

1 PLAN(目的・概要)

一般事務事業

政策名		物流・産業	27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		国際・国内海上輸送機能の強化		成果	コスト			
事務事業名		ポートセールスの推進	継続	維持	維持	連絡先 連携課	052-654-7835 企画担当	
目的	対象(誰・何を)	船会社、荷主、商社等の名古屋港利用者及び利用見込み者					事業 期間	昭和58年度～継続
	意図(どうい う状態にしたいか)	名古屋港の利用促進及び集貨に取り組みます。						
概要		名古屋港利用者懇談会、企業訪問、名古屋港説明会等による国内ポートセールスや姉妹・パートナーシップ港等を通じた海外最新事情収集、海外ポートセールスを実施するとともに、名古屋港の関係情報・海外の港湾情報・船会社の動向などを港湾振興誌として取りまとめ提供していきます。					根拠 法令等	
28年度の実施予定		船会社、荷主、商社等との懇談会を本社機能の集中する東京、名古屋地区に加え、浜松市において開催するとともに、岐阜県を対象に企業訪問セールス及び荷主説明会を実施予定。海外ポートセールス関係では北中米及び東南アジアへ使節団の派遣を予定しています。港湾振興誌は奇数月20日に発行します。					実施義務	<input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無
							関連 シート	

2 DO(実施)

28年度に実施した 内容・結果	船会社、荷主、商社等との懇談会を本社機能の集中する東京、名古屋地区に加え、浜松市において開催したほか、岐阜県を対象に企業訪問セールス及び荷主説明会を実施しました。また、海外ポートセールス関係では北中米及び東南アジアへ使節団を派遣しました。雑誌「名古屋港」を奇数月20日に計6回、総計12,000部を発行しました。					
コスト	単位	26年度	27年度	28年度	平均	備考(費用の増減理由等)
事業費	千円	30,223	23,809	26,026	26,686	本事業費は、一般会計及び名古屋港利用促進協議会から支出されるため、以下の計算式により算出しています。 事業費総計額＝一般会計の支出分＋(同協議会における支出×本組合の負担割合)
人件費	千円	73,996	69,122	62,355	68,491	
合計	千円	104,219	92,931	88,381	95,177	

3 CHECK(検証)

指標名		26年度	27年度	28年度	中間目標	30	指標の説明・目標値の考え方	外部要因
懇談会参加者数 (国内)(人)	目標	1,641	1,641	1,641		1,641	各会場(名古屋、東京、浜松)での平成23～25年度における最高値の合算	天候
	実績	1,950	2,027	2,035				
	事業進捗状況(28年度)			目標値を上回る 目標値をやや下回る		目標値どおり 目標値を下回る		
訪問・受入・イベント の回数(海外)	目標	24	24	24		24	名古屋港利用促進使節団、港湾物流調査団、姉妹港事業等派遣、職員派遣研修などの交流回数を集計 平成22～25年度実績の平均値を目標に設定	
	実績	26	21	18				
	事業進捗状況(28年度)			目標値を上回る 目標値をやや下回る		目標値どおり 目標値を下回る		
目標の達成度に対する評価 (外部要因等を踏まえた)		懇談会は、名古屋港への関心の更なる高まりから目標を達成することができました。海外は派遣事業に伴う交流回数が例年に比べ少なかったことから、目標をやや下回ることとなりましたが、それぞれの事業において、利用促進に向けた名古屋港のPR及び有益な情報収集をすることができました。						
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	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？	○	名古屋港利用者(利用見込者)に対し、中立な立場で情報を提供し利用を促すことや、利用者同士が面会し商談する機会を創出することは港湾管理者ならではの活動と考えます。					
	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？	○	事業の実績は目標を上回っており、高いニーズがあります。					
有効性	事務事業は、施策達成に貢献するか？	○	名古屋港の利用促進や集荷に取り組むことは、上位施策である「国際・国内海上輸送機能の強化」に貢献するものと考えております。					
	期待どおりの成果が得られているか？	○	名古屋港への関心の高まりから懇談会への参加者は増加しており、官民一体となったポートセールスを継続して行うことにより、着実な成果が得られていると考えております。					
効率性	最小のコストとなっているか？	○	関係団体との共催事業として応分の負担をいただくことで、効率的に実施しています。					

4 ACTION(取組)

施策評価結果	29年度以降の方向性			判断理由
	成果	コスト		
	継続	維持	維持	引き続き、船会社や荷主等に名古屋港のPRを行うとともに、船舶や貨物の誘致等の働きかけを積極的に行う必要があるため。
		取組及び資源(財・人)の投入は妥当である。現状を維持する。		
課題				29年度以降の取組
名古屋港背後圏においてアクセス整備の進む中、船会社、荷主、商社等の利用者ニーズの把握に努め、官民一体となったポートセールス活動を継続して行うことにより、名古屋港の利用を促進していく必要があります。				引き続き、官民一体となったポートセールス活動、姉妹港・パートナーシップ港を通じたビジネス機会創出、港湾振興誌による情報提供を行います。