

平成24年度 事務事業評価シート

事業の概要	事務事業名	こまきプレミアム商品券発行助成事業						担当部	市民産業部							
	会計区分	一般会計			事業類型	一般		担当課	商工観光課							
	事業期間	平成23年度 ~						担当係	商工労政係							
	総合計画 分野別計画	主目的	6 産業振興		29 商工業		1 商店街を再生する									
		副目的														
	予算区分	款	7		項	1		目	2		大	4		中	1	
	根拠法令・個別計画	地域限定商品券発行事業費補助金交付要綱														
	実施・運営方法 ※費用合計に占める 経費の内訳(割合)	直接実施・ 運営	2 %		委託	0 %		助成	98 %							
	目的 (対象をどの様な 状態にするのか)	厳しさを増す市民生活を支援するとともに、地域経済を活性化するため、市民税1%分(約1億円)の予算を市民に還元し、10億円以上の経済効果を生む「10%プレミアム地域商品券」を発行する。														
	内容 (手段)	<p>・商工会議所が平成19年度から、市内中小事業者の育成及び活性化によるモチベーションの向上を目的に実施していた地域限定商品券発行事業について、市民サービスという目的を追加し、発行額を大幅に増額して実施する商品券事業に対し、プレミアム分(5千万円)と事務経費分を補助した。 63,670,362円</p> <p>また、実施にあたっては商工会議所内に設置された地域限定商品券発行事業推進プロジェクトに職員を派遣するなど、協力体制を築きながら実施した。</p> <p>実施内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品券発行額 566,980千円(贈答用商品券含む)</li> <li>・参加店 533店</li> <li>・えーなも券(共通券)5,000円とえーなも券(専用券)6,000円を1セットとし、額面金額11,000円を10,000円で5万セット販売。</li> </ul> <p>実施に当たり工夫した点</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市民が優先的に購入できるよう、一般販売に先立ち、市民限定の予約を行った。</li> <li>・販売場所をできる限り多くし、住んでいる地域で購入できるようにした。</li> <li>・商品券の券種を全ての店で利用できるえーなも券と地元小規模店舗でのみ利用できるえーなも券をセットで販売し、発行額の半分以上が、地元小規模店舗に流通するようにした。</li> </ul> <p>その他 利用者アンケート(H23.11.1~11.30) 加盟店アンケート(H24.1.15~1.31)を実施した。</p>														
受益者負担	無															

		単位	H21決算額	H22決算額	H23決算額	H24予算額		
コスト	費用	直接経費	千円			63,670	130,840	
		正職員	従事者数	人			0.30	0.50
			人件費	千円			1,595	2,659
		その他職員	従事者数	人			0.00	0.00
			人件費	千円			0	0
		費用合計	千円			65,265	133,499	
	対前年比	%			-	204.5		
財源	一般財源	千円			60,797	133,499		
	国・県支出金	千円			4,468	0		
	その他財源	千円			0	0		

業	活動指標名	単位		H21	H22	H23	H24
	加盟店舗数	店	目標				400
実績						533	
商品券発行額	千円	目標				—	1,100,000
		実績				566,980	
績	成果指標名	単位				H23	H24
			購入した市民の全市民における割合	%	目標		
			実績			7	
新たに販売促進活動に取り組んだ店の数	店	目標				—	100
		実績				56	

事業の自己評価	事業の達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売から約1ヶ月で完売した。</li> <li>・全市民のうち約7%が購入した。</li> <li>・最終換金率は99.6%でした。</li> <li>・利用者アンケート結果は64%の方が、商品券をまた利用したいと回答した。</li> <li>・加盟店アンケート結果については商品券事業について、74.3%が効果あり、どちらかといえば効果ありに回答した。</li> </ul>
	事業実施における課題等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一度に使用できる上限額の設定がなかったため、ごく一部の利用者で、1人5万円の購入上限を超えた予約販売と一般販売を利用した大量購入があった。</li> </ul>
	事業を縮小・廃止したときの影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こまきプレミアム商品券事業も浸透してきており、販売店アンケートでも7割を超える販売店が効果を認めているため地域商業の衰退につながる。</li> </ul>
今後の事業の方向性	方向性の判定	現状維持
	判定理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こまきプレミアム商品券事業も浸透してきており、販売店アンケートでも7割を超える販売店が効果を認めているため。</li> </ul>
	改善案等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・より多くの市民に利用していただけるよう以下の対策を講じる。</li> <li>①PR活動を拡大する。(加盟店でのPRポスターを添付)。</li> <li>②重複購入者を防ぐ対策を講じる。(購入者のデータ管理、予約期間を出来るだけ長く設定し、一般販売は、販売場所を絞り込む。1回あたりの使用金額の上限を設定する)。</li> <li>③インターネット予約を可能にする。</li> </ul>

二次評価	方向性の判定	判定理由
	現状維持	一次評価のとおり。