

1 PLAN(目的・概要)

政策名	国際競争力及び産業競争力の強化と港湾物流の環境変化に対応した港づくり	30年度事業・施策評価結果		責任者	港営部 誘致推進課長	
施策名	産業の高度化・新展開・創出と広域物流拠点の形成	成果	コスト			
事務事業名	名古屋港背後地域への企業誘致			連絡先	052-654-7835	
目的	対象(誰・何を)	名古屋港利用者			事業期間	昭和44年度～継続
	意図(どういう状態にしたいか)	名古屋港背後地域の経済団体・地方公共団体等へ名古屋港のPR活動を行うことにより、同地域への企業誘致を促進し、名古屋港の取扱貨物量の増加を目指します。				
概要	名古屋港背後地域において企業誘致を行っている経済団体・地方公共団体等に対し、名古屋港の概要及び優位性等の企業誘致活動に際して有益な情報を提供することにより、企業進出及び企業進出の際の名古屋港利用を促進するものです。			根拠法令等		
令和元年度の実施予定	名古屋港背後地域において企業誘致を行っている経済団体・地方公共団体等に対し、直接現地を訪問しての名古屋港のPR活動を予定しています。特に、令和6年度に東海環状自動車道(西回りルート)の全面開通が予定されていることから、そのIC周辺地の経済団体・地方公共団体等を中心に名古屋港のPRや情報収集を進めていきます。			実施義務	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無	
				関連シート		

2 DO(実施)

令和元年度に実施した内容・結果	I-BACの実施する外資系企業ネットワーク懇談会、愛知県産業立地推進協議会等が実施する産業立地セミナー及び愛知・名古屋産業立地プロモーション事業実行委員会への事業協力に加え、富山県、石川県、福井県及び岐阜県内の企業誘致を推進する自治体に名古屋港のPR活動を実施しました。					
コスト	単位	29年度	30年度	元年度	平均	備考(費用の増減理由等)
事業費	千円	545	542	644	577	令和元年度の事業費が増加したのは、当該年度の企業立地担当者訪問について、北陸3県を中心に訪問したことに加え、前年度より訪問件数が増加し、それに伴う旅費が増加したためです。
人件費	千円	7,903	7,928	7,890	7,907	
合計	千円	8,448	8,470	8,534	8,484	

3 CHECK(検証)

成果目標名	29年度	30年度	元年度	中間目標	5	成果目標の説明・目標値の考え方	外部要因
企業立地担当者新規訪問数(件)	目標		15		15	名古屋港管理組合中期経営計画2023の計画期間(令和元年度～令和5年度)内において、名古屋港背後地域で企業誘致を行っている経済団体・地方公共団体等に対し、新たに名古屋港のPR活動を実施した件数	
	実績		19				
(単年度管理型)	事業進捗状況(元年度)			<input checked="" type="checkbox"/> 目標値を上回る <input type="checkbox"/> 目標値どおり <input type="checkbox"/> 目標値をやや下回る			
目標の達成度に対する評価(外部要因等を踏まえた)	目標					企業立地担当者訪問については、訪問実績の少ない北陸地方を中心に訪問するとともに、新設IC周辺の自治体の企業立地担当者を精力的に訪問し、目標値を達成することができました。	
	実績						
事業進捗状況(元年度)			順調・やや遅れ・遅れ				
必要性・有効性・効率性の検証	評価	評価に関する説明					
必要性	<input type="radio"/> 本組合が関与し、どうしてもやらなければならない事業か？ <input type="radio"/> 事業規模や対象範囲は利用者ニーズや社会環境にあっているか？	<input type="radio"/> 名古屋港の取扱貨物量を増加させるためには、港湾管理者である本組合が主体的に港湾情報の提供やニーズの把握を行うことが必要であり、事業の必要性は高いと考えます。					
有効性	<input type="radio"/> 事務事業の目的は、施策達成に貢献するか？ <input type="radio"/> 期待どおりの成果が得られているか？	<input type="radio"/> 名古屋港背後地域への企業の進出は、産業の高度化等と広域物流拠点の形成に寄与するものであり、関係機関との連携により、企業の進出意欲を高めるための効果的なPR活動が実施できていると考えます。					
効率性	<input type="radio"/> 最小のコストとなっているか？	<input type="radio"/> 関係機関と連携することにより、本組合単独での実施の場合と比較し、低コストで多数の企業・団体にPRすることができていると考えます。					

4 ACTION(取組)

施策評価結果	2年度以降の方向性		判断理由
	成果	コスト	
継続	縮小	縮小	名古屋港の取扱貨物量の増加のために継続して実施していく必要がある施策ですが、新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年度の事業実施が困難な状況であるため、成果・コストを縮小とします。
	資源(財・人)の投入を縮小し、一時的に取組を縮小する。		
課題		2年度以降の取組	
名古屋港及び背後地域への企業立地を促進するため、継続的に情報提供を行い、名古屋港の認知度を高める必要があります。また、企業の進出意欲は社会経済情勢に影響を受けるため、企業のニーズを的確に把握するとともに、タイミングを逃さず情報提供をする必要があります。		新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年度の事業実施は困難な状況ではありますが、再開後は企業誘致を推進する自治体等に対する名古屋港のPRや企業進出ニーズの把握を行っていきます。特に、多数の企業の進出が見込まれるIC周辺の自治体等を訪問し名古屋港のPRを行うとともに、企業進出ニーズの把握などの情報収集を行っていきます。	