

地方創生加速化交付金(2次)事業検証

- ・事業期間 H28. 9月 ～ H29. 3月
- ・効果検証の方法、時期及び体制

方法・体制：吉富町まち・ひと・しごと創生有識者会議において、個々の事業のアウトプット、アウトカムデータの検証により進捗状況を確認し、状況に応じて事業の進捗促進のための措置を講じる。空家を活用したまちづくりマーケティング調査の結果について、ビジネスとして成り立ち、持続的な事業展開が可能であることを検証する。時期：平成29年3月

- ・交付決定 平成28年8月30日 交付決定額 48,833千円
- ・背景 町のコンパクトさを活かし、役場、小学校、保健、子育て、体育等の公共施設が町の玄関口であるJR吉富駅周辺地域に集中して整備され、高い利便性を有している。しかしながら駅周辺の町中心部にはこれまで店舗等が殆どなく、現状では通勤通学者や公共施設利用者のみで人の流れが形成されている。更に近年では空家も増え、人口も逡減傾向にある。せっかくの町の顔である駅周辺部を活かせないまま、「何もなくて、活気がない町」というイメージが出来上がっており、集客力は近隣市町と比較しても圧倒的に弱い。実際、経済循環図(RESAS)のデータからも、住民が町外で収入を得て、町外で消費している(民間消費額の25億円が流出)ことが分かる。この流出を何とか食い止め、町に活気と消費を呼び込むための策を講じなければならない。
- ・目的・事業内容 本事業は、町の商業活性化によるコンパクトシティの実現を目的とする。そのためには、町の強み(コンパクトで高利便)を活かし、中津市中心街と一体的に古い町並みをなすJR吉富駅周辺(町中心部)に人の流れや賑わいを創出し町のイメージアップを図ることで、町内での消費行動を誘引し、商業を活性化させなければならない。本事業のターゲットは女性とする。女性は可処分所得中の消費支出率が男性と比べて20ポイント以上高く、特に交際費等の割合が最も高い(H26全国消費実態調査)。また、女性は買い物そのものを楽しむ傾向にあり、口コミによる拡散効果も高く、本事業の目的に適うものと考えられる。以上のことから、本町は「女性の集まるオシャレなまち」となることを目指し、上記事業を展開していく。

計 画 (PLAN)					実施内容 (DO)		評価 (CHECK)		改善 (ACTION)
No.	事業の名称	事業の概要	交付対象事業に要する費用	重要業績評価指標(KPI)	事業実績		評価検証		次年度実施内容
1	チャレンジショップ事業	先行型交付金の充当事業としてJR吉富駅前に設置したチャレンジショップ1店舗目(カフェ)の滑り出しが順調であり(H28.3月開店、女性店主1名で月平均110万円を売上)、町内外の消費需要を取り込むことに成功している。とはいえ、この1店舗に需要が集中するに過ぎなければ、そもその狙いである人の流れや賑わいは創出できない。また、出店者募集の際に、潜在的起業希望者(35名)の存在も確認しており、更なる事業展開への期待値は高い。については、次期出店者を早急に迎え入れるため、これに続く店舗を整備する。	・チャレンジショップ設置運営業務(委託) 15,786千円(内ハード9,154千円) JR吉富駅前にデザイン性の高い店舗を設置して出店希望者を募りチャレンジショップを実施する。:店舗設置、コンサルタント、実施・運営、パンフレット等作成、プロモーション ・給排水接続工事費 4,000千円(ハード4,000千円) ・周辺整備工事費 5,000千円(ハード5,000千円)	チャレンジショップの集客数 ・H29.3月 10,000人/年:前年度0人 ・H33.3月 50,000人/年 空家活用型店舗の集客数を含む	・チャレンジショップ設置運営業務(委託) 18,696,960円(ハード16,461,360円) JR吉富駅前にコンテナ風店舗2店舗を設置。出店者選考し、出店に向けたサポートを実施。3月25日から開店 DOZO café:たこ焼き、たい焼き等軽食 OLUOLU:手作りアクセサリー販売 ・給排水接続工事費 2,808,000円(ハード2,808,000円) チャレンジショップ3店舗の給排水接続工事 ・周辺整備工事費 2,991,600円(ハード2,991,600円) 新設店舗周辺のウッドデッキ整備工事	チャレンジショップ2店舗の新たな商業地(45㎡)が整備された。 地方創生先行型交付金で整備したチャレンジショップ1号店の出店者アンドカフェは順調に店舗運営されており、駅前に賑わいが生まれた。	チャレンジショップの集客数 9,600人/年 +空家活用型店舗1,270人(7月末～:吉富町創業促進支援事業助成金交付店舗)	継続 地方創生推進交付金事業として継続する。設置済み店舗の事業運営サポート、空き店舗が発生した場合の出店者募集、プロモーションを行う。	
2	JR吉富駅前「交流マルシェ」事業	チャレンジショップのある駅前町内外の出店者からなるマルシェを開催し、出店者のネットワークづくりや情報交換の機会を与えると同時に、本事業を町内外に広くPRし、活気あるまちとしてイメージアップを図るとともに、駅前への集客と町内への出店希望者の増加を加速させる。	・JR吉富駅前「交流マルシェ」企画運営業務(委託) 6,665千円 町内外の事業者・創業希望者による交流マルシェ(市場)を女性の集客を主眼として企画設計、運営主体立ち上げ、運営を行う。:コンサルタント、実施・運営、実施体制づくり、パンフレット等作成、プロモーション	交流マルシェ出店者・集客人数 ・H29.3月 200人/回:前年度0人 ・H33.3月 1,000人/回	・JR吉富駅前「交流マルシェ」企画運営業務(委託) 4,557,600円 町内外の事業者・創業希望者による交流マルシェ(市場)を女性の集客を主眼として企画設計し、12月17日(土)、3月25日(土)を開催 賛同者のネットワークづくり、メディア等を活用したプロモーションを実施	賛同者のネットワークづくりが実施できた。マルシェの開催による集客と併せ、本町の女子集客のまちづくりの取り組みを広くPRした。	交流マルシェ出店者・集客人数 ・H28年12月17日(土)出店10+来場者1,000人 ・H29.3月25日(土)出店27+来場者2,700人	継続(拡大) 地方創生推進交付金事業として継続する。定期開催に移行し、駅前への集客と町内への出店希望者の増加を加速させる。	
3	創業支援スクール事業	創業・起業希望者に対し、起業に関するノウハウを修得させ、自立を促す。	・創業者支援スクール企画運営業務(委託) 5,382千円 創業・起業希望者を対象としたスクールを開催し、自立を促す。:企画運営、講師招聘、スクール開催、告知広告		・創業者支援スクール企画運営業務(委託) 3,170,880円 創業支援セミナー1月28日(土)28人参加 スクール2月4日(土)16人、18日(土)12人、3月4日(土)11人 3月25日(土)マルシェ参加(実地研修)10人、チャレンジショップ2人、単独出店1人	マルシェ事業と併せて賛同者、起業希望者のネットワークづくりが実施できた。マルシェを活用した出店体験を行い事業間の連携が図れた。		継続(拡大) 地方創生推進交付金事業として継続する。創業希望者のレベルに応じて開催し、新規受講者の発掘、既参加者のレベルアップとネットワーク化を行う。	
4	空家活用型「女子集客のまち」づくりマーケティング調査	町中心部の空家を出店対象としたマーケティング調査を実施する。今後は、地域再生計画(地方創生推進交付金事業)で、町の中心部を「住宅地の中にオシャレな店舗が点在するエリア」として発展させ、空家問題解消・人の流れと雇用の創出・消費流入の足がかりとする(スクール卒業生の受け入れにも有効)	・空家活用型「女子集客のまち」づくりマーケティング調査(委託) 12,000千円 JR吉富駅を中心として女性が集まる町にしていくためのマーケティングの調査を実施する。この調査結果は、今後当該地域について民間企業(まちづくり会社)の参入によるまちづくりを進めるためのプランニングの基礎資料とする。 ①町中心部の空家等の店舗活用可能性調査 ②先行事例調査 ③潜在起業家に対するニーズ調査 ④ターゲット商圏(中津市)における人の流れ(女性)調査 ⑤女性集客のまちづくり可能性調査 ①~④の調査結果から行動計画案作成		空家活用型「女子集客のまち」づくりマーケティング調査(委託) 13,064,760円 ①町中心部の空家等の店舗活用可能性調査 ②先行事例調査 ③潜在起業家に対するニーズ調査 ④ターゲット商圏(中津市)における人の流れ(女性)調査 ⑤女性集客のまちづくり可能性調査 ①~④の調査結果から行動計画案作成	まちづくりを進めるためのプランニングの基礎資料の作成ができた。当該調査内容に基づき事業を推進する。		事業完了 地方創生推進交付金事業実施の基礎資料とする。	