

令和 7 年度 事務事業マネジメントシート

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		商工会活動費補助事業					担当課	シティセールス課		(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度					
							担当G	セールスグループ		活動指標（実施状況）	単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)					
							予算科目	会計	款	項	目	備考		(実績)	(実績)	(実績)						
まちづくりプラン （基本目標）		振興計画体系	3	＜産業経済＞大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち			予算科目	1	7	1	2			ア	事業支援相談の回数	件	4,000 3,120	4,000 3,378	4,000 3,450	4,000	4,000	4,000
（個別目標）		振興計画体系	3	商工業が発展し続けるまち			主な費目	負担金、補助及び交付金					イ									
（施策）		振興計画体系	1	商工業の基盤強化			対象	志布志市商工会					成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	
（基本目標）		総合戦略	4	魅力的で、安心して暮らせるまちをつくる									成果指標（成果・効果）	単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)		
（施策）		総合戦略	2	商工業賑わい創出プロジェクト			事業期間	平成18年度～ 年度（ 年間）					ア	小規模事業者数	件	1,195 1,093	1,200 1,088	1,200 1,087	1,100	1,100	1,100	
													イ	商工会会員数	人	810 796	800 796	805 780	810	800	800	

(1) 総事業費の推移		単位	4年度 (実績・決算)	5年度 (実績・決算)	6年度 (実績・決算)	7年度 (計画・予算)	8年度 (計画・予算)	9年度 (計画・予算)
年間 トータル コスト	財源内訳	千円						
	国県支出金	千円						
	その他特定財源	千円		9,500	9,500	9,500	9,500	9,500
	一般財源	千円	9,500					
	事業費計 (A)	千円	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	
	所要人員 (年間)	人	0.025	0.025	0.025	0.025	0.025	
	人件費概算 (B)	千円	140	140	140	140	140	
	人件費単価 (A) ÷ (B)	千円	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	
(2) 事業概要								
事業目的	商工業者の総合的改善・発展と社会的経済的地位の向上を図る。							
事業内容	市内商工業の総合的な振興を図り、商工会、各種部会運営、商工会会員の獲得・組織向上、地域経済の発展に寄与してもらうため、商工会の運営費及び活動費としての補助金を交付している。							
開始経緯	合併前から、商工業者に対して経営の安定、売り上げ向上等地域経済の活性化を図ることを目的に商工会に補助金を交付していた。							
実施状況	商工会本体の総合振興事業として、商工会組織強化事業や情報収集等を実施した。また、5つの部会を編成し、それぞれの部会活動において、各種研修会への参加、セミナーの開催、意見交換会を実施した。 (1) 商業部会 (2) 建設工業部会 (3) 製造業部会 (4) サービス業部会 (5) 観光業部会							
成果	商工会員の動向は、高齢化や経営不振等により41名の退会と25名の新規加入があり、期末会員数は780名（対前年比-16名）となった。各部会の後方支援を行うとともに、商工会員の経営支援や助成事業が円滑に実施できた。また、持続的発展を軸に、中小企業・小規模事業者への伴走型支援の強化と創業支援等の強化を中心に活動を実施できた。							
課題								

(4) 評価		所管課による評価					
有効性 評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	商工会員の経営支援のみならず、非会員も含めて創業支援や経営相談等、国・県・市の補助金等の申請書作成支援など事業者の支援に効果を発揮している。					
		効率性 評価	・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携	国・県・市の支援事業の協力をしてもらっているなど、商工会経営指導員及び経営支援員の業務量は増大している。			
達成度 評価	・数値目標 ・目指す状況 ・実現性 ・情勢・環境の変化 ・事業期間	長引く物価高騰等により商工業が疲弊している中で、国・県・市が行う各種支援事業の後方支援や、市の開業者等支援事業の計画書作成支援により、新規会員の獲得に繋がっている。					
改革 改善 案	拡充 ○ 現状維持 改善 効率化 廃止終了	複式での会計処理を市が把握し易くするために、充当事業に関しての単式による会計処理の様式を構築する。					

令和 7 年度 事務事業マネジメントシート

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		販路拡大支援事業		担当課	シティセールス課					(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度															
				担当G	セールスグループ					活動指標（実施状況）		単位	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)														
まちづくりプラン （基本目標）		振興計画体系	3	<産業経済>大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち	予算科目	会計	款	項	目	備考	ア	商談件数	件	350	300	300	300	300	300													
（個別目標）						1	7	1	2							285	152	86														
（施策）		1	商工業の基盤強化	主な費目	負担金、補助及び交付金	対象	商工業者					イ	参加事業者数	事業者	15	15	15	15	15	15												
（基本目標）															7	16	7															
（施策）		総合戦略	4	魅力的で、安心して暮らせるまちをつくる	事業期間	平成27 年度～ 年度（ 年 年間）					成果指標（成果・効果）		単位	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)	(目標) (実績)													
（基本目標）											ア	商談会成約数	件	35	40	40	40	40	40													
（施策）		2	商工業賑わい創出プロジェクト								イ	販売額	千円	15,000	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000													
（基本目標）														2,177	8,857	7,749																
(1) 総事業費の推移		単位	4年度 (実績・決算)	5年度 (実績・決算)	6年度 (実績・決算)	7年度 (計画・予算)	8年度 (計画・予算)	9年度 (計画・予算)	(4) 評価		所管課による評価																					
年間 トータル コスト	事業費 人件費	財源内訳	国県支出金	千円						有効性 評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	農林水産業と並ぶ基幹産業の商工業の振興を図ることは、市の重要課題の1つである。 現在設けている制度では、1 事業者につき 2 回まで補助金申請を可能としているが、商談成立には 2 回では足りないことが多いため、1 回の補助金額が減っても利用可能な回数を増やして欲しいという声もあがっている。																				
		財源内訳	その他特定財源	千円	1,222	1,918	3,000	3,000	3,000												3,000											
		財源内訳	一般財源	千円	1																											
		事業費計 (A)	千円	1,223	1,918	1,948	3,000	3,000	3,000																							
		所要人員 (年間)	人	0.025	0.025	0.025	0.025	0.025	0.025																							
		人件費概算 (B)	千円	140	140	140	140	140	140																							
(A) + (B)		千円	1,363	2,058	2,088	3,140	3,140	3,140	効率性 評価		・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携	販路拡大に挑戦しようとする個々の事業者の後押しとなる事業であるが、本来の目的である、これまで市外での商談会等に参加していなかった事業者が新たな販路を開拓するために利用する内容になっているか、という検証が必要である。																				
(2) 事業概要																					達成度 評価		・数値目標 ・目指す状況 ・実現性 ・情勢、環境の変化 ・事業期間	事業の周知 P R にもっと力を入れ、市外貨獲得・事業者の収益増を図るため、積極的に商談会・物産展への参加を促すよう商工会と連携していきたい。								
事業目的		市内産品の販路拡大と P R を図るため、市内商工業者が市外物産展や商談会へ参加する費用の一部を助成する。																			達成度 評価											
事業内容		市内商工業者に対する販路拡大のため、出展料、旅費及び配送費の一部に対し助成を行い、本市の P R 及び市内産品の販路開拓と地場産業の振興を図る。									達成度 評価																					
開始経緯		年々、地域における人口は減少し、このことは市内経済の流通にも大きく影響している。新たな販路を市外に求めなければ、廃業に追い込まれる恐れが生じてきたため。									達成度 評価																					
実施状況		助成内容：①出展料・参加料（商品配送費含む）の 2 / 3 以内、②旅費（2 人分）の各 1 / 2 以内 助成限度額：1 回当たり 250,000 円（上記①及び②の合計額） 申請回数：1 事業所あたり年度内 2 回まで 助成対象者：市内に住所のある事業所で市商工会会員 申請件数：13 件									達成度 評価																					
成果		補助金を活用し展示会等へ出店したことにより、事業所及び商品の認知度向上や新たな顧客獲得に繋げることができた。									改革改善案		拡充	○	現状維持	改善	効率化	廃止終了														
課題		申請者が、店舗を休業しなくても物産展や商談会に参加できる、ある程度の規模を有する事業者に偏る傾向がある。									改革改善案		令和 6 年度から助成内容の「出展料・参加料」に、商品の配送費も認める内容に改善している。																			

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		志布志市商工業支援制度事業					担当課		シティセールス課					(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度			
							担当G		セールスグループ					活動指標（実施状況）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)		
							会計		款	項	目	備考	(実績)				(実績)	(実績)						
まちづくりプラン（基本目標）		振興計画体系	3	＜産業経済＞大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち					予算科目	1	7	1	2		ア	申請件数	件	150 66	150 57	150 88	150	150		
(個別目標)		振興計画体系	3	商工業が発展し続けるまち					主な費目	負担金、補助及び交付金					イ									
(施策)		振興計画体系	1	商工業の基盤強化					対象	商工業者					成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	
(基本目標)		総合戦略	4	魅力的で、安心して暮らせるまちをつくる											ア	商工会会員脱退数 (廃業及び閉業者数)	人	10 31	5 24	5 41	5	5		
(施策)		総合戦略	2	商工業賑わい創出プロジェクト											事業期間	令和3年度～ 年度（ 年 年間）					イ			
(1)総事業費の推移			単位	4年度 (実績・決算)	5年度 (実績・決算)	6年度 (実績・決算)	7年度 (計画・予算)	8年度 (計画・予算)	9年度 (計画・予算)	(4)評価		所管課による評価												
年間 トータル コスト	事業費	財源内訳	国県支出金	千円	3,000					有効性 評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	時代のニーズに合わせた施策を展開していくことで、全業種に対応した支援事業としては公平性も図っている。												
			その他特定財源	千円	17,700	32,700	17,309	25,000	25,000				25,000											
			一般財源	千円																				
		事業費計（A）	千円	20,700	32,700	17,309	25,000	25,000	25,000															
		所要人員（年間）	人	0.200	0.200	0.300	0.400	0.400	0.400															
		人件費概算（B）	千円	1,120	1,120	1,680	2,240	2,240	2,240															
		(A)＋(B)	千円	21,820	33,820	18,989	27,240	27,240	27,240															
(2)事業概要																								
事業目的	商工業における開業・新分野展開などの新たな取組への支援、バリアフリー改修支援及び利子補給事業を実施することで、開業促進及び事業継続、経営発展に繋げる。										効率性 評価	・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携	補助対象によっては、「全国商工会連合会」が実施する他補助金の対象となり得るものもあるため、他補助金で賄えるものは他補助金を優先して活用を促す。 事業の周知・申請手続等商工会と協力しながら実施しており、行政においては、必要最低限の業務量で実施している。											
事業内容	令和7年度予算 ①商工業開業支援事業(R5～)13,000千円(※事業承継含む)②商工業資金利子補給金交付事業(H21～)3,000千円 ③新型コロナ貸付利子補給金交付事業(R6～)4,000千円 ④チャレンジ補助金交付事業(R6～)4,000千円 ⑤バリアフリー店舗改修助成事業(R6～)1,000千円																							
開始経緯	上記⑤は店舗の障がい者等対応への助成、②、③は資金利子の助成、①は市内開業事業者への助成、④は既存事業者の新たな取り組みへの助成と、幅広く商工業者支援制度を設定している。										達成度 評価	・数値目標 ・目指す状況 ・実現性 ・情勢、環境の変化 ・事業期間	支援制度の認知度が進み、適正な申請手順が周知できれば、より多くの商工業事業者へ支援できると考える。											
実施状況	令和6年度実績 ○商工業開業支援事業補助金交付事業10件（8,702千円）○商工業資金利子補給金交付事業39件（1,384千円） ○チャレンジ補助金5件（2,454千円） ○新型コロナ貸付利子補給金交付事業33件（4,469千円）																							
成果	開業支援事業、チャレンジ補助金事業及び小規模事業承継者対策事業においては令和6年度から審査会を実施し、開業内容や事業計画の検討を行った上で開業支援事業10件、交付決定8,702千円、チャレンジ補助金事業5件、交付決定2,454千円、事業承継者支援対策事業1件、交付決定300千円を交付した。審査会は中小企業診断士、税理士等も交えて行うので、客観的かつ計画的な予算執行ができた。										改革改善 案	拡充	○	現状維持	改善	効率化	廃止終了							
課題	審査会の手法については、引き続き検討が必要。また、実績がない事業については、シティセールス課内だけでなくコミュニティ協議会や社会福祉関係各所とも情報共有し、組織を超えた共通認識をもって事業を推進していく必要がある。											これまでの経緯から、R7から「事業承継」にかかる補助金も「開業支援補助金」に統合した。補助金の種類及び内容の見直しについては随時行っていく。												

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		プレミアム商品券（デジタル商品券）発行事業					担当課		シティセールス課					(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度				
							担当G		セールスグループ					活動指標（実施状況）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)			
							会計	款	項	目	備考	(実績)	(実績)				(実績)								
まちづくりプラン（基本目標）		振興計画体系	3	＜産業経済＞大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち					予算科目	1	7	1	2		ア	発行総額	千円	360,000 289,428	360,000 360,000	360,000 360,000	360,000	360,000	360,000		
(個別目標)		振興計画体系	3	商工業が発展し続けるまち					主な費目	負担金、補助及び交付金					イ	取扱店数	店	300 299	300 298	300 298	305	310	320		
(施策)		振興計画体系	2	商業の振興					対象	商工業者、市民					成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)		
(基本目標)		総合戦略	4	魅力的で、安心して暮らせるまちをつくる											ア	換金額	千円	360,000 288,251	360,000 358,764	360,000 358,894	360,000	360,000	36,000		
(施策)		総合戦略	2	商工業賑わい創出プロジェクト					事業期間	平成23年度～ 年度（ 年間）					イ	商工会加入者数	人	10 26	10 24	10 25					
(1)総事業費の推移		単位	4年度 (実績・決算)		5年度 (実績・決算)		6年度 (実績・決算)		7年度 (計画・予算)		8年度 (計画・予算)		9年度 (計画・予算)		(4)評価		所管課による評価								
年間トータルコスト	事業費	財源内訳	国県支出金	千円	58,728		5,954				5,660				有効性評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	商工会や関連団体からの要望を受け、商品券を販売しているが、市の支出額であるプレミアム分（1冊2,000円）に対して、消費額は購入額を含めた12,000円であり、経済効果は高いと考えられる。市商工業振興を目的にしており、市民に販売し、市内取扱店での使用としており、公平・公正である。								
			その他特定財源	千円			63,483		67,820		66,256		72,000										72,000		
			一般財源	千円					180																
		事業費計（A）	千円	58,728		69,437		68,000		71,916		72,000		72,000											
		所要人員（年間）	人	0.500		0.500		0.300		0.400		0.400		0.400											
		人件費概算（B）	千円	2,800		2,800		1,680		2,240		2,240		2,240											
		(A)＋(B)	千円	61,528		72,237		69,680		74,156		74,240		74,240											
(2)事業概要																									
事業目的	割増付きプレミアム商品券を発行・販売し、市内商工業の振興及び地域経済の活性化を図る。																								
事業内容	商品券登録店舗の募集、商品券の販売（R7～デジタル商品券と併用販売）、商品券の換金、チラシやポスター作成、補助金申請、実績報告及び精算事務																								
開始経緯	長引く景気の低迷により、消費者行動が縮小し市経済が激しく落ち込んだ。そのためプレミアム商品券を発行し、市経済を活性化させ、商工業者の経営安定を図るため実施した。																								
実施状況	【R6】プレミアム商品券 販売期間：8月23日～9月3日（12日間で完売）販売額面総額 360,000,000円（プレミアム率20%） 1,000円券12枚綴りを1冊10,000円で販売 合計30,000冊販売 取扱店298店舗																								
成果	プレミアム商品券の販売で消費が喚起され、市内商工業者の振興につながった。																								
課題	購入や使用における利便性向上、販売や換金事務の効率化等を図るため、令和7年度からデジタル商品券を導入し、併用販売を行った。同時に、デジタル弱者の対策も実施した。R7はデジタル商品券の初年度となったため、デジタル商品券の決済手数料まで予算化したが、デジタル導入の加盟店舗が全体の約半数にとどまった。デジタル商品券の加盟店舗を増やして魅力を高める必要がある。																								
															拡充			現状維持		○ 改善		効率化		廃止終了	
															市民対象の商品券の他、今後は市外住民向けの電子商品券についても導入を検討していきたい。キャッシュレス決済導入により、事務負担軽減を図っていきたくため、デジタル商品券利用店舗の推進を更に図り、紙の商品券の取り扱いを縮小していきたい。										

事務事業名		商工業キャッシュレス導入推進事業						担当課 担当G		シティセールス課 セールスグループ		(3)指標の推移		3年度 (目標)	4年度 (目標)	5年度 (目標)	6年度 (目標)	7年度 (目標)	8年度 (目標)				
												活動指標（実施状況）		単位	(実績)	(実績)	(実績)	(実績)					
まちづくりプラン （基本目標）		振興計画体系 総合戦略	3	<産業経済>大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち				予算科目	会計	款	項	目	備考	A	デジタル商品券アプリの登録者数	人				2,800	4,300	5,700	
（個別目標）			3	商工業が発展し続けるまち				主な費目	委託料						I	デジタル商品券の取扱店数	店				235	245	255
（施策）			2	商業の振興				対象	市民						成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)
（基本目標）			4	魅力的で、安心して暮らせるまちをつくる											A		デジタル商品券事業者の満足度アンケート（5段階評価）	評価					3
（施策）		2	商工業賑わい創出プロジェクト				事業期間	令和7年度～ 年度（ 年間）						I	デジタル商品券利用者の満足度アンケート（5段階評価）	評価					3	3.5	4.0
(1)総事業費の推移		単位	4年度 (実績・決算)		5年度 (実績・決算)		6年度 (実績・決算)		7年度 (計画・予算)		8年度 (計画・予算)		9年度 (計画・予算)		(4)評価		所管課による評価						
年間トータルコスト	事業費 財源内訳 人件費	国県支出金	千円						275														
		その他特定財源	千円						23,131		20,525		20,525										
		一般財源	千円																				
		事業費計（A）	千円						23,406		20,525		20,525										
		所要人員（年間）	人						0.300		0.300		0.300										
人件費概算（B）	人件費概算（B）	千円						1,680		1,680		1,680											
	（A）＋（B）	千円						25,086		22,205		22,205											
	(2)事業概要																						
事業目的	本市の商品券発行事業において、デジタル化を図ることで事務処理の業務負荷の軽減や効率化及び経費削減につながることから、キャッシュレスに取り組んだ世帯及び市民に対し、割増金を上乗せし、本市のキャッシュレス導入の推進を図る。													有効性評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性		商工業におけるキャッシュレス決済の推進を図ることにより、市民及び事業者の利便性を高めると共に、業務効率化、経費削減等を図ることが可能となる。 市民は、デジタル商品券で受け取ることにより割増金を得ることが出来るため、キャッシュレス決済の推進が一気に進むと期待できる。						
事業内容	多くの市民に【デジタル商品券】でび受け取りを推奨するため、【デジタル商品券】で受け取ることを選択した世帯及び市民へ、割増金を支給する。																						
必要性	開始経緯 本市のデジタル推進において、商工業キャッシュレス決済を推進することで、市民及び事業者の利便性を高めると共に、業務効率化、経費削減等を図る必要があるため。													効率性評価	・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携		デジタル商品券が普及することにより、印刷費の削減や換金手間の軽減等、経費と事務負担が一気に軽減されることから、商工業キャッシュレス決済を一気に進めるために、この事業の効果は大きい。						
実施状況	令和7年度において、令和6年度繰り越し事業である「くらし応援志券」で【デジタル商品券】で受け取ることを選択した世帯に1,000円(／世帯)と、「令和7年度プレミアム商品券」で【デジタル商品券】を購入する市民に、+10%のプレミアム上乗せを実施した。																						
成果	【紙商品券のみ利用できる店舗】の数が全加盟店舗の約半数であったことから、市民の多くが利用したいと思う店舗で【デジタル商品券】が利用できないというケースが多く見られ、【デジタル商品券が利用できる店舗】の魅力に乏しく、あまり【デジタル商品券】が選択されなかった。													達成度評価	・数値目標 ・目指す状況 ・実現性 ・情勢、環境の変化 ・事業期間		市民に対し、市内商品券のデジタル化を更に普及させることを目指している。R7は【デジタル商品券】が「くらし応援志券」で約15%、プレミアム商品券で約28%選択された。近年中に50%の普及を目指したい。						
課題	(店舗側) 【デジタル商品券】を利用できる加盟店舗をどれだけ増やすことができるか。 (市民側) 本市のデジタル商品券に魅力を感じ、スマートフォンに設定する人をどれだけ増やすことができるか。																						
															改革改善案	デジタル商品券の普及には、デジタル商品券加盟店舗数を増やす必要があることから、加盟店舗への対応を充実させていく必要がある。							

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		スポーツ合宿誘致事業		担当課	シティセールス課						(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度			
				担当G	セールスグループ						活動指標（実施状況）	単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)			
				会計	款	項	目	備考	(実績)	(実績)			(実績)								
まちづくりプラン（基本目標）		振興計画体系	3	<産業経済>大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち		予算科目	1	7	1	3		ア	誘致訪問件数	件	3 3	4 6	4 3	4	4	4	
(個別目標)		振興計画体系	4	地域資源を生かした観光のまち		主な費目	負担金補助及び交付金						イ								
(施策)		振興計画体系	2	PR・誘客活動の推進		対象	スポーツ団体等						成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)
(基本目標)		総合戦略	4	魅力的で、安心して暮らせるまちをつくる									ア	スポーツ合宿実施団体数（奨励金ベース）	団体	150 57	150 77	150 102	150	150	
(施策)		総合戦略	5	観光パワーアッププロジェクト		事業期間	年度～ 年度（ 年間）						イ	スポーツ合宿受入延泊数（奨励金ベース）	泊	10,000 5,317	10,000 6,378	10,000 10,500	10,000	10,000	
(1)総事業費の推移			単位	4年度 (実績・決算)	5年度 (実績・決算)	6年度 (実績・決算)	7年度 (計画・予算)	8年度 (計画・予算)	9年度 (計画・予算)	(4)評価		所管課による評価									
年間トータルコスト	事業費	財源内訳	国県支出金	千円						有効性評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	補助金交付を行うことで、本市を合宿選択先に選定していただいている。また、この事業において宿泊業者をはじめ、様々な業者への経済波及効果は高いものであるため、廃止した際の本市への影響は大きい。									
			その他特定財源	千円	7,093	7,621	13,404	18,808	18,808												
			一般財源	千円			101														
			事業費計（A）	千円	7,093	7,621	13,505	18,808	18,808												
			所要人員（年間）	人	0.200	0.200	0.300	0.300	0.300												
			人件費概算（B）	千円	1,120	1,120	1,680	1,680	1,680												
(A)＋(B)				千円	8,213	8,741	15,185	20,488	20,488												
(2)事業概要																					
事業目的	行政、民間が一体となった誘致活動や、スポーツ合宿等誘致奨励金を交付することによって、更なる合宿等の誘致を図るとともに、関係機関・団体と連携して歓迎、交流することによって競技スポーツの底辺拡大や地域経済への波及効果並びに観光振興に寄与する。											効率性評価	・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携	誘致に関して、市観光特産品協会、宿泊施設、船舶事業者、旅行会社と連携して誘致を行っている。補助金の交付については、スポーツ団体誘致推進協会が行っているため、行政としては誘致活動を行っている状況であるが、本市に及ぼす費用対効果は十分な結果を得られると考える。							
事業内容	志布志市スポーツ団体誘致推進協会へ補助金を交付し、キャンプ・合宿等を行うスポーツ団体を誘致しスポーツ観光の誘客と振興を図る。																				
開始経緯	平成20年度より、毎年夏に開催されていたサッカーフェスティバルや特に関西地区からの大学サークル等について、年々合宿団体が増加してきた中、旅行AGTや団体からの補助要望があった。											達成度評価	・数値目標 ・目指す状況 ・実現性 ・情勢、環境の変化 ・事業期間	新型コロナウイルス感染症が2類から5類に移行した後、前年度に引き続き合宿実施団体数は増加している。コロナ前の合宿形態に各団体戻りつつあるため、本市における合宿の優位性や受入体制を強化しながら、積極的なPRを行う必要がある。							
実施状況	【合宿誘致サポート会議】 年4回開催 【誘致活動】 北海道地区（10月29日～31日） 韓国誘致（11月20日～24日） 中部地区県スポ合セミナー等（11月14日～16日） 【歓迎事業】 韓国トング大学・プジョン高校歓迎セレモニー実施 【大会・イベント】 JBCF志布志クリテリウム 令和7年2月23日 233名選手参加 SHIBUSHI FOOTBALL FESTIVAL 令和7年3月20日～31日 【合宿奨励金交付】 102件 10,500人 交付額10,272,215円																				
成果	年間を通して空きのある体育・宿泊施設の閑散期といわれる時期を見極め、志布志市の温暖な気候や充実した体育施設、またスポーツ合宿奨励金制度の利用を促し誘致活動を行った結果、令和6年度は102団体、延宿泊数10,500件の実績を残すことができた。また、スポーツ団体誘致推進協会内に設ける合宿誘致サポート会議を年4回開催し、施設管理者、市内宿泊事業者、市内飲食店等から直接意見を集約し合宿受入観光の向上にも取り組んだ。											改革改善案	拡充	○ 現状維持	改善	効率化	廃止終了				
課題	市内体育施設（有明球場・屋内練習場・志布志体育館の空調設備）の改修は、更なる合宿誘致に必須の項目となっていることから生涯学習課と連携を図り、地元スポーツ団体との利用の在り方も含め取り組みを強化しなければならない。また、海外団体の受入れに関する市内合宿受入環境の整備にも着手する必要がある。												スポーツ合宿の実績（奨励金ベース）が最盛期であった平成29年を上回る勢いで実績が回復してきているこの機会を逃すことなく、スポーツ合宿だけに特化した誘致だけでなく、産官学連携による本市体育施設を活用したスポーツ合宿と本市で体験できる地域体験メニュー、大隅半島に立地する大学や高校と連携した修学メニューを組み合わせた本市独自の新たなプログラムを開発し誘致活動に繋げていく。また、大阪住之江区との連携協定を生かし、さんふらわあで繋がる関西圏の企業団体との連携も進めていきたい。								

事務事業マネジメントシート

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		特産品振興事業 (特産品販売所運営事業、特産品販路拡大事業、特産品開発推進事業)		担当課		シティセールス課					(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度		
				担当G		セールスグループ					活動指標（実施状況）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	
				予算科目	会計	款	項	目	備考	ア				港湾通り販売フェア実施状況	回	(実績)	(実績)	(実績)		
(個別目標)		振興計画体系	3		＜産業経済＞大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち	1	7	1	3			イ	インターネットショッピングサイト販促活動			回	5	5	5	5
(施策)		1	5	食を中心とした特産品の販売が促進されるまち	主な費目					委託金、負担金、補助及び交付金										
(基本目標)		総合戦略		特産品PRの推進	対象		市内観光・特産品事業者					成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)
(施策)		1		事業期間											年度～	年度（	年間）	ア	港湾通り販売額	千円
										イ	インターネットショッピングサイト販売額	千円	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000		
												千円	3,642	300	1,675					

(1)総事業費の推移		単位	4年度 (実績・決算)	5年度 (実績・決算)	6年度 (実績・決算)	7年度 (計画・予算)	8年度 (計画・予算)	9年度 (計画・予算)		
年間トータルコスト	事業費	財源内訳	国県支出金	千円						
			その他特定財源	千円		19,283	27,652	31,486	31,486	31,486
			一般財源	千円	21,164	1	1			
	人件費		事業費計 (A)	千円	21,164	19,284	27,653	31,486	31,486	31,486
			所要人員 (年間)	人	0.050	0.050	0.050	0.050	0.500	0.500
			人件費概算 (B)	千円	280	280	280	2,800	2,800	2,800
			(A) + (B)	千円	21,444	19,564	27,933	31,766	34,286	34,286

(2)事業概要		(4)評価		所管課による評価			
事業目的	本市特産品の国内外への販路拡大及び消費拡大により特産品事業者の所得向上を図ることを目的とする。			有効性評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	本市特産品の認知度向上により、市内事業の活性化へ繋がっており、出品事業者や出品数が増加傾向にある中、事業廃止により、事業者の販路が縮小されるため影響は大きい。 一般社団法人志布志市観光特産品協会への委託及び補助事業であるため公平である。	
事業内容	本市の特産品振興策として、特産品販売所及びインターネットショッピングサイトの安定的な運営を行うとともに、一般社団法人志布志市観光特産品協会の行う特産品全般の国内外に向けた販売促進及び商品開発等を目的とする事業に対し助成を行う。						
開始経緯	観光入込客100万人を目標に本市の観光振興に取り組む中で、リピーターを増やす意味でも観光客を迎え入れた際のおもてなしが重要であること。また、特産品の認知度を向上させることで、地域経済の活性化を図る必要があったため。						
実施状況	【特産品販売所運営事業】アピア内港湾通り運営 売上16,897,533円 販売件数15,897件 出品数531品 出品事業者数55社 【特産品振興・販路拡大事業】ECサイト運営 売上1,674,888円 販売件数130件 出品数159品 出品事業者数34社 特産品ブラッシュアップ事業 生協かごしまとのブラッシュアップセミナー開催 首都圏・近県イベント、志布志の夏そば事業の開催 【特産品開発推進事業】食品衛生管理状況調査実施、食品衛生管理ガイドライン作成ふさと納税商品開発会議の開催			効率性評価	・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携	・新商品開発や情報発信により大きな効果が期待できる。 ・販路拡大及び事業の統廃合により削減可能である。 ・一部民間業者へ委託することにより効率化が図られる。 ・現在の売上額では費用対効果が低い。 ・今後の商品開発や販路拡大により負担は削減可能である。 ・チャットツール使用により、常に情報共有が可能である。	
成果	令和6年度4月に発生したふるさと納税返礼品の不適正表示事案を受けて、ふるさと納税返礼品を対象とした食品衛生ガイドラインを作成するとともに、ふるさと納税参画事業者のガイドラインに沿った食品衛生管理を徹底するため、協会内にふるさと納税返礼品開発会議を設置し、出品しようとする工場・返礼品の調査、審査を行い市と契約するスキームを構築した。また、特産品全般の情報収集及び販売機能を充実させ、販売促進を行いながら特産品事業者の所得向上に寄与した。						
課題	本市ふるさと納税食品衛生管理ガイドラインの基準を特産品販売所で取り扱う商品にも適用するなど、公式で販売PRする商品については、HACCP（ハサップ）の導入が義務化されていない農産物についても生産管理や出荷管理を徹底していただくなど、適切な食品衛生管理の環境づくりに引き取り組んでいく必要がある。						
		拡充	○	現状維持	改善	効率化	廃止終了
		適切な食品衛生管理を徹底するさせ、質や価値（ストーリー性）のある高付加価値商品の開発に取り組む。また、ファンサイト運営強化に取り組み、集客力のあるインターネットショッピングサイトの運営が可能となるよう、シティセールス事業と連動した取り組みを実施する。					

令和 7 年度 事務事業マネジメントシート

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		東京駐在所運営事業		担当課	シティセールス課					(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度		
				担当G	セールスグループ					活動指標（実施状況）	単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)		
				会計	款	項	目	備考	(実績)			(実績)	(実績)						
まちづくりプラン（基本目標）		振興計画体系	3	＜産業経済＞大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち	予算科目	1	7	1	3		ア	企業訪問件数	件	50 187	50 216	50 237	250	250	250
(個別目標)		5		食を中心とした特産品の販売が促進されるまち	主な費目	委託料					イ	取引幹旋数（年間商談件数）	件	30 18	40 19	100 175	150	150	150
(施策)		2		市内外の販路拡大と増進	対象	一般社団法人志布志市観光特産品協会					成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)
(基本目標)		総合戦略									ア	首都圏取引事業者数	件	30 9	30 12	30 25	30	30	30
(施策)					事業期間	令和3年度～ 年度（ 年間）					イ								
(1) 総事業費の推移				単位	4年度 (実績・決算)	5年度 (実績・決算)	6年度 (実績・決算)	7年度 (計画・予算)	8年度 (計画・予算)	9年度 (計画・予算)	(4) 評価		所管課による評価						
年間トータルコスト	事業費	財源内訳	国県支出金	千円							有効性評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	ふるさと納税の寄附者とのつながりという大きな目的から、特産品販路拡大を軸とした方針に変更している。 首都圏企業と地元事業者をつなぐハブとしての重要拠点となっており、事業廃止により、販路拡大を図りたい事業者への影響は大きい。WEB会議で商談できる場合もあるが、経済活動が活発化している首都圏において、対面での商談やリアルイベントの開催はより一層魅力を伝えられる。						
			その他特定財源	千円	15,680	15,864	15,022	22,305	22,305	22,305									
			一般財源	千円			1												
		事業費計（A）	千円	15,680	15,864	15,023	22,305	22,305	22,305										
		所要人員（年間）	人	0.050	0.050	0.050	0.050	0.050	0.050										
		人件費概算（B）	千円	280	280	280	280	280	280										
		(A)＋(B)	千円	15,960	16,144	15,303	22,585	22,585	22,585										
(2) 事業概要											効率性評価	・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携	職員を現地雇用したで、家賃等の経費削減につながった。 現在の状況では、費用対効果を考えると非常に厳しいが、新たな販路開拓や移住定住への取組等、販路拡大とは別の取組を行うことで、東京駐在所の利用価値は高まる。 財政負担は大きいが見えない企業とのつながり等が構築されている。						
事業目的	中央省庁への陳情・調整拠点という従来型の出先機関ではなく、「ふるさと納税をしていただいた方との継続的なつながりを持つこと」や、「関係機関（受付サイト運営企業、観光、移住定住関係機関、在京メディア、志布志関係団体）との関係を強化」する一方、ふるさと納税のその先にある「特産品振興、観光、移住定住を視野に入れた本市発展」を目的にひと・もの・お金・情報の集まる首都圏を主戦場とするべく活動を行う。																		
事業内容	一般社団法人志布志市観光特産品協会を通じ、本市特産品イベント及び販路拡大、関係人口拡大、移住定住促進を視野に入れた活動を行う。県東京事務所との連携や特産品イベント運営、販路拡大のため都内事業者と観光特産品協会会員とのマッチングを行っている。																		
必要性	平成25年度地方税法改正により、ふるさと納税制度返礼品の過熱化・競争化が問題視されるようになった。令和元年度地方税法改正により示された募集適正基準により、ふるさと納税経費から東京駐在所経費は除外したが、東京という大きなマーケットに進出できる機会を確保する上で、重要な拠点となっている。																		
実施状況	(1) 企業訪問数 (237社) 商談 (175社) 視察 (13社) その他 (49社) (2) 東京駐在所訪問企業 (39社) うち商談 (26社) その他 (13社) (3) 会員支援 (31社) アテンド (6社) その他 (25社) (4) イベント運営 (12回)									達成度評価	・数値目標 ・目指す状況 ・実現性 ・情勢、環境の変化 ・事業期間		新型コロナウイルス感染症が2類から5類に移行した後、東京駐在所でしかできない販路拡大や関係人口創出のため、訪問活動等も再開している。 これまで築いてきた販路を維持しつつ、新規事業者とのマッチングを行い、新たな販路拡大につなげていく。						
成果	首都圏における本市特産品販路拡大を通じた地元事業者との商流の構築に大きく寄与した。また、関東県内で開催されるふるさと納税PRイベントや移住定住促進イベントへの支援を通じて、地元との円滑な連携体制を構築するとともに、イベントに乗じた関係人口創出にも取り組んだ。																		
課題	ふるさと納税寄附の減少により本市の事業推進にも影響が出てくる可能性がある状況の中、首都圏に拠点を置く本市の地理的優位性を生かしたふるさと納税寄附の増対策を行い、その活動を通じて関係人口創出や特産品の販路拡大、更には観光誘客につながるセールス活動を行う必要がある。									改革改善案	ふるさと納税寄附のPRを主軸に、本市への観光誘客や特産品販路拡大・販売促進など地域活性化のため複合的に成果を出すことができるよう、複業人材など、専門的知識を有する人材の登用も含めた体制作りに取り組む。								

令和 7 年度 事務事業マネジメントシート

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名			観光特産品協会運営事業					(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度											
			担当課	シティセールス課					活動指標（実施状況）	単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)											
			担当G	セールスグループ							(実績)	(実績)	(実績)													
まちづくりプラン （基本目標）			振興計画体系	3	<産業経済>大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち	予算科目	会計	款	項	目	備考	ア	会員事業者数	件	170	180	180	239	239							
（個別目標）							1	7	1	3								168	181	189						
（施策）							主な費目	負担金、補助及び交付金							イ	受託事業及び補助事業数	事業	10	10	10	13	13				
（基本目標）			総合戦略	2	PR・誘客活動の推進	対象	一般社団法人志布志市観光特産品協会					成果指標（成果・効果）		単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)						
（施策）												(実績)	(実績)	(実績)												
			事業期間	年度～ 年度（ 年間）					ア	会員増減数	件	10	10	10	50	50										
				イ								5	13	8												
(1) 総事業費の推移			単位	4年度 (実績・決算)	5年度 (実績・決算)	6年度 (実績・決算)	7年度 (計画・予算)	8年度 (計画・予算)	9年度 (計画・予算)	(4)評価		所管課による評価														
年間 トータル コスト	事業費	財源内訳	国県支出金	千円						有効性 評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	市と両輪となり、観光特産品振興に寄与する機関であるため、今後も支援は必要であるが、効果的な事業展開と自主事業の実施により、収益を増やすことも可能と考える。 他に類似する事業者はなく、公平な立場で事業には取り組んでいる。														
		財源内訳	その他特定財源	千円		34,114	37,556	43,402	43,402																	
		財源内訳	一般財源	千円	36,972	1	1																			
		事業費計	(A)	千円	36,972	34,115	37,557	43,402	43,402																	
		所要人員	(年間)	人	0.050	0.050	0.050	0.050	0.050																	
		人件費概算	(B)	千円	280	280	280	280	280																	
			(A) + (B)	千円	37,252	34,395	37,837	43,682	43,682																	
(2)事業概要																										
事業目的	市と両輪となり、本市の観光・特産品の振興を担う一般社団法人志布志市観光特産品協会における人件費、組織運営・強化等に要する費用を運営事業として助成する。												効率性 評価	既存事業を精査することで、事業の効率化や事業費削減は可能と考えるが、そのためには、自主事業実施による収益を伸ばすことが必要となる。事業実施に当たりの業務量に課題はあるが、自立した運営が可能となれば、財政負担も減少する。 会員報を発行し、会員にも協会の事業を周知するなど良好な関係を築いている。												
事業内容	一般社団法人志布志市観光特産品協会職員等の組織強化のため、職員の人件費や専門的知識を有するアドバイザー及び専門家の活用に要する費用に対し補助金を交付する。																									
必要性	開始経緯	令和2年度まで各事業ごとに職員等の人件費を計上していたが、委託又は補助金交付事業について、事業ごとのスクラップ＆ビルドを行う必要があることから、令和3年度より人件費等の経費を運営事業として補助することとなった。												達成度 評価	外部からの受入体制の強化という視点から、市の政策実現及び会員の利益のために実施事業において内容を精査し、民間出身者の活用も視野に入れた運営を検討する。											
実施状況	(1)総合偉業、観光事業、特産品事業の推進 30,717,305円 正規職員4名、嘱託職員3名、臨時職員4名 (2)運営支援組織強化事業 6,839,634円 物産総合アドバイザー事業、外部専門家活用（税務顧問）																									
成果	令和6年度については、本事業を含め、市からの委託6事業、補助7事業及び自主事業等を行うことで、本市の観光振興に大きく寄与している。 【観光事業】総合観光案内事業、魅力ある観光地づくり事業 【特産品事業】特産品販売所運営事業、特産品開発推進事業、海外輸出販路拡大事業、東京駐在所運営事業 特産品振興・販路拡大事業、輸出情報収集国外販路拡大事業 【事務局】志布志お釈迦まつり実行委員会事務局、志布志市スポーツ団体誘致推進協会事務局（奨励金交付含む） 【指定管理】多目的イベント広場指定管理												改革改善案	拡充	○	現状維持	改善	効率化	廃止終了	自主事業を増やし、協会自体の収益力の向上を図ることで、事業費削減につながる。観光特産品振興のための受入体制の強化を図り、自主事業実施による収益増を目指すことで、自走可能な組織づくりを行う必要がある。						
課題	数多くの委託事業等を受託しているため、人的業務量がかなりひっ迫している状況にある。そのため、正職員の確保など、協会職員が安心して働くことができる環境づくりに課題がある。																									

令和 7 年度 事務事業マネジメントシート

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

事務事業名		シティセールス事業		担当課	シティセールス課					(3)指標の推移		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度	
				担当G	セールスグループ					活動指標（実施状況）	単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	
				会計	款	項	目	備考	(実績)			(実績)	(実績)	(実績)	(実績)	(実績)		
まちづくりプラン（基本目標）		振興計画体系	3	<産業経済>大地の力と海の恵みを生かした魅力あふれるにぎわいのまち		予算科目	1	7	1	3			0	10	50	80		
(個別目標)		計画体系	4	地域資源を生かした観光のまち		主な費目	委託料					志布志ファンサイトからの情報発信件数	件		0	8		
(施策)		体系	2	PR・誘客活動の推進		対象	ふるさと納税寄附者、観光客、関係人口（ファン）、潜在顧客、市観光特産品協会					志布志ファンサイトSNSからの情報発信数	件			60		
(基本目標)		総合戦略	2	ひとや企業とのつながりを築く								成果指標（成果・効果）	単位	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)	(目標)
(施策)		戦略	4	関係人口創出・拡大プロジェクト		事業期間	5年度～ 年度（ 年間）					志布志ファンサイト会員数(フォロー数)	人		0	500	1,000	2,000
												志布志ファンサイトSNS会員数(フォロー数)	任		0	434		
(1)総事業費の推移		単位		4年度	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度	(4)評価		所管課による評価						
年間トータルコスト	事業費	財源内訳	国県支出金	千円							有効性評価	・市民のニーズ ・事業の効果 ・政策との整合性 ・事業を廃止の影響 ・類似事業との連携 ・公平性	本市特産品を軸として、志布志ファンサイトを通じて観光、ふるさと納税、特産品のプロモーションを行うことによって、市場がファンサイトに集客され、更なる志布志市ファンの増加を見込むことができる。					
		その他特定財源	千円			19,998	52,429	47,333	47,333									
		一般財源	千円		0	0	1	0	0									
		事業費計（A）	千円		0	19,998	52,430	47,333	47,333									
		所要人員（年間）	人			3.000	3.000	3.000	3.000									
		人件費概算（B）	千円		0	16,800	16,800	16,800	16,800									
		（A）＋（B）	千円		0	36,798	69,230	64,133	64,133									
(2)事業概要																		
事業目的	本市特産品を突破口としたイメージアップや志布志ファン創出等のシティセールス事業に取り組むことで「志布志ファンサイト」への誘客を促し、かつ効率的な顧客管理と運用により外部からの人材・物財・資金・情報を呼び込み本市経済の活性化を図る。										効率性評価	・事業効果向上 ・事業費削減 ・事務の効率化 ・費用対効果 ・財政負担の必要性 ・関係者との連携	これまでは観光、ふるさと納税、特産品と各分野にてプロモーション広告やイベントを行っていたものを、ファンサイトに集約することで事業費削減、費用対効果を期待できる。					
事業内容	・志布志ファンサイトの構築と運用【“新たな志布志ファン”獲得のため展開するファンサイト及びそれに連なる各サイト（サブサイト）の効率的な販促・運用（顧客管理含む）と、セキュリティ対策を講じた構築と管理】 ・本市が持つ様々な資源（人・モノ・自然・企業）を活用したシティプロモーション（広報物制作・発信） ・ふるさと納税や首都圏（東京駐在所）の拠点を活用したセールス（特産品の小売・飲食店・業務販促等を通じた外貨獲得及び志布志の認知度向上）																	
開始経緯	人口減少や少子高齢化、また、今後国からの地方交付税が減少し地方経済の衰退が心配される中、自治体が国に頼るのではなく「外貨を獲得することによる地方経済の活性化」や、それを推進する過程で相互波及が期待できる雇用創出や交流人口・関係人口といった地方創生（人口ビジョン）の取り組み、特産品の販路拡大、観光誘客、企業誘致、移住定住の促進など、地域特性（強み）を活かしながまちを売り込む「シティセールス」を総合的にやっていくことが求められている。										達成度評価	・数値目標 ・目指す状況 ・実現性 ・情勢、環境の変化 ・事業期間	共感できるコンテンツを制作・発信していくことで、本市の認知度向上を図り、シティセールス事業等の取り組みからファンサイトへ誘引し会員登録をしてもらうことで“志布志ファン”として囲い込みを行う。 ファンサイト会員の増加及び同サイト内で何かしらのアクション（ECサイトでの購入、納税特設サイトでの寄附等）を起こす会員数を多数獲得することを目指す。					
実施状況	①シティセールス・メディアミックス広告宣伝業務（ファンサイトを核とした広告展開）、②志布志ファン獲得（首都圏）業務（ABCスタイルによる食をメインにしたイベント実施）、③特産品PR促進業務（インターネットにおける本市特産品PR、認知度向上）、④観光パンフレット作成業務（既存パンフレットの新規改修）⑤ファンサイト運用業務（ファンサイト版SNSの運用、ファンサイト記事投稿、EC等連動企画の実施、ファンサイト機能追加等）																	
成果	本市のシティセールス戦略の方針を定め、本市特産品を突破口にしたイメージアップを行った。また、本市の特設ランディングページのデザイン等を見直し、Google等の検索エンジンのリスティング広告やSNS広告などを駆使し、令和6年10月に公開した「志布志ファンサイト」への誘客策に取り組むことで、本市の認知度向上並びに今後の志布志ファン（顧客）の効率的な運用を可能とする基盤構築に取り組んだ。										改革改善案	拡充	○	現状維持	改善	効率化	廃止終了	
課題	志布志ファンを囲い込むためのソフト事業の構築及び特産品を突破口にした企業誘致や移住定住など、外貨取得及び関係人口創出のための取り組みを検討する必要がある。																	

作成日 令和 7 年 7 月 1 日作成

改革改善案