

局 施 策 評 価 票

平成 **21** 年度実施施策

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月
--------	--------	------------

局名	産業経済局
-----------	--------------

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化

担当局/ 総務担当課名	産業経済局	産業政策課
連絡先	582-2299	

21年度計画

-1-(3)-

施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上
------------	--------------------------

施策の概要	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	中小企業の抱える様々な経営課題の解決を図るため、中小企業支援センターにおいて、各種支援サービスをワンストップで提供します。また、厳しい経営環境にある中小建設業の経営革新や新分野進出などの取組を総合的に支援します。
	その結果、実現を目指す取組みの方針名	ものづくりを支える地域企業の競争力強化

	成果指標 (上段:指標名、下段:指標設定の考え方)		現状値		計画	平成21年度		目標値	
	年度	平成21年度	年度	平成21年度		年度	平成21年度	年度	平成21年度
施策の成果	中小企業支援センター相談件数・利用者アンケートの満足度	年度	平成21年度	計画	1,000件 80%以上	年度	平成22-25年度	目標値	延べ4,000件 80%以上
	中小企業支援センターの窓口相談制度の利用促進とともに、相談が役に立つものであったのかを示すものとして、相談件数と利用者アンケートの満足度を指標に設定しました。	現状値	943件 81%	実績	943件 81%	達成度	94.3% 101.2%		
	中小企業支援センター専門家派遣件数・利用者アンケートの満足度	年度	平成21年度	計画	200件 80%以上	年度	平成22-25年度	目標値	延べ800件 80%以上
	中小企業支援センターの専門家派遣制度の利用促進とともに、専門家派遣が役に立つものであったのかを示すものとして、派遣件数と利用者アンケートの満足度を指標に設定しました。	現状値	193件 96%	実績	193件 96%	達成度	96.5% 120%		
	オンリーワン企業認定数	年度	平成21年度	計画	3 件	年度	平成25年度	目標値	延べ9件
	北九州発の独創的な技術や製品を提供する中小企業を「オンリーワン企業」として認定し、本市の看板企業として、国内外に情報発信・プロモーションします。この認定は、中小企業の技術力・販売力の向上につながるため、認定数を指標に設定しました。	現状値	3件	実績	3 件	達成度	100.0 %		
	中小企業技術開発振興助成金助成件数(うち製品化・実用化の割合)	年度	平成21年度	計画	10件(-)	年度	平成21-25年度	目標値	延べ38件 (23件)
	助成の対象となった企業の研究開発が製品化・実用化してこそ、中小企業の競争力強化につながります。そこで、中小企業技術開発振興助成金の助成件数に加え、製品化・実用化の割合を指標に設定しました。なお、製品化・実用化には複数年を要するため、平成25年度までの製品化・実用化割合を6割に設定しました。	現状値	10件(-)	実績	10件(-)	達成度	100(-) %		
	中小建設業新分野進出支援助成金助成件数(うち事業化数)	年度	平成21年度	計画	5件(4件)	年度	平成22-25年度	目標値	延べ20件 (16件)
	新分野進出の計画段階から事業立ち上げまでの経費を補助することで、新事業展開を後押しします。指標には、助成金の助成件数に加え、事業化した数を設定しました。	現状値	6件(5件)	実績	6件(5件)	達成度	120(125) %		
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度:執行額]			事業費	49,432,179 千円	構成事業にかかった人件費の目安(21年度)			
			うち一般財源	-4,127 千円			58,620 千円		

局施策に対する担当局の評価

局施策の評価	21年度評価	主な分析理由
	A	各成果指標は、概ね平成21年度の計画を実績が上回っており、最終年度の目標達成に向け、順調な推移だといえます。中小企業技術開発振興助成金の製品化・実用化の割合については、製品化・実用化に複数年を要することが多いため、平成21年度の実績に結果が現れていませんが、製品化・実用化に向けてサポートしてまいります。
今後の局施策の方向性	各成果指標は、概ね平成21年度の計画を実績が上回っており、今後も引き続き積極的な推進を図っていきます。同時に、指標を構成する各事業においては、例えば、商工会議所が行っているセミナーとの棲み分けなど、他の機関が行っている事業との棲み分けを行うことでより効率的な施策運営を図ります。	

【局施策評価】 A:大変良い状況にある B:概ね良い状況にある C:概ね良い状況とまでは言えない D:不十分な状況にある

評価担当部署の意見

適切な評価 下記のとおり

目標値の考え方を示すことが必要と考えます。

施策名 中小企業の技術力・販売力などの向上

構成事業名	事業費			事業にかかった 人件費の目安 (21年度)	経費分類 裁量的経費 義務的経費 特別経費(重点) 特別経費(臨時)	今後の方向性			
	C時点[21年度:執行額]					21年度			21年度
中小企業支援センター経営支援事業			49,607 千円	1,560 千円	裁量的経費			ウ	
事業費のうち一般財源			49,607 千円						
オンリーワン企業創出事業			2,106 千円	2,400 千円	裁量的経費			ウ	
事業費のうち一般財源			2,106 千円						
中小企業技術開発振興助成金			45,695 千円	4,650 千円	特別経費(重点)			ウ	
事業費のうち一般財源			42,645 千円						
戦略的経営支援事業			8,183 千円	4,650 千円	裁量的経費			ウ	
事業費のうち一般財源			8,023 千円						
建設業総合対策事業			12,520 千円	14,400 千円	特別経費(重点)			ウ	
事業費のうち一般財源			12,520 千円						
経営リーダー育成支援事業			5,567 千円	2,160 千円	裁量的経費			ア	
事業費のうち一般財源			5,567 千円						
ビジネスチャンス拡大支援事業			8,425 千円	2,400 千円	裁量的経費			ウ	
事業費のうち一般財源			8,425 千円						
中小企業融資			49,290,500 千円	12,000 千円	義務的経費			ウ	
事業費のうち一般財源			-142,596 千円						
中小企業資金繰り総合対策事業			9,024 千円	12,000 千円	特別経費(臨時)			ウ	
事業費のうち一般財源			9,024 千円						
北九州発！新商品創出事業			552 千円	2,400 千円	裁量的経費			ウ	
事業費のうち一般財源			552 千円						

局施策全体のコスト	21年度		
	事業費		人件費(目安)
		49,432,179 千円	58,620 千円
施策全体の事業費のうち一般財源		-4,127 千円	

局施策の 21年度評価
A

【局施策評価】
 A: 大変良い状況にある
 B: 概ね良い状況にある
 C: 概ね良い状況とまでは言えない
 D: 不十分な状況にある

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	北九州市産業雇用戦略
事業期間	平成14年4月～
経費区分	裁量的経費

-1-(3)-

事業名	中小企業支援センター経営支援事業
-----	------------------

【目的】 事業の概要	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	北九州市は、中小企業支援法第7条に基づき(財)北九州産業学術推進機構を指定法人とし、平成14年4月同財団が運営する「北九州市中小企業支援センター(以下「中小企業支援センター」という。)」が開設されました。中小企業支援センターでは、市内中小企業のための窓口相談・専門家派遣・情報提供など専門的かつ総合的なサービスを提供します。		
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果
				中小企業支援センター相談件数・利用者アンケートの満足度 中小企業支援センター専門家派遣件数・利用者アンケートの満足度

【手段】 目的実現の為に実施する内容	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由			
		現状	窓口相談と専門家派遣の実施(通年)、北九州市中小企業施策活用ガイドブック(年1回)や機関紙「ネットワーク北九州」(毎月1回)の発行								
	実施状況	成果・活動指標 (上段:指標名、下段:指標設定の考え方)						平成21年度	目標		
		中小企業支援センター窓口相談件数・利用者アンケートの満足度						計画	1,000件・80 %	年度	-
		中小企業の様々な経営課題を解決するため、窓口相談の件数とともに、利用者アンケートによる満足度を指標にします。						実績	943件・81 %	内容	-
		達成度						94%・101 %			
	中小企業支援センター専門家派遣件数・利用者アンケートの満足度						計画	200件・80 %	年度	-	
	窓口相談だけでは解決できない経営課題を解決するため、専門家派遣の件数とともに、利用者アンケートによる満足度を指標にします。						実績	193件・96 %	内容	-	
	達成度						97%・120 %				
	コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度:執行額]	事業費					49,607 千円	事業にかかった人件費の目安(21年度)		
うち一般財源						49,607 千円	1,560 千円				
単年度計画											

【事業の実施結果・進捗状況の確認】

実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	窓口相談は943件(前年度:918件)、専門家派遣は193件(前年度:210回)の利用がありました。利用者アンケートによる満足度は、窓口相談は81%、専門家派遣は96%と高い評価を得ることができました。また、中小企業施策活用ガイドブック(年1回、4300部発行)や機関紙「ネットワーク北九州」(毎月1日、3150部発行)、メールマガジン(登録者数1,255人)により、各種支援施策等の情報提供を行いました。
------	-------------------------------------	---

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	3	中小企業支援センターでは、プロの経営コンサルタントをマネージャーに活用して中小企業の抱える様々な経営課題の解決に向けて、専門的かつ総合的なサービスをワンストップで提供しており、中小企業が技術力・販売力の向上を目指す上で欠かせない事業です。	
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	4:高い 3:やや高い 2:やや低い 1:低い	3	中小企業支援法では、民間ノウハウ等を積極的に活用して効率的に中小企業を支援するため、中小企業支援センター制度を設けています。北九州市においても指定法人である(財)北九州産業学術推進機構が中小企業支援センターを設置し、中小企業の経営に関わる様々な課題の解決のため、プロのコンサルタント等の専門家が質の高いサービスを提供しています。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。		4	中小企業支援センターが行う窓口相談、専門家派遣、情報提供等は、中小企業融資制度とともに中小企業支援の基幹となる事業です。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。		4	中小企業支援法の規定により、北九州市の経営相談事業等を指定法人が実施しているもので、中小企業支援センター経営支援事業を休止・廃止した場合、市が直営で事業を行う必要があります。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。	ウ	中小企業支援センターが実施している事業は、窓口相談が平成21年度には943件の利用があるなど、平成14年の開設以来、着実に知名度が上がってきています。今後も機関紙等による広報に努めるとともに、商工会議所や中小企業応援センター事業との連携を強化することで、より効率的に専門的かつ総合的なサービスを提供していきます。	

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点:-	B時点:-	C時点:22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成20年度～
経費区分	裁量的経費

-1-(3)-

事業名	オンリーワン企業創出事業
-----	--------------

【事業の概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	北九州発の独創的な技術や製品を提供する優れた中小企業を「オンリーワン企業」として認定し、本市の看板企業として、市内外に情報発信・プロモーションします。あわせて、既存の支援施策を集中的に投入して、その成長を支援します。		
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由		
		現状	認定企業の支援 3社	第2回オンリーワン企業の認定 3社	認定企業の支援 計6社	第3回オンリーワン企業の認定 3社	認定企業の支援 計9社			
	実施状況	成果・活動指標 (上段:指標名、下段:指標設定の考え方)						平成21年度	目標	
		オンリーワン企業の認定数						計画	3 社	年度
		第1回オンリーワン企業3社を顕彰し、本市の看板企業として情報発信を行います。						実績	3 社	内容
								達成度	100.0 %	延べ9社
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度:執行額]						事業費	2,106 千円	事業にかかった 人件費の目安(21年度) 2,400 千円	
							うち一般財源	2,106 千円		
単年度計画										

【事業の実施結果・進捗状況の確認】

実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	21年度は、第1回オンリーワン企業3社の認定式を行うとともに、情報発信、販促支援などを実施しました。7月1日に、認定式及び記念講演会を実施 新聞、雑誌、テレビ等でのPRを実施 国内外での展示会出展支援及び専門家によるマーケティング支援を実施
------	-------------------------------------	--

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	4: 高い 3: やや高い 2: やや低い 1: 低い	3	各社とも国内・海外ともに新たな販路が開拓されつつあり、オンリーワンの技術が牽引して事業を活性化させています。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。		4	PRについては、公共媒体(市政テレビ、記者クラブ等)を活用するなど、コスト削減を図っています。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。		3	全国的に景気が低迷する中、有効な地域経済対策の一つとして、オンリーワン技術をブランド化していく必要があります。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。		4	本事業を単なる表彰制度で終わらせないために、市の複数の支援施策を集中して、成果を上げていくことが望まれています。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。		ウ	他社が真似できない独自の製品や技術を持つ地域中小企業の創出は、地域経済対策として有効な施策であり、今後も継続して実施すべきであると考えます。

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	昭和59年度～
経費区分	特別経費(重点)

-1-(3)-

事業名	中小企業技術開発振興助成金
------------	----------------------

【事業の概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	新技術・新製品開発に取り組む中小企業に対する研究開発費の助成を行うことで、中小企業の技術開発力の向上と高付加価値企業への転換を促進します。			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果	中小企業技術開発振興助成金助成件数(うち製品化・実用化の割合)

目的実現の為に実施する内容【手段】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由			
		現状	助成件数 10件	助成件数 7件	助成件数 7件	助成件数 7件	助成件数 7件				
	実施状況	成果・活動指標 (上段: 指標名、下段: 指標設定の考え方)						平成21年度	目標		
		助成件数						計画	10 件	年度	平成25年度
		地域企業の高付加価値化を促進するためには、新技術・新製品の開発に必要な資金を支援していくことが有効であり、そのためにも上記計画を維持していく必要があります。						実績	10 件	内容	平成21～25年度助成件数累計38件
		製品化・実用化の割合						計画	-	年度	平成25年度
助成の対象となった企業の研究開発が製品化・実用化してこそ、中小企業の競争力強化に結び付くものであり、これに向け積極的な支援を継続することにより、製品化・実用化の割合を高めていく必要があります(製品化・実用化には複数年を要し、単年度単位での割合の算定は困難であることから、平成25年度未までの状況で目標設定します)。						実績	-	内容	平成21～25年度製品化・実用化の割合6.0%(23件)		
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月[21年度: 執行額]						事業費	45,695 千円	事業にかかった人件費の目安(21年度)		
							うち一般財源	42,645 千円	4,650 千円		
単年度計画	(斜線表示)										

【事業の実施結果・進捗状況の確認】

実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	平成21年度は、申請件数14件に対し10件の助成を行いませんでした。その全ての企業は開発を完了し、製品化・実用化に向けた取組を進めています。現時点では取引に至っていないものの、数件に対し既に取引先での実働テストの実施など、製品化・実用化に結びつきつつあります。
------	-------------------------------------	--

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	4	大手企業に比べ人材や資金面で余力のない中小企業が、新技術・新製品の開発により高付加価値化を図っていく上で、研究開発費の一部を助成することは、企業の技術力のみならず販売力を高めるために非常に有効であり、制度創設以来、新製品だけでも90億円を超える売上に結びついています。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	4	研究開発の新規性、実現性、市場性等について、多方面からの評価に基づく選定を行うとともに、選定企業への事後フォローにより、研究開発の効果を高めています。また、助成割合の引き下げ等コスト削減については、特に資金力のない中小企業の研究開発の可能性を掴むことにつながります。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。	4	新技術の開発等により企業の競争力を高めていくことは、厳しい経済状況の中、企業が生き残っていくためには避けられないものです。しかしながら中小企業にとって、研究開発費の捻出は極めて困難な状況にあり、事業実施できない場合、地域産業の高付加価値化の機会が失われる可能性があります。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。	4	中小企業の新技術・新製品の開発による産業の高付加価値化は、本市の経済、雇用環境に大きく影響を及ぼすものです。また、民間からの投資が活用できる可能性は極めて低いことから、技術開発に対する市の助成は不可欠です。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。	ウ	一昨秋以降からの経済環境は、引き続き中小企業の経営を圧迫しており、研究開発に振り向ける余力が縮小しています。将来の中小企業の収益の柱を確立する新技術・新製品開発の支援を継続し、ものづくりを支える地域企業の競争力の強化を促進します。

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成14年度～
経費区分	裁量的経費

-1-(3)-

事業名	戦略的経営支援事業
-----	-----------

【事業の概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	課題解決のため社内プロジェクトチームをつくるなど、全社をあげて企業体質の変革や経営革新に取り組もうとしている中小企業に対して、長期間の専門家派遣等を行うことにより、地域の成長モデルとなる企業の創出を促進します。			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果	専門家派遣による企業支援

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由		
		現状	専門家派遣 10社及びセミナーの開催		専門家派遣 10社及びセミナーの開催					
	実施状況	成果・活動指標 (上段: 指標名、下段: 指標設定の考え方)						平成21年度	目標	
		専門家派遣による企業支援数						計画	10 社	年度
		地域企業の競争力を高めていくためには、成長モデルとなる企業を育成していくことが重要であり、そのためにも上記計画を達成することが必要です。						実績	11 社	内容
								達成度	110.0 %	平成21～25年度専門家派遣延累計 50社
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度: 執行額]						事業費	8,183 千円	事業にかかった人件費の目安(21年度) 4,650 千円	
							うち一般財源	8,023 千円		
単年度計画	(図表領域)									

【事業の実施結果・進捗状況の確認】

実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	平成21年度は11社に対し、生産管理、品質管理、マーケティングのテーマで専門家を派遣し、企業の経営支援を行いました。また、これと併せて、専門家派遣を受けた企業による成果発表や5S等に関するセミナーを実施し、当初計画を達成しました。
------	-------------------------------------	---

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	4	支援を受けた企業については、生産管理、5S、マーケティングなど各々のテーマについてレベルアップが図られたとともに、社員の意識改革が進むといった非常に高い効果が得られました。また、成果発表による他の企業への普及により、市内企業全体の意識改革等底上げにも寄与できています。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	4	費用の大部分はコンサルタント等専門家の招聘にかかるもので、企業のニーズに即し、かつ実績のある専門家の人材確保は容易ではないが、可能な限り近隣在住の専門家の活用や職員が積極的なフォローを行うことにより、事業コストの削減が図られています。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。	4	経済状況が混沌とする中、企業が時代に即した経営体質の見直し・改善を行うことは喫緊の課題です。しかしながら中小企業は、組織面や資金面、情報収集の面でみても、単独で効果的な経営改善を進めることは困難であり、事業実施できない場合、地域経済の競争力低下を招きます。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。	4	地域の核となる企業の創出は、本市の経済、雇用環境に大きく影響を及ぼすものであり、積極的に市がかかわり、地域企業の競争力強化を図ることが必要です。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。	ウ	企業が成長していくためには、成長分野を新たなビジネスチャンスと捉え、これに対応すべく経営の見直しを図っていく必要があり、それに向けての行政の後押しは、一企業の経営改善のみならず、地域産業の競争力強化に大きな効果をもたらすものです。 今後は、これまで同様にステップアップを図ろうとする企業への積極的な支援に加え、成長分野進出に向けたフォローをより強化することで、地域産業の高付加価値化を促進します。

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成21年4月～
経費区分	特別経費(重点)

-1-(3)-

事業名	建設業総合対策事業
------------	------------------

【事業の概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	厳しい経営環境にある中小建設業の経営革新や新分野進出等の取組みを支援するため、セミナーの開催や専門家の派遣、さらに新分野進出に係る助成金制度などの総合的な支援により、技術と経営に優れた建設業者の育成を図り、地域経済の活性化につなげます。			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果	中小建設業新分野進出支援助成金助成件数及び事業化数

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由		
		現状	助成件数: 6件 事業化数: 5件	助成件数: 4件 事業化数: 4件	助成件数: 5件 事業化数: 4件	助成件数: 5件 事業化数: 4件	助成件数: 5件 事業化数: 4件		助成件数: 5件 事業化数: 4件	平成22年度の助成件数は、審査の結果、4件となりました。
	実施状況	成果・活動指標 (上段: 指標名、下段: 指標設定の考え方)						平成21年度	目標	
		新分野進出セミナーの参加人数						計画	60 名	年度 平成21 - 25年度
		新分野進出に関心のある企業に広く呼びかけ、新事業展開の手順とポイントを学びます。						実績	54 名	内容 延べ300名
		中小建設業新分野進出支援助成金の助成件数						計画	5 件	年度 平成21 - 25年度
	助成金の活用により新分野進出の課題を解決するとともに、円滑な事業着手を支援します。						実績	6 件	内容 延べ25件	
	コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度: 執行額]						事業費	12,520 千円	事業にかかった人件費の目安(21年度)
								うち一般財源	12,520 千円	14,400 千円
	単年度計画	(図表: 単年度計画の推移)								

【事業の実施結果・進捗状況の確認】	実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	平成21年度は6社に総額500万円の助成金を交付決定し、そのうち5社が年度内に新事業を開始しました。残る1社も、事業開始に向けて準備中です。
-------------------	------	-------------------------------------	--

【事業の再検証】								
評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	3	厳しい経営環境が続く中で、地域のモデル企業として新分野への進出や本業における経営革新の取組みを総合的に支援することは、中小建設業の経営力強化を促進する上で非常に重要です。平成21年度は、新分野進出セミナーに54名が参加し、助成金交付企業のうち5社が既に新分野へ進出を果たすなど、企業の関心は高く、施策の実現にも一定の効果を上げていると考えます。					
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	3	係長1名、係員1名のラインにより、国・県等の支援策等も活用しながら、効率的できめ細やかな事業実施に努めています。					
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。	4	建設業界においては、民間投資の低迷と公共投資の減少により需給バランスが崩れています。新分野進出等への支援を直ちに実施しなければ、倒産・廃業により地域経済・雇用への深刻な影響が懸念されます。					
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。	4	新分野進出支援助成金制度は本市独自の制度で新分野進出のモデルを確実に生み出す事業です。地域の経済・雇用を守るため、国・県等の支援策を補完しながら、業界の活性化にきめ細かく取り組む必要があります。					
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。	ウ	企業マインドの変革には相当の期間を要することから、当分の間、現行の支援メニューを継続し粘り強く周知啓発に努めていきます。					

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成16年度～
経費区分	裁量的経費

-1-(3)-

事業名	経営リーダー育成支援事業
-----	--------------

【事業の概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	戦略的思考力や果敢な行動力を有する経営リーダー、社内変革推進者、高度技術を持った人材の育成など、企業の経営革新に大きな役割を担う中核人材の創出・育成を図るため、段階に応じた専門講座を実施します。			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	地域企業の中核となる人材の育成	成果	

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由			
		現状	8講座14コース、定員480名の各種セミナーを実施する。	8講座14コース、定員440名の各種セミナーを実施する。	8講座14コース、定員440名の各種セミナーを実施する。	8講座14コース、定員440名の各種セミナーを実施する。	8講座14コース、定員440名の各種セミナーを実施する。		8講座14コース、定員440名の各種セミナーを実施する。		
	実施状況	成果・活動指標 (上段: 指標名、下段: 指標設定の考え方)						平成21年度	目標		
		受講者数						計画	480 名	年度	平成22 - 25年度
		テーマ別、階層別の研修を企画し、中小企業者の受講を促します。						実績	383 名	内容	延べ1,500人
								達成度	79.6 %	年度	
	コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度: 執行額]						事業費	5,567 千円	事業にかかった 人件費の目安(21年度)	
								うち一般財源	5,567 千円	2,160 千円	
	単年度計画	(この欄は、単年度計画の進捗状況を確認するための欄です。)									

【事業の実施結果・進捗状況の確認】	
実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。 8講座14コース480名の定員に対して約8割にあたる383名の受講がありました。また、受講者アンケート結果では、講師やカリキュラム、業務への役立ち度などの項目で良好な評価を受けており、市内中小企業のニーズを概ね満たしていると考えます。

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	3	8講座14コース480名の定員に対し、約8割にあたる383名の受講があり、市内中小企業のニーズを概ね満たしています。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	4	市が実施するセミナーは、短時間、市内開催で参加しやすい点の特徴。コスト的にも安く抑えています。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。	4	現下の厳しい経済環境の中、税務・財務などの経営実学や、電気制御・機械制御などの基礎技術をできるだけ早期に学ぶことは極めて重要です。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切な のか、市の関与をなくすることはできないのか。	2	各種セミナーを実施している商工会議所等と企画段階で調整を行っています。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。 ア: 事業の見直しを図ることが可能 イ: 休止・廃止を検討 ウ: 現状のまま進めることが適当 エ: 終了	ア	商工会議所等とは、テーマや階層、時期を分けるなどの調整を行いながら、効果的な研修を企画していきます。

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873 - 1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成19年度～
経費区分	裁量的経費

-1-(3)-

事業名	ビジネスチャンス拡大支援事業
------------	-----------------------

【事業の概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	技術力はあるが営業経験に乏しく、情報発信力も十分でない地元中小企業の受注拡大・販路開拓の取り組みを支援します。 販路開拓支援プロジェクト(財団法人北九州産業学術推進機構が実施)、受注拡大商談会(財団法人福岡県中小企業振興センターに委託)、大規模展示会等出展支援、巡回指導・マッチングコーディネート(財団法人北九州産業学術推進機構が実施)			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果	

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由			
		現状	・販路開拓支援プロジェクトの実施 ・受注拡大商談会の開催 ・大規模展示会等出展支援	・販路開拓支援プロジェクトの実施 ・受注拡大商談会の開催 ・大規模展示会等出展支援 ・巡回指導・マッチングコーディネート事業の実施	・販路開拓支援プロジェクトの実施 ・受注拡大商談会の開催 ・大規模展示会等出展支援 ・巡回指導・マッチングコーディネート事業の実施	・販路開拓支援プロジェクトの実施 ・受注拡大商談会の開催 ・大規模展示会等出展支援 ・巡回指導・マッチングコーディネート事業の実施	・販路開拓支援プロジェクトの実施 ・受注拡大商談会の開催 ・大規模展示会等出展支援 ・巡回指導・マッチングコーディネート事業の実施		・販路開拓支援プロジェクトの実施 ・受注拡大商談会の開催 ・大規模展示会等出展支援 ・巡回指導・マッチングコーディネート事業の実施		
	実施状況	成果・活動指標 (上段: 指標名、下段: 指標設定の考え方)						平成21年度	目標		
		販路開拓支援プロジェクトにおける支援企業数						計画	5 社	年度	平成25年度
		優れた新製品・新技術等を開発した中小企業の販路開拓に向け、営業戦略づくりから実際の営業活動のアドバイス、営業ルートの開拓まで一貫した支援を行います。						実績	5 社	内容	延べ25社
								達成度	100.0 %	年度	
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度: 執行額]						事業費	8,425 千円	事業にかかった 人件費の目安(21年度) 2,400 千円		
							うち一般財源	8,425 千円			
単年度計画	(この欄は、単年度計画の進捗状況を確認するための欄です。)										

【事業の実施結果・進捗状況の確認】

実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	21年度は、販路拡大支援プロジェクトとして5社を支援しました。この支援内容や販促活動、目標達成について成果を聞いたところ、5社平均は9.4ポイント(10ポイント満点)と高い評価を得ています。また、受注拡大商談会を2回、大規模展示会等出展支援を6社実施しており、支援企業に対するアンケートやヒアリングによれば、販路の拡大に効果があったと回答しています。
------	-------------------------------------	---

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	3	上記の実施結果のとおり、各事業とも、概ね事業効果があったと考えられます。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	3	販路開拓支援プロジェクトについては北九州産業学術推進機構中小企業支援センターのマネージャーの専門性・人脈等を活用し、受注拡大商談会は福岡県中小企業振興センターのノウハウとネットワークを活用しており、効率的な運営が図れていると考えます。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。	3	全国的に景気が低迷する中、有効な地域経済対策事業を打つ必要があります。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なのか、市の関与をなくすることはできないのか。	3	事業実施に当たっては専門性の高い財団に任せているが、財政的な支援は引き続き必要です。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。	ウ	本事業は地域経済対策として有効な施策であり、今後も継続して実施する必要があると考えます。

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成21年度
経費区分	義務的経費

-1-(3)-

事業名	中小企業融資
-----	--------

【目的概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	中小企業の事業に必要な資金を融資することにより、その経営の革新と経営基盤の強化、経営環境の変化への対応を促進します。			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果	

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由		
		現状	予算額 62,530,000千円 環境・エネルギー対策資金の創設		企業の資金ニーズに応じ、必要な預託予算を確保し、適切な制度改正を行う。					
	実施状況	成果・活動指標 (上段: 指標名、下段: 指標設定の考え方)						平成21年度	目標	
		中小企業の資金調達ニーズに対応する						計画	-	
		厳しい経済状況の下、資金調達に対する中小企業のニーズは高くなっています。金融機関からの直接融資を受けにくい中小企業に対して、市が支援を行う必要があります。						実績	貸出件数 5,358件 貸出金額 59,808百万円	
								達成度	-	
	コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度: 執行額]						事業費	49,290,500 千円	事業にかかった人件費の目安(21年度) 12,000 千円
								うち一般財源	-142,596 千円	
	単年度計画	(この欄は単年度計画の進捗状況を確認するための欄です。)								

【事業の実施結果・進捗状況の確認】	実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。 平成20年秋以降の景気低迷に伴い、企業の資金繰りは非常に厳しい状態となりました。増加する融資相談に対応するため、十分な融資予算を確保しました。また、環境対策として、省エネルギー設備等を導入する企業に必要な資金を融資する「環境・エネルギー対策資金」を創設しました。 【参考】資金繰り相談受付実績(21年度) 15,410件、融資新規貸出実績 5,358件 59,808百万円
-------------------	------	--

【事業の再検証】			
評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	4	景気の低迷に伴い、中小企業の資金繰り支援は全国的な課題となった。市の融資制度により、信用力や担保力の弱い中小企業者の融資実行につながりました。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。	4	市が融資原資の一部を金融機関に預託することにより、「低金利・固定金利、長期返済」を可能としています。市のコストを低下させた場合、融資条件や貸付審査が厳しくなる恐れがあります。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。	4	経済状況により変化する中小企業の資金ニーズに的確に対応する必要があります。景気が悪化し、資金繰りが厳しい現状において、的確な予算措置、融資制度の見直しが必要です。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。	4	金融機関による直接融資だけでは、信用力や担保力の弱い中小企業者の資金調達が困難となります。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。 ア: 事業の見直しを図ることが可能 イ: 休止・廃止を検討 ウ: 現状のまま進めることが適当 エ: 終了	ウ	経済状況により変化する中小企業の資金ニーズに的確に対応するため、的確な預託予算の確保や融資制度の改正を行っていく必要があります。

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局 中小企業振興課
連絡先	873-1433

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成21年度
経費区分	特別経費(臨時)

-1-(3)-

事業名	中小企業資金繰り総合対策事業
-----	----------------

【事業の概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	融資相談窓口において、国の資金繰り支援である「緊急保証制度」の認定や融資制度の相談などを行います。また開業希望者や新事業に進出する企業等の事業計画策定の支援を行います。			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果	

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	計画変更理由		
		現状	平成21年度相談件数 15,410件 専門相談員の配置 平均4.5人/日							
	実施状況	成果・活動指標 (上段: 指標名、下段: 指標設定の考え方)						平成21年度	目標	
		多様な金融相談に対応できる体制を整備する						計画	年度	-
		経済状況等により変化する様々な金融相談に対応できる専門相談員を的確に配置する必要があります。						実績	-	内容
								達成度	-	-
								計画	-	年度
								実績	-	内容
	コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度: 執行額]						事業費	9,024 千円	事業にかかった 人件費の目安(21年度) 12,000 千円
								うち一般財源	9,024 千円	
単年度計画	(この欄は、単年度計画の進捗状況を確認するための欄です。)									

【事業の実施結果・進捗状況の確認】	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	資金繰りや開業、新事業進出など、多様な金融相談に対応できる体制を整備します。 平成21年度 資金繰り相談受付実績 7,141件(来所相談)、8,269件(電話相談) 計 15,410件 窓口相談員配置実績 4.5名/日(年間平均)
-------------------	-------------------------------------	---

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	4: 高い 3: やや高い 2: やや低い 1: 低い	4	融資申込手続きの案内、開業や新規事業への展開についての相談など、多様な資金ニーズに対応しました。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。		3	中小企業診断士等、金融相談に対応できるスタッフを配置するという専門性が高い業務であるため、履行可能な相手先が限られています。より低いコストで実施することが難しくなっています。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。		4	窓口における相談件数は景気悪化後急増しており、相談体制の強化が急務でした。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。		4	国、県、市の制度を公平なスタンスで案内し、相談に応じる窓口として、市が対応するのが妥当です。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。		ウ	多様な資金繰り相談に対応できる相談員を配置します。

事業評価票

平成21年度実施事業	新規	継続

A時点: -	B時点: -	C時点: 22.7月

担当局/課	産業経済局	中小企業振興課
連絡先	873 - 1433	

基本計画	柱	いきいきと働く
	大項目	高付加価値産業の創出
	取組みの方針	ものづくりを支える地域企業の競争力強化
	主要施策	中小企業の技術力・販売力などの向上

関連計画	
事業期間	平成20年度～
経費区分	裁量的経費

-1-(3)-

事業名	北九州発！新商品創出事業
-----	--------------

【目的概要】	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	市内中小企業が技術開発助成制度等を活用して開発した優れた新商品を市が認定し、その新商品を市が随意契約で購入することによって、市での使用実績を販路開拓やマーケットの拡大に役立ててもらい、中小企業の成長を支援します。			
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	中小企業の技術力・販売力などの向上	成果	

【目的実現の為に実施する内容】	実施工程	当初計画	平成21年度 新商品の募集 認定新商品の購入	平成22年度 新商品の募集 認定新商品の購入	平成23年度 新商品の募集 認定新商品の購入	平成24年度 新商品の募集 認定新商品の購入	平成25年度 新商品の募集 認定新商品の購入	計画変更理由			
		現状	3社3商品 認定 1商品 購入	新商品の募集 認定新商品の購入	新商品の募集 認定新商品の購入	新商品の募集 認定新商品の購入	新商品の募集 認定新商品の購入		新商品の募集 認定新商品の購入		
	実施状況	成果・活動指標 (上段:指標名、下段:指標設定の考え方)						平成21年度	目標		
		トライアル発注の認定新商品数						計画	3 商品	年度	平成25年度
		市内中小企業が開発した新商品をトライアル発注の対象商品として認定し、販路拡大の一助として活用してもらいます。						実績	3 商品	内容	延べ15商品
								達成度	100.0 %	内容	
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度:執行額]						事業費	552 千円	事業にかかった 人件費の目安(21年度)		
							うち一般財源	552 千円	2,400 千円		
単年度計画											

【事業の実施結果・進捗状況の確認】

実施結果	21年度に実施した結果、当初計画(実施工程)に対する進捗状況はどうか。	平成21年度は、3社3商品を北九州市版トライアル発注制度の新商品として認定しました。また、庁内連絡会議等を通じて認定新商品のPRを行い、そのうち1商品を市で購入し、モニター評価を行いました。その他、機会を捉えて、市内外に情報発信を行いました。
------	-------------------------------------	---

【事業の再検証】

評価	有効性 この事業は施策の実現に対し、効果があったのか。	4: 高い 3: やや高い 2: やや低い 1: 低い	4	市での購入実績は、認定企業が行う新商品の販路開拓活動を行う上で、商談に入るきっかけづくりに大変役立っています。
	経済性・効率性 同じ効果をより低いコストで得られないか、または、同じコストでより高い効果を得られないか。		2	トライアル発注制度により北九州市発の新商品開発に弾みはつきますが、随意契約での購入は競争入札に比べてコストが高つくという側面があります。
	適時性 今実施しなかった場合、施策実現に対する影響はどうか。		3	全国的に景気が低迷する中、有効な地域経済対策事業を打つ必要があります。
	市の関与の必要性 実施主体として市が適切なものか、市の関与をなくすることはできないのか。		4	市が随意契約で購入する事業であり、市以外の実施主体は考えられません。
今後の方向性	評価結果を検証した上で、今後の事業の方向性(いつから何をどうするのか)を決定する。	ウ	市内中小企業が開発した新商品を市が購入し、企業の販路開拓を支援することは有効です。市において、その新商品の購入を促進するために、関係部局による連絡会議などを開催して協力を働きかけます。	