

事務事業評価表 平成24年度

政策 明日につながる産業の振興  
 施策 工業の振興と産学官連携の推進  
 基本事業 産学官連携による技術協力ネットワークの推進

事業名 **江別ブランド推進事業**

[0063]

部名	経済部	事業開始年度	平成15年度	実施計画事業認定	非対象
課名	商工労働課	事業終了年度	- 年度	会計区分	一般会計

事務事業の目的と成果	
対象	<p>(誰、何に対して事業を行うのか)</p> <p>市民</p>
意図	<p>(この事業によって対象をどのような状態にしたいのか)</p> <p>新たな「地域ブランド」の育成を行い、地域資源として定着させる。</p>
手段	<p>(事務事業の内容、やり方、手段)</p> <p>経済ネットワークや個別プロジェクトによる「地域ブランド」の掘り起こしを行う</p>

事業量・コスト指標の推移						
区分		単位	21年度実績	22年度実績	23年度実績	24年度当初
対象指標1	市民	人	122,568	122,138	121,705	121,705
対象指標2						
活動指標1	地域ブランド検討件数	件	3	5	2	5
活動指標2						
成果指標1	プロジェクトが立ち上がった件数	件	1	1	0	2
成果指標2						
単位コスト指標						
事業費計 (A)		千円	241	610	52	131
正職員人件費 (B)		千円	5,809	2,418	2,408	2,428
<b>総事業費 (A) + (B)</b>		<b>千円</b>	<b>6,050</b>	<b>3,028</b>	<b>2,460</b>	<b>2,559</b>

費用内訳	
23年度	<p>役務費 6千円、委託料 46千円</p>

## 事業を取り巻く環境変化

事業開始背景	将来の市民協働を睨みつつ、産学官連携と地域経済の活性化の基礎づくりのために事業を開始した。	事業を取り巻く環境変化	江別ブランド事典は平成19年度より管理運営主体が札幌学院大学電子ビジネス研究センターとなり、コンテンツの大幅な見直しと更新作業を行った。現在はシステムのバージョンアップを含め、リニューアルに向けたメンテナンスを行っている。 また、22年度からは江別市の特色である「食」について、地場産品の高付加価値化や道内外への販路拡大を図り、江別ブランドの発信を行っている。
--------	---	-------------	---

## 23年度の実績による事業課の評価（7月時点）

(1) 税金を使って達成する目的（対象と意図）ですか？市の役割や守備範囲にあった目的ですか？

- 義務的事務事業
- 妥当である
- 妥当性が低い

理由・  
根拠は？

「産学官連携」「市民との協働」「地域ブランドの形成」という実績を数字に直しにくい事業であるが、現在、これらの推進は地方自治体に求められる重要な政策であり、他地域との差別化・地域経済の活性化を図るためには最も必要な事業である。

(2) 上位の基本事業への貢献度は大きいですか？

- 貢献度大きい
- 貢献度ふつう
- 貢献度小さい
- 基礎的事務事業

理由・  
根拠は？

基本事業の意図する産学官連携で企画した事務事業である。「産学官連携によるネットワークの推進」が形になったものである。

(3) 計画どおりに成果はあがっていますか？計画どおりに成果がでている理由、でていない理由は何ですか？

- あがっている
- どちらかといえばあがっている
- あがらない

理由・  
根拠は？

産学官連携組織のセラミックス交流会によるミニチュアレンガの開発を通じて、北海道遺産となっている「江別のれんが」のPRにつながるなど一定の成果が出ている。また、平成22年度より実施した地場産品の高付加価値化や道内外への販路拡大については、北海道産品取引商談会による商談機会の創出や、北海道の物産と観光展の出展、道産品セレクトショップへの出品支援など、地域内外を問わず積極的な地場産品のPRを行い、一定の成果をあげている。

(4) 成果が向上する余地（可能性）は、ありますか？その理由は何ですか？

- 成果向上余地 大
- 成果向上余地 中
- 成果向上余地 小 なし

理由・  
根拠は？

実績を数字に直しにくい分、方法次第で波及効果は大きく広がる事業であるため、産学官や市民と協力し、知恵を出し合って実施すれば、成果の向上の可能性はある。

(5) 現状の成果を落とさずにコスト（予算 + 所要時間）を削減する新たな方法はありませんか？（受益者負担含む）

- ある
- ない

理由・  
根拠は？

産学官や市民と協力し、知恵を出し合うことにより、低コストで成果維持を検討できると思われる。