

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 **自動車産業参入など新展開の促進**

施策の概要	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	北九州市周辺には、自動車メーカー4社(日産・トヨタ・ダイハツ・マツダ)の工場や関連する部品メーカーが数多く進出しています。本市の自動車産業振興施策により「地元企業の自動車産業への新規参入・取引拡大」を促進し、高付加価値産業の創出につなげます。
	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

施策の成果	成果指標 (上段:指標名、下段:指標設定の考え方)		現状値		平成21年度	目標値	
	年度	平成21年度	計画	実績		年度	平成21~25年度
自動車産業新規参入・取引拡大企業数	年度	平成21年度	計画	実績	5 社	年度	平成21~25年度
	現状値	8社	実績	達成度	8 社	目標値	25社(累計)
					160.0 %		
	年度		計画			年度	
	現状値		実績		%	目標値	
コスト	A時点 - B時点 - C時点 22.7月 [21年度:執行額]		事業費		11,429 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		11,429 千円	26,700 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
成果指標の結果を踏まえ、構成事業の評価結果なども考慮し評価を行う。	A	自動車産業新産参入・取引拡大企業数について、平成21年度計画5社に対して、実績が8社と計画を上回る結果となり、平成21年度は目標を達成したといえます。特に、平成20年秋の米国金融機関の破綻をきっかけとする世界的な経済危機の影響下において、自動車産業をはじめとする製造業が大きく業績を悪化させた中で、結果を残せたことは、今後の本施策の推進を図るうえで、大きな成果だと考えております。
今後の局施策の方向性		「電気自動車等の新しい自動車技術」や「自動車メーカーによる地場調達率向上の取組」など、地域企業の参入の可能性の高い分野への取組を強化するなど、今後も引き続き積極的な推進を図っていきます。

【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 自動車産業参入など新展開の促進

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
自動車産業新規参入・取引拡大支援事業			11,429 千円	26,700 千円	裁量的経費			ウ
事業費のうち一般財源			11,429 千円					
			千円	千円				
事業費のうち一般財源			千円	千円				
			千円	千円				
事業費のうち一般財源			千円	千円				
			千円	千円				
事業費のうち一般財源			千円	千円				
			千円	千円				
事業費のうち一般財源			千円	千円				
			千円	千円				
事業費のうち一般財源			千円	千円				
			千円	千円				
事業費のうち一般財源			千円	千円				

局施策全体のコスト	21年度	
	事業費	人件費(目安)
	11,429 千円	26,700 千円
施策全体の事業費のうち一般財源	11,429 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

【事業の今後の方向性】 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

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	093-873-1433

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	自動車産業参入など新展開の促進

関連計画	-
事業期間	平成21年度～平成25年度
経費区分	裁量の経費

-1-(3)-

事業名	自動車産業新規参入・取引拡大支援事業
-----	--------------------

事業の概要	何(誰)をどのような状態にしたいのか。	地元企業による自動車産業への新規参入・取引拡大を図ります。 具体的には、経営者向けセミナーの開催や設備投資・技術力向上・人材育成・販路拡大に係る費用の一部助成など、「企業体力の強化」に取り組む一方、ビジネスマッチングや技術情報等の提供・地元企業のPRなど、「ビジネスに直結した取り組みの強化」により地元企業を強力に支援します。		
	その結果、実現を目指す施策名と成果	施策名	自動車産業参入など新展開の促進	成果

目的実現の為に実施する内容	実施工程	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	
		当初計画	地元企業調査 120社 1次部品メーカー調査 20社	地元企業調査 120社 1次部品メーカー調査 20社	地元企業調査 120社 1次部品メーカー調査 20社	地元企業調査 120社 1次部品メーカー調査 20社		地元企業調査 120社 1次部品メーカー調査 20社
実施状況	現状	地元企業調査 120社 1次部品メーカー調査 20社	-					
	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
	地元企業等取引状況調査件数(企業数)				計画	120 社	年度	平成25年度
	地元企業等の取引状況を把握するため活動した頻度を示す指標として採用しました。 具体的には、地元企業や北九州市周辺の自動車メーカー・部品メーカー・商社等を訪問し取引状況についてヒアリング調査した件数(企業数)となります。				実績	142 社	内容	120社
自動車産業アドバイザーによる1次部品メーカー調査件数(企業数)				計画	20 社	年度	平成25年度	
1次部品メーカーの発注情報を把握するため活動した頻度を示す指標として採用しました。 具体的には、関東や中部といった自動車先進地の1次部品メーカー等を訪問し発注情報等について調査した件数(企業数)となります。				実績	20 社	内容	20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	11,429 千円	事業にかかった人件費の目安(21年度) 26,700 千円	
					うち一般財源	11,429 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、のべ142社の地元企業等を訪問し取引状況の調査を行いました。リーマンショック以降の厳しい状況の中にあつて、意欲ある企業からの取引案件が判明したことから、ビジネスマッチングを行いました。 また、自動車産業アドバイザーによる調査でも、一部の地元企業は、高い技術力を有しており部品取引への参入可能性があることが判明したことから、ビジネスマッチングを行いました。 その他、自動車部品への新規参入が難しい状況が続いていることから、設備・治具関係からの新規参入をさぐる取り組みに着手し、商社と地元企業による商談会を2回開催しました。
------	-------------------------------------	--

【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	リーマンショック以降の厳しい自動車産業の中にあつて、市の調査によつても8社の参入が確認できたほか、市が企画したセミナー・商談会・工場見学会等に対するパーツネット北九州会員企業の評価も高いことなどから、本事業の施策実現に対する有効性は高いと考えます。	
	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。	4: 高い 3: やや高い	3	本事業は、課長0.5名・係長1名・職員2名の体制で実施していますが、「助成金に関する煩雑な事務事業の一部」や「メーカー・地元企業間のやりとりで専門性・困難性が伴うビジネスマッチング」を業務委託するなど、経済的で効率的な運営を行ってきたと考えます。
	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。	2: やや低い 1: 低い	4	リーマンショック以降の停滞が続いてきた自動車産業にあつて、「生産台数の増加」・「地場調達率向上に向けた自動車メーカーの取り組み拡大」・「次世代自動車の生産・開発」など地元企業の参入可能性が高まってきたことから、本事業による支援は必要不可欠と考えます。
	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	自動車メーカー・業界団体からの最新情報の入手と提供、経営者層を対象としたセミナーの開催、自動車産業アドバイザーなど専門家によるマッチング、展示会出展等による企業PRなど、市が主体となって自動車産業振興を推進することが、新規参入・取引拡大を目指す地元企業にとつても効果的で理解し易いことから、本事業の実施主体は市が適当だと考えます。
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	本事業は、施策に対する有効性が高く、地元企業による自動車産業への新規参入・取引拡大を実現する上で重要な事業と考えます。 今後は、「電気自動車等の新しい自動車技術」や「自動車メーカーによる地場調達率向上の取り組み」など、地元企業の参入可能性が高い分野への取り組みを強化していきます。	