

団体名		株式会社エフエムむさしの						
①	指標名	JCBAサイマルラジオサイトにおけるリスナー累計数 (月間平均)			目標値	12,000人	実績値	10,637人
	過去の実績	令和2年度	令和3年度	令和4年度	達成率	88.6%	達成状況	未達成
	(単位:人)	-	-	11,407				
	取組内容	<ul style="list-style-type: none"> 番組表の配布先拡充/従来の保育園・小学校に加え、幼稚園・子育て支援施設へ配布、子ども関係施設以外では、イベント会場での配布や、生命保険会社による個別配布、駅ラック、三鷹市施設など配架先の拡充を図った。また、番組表の内容をX(旧Twitter)で投稿するなどメディア連携にも努めた。 X(旧Twitter)による情報発信/X活用に関する外部研修受講の成果も活かし、子どもおやすみラジオ情報に加え、各番組情報やパーソナリティ・出演者投稿のリポストなどにより投稿数を従前の2~3倍に増加、情報発信力の強化に努めた。 市民と連携した広報活動/むさしのFM市民の会と連携し、ポスター掲示・チラシ配架を行った。 番組制作・配信会社の仕様変更に対しては、番組表やホームページでの周知、既存番組の組み換えなど編成の工夫により対応した。 						
一次評価	SNS活用や番組表配布拡大、友の会との連携などにより、FMの認知度、リスナー数の向上に努めた。番組配信元の提供番組の見直しもあったことから、リスナーの変動もあったと考察されるが、今後も独自番組の制作や編成の工夫により、多くのリスナーの獲得を目指していく。なお、サイマルサイトにおけるリスナー数の把握方法については、サイマルラジオを運営しているJCBAの掌握方法が、クッキーに同意したリスナーのみであるなど制約もあり、実績は実績値を大幅に上回るものと認識するが、明確な指標値とはなりがたい側面がある。							
二次評価	SNS投稿を従前から大幅に増やす取り組みなど、リスナー数の向上に努めたことは評価できる。SNSの投稿頻度を増やすことが即フォロー数増加に直結する訳ではないので、継続した発信が重要であると考えている。指標は現状では最も妥当であるが、SNS投稿とリスナー数の相関関係を検証するため、副次的な指標としてSNSフォロワー数にも着目し、一層の成果の可視化に努めていきたい。							
②	指標名	新規出稿			目標値	4,359千円	実績値	2,383千円
	過去の実績	令和2年度	令和3年度	令和4年度	達成率	50.6%	達成状況	未達成
	(単位:千円)	6,730	3,442	2,989				
	取組内容	<ul style="list-style-type: none"> 公会堂を会場とするインディーゲームイベントと連動した9時間生放送のゲーム音楽特番など、新たな形態の番組開発を行った。 ゲームイベント「TOKYO INDIE GAMES SUMMIT」への事業協力などスポンサーサービスに努めた。 ビジネス交流会への参加や吉祥寺活性化協議会での情報提供など多様な事業者と接触する機会を拡充した。 コロナ感染症5類移行によるイベントの回復に対応し、市や財団団体、商業者、大学等との調整を進め、司会や音響などイベント事業の受託を進めた。 売上高の目標設定については、受注状況、財務分析等により、10月取締役会において見込額の協議を行った。 						
一次評価	引き合いに対して着実に対応しているが、比較的小口の依頼も多いため、目標値には達することはできなかった。当初予算における売上高はストレッチ目標の側面もあり、会社としては営業利益の達成を満たしている。既存スポンサーの安定的な出稿の堅持も含め、着実な営業活動を進めていきたい。							
二次評価	目標値の半分程度の財源獲得であり、昨年度と比較しても減少している点気がかりである。既存スポンサー堅持をしつつ、スポンサー目線に立ったサービス提供に努めていただくとともに、引き続き引き合い数増加に向けた営業活動に取り組んでいきたい。							
③	指標名	外注費の削減(抑制)			目標値	14,000千円	実績値	11,886千円
	過去の実績	令和2年度	令和3年度	令和4年度	達成率	117.8%	達成状況	達成
	(単位:千円)	17,072	12,662	12,944				
	取組内容	<ul style="list-style-type: none"> 番組内容に応じ、パーソナリティがミキサー業務を兼ねる1名体制として運営するなど適切なスタッフ配置を行った。 夜間等については、番組制作・配信会社の提供番組の活用により対応している。 長期的に活用できるコンテンツ開発・活用などにより良質の番組の安定的な放送に努めた。 						
一次評価	外注費の削減(抑制)については限界もある。新規需要に相応していくためにも、放送の質の低下を招かないように配慮する必要がある。							
二次評価	外注費の削減に向け、スタッフ配置等を工夫したことで目標値を超える削減実績となったことは評価できる。一方で昨今の物価高騰などの影響により固定費などが増加していく可能性もあるので、その他手法を検討し、外注費も含む経費削減に努めていきたい。							