

京都市町村体制づくり支援交付金 自己評価調書

団体名

京丹後市

2. 平成29年度 京都市町村体制づくり支援交付金事業の個別評価について
【小規模市町村支援・広域連携事業支援用 個別表】

支援区分		事業名・実施項目					
広域連携事業		異業種交流展示会合同出展事業					
事業着手前							
課題・現状	<p>市内経済において依然として厳しい状況が続き、地域産業の振興施策や企業誘致等による雇用拡大施策を展開や後継人材確保が求められる中、本市では、その対策の一つとして、京丹後市名古屋事務所に中京圏市場開拓員を配置し、中京圏市場を対象に企業誘致や市内企業とのビジネスマッチング、地場産品の販路開拓、観光誘客に加え、U・Iターン人材確保等の活動を進めている。</p> <p>近畿圏を超えた地域では、知名度が低く、企業やU・Iターン希望者にはイメージが伝わりにくいのが現状であり、京都府全体の中で、位置的イメージをつかんでもらい、多くの魅力を発信することで、企業等に関心を示してもらう必要がある。</p>						
事業概要	<p>課題である近畿圏外での知名度アップを図り、効果的な企業誘致活動につなげていくため、同じ中京圏に企業誘致開拓員を置く舞鶴市と連携し、国内最大級の異業種交流展示会であるメッセナゴヤに共同出展し、企業誘致・観光PRやU・Iターン人材確保活動に取り組む。</p>						
期待される事業効果等	<p>京都縦貫自動車道の全線開通や山陰近畿自動車道の延伸により中京圏から京都府北部地域へのアクセスが飛躍的に向上している点も含めてPRする絶好の機会であり、北部地域が連携して出展・PRすることで、より多くの地域の魅力を発信することにつながり、知名度アップが期待される。また、共同出展によるコスト削減効果により財政負担の軽減も図ることができる。</p>						
事業実績							
取組状況	<p>同じ中京圏に企業誘致開拓員を置く舞鶴市と連携し、国内最大級の異業種交流展示会であるメッセナゴヤに共同出展し、企業誘致PR活動や学生向けに丹後の魅力や企業のPRを実施し、近畿圏外での知名度アップを図った。</p>						
主な実績数値 (出来高数値等)	<p>出展企業数: 9社、名刺交換社数: 32社、出展ブースへの来訪学生数: 28名</p>						
期待される事業効果等 に対する達成状況	○	(左の理由)		<p>展示会への来場者の割りに出展業界が求めている業種の来場者は少なかったものの、丹後の高度な技術力に出展ブースへの訪問者も多く、丹後の魅力や企業等をPRすることができた。また、京丹後大宮IC開通に伴う交通利便性の向上と観光資源のPRも発信することができた。</p>			
事業効果							
事業効果の考え方	<p>北部地域が連携して出展・PRすることで、より多くの地域の魅力を発信することにつながり、知名度アップが期待されるとともに、単独出展よりも安価での出展が可能となる。</p>						
年度	H29						
本事業を行わなかった場合に係る経費等(a)	595						
本事業の実績額(b)	362						
効果(a)-(b)	233						

(記載要領)

単位:千円

- 1 事業毎に調書を作成すること
- 2 「期待される事業効果等に対する達成状況」については、期待される効果を上回ったときは◎、概ね期待どおりの効果であるときは○、期待される効果を下回ったときは▲を記載すること。