

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標に対する活動(上半期レビュー)		目標達成の状況(output・input)		成果分析[outcome]	
				目標指標の内容	目標の基準値	目標達成時期	目標値	目標達成のための具体的方法	【現状】	【ギャップと対策】	①達成値・実績値	②取組・行動内容	③目標達成による成果
				(何を)	(目標設定時の状態・比較実績)	(いつまでに)	(どの水準までどうする・達成後の状態)	(具体的な取組・行動の内容・スケジュールの概要など)	上期(4月～9月)の取組実績(具体的活動・行動)	下期(10月～3月)に向けた課題と取組の予定(具体的活動・行動)	(目標の達成状況・現在の状態)	(目標達成のために行った取組・行動)	(目標の達成による効果、目標達成できなかった事由)
業務改善取組①	商工労働課	SS活動の推進	B	・仕事をしやすい職場環境づくり ・ムリ・ムラ・ムダの解消	H29年度は、2S(整理・整頓)活動を徹底させ、職員の意識改革の土台となっている。	年度末まで	・執務室、事務机上、キャビネットが整理され、必要な書類がどこにあるかすぐわかる。 ・共通フォルダが仕事をしやすいと整理され、ムダなファイルが格納されていない。	・定期的なSS活動状況の評価した→まだ、整理されていない箇所がある。 →共通フォルダ内に重複等のムダなフォルダがある →進単位で小さなSS活動を実践した。 →継続した活動により職員の意識づけとなっている。	今後この活動を続けていくことで、仕事をしやすい職場環境を構築していく。	・キャビネット等の書類の整理は進んだが、事務机周辺の整理は個人差が見受けられる。 ・共有フォルダはある程度整理された状態となったが、まだムダなファイルが格納されている。	・定期的なSS活動の評価を行った。 ・SSの意識付けのため、進単位での小さなSS活動を行った。	・進単位で担当を決め、担当がその週の目標を設定し、よく週に評価するという、小さなSS活動は、仕事をしやすい職場環境づくりの意識づけとして有効であったが、目標には達成できなかった。	
重点取組①	商工労働課	新規設備投資件数及び新規雇用者数の増加	A	横手市企業振興条例に基づく ①指定事業所数 ②新規正規雇用者数	H29年度実績 ①6社 ②45人	年度末まで	①新規指定事業所数 8社 ②新規正規雇用者数 40人	・企業訪問等による情報収集、制度の周知の徹底。 ・国、県等を含む各種支援制度の情報提供による投資意欲の醸成。 ・ジョブナビの周知等による事業者の求人支援と求職者とのマッチング支援	①2件 ②41人	・引き続き企業訪問等による情報収集に努めるほか、生産性向上に向けた投資意欲の醸成を図る。	①新規指定事業所数 11件 ②新規正規雇用者数 110人	・きめ細かな企業訪問や各種情報提供、制度の周知に努めた。 ・雇用については人手不足の状況もあり、企業需要の充足を満たすまでの効果的な支援が叶わなかったことから、より効果的な取り組みを実施する必要がある。	
重点取組②	商工労働課	ものづくり企業を主とした市内事業所の深堀支援	A	市内企業	【H29年度実績】 3社	年度末まで	①課題等把握目的の企業訪問数 88社(実数) ②課題解決着手数 5社	・企業支援アドバイザー制度の創設による市内企業の深堀支援 ・秋田大学、東北大学等との連携強化	①35社(延べ49社) ②9社	・年度当初にアドバイザーを委嘱し、市内事業者の強み弱みを含めた特徴の把握に努めている。 ・下期も引き続き同様の活動を継続し、来年度に向けた企業への更なる深堀支援または伴走型支援に結びつける。	①課題等把握目的の企業訪問数 35社(のべ57社) ②課題解決着手数 12社14提案(うち解決数2社)	・精力的、かつ計画的に企業訪問を行い市内事業者の特徴や強み弱みの把握に努めた。 ・アドバイザーの知見や人脈、東北大学との繋がりを最大限活かしていただいた。	・アドバイザーの知見や大学との連携により、企業等に対して効果的な提案をすることができ、うち2提案は課題解決に結びついた。 ・企業訪問数は目標に届かなかったが、これは、より課題解決に向けた支援に力を注いだ結果と捉えている。 ・アドバイザー独自の基準に基づいた企業分析により、市内企業の経営及び技術水準や特徴の把握に結びつきつつある。
重点取組③	商工労働課	起業・創業支援事業の充実による、市内起業家数の増加	A	①起業相談者数(起業ワンストップ相談窓口) ②起業家数(起業創業補助金) ③マル横創業枠利用事業所数	【H29年度実績】 ①154人(延べ人数) ②9人(うち県外2人) ③新規事業	年度末まで	①150人(延べ人数) ②9人(うち県外2人) ③10社	・起業ワンストップ窓口のPR、および起業相談の機能強化 ・起業・創業補助金による初期投資助成 ・Bizサポートよこて内のインキュベーションオフィスによる支援強化 ・横手市創業支援計画に基づき、支援団体との連携強化 ・地元企業のリーダーになりうる起業家の育成 ・マル横創業枠の市内金融機関等関係機関への周知	①相談者 82人(延べ人数) ②起業家 14人(うち県外3人) ③利用事業所 20社	・横手市創業支援事業計画による支援団体との連携 ・市HPの商工業振興サイトの活用 ・起業ワンストップ相談窓口による支援強化 ・女性のための起業セミナー実施による、起業家の掘り起し(10/12、11/9) ・起業家発掘支援事業の委託先であるMAKOTOとの連携強化、情報共有を徹底し、起業家の掘り起しに努める。 ・商工団体主催の「創業塾」を市としても強力に周知し、起業家の掘り起しに努める。	①148人(延べ人数) ②19人(うち県外5人) ③34社(2月末時点)	①起業ワンストップ窓口のPR、および起業相談の機能強化を行った。 ②・商工団体、金融機関等の支援団体と連携し、人材発掘→起業相談→資金調達→起業という流れの支援体制を構築することができたため、市内で起業する方が倍増した。 ③・円滑な融資体制の構築、一部支払金利の補助、保証料の補給により起業・創業時などにおける資金調達法の選択肢が増えたことで起業後も含めた支援が可能となった。	
重点取組④	商工労働課	若年者の地元定着に向けた取組の推進	A	①インターンシップ促進事業補助金利用者数 ②企業向けインターンシップセミナー受講企業数 ③横手市就職面接会参加者数 ④高校2年生向けガイダンスの開催 ⑤横手市合同企業説明会参加者数	【H29年度実績】 ①16名 ②新規事業 ③求職者数43名 ④参加企業数41社 ⑤参加学生数49名	①年度末まで ②H30年6月 ③時期未定 ④H31年2月 ⑤H31年3月	①40名 ②参加企業数10社 ③求職者数50名 ④参加企業数45社 ⑤参加学生数60名	・①②学生と地元企業に対する周知の徹底。秋田県(秋田ふるさと定住機構等)との連携 ・③求職者が参加しやすい時期の設定と企画及び周知 ・④⑤秋田労働局、県平鹿地域振興局との連携強化および県内外在住の学生に対する周知徹底	①利用者 10名 ②参加企業 7社(参加者9名、6/6・12実施) ③求職者数 54名(8/20実施) 1月に第2回を実施予定 ④2/21実施予定 ⑤3月実施予定	・①県内大学生への制度の周知を図る。 ・①ハローワーク、県平鹿地域振興局等関係機関と連携し、地元企業に制度の周知を図る。 ・③④⑤ハローワーク、県平鹿地域振興局と連携し、事業局周知に努め、就職面接会、企業説明会の参加者、参加企業を募る。	①19名 ②参加企業数9社 ③求職者数 54名(8/20実施) ④参加企業数61名(1/30実施) ⑤参加学生数42名	①広報、市HP等で制度の周知を行った。また、県内大学へ訪問し、直接学生へ制度の周知を行った。 ②広報、市HP等でセミナー周知を行った。また、企業訪問を行い、セミナーへの参加を呼び掛けた。 ③ハローワーク、県平鹿地域振興局と連携し、周知を行った。また、新聞への折り込みチラシを実施した。 ④ハローワーク、県平鹿地域振興局と連携し、参加企業を募った。 ⑤ハローワーク、県平鹿地域振興局と連携し、周知を行った。また、成人式アンケートへの回答者やインターンシップ補助金申請者に対し、DMを送付した。	数値目標はある程度達成できているが、若年者の地元定着が進んでいる状態とはなっていない。 特に、進学等のため県外に転出した若年者を呼び戻すには、ハローワーク、県平鹿地域振興局等関係機関と連携した、新たな施策が必要と考えている。

■平成30年度

商工観光部 女性センター

組織目標管理シート

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標に対する活動(上半期レビュー)		目標達成の状況【output・input】		成果分析【outcome】	
				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)	目標達成時期 (いつまでに)	目標値 (どの水準までとする・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)	【現 状】	【ギャップと対策】	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)
									上期(4月～9月)の取組実績 (具体的活動・行動)	下期(10月～3月)に向けた課題と 取組の予定(具体的活動・行動)			
業務改善取組①	女性センター	利用者の安全確保	A	全ての利用者	高齢者が利用する際、転倒する場合があります	年度末まで	転倒などによる事故や怪我が0件	・施設利用者への声掛けと施設の環境整備 ・修理箇所の修繕 ・施設の点検等による修理箇所等の調査	・事故、怪我が0件 ・職員全体で利用者へ声掛けした。 ・備品や設備に破損部分がないか見回りをし、積極的に環境整備を行った。	・降雪期に入り、玄関口など滑りやすくなるため、滑り止めマットの設置や利用者への声掛けなど一層気を配る。	転倒やケガは0件だった。	・滑り止めマットの設置、降雪期の融雪剤散布等を行った。 ・館内を点検し、床板や備品などでケガをしやすい部分を補強した。	・安心して気持ちよく利用できる施設の維持に繋がった。 ・劣化により板が浮いている机や床があり、点検して補強を行った。引き続き館内の点検を強化していく。
重点取組①	女性センター	魅力ある講座等の開催	A	講座等の参加者数	過去5年間の平均参加者数 362人	年度末まで	370人	・事業及び主催講座等における利用者(参加者)意識の調査と今後の運営の検討 ・市報、館報、チラシ配布、ホームページ等の活用及び学校などの関係機関と連携した周知	・過去5年の上半期の平均参加者244人に対し、今年度の上半期参加者数は228人。 ・市報を使った全市民的な募集、過去の参加者への呼びかけ、館内利用者への呼びかけ、チラシの作成と配布など、さまざまな方法で参加者を募集した。 ・多くの人に興味を持ってもらえるよう、サマーリースやバードウォッチングなど新しいものを取り入れた。	・引き続き多くの方に参加していただけるよう、市報や館報での募集、館内利用者への呼びかけなど周知を行う。 ・参加者のアンケート結果や他施設の取組を参考にしながら、たくさんの人に興味を持ってもらえる講座を企画する。	過去5年間の平均参加者数362人に対し、H30年度の参加者数は390人と増加した。	・前年度の講座の反省を生かし、人気の講座は回数を増やし、初めて受講する人を優先することでさまざまな人に参加してもらうことができた。 ・勤労者にも参加しやすい講座として、15回のうち5回を夜間または休日に行った。 ・利用者の希望を受けて開催した講座の反響が大きく、サークル化の動きもあった。	・より多くの人に参加してもらうことで、市民同士の活発な交流や、生活の充実に貢献できた。

■平成30年度

商工観光部 企業誘致室

組織目標管理シート

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標に対する活動(上半期レビュー)		目標達成の状況【output・input】		成果分析【outcome】	
				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)	目標達成時期 (いつまでに)	目標値 (どの水準までとする・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)	【現状】 上期(4月～9月)の取組実績 (具体的活動・行動)	【ギャップと対策】 下期(10月～3月)に向けた課題と 取組の予定(具体的活動・行動)	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)
業務改善取組①	企業誘致室	共有ドライブの整理による業務の効率化	B	商工労働課と共有で使用し、複数のドライブに分散された過年度の保存データ	フォルダ構成やフォルダ内のデータが乱雑なため、目的のファイルを探すのに手間取る	年度末	フォルダ構成やフォルダ内のデータがきちんと整理され、速やかに探し出せる状態になっている	①商工労働課共有ドライブ等に存在する関係データを探し出し、棚卸しを実施する。 ②一定のルールに基づいたフォルダ構成のもとに整理する。 ③共有ドライブ内のフォルダの見直しやファイルの整理を半年ごとに行う。	作業は概ね実施済み。	今後は、検証を行い必要があれば改良を加えていく。	目標値を達成した。	・共有ドライブ等に存在する関係データを探し出し、棚卸しを実施した。 ・一定のルールに基づいたフォルダ構成を作成した。 ・次年度以降も同ルールで運用されるよう初期フォルダを作成した。	室職員全員が共有ドライブ内データを迷うことなく使用できるようになった。
重点取組①	企業誘致室	新規企業誘致	S	新規誘致企業数	平成27年度 新規誘致企業数 6社 平成28年度 新規誘致企業数 1社 平成29年度 新規誘致企業数 0社	年度末	新規誘致企業数 1社	①企業立地説明会、企業懇談会、展示会などを活用し、企業への積極的なアプローチを展開する。 ②誘致済企業からの情報を収集し、企業訪問を実施する。	0社	・10月上旬進出予定の企業が1社。 ・地元企業訪問時に当該情報の入手に努める。 ・県東京事務所、名古屋事務所等との連携を密にしながら誘致活動を展開する。	1社	・地元企業訪問時に当該企業情報の入手。 ・企業立地説明会、企業懇談会、展示会での誘致活動。	雇用創出のほか、当該企業が提供する塗装技術により、これまで県外業者などへ外注していたものが横手市内において可能になるなど、既存市内企業においても輸送コストの削減による競争力の高まりも期待される。
重点取組②	企業誘致室	(直近)誘致企業への新規高卒者の採用支援	C	県南部の高校への訪問数	①横手管内高校6校 ②県南部高校	9月末	①ハローワークと合同訪問6校 ②企業と合同訪問のべ24回	①連携協定を結んでいるハローワークと合同で横手管内の6校を訪問する。 ②高校の就職担当教諭に企業情報を提供する。	① 6校 ② 25回	・来年度に向けて、高校の進路担当教諭への情報提供を継続する。	① 6校 ② 25回	①連携協定を結んでいるハローワークと合同で横手管内の6校を訪問した。 ②のべ25校の高校就職担当教諭に企業情報を提供した。	高校就職担当教諭も異動や担当が変わるなどにより、市内企業の情報は十分でない場合もある。訪問により、直近誘致企業3社の周知をできた。継続して市内企業の周知が必要と感じた。

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標に対する活動(上半期レビュー)		目標達成の状況(output・input)		成果分析[outcome]	
				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)	目標達成時期 (いつまでに)	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)	【現状】		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目標達成による効果、 目標達成できなかった事由)
									上期(4月～9月)の取組実績 (具体的活動・行動)	下期(10月～3月)に向けた課題と 取組の予定(具体的活動・行動)			
業務改善取組①	観光おもてなし課	効率的な業務推進体制の構築	B	組織目標実現を目指し、組織横断的な業務推進を図つつ、効率的な業務執行に努める。 ・祭り業務やイベント等により、休日や夜間の出勤も多く、時間外勤務が多いほか、代休の取得が困難な状況となっている。	年度末まで	①代休の完全取得を目指す。 ②時間外勤務の前年度比1/4減を目指す。	①業務量を踏まえ、代休の計画的な取得に関する、課長・係長打合せを定期的に行う。 ②時間外勤務を精査し、業務が特定の職員に偏らないよう係相互に調整を図る(課内打合せ等での情報共有を図る)。 ③休日、時間外の業務(イベント、会議など)への出席の必要性を精査する。	①代休取得について、課内で取得に向けた声掛けをし、意識改革を進めてきたが、やきそば出張支援イベントが毎週のように実施されており、職員間で代休取得にばらつきがでた(上期失効1名2日分)。 ②時間外の削減について、イベント、会議などへの出席の必要性を精査しながら業務管理に当たり、昨年度平均一人平均月15時間減、全体で上半期△182時間減となっている。	・代休の完全取得に向け、引き続き適切な役割分担を心掛けていく。 ・代休の取得は、職員の健康管理の一環であるとの認識を共有する取組を進める。	2月末現在 時間外 H29比 △1,889h(月△15.6h/1人) H28比 △3,270h(月△27.0h/1人) 代休については、失効4人14日	・朝のミーティングで代休取得の呼びかけ(半日代休の活用など)。 ・係長会議での代休取得状況、時間外の発生状況を確認、係内での業務調整を徹底した。 ・ ・地域の「おまつり」対応など、外的要因による代休、時間外の発生が多く、早朝、深夜、休日の連続出勤など、労務管理上課題はあるものの、市役所の都合で改善できないことが多く、結果として、代休の失効などにつながってしまった。		
重点取組①	観光おもてなし課	「観光エキスパート」を活用した体験型プログラムの普及	A	「観光エキスパート」を活用した体験型プログラムを普及させ当市への誘客を図る。 (H29年度実績) 実施回数 29回 参加人数 約5600人	年度末までに	①「観光エキスパート」体験型プログラムの実施回数及び参加人数を増加させる。 ②新たな「観光エキスパート」を発掘し登録者を増加させる。40団体・個人以上	①誘客に繋がるようターゲットの絞り込みと個々の体験型プログラムの仕分けを行い、エキスパートの所得向上に寄与できる仕組みづくりを確立させる。 ②横手市観光推進機構等と連携し、体験型プログラムに関する情報発信を強化する。 ③本事業の横手市観光推進機構への段階的移行を進めるため、同機構との価値観の共有、事業の進め方などについての協議を積極的に行う。	新たに5(団体・個人)が入会⇒36会員(ただし、死亡脱会など5減) ・増田町観光協会において事業説明。増田地域からの新規加入者の促進を図った。 ・大手旅行会社への体験型旅行商品の提案と受け入れ団体のエキスパートへの入会を勧める(練クラブツーリズムが「木戸五郎兵衛村」を活用し、練リバーサイドホテルと地元直売所が中心となった受け入れ団体の育成) ・商品としての発信力を高めるための調査を実施(全会員対象)	・観光振興の一つである着地型旅行商品の高まりもあることから、エキスパートを活用した滞在時間の延長、観光満足度向上を図る。 ・旅行会社に対し体験型旅行商品造成のアプローチを図る。 ・横手市観光推進機構への事業移管等を視野にエキスポート事業の説明会と研修会を行う。	・木戸五郎兵衛村を活用したブルカまくら体験ツアーを実現させた(クラブツーリズム 11団体350人・仙台、関東、中部、関西) ・小中学生を対象とした祭り伝承学習や観光客、イベント参加者に対する体験プログラムの提供、観光推進機構と連携し、雪まつりに併せた「エキスパートEXPO」を開催ほか 体 験：開催31回・人数1,197人 展示等：開催 4回・人数735人 ・新規加入活動⇒5人の新規会員加入 登録個人・団体 36(死亡、高齢による脱会5会員)	・イベントでの作品活用、ツアーでの体験プログラム実施により会員への成果発表の場を提供できた(所得獲得に結び付けた)。 ・観光団体との意見交換により、エキスポート事業の存在と内容についてPRすることができた。 ・事業そのものについて、会員の意識やモチベーションに格差があり、旅行商品のプログラムとしては未成熟部分が多い。 ・伝統工芸や祭りに関する事項については、技術の継承や担い手の確保が大きな課題。		
重点取組②	観光おもてなし課	横手市観光推進機構と連携した情報の発信と誘客事業の推進	A	横手市観光推進機構と連携し情報発信を強化するとともに、誘客事業を展開する。	年度末までに	延べ宿泊者数 H30目標値 240,000人	①よこて版DMOサポート連絡調整会議(事務局:観光おもてなし課)が市の窓口となり、横手市観光推進機構と連携を図る。 ②同機構と連携・協力し、以下の事業を展開する。 ・かまくらプロジェクト ・発酵フェス ・よこてフルーツ街道旬ライド ・マーケティング調査分析委託 ③同機構とフィルムコミッションの活動を支援することにより、情報発信を強化し、誘客向上に繋げる。 ④市内宿泊施設(温泉、ホテル、旅館、民泊など)への宿泊者ニーズの情報提供とマッチングに努め宿泊者数の増加に貢献する。	・延べ宿泊者数(実績) H30年1-6月73,981人 H29年1-6月95,011人 ①よこて版DMOサポート連絡調整会議 ・「横手市マンガ活用事業実行委員会」への参画(増田まんが美術館事業室) ・移住アドバイザー就任(経営企画課) ・山内社氏組合の事務局業務受託(山内地域課) ・企業訪問用PR用手提げ袋を提供(企業誘致室) ・全国リンゴ大会秋田県大会(農業振興課) ・よこてフルーツ街道旬ライドに関連した聞き取り調査を地域連携部会を対象に実施 ・関係課に対し、機構の組織体制及び今年度の補助金事業等に関する説明を実施 ・持続可能なホップ産地づくりと横手産地を通じた地域活性化に関する連携協定に併う官民連携組織設立準備会開催(経営企画課) ②連携事業 ・H29年度横手市来訪者満足度調査の報告会を開催し、情報共有のため機構との意見交換会を実施。	1、かまくらプロジェクト ・国内外の観光客向けに、真冬の横手の夜の魅力を堪能できるかまくらを活用したレストランバー「かまくらBar」を実施する予定であり、横手の雪まつりとの連携を図る。 2、よこてフルーツ街道旬ライド ・機構では平成31年9月のイベント実施に向け準備を継続することから、コースの設定やエイドの選定等について協議を進める。 3、マーケティング調査分析委託 ・機構ではデータに基づくマーケティング調査の分析結果を踏まえ、事業施策への提言と施策提案を、今後の事業展開へ反映させることとしている。 ・機構との情報共有を図り、次年度事業の企画立案に繋げる。 4、フィルムコミッション事業 ・誘致活動を展開するとともに、十文字映画祭や横手の雪まつりにおける市と機構との連携を充実させていく。	延べ宿泊者数 H30年 209,461人	・当該が所管している「おもてなし講習(接遇、外国人対応)」の委託、観光エキスパート事業のうち収益事業につながるもの(雪まつり期間中の観光エキスパートEXPO開催)、横手駅旧ひゅうらザブエスを活用した同機構会員による観光客向け特産品販売機会の創出など、会員の意識改革や所得獲得につながる事業提案を積極的に行なった。 ・機構主催事業に対する誘客や連携・サポートを積極的に行った(発酵フェス、ライド事業など)。	・市として「よこて版DMOサポート連絡調整会議」が支援と連携の起点となるよう当該が関わることとしているが、それぞれの事業において関係課とDMOの連携が十分とれているとは言えず、当該サポート体制に課題がある。 ・同機構が主体的に活動展開するうえで、自主財源の確保が必須であるが、補助金に頼っている部分が大きく、また、登録に必要な実績の積み上げも不十分。 ・雪まつり開催時などの市内宿泊施設への宿泊者ニーズの情報提供とマッチングについては、イベント業務への対応に精いっぱい、十分な情報提供と連携ができなかった。	

■平成30年度

商工観光部 観光おもてなし課

組織目標管理シート

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標に対する活動(上半期レビュー)		目標達成の状況(output・input)		成果分析[outcome]	
				目標指標の内容	目標の基準値	目標達成時期	目標値	目標達成のための具体的方法	【現状】	【ギャップと対策】	①達成値・実績値	②取組・行動内容	③目標達成による成果
				(何を)	(目標設定時の状態・比較実績)	(いつまでに)	(どの水準までどうする・達成後の状態)	(具体的な取組・行動の内容・スケジュールの概要など)	上期(4月～9月)の取組実績 (具体的活動・行動)	下期(10月～3月)に向けた課題と 取組の予定(具体的活動・行動)	(目標の達成状況・ 現在の状態)	(目標達成のために 行った取組・行動)	(目標の達成による効果、 目標達成できなかった事由)
重点 取組③		海外からの観光誘客の推進	A	市内宿泊施設における外国人観光客の延べ宿泊者数の増加を目指す。	外国人延べ宿泊者数 H29年実績 1,725人	年度末までに	外国人延べ宿泊者数 H30年目標 2,000人	①「国際的産官連携モデル事業」を通じ、台湾からの誘客を図る。 ②県及び県内市町村との海外トップセールスにより、横手市の観光PRを実施する。 ③東北観光復興対策交付金を活用した湯沢市・東成瀬村との連携事業による誘客施策を展開する。 ④台湾・タイとの独自ネットワーク活用による情報発信の継続と、新たにインドネシアへの情報発信による誘客強化を図る。 ⑤海外観光客に対応した簡易的な案内板等の設置を行い、市内周辺等の利便性向上に努める。	・外国人延べ宿泊者数(実績) H30年1-7月1,193人 H29年1-7月844人 ・4/30に、日本インドネシア国交樹立60周年記念事業(横手公園)において、観光PRとともにハラル認証のソースで味付けした横手やきそばの振舞いを行った。(来場者約300名) ・5/24～28に、中国大連でのトップセールスへの参加 ・インバウンド事業(台北市大同大生10名)による情報発信とインバウンドへの理解向上の機会創出(7/30-8/29) ・9/13東北観光復興対策交付金を活用した「インバウンド」旅行商品開発ワークショップに、10名(観光おもてなし課4、観光推進機6名)が出席	・大連からの誘客については、クルーズ船への活路を求め県が中心となって誘致活動を展開する見込み(県、他自治体との連携模索) ・湯沢市、東成瀬村と連携した東北観光復興対策交付金事業によるモニターツアー実施によりインバウンドをターゲットにした旅行商品達成を目指す ・歴まち課、まんが美術館事業準備室と連携したインバウンド誘客体制整備の検討	外国人延べ宿泊者数 H30年 2,000人	・「国際的産官連携モデル事業」により台湾大同大学の学生10人を市内事業者が受け入れ、職業体験などを行う。 ・県及び県内市町村との海外トップセールス、エージェンツ訪問により、本市への誘客と観光PRを行う(台湾、大連、タイ)。 ・東北観光復興対策交付金を活用した湯沢市・東成瀬村との連携事業による誘客施策(モニターツアー、インフルエンサーの招へい)。 ・台湾(HP)・タイ(FB)との独自ネットワーク活用による情報発信。 ・日本・インドネシア国交樹立60周年記念イベントの際、ハラル対応横手やきそばを提供。	・外国人への理解が深まるとともに若手経済人の交流開始のきっかけとなった。また、本課が調整役となり、大同大と県内大学との相互交流の協議が始まった。 ・県と一体となった海外誘客活動、台湾、タイへの本市独自の情報発信の成果として、台湾、タイチャーター利用者の観光客が急増した。また、雪まつり開催に際し、誘客ターゲット国である繁体字、タイ語、英語のパンフレットを作成、配付し好評を得た。 ・ハラル対応横手やきそばなど、海外向けに横手やきそばの新たな可能性が生まれた。 ・海外観光客の増加に伴う宿泊施設、物販、飲食事業者の対応、観光関連施設等における案内機能の不足など変入態勢に課題が多く、観光消費増加のチャンスをつかみ切れていない。
重点 取組④		横手公園展望台・横手駅東西交流施設を活用した観光誘客の推進及び適正な施設管理	B	・両施設は観光誘客と情報発信の拠点であるものの、訪問者数を更に増加させる必要がある。 横手公園展望台・横手駅東西交流施設への誘客を図るとともに、適正な施設管理に基づく変入態勢を整備する。	(横手駅東ロラウジ) ・利用者数 H29年度 62,945人 H28年度 67,546人 (横手公園展望台) ・来場者数 H29年度 16,367人 H28年度 21,621人 ・入場料 H29年度 1,178,500円 H28年度 1,533,400円	年度末までに	①横手駅東西交流施設(横手駅東ロラウジ) ・利用者数 70,000人 ②横手公園展望台 ・来場者数 20,000人 ・入場料 1,500,000円	①魅力ある観光誘客の拠点づくりを進め、両施設の特徴を生かした情報発信を強化する(増田の蔵、まんが美術館の情報発信、インバウンド対応など)。 ②現行の保守管理業務(契約事項等)を再点検し必要に応じ改善を施すことにより、適正な施設管理を進め変入態勢の向上を目指す。	(横手駅東西交流施設) ・利用者数 H30年4-9月32,175人 H29年4-9月33,476人 ・4月中旬-5月上旬鯉のぼりの設置 ・4月下旬-6月上旬着物とお花の展示 ・5/10ホップグリーンカーテン植栽セミナー(グリーンカーテンの設置) ・6月中旬～あやめ祭りPRのため、あやめ・ハナフットのぼり旗を展示 ・6/25明照保育園が作成した七夕飾りを展示 ・JRにより改札前東西自由通路天井にイルミネーションを設置。7/18点灯式、駅イメージアップに貢献。 (横手公園展望台) ・来場者数 H30年4-9月12,762人 H29年4-9月12,911人 ・入場料 H30年4-9月910,700円 H29年4-9月916,300円 ・4/30に、日本インドネシア国交樹立60周年記念事業を開催。 ・ガンブラ展に合わせ「親子でガンブラ製作教室」を開催。 ・インバウンド対応としてキャプション表記、外国語翻訳の実施。	(横手駅東西交流施設) ・秋の大型観光キャンペーンにおけるSL運行時、観光列車運行場を活用したおもてなしPR活動を実施予定。 ・イルミネーション、観光列車を活用した活性化策の検討。 (横手公園展望台) ・企画展横手市増田まんが美術館収蔵展「小島剛夕の世界展」の充実を図る。 ・秋休みなどを活用した企画展の検討を行う。	2月末現在 ・東ロラウジ利用者数 H30年度 59,990人(1,408人増) H29年度 58,582人 展望台利用者数 H30年度 17,223人 H29年度 16,367人 ・入場料 H30年度 1,245,400円 H29年度 1,178,500円	(横手駅東西交流施設) ・改札前通路にイルミネーションを設置(JR予算)による駅の賑わい創出。 ・秋の大型観光キャンペーンにおけるSL運行時、観光列車運行時のおもてなし活動により効果的なおもてなしPR活動ができた。 ・雪まつり開催時の旧びゅうプラザ空きスペースを活用した物販を実施し、観光客満足度の向上に貢献できた。 ・展望台については、築50年を超え、施設的に観光客のニーズに応える難しさを感じている。展示方法や企画展の充実、事前PRの工夫により、来館者の満足度を上げる努力が必要である。	

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標に対する活動(上半期レビュー)		目標達成の状況(output・input)		成果分析[outcome]	
				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)	目標達成時期 (いつまでに)	目標値 (どの水準までとする・達成後の状態)	目標達成のための具体的方法 (具体的取組・行動の内容・スケジュールの概要など)	【現状】		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理由)
									上期(4月～9月)の取組実績 (具体的活動・行動)	下期(10月～3月)に向けた課題と取組の予定(具体的活動・行動)			
業務改善取組①	横手の魅力営業課	効率的な業務推進体制の構築	B	組織目標実現を目指し、組織横断的な業務推進を図りつつ、効率的な業務執行に努める。		年度末まで	・係、事業によって業務量に偏りが生じ、時間外業務が一部の職員に偏る場合がある。 ・単年で完結する事業が少なく、事業の継続性と改善を意識した事業管理が不可欠である。	・毎朝ミーティング、係長打合せ、課内打合せにおいて、互いの業務内容の把握と協力・調整を行う。 ・会議等にかかる時間短縮のため、資料等の事前配付、終了時間明記を義務化する。 ・事業ごとのPDCA表を作成し適正な事業管理を行う。 ・各事業2人以上での執行管理とする。	①毎朝ミーティング、係長との打合せを行い、課内での業務内容の把握と協力・調整に努めたが、時間外の削減には至らなかった。 ①相互の声掛けにより代休失効はなかったが、取得の遅れが目立った。 ②事業ごとのPDCA表を活用し、四半期ごとに振り返りを実施し、事業の進捗状況を管理している。	①時間外については、H31.2末現在、H30比1.43倍+287H。代休の失効は無し。 ②事業ごとのPDCA表を活用し、四半期ごとに振り返りを実施し、事業の進捗状況を管理。	・代休の取得状況を課内全員で把握し、声を掛け合うことで取得しやすい環境とした。 ・出張の日程、人員等について、事前に打合せをし効率的な事業実施に努めた。 ・事業ごとのPDCAシートを作成し、四半期ごとに成果や課題を確認し合い、効率的な事業執行に努めた。	・突発的な事業や新規事業などにより、時間外の削減が困難だった。しかし、事業実施にあたって、課員が積極的に行った議論や準備、振り返りに充てた時間だったことから、課内全体の士気の高まりにつながったと考える。	
重点取組①	横手の魅力営業課	横手産品の販路拡大推進による事業者所得向上と雇用創出への取組み強化	A	首都圏、仙台圏の小売店などと連携し、市の農産品、加工品の販路拡大や産品ブランドの向上に努める。また、産品の認知度向上を図る。また、産品の認知度向上を図る。また、産品の認知度向上を図る。	・協定等を含んでいる九州産、サカガミ、板橋区大山商店街などの農産品、加工品の販路拡大や産品ブランドの向上に努める。また、産品の認知度向上を図る。また、産品の認知度向上を図る。	年度末まで	①事業者に対し販促活動機会を創出することで、販売体制の構築・消費地ニーズの把握・販路拡大・横手産品の付加価値向上等を支援する。 1.商談機会の創出 1回/年 2.産地見学会の開催 2回/年 3.フェアの開催 8回/年 ②農林部との連携により、農商工連携型の6次産業化につながる商品のブランドアップと販路開拓を支援する。 1.研修会の開催 3回/年 ③市特産品(いぶりがっこ等)のブランド力強化・販路拡大・担い手育成を支援する。 1.研修会の開催 2回/年	①-1 商談機会の創出 1回 アグリフード×EXPO 8/22～23 ①-2 産地見学会の開催 4回 サカガミ(パイヤー3名) 7/5～6 九州産(パイヤー3名) 7/11～12 他、てびまふ、自然派育ち等 ①-3 フェアの開催 5回 サカガミ 夏フェア 8/2～5(2店舗) サカガミ 11月、1月 九州産 スイカフェア 7/28～29(5店舗) 横手野菜フェア 9/28～29(3店舗) ※JAと連携したフェアを実施 大山商店街 5/7～8、9/13～14 ②各種研修会の開催 9回 ティーンズ農業プロジェクト 産学 6/5 実地研修 7/13/17 講演 9/3/20 輸出にチャレンジ勉強会 7/19 8/6 9/3/20 女性のための農業ビジネスセミナー 7/17	①-1 商談機会の創出 1回 アグリフードEXPO ①-2 産地見学会の開催 4回 サカガミ 九州産 てびまふ 自然派育ち ①-3 フェアの開催 10回 サカガミ3回 九州産4回 大山商店街回 いぶりがっこ回 ② 各種研修会の開催 延べ11回 ティーンズ9回 ほかに2回 【取組内容】 ・首都圏等における横手フェアの開催予定 九州産 11月、12月 サカガミ 11月、1月 ・農林部との連携による6次産業化に向けた研修会の開催。 ・H29年度事業で開発した新商品の商談機会創出。 大山商店街 5/7～8、9/13～14 ②各種研修会の開催 9回 ティーンズ農業プロジェクト 産学 6/5 実地研修 7/13/17 講演 9/3/20 輸出にチャレンジ勉強会 7/19 8/6 9/3/20 女性のための農業ビジネスセミナー 7/17	①-1 商談機会の創出 1回 アグリフードEXPO ①-2 産地見学会の開催 4回 サカガミ 九州産 てびまふ 自然派育ち ①-3 フェアの開催 10回 サカガミ3回 九州産4回 大山商店街回 いぶりがっこ回 ② 各種研修会の開催 延べ11回 ティーンズ9回 ほかに2回 【取組内容】 ・パイヤー等の産地見学会を実施し、新たな産品取引が成立。 ・九州産において、JA産品(スイカ、リンゴほか)の取扱品目数・量が増加。 サカガミにおいても、新たな取引品目数が増加。 ・農業系を学ぶ高校生を対象に産業、加工事業に関すること、流通・販売に関する講演会と産学、インターシップの機会を創出。今年度ははたけにりんご・なしの輸出にチャレンジし、「横手からでも世界とつながることができること」を実感。同時に横手の魅力を再認識するものとなった。 ・いぶりがっこGI申請後、各種問い合わせに対応。H31年度中の認定を待つ。	・JAとの連携強化、市内事業者、販売事業者側のニーズ把握とそれに対応したマーケティング(商談)、事業者・生産者のスキルアップに資するテストマーケティングなどの機会を提供・支援。 ・JAと販売事業者側との物流(卸売市場経由の取引)の整理を検討。 ・学校のニーズを把握しつつ、担い手育成の他、郷土愛の醸成にもつながるような研修プログラムづくりを努めた。 ・秋田県いぶりがっこ振興協議会の構成団体(横手市いぶりがっこ活性化協議会)として、GI申請・登録に向け各種会議において積極的に意見提案。また、ブランド強化に向けいぶりがっこ通信の発行やいぶりがっこフェアを実施。 ・市内生産者等の販路拡大意向調査を実施。次年度以降の取組みに反映するものとなった。	・産地見学会により横手産品への理解、信頼が高まり、販売事業者側からの提案事項が増加し、売り上げ増、取引増につながった。 ・JAと連携した取り組みにより販売事業者側からの信頼と評価がさらに高まった。 ・販売事業者側からの信頼・評価が高まったことにより、JAとの連携もさらに進んだ。 ・事業者自身が催事に参加することで小売り、消費者ニーズ把握の機会を得、商品改善、販路拡大につながった。 ・新たに流通・販売過程について学び、体験する機会を創出することにより、農業や流通販売への理解と興味が増えた。 ・GI取得後製造ルールの徹底とGI対象外「いぶりがっこ」の取り扱いが課題。	
重点取組②	横手の魅力営業課	応援人口拡大による交流人口の増加及び物産振興への貢献	B	全国の横手市出身者、横手市にゆかりのある方などへ、ふるさと情報及び物産情報を提供し、交流人口の増加や物産振興に結び付ける。	・交流情報紙「よてfun通信」年4回発行。首都圏イベント告知用の号外を発行。(定期購読者数6,800人H30.3末現在) ・首都圏、友好都市などでの物産イベントなどの開催により、市産品の認知度向上、市内事業者の活性化に貢献している。	年度末まで	①読者ニーズに対応した掲載記事の企画により、新規読者獲得を目指す。 1.よてfun通信の発行 年4回 2.よてfun通信号外の発行 随時 3.横手ファン 1,000人の獲得 ②ふるさと会、友好都市などと連携し、物産展と観光PRを合わせて開催することにより、交流人口増加にも貢献する。 1.物産展の開催 5回/年	①-1 交流情報紙「よてfun通信」の発行 2回 ①-2 号外発行 0回 ①-3 6/11 12号 読者数 7,143人 9/1 13号 読者数 7,448人 ②市物産協、ふるさと会、友好都市などと連携し、各物産展を開催。3回 世田谷区民まつり 8/4～5 那珂いまわりフェスタ 8/25 厚木友好都市物産展 8/4～5 【その他特記事項】 ・関係部局と連携し、関係人口拡大施策についての掲載など紙面の充実を図るとともに、fun通信の新たな方向性を検討中。 ・読者に関する調査(年代、地域、申込み理由、ご意見など)を実施。結果を分析し、今後の記事作成について検討中。	【ギャップ・課題】 ・読者に関する調査の実施結果から、年代、地域、申込み理由などが変化していることがわかった。今後は読者ニーズに応えた紙面づくりが課題。 ・物産振興、関係人口拡大につながる紙面作りが課題。 【取組内容】 ・交流情報紙「よてfun通信」2回発行。 発行予定 14号12/1 15号3/1 ・首都圏イベントの誘客を目的としたfun通信号外の発行。 ・首都圏での催事、SNS、ふるさと納税と連携し、新規読者の獲得を図る。 ・市内高校3年生卒業時にfun通信をPR ・市物産協、ふるさと会、友好都市などと連携し、各物産展を開催。 開催予定 那珂産まつり 10/27 横手うまいものフェア(浅草) 11/24～25 厚木夢未来市	①-1よてfun通信の発行 年4回 ①-2よてfun通信号外の発行 2回 ①-3横手ファン H30.3月6,800人→H31.3月8,637人(1,831人増) ②ふるさと会、友好都市などと連携し、物産展を開催。 世田谷区民まつり 8/4～5 那珂いまわりフェスタ 8/25 厚木友好都市物産展 8/4～5 大曲イオン横手うまいものフェア 10/28～28 浅草まつりことば横手の響きフェア 11/24～25	・読者に関する調査(年代、地域、申込み理由、ご意見など)を実施。結果を分析し、今後の記事作成について検討中。	・読者数の増加により、応援人口を対象とした情報インフラが更に整備された。首都圏におけるイベント情報等の重要な発信ツールとなっており、効率的な情報発信手法として重要になってきている。 ・ふるさと納税を入口とした読者からは「行ってみたい」という声が多数届いており、本市ンテックプロモーションの有力なツールになっていると認識している。 ・地域課題の解決について、応援市民の皆様と共に考える場としての可能性も確認された。今後、どのような展開に結びつけることができるか、検討が必要である。	

■平成30年度

■ 商工観光部 横手の魅力営業課

組織目標管理シート

No.	課室 所名	目標項目	難易度 (ABC)	目標の内容				目標に対する活動(上半期レビュー)		目標達成の状況(output・input)		成果分析[outcome]	
				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)	目標達成時期 (いつまでに)	目標値 (どの水準までとする・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)	【 現 状 】	【ギャップと対策】	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)
									上期(4月～9月)の取組実績 (具体的活動・行動)	下期(10月～3月)に向けた課題と 取組の予定(具体的活動・行動)			
重点 取組 ③	横手 の 魅 力 営 業 課	海外販路確立への挑戦	A	海外への販路を希望する事業者(産品)の発掘と育成に努め、新たな海外販路の確立を目指す。	・大沢葡萄ジュースを核に、香港で行ってきた販促活動が中国政府の規制強化により、できなくなり、売り上げも落ち込んでしまった。 ・マカオ、タイなど、新たな輸出対象国の定期取引実現に向け、事業者とともにチャレンジしている。	年度末まで	①台湾、マカオ、タイについては、定期取引の実現を目指すとともに、事業者の自立支援も併せて進める。 ②輸出有望国ニーズの把握。 1.フェアへの出展 2回/年 2.産地見学会の開催 1回/年 ③事業者の自立に向けた支援。 1.留学生等を対象としたニーズ調査 1回/年 2.市場ニーズ調査の実施 3回/年 ④貿易実務等勉強会の実施	・香港CSプロモーションの見直し【横手市観光協会との連携】。 ・輸出有望国に販路を持つバイヤー招へいによる、産地見学会の実施 ・マカオ、タイにおけるフェアへの継続参加。 ・輸出有望国(シンガポール、マレーシア、ベトナム、カンボジアなど)の市場調査と新規商品の発掘、事業者の育成。 ・貿易実務等勉強会の実施 ・ニーズの把握と、輸出入事業者・市内事業者との信頼関係の構築に努める。	①-1 フェアへの出展 2回 【マカオ】 11月に開催予定の東北フェアに商品発注有。 【台湾】 6/27～30 九州屋と連携し、フード台北に横手産品を出展。 ①-2 産地見学会の実施 1回 【マレーシア】 バイヤー招へいによる、産地見学会を実施。 9/12～13 バイヤー1名 ②-1 留学生を対象とした調査を実施 1回 対象 AIU生徒3名 7/8「米」「餅」に関する嗜好調査 ②-2 市場ニーズ調査の実施 2回 海外販路拡大アドバイザーと連携し、輸出有望国の市場について情報収集等の事前調査を実施。 ③事業者の自立に向けた支援 勉強会の実施 2回 【その他特記事項】 ・ティーンズ農業プロジェクトの一環として、増田高校生がタイバンコク東急に向け、自ら栽培した和梨とりんごの輸出にチャレンジ中。	【ギャップ・課題】 ・市内企業にとって貿易に関わる手続き、言語がハードルとなっている。 ・パートナーシップ関係にある輸出事業者と市の関係性強化が喫緊の課題 【取り組み】 ・香港CSプロモーションの見直しと戦略構築 ・横手市観光協会との連携 ・マカオとの一体的な販路拡大戦略の検討 →11月・2月に職員を派遣し、相手先との関係性を強化。 ・市内企業の貿易手続きに関わる課題解決 →アドバイザーと連携し、手続きを代行してくれる業者の掘り出し ・海外販路拡大アドバイザーと連携し、輸出有望国の市場について情報収集等の事前調査を継続実施。 ・事業者の自立に向けた支援 →勉強会の実施	①-1 フェアへの出展 2回 【マカオ】 11月にニューヤオハンで開催された北日本フェアに出展。 【台湾】 6/27～30 九州屋と連携し、フード台北に横手産品を出展。 3月20日～31日ニューヤオハンにて横手産品プロモーション実施 ①-2 産地見学会の実施 1回 【マレーシア】 バイヤー招へいによる、産地見学会を実施。 9/12～13 バイヤー1名 ②-1 留学生を対象とした調査を実施 1回 対象 AIU生徒3名 7/8「米」「餅」に関する嗜好調査 ②-2 市場ニーズ調査の実施 2回 海外販路拡大アドバイザーと連携し、輸出有望国の市場について情報収集等の事前調査を実施。 ③事業者の自立に向けた支援 勉強会の実施 2回 【その他特記事項】 ・ティーンズ農業プロジェクトの一環として、増田高校生がタイバンコク東急に向け、和梨とりんごの輸出を実施した。	・輸出有望国について情報を精査し、効率的に目的を達成できるよう、既存ルートの香港と併せて可能な手法を整理した。 ・現地輸入者とエンドユーザーを訪問し、横手産品の売り込みを行った。 ・現地訪問、こまめな連絡等で現地輸入者との信頼関係構築に努めた。 ・地元事業者への訪問、営業活動により、チャレンジする事業者の掘りこしを図った。 ・アドバイザーの積極的な活用により、方向性を確認しながら事業を進めた。	・既存ルートの香港に隣接するマカオに定期販路を確立することができた。 ・事業最終年度に向けて取り組み方針が明確化された。 ・地元事業者の販路拡大とともに、事業者からは「自社商品が海外で販売されていることで、従業員のモチベーションが上がった」「経営陣が前向きになることができた」という声が寄せられている。