       |         | その他特記事項  |
| 必要性                  | どうしても必要な事業か?      | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □ 海外港湾の最新情報収集、名古屋港のPR・振興活動は必要不可欠であり、港湾を取り巻く世界の物流情報は関係者にとって有益な情報となっています。   |      |      |       |       |         |  |
|                      | 利用者のニーズは高いか?      | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □ 公的な立場での利用者への面会機会の創出は、港湾管理者ならではの活動です。                                    |      |      |       |       |         |  |
|                      | 本組合が関与する必要があるか?   | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □   |      |      |       |       |         |  |
| 有効性                  | 目的や目標の水準は妥当か?     | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □ 最新情報の収集、ビジネス機会の創出、貿易拡大は振興事業の根幹であり、世界港湾との緊密な関係は有効に機能し、目標は概ね達成しています。      |      |      |       |       |         |  |
|                      | 目標を達成したか?         | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □ 船社・荷主等に名古屋港利用を働きかけ、ビジネス面を重視した姉妹港・パートナーシップ港関係を構築しています。                   |      |      |       |       |         |  |
|                      | 個別施策へ貢献したか?       | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □   |      |      |       |       |         |  |
| 効率性                  | 最小のコストで成果をあげているか? | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □ 名古屋港の利用につながる事業に重点を置くなど費用対効果を高めており、名古屋港利用促進協議会からの負担もあり、適切な受益者負担がなされています。 |      |      |       |       |         |  |
|                      | 受益者に適正に負担させているか?  | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □ 公的な立場で最新情報の収集、ビジネス機会の創出を港湾管理者が行うことで、効率的な運営主体となっています。                    |      |      |       |       |         |  |
|                      | 効率的な運営主体となっているか?  | <input checked="" type="checkbox"/> ○ <input type="checkbox"/> × <input type="checkbox"/> □   |      |      |       |       |         |  |

4 ACTION(取組)

| 個別施策評価結果による今後の取組みの方向性  | 事務事業 | 成果 | コスト | 判断理由  |
|--|------|----|-----|---|
|  | 継続   |    |     | 名古屋港の利用につながる事業に重点を置くなどして、費用対効果を高めることが必要のため。 |
| 個別施策評価結果を踏まえた来年度以降の取組み   |      |    |     |   |
| ポートセールスについては、港運関連事業者と連携し、船社・荷主を中心に積極的な名古屋港利用を働きかけるとともに、姉妹・友好港、パートナーシップ港とはよりビジネス面を重視した内容に取り組んでゆきます。 |      |    |     |   |