

地方創生推進交付金（令和2年度分）事業検証

- ・事業期間 R2. 4月 ～ R3. 3月（計画期間5年間の5年目）
- ・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を活用し、計画期間の中間期及び終期において、個々の事業のKPI達成度（見込み）を検証し、必要に応じて事業の進捗促進のための措置を講じる。まちづくり会社設立の進捗状況、イベントの効果検証と問題点の抽出、マーケティング調査の活用状況等に照らしながら、時期方向性を検討する。時期：令和3年3月

- ・交付決定 令和2年4月1日 交付決定額 16,700千円
- ・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、人口も減速傾向にある。せつ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、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、ロコミによる拡散効果も高く、本事業の目的に合うものとする。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	平成27年度・28年度の2年度にわたり3店舗を設置し取り組みを進めているチャレンジショップ事業について、既存店舗の経営改善指導、販売促進サポート、コンテナ店舗及び周辺の装飾プロデュースなどを行い、より集客力のある店舗づくりを行い駅前にも更なる賑わいを生み出すとともに、チャレンジショップ卒業後を見据えて経営者として必要な知識・意識を身に付けるためのサポートを行い、創業を支援する。また、必要に応じ新たな出店者の募集選考も行う。	<ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジショップ運営業務(委託) 2,800千円 平成27年度から実施しているチャレンジショップ事業について、事業のPR、入居者の経営指導などを行う。また、コンテナ店舗の装飾プロデュースなども実施する。必要に応じて、新たな出店者の募集選考を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> チャレンジショップの集客数 ・R3.3月 50,000人/年 空家活用型店舗の集客数を含む 	<ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジショップ運営(委託) 2,791,140円 新規3店舗の開業支援、広報 Webショップ出店のための研修会実施 イベント時におけるエリア一帯の装飾実施 		<ul style="list-style-type: none"> チャレンジショップ出店者が全員入れ替えとなる状況であったが、枠を上回る11件の応募が寄せられ、3店舗全てにおいてスムーズな入居及び開店を実現できた。取り組みそのものが広く浸透し、創業希望者の掘り起こしにつながっている。 チャレンジショップ3店舗の集客数 11,688人/年 +空家活用型店舗 29,193人(吉富町創業促進支援事業助成金交付店舗) 計 40,881人 		<ul style="list-style-type: none"> 継続 5年間の事業期間のなかでハード・ソフト整備が完了し、順調な運営がなされているため、予算措置は行わず継続実施する。まちづくり会社や商工会と連携し、店舗運営サポートや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ともに、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。	<ul style="list-style-type: none"> ・JR吉富駅前「交流マルシェ」企画運営業務(委託) 7,700千円 町内外の事業者・創業希望者による交流マルシェ(市場)について、女性の集客を主眼として企画設計・運営を行う。将来的な運営組織づくり(自走)も見据える。 事業内容：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 	<ul style="list-style-type: none"> 交流マルシェ出店者・集客人数 ・R3.3月 1,000人/回 	<ul style="list-style-type: none"> ・JR吉富駅前「交流マルシェ」企画運営業務(委託) 7,555,460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実施。コロナウイルス感染拡大防止に最大限配慮し、12月と3月に実施。12月は初の試みとしてナトマルシェを山国川河川敷にて行った。出店者のネットワークづくり、SNSやメディア等を活用したプロモーションを実施。さらに、事業継承をにらみ、まちづくり会社主催による「コンテナマルシェ」も2回開催した。 		<ul style="list-style-type: none"> 交流マルシェ出店者・集客人数 延べ出店者65店 来場者3,000人 		<ul style="list-style-type: none"> 継続 地方創生推進交付金事業として継続する。駅前に加え、河川敷×ナイトマルシェ、朝市×農業者、漁港×水産業者など、多様かつ複合的な開催を企画し、さらなる集客と内需拡大を目指す。さらに、創業希望者のトライアルの場としての活用を図る。
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。	<ul style="list-style-type: none"> ・創業支援スクール企画運営業務(委託) 2,900千円 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 		<ul style="list-style-type: none"> ・創業支援スクール企画運営業務(委託) 2,899,380円 創業支援セミナー(5回実施) 経営の基礎知識、WEBの活用法、ネット通販に関することなど、創業に不可欠な知識を学ぶ場を設けた。また、著名なメイクアップアーティストを講師として招聘するなど他にない内容を提供した。感染予防のため、ZOOMでの参加を可能とした。 		<ul style="list-style-type: none"> 町内外から25名の申し込みがあり、創業希望者の掘り起こしにつながった。また、参加者同士や参加者と町・講師の繋がりも生まれ、創業の土壌づくりができた。 		<ul style="list-style-type: none"> 継続 現在までのスクールで培った講師や受講者のネットワークを活かしつつ、枠組みとしては商工会が実施する創業支援スクールを活用する。創業の芽を着実につかみ、町での開業に繋げる。
4	「女子集客のまち」づくり運営組織づくり支援業務	平成28年度に策定したまちづくり会社の構想・ビジネスモデル素案をベースに、会社運営に係る事業計画書・経営計画書の策定を行うとともに、実際の運営組織設立に向けた準備検討を進める。また、会社運営の核となるマーケティングプロデューサーの育成を継続するとともに、女子集客事業全般にわたるプロモーションサイトの構築を行う。	<ul style="list-style-type: none"> 運営組織として「まちづくり会社」を想定し、会社設立及び運営に係る費用を町が助成する。 「女子集客のまちづくり活性化促進事業推進助成金」 7,000千円(人件費、運営費、事業費、サイト管理費など) 		<ul style="list-style-type: none"> 令和2年1月29日に設立された「株式会社ネ吉富」の基盤強化及び事業実施に係る後方支援を行った。会社の事業としては、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた事業者に対する応援企画「エール飯」「エールチケット」「エールスタンプラリー」、花火大会やコンテナマルシェなどを実施したほか、自主財源の獲得のため、広告看板の設置、新電力契約の代理店事業などに着手した。さらに、将来的な事業継承を見据え、町が行うマルシェや創業支援スクールなどにも主体的に参画した。 		<ul style="list-style-type: none"> 会社の基盤は未だ盤石とはいえないものの、自主財源の確保に向けて着実に取り組みを進めている。また、情勢に応じた事業を機動的に展開し、町民や事業者のニーズにきめ細やかに応えることができる組織として存在感を強めている。 		<ul style="list-style-type: none"> 継続 現在町が実施している女子集客事業全般のスムーズな事業継承のため、収益事業の更なる拡充や人材確保、関係団体との連携強化を一層推進し、町民や事業者から必要とされる組織として発展するため、町も必要な支援を行う。
5	「女子集客のまち」づくり空家店舗出店支援業務	平成28年度に候補として選定された空家の利用について、所有者との交渉を行い所定の手続きを進める。また、他の物件についても交渉を進める。物件が正式に決定したのち、「女子集客のまち」づくり事業に主眼を置いたセンス・経験・知識等を重視した入居者の選定を行い、入居後の経営基本計画の策定を支援する。	<ul style="list-style-type: none"> まちづくり会社を設立後、会社が主体となって事業を行い、町はその実施に係る費用(リノベーションなど)を助成する。 「女子集客のまちづくり空家活用事業推進補助金」 13,000千円(リノベーション費用、出店支援・募集費用) 	<ul style="list-style-type: none"> 町中心部の空家率 R3.3月10% 	<ul style="list-style-type: none"> 年度当初から該当空家のオーナーと交渉を進め、8月に所有権移転が完了した。並行して現状調査及び基本設計を行っていたが、検討の結果、入居する業種がある程度決定してから詳細設計を進める方向性となり、入居者の募集を行ったものの、長引く新型コロナウイルス感染拡大の影響により新規開業へのハードルは高く、選考に難航している。このため、該当予算を来年度に繰越し、事業期間の延長を行う予定である。 		<ul style="list-style-type: none"> 町中心部の空家率 R3.1現在11.4% 		<ul style="list-style-type: none"> 継続 事業主体となるまちづくり会社と連携し、入居者募集～設計～建築をスムーズに実施し、町の空家活用モデルとなる店舗を開設する。