

1 PLAN(目的・概要)

一般事務事業

| | | | | | | |
|-----------|--|---|-----|----|-------|--|
| 政策名 | 物流・産業 | 29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 | 継続 | 維持 | 維持 | 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) | 関係機関による名古屋港背後地域への企業誘致を支援することにより、増加を目指します。 | | | | |
| 概要 | 愛知・名古屋国際ビジネス・アクセス・センター(I-BAC)、愛知県産業立地推進協議会等の事業に協力するとともに、名古屋港背後地域において企業誘致を推進する自治体に対し、名古屋港のPR活動を行います。 | | | | 根拠法令等 | |
| 30年度の実施予定 | I-BACの実施する外資系企業ネットワーク懇談会や、愛知県産業立地推進協議会が実施する産業立地セミナー等への事業協力に加え、岐阜県内、長野県内及び滋賀県内の企業誘致を推進する市町村に対し、名古屋港のPR活動を予定しています。 | | | | 実施義務 | <input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 無 |
| | | | | | 関連シート | |

2 DO(実施)

| | | | | | | |
|----------------|--|-------|-------|-------|-------|--|
| 30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、岐阜県、長野県及び滋賀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 | 28年度 | 29年度 | 30年度 | 平均 | 備考(費用の増減理由等) |
| 事業費 | 千円 | 433 | 545 | 542 | 507 | 平成30年度の事業費が平成29年度と同水準になったのは、平成30年度も平成29年度と同様に、愛知・名古屋産業立地プロモーション事業実行委員会が実施する事業に職員を派遣したためです。 |
| 人件費 | 千円 | 7,705 | 7,903 | 7,928 | 7,845 | |
| 合計 | 千円 | 8,138 | 8,448 | 8,470 | 8,352 | |

3 CHECK(検証)

| 指標名 | | 28年度 | 29年度 | 30年度 | 中間目標 | 30 | 指標の説明・目標値の考え方 | 外部要因 |
|---------------------------------------|---|---|----------------------|------|-------------------|----|--|------|
| 企業立地などを目的としたセミナー等にて名古屋港のPR活動を行った回数(回) | 目標 | 4 | 4 | 4 | | 4 | 関係機関が実施するセミナー等に参加し、名古屋港のPR活動を行う。 ①愛知県産業立地セミナー-IN大阪 ②愛知県産業立地セミナー-IN東京 ③産業立地セミナー-IN名古屋大学 ④外資系企業ネットワーク懇談会 | |
| | 実績 | 4 | 5 | 5 | | 5 | | |
| (単年度管理型) | 事業進捗状況(30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 | | | |
| 企業立地担当者訪問数(件) | 目標 | 15 | 15 | 15 | | 15 | 名古屋港背後地域において企業誘致を推進している自治体(約60)に対し、名古屋港のPR活動を4年間で実施する。 | |
| | 実績 | 16 | 17 | 15 | | 15 | | |
| (単年度管理型) | 事業進捗状況(30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) | PR活動は、関係機関が実施するセミナー等への事業協力を積極的に行うことにより、目標値を上回ることができました。企業立地担当者訪問については、名古屋港周辺自治体を効率的に訪問することにより、目標値を達成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、関係機関と連携した対応の必要性は高いと思います。 | | | | | | |
| 有効性 | 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? | ○ | | | | | | |
| | 事務事業は、施策達成に貢献するか? | ○ 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 | 期待どおりの成果が得られているか? | ○ | | | | | | |
| | 最小のコストとなっているか? | ○ 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、低コストで多数の来場者にPRすることができました。 | | | | | | |

4 ACTION(取組)

| 5年間の状況 | 課題 | 令和元年度以降の取組 | 継続 |
|--------|--|---|----|
| 目標値どおり | 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。 | 関係機関と連携し、今後とも名古屋港背後圏への企業進出意欲の向上を図るとともに、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、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、引き続き、多数の企業の進出が見込まれるIC周辺の自治体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情報収集を行っていきます。 | |