

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	商工金融資金・金融対策	所管課名	経済観光文化局 産業振興部	経営支援課
事業開始年度	昭和24年	基本	施策コード	主6-3-1 再
根拠法令	なし	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	地域経済を支える地場中小企業などの競争力強化	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 大手企業と比較して経営基盤が脆弱で信用力・担保力に乏しい 中小企業者の事業資金調達を支援し、経営の安定を図る必要 がある。	事業群	中小企業の競争力・経営基盤の強化	
		施策成果指標	全国の中小企業従業者数に占める福岡市の割合(H34年度 1.50%)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 福岡市内で事業を営む 中小企業者	対象をどのような状態にしたいのか 大手企業と比較して経営基盤が脆弱で信用力・担保力に乏しい中小企業者の事業資金調達を支援し、経営の安定を図る

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

制度改正の実施

- ・スタートアップ資金の創設
- ・ステップアップ資金の創設
- ・経営安定化特別資金の継続実施

十分な融資枠の確保:平成26年度融資枠 3,369億円
返済相談の実施:市内事業所 8,696件を訪問
相談窓口の運営:相談件数 9,430件

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	106,972,908	100,475,055	97,955,424
	歳入			
	特定財源	105,262,021	98,672,518	96,290,512
	一般財源	1,710,887	1,802,537	1,664,912

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	返済相談訪問件数	目標	5,000	8,000	8000	年度
		実績	6,083	8,696		
	新規貸付件数(経済対策資金を除く)	目標	4,568	5,715	5715	年度
		実績	5,715	5,507		
成果の指標	資金繰DI	目標	前年比改善(▲18.4)	前年比改善(▲8.1)	前年比改善	年度
		実績	▲6.1	▲4.2		
	倒産件数	目標	前年比改善(132)	前年比改善(137)	前年比改善	年度
		実績	137	159		

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・融資制度の充実・強化
- ・十分な融資枠の確保
- ・返済相談事業
- ・相談窓口の充実

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・新規貸付件数(経済対策資金を除く)の増加
- ・中小企業者の資金調達の円滑化

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・資金繰DIの改善の継続
- ・倒産件数の減少の継続

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・中小企業の振興、経済の活性化

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	商店街の振興	所管課名	経済観光文化局 産業振興部	振興課
事業開始年度	昭和43年	基本	施策コード	主6-3-2 再
根拠法令	中小小売商業振興法, 中小企業振興条例	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている	
行政計画上の位置づけ		施策	地域経済を支える地場中小企業などの競争力強化	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 大規模商業施設の進出や消費者の消費動向の変化により、商店街がその魅力と差を失い、その結果として 地域経済が衰えてきた地域経済や地域コミュニティを担う機能が衰え、地域が衰退している。この ため、商店街を再び魅力的で、活力あふれるものとして考えたいと考えたため。	事業群	商店街の活性化	施策成果指標

【事業概要】

対象	目的
誰(何を対象として行なうのか) 商店街組織	対象をどのような状態にしたいのか 商店街組織が行う、経済活動やまちづくり活動への支援を行い、商店街のもつ「買い物の場」「地域コミュニティの担い手」としての機能を発揮し、活性化する。

26年度事業実施内容(手段) 目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

商店街組織が地域特性を活かした自主的な商業活動・地域貢献に資する調査、研究、研修、共同事業を支援する。

- ① 活カアップ支援事業(補助金)
ソフト事業の経費の一部負担(単年度事業30万円上限、助成率2/3以下、複数年度事業70万円上限、助成率3/4以下)
- ② 活カアップ講座事業(専門家派遣)
自主的な勉強会への専門家選定・派遣にかかる謝金等
- ③ 商店街マーケティング事業
消費者及び地域住民の商店街へのニーズ等調査・分析
- ④ 空き店舗等再生事業(新規出店者への補助金)
新規出店者へ改装費及び賃借料の一部負担
- ⑤ 商店街空き店舗情報提供事業
空き店舗情報と商店街情報を一元化した情報サイトを開設
- ⑥ 商店街における魅力ある核店舗創出事業
商業理論研修と店舗レイアウト臨店指導を行う専門家派遣等
- ⑦ 地域との共生を目指す元氣商店街応援事業(補助金及び専門家派遣)
事業計画へのアドバイスとソフト事業経費の一部負担(200万円上限、助成率2/3以下)

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	25,354	25,477	38,496
	歳入			
	特定財源	7,144	15	18
	一般財源	18,210	25,462	38,478

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	活カアップ支援事業活用商店街数	目標	22	26	26	28年度
		実績	23	23		
	達成率	104.5%	88.5%			
	目標				年度	
成果の指標	市の支援施策を活用した商店街のうち、商店街の集客力が向上したと感じた商店街数	目標	23	23	26	28年度
		実績	23	23		
	達成率	100.0%	100.0%			
	目標				年度	
	実績					
	達成率					

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

① 活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 支援施策を広報する。(冊子郵送、ホームページ、訪問紹介等)

② 結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 商店街の来客を増加させるためのイベント、商店街マップ作製、空き店舗を活用した事業等を行う。

③ 中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 当該商店街の集客力が向上し、経営基盤が改善する。
- 商店街が持つ地域コミュニティ機能が拡大し、住みやすい街となる。

④ 最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 市内商店街の集客力が向上し、経営基盤が改善する。
- 市内商店街のもつ地域コミュニティ機能が拡大し、住みやすい都市となる。

行政のコントロール要素

小

活動の指標

成果の指標

小

施策成果指標

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	伝統産業の振興	所管課名	経済観光文化局 産業振興部	振興課
事業開始年度	昭和49年	基本	施策コード	主 6-3-3 再
根拠法令	伝統的工芸品産業の振興に関する法律	分野別目標	施策	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている 地域経済を支える地場中小企業などの競争力強化
行政計画上の位置づけ	第9次基本計画	事業群	伝統産業の振興	

事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に
国指定の伝統的工芸品である博多織、博多人形は、数百年もの長い歴史の中で培われ、受け継がれてきた伝統工芸品であり、地域経済の発展に貢献してきたが、生活様式の変化による需要の減少、企業の零細性、後継者不足など厳しい状況にある。

施策成果指標

【事業概要】

対象	目的
誰(何を)を対象として行なうのか ○一般市民(福岡市民、国内外の観光客等) ○博多織、博多人形をはじめとする伝統産業業界	対象をどのような状態にしたいのか 博多織、博多人形などの伝統工芸品の良さを再認識してもらい、伝統工芸品の魅力・認知度をアップさせるとともに、国内外の観光客に向けたPRを積極的に行い、伝統産業業界全体の底上げを図る。

26年度事業実施内容(手段) 目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む
○伝統工芸品のPR: はかた伝統工芸館管理運営(指定管理者)
○後継者育成の支援: 博多織デベロップメントカレッジ、博多人形師育成塾、育成指導者支援事業等
○販路拡大の支援: 新作博多織展、新作博多人形展の開催(東京: 日本橋三越)、新・博多幹伝 2014の開催(福岡: ソラリアプラザゼファ)

事業費(千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	44,543	43,212	41,841
	歳入	237	263	450
	一般財源	44,070	42,474	41,391

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	はかた伝統工芸館来館者数(人)	目標	80,000	100,000	100,000	30年度
		実績	100,235	113,590		100,000
		達成率	125.3%	113.6%		
		目標				年度
成果の指標	博多織の従業員数(人)	目標	410	373	373	28年度
		実績	373	373		373
		達成率	91.0%	100.0%		
		目標	230	210	210	28年度
実績	210	210	210			
達成率	91.3%	100.0%				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 伝統工芸品のPR: はかた伝統工芸館の活用
- 後継者育成の支援
- 販路拡大の支援

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- はかた伝統工芸館来館者が増える
- 後継者育成事業により卒業・修了者が輩出される。
- 販路が拡大する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 伝統工芸品が認知され、購入につながる
- 後継者育成事業の修了者が活動を行う

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 市民が伝統工芸品について知っている
- 伝統工芸品業界の活性化(商品が売れる)
- 博多織・博多人形の後継者が育っている

行政のコントロール要素

小

大

成果の指標

小

大

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	就労相談窓口事業	所管課名	経済観光文化局 産業振興部	就労支援課
事業開始年度	平成22年度	基本	施策コード	主 6-5-1 再
根拠法令	なし	本計	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている
行政計画上の位置づけ	なし	画	施策	就労支援の充実
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 各区市民相談窓口で実施されていた、国の事業である高齢者 就職相談窓口の廃止に伴い、市民の求職活動の利便性維持の ため事業を開始した。	画	事業群	就労支援の取組み
		施策	成果指標	○就業機会の多さに対する満足度(H28:40%) ○市の施策による就労者数(H28:1,200人) ○25歳から44歳までの女性の就業率(H28:70%)

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 15歳以上の求職者及び 就労への一歩を踏み出 せない無業の若者やそ の保護者	対象をどのような状態にしたいのか 早期就職の実現

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

各区に設置している就労相談窓口において個別相談、セミナーの開催、求人企業の紹介などを行うほか、就職への一歩を踏み出せない若者とその保護者などに対し、臨床心理士による専門相談を実施し、経済的自立を支援する。

- ①相談件数
4,702件
- ②就職決定件数
615件
- ③セミナーの開催
開催回数97回 受講者延べ数 351名
- ④職業紹介
紹介人数 707人(中高年雇用促進事業で開拓した求人を含む)

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	44,256	45,372	46,843
	歳入	0	0	0
	一般財源	44,256	45,372	46,843

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	相談件数 (一般+専門)	目標	—	—	—
		実績	4,468	4,702	—
		達成率	—	—	—
活動の指標	セミナー開催 回数	目標	—	—	—
		実績	132	97	—
		達成率	—	—	—
成果の指標	就職率	目標	75.0%	80.0%	80.0%
		実績	77.5%	79.3%	—
		達成率	103.3%	99.1%	—
		—	—	—	
成果の指標	正社員就職件 数	目標	—	—	100件
		実績	141件	135件	—
		達成率	—	—	—
		—	—	—	

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・各区でキャリアコンサルタントによる就労相談を行う。
- ・また、ビジネスマナー、ビジネススキルなどのセミナーを実施する。
- ・博多区では臨床心理士による専門相談を行う。
- ・実施に際し、相談窓口やセミナーの周知を図る。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・求職者が相談窓口を利用する。
- ・求職者がセミナーを受講する。
- ・就労への一歩を踏み出せない無業の若者やその保護者が専門相談を利用する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・求職者が、多様な働き方のニーズにあった仕事に就く。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・市民の就業機会の多さに対する満足度が向上する。
- ・市の施策による就労者数が増える。
- ・25歳から44歳までの女性の就業率が向上する。

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	中高年雇用促進事業	所管課名	経済観光文化局 産業振興部	就労支援課
事業開始年度	平成24年度	基本	施策コード	主 6-5-1 再
根拠法令	なし	本	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている
行政計画上の位置づけ	なし	計	施策	就労支援の充実
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 中高年求職者の民間企業への早期転職の実現を図るため、H24年度より、事業スキームを変更し、新たに事業を開始した。	画	事業群	就労支援の取組み
		施	成果指標	○就業機会の多さに対する満足度(H28:40%) ○市の施策による就労者数(H28:1,200人) ○25歳から44歳までの女性の就業率(H28:70%)

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 福岡市内に居住する40歳以上の福岡市就労相談窓口を利用する中高年求職者。	対象をどのような状態にしたいのか 早期転職の実現。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

中高年求職者の早期転職の実現や雇用機会の創出を図るため、中高年求職者を雇用する企業・事業者に対して、雇用奨励金を交付する。(雇用奨励金:対象者1人につき30万円。)

①求人開拓業務
求人票獲得件数 311件 求人数 577人

②企業と求職者とのコーディネート業務(職業紹介)
紹介人数 189人 常用雇用者数 58人

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	23,421	15,251	9,000
	歳入			
	特定財源	2	1	
	一般財源	23,419	15,250	9,000

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	求人人数	目標	-	-	年度
		実績	656	577	-
		達成率	-	-	-
	紹介人数	目標	-	-	年度
		実績	183	189	-
		達成率	-	-	-
成果の指標	常用雇用決定者数	目標	140	48	年度
		実績	44	58	-
		達成率	31.4%	120.8%	-
	正社員就職者数	目標	-	12	年度
		実績	24	26	20
		達成率	-	216.7%	-

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 中高年向けの求人を開拓する。
- 企業と求職者とのコーディネート業務を行う。
- 常用雇用する企業・事業者に対し奨励金を交付する。
- 事業の周知を図る。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 企業・事業者が求人を出す。
- 中高年求職者が相談窓口を利用する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 中高年求職者が常用雇用の就職を実現する。
- 企業・事業者が必要な人材を確保する。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 市民の就業機会の多さに対する満足度が向上する。
- 市の施策による就労者数が増える。

行政のコントロール要素

小

大

外的な要因

小

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

事業名	就活支援ブラザ事業	所管課名	経済観光文化局 産業振興部	就労支援課
事業開始年度	平成21年度	基本	施策コード	主 6-5-1 再
根拠法令	なし	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている	
行政計画上の位置づけ	なし	計	施策	就労支援の充実
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的にリーマンショックによる景気低迷により、22年度の新規採用を見送る企業がでてきたことから、新卒者の就職実現と地場中小企業の人材確保を目的として、事業を開始した。	画	事業群	就労支援の取組み
		施策成果指標	○就業機会の多さに対する満足度(H28:40%) ○市の施策による就労者数(H28:1200人) ○25歳から44歳までの女性の就業率(H28:70%)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 新卒者等 地元中小企業	対象をどのような状態にしたいのか 新卒者等の就職 地元中小企業の人材確保

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

新卒者等の若年者の求職活動並びに地場中小企業の求人活動を支援する。

①相談窓口(新卒者向け)149日開設 相談件数288人
 ②個別会社説明会 出展企業数24社 参加者数68人
 ③合同会社説明会
 ・平成27年1月9日開催 参加企業60社、参加人数504人
 ④高校生就職支援
 ・平成26年12月に地元企業へ採用意向調査を実施
 調査企業数:6,567社、求人企業数:112社、求人数:338人
 ・平成27年1月に県内各高校へ求人企業リストを送付
 情報提供高校数:県内165校
 就職者数:43人

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	13,880	5,722	3,623
	歳入			
	特定財源	0	0	600
	一般財源	13,880	5,722	3,023

【活動・成果指標の達成度】 *2月末現在

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	相談窓口の相談件数	目標	-	300	-	年度
		実績	333	288		26
		達成率	-	96.0%		
	個別会社説明会出展企業数	目標	-	-	-	年度
		実績	24	24		26
		達成率	-	-		
成果の指標	合同会社説明会における採用者数	目標	-	-	-	年度
		実績	-	-		-
		達成率	-	-		
		目標				年度
		実績				
		達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・新卒者等を対象に相談窓口を開設する。
- ・就職活動に役立つ研修を実施する
- ・地元中小企業と学生のマッチングの場としての個別会社説明会、合同会社説明会を実施する。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・新卒者等が相談窓口を利用する。
- ・地元中小企業が個別会社説明会や合同会社説明会に出展する。
- ・学生等が個別会社説明会や合同会社説明会に参加する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・学生等が地元中小企業へ就職する。
- ・地元中小企業が必要な人材を確保する。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・市民の就業機会の多さに対する満足度が向上する。
- ・市の施策による就労者数が増える。
- ・人材確保できる地元中小企業が増える。

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	福岡市創業者応援団事業	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	創業・大学連携課
事業開始年度	平成15年度	基本	施策コード	主7-1-2 再
根拠法令	なし	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	新たな挑戦を応援するスタートアップ都市づくり	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に創業期は、実績、信用力、人脈ネットワークなどが乏しいため、直面する販路開拓や資金の確保などの課題に対し、アドバイスをしてくれる人材や、販路、業務提携、資金提供など、パートナー等との出会いの場を提供する目的で開始。	事業群	創業しやすい都市づくり	
		施策成果指標	新設事業所数850(中間目標値 820事業所/年, 目標値850事業所/年)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 創業者予定者、創業して間もない企業、個人	対象をどのような状態にしたいのか 企業、事業者の永続的な発展

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

補助金 福岡市ステップアップ助成事業
 最優秀賞1社×1,000千円=1,000千円
 優秀賞1社×700千円=700千円
 奨励賞1社×100千円=100千円

その他 ①ビジネスプラン総合相談会
 3社
 ②創業者フェア
 110名参加

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	8,601	5,150	5,119
	歳入		3	
	特定財源			
	一般財源	8,601	5,147	5,119

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	ステップアップ助成事業申請件数	目標	35	35	年度
		実績	15	20	35
	達成率	42.9%	57.1%		35
	目標				年度
成果の指標	新設事業所数	目標			年度
		実績			
	達成率				
	目標				年度
	実績				
	達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか) 福岡市創業者応援団事業の実施	活動の指標	小
②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか) 福岡市ステップアップ助成事業の申請		

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか) 自立した安定的な経営を行うことのできる創業者が増加する。	成果の指標	小
④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか) ・安定的な経営を行う地場企業は集積し、経済波及効果と雇用が生まれると同時に日本経済の中心となる企業生まれる。 ・新たな事業が生まれ、競争することにより地域経済のイノベーションにつながる。		

行政のコントロール要素

外的な要因

施策成果指標

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	インキュベート事業	所管課名	創業・大学連携課	創業・大学連携課
事業開始年度	平成12年度	基本	施策コード	主 7-1-1 再
根拠法令	なし	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している	
行政計画上の位置づけ		施策	新たな挑戦を応援するスタートアップ都市づくり	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に新しい産業の振興を推進し、もって地域経済の振興を図るため、インキュベート施設を設置することとしたもの。	事業群	チャレンジ人材の集積、活躍支援	
		施策成果指標	新設事業所数850(中間目標値 820事業所/年、目標値850事業所/年)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 創業予定者又は創業5年未満の者	対象をどのような状態にしたいのか インキュベート施設において資料負担の軽減及び経営指導等の支援を行うことで、自立した安定的な経営を行うことができる創業者を育成する。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法	■ 委託含む	■ 補助金含む	■ 負担金含む
①インキュベート施設の運営 入居募集審査会 年2回 ・創業者育成補助金(上限3万円、家賃の1/2補助) 継続4社 1,080千円 ・地域産業振興負担金 …福岡ビジネス創造センター運営委員会に対する負担金 27,000千円 ・共益費及び負担金 …賃貸借に係る共益費及び電気光熱費負担金 22,182千円 ・使用料等の口座振替データ変換等委託 床清掃業務委託等(施設維持及び施設使用料等の請求にかかる委託業務)…411千円			
②専門家派遣による経営指導 計 72回 (1企業につき1か月~2か月に1回)			
③公的支援機関等による支援施策の情報提供 毎月の定例自治会及びミーリングリスト等を利用して、適宜情報提供。			

事業費(千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	140,972	134,455	137,648
	歳入			
	特定財源	7,522	9,166	11,903
	一般財源	133,450	125,289	125,745

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	インキュベート施設の満床化(年度末の入居者数)	目標	43	43	43
		実績	33	39	
	退去時の事業継続率	目標	60%	60%	60%
		実績	80.0%	77.8%	
成果の指標	新設事業所数	目標	-	-	34年度
		実績	-	-	850
		目標			年度
		実績			
	達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

活動の指標	①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)	<ul style="list-style-type: none"> インキュベート施設の運営 専門家派遣による経営指導 公的支援機関等による支援施策の情報提供 	行政のコントロール要素
	②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)	<ul style="list-style-type: none"> 施設の利用者(申込者)増 	
	③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)	<ul style="list-style-type: none"> 自立した安定的な経営を行うことのできる創業者が増加する。 	
	④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)	<ul style="list-style-type: none"> 安定的な経営を行う地場企業が集積し、経済波及効果と雇用が生まれる。 新たな事業が生まれ、競争することにより地域経済のイノベーションにつながる。 	
成果の指標			外的な要因

大

小

小

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	スタートアップカフェの運営	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	創業・大学連携課
事業開始年度	平成26年度	基本	施策コード	主 7-1-2 再
根拠法令	なし	本計	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している
行政計画上の位置づけ	なし	画	施策	新たな挑戦を応援するスタートアップ都市づくり
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的にスタートアップ都市づくりの拠点として、スタートアップカフェを開設し、スタートアップの裾野を拡大するための場の提供、及び様々な支援団体のネットワークハブ機能を提供。	事業群	創業しやすい都市づくり	施策成果指標
				スタートアップクラブの加入者数(1,000名)

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 創業者予定者、創業して間もない企業、個人	対象をどのような状態にしたいのか スタートアップの裾野を広げ、都市の成長を促進する。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

受託事業者:カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社
事業実施場所:TSUTAYA BOOK STORE TENJIN
福岡市中央区今泉1丁目20番17号
開設日:平成26年10月11日
実績(平成27年3月末現在)
相談対応件数:533件
創業関連イベント開催数:223回
イベント参加者数:述べ4,400名
スタートアップクラブ会員数:697名

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計		40,482	68,252
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	0	40,482	68,252

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	スタートアップクラブ加入者数	目標	1,000	1000	28年度
		実績			1500
		達成率	0.0%		年度
		目標			
成果の指標	開業率の向上	目標			30年度
		実績			13%
		達成率			
		目標			年度
		実績			
		達成率			

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
「スタートアップカフェ」を開設し、コーディネーターによるネットワーク構築や、各種創業関係イベントの実施

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
スタートアップクラブ(スタートアップ予備軍)の加入者1,000名

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
スタートアップカフェのネットワークを活用し、多くの創業者を輩出する。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
・経済の新陳代謝により、都市の成長が促進される。

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

行政のコントロール要素

小

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	フクオカ・グローバルベンチャー・アワーズ	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	創業・大学連携課
事業開始年度	平成26年度	基本	施策コード	主 7-1-2 再
根拠法令	なし	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している	
行政計画上の位置づけ		施策	新たな挑戦を応援するスタートアップ都市づくり	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に成長期の企業を対象に、グローバルネットワークを充実させてトップを伸ばすことで、福岡市をグローバルスタートアップ都市とする。	事業群	創業しやすい都市づくり	
【事業概要】		画	新設事業所数(中間目標値 820事業所/年, 目標値 850事業所/年)	

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 海外ベンチャー 市内・国内ベンチャー	対象をどのような状態にしたいのか 市内企業との取引開始及び福岡市内への進出 福岡市を拠点として、グローバル化

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

○世界的なネットワークを持つ団体等との共働により、下記について取り組んだ。

- ・英語によるビジネスプランコンテストの実施
- ・国内、市内のビジネスプランコンテスト発表者に対するグローバル化支援
- ・海外ベンチャーと地場企業とのネットワーキング

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計		17,403	9,000
	歳入	特定財源		
	一般財源	0	17,403	9,000

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	Fukuoka Global Venture Awardsの開催	目標	-	1	1	年度
		実績		1		
	達成率		100.0%			
	目標				年度	
成果の指標	国内ベンチャーの海外進出件数	目標	-	2	2	年度
		実績		6		
	達成率		300.0%			
	目標				年度	
		実績				
		達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・英語によるビジネスプランコンテストの実施
- ・国内、市内のビジネスプランコンテスト発表者に対するグローバル化支援
- ・海外ベンチャーと地場企業とのネットワーキング

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・国内、市内ベンチャーと海外ベンチャーとの出会いの場ができる。
- ・海外ベンチャーが国内、市内ベンチャー及び福岡市への理解を深める。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・国内、市内ベンチャーの意識が向上される。
- ・海外ベンチャーが日本における拠点として福岡市内に置くことを検討する。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・国内、市内、海外ベンチャーが福岡市に定着する。
- ・ベンチャーに関するグローバルネットワークが福岡市に定着する。

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	スタートアップ都市推進協議会関連事業	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	創業・大学連携課
事業開始年度	平成26年度	基本	施策コード	主 7-1-2 再
根拠法令	なし	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している	
行政計画上の位置づけ		施策	新たな挑戦を応援するスタートアップ都市づくり	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に(株)「日」ビジネス主催の「創業家」が「日」において、創業や新たな事業などのスタートアップを応援し日本全体の成長を牽引する地域初のイノベーションを進めるため、共同で事業に取り組む自治体を福岡市長から呼びかけたところ3県5市(三重県、広島県、佐賀県、千葉市、横須賀市、浜松市、奈良市、福岡市)が賛同し、平成25年12月23日に「スタートアップ都市推進協議会」が設立された。	事業群	創業しやすい都市づくり	
【事業概要】		画	新設事業所数(中間目標値 820事業所/年、目標値 850事業所/年)	

対象	目的
誰(何を対象として行なうのか) 各地のベンチャー企業	対象をどのような状態にしたいのか 大手企業、海外の若手経営者、投資家などとマッチングできている。…下記(2)
小・中・高校生	「社長は面白そう」と思い、チャレンジ意欲を持つ。…下記(1)

26年度事業実施内容(手段) 目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

(1) チャレンジマインド醸成事業
①平成26年7月16日(水)
対象者: 福岡市立舞鶴中学校3年生49名
②平成26年10月19日(日)
対象者: 中高校生21名
③平成26年12月11日(木)
対象者: 福岡市立百道中学校1年生313名
(2) シンポジウム&マッチング交流会
「ジャパン・スタートアップ・セレクション」
平成26年12月21日(日)
参加者: 東京のスタートアップ関係者、東京の新規事業担当者、8自治体スタートアップ企業、創業支援関係者等 300名超
(3) U/Tターン推進
地方創生イベント「地方創生・ベンチャー会議」に横須賀市長登壇、及び各自治体によるPR
平成27年3月18日(水)
参加者: U/Tターンに興味がある者、地方ベンチャー企業等に興味がある者等

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計		8,480	2,218
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	0	8,480	2,218

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	ベンチャーマッチングの開催回数	目標	2	2	年度
		実績	1		
	チャレンジマインド教育事業の参加者数	目標	200	年度	
		実績	383		
成果の指標	授業後のアンケートで「社長は面白そう」と感じた生徒の割合	目標	80%	80%	年度
		実績	83%		
	目標		年度		
	実績				
	達成率	103.6%			

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ベンチャーマッチング…(2)
- チャレンジマインド教育…(1)

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 各地のベンチャー企業が大手企業、海外の若手経営者、投資家などと交流できる。…(2)
- 小・中・高校生と起業家の出会いの場ができる。…(1)

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 各地のベンチャー企業のビジネスチャンスが増加する。…(2)
- 小・中・高校生が「社長は面白そう」と思い、チャレンジ意識を持つ。…(1)

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- スタートアップが推進される。…(2)
- チャレンジが評価される文化が醸成され、多くの人がビジネスにチャレンジする。…(1)

行政のコントロール要素

小

大

成果の指標

小

大

外的な要因

小

大

事業名	大学のまちづくり	所管課名	経済観光文化局	新産業・立地推進部	創業・大学連携課
事業開始年度	平成21年度	基本	施策コード	主 7-6-1	再
根拠法令	なし	本	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している	
行政計画上の位置づけ	基本計画に位置付け	計	施策	大学や専門学校などの高等教育機関の機能強化	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 大学は都市の活力や魅力の向上に不可欠な重要な都市インフラであり、人口当たりの学生数は政令市中第2位の集積があり、これらを活用して「大学のまち福岡」を形成していこうというもの。 ※「大学のまちづくり」事業としての大学ネットワークふくおか主体での実施は平成21年度からであるが、同内容の事業は昭和63年頃より実施。		画	事業群	教育・研究機能の充実強化
			施	成果	全国の学生数に占める福岡市の割合(現状維持2.9%)

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 高校生、大学生 大学	対象をどのような状態にしたいのか 受験生を増やし、優秀な学生を増やす(①) 地域の産業や社会を支える人材の増加(②) 大学との連携による産業の活性化(③)

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
 実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

○大学ネットワークふくおかの運営
 【情報発信事業】福岡都市圏大学及び福岡での学生生活の魅力を発信するため、ホームページの運営を行うとともに、全国版の受験情報誌への福岡の魅力に関する広告掲載等により、ホームページへの誘導を図るとともに、福岡で活躍する大学生グループの活動内容の広報を行った。
 【大学共同事業】学生の活動を支援し、地域を担う優秀な人材を育成する「ビジネスチャレンジ事業」「学生活動発表会」、企画立案を行う人材育成の目的を持った「学生就業体験(ワークプレースメント)」、地場企業の魅力を学生に伝えるための大学内説明会、企業見学会など「就活支援事業」を実施した。

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	10,083	8,748	8,245
	歳入	特定財源 1 一般財源 10,082	1 8,747	1 8,245

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	ホームページ年間アクセス数	目標	57,500	77,000	80000	年度
		実績	70,205	-		
		達成率	122.1%			
		目標				
成果の指標	全国の学生数に占める福岡市の割合	目標	現状維持	現状維持	現状維持	年度
		実績	2.9%	2.9%		
		達成率				
		目標				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ(大)

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
 全国版の情報誌に広告掲載(①)
 ビジネスチャレンジ事業の実施(②)
 学生に地場企業の情報を伝える(③)

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
 大学及び福岡市の魅力が全国の高校生に伝わる。(①)
 学生が企画立案、ビジネス提案などを行い、実践する。(②)
 学生が地場企業について興味を持つ。(③)

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
 福岡の学生数が増加する。(①)
 社会で活躍できる能力を持った学生が増える。(②)
 地元就職する学生が増える。(③)

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
 豊富な学生と彼らの活発な活動、また人材育成の成果により、社会的、経済的に福岡市が活性化する。

行政のコントロール要素

小

大

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	外国企業等誘致推進事業	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	企業誘致課
事業開始年度	平成16年度	基本	施策コード 主6-2-1	再
根拠法令	なし	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	成長分野の企業や本社機能の立地の促進	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に経済のグローバル化の進展に対応し、また、地理的歴史的にアジアとの密接な関連を持つ本市の特性を生かした開かれた地域経済の形成を目指した。	事業群	企業や本社機能の立地促進	
		施策成果指標	○成長分野・本社機能の進出企業数(H28:55社/年 内外国企業等17社) ○進出した企業による雇用者数(H28:3,000人/年 ※国内企業も含めた合計数値)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 外国企業及び外資系企業	対象をどのような状態にしたいのか 本市への支社や本社等の拠点設置を推進し、定着させる

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

海外におけるトッププロモーションや、国内外でのセミナー・企業訪問等の実施、外国企業・投資誘致センターの運営、海外アドバイザーへの委託、JETROや福岡県海外企業誘致協議会等の関連団体との連携を通じ、外国企業等への情報発信や連絡・情報提供等を行った。

【平成26年度の主な取り組み事例】

- ロンドン対日投資セミナー参加 H26.5
- シンガポールランチミーティング開催 H26.6
- 台湾・福岡投資説明会開催 H26.6
- 上海・投資誘致交流会参加 H26.9

○外国企業等との連絡・情報提供回数 1,140回(H27.3月末時点)

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	25,948	25,348	27,384
	歳入			
	特定財源	933	958	3,731
	一般財源	25,015	24,390	23,653

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	外国企業等との連絡・情報提供回数	目標	500	500	500回/年	35年度
		実績	906	1,140		500回/年
		達成率	181.2%	228.0%		
		目標				年度
成果の指標	成長分野・本社機能の進出企業数(内外国企業等)	目標	15	15	17社/年	35年度
		実績	17	12		17社/年
		達成率	113.3%	80.0%		
	進出した企業による雇用者数(国内企業含む)	目標	3,000	3,000	3000人/年	35年度
		実績	2,966	1,290		3000人/年
		達成率	98.9%	43.0%		

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
・外国企業等との連絡・情報提供の実施。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
・外国企業等が本市のビジネス環境に関する情報を入手し、進出・立地を検討する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
・本市へ支社、本社等の拠点を設置する。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
・市全体の税収増。
・市全体の雇用増。

行政のコントロール要素

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	企業立地促進制度の実施	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	企業誘致課
事業開始年度	平成14年度	基本	施策コード	主 6-2-1 再
根拠法令	福岡市企業立地促進条例及び同条例施行規則	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	成長分野の企業や本社機能の立地の促進	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に立地交付金等の企業立地を促進するための施策を実施することにより、本市へ産業を集積し、雇用機会の創出、事業機会の増大及び税源の涵養を図ることにより、本市経済活動の活力の維持及び豊かな市民生活の実現を目指して本制度を開始した。	事業群	企業や本社機能の立地促進	
		施策成果指標	○成長分野・本社機能の進出企業数(H28:55社/年) ○進出した企業による雇用者数(H28:3,000人/年)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 国内外の企業	対象をどのような状態にしたいのか 本市への支社や本社等の拠点設置を推進し、定着させる。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

本市に新たに立地する企業に対し、立地交付金を適用することにより、企業の初期投資を軽減し、国内外企業の立地促進、市内既存事業所の転出防止を図った。

○交付件数:25件

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	774,905	764,056	2,054,726
	歳入			
	特定財源	589,891	238,783	1,037,055
	一般財源	185,014	525,273	1,017,671

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	企業訪問・面談回数	目標	500	500	500回/年	35年度
		実績	810	800		500回/年
		達成率	162.0%	160.0%		
		目標				年度
成果の指標	成長分野・本社機能の進出企業数	目標	50	50	55社/年	35年度
		実績	53	52		55社/年
		達成率	106.0%	104.0%		
		目標	3,000	3,000	3000人/年	35年度
実績	2,966	1,290	3000人/年			
達成率	98.9%	43.0%				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
・企業訪問・企業面談により、立地支援策等の情報提供及び本市のビジネス環境のPRなどの企業誘致活動を実施する。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
・企業等が本市の立地支援策やビジネス環境に関する情報を入手し、市内立地を検討する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
・本市へ支社、本社等の拠点を設置する。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
・市全体の税収増。
・市全体の雇用増。

行政のコントロール要素

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	水素エネルギー推進事業	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	企業誘致課
事業開始年度	平成26年度	基本	施策コード	主 6-2-1 再
根拠法令	なし	本計	分野別目標	経済活動が活発で、たくさんの働く場が生まれている
行政計画上の位置づけ	なし	画	施策	成長分野の企業や本社機能の立地の促進
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に平成26年12月の燃料電池自動車等の市販開始を契機に、国内外において水素エネルギー・燃料電池の市場拡大と関連分野を含めた新たな市場化が見込まれることから、地場企業を中心に水素エネルギーの産業化を進めることにより、本市の雇用創出や税収拡大を図ることとしたため。	事業群	企業や本社機能の立地促進	施策成果指標
				・成長分野・本社機能の進出企業数 ・進出した企業による雇用者数

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 地場企業を中心とした関連企業	対象をどのような状態にしたいのか 水素エネルギー社会の実現に向けた市場創出による新たな産業化と地場企業等のビジネスを拡大する。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

中部水処理センターにおいて下水を処理する過程で発生するバイオガスから水素を製造する世界初の水素ステーションを3月末に開所するなど、水素リーダー都市プロジェクトを推進した。

事業費(千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	0	21,703	23,540
	歳入			
	特定財源	0	0	2,199
	一般財源	0	21,703	21,341

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	水素ステーションの立地	目標			4カ所
		実績			
	達成率				
	目標				
成果の指標		実績			
		達成率			
	目標				
	実績				
		達成率			

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 水素ステーションの立地促進
 - ・エネルギー事業者への立地働きかけ
 - ・国に対する財政支援や規制緩和の働きかけ
- 水素エネルギーの産業化
 - ・九州大学等の研究施設・機関や地場企業等との連携
 - ・地場企業等による新たな技術開発に向けた研究及び実証の支援

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・エネルギー事業者が水素ステーションの立地を検討
- ・九州大学等の研究施設・機関と地場企業等との産学連携促進

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・エネルギー事業者が福岡市に水素ステーションを設置
- ・九州大学等との産学連携により、新たな市場の創出及び地場企業のビジネス拡大

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・市全体の税収増
- ・市全体の雇用増

行政のコントロール要素

小

大

外的な要因

小

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	ITコミュニティ活性化事業	所管課名	経済観光文化局 新産業・立地推進部	新産業振興課
事業開始年度	平成25年度	基本	施策コード 主 8-2-3 再 6-1-2	
根拠法令	なし	分野別目標	国際競争力を有し、アジアのモデル都市となっている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	高度な都市機能が集積した活力創造拠点づくり	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に情報関連産業の拠点として整備を図ってきたSRP地区であるが、事業所数、従業者数が減少するなど、現在は厳しい状況が続いており、拠点性を高める必要がある。	事業群	シーサイドもち(SRP地区)の拠点性の維持向上	
		施策成果指標	アイランドシティ・九州大学学術研究都市・シーサイドもち(SRP地区)の従業者数(21,200人:平成28年度) ※シーサイドもち地区では7000人	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 福岡ソフトリサーチパーク地区	対象をどのような状態にしたいのか 交流機能を強化することで、ITを結節点として多様なプレーヤーが集まる拠点となる。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

NPO法人AIP、九州大学に委託し、下記の講座、イベント等を実施。
 ○ハードウェア、ソフトウェアの技術講座、セミナー等を実施。参加者のべ170名
 ○二日間かけたモノづくりイベント“ハッカソン”を実施。参加者計40名
 ○親子を対象にITを活用したモノづくりに関するイベントを実施。参加者2,822名
 ○福岡のITコミュニティが一同に会するイベントを実施。参加者計131名

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	15,000	8,000	11,416
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	15,000	8,000	11,416

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	イベント、講座等の定員に占める参加者の割合	目標	90	90	年度
		実績	100		
		達成率	111.1%		
	コミュニティ、プロジェクト、セミナーの実施件数(25年度まで)	目標	20	年度	
		実績	20		
		達成率	100.0%		
成果の指標	SRP地区の事業所数	目標	103	110	年度
		実績	89		
		達成率	86.4%		
	SRP地区の従業者数	目標	5,580	5,940	年度
		実績	5,381		
		達成率	96.4%		
		26年度	27年度		
		91.6%	96.5%		

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- IT関連のコミュニティ、プロジェクトを支援するため、イベント、ハッカソンを実施する。
- ハードウェア、ソフトウェアの技術講座を実施する。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

市内のIT関連技術者が、SRP地区のIT関連のコミュニティ、プロジェクト、イベント、セミナー、技術講座などに参加する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

SRP地区に多様なコミュニティ、実証プロジェクトが集まり、さらに技術者の交流の場が創られることでSRP地区の拠点性が高まる。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

SRP地区に情報関連産業の企業が集積し、雇用、税収が増加する。

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	アジア経済交流センター等事業	所管課名	経済観光文化局	国際経済・コンテンツ部	国際経済課
事業開始年度	平成9年度	基本	施策コード	主8-3-1	再
根拠法令	なし	分野別目標	国際競争力を有し、アジアのモデル都市となっている		
行政計画上の位置づけ	なし	施策	国際的なビジネス交流の促進		
事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に	事業群	国際ビジネスの振興		
背景	○アジアビジネスが注目を集める一方で、独自の海外展開が困難な地場企業に対する支援のニーズが高まっていた。	施策成果指標	博多港・福岡空港における貿易額 H28:3兆6000億円		

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか ○地場企業	対象をどのような状態にしたいのか ○地場企業の製品・サービスの販路拡大 ○地場企業の人材育成

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

○ライブラリーにおける情報サービス
九州や海外の地域概要、貿易に必要な資料、経済情報、企業及び商品に関する情報の提供

○アドバイザーによるコンサルティングサービス
現在貿易実務に携わっている専門アドバイザーによる海外でのビジネスや製品の輸出入に関するコンサルティング

○人材育成事業としての研修会等の開催
時宜に即した各種のテーマによるセミナー・研修会を開催

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	34,005	34,925	31,531
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	34,005	34,925	31,531

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	貿易相談者数	目標	120	125	130	年度
		実績	121	132		
	達成率	100.8%	105.6%			
	研修会・セミナー受講者数	目標	2,700	2,700	2800	年度
実績		2,446	2,233			
達成率		90.6%	82.7%			
成果の指標	博多港・福岡空港における貿易額[億円]	目標	34,100	36,000	36,000	年度
		実績	36,207	40,491		
	達成率	106.2%	112.5%			
	目標				年度	
実績						
達成率						

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ライブラリーにおける情報提供
- 専門アドバイザーによるコンサルティングサービス(貿易相談)
- セミナー・研修会の開催

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 地場企業が情報を得る
- 地場企業が状況に応じた適切な助言を得る
- 地場企業の社員が国際ビジネスに必要なスキルを身につける

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 地場企業の製品・サービスの販路が拡大する

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 博多港・福岡空港における貿易額が増加する
- 地場企業の利益が拡大する
- 福岡市における経済活動が活発になる

行政のコントロール要素

小

活動の指標

成果の指標

小

外的な要因

大

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	アジアビジネス促進・支援事業	所管課名	経済観光文化局 国際経済・コンテンツ部	国際経済課
事業開始年度	H21	基本	施策コード	主 8-3-1 再
根拠法令	なし	本	分野別目標	国際競争力を有し、アジアのモデル都市となっている
行政計画上の位置づけ	なし	計	施策	国際的なビジネス交流の促進
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 大企業と異なり、国際ビジネスについて独自の展開や情報の取得が困難な地場中小企業の海外展開を支援するため	画	事業群	国際ビジネスの振興
		施	成果指標	博多港・福岡空港における貿易額 (H28: 3兆6,000億円)

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 地場企業	対象をどのような状態にしたいのか 成長著しいアジアへの販路拡大や外国企業との連携強化

26年度事業実施内容(手段) 目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
 実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

福岡アジアビジネス支援委員会(福岡市、商工会議所、ジェトロ福岡、福岡貿易会)の活動を通して、下記事業を行った。(福岡商工会議所との共催事業含む)

- セミナー開催: 4回
- 物産展参加支援: 2回
- 商談会開催: 8回
- 展示会出展: 2回

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	1,958	2,010	9,214
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	1,958	2,010	9,214

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	セミナー参加人数	目標	200	250	年度	
		実績	87			406
	商談件数	目標	400	500	600	年度
		実績	551	532		
成果の指標	博多港・福岡空港における貿易額[億円]	目標	34,100	36,000	36,000	年度
		実績	36,207	40,491		
	達成率	106.2%	112.5%			
	目標					年度
	実績					
	達成率					

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 国際ビジネスに関するセミナー開催
- 展示会への参加(国内・海外)
- バイヤーの招へい

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 地場企業がセミナー・展示会に参加する。
- 海外からバイヤーが来福し、地場企業と商談を行う

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 福岡市の貿易額(博多港・福岡空港)が増える
- 福岡・九州の企業の海外との取引額が増える

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 卸売・小売・物流など市内産業の活性化
- 人・モノ・情報が集積する福岡のショーケース機能の強化

行政のコントロール要素

小

活動の指標

成果の指標

小

施策成果指標

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	海外駐在員ビジネス連携推進	所管課名	経済観光文化局 国際経済・コンテンツ部	国際経済課
事業開始年度	平成17年度	基本	施策コード 主 8-3-1 再	
根拠法令	なし	分野別目標	国際競争力を有し、アジアのモデル都市となっている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	国際的なビジネス交流の促進	
事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に ○中国ビジネスが注目を集める一方で、独自の海外展開が困難な地場企業に対する支援のニーズが高まっていた。 ○上海には中国国内はもちろん、世界各国の企業がアジア統括拠点を開設しており、アジアビジネスの拠点として、重要性が相対的に高まっていた。	事業群	国際ビジネスの振興	
背景		施策成果指標	博多港・福岡空港における貿易額 H28:3兆6000億円	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか ○地場企業 ○海外企業(上海に拠点を置く世界各国の企業、中国企業など)	対象をどのような状態にしたいのか ○地場企業の製品・サービスの販路拡大 ○地場企業の海外企業との取引拡大 ○海外企業の福岡市への投資拡大 ○海外企業の地場企業との取引拡大

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

○地場企業の海外ビジネス支援
現地企業の紹介、市場調査や事務所設立の支援、展示会出展支援

○企業誘致
政府機関・業界団体・企業の訪問、展示会や交流会への参加

○シティブロモーション
クルーズ誘致、観光客誘致、中国各地でのプロモーション

○現地ネットワークの構築

○その他団体支援
経済団体など各種団体の来訪、現地視察等の同行

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	19,385	20,034	19,897
	歳入 特定財源			
	一般財源	19,385	20,034	19,897

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	上海事務所来訪・訪問人数等	目標	1,000	1,000	1,050	年度
		実績	626	1,087		
		達成率	62.6%	108.7%		
		目標				年度
成果の指標	博多港・福岡空港における中国・香港との貿易額[億円]	目標		13,340	14,800	年度
		実績	12,840	14,371		
		達成率		107.7%		
		目標				年度
		実績				
		達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

活動の指標	①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)	行政のコントロール要素
	②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)	小
	③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)	小
	④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)	外的な要因

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・地場企業への情報提供
- ・地場企業の海外活動(イベント参加等)の支援
- ・海外企業や政府機関、関係団体の訪問
- ・シティブロモーションの実施

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・地場企業が海外で活動する際に必要な情報やネットワークを入手する
- ・地場企業が展示会や視察などのイベントに参加する
- ・海外企業が展示会や視察などのイベントに参加する

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・地場企業の製品・サービスの販路が拡大する
- ・地場企業と海外企業との取引が拡大する
- ・海外企業の福岡市への投資が拡大する

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・博多港・福岡空港における貿易額が増加する
- ・地場企業の利益が拡大する
- ・福岡市における経済活動が活発になる

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	福岡・釜山経済交流事業	所管課名	経済観光文化局 国際経済・コンテンツ部	国際経済課
事業開始年度	平成21年度	基本	施策コード	主 8-7-1 再
根拠法令	なし	本	分野別目標	国際競争力を有し、アジアのモデル都市となっている
行政計画上の位置づけ		計	施策	釜山広域市との超広域経済圏の形成
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に ・平成21年3月8日(福岡市)釜山広域市 許南権(ホ・ナムシク)市長から、福岡・釜山両市が共に発展するため「超広域経済圏形成」を提案された	画	事業群	連携・交流の促進
		施	成果指標	福岡・釜山間の定期航路の船舶乗降人員 H28:80 万人

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 福岡市と韓国・釜山広域市の企業・機関・市民	対象をどのような状態にしたいのか 国際競争力の向上や地域活性化を図り、国境を越えた地域連携のモデルとして、北東アジアの新たな発展軸を形成することをめざす。

26年度事業実施内容(手段) 目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
 実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む
 国際競争力の向上や地域活性化を図り、国境を越えた地域連携のモデルとして、北東アジアの新たな発展軸を形成することを目指し、釜山広域市との「超広域経済圏」形成に向けた、福岡・釜山ビジネスCEOフォーラム等の各種協力事業を実施

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	7,994	7,711	7,807
	歳入	特定財源 457 一般財源 7,537	468 7,243	516 7,291

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	超広域経済圏広報用HPアクセス件数(ページビュー)	目標	160,000	240,000	300,000	年度
		実績	228,455	298,236		
	達成率	142.8%	124.3%			
	目標	72	82	90	年度	
経済協力事務所相談件数	実績	79	79			
	達成率	109.7%	96.3%			
成果の指標	博多港・福岡空港における韓国との貿易額(億円)	目標	5,200	5,200	年度	
		実績	5,195			5,322
	達成率		102.3%			
	目標				年度	
実績						
達成率						

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・未来志向のビジネス協力促進を促す
- ・人材(グローバル人材)の育成・活用を行う
- ・日常交流圏の形成を行う
- ・超広域経済圏広報用HPへのアクセス数向上のためのPRを行う。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・国境を越えた都市連携を図る

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・福岡・釜山が一つの経済圏となる
- ・博多港・福岡空港における貿易額が増加する

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・両地域の国際競争力が向上し、地域の活性化が図られる

行政のコントロール要素

小

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

外的な要因

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)		新規/継続	新規
事業名	クリエイティブ関連産業の振興	所管課名	経済観光文化局 国際経済・コンテンツ部
事業開始年度	平成25年度	基本	策
根拠法令	なし	策	策
行政計画上の位置づけ		画	画
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 本市には、都市規模を上回るクリエイティブ関連産業の集積があり、今後も本市の成長エンジンとして地域経済を牽引していくことが期待される中、これらの関連産業について、ゲーム、ファッション、デザイン、音楽等業種に応じた産業振興が必要となるため。	策	策

【事業概要】	
対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 市内クリエイティブ関連企業(ゲーム、デザイン、音楽、ファッション)	対象をどのような状態にしたいのか クリエイティブ関連企業所数 2,900社 新規立地数 150社 新規創業数 200社

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか	
実施手法	<input checked="" type="checkbox"/> 委託含む <input type="checkbox"/> 補助金含む <input checked="" type="checkbox"/> 負担金含む
ゲーム産業分野では、産学官による福岡ゲーム産業振興機構を通じ、ゲーム業界の人材育成・確保に取り組んだ。ファッション産業分野では、地場ファッション産業の活性化に向けた取り組みを商工会議所、福岡県等と一体になって支援した。デザイン産業分野では、NPO法人福岡デザインリーグをはじめとするデザイン関連団体などと連携してデザイン関連産業の振興を図るとともに、音楽産業分野において、関連産業の振興を図った。	

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	33,377	33,738	29,224
	歳入			
	特定財源		144	117
	一般財源	33,377	33,882	29,107

【活動・成果指標の達成度】						
区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	インターンシップ事業	目標	3	3	3回	年度
		実績	3	3		
		達成率	100.0%	100.0%		
	広告塔的イベントの開催	目標	2	2	2回	年度
実績		2	2			
達成率		100.0%	100.0%			
成果の指標	目標				年度	
		実績				
	達成率				年度	
		実績				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 人材育成事業(インターンシップ、コンテスト、セミナー等)
- イベントの開催(ゲームファンイベント、FACo等)
- 販路拡大事業
- 情報発信事業

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 優秀な人材を多数輩出
- イベントによるビジネスマッチング機会の拡大
- 地場企業の販路拡大・収益増加
- 情報発信による福岡ブランドの定着

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

・クリエイティブ関連産業において、本市に企業進出・スタートアップの活性化

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

・クリエイティブ関連企業が多数集積・ハブ化し、本市経済を牽引している。

大
小
小
大

行政のコントロール要素

外的な要因

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	クリエイティブ・エンターテインメント都市づくり推進事業	所管課名	経済観光文化局 国際経済・コンテンツ部	コンテンツ振興課
事業開始年度	平成24年度	基本	施策コード 主 7-3-2 再 7-1-1	
根拠法令	なし	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している	
行政計画上の位置づけ		施策	個人の才能が成長を生む創造産業の振興	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に市内のクリエイティブ関連企業からは、分野を超えた交流の場やイベント等を通じた情報発信、スタートアップ支援のニーズが高い。クリエイティブ・エンターテインメント分野は、福岡市の強みを活かせる分野であり、時代を担う産業分野として積極的に振興を図る。	事業群	エンターテインメント都市づくり	
		施策成果指標	クリエイティブ関連産業事業所数(※) 中間目標値: 2,750事業所(H28年)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 市内クリエイティブ関連企業(ゲーム、デザイン、音楽、ファッション)及び個人のクリエイター	対象をどのような状態にしたいのか クリエイティブ関連企業所数 2,900社 新規立地数 150社 新規創業数 200社

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

- クリエイティブ福岡推進協議会の運営
- スタートアップ・サポーターズの運営
- クリエイティブフェスタの開催(10月)

「アジアマンス」をリニューアルした「アジアパーティ」の中でクリエイティブ系のコンテストやエンターテインメントイベントを開催する「クリエイティブフェスタ」を実施した。参加者数延べ約8,000人。

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	40,741	51,963	107,627
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	40,741	51,963	107,627

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	クリエイティブフェスタの開催	目標	1	1	1	年度
		実績	1	1		
	達成率	100.0%	100.0%			
	目標				年度	
成果の指標		実績				年度
		達成率				
	目標				年度	
	実績					
	達成率					

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- クリエイティブ福岡推進協議会(クリエイティブ・ラボ・フクオカ)事業の実施
- クリエイティブフェスタの開催
- スタートアップ・サポーターズ事業の実施

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 優秀な人材を多数輩出
- イベントによるビジネスマッチング機会の拡大
- 地場企業の販路拡大・収益増加
- 情報発信による福岡ブランドの定着

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- クリエイティブ関連産業において、本市に企業進出・スタートアップの活性化

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- クリエイティブ関連企業が多数集積・ハブ化し、本市経済を牽引している。

行政のコントロール要素

小

活動の指標

成果の指標

小

施策成果指標

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	アジアフォーカス・福岡国際映画祭	所管課名	経済観光文化局 国際経済・コンテンツ部	コンテンツ振興課
事業開始年度	平成3年度	基本	施策コード	主7-3-2 再
根拠法令	なし	分野別目標	創造的活動が活発で、多様な人材が新しい価値を生み出している	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	個人の才能が成長を生む創造産業の振興	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に平成元年のよかとびあ開催、福岡アジア文化賞創設などの「アジア太平洋都市宣言」の旗印のもと行われた一連のアジア施策の一環として、映画を通じて行う文化交流として映画祭が始まった。	事業群	エンターテインメント都市づくり	
		施策成果指標	クリエイティブ関連産業事業所数(※) 中間目標値: 2,750事業所(H28年)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何を)を対象として行なうのか ①市民、観客 ②映像産業関連企業、クリエイター ③アジアの映画関係者	対象をどのような状態にしたいのか ①大勢の観客でにぎわう。アジア映画を楽しむ。アジアの文化に親しむ。福岡市に映画祭があることを誇りに思う。 ②企業や人材が集積する。 ③福岡国際映画祭出品を目標とする。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

前年度と同じくキャナルシティ博多を会場として開催し、キャナルシティと連動した広報、クリエイターを引き付ける集客イベントの取り組みなどにより、集客を図った。
25か国・地域の219作品を上映するとともに、12か国・地域から監督など約70人を招へい。前年度に引き続き、3万人を超える30,824人が来場した。
オープニングセレモニーや福岡観客賞、バリアフリー上映会など自主イベントのほか、台湾映画祭との共催による台湾映画大特集、その他にも協賛企画として東アジア映画フェスティバル、福岡インディペンデント映画祭、中学生招待など多くの映画・映像のイベントを実施。
昨年に引き続き、地元クリエイター育成のためのワンミット・フィルムコンペティションや映像クリエイティブイベントのしくみデザイン体験イベントなども開催。

事業費(千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
歳出合計		76,117	69,632	68,770
歳入	特定財源	468	825	509
	一般財源	75,649	68,807	68,261

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	上映数	目標	90	90	80
		実績	108	73	
		達成率	120.0%	81.1%	
	イベント数	目標	12	12	12
実績		11	12		
達成率		91.7%	100.0%		
成果の指標	観客数(人)	目標	26,000	34,000	31,000
		実績	33,821	30,824	
		達成率	130.1%	90.7%	
	目標				
実績					
達成率					

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ(大)

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 映画祭を企画・運営する(作品、ゲスト、シンポジウム、イベント等)
- ポスター、リーフレットの製作やHP、facebookなどでの情報発信、記者発表開催や時期を得たプレスリリース等により映画祭の周知を図る

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 作品とゲストを招待する(H24: 37作品, 55人)
- 上映を実施する(H24: 88回)
- イベントを実施する(H24: 10企画)
- プレスリリースを発信する(H24: 19回)

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 観客数が増える(映画祭に親しみを感じる、誇りに思う市民が増える)
- 新聞や雑誌、テレビなどでのニュースパブリシティが増える(広告費換算額で測る)
- アジア中の才能が福岡を目指す

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 「クリエイティブ・エンターテインメント都市・ふくおか」というブランドが確立している
- クリエイティブ関連産業の事業所数が増加している

行政のコントロール要素

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	福岡で「もう一泊」推進事業	所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	都市観光推進課
事業開始年度	平成24年度	基本	施策コード	主5-1-2 再
根拠法令	なし	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	観光資源となる魅力の再発見と磨き上げ	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 観光を地域産業に結びつけ地域経済に波及させるためには、回遊・長期滞在・追加消費を促す仕掛けづくりが必要であり、福岡が持つ観光資源について、「もう一泊」してもらえよう魅力アップを図る。	事業群	祭り・食・文化・エンターテインメント魅力の磨き上げ	
		施策成果指標	○入込観光客数(H34:2,000万人) ※日帰り:1,250万人、宿泊:750万人	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 観光客	対象をどのような状態にしたいのか 福岡の夜の魅力の情報発信により、観光客に実際に訪れてもらい、福岡での夜の回遊や長期滞在(宿泊)を促す。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
 実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む
 観光イメージブック「福岡よる旅」を始めとする夜の観光のブランド化、イメージの確立と全国へ向けた情報発信や話題づくり。
 ○「福岡よる旅」プロジェクトの結成
 ○「福岡よる旅」プロモーション
 ①メディア交流会(東京プロモーション)
 ②「福岡よる旅」サポーターズの結成
 ③「福岡よる旅」WEB開設
 ④「福岡よる旅」コラボ企画
 ○「福岡夜博」の開催

事業費(千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	10,402	15,222	3,200
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	10,402	15,222	3,200

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	WEB閲覧数	目標			年度
		実績	-	22,545	
		達成率			
活動の指標	「福岡よる旅」企画・「福岡夜博」イベント数	目標			年度
		実績	-	66	
		達成率			
成果の指標	入込観光客数	目標			34年度
		実績	1,782万人		2,000万人
		達成率			
		目標			年度
	実績				
	達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル
最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ(大)

行政のコントロール要素

小

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
 ・夜の魅力の情報発信。(プロモーション、WEB開設)
 ・福岡の夜が楽しいイメージを広く発信するイベントの開催。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
 ・観光客が福岡の夜の魅力を知る。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
 ・福岡の夜を楽しんだり、宿泊する観光客が増加する。
 ・観光客の消費額が上がる。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
 ・地域経済が活性化する。

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

事業名	日本で唯一の歴史資源活性化事業	所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	観光戦略課
事業開始年度	平成24年度	基本	施策コード	主5-1-1 再
根拠法令	なし	分	別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている
行政計画上の位置づけ	なし	計	策	観光資源となる魅力の再発見と磨き上げ
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 日本で唯一二重の史跡指定を受けている鴻臚館跡・福岡城跡や 国宝金印発見の地である志賀島、元寇防塁等の貴重な歴史・文 化資源があり、観光・集客施策を進めるにあたり活用可能性が高 いため。	画	事業群	福岡の歴史資源の観光活用
		施	策	入込観光客数【日帰り】(H28:1,200万人) 入込観光客数【宿泊】(H28:620万人)

【事業概要】

対象	目的
誰(何を)を対象として行なうのか ・鴻臚館 ・福岡城 ・元寇防塁 ・志賀島	対象をどのような状態にしたいのか 歴史・文化資源を観光資源として磨き上げ、市 民や観光客が訪れたいような場所にする。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で行ったのか
 実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む
 【鴻臚館・福岡城】・福岡城むかし探訪館の運営と、福岡城むかし探訪館
 を回遊拠点に集客向上のためのイベントを実施。
 ・福岡城・鴻臚館案内処三の丸スクエアの開所。
 ・CG等を活用して携帯タブレット内に福岡城や鴻臚館を復元し、当時の情
 景を体感しながらエリアを回遊するシステムを活用したガイドツアーの実
 施。
 【元寇防塁】・福岡マラソン時に合わせたPR(リーフレットの作成、のぼり
 及び横断幕の作成)
 ・今津元寇防塁地域において回遊性向上に向け、案内板の改修を実施。
 【志賀島】・地元関係者と共に、食や景色・景観、歴史資源を活かした回
 遊ルートを開発し、志賀島ガイドブックを作成。
 ・九州産業大学や民間事業者と連携し、イベントを実施。

事業 費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	29,363	25,586	45,230
	歳入	特定財源 249	399	960
	一般財源	29,114	25,187	44,270

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	福岡城むかし探訪館でのイベント実施	目標	4	4	4	年度
		実績	4	4		
		達成率	100.0%	100.0%		
	デジタル回遊システムツアー参加者数	目標	3,000	3,000	3000	年度
実績	3,089	3,466				
達成率	103.0%	115.5%				
成果の指標	福岡城むかし探訪館来館者数	目標	36,000	60,000	50,000	年度
		実績	40,314	73,880		
		達成率	112.0%	123.1%		
	三の丸スクエア来館者数	目標			20,000	年度
実績		14,280				
達成率						

※三の丸スクエアについては、平成26年11月開館。

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ(大)

行政のコントロール要素

小

活動の指標

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

デジタル回遊システムの運用、福岡城むかし探訪館でのイベント実施

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

デジタル回遊システムツアーへの参加者数が増加

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

福岡城むかし探訪館及び福岡城・鴻臚館案内処三の丸スクエア来館者数の増加

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

入込観光客数の増加

小

成果の指標

施策成果指標

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

事業名	まち歩き観光振興事業(観光案内ボランティアの充実強化)
事業開始年度	平成3年度
根拠法令	なし
行政計画上の位置づけ	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に 市民や来訪者に対し、本市を正しく理解、認識してもらうため、福岡市が募集・研修養成を実施。平成7年のユニバーシアード福岡大会開催に向けての市民ホスピタリティの向上も見据えて設立した。

所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	観光振興課
基本	施策コード 主 5-3-1 再	
分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている	
施策	情報アクセスや回遊性など、来街者にやさしいおもてなし環境づくり	
事業群	おもてなしの向上	
施策成果指標	○観光案内ボランティアの案内人数中間目標(H28:11,000人)、最終目標(H34:15,000人)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 福岡市民・福岡市を訪れる観光客	対象をどのような状態にしたいのか 福岡市を訪れる多くの訪問客に、ガイドの巧みな話術とおもてなしで、快適にまちをめぐり、魅力に触れて満足していただくことで、福岡市のファンを増やす。

26年度事業実施内容(手段) 目的達成に向けてどのような方法で行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

- 本市で開催される大会・学会や祭り等の参加者に対する案内
- 派遣依頼に伴う観光案内活動
- 市役所ロビーに2名、町家ふるさと館前に1名を12/28~1/3を除く毎日常駐。観光案内、定時ツアーを行っている
- 福岡城むかし探訪館にて週4日(月水金日)常駐。
- 博多情緒めぐりキャンペーンの「ガイドと街歩き」事業での案内
- 大河ドラマを契機とした黒田家ゆかりの地へのまち歩きを実施

事業費(千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	8,344	9,785	7,650
	歳入			
	一般財源	8,344	9,785	7,650

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	観光案内ボランティアの案内人数	目標	8,460	9,190	10,100	34年度
		実績	12,752	10,778		15,000
		達成率	150.7%	117.3%		
		目標				年度
成果の指標	入込観光客数	目標				34年度
		実績	1,782万人			2,000万人
		達成率				
		目標				年度
		実績				
		達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ(大)

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

派遣依頼に伴う観光案内活動
まちあるきイベントの開催
広報展開
(ポスター・県外へのチラシ配布・ホームページ)
新コースの開発

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

観光案内ボランティアの案内人数(利用人数)が増える

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

福岡を訪れる観光客の満足度が上がる

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

福岡を訪れる観光客が増える

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

行政のコントロール要素

外的な要因

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

事業名	MICE誘致推進事業
事業開始年度	平成13年度
根拠法令	なし
行政計画上の位置づけ	なし
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的にMICEは都市の魅力を発信し、裾野の広い関連産業の振興につながるなど経済波及効果が高く、文化、スポーツ、芸術等の発展にも寄与することから、長期的・政策的に振興を図ることとし開始。

所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	MICE推進課
基本	施策コード 主 5-4-2 再	
分	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている
計	施策	交流がビジネスを生むMICE拠点の形成
画	事業群	MICE誘致の推進
施	国際会議開催件数(JNTO基準): 300件	
策	国内コンベンション誘致件数: 160件	
成	国際会議開催件数(ICCA基準): 50件	
果		
指		
標		

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか MICEの主催者・参加者	対象をどのような状態にしたいのか 戦略的な誘致活動を行い、福岡市におけるMICE開催件数の増加を図る。また各種開催支援によりMICEの福岡開催の魅力を高め、国内外に発信することにより新たな誘致や個人旅行での再来福につなげる。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

- ・海外の国際会議等の展示会・見本市への出展。
- ・国際会議協会(ICCA)のデータベースを活用した戦略的なマーケティング活動。
- ・市と(公財)福岡観光コンベンションビューロー、(一財)福岡コンベンションセンターの3者で「MICE誘致促進会議」を設置し、共働で誘致活動を実施。
- ・MICE主催者への各種開催支援(コンベンション開催助成、歓迎パナーの掲出、コンベンションボランティアなど)。

事業費(千円)	年度	25年度決算額 (MICE開催支援等推進事業を含む)	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	65,263	74,920	59,606
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	65,263	74,920	59,606

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績			目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度	年度
活動の指標	目標					年度
		実績				
		達成率				
	目標					年度
		実績				
		達成率				
成果の指標	国際コンベンション開催件数	目標		260 (平成26年)		30年度
		実績	253 (平成25年)	未確定	270	300
		達成率				
	国内コンベンション誘致件数	目標	142	144		34年度
		実績	146	126	146	160
		達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・MICE誘致のためのリサーチ、マーケティング
- ・MICE主催者・参加者への支援や歓迎演出

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・MICE誘致対象の発掘
- ・MICE誘致決定件数の増加

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・福岡市におけるMICE開催件数の増加
- ・MICE主催者・参加者の満足度向上

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・福岡市のMICEシティとしての認知度向上
- ・MICE開催件数増加による市への経済波及効果上昇
- ・MICE主催者・参加者の再来福による経済波及効果

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

行政のコントロール要素

外的な要因

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続

事業名	新しいMICEワンストップ体制の運営	所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	MICE推進課
事業開始年度	平成26年度	基本	施策コード	主 5-4-2 再
根拠法令	なし	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている	
行政計画上の位置づけ	なし	画	施策	交流がビジネスを生むMICE拠点の形成
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的にMICEの専門組織を立ち上げ、MICEの企画・誘致から支援までをワンストップで行うことにより、MICE主催者の利便性向上と、国際競争力の強化を図る。	事業群	MICE誘致の推進	
		国際会議開催件数(JNTO基準)	: 300件	
		国内コンベンション誘致件数	: 160件	
国際会議開催件数(ICCA基準)	: 50件		施策成果指標	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか MICEの主催者・参加者	対象をどのような状態にしたいのか MICEの企画・誘致から支援までをワンストップで行うことにより、MICE主催者・参加者の利便性を高めるとともに、ビジネスコーディネートやユニークベニューの開発など、福岡開催の魅力向上を図り、MICE誘致数の増加を図る。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

- MICEの専門組織「Meeting Place Fukuoka」の設置・運営を行った。
- MICE参加者と地元生産者等をつなぐビジネスコーディネートを実施(Food EXPO Kyushu開催にあわせた交流会やサイトビジットの実施など)
- ユニークベニューの開発(国家戦略道路占用事業を活用した公道でのパーティー実施など)
- 国から選定を受けた「グローバルMICE戦略都市」として、観光庁と共同で国際競争力強化に向けた専門家コンサルティングやプロモーションを実施。

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	-	56,213	71,720
	歳入 特定財源	-	-	7,550
一般財源	-	56,213	64,170	

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標			
		25年度	26年度	27年度	最終年度		
活動の指標	目標				年度		
		実績					
		達成率					
	目標				年度		
		実績					
		達成率					
成果の指標	国際コンベンション開催件数	目標	260 (平成26年)	270	30年		
		実績	253 (平成25年)			未確定	300
		達成率					
	国内コンベンション誘致件数	目標	142	144	146	34年度	
		実績	146	126		160	
		達成率					

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ(大)

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- MICE誘致のためのリサーチ、マーケティング
- MICE見本市への出展等を通じたMICE主催者とのネットワークづくり
- ビジネスコーディネートの実施、ユニークベニューの開発
- MICEの誘致を担うMICEアンバサダー任命に向けた検討
- MICE主催者等の招聘事業に関する検討

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- MICE誘致対象の発掘
- MICE主催者等とのネットワークの形成
- 福岡でのMICE開催の魅力向上
- 福岡市でのMICE開催件数の増加

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 福岡市におけるMICE開催件数の増加
- MICE主催者・参加者の満足度向上

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 福岡市のMICEシティとしての認知度向上
- MICE開催件数増加による市への経済波及効果上昇
- MICE主催者・参加者の再来福による経済波及効果

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	観光プロモーション事業(消費・投資・重点)	所管課名	経済観光文化局	観光コンベンション部	プロモーション推進課
事業開始年度	不明	基本	施策コード	主5-6-1	再
根拠法令	なし	本	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている	
行政計画上の位置づけ	なし	計	施策	国内外への戦略的なプロモーションの推進	
事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に	第三次産業への従事者が大多数を占める本市において、観光産業は消費による波及効果の裾野が広く、都市の成長にとって観光客の誘致は非常に効果的である為。	画	事業群	シティプロモーション、ブランドイメージアップの推進	
背景		施	成果指標	○入込観光客数2,000万人(2022年) ○外国人入国者数250万人(2022年)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 国内外の旅行者	対象をどのような状態にしたいのか 福岡に興味関心を持ち、福岡を訪れる。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

観光関係協議会における広域連携による取り組みに加え、主として、国内では3大都市圏、海外では直行便の就航するアジアの主要都市などに対し、市場の嗜好性に合わせたプロモーションを実施した。

○観光関係協議会による活動
○現地説明会開催や観光展出演等によるPR
○メディア等を活用した情報発信
(メディアや旅行会社等の招請、テレビドラマ等のロケ地誘致など)
○アジアゲートウェイプロジェクト(釜山広域市との共同PR)

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	67,628	51,557	49,491
	歳入		3	
	特定財源			
	一般財源	67,628	51,554	49,491

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	説明会開催・観光展出演等の件数	目標	-	-	34年度
		実績	21	25	25
	情報発信・招請事業の件数	目標			年度
		実績	17	15	15
成果の指標	入込観光客数	目標			34年度
		実績	1,782,000		未定
	外国人入国者数	目標			34年度
		実績	902,959	1,200,516	未定

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
招請事業やロケ地誘致を含め、現地メディアを活用した情報発信や現地プロモーションなどにより観光都市福岡のPRを実施。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
現地において福岡市の情報に接する機会が増加する

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
福岡市の魅力が訴求され、来福意欲が醸成される

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
来福観光客が増加する

行政のコントロール要素

小

大

外的な要因

小

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	外国クルーズ客船受入事業	所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	7	プロモーション推進課
事業開始年度	平成20年度	基本	施策コード	主	5-6-2
根拠法令	なし	本	分野別目標	再	
行政計画上の位置づけ	なし	計	施策		磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に短時間の寄港地滞在時間でクルーズ観光客にスムーズに観光やショッピングを楽しんでいただくために、福岡を十分に満喫していただけるような取り組みを官民あげて実施するため。	画	事業群		国内外への戦略的なプロモーションの推進
		施	成果指標		クルーズ客拡大への取り組み
					外航クルーズ客船の寄港回数 250回(2022年)

【事業概要】

対象	目的
誰(何を)を対象として行なうのか クルーズ客	対象をどのような状態にしたいのか スムーズに観光やショッピングを楽しみ、クルーズ客の満足度が上がる。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
 実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

- (1) 着岸場所(岸壁・博多港国際ターミナル)での対応
- ① 入国管理局、警察等との連絡調整
 - ② 岸壁での歓迎・見送り演出の実施
 - ③ ウェルカムゲート等での語学ボランティアによる観光案内の実施等
- (2) 受入体制等の充実
- ① 観光バスの天神地区乗り入れの受入協力
 - ② 天神地区商業施設と連携した受入体制(外国語対応等)の充実強化等
 - ③ クルーズランチ商談会の実施
 - ④ 旅行会社・商業施設と連携した寄港地観光ツアーの実施

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	32,873	17,311	21,154
歳入	特定財源			
	一般財源	32,873	17,311	21,154

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	受入体制の整備	目標			年度	
		実績				
		達成率				
		目標				年度
		実績				
		達成率				
成果の指標	外航クルーズ客船の寄港回数	目標	100	110	未定	34年度
		実績	22	99		250
		達成率	22.0%	90.0%		
		目標				年度
		実績				
		達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ

活動の指標

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
ボランティアの配置等受入体制の整備を実施する。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
クルーズ客に対して十分な観光案内ができる

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
クルーズ客の満足度が上がり、また福岡に来たいと思う。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
クルーズ客が増加する。

行政のコントロール要素

小

小

大

成果の指標

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	欧州プロモーション事業	所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	7 プロモーション推進課
事業開始年度	平成25年度	基本	施策コード	主5-6-1 再
根拠法令	なし	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	国内外への戦略的なプロモーションの推進	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に アムステルダム直行便の就航を受け、観光・コンテンツ等の魅力 を組み合わせた効果的なシティプロモーションを実施し、欧州 各国からの観光客の誘致、ビジネス交流などの活性化を図るため。	画	事業群	シティプロモーション、ブランドイメージアップの推進
		施策成果指標	入込観光客数2,000万人(2022年) 外国人来訪者数250万人(2022年)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何を)を対象として行なうのか オランダをはじめとした欧州市場	対象をどのような状態にしたいのか 福岡の認知度が高まり、福岡に頻繁に訪れてもらう。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

(市場分析)
・欧州市場におけるプロモーションの方向性について検討。

(情報発信)
・福岡市の認知度向上を図るため、欧州等で発行される雑誌を活用した情報発信を実施した。(2誌)
・フランスで開催される「Japan EXPO」に出展しPRを行った。

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	13,752	4,229	7,343
	歳入			
	歳入 一般財源	13,752	4,229	7,343

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	プロモーション件数	目標	3	3	3	34年度
		実績	4	3		未定
		達成率	133.3%	100.0%		
		目標				年度
成果の指標	外国人入国者数	目標			未定	34年度
		実績	902,959	1,200,516		2,500,000
		達成率				
		目標				年度

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

・直行便が就航したアムステルダムを始めとする欧州でプロモーション活動を実施する。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

・欧州市場において福岡の情報に触れる機会の増加

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

・欧州において観光都市としての福岡の認知度が向上

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

・福岡への海外旅行客が増加する。

行政のコントロール要素

小

大

外的な要因

小

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	おもてなし推進事業(重点)〈観光客にやさしいまちづくり事業〉	所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	プロモーション推進課
事業開始年度	平成25年度	基本	施策コード	主 5-3-1 再 8-8-1
根拠法令	なし	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている	
行政計画上の位置づけ	なし	施策	情報アクセスや回遊性など、来街者にやさしいおもてなし環境づくり	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に日本一外国人にフレンドリーなまちづくりを進める一環として、外国人旅行者が安心して快適に、観光することができる環境をつくるため。	事業群	おもてなしの向上	
		施策成果指標	○観光案内ボランティアの案内人数(2022年15,000人) ○観光情報サイトのアクセス数(2022年910万PV)	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 外国人旅行者と接する機会が多い観光従事者等	対象をどのような状態にしたいのか 外国人旅行者に対し、語学や文化などの面でストレスなくサービスを提供できている状態

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

観光従事者を対象としたワークショップ形式のセミナー(外国人接客力向上セミナー)を開催。

- 内容
 - ・インバウンド市場動向について
 - ・非言語コミュニケーションを活用したおもてなし方法について
- 講師
七條 美美氏(HAPPY RERAILION リレーション・クリエイター)
- 参加者
40名

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	2,923	506	1,350
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	2,923	506	1,350

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	研修受講者数	目標	100	100	34年度
		実績	165	40	未定
	達成率	165.0%	40.0%		未定
		目標			年度
成果の指標	外国人入国者数	目標			34年度
		実績	90万人	120万人	未定
	達成率				250万人
		目標			年度
	実績				
	達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・セミナー、研修等を実施する。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・観光従事者の外国人旅行者受入れに関する知識、スキルが向上する。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・福岡市を訪れた外国人旅行者の満足度が上がる。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・福岡市への外国人来訪者数が増加する。

行政のコントロール要素

小

外的な要因

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	戦略的情報発信事業(重点)×外国クルーズ客船受入事業	所管課名	経済観光文化局 観光コンベンション部	7	プロモーション推進課
事業開始年度	平成20年度	基本	施策コード	主5-6-2	再
根拠法令	なし	分野別目標	施策	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている	
行政計画上の位置づけ	なし	計画	施策	国内外への戦略的なプロモーションの推進	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に短時間の寄港地滞在時間でクルーズ観光客にスムーズに観光やショッピングを楽しんでいただくために、福岡を十分に満喫していただけるような取り組みを官民あげて実施するため。	画	事業群	クルーズ客拡大への取り組み	
【事業概要】		施策成果指標	外航クルーズ客船の寄港回数 250回(2022年)		

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか クルーズ客	対象をどのような状態にしたいのか スムーズに観光やショッピングを楽しみ、クルーズ客の満足度が上がる。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか
 実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

- 【外国クルーズ客船受入事業にかかる広報媒体部分】
- ・記念品制作(うちわ7万枚、メッセージカード2,750セット)
 - ・クーポン付チラシ制作90枚
 - ・店舗サイン制作200枚
 - ・ポスター制作16枚
 - ・ウェルカムボード制作4枚
 - ・マップ制作15万部

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計		6,598	4,960
	歳入 特定財源 一般財源		6,598	4,960

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	パンフレットの作成	目標	—	—	年度
		実績	—	—	
		達成率			
		目標			年度
		実績			
		達成率			
成果の指標	外航クルーズ客船の寄港回数	目標	100	110	34年度
		実績	22	99	未定
	達成率	22.0%	90.0%	250	
	目標			年度	
	実績				
	達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)
クルーズ客にとって分かりやすいパンフレット等を作成する。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)
クルーズ客がパンフレットを見て観光しやすくなる。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)
クルーズ客の満足度が上がり、また福岡に来たいと思う。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)
クルーズ客が増加する。

行政のコントロール要素

小

大

外的な要因

大

事業名	歴史・文化遺産まち歩き	所管課名	経済観光文化局	文化財部	文化財保護課
事業開始年度	平成24年度	基本	施策コード	主5-3-1	再
根拠法令	なし	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている		
行政計画上の位置づけ		施策	情報アクセスや回遊性など、来街者にやさしいおもてなし環境づくり		
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に福岡市内には多くの歴史・文化遺産が存在するが、市民や観光客に十分に知られているとはいえない状況にあった。文化財部が教育委員会から経済観光文化局に移管したこともあり、文化財活用の一環として観光資源としての周知、活用が求められていた。	事業群	おもてなしの向上		
施策成果指標		指標項目	観光ボランティアの案内人数	11,000人	中間目標値
			観光情報サイトのアクセス数	730万PV	

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか ・これまで文化財に関心 の薄かった市民。 ・市外からの観光客。	対象をどのような状態にしたいのか ・文化財の存在を知ってもらい、保護意識を高めてもらうきっかけとする。 ・福岡の歴史と文化財を他の観光資源と結びつけて、より幅の広い観光をしてもらう。

25年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

・24年度に制作したスマートフォンアプリに、まち歩きルート、2ルート分の追加掲載を行った。
①12月24日、「唐津街道と宿場町-姪浜」ルート追加。
②3月20日、「唐津街道と宿場町-箱崎」ルート追加。
・端末OSのバージョンアップへの対応を行った(i-OS8.0、iPhone6plusへの対応)。

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	7,002	2,361	1,150
	歳入			
	特定財源			
	一般財源	7,002	2,361	1,150

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度
活動の指標	製作するガイドシステムルートの数	目標	2	2	28年度
		実績	3	2	1
		達成率	150.0%	100.0%	
					13
成果の指標	システムのダウンロード数(運用開始は25年度から)	目標	20,000	30,000	28年度
		実績	17,128	22,294	35000
		達成率	85.6%	74.3%	
					50000
	目標			年度	
	実績				
	達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- 文化財を巡るまち歩きルートの検討、設定。
- スマートフォンを使ったガイドシステム制作。
- ガイドシステムの周知。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- 文化財を巡るまち歩きルートの確定。
- ガイドシステムの認知。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- 市民や観光客がガイドシステムをダウンロードし、まち歩きを楽しむ。
- 市民や観光客が文化財に関心を持つ。

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- 市民が文化財に関心と誇りを持つことで、文化財の適切な保存と活用が図られる。
- 観光客に適切な情報を提供することで集客に寄与する。

行政のコントロール要素

小

小

外的な要因

大

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	福岡城跡復元整備事業	所管課名	経済観光文化局	文化財部	大規模史跡整備推進課
事業開始年度	平成26年度	基本	施策コード	主 5-1-1	再 5-2-1
根拠法令	文化財保護法	分野別目標	磨かれた魅力に、さまざまな人がひきつけられている		
行政計画上の位置づけ	なし	施策	観光資源となる魅力の再発見と磨き上げ		
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に本市の観光・集客戦略の一環として、歴史的文化遺産を磨き上げる必要性が高まったこと。	事業群	福岡の歴史資源の観光活用		
		施策成果指標	過去三年間に福岡城跡(舞鶴公園)に行ったことがある市民の割合(H28:55%)		

【事業概要】

対象	目的
誰(何)を対象として行なうのか 国史跡福岡城跡	対象をどのような状態にしたいのか 福岡城跡を適切に保存・整備し、その歴史的価値を確実に次世代に継承すると共に、多くの市民や観光客をひきつける場所にする。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法	<input checked="" type="checkbox"/> 委託含む	<input type="checkbox"/> 補助金含む	<input type="checkbox"/> 負担金含む
・潮見櫓の石垣事前調査業務委託の実施(1,998千円)			
・武具櫓の発掘調査の実施(2,995千円)			

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	—	4,455	6,672
	歳入	特定財源	—	975
		一般財源	3,480	6,672

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績		目標		
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標	目標				40年度	
		実績				
	達成率					
					年度	
成果の指標	福岡城むかし探訪館の入館者数(単位:人)	目標	36,000	55,000	70,000	年度
		実績	36,000			
	達成率	100.0%	0.0%			
	福岡城整備基金の寄付額(単位:万円)	目標	—	1,000	2,500	40年度
実績		—				
	達成率		0.0%		35,000	

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみよう

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・潮見櫓に係る部材等の事前調査
- ・武具櫓の発掘調査

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・史跡福岡城跡が適切に保存・整備され、多くの市民や観光客をひきつける場所になる。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・適切に保存・整備がなされている
- ・史跡福岡城跡の認知度の向上
- ・来訪者の増加
- ・福岡城整備基金の寄付額増加

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・歴史観光の場となる
- ・市民の誇り、アイデンティティーの形成
- ・郷土の歴史を知る場となる

行政のコントロール要素

小

大

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

外的な要因

平成26年度事業実施分 内部点検対象事業(個票)

新規/継続 継続

事業名	福岡空港の滑走路増設, 平行誘導路二重化の促進	所管課名	経済観光文化局 空港対策部	空港整備推進担当
事業開始年度	平成15年度	基本	施策コード 主 8-4-1	再
根拠法令	空港法	分野別目標	国際競争力を有し、アジアのモデル都市となっている	
行政計画上の位置づけ		施策	成長を牽引する物流・人流のゲートウェイづくり	
背景	事業を始めた理由(きっかけ)は何か ※できるだけ具体的に福岡空港については、将来的に需給が逼迫する等の事態が予想されるとして平成14年国の交通政策審議会航空分科会の答申において、抜本的な空港能力向上方策等についての総合的な調査の必要性が明記された。	事業群	空港機能の強化、利便性向上	
		画	○福岡空港乗降客数(H28 1,750万人 うち国際線320万人)	
		施策成果指標		

【事業概要】

対象	目的
誰(何を)対象として行なうのか 福岡空港(空港利用者)	対象をどのような状態にしたいのか 滑走路増設と平行誘導路二重化により、抜本的な空港能力向上を図る(空港利便性向上を図る)。

26年度事業実施内容(手段)目的達成に向けてどのような方法で何を行ったのか

実施手法 委託含む 補助金含む 負担金含む

- ・国が平成24年より滑走路増設事業に係る環境アセスメント手続きに着手。市において引き続き円滑なアセスメント手続きの実施に関し協力した。
- ・平成27年度政府予算において、新規事業として福岡空港の滑走路増設事業の予算が計上された。
- ・国が24年度より着手している平行誘導路二重化の早期完成に向け、河川の取扱や地下鉄出入口位置の変更等について、市として関係機関と協議、調整を行った。

事業費 (千円)	年度	25年度決算額	26年度決算見込額	27年度予算額
	歳出合計	8,496	5,815	8,609
	歳入			
	特定財源	8	11	8
	一般財源	8,488	5,804	8,601

【活動・成果指標の達成度】

区分	指標の内容	実績			目標	
		25年度	26年度	27年度	最終年度	
活動の指標		目標				年度
		実績				
		達成率				
		目標				年度
成果の指標	滑走路処理容量(万回/年) ※26年度見直しあり	目標	14.5	16.4	16.4	一年度
		実績	14.5	16.4		18.8
		達成率	100.0%	100.0%		
		目標				年度
		実績				
		達成率				

ロジックモデル作成用のテーブル

最終的な成果に到達するまでの行程を書き出してみ(大)

①活動アウトプット(どんな活動を行なうのか)

- ・国による平行誘導路二重化が早期実現するよう市関連事業の調整を行う。
- ・国による滑走路増設の早期事業着手、実現に向けた協力、市関連事業の調整等を行う。

②結果アウトプット(活動の結果、どうなるのか)

- ・平行誘導路二重化事業が円滑に進む。
- ・滑走路増設の事業化決定に向けて手続きが円滑に進む。

③中間アウトカム(その結果、対象はどうなるのか)

- ・平行誘導路二重化の実現による空港能力の向上
- ・滑走路増設の事業化、実現による空港能力の向上

④最終アウトカム(その結果、市としてどうなるのか)

- ・国内外との交流基盤である福岡空港の機能が強化され、福岡市の国際競争力の向上が実現する。

行政のコントロール要素

活動の指標

成果の指標

施策成果指標

外的な要因

