

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標達成の状況【output・input】		成果分析【outcome】	評価者等による意見
				目標指標の内容 (何を)	目標の基準値 (目標設定時の状態・比較実績)	目標値 (どの水準までどうする・達成後の状態)	目標達成のための具体的方法 (具体的な取組・行動の内容・スケジュールの概要など)	①達成値・実績値 (目標の達成状況・現在の状態)	②取組・行動内容 (目標達成のために行った取組・行動)	③目標達成による成果 (目標の達成による効果、目標達成できなかった事由)	
1	企業誘致室	企業誘致の実現による雇用創出	A	新規誘致企業数 創出雇用者数	○H26年度 ・新規誘致企業数 0社 ・雇用創出者数 0名  ○H25年度 ・新規誘致企業数 5社 ・雇用創出者数 106名  ○H24年度 ・新規誘致企業数 0社 ・雇用創出者数 0名	○新規誘致企業数 2社 ○創出雇用者数 40人	○市内立地済企業や関連する人脈を活用した誘致企業を継続する。  ○県誘致推進協議会主催の企業立地説明会、企業懇談会に参画することにより、PR活動を推進する。  ○H26年度に策定した「IT・ソフトウェア関連企業立地優遇制度」を活用し、更なる成長が望めるIT・ソフトウェア関連企業の立地を推進する。	○新規誘致企業数 6社  ○創出雇用者数 86人 (雇用者数はH28年度までの採用予定者数)	○情報収集、誘致活動、フォローアップなどによる企業訪問 ・H27年度 84社 158件(3/15現在) (※参考 H26年度 93社 130件)  ○県誘致推進協議会主催の企業立地説明会でのPR活動を実施 ・7/23 あきたリッチセミナーin TOKYO (93社 136名参加) ・11/17 あきたリッチセミナーin NAGOYA (70社 134名参加)	○新たな雇用の場の創出 ○雇用者数の増等	○H27年度の新規誘致企業6社、創出雇用者数86人の効果は大きく、目標値を大幅に達成している。  ○1社でも誘致できれば大変な効果であるが、H25年度にも同様の目標項目で優秀成果賞を受賞しているように、企業誘致は何年かに渡る取り組みの成果として現れてくるものであることから、複数年スパンでの評価が適当とも考えられる。  ○市として重点施策に掲げるこの目標項目に関して成果を出したことは、これまでの活動を含め組織として評価すべきと考える。