

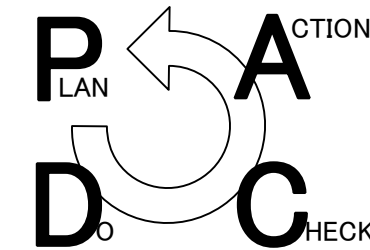
政策名	1グローバルロジスティクスの港	施策推進 責任者	企画調整室長 港営部長
基本施策名	01国際・国内海上輸送機能の強化		
個別施策名	07ポートマーケティング機能を強化する		

1. PLAN(目的・内容)

目的	サービスの対象者(誰のために)	船社、荷主、物流企業					
	サービスの対象物(何を)	名古屋港の港湾施設					
	意図(どういう状態にしたいのか)	十分に利用される					
内容	近年、国内外の主要港湾において港間競争が激しくなっており、利用者の視点に立った使いやすい港づくりへの取組など、港湾振興策の一層の充実強化が求められています。このため関係者が一体となり、総合的なマーケティングリサーチやプロモーション等を通じて、船社や荷主に対する戦略的な誘致活動を推進し、名古屋港の港湾施設が一層利用されるようにしていきます。						
目標	総取扱貨物量の増加を図ります。	目標達成に影響する外的要因等					
成果指標名		単位	実績			目標	指標の説明(式)
			H19年	H20年	H21年	H24年	
総取扱貨物量	実績目標	千トン	215,603	218,130	165,101	219,000	目標値は、直近の最高実績値への回復を目指して設定
	達成率	%	98.4	99.6	75.4		
	実績目標						
	達成率						

4. ACTION(取組)

取組の方向性			
成果	拡大		○
	維持		
	縮小		
		縮小	維持
		コスト	
判断の理由			
将来的な大きな見直しも見据えつつ、現在の事務事業を通じた情報・ノウハウを蓄積しながら成果の拡大を図る必要があるため。			



3. CHECK(個別施策の実現に向けた今後の展開方向)

現状における課題認識	
<ul style="list-style-type: none"> ・ポートマーケティングには貿易動向調査研究や統計の分析が必要不可欠であり、今後ますます重要性が高まってきます。しかし、調査研究・分析の結果がでるまで時間がかかりすぎるなど、各種データが十分に戦略的経営に活かされていません。 ・政策立案部門と誘致活動部門の連携が十分図られておらず、戦略的誘致活動の実現に至っていません。 	
構成事務事業の適正性 (事務事業の構成内容の妥当性)	
<ul style="list-style-type: none"> ・戦略的誘致活動の実現のために、政策立案部門と誘致活動部門とをインターフェースする事務事業の構築を図ります。 	
今後の展開方向 (新規事業の創出、事務事業の見直し等)	
<ul style="list-style-type: none"> ・港湾統計データの分析・解析の充実を図る方策を検討していきます。 ・調査・研究内容が重ならないよう調整するとともに、調査研究・分析のスピードアップ、内容の充実を図っていきます。 	

2. DO(個別施策を構成する事務事業の今後の方向性)

重点化	事務事業名(コード)	事務事業の概要	主な成果指標 又は活動指標 (単位)	成果・事業費(千円・人件費込)				目標値 (目標年度)	21年度 末までの 状況	今後の方向性		判断の理由		
				H19年度	H20年度	H21年度	H22年度			事務事業 の 方向性	取組の方向性			
				実績 決算額	実績 決算見込額	目標 予算額	目標 予算額						成果	コスト
	日本港湾経済学会中部部会における調査研究(1010701)	日本港湾経済学会中部部会の事務局として、理事会・総会の準備、研究報告の取りまとめなどをおこない、中部地区港湾の貿易・物流動向を調査研究します。	研究報告会の参加者数(人)	73	60	62	70	70	継続事業	順調	継続	→	→	港湾物流に関する学術的、学際的な研究は必要であるため。
	貿易港湾問題研究会における調査研究(1010702)	貿易港湾問題研究会において名古屋港を中心とした物流動向を把握、分析します。	調査研究件数(件)	1	1			1	(H20)	完了				
◎	港湾統計データの分析・解析(1010703)	Sea-NACCSデータの活用を推進することにより、コンテナ情報を収集し、より精度の高い港湾統計データの作成・分析・解析を行います。	統計情報提供件数(件)	320	400	580	600	600	継続事業	順調	継続	↗	→	分析・解析データを作成する必要があるため。
	経済・物流動向の調査分析(1010710)	欧米や新興国など国内外の経済・市場動向及び物流動向について調査を行います。	調査分析結果の活用率(%)			100	100	100	継続事業	順調	継続	→	↘	継続した分析も重視しつつ、他の調査研究結果の有効活用などを図っていくため。
○	国内ポートマーケティング・ポートセールスの活用(1010711)	企業訪問、名古屋港説明会、名古屋港利用者懇談会等を開催し、各企業の貿易情報、利用港の把握をするとともに、名古屋港のセールスを行います。	企業訪問数、説明会参加企業数、懇談会参加者数の合計(回)	-	-	577	440	440	継続事業	順調	継続	↗	→	中部圏荷主に、より名古屋港の利用を働きかけていく必要があるため。
	海外ポートマーケティング・ポートセールスの活用(1010712)	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。	訪問・受入・イベントによる交流人数の合計(人)	704	808	238	400	400	継続事業	やや遅れ	継続	→	→	さらなる集荷や、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。
			施策コスト (事業費合計)	294,769	296,761	254,218	241,244							

注) 事業費は総事業費から本組合負担分を抽出して計上しています。

注) 目標値欄の「継続事業」は完了年度を定めず行う事業です。この場合の目標値及び目標年度は、原則としてH24年度の間目標として設定しています。