

コード	101020101
記入日	H21.5.20

課コード	117
課名	観光物産課
課長名	中島紀昌
担当者	湯川喜仁

事務事業途中評価表

作成年度	平成 21 年度
------	----------

評価対象事業名称	観光ツアー・修学旅行誘致事業費
----------	-----------------

事業種類	単年度繰返事業
事業期間	平成 17 年度 ~ 平成 - 年度

総合計画の位置付け				財務会計の位置付け	
政策コード	1	政策名称	にぎわいを創る地域交流の促進	款コード	7
施策コード	101	施策名称	魅せる観光のしまづくり	項コード	1
基本事業コード	10102	基本事業名称	新たな観光資源の開発とネットワーク化の推進	目コード	3
事務事業コード	1010201	事務事業名称	観光振興事業費	細目コード	895
関連計画	法令・条例規則等				

計画(PLAN) ※単年度繰返事業については、全体欄を*****とする。

対象: 誰、何を対象にしているのか		対象指標: 対象の大きさを表す指標			
(対象1)	旅行会社	(対象指標1)	10社		
(対象2)	学校	(対象指標2)	12社		
事業の概要: 具体的なやり方、手順、詳細を記入		活動指標: 事務事業の活動量を表す指標・達成率 (上段: 全体、下段: 評価年度)			
(全体)	(評価年度実績)	(指標名称)	(指標数値)	(達成率)	(達成率積算根拠) (目標達成年度)
*****	・観光ツアーや修学旅行を誘致するために、旅行会社や学校へ交渉を行った。 東京1回(旅行社10社、学校0校) 福岡6回(旅行社12社、学校0校) 北九州市2回(旅行社1社 学校0校) 名古屋1回(旅行社3社 学校0校) 大阪1回(旅行社3社 学校0校) 広島1回(旅行社6社、学校0校) 県内3回(旅行社5社、学校0校)	***** 訪問回数	***** 15回	***** 100%	訪問回数15回÷計画した訪問回数15回 ***** 平成20年度
		① (達成率分析)	平成19年度において実施できなかった大阪・名古屋方面への営業活動が実施出来た。平成20年度誘客実績(関西方面) ツアー本数149本 約3,000名		
		② (達成率分析)			
目的: 何をしたいのか		成果指標: 目的の達成度を表す指標・達成率 (上段: 全体、下段: 評価年度)			
		(指標名称)	(指標数値)	(達成率)	(達成率積算根拠) (目標達成年度)
		***** ツアー誘致件数	***** 15件	***** 100%	***** ツアー誘致件数15件÷計画したツアー誘致件数15件 ***** 平成20年度
		① (達成率分析)	関西・名古屋方面へのエージェント訪問が実施できたことにより目標を達成することができた。		
		② (達成率分析)	***** 修学旅行誘致件数3件 ***** 修学旅行誘致件数3件 75% ***** 修学旅行誘致件数4件 ***** 平成20年度		
			県観連主催の県外誘致活動に参加する予定だったができなかった。県外の学校、また大型学校の受け入れに問題が多く、これからは県内の小規模校に的をぼけてやるべき。		

実施(DO) ※単年度繰返事業については、評価終了した年度及び評価年度を記載し、その合計を全体計画欄に記載する。

	単位	全体計画		平成19年度以前	平成20年度		平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度以降
		計画	実績	実績	計画	実績	計画	計画	計画	計画	
活動指標	① 回	28	26	26	15	15					
	②										
成果指標	① 件	28	26	26	15	15					
	② 件	11	10	10	4	3					
総事業費C(A+B)	千円	22,530	22,480	16,830	5,700	5,650					
直接事業費A	千円	2,930	2,880	2,130	800	750					
人件費B	千円	19,600	19,600	14,700	4,900	4,900					
内訳	従事職員数	人	2.8	2.8	2.1	0.7	0.7				
	人件費単価	千円	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Cの財源内訳	国補助金	千円									
	県補助金	千円									
	起債	千円									
	その他	千円									
一般財源	千円	22,530	22,480	16,830	5,700	5,650					

評価(CHECK) ※理由の欄は必ず記載すること。

妥当性	町が税金を投入して行う必要がありますか。	● ある ● ない	理由 現在、本町において観光産業は今後の地域活性化を担う重要な産業となりうる可能性があり最重点施策として推進していかなければならない。
	時代情勢や環境の変化などを考慮しても、事業を行う必要がありますか。	● ある ● ない	理由 ハード事業からソフト事業へ転換している時期であるからこそ、必要な事業である。また、世界遺産登録前で今こそタイムリーな事業である。
	事業の対象・目的は適切ですか。	● 適切 ● 不適切	理由 事業の対象としては、旅行会社・学校であり、島内の観光宣伝、リピーター獲得のためには適切である。
有効性	現在の事業の進め方が期待されるような成果をもたらしていますか。	● いる ● いない	理由 大手旅行会社との連携が出来、情報発信がスムーズに行われ多大な成果があがった。また修学旅行についても訪問や、情報発信の成果により下見に訪れる学校も増え今後が期待されている。
	成果を向上させる余地はありますか。	● ある ● ない	理由 営業活動を更に活性化させ、ツアー・修学旅行担当者に上五島の商品をより多く作成していただく。
	事業を行わない場合の影響はありますか。	● ある ● ない	理由 もともと知名度が低い新上五島なので、事業を行わないと情報提供・呼び込みができず、観光客の減少に繋がる。
	類似事業との整理統合はできませんか。	できる ● できない	理由 営業は特殊な事業なので、他の事業との整理統合はできない。
効率性	直接事業費を削減することはできませんか。	できる ● できない	理由 事業費を削減すれば、外向けの新上五島のPR・情報発信が衰え、外貨獲得に大きな影響が出る。
	人件費を削減することはできませんか。	できる ● できない	理由 現在でも人員は足りない位で、この事業にもっと力を入れるべきである。
	受益者負担は適正ですか。	● はい ● いいえ	理由 直接的な受益者負担は発生しない。

改善(ACTION)

改善策	1次評価	妥当性	観光客を誘致し、島内物産の販売などのつなげていくことにより、産業化し、新たな雇用を作り出していく。そのためにも観光産業を島内の新たな産業として位置づけ、最重点施策として推進していく。
		有効性	観光客誘致活動を進めることにより、ツアーを企画する企業から上五島商品の製作・宣伝が行われ、知名度のアップや集客に成果をあげていく。※ツアー集客数 約8,000名
		効率性	単発的な営業活動をしているので、他の事業やイベント事前PRなどとの調整を図りながら、効率の良い営業活動をしていく必要がある。
	2次評価	妥当性	1次評価のとおり
		有効性	今後も旅行会社との連携による観光商品の企画・開発、宣伝等積極的な事業展開を図り、上五島への誘致・集客を進めること。
		効率性	観光宣伝事業と連携して事業展開を図り、効率化を高めること。

住民等の意見	
町の対応	

今後の事業の方向性	1次	2次	3次	
	●	●		このまま事業を継続
				事業内容を見直して事業を継続
				事業費を見直して事業を継続
	1次	2次	3次	
				類似事業と整理統合
				事業の休止
				事業の廃止

※3次評価については、住民等の意見があった場合にのみ、再公表するものとする。