

評価対象年度 平成19年度

事業分析シート

政策 2 施策 4 事業 1

事業名 サービス産業創出・高付加価値化促進事業 担当部局 経済商工観光部 課室名 富県宮城推進室

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分 (新規・継続)	継続	区分 (重点・非予算)	重点事業
	概要	県内総生産の36%を占め、「富県宮城の実現」に向けた取組の一つに位置づけられている商業・サービス業を中心とするサービス産業の振興について、その需要の創出・拡大と生産性の向上を図るために必要な県の取組の方向性を明らかにします。		対象 (何に対して)	年度	平成19年度 決算(見込) 平成20年度 決算(見込) 平成21年度 決算(見込)
	手段 (何をしたのか)	県内商業・サービス業の事業者に対するアンケート調査等を実施し、現状・課題や施策ニーズ等の把握を行った。	活動指標名(単位) 手段に対応 1事業につき 1指標	サービス産業	事業費 (千円)	1,790 - -
	目的 (対象をどのような状態にしたいのか)	アンケート調査結果等を踏まえ、具体的な支援施策を検討した	成果指標名(単位) 目的に対応 1事業につき 1指標	地域におけるサービス業等の新規創業・進出数 (件)	指標測定年度	平成 年度 平成 年度 平成 年度
	事業に関する社会経済情勢等	<ul style="list-style-type: none"> サービス経済化の進展により、産業構造に占める商業・サービス業の割合は年々増加している。 平成18年7月に経済産業省がまとめた経済成長戦略大綱において、日本経済の成長エンジンを従来の製造業単発から、製造業とサービス産業の双発エンジンに切り替えるため方針を打ち出している。その中で、特にサービス産業については、欧米諸国や国内製造業と比較して低い生産性を向上させるための施策展開が行われ始めている。 				
	目標値	0	4	4	実績値	0 - -

項目	分析	分析の理由
必要性 ・ 施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・ 県の関与は妥当か。	妥当	<ul style="list-style-type: none"> 地域経済の活性化のためには、域外需要型産業である製造業等の振興とともに、域内需要型産業である商業・サービス業を中心とするサービス産業の振興が不可欠である。 サービス経済化や消費者ニーズの多様化、人口減少や少子高齢化といった社会経済情勢の中、サービス産業の特性を踏まえ、多種多様な業種で構成されるサービス産業に対する振興施策を立案するためには、事業者や業界の現状と課題、ニーズを把握する必要がある。
有効性 ・ 成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・ 施策の目的の実現に貢献したか。	成果があった	<ul style="list-style-type: none"> 県内商業・サービス業の事業者に対するアンケート調査等を実施し、現状・課題や施策ニーズ等の把握を行い、具体的なサービス産業振興施策を検討し、平成20年度以降のサービス産業振興施策を立案した。
(事業の成果の向上余地) ・ 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地はない	<ul style="list-style-type: none"> 平成19年度事業は、平成20年度のサービス産業振興に向けた具体的な事業内容の検討のための調査であり、単年度限りの事業であることから、「事業の成果の向上余地」の分析は困難。
効率性 ・ 単位当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	効率的	<ul style="list-style-type: none"> 調査委託先の選定にあたって企画提案型プロポーザル方式を採用したことにより、調査企画及び分析能力の高い調査委託先を選定できた。 アンケート調査は55%という高い回収率であった(通常15%程度)。
(事業の効率性の向上余地) ・ 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地はない	<ul style="list-style-type: none"> 平成19年度事業は、平成20年度のサービス産業振興に向けた具体的な事業内容の検討のための調査であり、単年度限りの事業であることから、「事業の効率性の向上余地」の分析は困難。

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・ 継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	拡充	<ul style="list-style-type: none"> 平成20年度からは、事業者連携による「新たなサービス、高品質なサービス」の開発環境を整備するとともに、事業化に向けたビジネスプラン策定の支援を行うことにより、本県のサービス業の新たな創出と高付加価値化を促進することとしている。
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	特になし		
	次年度の対応方針	への対応方針	
	特になし		

評価対象年度 平成19年度

事業分析シート

政策 2 施策 4 事業 2

事業名 中心市街地商業活性化支援事業(再掲) 担当部局 経済商工観光部 課室名 商工経営支援課

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分 (新規・継続)	一部新規	区分 (重点・非予算)	重点事業		
	概要	市町村等による中心市街地活性化基本計画策定の支援などを通じて地域商業の活性化を支援します。		対象 (何に対して)	年度	平成19年度 決算(見込) 平成20年度 決算(見込) 平成21年度 決算(見込)		
	手段 (何をしたのか)	中心市街地活性化基本計画策定及び策定に係る事業への助成及び情報提供等のための会議の開催	活動指標名(単位) 手段に対応1事業につき1指標	市町村等への助成数(団体)	事業費 (千円)	2,586	-	
					指標測定年度	平成19年度	平成 年度	平成 年度
					目標値	4	-	-
	目的 (対象をどのような状態にしたいのか)	市町村が中心市街地活性化基本計画を策定し、国の認定を受け、中心市街地活性化事業が実施され中心市街地が活性化される。	成果指標名(単位) 目的に対応1事業につき1指標	中心市街地活性化基本計画策定数(計画)	実績値	4	-	
単位当たり事業費					@646.5	-	-	
評価対象年度					平成19年度	平成20年度	平成21年度	
事業に関する社会経済情勢等	中心市街地活性化基本計画策定数 全国32市町							

事業の分析	項目	分析	分析の理由
	必要性 ・ 施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・ 県の関与は妥当か。	妥当	・ 商店街及び中心市街地の活性化は、まちづくりをしていく上で重要な課題であり、魅力ある商店街づくりの主体となる商工団体等、中心市街地の活性化によるまちづくりの主体となる市町村の取組に対し、国、県がサポートする形で支援を行っている。 ・ 役割分担等については、国、市町村、商工団体等と連携し分担して事業を実施しており「妥当」と判断した。
	有効性 ・ 成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・ 施策の目的の実現に貢献したか。	ある程度成果があった	・ 成果指標である中心市街地活性化基本計画策定市町村数は平成21年度までの目標であり、平成19年度に中心市街地活性化基本計画策定に対する支援を4事業に対し行っており、計画策定作業は進んでいることから「ある程度成果があった」と判断した。
	(事業の成果の向上余地) 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地がある	・ 予算の制約により助成による支援が4件であるが、次年度は支援数を増やすことが可能であり、成果向上の余地がある。
	効率性 ・ 単位当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	効率的	・ 会議の講師を国家公務員、会場を県庁会議室にするなど、各事業は効率的に施行しており、「効率的」と判断する。
(事業の効率性の向上余地) 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地がある	・ 非予算的手法による事業実施の可能性を検討するなど、事業費削減の余地はある。	

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・ 継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	維持	・ 中心市街地や商店街の衰退は地域住民の生活の利便性に大きな影響が与ることが予想されることから、今後も継続的に中心市街地及び商店街の活性化を継続して支援していく必要がある。
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	・ 中心市街地活性化基本計画の認定を受ける市町が増えてきており、国の支援枠も限られることから、より早く計画を策定し国の認定を受ける必要がある。 ・ 国の認定要件のハードルを越えられない市町に対する支援を考える必要がある。	次年度の対応方針	
・ 中心市街地活性化基本計画策定に取り組む市町への支援対象枠を増やす。 ・ 国の認定要件のハードルを越えられない市町に対する中心商店街への新たな支援策を設ける。	への対応方針		

評価対象年度 平成19年度

事業分析シート

政策 2 施策 4 事業 3

事業名 仙石線多賀城地区連続立体交差事業(再掲) 担当部局・課室名 土木部 都市計画課

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分(新規・継続)	継続	区分(重点・非予算)	重点事業			
	概要	JR東北本線多賀城駅周辺において、線路により東西に分断されている都市交通の円滑化を図るため、JR東北本線の高架化を行います。		対象(何に対して)	年度	平成19年度 決算(見込)	平成20年度 決算(見込)	平成21年度 決算(見込)	
	手段(何をしたのか)	JR東北本線の高架化	活動指標名(単位) 手段に対応1事業につき1指標	高架化された路線延長(km)	道路利用者	事業費(千円)	1,510,000	-	-
					指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	
					目標値	-	-	-	
					実績値	-	-	-	
目的(対象をどのような状態にしたいのか)	都市内交通の円滑化	成果指標名(単位) 目的に対応1事業につき1指標	-	単当たり事業費	指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	
				評価対象年度	平成 年度	平成 年度	平成 年度		
				目標値	-	-	-		
				実績値	-	-	-		
事業に関する社会経済情勢等	・鉄道の高架化による踏切除却は、都市内交通の円滑化及び市街地の一体的形成を進め、社会基盤として公共性が高い。 ・平成12年、平成16年に当該踏切で死傷事故が発生している。								

事業の分析	項目	分析	分析の理由
	必要性 ・施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・県の関与は妥当か。	妥当	<ul style="list-style-type: none"> 鉄道の高架化は社会基盤としての公共性が高く、地方公共団体と鉄道事業者とが協力して行うべきものである。 事業者は、都道府県、指定都市、県庁所在都市及び人口20万人以上の都市となっており、県が事業者となることは妥当である。
	有効性 ・成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・施策の目的の実現に貢献したか。	ある程度成果があった	<ul style="list-style-type: none"> 鉄道の高架化は相当の期間と費用を要し、事業完了(平成24年度)まで鉄道の切り替えが行われないため、単年度や短期間での成果は得られないが、完成に向け、順調に事業は進捗している。 関連して多賀城市で実施している区画整理、街路事業も順調に進捗している。
	(事業の成果の向上余地) 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地はない	<ul style="list-style-type: none"> 鉄道の高架化は事業完了(鉄道切替)まで効果が現れないが、概ね事業計画どおり進捗している。
	効率性 ・単当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	概ね効率的	<ul style="list-style-type: none"> 事業の性格上、年度ごとの比較では成果を確認できないが、やむを得ないものとする。 関連する他事業と整理し、計画的に進めている。
	(事業の効率性の向上余地) 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地はない	<ul style="list-style-type: none"> 鉄道の高架化は、鉄道事業者と絶えずコスト削減と効率化を互いにチェックしながら進めている。

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	拡充	<ul style="list-style-type: none"> 多賀城市の都市内交通の円滑化や市街地の効率的な発展を促し、中心部への集積を促す事業であり、事業を重点的に進める。
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	より事業効果をあげるためには、関連する区画整理事業や市街地再開発事業等と調整を図り、事業を計画的に進めていく必要がある。		
	次年度の対応方針	への対応方針	
<ul style="list-style-type: none"> 事業スケジュールに沿った進行のため、計画的な事業費の投資を行う必要がある。 			

評価対象年度 平成19年度

事業分析シート

政策 2 施策 4 事業 4

事業名 市街地再開発事業(再掲) 担当部局・課室名 土木部 建築宅地課

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分 (新規・継続)	継続	区分 (重点・非予算)	重点事業		
	概要	都市機能が低下している既成市街地において、土地の合理的かつ健全な高度利用と都市機能の更新を図るため、市街地再開発事業を実施する事業者等に補助する市町村を支援します。	対象 (何に対して)	年度	平成19年度 決算(見込)	平成20年度 決算(見込)	平成21年度 決算(見込)	
	手段 (何をしたのか)	市街地再開発事業を実施する事業者等に補助する市町村に対し、事業に要する費用の一部を補助(補助対象事業費の1/6, 仙台市は1/10)。	活動指標名(単位) 手段に対応 1事業につき 1指標	補助事業地区数(地区)	指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
	目的 (対象をどのような状態にしたいのか)	細分化された宅地の統合、不燃化された共同建築物の建築及び公園、街路等の公共施設の整備を促進し、安全で快適な都市環境を創造する。	成果指標名(単位) 目的に対応 1事業につき 1指標	事業完了地区数(地区)	目標値	4	4	3
	事業に関する社会経済情勢等	県内の諸都市は、既成市街地内部において、低層過密、用途混在、公共施設の不足が表面化する一方、車社会によるライフスタイルの変化に伴い既成商店街の衰退による中心市街地の空洞化が深刻化している。 都市化社会から都市型社会に移行していく上で、都市再開発により、既成の都市機能を更新し、いかに都市を魅力あるものにしていくか、都市共通の重要課題とされている。			実績値	2	-	-
					単当たり事業費	@164,875.0	-	-
				評価対象年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	
				指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	
				目標値	0	1	1	
				実績値	0	-	-	

項目	分析	分析の理由
必要性 ・ 施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・ 県の関与は妥当か。	妥当	・ 市街地再開発事業は、既成市街地を対象としたものであり、地域の歴史ある商店街との関係が深く、地域商業の振興という施策の目的に沿っている。 ・ 市街地再開発事業等は、複雑な権利関係を調整し、一体的に整備することの困難性から、法規制と補助金誘導の組み合わせによる公的関与により、事業を円滑に促進するものであり、国及び市町村と連携し、県も支援していくことは妥当である。
有効性 ・ 成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・ 施策の目的の実現に貢献したか。	ある程度成果があった	・ 補助を予定した4地区のうち2地区については、関係権利者間の調整に不測の日数を要し補助が見送られたが、情報収集を行い次年度以降の事業スケジュールの把握を行った。 ・ 他の2地区については継続的に補助を行い事業の進捗が図られた。
(事業の成果の向上余地) ・ 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地はない	・ 市街地再開発事業は、一般的に事業が多年度にわたることから、実施方法の改善によって短期に事業成果を向上させるのは難しい。
効率性 ・ 単当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	概ね効率的	・ 平成19年度は、補助を予定していた4地区のうち、2地区については補助が見送られたが、他の2地区については事業の進捗が図られ、全体事業スケジュールから見て概ね効率的であったと判断する。
(事業の効率性の向上余地) ・ 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地はない	・ 市街地再開発事業は、民間の再開発事業への補助のため、事業費削減の余地が見出しにくい。また、工事請負契約等についても市町村の入札制度の扱いに準じた手法(一般競争入札等)を既に導入しており、事業費削減の余地は見出しにくい。 ・ 従来より、その地域の身の丈にあった事業内容(規模)とするよう誘導を図っており、引き続き指導・助言を行なう。

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・ 継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	維持	・ 既成市街地活性化のニーズが継続していることや、1地区の事業自体が多年度にわたる事業であることから、施策の目的を実現するためには継続した実施が不可欠であり、次年度も実施する。
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	・ 民間の再開発事業への補助制度であるため、年度ごとの必要予算額の変動が大きい。 ・ 事業の施行者となる地権者等の事情により計画が遅れるケースもあり、事業執行についての確かな把握が必要である。		
次年度の対応方針	への対応方針		
・ 市街地再開発事業は都市再開発の有効な手法であり、適正に実施していくため、市町村に対し全体事業スケジュール策定時等において事業費の平準化に努めるよう指導・助言を行う。			

評価対象年度 平成19年度

事業分析シート

政策 2 施策 4 事業 5

事業名 情報通信関連企業立地促進奨励金 担当部署・課室名 企画部 情報産業振興室

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分 (新規・継続)	継続	区分 (重点・非予算)	重点事業	
	概要	県内にコールセンター、BPOオフィス、ソフトウェアハウスを新設、移転又は増設する企業に対して、新規雇用者数及び1年間の運営コストに応じた奨励金を交付し、立地企業の初期投資負担を軽減することで、企業の集積を推進し、雇用の創出を図ります。 BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング):企業が人事や管理業務、財務・会計など主ビジネス以外の業務を専門業者に委託するシステム)	対象 (何に対して)	年度	平成19年度 決算(見込)	平成20年度 決算(見込)	平成21年度 決算(見込)
手段 (何をしたのか)	新規雇用者数、運営コストに応じて奨励金を交付する。	活動指標名(単位) 手段に対応1事業につき1指標	交付企業数(社)	指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
目的 (対象をどのような状態にしたいのか)	本県に立地するIT関連企業の初期投資負担を軽減することにより、企業立地を促進し、雇用の創出を図る。	成果指標名(単位) 目的に対応1事業につき1指標	新規雇用者数(人)	目標値	-	-	-
事業に関する社会経済情勢等	<ul style="list-style-type: none"> 雇用情勢が未だ厳しい中、雇用吸収力の高いコールセンター業界においては、安いオペレータ時給、オフィス賃貸料などのランニングコスト、人材の安定確保といった面から地方展開が加速している。 セントラル自動車㈱や東京エレクトロン㈱の県内立地が実現するなど、自動車産業・高度電子産業の集積が進みつつある。 						
			実績値	実績値	4	-	-
			単位当たり事業費	実績値	@21,174.5	-	-
				評価対象年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
				指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
				目標値	-	-	-
				実績値	1,434	-	-

事業の分析	項目	分析	分析の理由
	必要性 ・ 施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・ 県の関与は妥当か。	妥当	・ 雇用吸収力の高いコールセンターやBPOオフィス、さらには他産業への波及効果の高いソフトウェアハウスの誘致を図ることにより、県民雇用の創出、地元IT企業の市場獲得さらには製造業の誘致にもつながることから、本事業により積極的に推進していく必要性がある。
	有効性 ・ 成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・ 施策の目的の実現に貢献したか。	成果があった	・ 1,000人を超える新規雇用者数が創出され、また、地方都市への立地や大型案件の立地も実現するなど一定の成果が見られることから、本事業は有効であると言える。
	(事業の成果の向上余地) ・ 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地がある	・ コールセンターの運営の実態に鑑み、交付要件や補助対象経費、補助率を見直すことで、より多くの企業に奨励金を交付することが可能となり、誘致実績を向上させる余地がある。
	効率性 ・ 単位当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	効率的	・ 厳しい財政状況に鑑み、予算の範囲内での交付に努めるため、政策的優先順位を付与し交付したほか、奨励金を複数年で交付するなど、本事業は効率的と言える。
(事業の効率性の向上余地) ・ 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地はない	・ 立地企業に対して政策的優先順位を付与し、予算の範囲内でのみ交付しているため、交付要件を満たしているものの奨励金が交付されない企業があるなど、企業との信頼関係構築が困難となっており、事業費削減の余地はない。	

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・ 継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	維持	・ 地方都市における雇用拡大を図るためには、雇用吸収力の高いコールセンターの立地を促進することが必要であり、今後も事業を継続し実施していく。 ・ 地元企業の市場獲得のため、製造業の立地につながる開発部門の誘致を推進する必要があることから、今後も事業を継続し実施していく。
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	・ 予算の範囲内での交付としているため、満額交付を期待している企業との信頼関係の構築が困難となっている。 ・ 仙台市内へのコールセンターの集積は進んだものの、地方都市への立地は進んでいない。		
次年度の対応方針	への対応方針		
・ 交付要件や補助対象経費、補助率などを見直し、奨励金の効果的な活用を図ることで、地方都市へのコールセンターの立地促進を重点的に図れるような制度設計を行う。			

評価対象年度 平成19年度

事業分析シート

政策 2 施策 4 事業 6

事業名 みやぎIT技術者等確保・育成支援事業 担当部局 企画部 課室名 情報産業振興室

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分 (新規・継続)	継続	区分 (重点・非予算)	重点事業	
	概要	首都圏等の市場からの業務獲得やコールセンター等の誘致を図るために、高度IT技術者の育成支援や、オペレータ人材の育成を行っています。		対象 (何に対して)	年度	平成19年度 決算(見込) 平成20年度 決算(見込) 平成21年度 決算(見込)	
	手段 (何をしたのか)	・高度なIT研修事業の実施機関に対する運営補助を行う(東北テクノロジーセンター運営事業)。 ・コールセンターへの就職を希望する県民に対して、セミナーを開催する(オペレータ養成セミナー)。	活動指標名(単位) 手段に対応 1事業につき 1指標 講座数(講座)	指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
				目標値	-	-	-
				実績値	14	-	-
	目的 (対象をどのような状態にしたいのか)	・応用実践力を備えた高度IT技術者を育成する(東北テクノロジーセンター運営事業)。 ・コールセンター業務に対する普及啓発を図る(オペレータ養成セミナー)。	成果指標名(単位) 目的に対応 1事業につき 1指標 受講者数(人)	単当たり事業費	@219.6	-	-
評価対象年度				平成19年度	平成20年度	平成21年度	
指標測定年度				平成19年度	平成20年度	平成21年度	
			目標値	-	-	-	
			実績値	142	-	-	
事業に関する社会経済情勢等	・高度IT技術者が不足しており、拡大する首都圏等の市場から業務を獲得できる企業が少ない。 ・安いオペレータ時給・オフィス賃料料などのランニングコスト面、優秀な人材の安定確保などの面から、コールセンターの地方展開が加速している。						

事業の分析	項目	分析	分析の理由
	必要性 ・施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・県の関与は妥当か。	妥当	・県内IT企業が首都圏等の市場を獲得するにはプロジェクトマネジメント等高度IT技術者の育成を図る必要があるが、当該研修は首都圏でしか開催されておらず、経営基盤の弱い地方中小企業の技術者が受講することは困難な状況にあることから、地元で格安な形で継続的に/提供する必要がある。 ・また、人材確保支援策はコールセンター事業者が立地場所を決定するに当たり大きな決め手となっており重要であることから、継続的に実施する必要がある。
	有効性 ・成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・施策の目的の実現に貢献したか。	成果があった	・市場獲得につながるデジタルコンテンツ分野の最先端セミナーでは、首都圏大手企業とのマッチングが実現するなど、参加者から好評であり、追加開催の要望もあるなど、本事業は有効であると言える。 ・また、栗原市に立地した企業に対応し、オペレータ養成セミナーを開催した結果、当初予定を超える雇用に結びついたことから、本事業は有効であると言える。
	(事業の成果の向上余地) 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地がある	・企業ニーズに沿った講座内容を設定することなどにより成果を向上させる余地がある。
	効率性 ・単当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	概ね効率的	・東北テクノロジーセンターの運営については国の補助金などを活用して事業を運営しており、概ね効率的であると言える。 ・また、オペレータ養成セミナーについては、前年度までに実施したノウハウを、誘致が見込まれる地方都市での開催に活用し、低予算で開催できたことから、概ね効率的と言える。
(事業の効率性の向上余地) 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地はない	・事業費を削減した場合、受講者の負担額が増加することとなり、県内中小企業の技術者が受講することが困難となることから、事業費を削減する余地はない。	

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	維持	・地元IT企業による市場獲得を図るためには多くの高度IT技術者が必要であり、今後も事業を継続して実施していく。 ・コールセンターの地方都市誘致を実現するにはオペレータ人材の確保が必要であることから、今後も継続して事業を実施していく。
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	・これまで多くの高度IT技術者を輩出したものの、首都圏等の市場からの業務獲得にはつながっていない。		
	次年度の対応方針	への対応方針	
・首都圏等の市場からの業務獲得に向け、技術力だけでなくマネジメント力も備えた人材の育成を図る。			

評価対象年度 平成19年度

事業分析シート

政策 2 施策 4 事業 7

事業名 みやぎe-ブランド確立支援事業 担当部局 企画部 課室名 情報産業振興室

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分 (新規・継続)	継続	区分 (重点・非予算)	重点事業		
	概要	新たな商品の開発や販路拡大を行うとする県内IT関連企業等のビジネスプランについて、技術の先進性や市場価値等を外部の有識者が審査し、採択されたビジネスプランについてその経費の一部を補助しています。	対象 (何に対して)	年度	平成19年度決算(見込)	平成20年度決算(見込)	平成21年度決算(見込)	
	手段 (何をしたのか)	県内IT企業の優れたビジネスプランに対して補助金を交付する。	活動指標名(単位) 手段に対応1事業につき1指標	交付企業数(社)	指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
					目標値	-	-	-
					実績値	6	-	-
単位当たり事業費					@4,134.7	-	-	
目的 (対象をどのような状態にしたいのか)	県内IT企業の優れたビジネスプランの実現を支援し、情報産業の振興を図る。	成果指標名(単位) 目的に対応1事業につき1指標	売上高の増加した企業数(社)	評価対象年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	
				指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度	
				目標値	-	-	-	
				実績値	-	-	-	
事業に関する社会経済情勢等	<ul style="list-style-type: none"> 本県IT業界は、大手企業の支店を元請けとする下請構造が強く、拡大する首都圏等の市場への意識が低い。 県内IT企業の多くは中小企業で開発に専念せざるを得ない企業が多く、営業力・販売力に乏しい。 							

事業の分析	項目	分析	分析の理由
	必要性 ・ 施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・ 県の関与は妥当か。	妥当	・ 県内IT企業は資産を有しないことが多く、金融機関からの借入れが難しいことから、本事業により優れたビジネスプランの実現を県としても積極的に支援する必要がある。
	有効性 ・ 成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・ 施策の目的の実現に貢献したか。	成果があった	・ 本事業の支援により、コンテンツ分野で、首都圏企業からの受注拡大に結びつけた企業や、保健医療福祉分野で、大学病院等への商品の納入を実現した企業もあり、一定の成果が見られることから、本事業は有効であると言える。
	(事業の成果の向上余地) 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地がある	・ 審査時期、補助限度額等を柔軟に実施することで、多くの企業に活用してもらうことが可能となり、事業成果が向上する可能性がある。
	効率性 ・ 単位当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	概ね効率的	・ デジタルコンテンツ分野において、包括協定を締結したデジタルハリウッド(株)の協力を得て非予算でビジネスプラン発表会を開催したほか、保健医療福祉分野において、県のネットワークを活用し、医療機関に対してビジネスプランを説明する機会を設けるなど、概ね効率的に実施したと言える。
(事業の効率性の向上余地) 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地はない	・ 補助することにより企業の売上の増加に直接結びつく事業であり、事業費を削減した場合、成果の維持は困難である。	

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・ 継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	維持	・ 本事業による支援は、企業の売上高の増加に直接的につながるものであり、情報産業振興戦略及び宮城の将来ビジョンの目標達成に向けて欠かすことのできない事業であり、継続して実施していく。
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	・ 新規性、独自性や有用性、市場性を基準に審査し、補助金の交付を行ってきたが、支援企業の収益につながるような販促支援が必要である。		
	次年度の対応方針	への対応方針	
・ 審査に当たっては、収益性・即効性を重視し、情報産業振興戦略及び宮城の将来ビジョンの目標達成に寄与するビジネスプランを支援していく。			

事業名	みやぎIT市場獲得形成事業	担当部局 課室名	企画部 情報産業振興室
-----	---------------	-------------	----------------

事業の状況	施策番号・施策名	4 高付加価値型サービス産業・情報産業及び地域商業の振興	区分 (新規・継続)	継続	区分 (重点・非予算)	重点事業		
	概要	「情報産業振興戦略」に掲げる目標の達成に向け、首都圏中部圏等からの市場獲得や新たな市場形成を図るために次の事業を行う。 ・派遣OJT支援事業 ・推進母体組織化支援事業 ・新規参入企業育成支援事業 OJT:実際の仕事を通じて、必要な技術、能力、知識、態度や価値観などを身につけさせる教育訓練	対象 (何に対して)	年度	平成19年度 決算(見込)	平成20年度 決算(見込)	平成21年度 決算(見込)	
	手段 (何をしたのか)	企業が業務獲得のため、首都圏・中部圏等の先進企業や教育機関へ人材を派遣し、技術・知識を習得する派遣OJTに要する経費の一部を補助する。	活動指標名(単位) 手段に対応 1事業につき 1指標	派遣人数(人) 単位当たり事業費は、みやぎIT市場獲得形成事業のうち、活動指標の対象としている派遣OJT支援事業の決算額2,453千円を実績値11で除して算出している。	指標測定年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
	目的 (対象をどのような状態にしたいのか)	派遣OJTによる成果を県内IT企業群にフィードバックすることで県内IT企業が首都圏・中部圏市場の業務を獲得する。	成果指標名(単位) 目的に対応 1事業につき 1指標	獲得した業務量(人月)	目標値	-	-	-
	事業に関する社会経済情勢等	・首都圏・中部圏を中心に、組込み市場、デジタルコンテンツ市場、ソフトウェア開発市場(オープンソースソフトウェア)は急速に拡大している。						
	事業費(千円)	IT関連企業	事業費	6,884	-	-	-	

	項目	分析	分析の理由
事業の分析	必要性 ・施策の目的や社会経済情勢等に沿った事業か。 ・県の関与は妥当か。	妥当	・新たな市場獲得等のために、市場が拡大している首都圏・中部圏の企業からの業務獲得を図る必要があるが、人材を派遣し技術・知識を習得させるにあたり、滞在費等の負担が大きいことから、本事業による支援は必要である。 ・地元企業が首都圏・中部圏企業等へ人材を派遣するためには、受入先企業からの信頼を得る必要があり、県が事業として認めることの効果は大きい。
	有効性 ・成果指標又は活動指標の状況から見て、事業の成果はあったか。 ・施策の目的の実現に貢献したか。	成果があった	・派遣成果を県内IT企業14社へフィードバックすることで、業務獲得に向けた下地を作ることができた。さらに、1社3人約96万円の支援をした結果、20人月の業務を獲得するなど十分な効果が現れていることから、本事業は有効であると言える。
	(事業の成果の向上余地) 実施方法の改善等により、事業の成果を向上させることができるか。	成果向上の余地がある	・県内IT企業への派遣成果のフィードバックの実施時期・方法等を工夫するほか、企業と一体となって市場・売上が伸びている受入先企業を開拓・選定することで、より多くの業務を獲得することが期待されることから、成果向上の余地がある。
	効率性 ・単位当たり事業費の状況等から見て、事業は効率的に行われたか。	効率的	・制度設計上、派遣に必要な最小限の経費のみを対象としており、本事業は効率的と言える。
	(事業の効率性の向上余地) 実施方法の改善等により、成果を維持したまま、事業費を削減することができるか。	事業費削減の余地はない	・対象としている経費が、企業派遣の場合は旅費と滞在費、大学等派遣の場合は入学金・授業料であり、それぞれの派遣を行う際に必要最小限な経費であることから、事業費削減の余地はない。

事業の方向性等	事業の次年度の方向性	方向性	方向性の理由・説明
	・継続すべき事業か。事業の成果や効率性の向上のために他の事業と統合する必要等はないか。	維持	・県内IT企業が売上高を上げるためには、市場が拡大している首都圏・中部圏市場から業務を獲得する必要がある。そのためにも企業が技術・知識を習得しつつ信頼を築くことができる派遣OJTを支援する本事業を継続していく
	事業を進める上での課題等	事業が直面する課題や「事業の分析」の把握した改善が必要な事項等	
	・派遣OJTを実施するに当たり、派遣元企業側で受入先企業との調整、業務スケジュールの調整などを行う必要があるが、IT関連業務はスケジュール通りに進まないことが多いため、事前に派遣人数、派遣期間を決めることが困難である。	次年度の対応方針	
	への対応方針		
	・あらかじめ企業ニーズを把握し、柔軟に対応することで、より多くの企業が本事業を利用し業務獲得ができるように支援する。		