

事業タイプ	先駆タイプ	事業分野 (大項目)	まちづくり	事業分野 (詳細)	②(①を除く)コンパクトシティ、まちの賑わいの創出、連携中核都市等のまちづくり分野	事業分野	○
-------	-------	---------------	-------	--------------	---	------	---

①交付対象事業の名称・連携地方公共団体

単独 広域	交付対象事業の名称
単独	

地域再生計画の名称及び認定回

地域再生計画の名称	認定(初回)

連携地方公共団体

No.	都道府県名	市区町村等名	地方公共団体 コード	2020年度交付対象事業経費	2020年度交付申請額 (左記の1/2)
1	福岡県	吉富町	40642	0千円	0千円
2				0千円	0千円
3				0千円	0千円
4				0千円	0千円
5				0千円	0千円
6				0千円	0千円
7				0千円	0千円
8				0千円	0千円
9				0千円	0千円
10				0千円	0千円
11				0千円	0千円
12				0千円	0千円
13				0千円	0千円
14				0千円	0千円
15				0千円	0千円
16				0千円	0千円
17				0千円	0千円
18				0千円	0千円
19				0千円	0千円
20				0千円	0千円
21				0千円	0千円
22				0千円	0千円
23				0千円	0千円
24				0千円	0千円
25				0千円	0千円
26				0千円	0千円
27				0千円	0千円
28				0千円	0千円
29				0千円	0千円
30				0千円	0千円
31				0千円	0千円
32				0千円	0千円
33				0千円	0千円
34				0千円	0千円
35				0千円	0千円
36				0千円	0千円
37				0千円	0千円
38				0千円	0千円
39				0千円	0千円
40				0千円	0千円
計				0千円	0千円

【実施計画作成にあたっての留意事項】  
 ①事業変更様式については、AY-AZ列を境に左側には最後に交付決定された最新の記載内容を引用してください。  
 ②右側には今回申請する内容を記載してください。その際、項目に追加になった部分だけを記載するのではなく、項目の内容を始めから終りまで記載したうえで、変更した部分について、**下線を引いて赤字**にしてください。  
 ③右側と左側で内容の変更が無い場合には、**各年度の経費内訳のソフト事業経費、ハード事業経費以外については左側の記載を省略することが可能です。**なお、右側は必ず記載してください。(右側だけで事業計画として成立するようにしてください。)

都道府県名	福岡県	市区町村等名	吉富町	地方公共団体コード	40642	事業開始年度	2016年度
担当部署名	企画財政課			責任者名	奥田 健一	責任者役職	課長
担当者名	奥家 志穂	電話番号	0979-24-4071	メールアドレス	kizai@town.yoshitomi.lg.jp		

事業タイプ	先駆タイプ	事業分野 (大項目)	まちづくり	事業分野 (詳細)	②(①を除く)コンパクトシティ、まちの賑わいの創出、連携中核都市等のまちづくり分野	事業分野	○
-------	-------	---------------	-------	--------------	---	------	---

①交付対象事業の名称・連携地方公共団体

単独 広域	交付対象事業の名称
単独	コンパクトな「女子集客のまち」推進事業

地域再生計画の名称及び認定回

地域再生計画の名称	認定(初回)
コンパクトな「女子集客のまち」推進計画	第39回

入力チェック

有識者対象	広域・単独	事業費	注意
○	○	-	・有識者審査対象となります。

連携地方公共団体

No.	都道府県名	市区町村等名	地方公共団体 コード	2020年度交付対象事業経費	2020年度交付申請額 (左記の1/2)
1	福岡県	吉富町	40642	0千円	0千円
2				0千円	0千円
3				0千円	0千円
4				0千円	0千円
5				0千円	0千円
6				0千円	0千円
7				0千円	0千円
8				0千円	0千円
9				0千円	0千円
10				0千円	0千円
11				0千円	0千円
12				0千円	0千円
13				0千円	0千円
14				0千円	0千円
15				0千円	0千円
16				0千円	0千円
17				0千円	0千円
18				0千円	0千円
19				0千円	0千円
20				0千円	0千円
21				0千円	0千円
22				0千円	0千円
23				0千円	0千円
24				0千円	0千円
25				0千円	0千円
26				0千円	0千円
27				0千円	0千円
28				0千円	0千円
29				0千円	0千円
30				0千円	0千円
31				0千円	0千円
32				0千円	0千円
33				0千円	0千円
34				0千円	0千円
35				0千円	0千円
36				0千円	0千円
37				0千円	0千円
38				0千円	0千円
39				0千円	0千円
40				0千円	0千円
計				0千円	0千円

最終採択日 (平成31.4.1)



③関連事業の概要

<交付対象事業の前身事業に先行型交付金(タイプⅠ)を活用した場合、以下に記載>

事業名		交付額	
事業概要			
交付対象事業の 深化・展開にあ たってのポイント			

<交付対象事業の前身事業に地方創生加速化交付金を活用した場合、以下に記載>

事業名		交付額	
事業概要			
交付対象事業の 深化・展開にあ たってのポイント			

<本事業により過去に実施した推進交付金事業の深化・高度化を図る場合、その前身事業を以下に記載>

事業名	事業開始年 度	事業タイプ
	総交付額	
事業概要		
事業効果の検証・ 分析結果		
交付対象事業の 深化・高度化にあ たってのポイント		

<交付対象事業の前身事業に地方創生拠点整備交付金を活用した場合、以下に記載>

事業名		交付額	
事業概要			
交付対象事業の 深化・展開にあ たってのポイント			

<交付対象事業とは別に行う関連事業がある場合、以下に記載>

事業名		予算額	
事業概要			
交付対象事業との 関連性			

③関連事業の概要

<交付対象事業の前身事業に先行型交付金(タイプⅠ)を活用した場合、以下に記載>

事業名		交付額	
事業概要			
交付対象事業の 深化・展開にあ たってのポイント			

<交付対象事業の前身事業に地方創生加速化交付金を活用した場合、以下に記載>

事業名	JR吉富駅を核とした町中心部の「女子集客のまち」ブランド化事業(事業推進主体:町からまちづくり会社に移行予定)(2次申請)	交付額	48,833千円
事業概要	JR吉富駅周辺町中心部について、商業地化及び人の流れ・交流創出のための先導事業として、駅前チャレンジショップ2棟の設置、交流マルシェ、創業者支援スクールを実施する。また同時に、町中心部の空家を店舗として活用するため、マーケティング調査を実施し、確実な集客と経営の安定確保を図る。		
交付対象事業の 深化・展開にあ たってのポイント	本事業における「女子集客のまち」の推進は、加速化交付金(2次)事業で実施する「空家等を活用したマーケティング調査の分析結果」を基本構想・経営計画及び人材育成を実施し、まちづくり会社の設立、事業の移譲に繋げる。同じく駅前チャレンジショップの運営、交流マルシェ、創業者支援スクール事業についても継続実施し、まちづくり会社への事業移譲の地づくりとする。まちづくり会社設立の進捗に合わせて、町実施からまちづくり会社委託に移行し、自走開始後はまちづくり会社において実施する。		

<本事業により過去に実施した推進交付金事業の深化・高度化を図る場合、その前身事業を以下に記載>

事業名	事業開始年 度	事業タイプ
	総交付額	
事業概要		
事業効果の検証・ 分析結果		
交付対象事業の 深化・高度化にあ たってのポイント		

<交付対象事業が地方創生拠点整備交付金と関連性がある場合、以下に記載>

事業名	「女子集客のまち」駅前拠点施設整備	交付額	30,000千円
事業概要	JR吉富駅前に情報発信スペース、休憩スペースを備えた拠点施設を整備し、事業の包括的なPR、情報発信による潜在的出店希望者へのアプローチと回遊のスムーズ化、滞在時の快適さの向上を図り、地方創生推進交付金(コンパクトな「女子集客のまち」推進事業)の集客増と盛り上げに寄与する。		
交付対象事業の 深化・展開にあ たってのポイント	コンパクトな「女子集客のまち」推進事業では、出店者の掘り起こしと人材育成、流入客の増加と滞留及び消費行動が事業全体を左右することとなるため、出店希望者への有益な情報提供及び流入客にとって回遊しやすく快適に過ごせる仕組みの構築が急務となっている。コンパクトな「女子集客のまち」推進事業の拠点であるJR吉富駅前において施設整備を行うことにより、当該事業が目指す流入・滞留人口の増、再来訪の促進、商業圏の拡大の蓋然性を高めることが可能になる。		

<交付対象事業とは別に行う関連事業がある場合、以下に記載>

事業名		予算額	
事業概要			
交付対象事業との 関連性			

事業の一部もしくは全てにおいて、類似の地域少子化対策事業について、「少子化対策重点推進交付金」と重複した申請の有無	
事業の一部もしくは全てにおいて、「地方創生拠点整備交付金」と重複した申請の有無	
事業の一部もしくは全てにおいて、国または独立行政法人の補助金の給付を既に受けている、若しくは、受けることが確定している事業の有無	
日本版DMO関連事業である場合、観光庁が創設した「日本版DMO登録制度」への登録もしくは登録予定の有無	

事業の一部もしくは全てにおいて、「訪日外国人旅行者受入環境整備緊急対策事業」、「広域周遊観光促進のための観光地域支援事業」、「東北地方へのインバウンド推進による観光復興事業」、「福島県における観光関連復興支援事業」等の補助対象となる事業の有無	無
事業の一部もしくは全てにおいて、他の国庫補助金（「離島活性化交付金」、「社会資本整備総合交付金」等）の対象となる事業の有無	無
事業の一部もしくは全てにおいて、類似の地域少子化対策事業について、「少子化対策重点推進交付金」と重複した申請の有無	無
事業の一部もしくは全てにおいて、「地方創生拠点整備交付金」と重複した申請の有無	無
事業の一部もしくは全てにおいて、国または独立行政法人の補助金の給付を既に受けている、若しくは、受けることが確定している事業の有無	無
日本版DMO関連事業である場合、観光庁が創設した「日本版DMO登録制度」への登録もしくは登録予定の有無	無

④交付対象事業の重要業績評価指標(KPI)、経費内訳、費用対効果分析等  
 <交付対象事業実施期間全体>

KPI① (アウトカムベースで、複数年度を通じて評価指標としてふさわしいもの)	単位	
KPI②	単位	
KPI③	単位	
KPI④	単位	
設定したKPIが複数年にわたって費用対効果を計測するのに適している理由 (KPI指標の変更を行う場合にはその理由も記載)		
地方版総合戦略における基本目標と数値目標		

④交付対象事業の重要業績評価指標(KPI)、経費内訳、費用対効果分析等  
 <交付対象事業実施期間全体>

KPI① (アウトカムベースで、複数年度を通じて評価指標としてふさわしいもの)	単位	
町中心部の商業地面積	単位	m <sup>2</sup>
チャレンジショップ及び空家活用店舗の集客数	単位	人
町中心部の空家率(空家店舗を含む)	単位	%
KPI④	単位	
設定したKPIが複数年にわたって費用対効果を計測するのに適している理由 (KPI指標の変更を行う場合にはその理由も記載)		
地方版総合戦略の策定状況		
次期地方版総合戦略を策定済		現行の地方版総合戦略を延長済
次期地方版総合戦略を交付決定までに策定予定	吉富町	現行の地方版総合戦略を延長予定
次期地方版総合戦略の策定期間	吉富町 令和2年3月10日頃	現行の地方版総合戦略の延長期間
次期地方版総合戦略における基本目標と数値目標	1. 新しいひとの流れの創出 (人口の社会増数) 2. 切れ目のない子育て全力応援 (合計特殊出生率) 3. 安定したごごとづくり (新規創業者・新規就農者数) 4. 暮らし続けることのできるまちづくり (健康寿命、交通事故件数) ※検討中	現行の地方版総合戦略における基本目標と数値目標

地域未来投資促進法に基づく取組との連携の有無					
地域未来投資促進法による同意を受けた基本計画の名称					
基本計画に適合するとして承認された地域経済牽引事業の計画の有無					
経済波及効果 (設備投資等の支援を行う場合には記載すること)					
“地域再生法第5条第4項第6号に規定する事業(地域再生エリアマネジメント負担金制度)を促進する事業”の該当の有無					
“地域再生法第5条第4項第7号に規定する事業(商店街活性化促進事業)を促進する事業”の該当の有無					
企業版ふるさと納税と併用する事業の有無					
企業版ふるさと納税による寄付見込額		企業版ふるさと納税による寄付見込額が200万円以上又は総事業費の1割以上の事業	×	0.00	
文化財保護法に基づく取組との連携の有無					
文化財保護法第183条の3第5項の認定を受けた文化財保存活用地域計画の名称					

地域未来投資促進法に基づく取組との連携の有無	無					
地域未来投資促進法による同意を受けた基本計画の名称						
基本計画に適合するとして承認された地域経済牽引事業計画の有無	無					
経済波及効果 (設備投資等の支援を行う場合には記載すること)						
地方拠点強化税制に基づく取組との連携の有無	無					
認定を受けた地方活力向上地域等特定業務施設整備計画の名称						
地方活力向上地域等特定業務施設整備計画認定要件に加えて、要件を満たす理由						
“地域再生法第5条第4項第6号に規定する事業(地域再生エリアマネジメント負担金制度)を促進する事業”の該当の有無	無					
“地域再生法第5条第4項第7号に規定する事業(商店街活性化促進事業)を促進する事業”の該当の有無	無					
企業版ふるさと納税と併用する事業の有無	無					
企業版ふるさと納税の地域再生計画の名称						
企業版ふるさと納税と併用する場合の寄附見込額	2016年度(1年目)	2017年度(2年目)	2018年度(3年目)	2019年度(4年目)	2020年度(5年目)	合計
	0千円	0千円	0千円	0千円	0千円	0千円
	200万円以上		×	交付対象事業費の1割以上		×
文化財保護法に基づく取組との連携の有無	無					
文化財保護法第183条の3第5項の認定を受けた文化財保存活用地域計画の名称						

	事業開始前 (現時点)	2016年度増加分 (1年目)	2017年度増加分 (2年目)	2018年度増加分 (3年目)	2019年度増加分 (4年目)	2020年度増加分 (5年目)	KPI増加分の 累計
KPI①【①】	5,600.00	100.00	400.00	600.00	700.00	1,000.00	2,800.00
KPI①【①】 実績 ※見込みは下線	5,600.00	497.00	222.99	0.00	700.00	1,000.00	2,419.99
KPI②【②】	0.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	50,000.00
KPI②【②】 実績 ※見込みは下線	0.00	10,870.00	14,979.00	11,061.00	10,000.00	10,000.00	56,910.00
KPI③【③】	13.00	0.00	0.00	-1.00	-1.00	-1.00	-3.00
KPI③【③】 実績 ※見込みは下線	13.00	-1.00	-0.50	0.00	-1.00	-1.00	-3.50
KPI④【④】							0.00
KPI④【④】 実績 ※見込みは下線							0.00
KPI未達成であった場合、その理由	①、③については、エリア内での変化はなかったものの、本事業にて運営しているチャレンジショップの入居者が独立し店舗をエリア近接地に開くなどしており、町全体としては商業地の増、空き家・空き地の減が順次、図られている。						
KPIの実績を踏まえた事業の見直し内容	いずれのKPIも現段階では順調に目標をクリアしていると考え、このまま計画に沿って事業を推進し、残された実施機関内で目標が達成できるよう、4年目以降の取組みについても各KPIを見据え、確実に実行していく。						
事業の見直し内容の考え方	商業地面積、集客数とも本事業の実施により確実に増加している。また空家面積についても、2年目までは事業開始前の数字から横ばいと見込んでいたが、早くも減少傾向にある。これらの事実を鑑み、本事業が町中心部にもたらした活性化の趨勢及びその影響は少なくないと捉えている。以上を踏まえ、現計画を見直すのではなく、これを確実に奏功させるべく各取組を着実に実行していくことが肝要と考えている。						
	2016年度 (1年目)	2017年度 (2年目)	2018年度 (3年目)	2019年度 (4年目)	2020年度 (5年目)	合計	
交付対象事業経費【⑤】	15,000千円	33,200千円	68,500千円	0千円	13,000千円	129,700千円	
交付対象事業における単位当たりコスト【⑤/①】	150.00千円	83.00千円	114.17千円	0.00千円	13.00千円	46.32千円	
交付対象事業におけるハード事業経費【⑥】	0千円	0千円	20,000千円	0千円	0千円	20,000千円	
交付対象事業におけるハード事業比率【⑥/⑤】	0.00	0.00	0.29	0.00	0.00	0.15	
交付対象事業経費の増減率【新/旧】							
有識者審査対象							

	事業開始前 (現時点)	2016年度増加分 (1年目)	2017年度増加分 (2年目)	2018年度増加分 (3年目)	2019年度増加分 (4年目)	2020年度増加分 (5年目)	KPI増加分の 累計
KPI①【①】	5,600.00	100.00	400.00	600.00	700.00	1,000.00	2,800.00
KPI①【①】 実績 ※見込みは下線	5,600.00	497.00	222.99	0.00	825.12	1,000.00	2,545.11
KPI②【②】	0.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	50,000.00
KPI②【②】 実績 ※見込みは下線	0.00	10,870.00	14,979.00	191.00	8,368.00	10,000.00	44,408.00
KPI③【③】	13.00	0.00	0.00	-1.00	-1.00	-1.00	-3.00
KPI③【③】 実績 ※見込みは下線	13.00	-1.00	-0.50	0.00	3.62	-5.00	-2.88
KPI④【④】							0.00
KPI④【④】 実績 ※見込みは下線							0.00
KPI未達成であった場合、その理由	①、②については目標設定が高めであったこともあり若干未達となっているが、廃業跡地に新規出店が決まったり、客足についても順調に伸びているところであり、着実に目標達成に向かっていくものと認識している。③については、物件の取り壊しと独居者の死亡及び施設入所などが重なり、限られたエリア(分母)のなかで空家率としては上昇する結果となった。※KPI②実績/2018年度増加分数値誤りのため修正						
KPIの実績を踏まえた事業の見直し内容	いずれのKPIも最終年度に向けて着実に進捗しているものと考え、2020年度に設立されたまちづくり会社を核として、計画に沿った事業展開を図り、計画期間最終年となる2021年度についても各KPIを見据え、目標達成のため確実に実施していく。						
事業の見直し内容の考え方	商業地面積、集客数とも本事業の実施により確実に増加している。とりわけ集客数については、事業開始前にはゼロだったものが、事業開始4年目で3万4千人を突破し、エリア内の店舗に行くために遠方から来町しているケースも多く、この取り組みによって町の知名度も上がっている状況であり、事業効果は絶大である。また空家率については2020年度実績で上昇したものの、危険家屋の取り壊しなどで全体の家屋数も減少しており、さらには建替えや新規出店なども進んでいる状況であり、空家活用店舗事業などの取り組みを進めることで、空家率の減少が図られると考える。以上を踏まえ、現計画を見直すのではなく、これを確実に奏功させるべく各取組を着実に実行していくことが肝要と考えている。						
	2016年度 (1年目)	2017年度 (2年目)	2018年度 (3年目)	2019年度 (4年目)	2020年度 (5年目)	合計	
交付対象事業経費【⑤】 ※3年目以降の交付額が担保されるわけではありません。	15,000千円	33,200千円	48,500千円	43,400千円	33,400千円	173,500千円	
交付対象事業における単位当たりコスト【⑤/①】	150.00千円	83.00千円	80.83千円	62.00千円	33.40千円	61.96千円	
交付対象事業におけるハード事業経費【⑥】	0千円	0千円	0千円	10,000千円	10,000千円	20,000千円	
交付対象事業におけるハード事業比率【⑥/⑤】	0.00	0.00	0.00	0.23	0.30	0.12	
交付対象事業経費の増減率【新/旧】	1.00	1.00	0.71	0.00	2.57	1.34	
有識者審査対象	-	-	-	-	○		

経費内訳:2016年度(1年目)

全事業期間における本年の位置づけ			
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
年 月	年 月		100.00
交付対象事業経費【②】	15,000千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	15,000千円	交付対象事業におけるハード事業経費	0千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
		ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)	
経費内訳変更の理由	記載不要		
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	150.00千円		

経費内訳:2016年度(1年目)

全事業期間における本年の位置づけ	コンパクトな「女子集客のまち」づくり ～準備～		
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
2016年 10月	2017年 3月末	町中心部の商業地面積	100.00
交付対象事業経費	15,000千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	15,000千円	交付対象事業におけるハード事業経費	0千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
		事業の移譲を念頭に、まちづくり会社の設立準備をしながら、行政による先導的な取組(コンパクトシティへの助走「実現の下地づくり」)を実施する。 ①運営主体(まちづくり会社)の設立と事業移譲のための取組み ○運営組織の構想作成と人材育成(委託) 15,000千円 ・まちづくり会社の構想作成(機能・体制)、ビジネスモデル素案の検討(500万円) 加速化交付金充当事業で実施を計画している空家の店舗活用マーケティング調査の結果を受け、まちづくり会社設立について民間経営の視点を交え構想を作成する。先進事例の研究や自走するためのビジネスモデルの素案を作成する。 ・マーケティングプロデューサーの募集・採用・育成(委託)(1,000万円) 事業内容を理解し、町を盛り上げ、まちづくり会社の経営を担える人材を発掘(公募、選考会の実施)し、育成する。 マルシェ、チャレンジショップ事業の実施を通し、経営のノウハウを習得。上記構想等の検討にも関わり主体的な立場で会社設立に向けた準備を行う。 ②コンパクトシティへの助走「移譲事業の下地づくり」 ○行政による先導的な取組み(事業推進主体:町からまちづくり会社に移行予定) ※加速化交付金(2次)申請 ・創業者支援スクール事業 ・JR吉富駅前「交流マルシェ」事業 ・駅前チャレンジショップ運営事業	
		ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)	
経費内訳変更の理由			
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	150.00千円		

経費内訳:2017年度(2年目)

全事業期間における本年の位置づけ			
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
年 月	年 月		400.00
交付対象事業経費【②】	33,200千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	33,200千円	交付対象事業におけるハード事業経費	0千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
		ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)	
記載不要			
経費内訳変更の理由			
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	83.00千円		

経費内訳:2017年度(2年目)

全事業期間における本年の位置づけ			
コンパクトな「女子集客のまち」づくり ～実践開始			
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
2017年 4月	2018年 3月	町中心部の商業地面積	400.00
交付対象事業経費	33,200千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	33,200千円	交付対象事業におけるハード事業経費	0千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
		ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)	
①運営主体(まちづくり会社)の設立と事業移譲のための取組み ○運営主体(まちづくり会社)の経営計画作成(委託) 12,500千円 ・まちづくり会社の経営計画作成(委託) (450万円) ・機関に依り、法人規程、定款などを作成(事業・収益事業)、組織体制、スケジュールなど、草創の会社設立に向けた経営計画を作成する。同時に町内関係者などの協力体制を構築する。※マーケティングプロデューサーも関わりのノウハウを蓄積する。1年目の事業で定額起業家等との間に設立したネットワークを軸に、それら協力者からのバックアップを得ながら、3年目の町内関係者の会社設立に確実に対応できるように体制を整える。 ・マーケティングプロデューサーの育成(委託) (600万円) ・まちづくり会社の経営を担う人材に対し、各事業の業態を通じてOJTを中心とした人材育成を行う。 ・女子集客のまちプロモーションサイトの開発(200万円) ・事業の活動全体(コンセプト、商品、イベント、店舗紹介等)について、マーケティングプロデューサーがサイト上で発信し、女性を中心とするターゲットに定期的にPRを行う。これを本格的なホームページへと、目指すまちづくりの在り方や将来像についても積極的に発信していく。 ○出店者たちの集客・育成 10,200千円 ・家庭活用店舗の出店に向けたサポート(委託) (730万円) ・次年度の家庭活用型店舗の出店者(第1期)を公募・選考する。(女性集客を主眼として選考) ・オンラインショップ、マルシェは集客なり来店出店となるため、出店者の後援により注力する。1年目の事業の経験から開始の規模を拡大し、多くの潜在的出店希望者にアプローチする。 ・創業者支援スクールの実施(委託) (290万円) ・町内への出店希望者を対象とした勉強会を開催する。 ・※創業者支援活用型店舗、オンラインショップ出店、マルシェ出店を想定 ・2年目の出店より具体的な内容で実施する。個別別コースを分け、受講者のスキルや達成度に応じた内容とする。1年目の受講者にも参加を促し、起業希望者の繋がりを維持しつつ、創業者(希望)者のネットワークを構築する。内容もより充実させ、実店舗での実習やテーマ別相談会の開催も盛り込む。このスクールを起点に、参加者の家庭店舗、オンラインショップ、マルシェ等への出店に繋がります。スクールを中心に各事業との連携を行っていく。 ○コンパクトなまちへの動産(移譲事業の準備) (10,500千円) ○円遊による先導的な取組み(事業推進主体:町からまちづくり会社に移行予定) 10,500千円 ・事業実績を検証し内容を整理して継続する。 ・駅前オンラインショップ運営(委託) (280万円) ・投資型店舗の事業運営、募集、プロモーション ・1年目包括で集客が強い、当店は運営補助が必要な業態となる。今後の募集・プロモーションは創業者支援スクールと一体的に事業を行っていく。 ・JR在富駅前「交流マルシェ」事業(委託) (770万円) ・内外の事業者などが中心になり実施するマルシェ継続開催、プロモーション、女性を中心に様々な方が参加できる複合(講座等)を実施する(出店者及び出店希望者が講師となることを想定) ・※マーケティングプロデューサーの実績を兼ねる場とする。 ・今後は面積を増やして定期的に開催する。1年目を経験し、実施体制もある程度整ったため、1年目の経験と創業者支援スクールのネットワークを活かした開催が可能となる。			
経費内訳変更の理由			
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	83.00千円		



経費内訳:2018年度(3年目)

2020年度以降の交付額が担保されるわけではありません。

全事業期間における本年の位置づけ	コンパクトな「女子集客のまち」づくり ～事業継続とまちづくり会社の設立～		
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
2018年 4月	2019年 3月		600.00
交付対象事業経費【②】	68,500千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	48,500千円	交付対象事業におけるハード事業経費	20,000千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
<p>年度内での前倒しを目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>設立準備、資金調達等と設立の実行を支援(委託)(450万円)</li> <li>まちづくり会社の資本金(町による出資)(1,000万円)</li> <li>マーケティングプロデューサーの育成(委託)(600万円)</li> <li>まちづくり会社の経営を担う人材に対し、各事業の実施、まちづくり会社設立準備を通して、OJTを中心とした人材育成を行う。</li> <li>「女子集客のまち」プロモーションサイトの運営(200万円)</li> <li>事業の活動全体を、継続してサイトで発信し、プロモーションしていく。</li> </ul> <p>○空家活用店舗への出店支援 13,500千円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>第1期出店準備と第2期出店者の募集・選考(委託)(1,060万円)</li> <li>選考合格者(前年度選考)を空家型店舗の出店者とし、店舗の決定、店舗づくり、ビジネス開始までを支援する。次年度の空家利用型店舗の出店者を公募・選考する。(女性集客を主眼として選考)</li> <li>2年目の実績を踏まえ、必要に応じて周知・選考の方法を見直しを行う。</li> <li>創業者支援スクールの実施業務(委託)(290万円)(チャレンジショップ・マルシェと連携)</li> <li>町内の出店を希望する方を対象とした勉強会を継続して開催する。</li> <li>※将来空家活用店舗出店、チャレンジショップ出店、マルシェ出店を想定</li> <li>2年目の実績を踏まえ、必要に応じてカリキュラムの見直しやネットワーク活動の充実化を行う。</li> </ul> <p>②コンパクトシティへの動走「移譲事業の下地づくり」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○行政による先導的な取組み 10,500千円 (創業支援スクールと連携)</li> <li>事業実績を検証し内容を見直しして継続する。</li> <li>・JR吉富駅前「交流マルシェ」事業(委託)(770万円)</li> <li>マルシェ継続開催、プロモーション</li> <li>・駅前チャレンジショップ運営事業(委託)(280万円)</li> <li>設置済店舗の事業運営、募集、プロモーション</li> </ul>		<p>○空家活用店舗への出店支援 20,000千円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・空家リノベーション (2,000万円(ハード2,000万円))</li> <li>先導的な取組みとして30・31年度にモデル事業として実施する</li> <li>※平成30年度は吉富町が行う。</li> </ul> <p>ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)</p>	
経費内訳変更の理由	記載不要		
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	114.17千円		

経費内訳:2018年度(3年目)

2020年度以降の交付額が担保されるわけではありません。

全事業期間における本年の位置づけ	コンパクトな「女子集客のまち」づくり ～事業継続とまちづくり会社の設立～		
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
2018年 4月	2019年 3月	町中心部の商業地面積	600.00
交付対象事業経費	48,500千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	48,500千円	交付対象事業におけるハード事業経費	0千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
<p>年度内での前倒しを目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>設立準備、資金調達等と設立の実行を支援(委託)(450万円)</li> <li>まちづくり会社の資本金(町による出資)(1,000万円)</li> <li>マーケティングプロデューサーの育成(委託)(600万円)</li> <li>まちづくり会社の経営を担う人材に対し、各事業の実施、まちづくり会社設立準備を通して、OJTを中心とした人材育成を行う。</li> <li>「女子集客のまち」プロモーションサイトの運営(200万円)</li> <li>事業の活動全体を、継続してサイトで発信し、プロモーションしていく。</li> </ul> <p>○空家活用店舗への出店支援 13,500千円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>第1期出店準備と第2期出店者の募集・選考(委託)(1,060万円)</li> <li>選考合格者(前年度選考)を空家型店舗の出店者とし、店舗の決定、店舗づくり、ビジネス開始までを支援する。次年度の空家利用型店舗の出店者を公募・選考する。(女性集客を主眼として選考)</li> <li>2年目の実績を踏まえ、必要に応じて周知・選考の方法を見直しを行う。</li> <li>創業者支援スクールの実施業務(委託)(290万円)(チャレンジショップ・マルシェと連携)</li> <li>町内の出店を希望する方を対象とした勉強会を継続して開催する。</li> <li>※将来空家活用店舗出店、チャレンジショップ出店、マルシェ出店を想定</li> <li>2年目の実績を踏まえ、必要に応じてカリキュラムの見直しやネットワーク活動の充実化を行う。</li> </ul> <p>②コンパクトシティへの動走「移譲事業の下地づくり」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○行政による先導的な取組み 10,500千円 (創業支援スクールと連携)</li> <li>事業実績を検証し内容を見直しして継続する。</li> <li>・JR吉富駅前「交流マルシェ」事業(委託)(770万円)</li> <li>マルシェ継続開催、プロモーション</li> <li>・駅前チャレンジショップ運営事業(委託)(280万円)</li> <li>設置済店舗の事業運営、募集、プロモーション</li> </ul>		<p>○空家活用店舗への出店支援 20,000千円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・空家リノベーション (2,000万円(ハード2,000万円))</li> <li>先導的な取組みとして30・31年度にモデル事業として実施する</li> <li>※平成30年度は吉富町が行う。⇒未実施</li> </ul> <p>ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)</p> <p>※モデル事業を成功させることで、平成32年度以降にまちづくり会社において新たな空家リノベーションを行う際、円滑な事業実施、資金調達等(ファンド・銀行融資・クラウドファンディング等の活用を想定、民間の力を最大限活用し、適切なアドバイスと協力を受け自立的・安定的に経営)を可能とし、事業の移譲に繋げる。</p>	
経費内訳変更の理由			
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	80.83千円		

経費内訳:2019年度(4年目)

2020年度以降の交付額が担保されるわけではありません。

全事業期間における本年の位置づけ			
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
年 月	年 月		700.00
交付対象事業経費【②】			0千円
交付対象事業におけるソフト事業経費	交付対象事業におけるハード事業経費		
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
		ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)	
経費内訳変更の理由		記載不要	
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】			0.00千円

経費内訳:2019年度(4年目)

2020年度以降の交付額が担保されるわけではありません。

全事業期間における本年の位置づけ		コンパクトな「女子集客のまち」づくり ～まちづくり会社との協働～	
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
2019年 4月	2020年 3月	町中心部の商業地面積	700.00
交付対象事業経費			43,400千円
交付対象事業におけるソフト事業経費	33,400千円	交付対象事業におけるハード事業経費	10,000千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
①運営主体(まちづくり会社)への事業移譲のための取組み ○運営主体(まちづくり会社)の設立と人材育成(委託・出資) 15,000千円 ・中長期的に「女子集客のまち」を実現していくため、まちづくり会社を設立 資金調達等と設立の実行を支援(委託)(200万円) ・まちづくり会社の資本金(町による出資)(1,000万円) ・マーケティングプロデューサーの育成(委託)(200万円) まちづくり会社の経営を担う人材に対し、各事業の実施、まちづくり会社設立準備を通じて、OJTを中心とした人材育成を行う。 ・「女子集客のまち」プロモーションサイトの運営(100万円) 事業の活動全体を、継続してサイトで発信し、プロモーションしていく。 ○空家活用店舗への出店支援 7,900千円 ・出店者の募集・選考(委託)(500万円) 空家利用型店舗の出店者を公募・選考する。(女性集客を主眼として選考) 必要に応じて周知・選考の方法を見直して行う。 ・創業者支援スクールの実施業務(委託)(290万円)(チャレンジショップ・マルシェと連携) 町内へ出店を希望する方を対象とした勉強会を継続して開催する。 ※将来の空家活用店舗やチャレンジショップ、マルシェ出店を想定している。 ※過去の実績を踏まえた改訂を行うとともに、まちづくり会社への移譲を見込んだ実施体制とする。 ②コンパクトシティへの助走「まちづくり会社で実施」 ○行政による先進的な取組み 10,600千円 ・Jr吉富駅前「交流マルシェ」事業(委託)(770万円) マルシェ継続開催、プロモーション ・駅前チャレンジショップ運営事業(委託)(280万円) 設置済店舗の事業運営、募集、プロモーション		○空家活用店舗への出店支援 10,000千円 ・空家リノベーション (1,000万円(ハード1,000万円))	
		ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)	
経費内訳変更の理由		2018年度中において設立予定であったまちづくり会社が、人選の難航などにより現時点においては設立に至っていない状況であるため、設立に関連するソフト事業について経費を増額するとともに、まちづくり会社が担当予定であった事業についての経費内訳に変更が生じている。	
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】			62.00千円

経費内訳:2020年度(5年目)		2020年度以降の交付額が担保されるわけではありません。	
全事業期間における本年の位置づけ	コンパクトな「女子集客のまち」づくり ～事業移譲と都市部へのPRマーケティングの強化～		
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
2020年 4月	2021年 3月		1000.00
交付対象事業経費【②】	13,000千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	13,000千円	交付対象事業におけるハード事業経費	0千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
<p>「女子集客のまち」のプロモーション強化年の翌年である。福岡市等の地方都市部において積極的なPRを展開し、更なる誘客を図る。</p> <p>①運営主体(まちづくり会社)への事業移譲のための取組み</p> <p>○福岡市等の地方都市部などでのPR(委託) 8,500千円</p> <p>*都市部マルシェへの出店による積極マーケティングの展開(650万円)</p> <p>*空家活用店舗出店者、チャレンジショップ出店者、マルシェ出店者を想定</p> <p>創業者ネットワークの拡大(出店者増)とプロモーションの強化を行う。</p> <p>*「女子集客のまち」のパンフレット作成(200万円)</p>		<p>ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)</p>	
<p>②コンパクトシティへの助走「まちづくり会社で実施」</p> <p>○行政による先導的な取組み(まちづくり会社に委託して継続実施) 4,500千円</p> <p>(まちづくり会社が行う創業支援スクールと連携)</p> <p>*JR吉富駅前「交流マルシェ」事業(委託)(290万円)</p> <p>マルシェ継続開催、プロモーション</p> <p>*駅前チャレンジショップ運営事業(委託)(160万円)</p> <p>設置店舗の事業運営、募集、プロモーション</p>			
経費内訳変更の理由	記載不要		
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	13.00千円		

経費内訳:2020年度(5年目)		2020年度以降の交付額が担保されるわけではありません。	
全事業期間における本年の位置づけ	コンパクトな「女子集客のまち」づくり ～事業移譲と都市部へのPRマーケティングの強化～		
事業開始時期	事業終了時期	KPI①	事業終了時点のKPI増加分【①】
2020年 4月	2021年 3月	町中心部の商業地面積	1000.00
交付対象事業経費	33,400千円		
交付対象事業におけるソフト事業経費	23,400千円	交付対象事業におけるハード事業経費	10,000千円
交付対象事業におけるソフト事業経費内訳		交付対象事業におけるハード事業経費内訳	
<p>令和元年度に設立したまちづくり会社の運営を軌道に乗せるとともに、着実な事業展開が図られるよう、町と会社とが面談となり女子集客のまちづくりを進め、空家活用店舗の整備を進め、高付帯な事業者の町への定着を促進し、創業支援、施工業支援、職住いづくり、業街者や交流人口の増、回遊性の向上、取組を通じた町の魅力PRなどを一層推し進め、事業の最終年度として来年度以降の自走の礎とすべく各種取組を実施する。</p> <p>①運営主体(まちづくり会社)の活動基盤安定、事業実施のための取組み</p> <p>○運営主体(まちづくり会社)の活動充実及び情報発信 7,000千円</p> <p>*社長兼マーケティングプロデューサーの育成研修(500万円)</p> <p>*「女子集客のまち」プロモーション活動費(200万円)</p> <p>トータルプロモーションとして、都市部をターゲットとした事業全般の情報発信を行う。</p> <p>○空家活用店舗への出店支援、創業希望者の掘起し及び育成 5,900千円</p> <p>*出店者の募集選考、開業支援(300万円)</p> <p>*創業支援スクール実施(290万円)</p>		<p>○空家活用店舗への出店支援 10,000千円</p> <p>*空家リノベーション(1,000万円(ハード1,000万円))</p>	
<p>②コンパクトシティへの助走「まちづくり会社と協同実施」</p> <p>○行政による先導的な取組み(まちづくり会社と協同して継続実施) 10,500千円</p> <p>*JR吉富駅前「交流マルシェ」事業(委託)(770万円)</p> <p>マルシェ継続開催、プロモーション</p> <p>*駅前チャレンジショップ運営事業(280万円)</p> <p>既存店舗の経営支援、必要に応じ新規店舗募集及び開業支援</p>		<p>ハード事業経費の必要性(ソフト事業との関係性、KPI向上に資する理由等を具体的に記載)</p> <p>*モデル事業を成功させることで、令和3年度以降まちづくり会社において新たな空家リノベーションを行う際、円滑な事業実施、資金調達等(ファンド・銀行融資・クラウドファンディング等の活用を想定、民間の力を最大限活用し、適切なアドバイスと協力を挙げ自立的・安定的に経営)を可能とし、事業の円滑な移譲を図るため</p>	
経費内訳変更の理由	まちづくり会社設立が当初計画から1年度遅くなったことにより、会社運営を軌道に乗せるためのソフト事業について経費を増額させるとともに、まちづくり会社が実施主体となる事業について着手が遅くなったことで、当該事業についての経費内訳に変更が生じている。		
交付対象事業における単位当たりコスト【②/①】	33.40千円		

⑤交付対象事業(2019年度分)の予算計上時期

予算計上時期①	2019年 月	予算種別		予算計上時期②	2019年 月	予算種別		
予算計上時期③	2019年 月	予算種別		予算計上時期④	2019年 月	予算種別		

⑥交付対象事業(2019年度分)の効果検証及び事業見直しの方法、時期及び体制【単独事業】

外部組織による検証の有無	有	検証時期	年月	
検証方法				
外部組織の参画者				
検証結果の公表の方法				
議会による検証の有無	有	検証時期	年月	
検証方法				

⑦交付対象事業の仕組み

	説明
地域経済分析システム(RESAS)の活用などによる客観的なデータやこれまでの類似事業の実績評価に基づき交付対象事業の設計がなされていること。	

⑤交付対象事業(2020年度分)の予算計上時期

予算計上時期①	2020年 3月	予算種別	当初	予算計上時期②	2020年 月	予算種別		
予算計上時期③	2020年 月	予算種別		予算計上時期④	2020年 月	予算種別		

⑥交付対象事業(2020年度分)の効果検証及び事業見直しの方法、時期及び体制【単独事業】

外部組織による検証の有無	有	検証時期	2021年 3月	
検証方法	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、次期方向性を検討する。			
外部組織の参画者	町商工業運送業代表(町商工会会長、田辺三菱製薬工場株吉富工場代表者、㈱アイエヌライン代表)、福岡県農業協同組合代表、吉富漁業協同組合代表、まちづくりNPO代表、西日本工業大学客員教授、東九州短期大学教授、福岡銀行豊前支店、連合福岡京築・田川協議会副議長、町総合計画策定委員会会長、同副会長、町民生委員児童委員協議会代表、町子ども・子育て会議会長、町自治会会長			
検証結果の公表の方法	検証後、速やかに吉富町HPで公表			
議会による検証の有無	有	検証時期	2021年 6月	
検証方法	外部組織の検証結果を踏まえ、吉富町議会で検証する。			

⑦交付対象事業の仕組み

	説明
地域経済分析システム(RESAS)の活用などによる客観的なデータやこれまでの類似事業の実績評価に基づき交付対象事業の設計がなされていること。	RESASの地域経済循環図から、吉富町の住民は町外に出勤して収入を得、また町外で消費している。RESASにおける産業マップ-稼ぐ力分析-特化係数(企業単位)(宿泊業、飲食サービス業)も、平成24年度で0.86となっており、町外への消費流出が懸念される。よって、町内での消費行動を誘発するため、内外から人を呼び回させる仕組みづくりが必要。

⑧先導性に係る取組（原則として、先駆タイプは、(1)～(4)全て、横展開タイプは、(1)に加え(2)～(4)のうち2つの要素を満たすこと。）

取組内容							
(1) 自立性	<p>自立性のポイント</p> <p>チャレンジショップ、交流マルシェ等の事業は法人、空家活用店舗の管理費・賃借に関する全ての事業費からまわりの会費・報酬を、はじめに非営利・ボランティア等に寄付し、空家・バーン・ビルなどとする商業化も考慮も視野に実施する。空家活用店舗、交流マルシェ等の事業費は、平成31年度はまちづくり会社(資本金)が負担し、この年々の成功により、まちづくり会社が自立を期する年次計画(見込み)の範囲内で行い、事業費を自己負担する。平成32年度はまちづくり会社(資本金)が負担し、この年々の成功により、まちづくり会社が自立を期する年次計画(見込み)の範囲内で行い、事業費を自己負担する。平成33年度はまちづくり会社(資本金)が負担し、この年々の成功により、まちづくり会社が自立を期する年次計画(見込み)の範囲内で行い、事業費を自己負担する。</p>						
	3～5年以内の自立化の見込み		① あり(自主財源による自立)				
	自主財源の種類	自主財源の内容と実現方法					
[A]	チャレンジショップ使用料	チャレンジショップの使用料を徴収(20f: 月5,000円×2棟、40f: 月10,000円×1棟)					
[B]	店舗使用料	空家店舗の使用料を徴収(月50,000円)					
[C]	駅前駐車場使用料	JR吉富駅前の駐車場使用料を徴収					
[D]	マルシェ参加料	交流マルシェ参加料を徴収					
	各年度における自主財源見込額	2016年度(1年目)	2017年度(2年目)	2018年度(3年目)	2019年度(4年目)	2020年度(5年目)	2021年度(6年目)
[A]		0千円	0千円	0千円	240千円	240千円	240千円
[B]		0千円	0千円	0千円	1,200千円	2,400千円	2,400千円
[C]		0千円	0千円	0千円	6,000千円	6,000千円	6,000千円
[D]		0千円	0千円	0千円	480千円	480千円	480千円
	合計	0千円	0千円	0千円	7,920千円	9,120千円	9,120千円
	交付対象事業経費	15,000千円	33,200千円	68,500千円	0千円	13,000千円	
	うちソフト事業費	15,000千円	33,200千円	48,500千円	0千円	13,000千円	
	うちハード事業費	0千円	0千円	20,000千円	0千円	0千円	
(2) 官民協働(それぞれの役割を記載)	官民協働のポイント	まちづくり会社の設立とその自走を実現させるため、人材発掘～経営の組織化というこれまで本町において事例のない事業に取り組む。まちづくり会社が経営リスクを負うこととなるため、行政において移譲事業の下地作りを行うとともに、マーケティング調査に基づく計画立案や人材育成を行い、着実に経営の地盤を整える。					
	行政の役割	3年目までは実施主体として空家活用店舗やチャレンジショップ、交流マルシェ等の事業を牽引し、商業機能の創出と交流の活性化によるコンパクトシティの基礎づくりを行う。同時に、これらの事業を民間に移譲するため、移譲先(まちづくり会社)の代表者となる人材の発掘・育成、マーケティング調査、ビジネスモデル研究を行い、会社設立時(3年目の末)に出資する。以後は主に事業委託やPR面でサポートするが、最終的には会社を完全自走に至らせる。					
	民間事業者の役割	行政において募集し選定した人材が、先導事業(チャレンジショップ・マルシェ・創業支援スクール)に積極的に携わりながら、経営やイベント実施等のノウハウを蓄積する。3年目のまちづくり会社設立後2年間は、マルシェ出店料や店舗使用料等の収入を得つつ、町からの業務委託を請負うことで会社を運営するが、事業終了年の末には、自走を開始する。					
	金融機関・その他連携者の役割	金融機関「福岡銀行公務金融法入部及び支店が町と連携し、蓄積性の高い事業を推進する。人材マッチング、まちづくり会社の設立、ファンドの活用、融資や経営について、専門家等を活用し情報提供や指導を行う。吉富町商工会・金融機関等からの借り入れの支援、経営・財務・法律などの各分野の専門家による無料相談や指導、税務申告の支援、経営セミナー・商談会等開催について情報を提供する。町中心地域の自治会長・住民・地域づくり団体：当該まちづくりについて理解と協力を得て、マーケティング調査や店舗受け入れに協力する。					

〔先導性のポイント〕  
事業を進めいく中で、「稼ぐ力」が発揮され、事業推進主体が自立していくことにより、将来的に本交付金に頼らずに、事業として自走していくことが可能となるもの。  
具体的には、事業収入や会員からの収入、また、地方公共団体独自の財源確保等に取り組むもの。

〔先導性のポイント〕  
地方公共団体のみの取組ではなく、民間と協働して行う事業であること。また、単に協働するにとどまらず、民間からの資金(融資や出資など)を得て行うことがあれば、より望ましい。

⑧先導性に係る取組（原則として、先駆タイプは、(1)～(4)全て、横展開タイプは、(1)に加え(2)～(4)のうち2つの要素を満たすこと。）

取組内容							
(1) 自立性	<p>自立性のポイント</p> <p>チャレンジショップ、交流マルシェ等の事業は法人、空家活用店舗の管理費・賃借に関する全ての事業費からまわりの会費・報酬を、はじめに非営利・ボランティア等に寄付し、空家・バーン・ビルなどとする商業化も考慮も視野に実施する。空家活用店舗、交流マルシェ等の事業費は、平成31年度はまちづくり会社(資本金)が負担し、この年々の成功により、まちづくり会社が自立を期する年次計画(見込み)の範囲内で行い、事業費を自己負担する。平成32年度はまちづくり会社(資本金)が負担し、この年々の成功により、まちづくり会社が自立を期する年次計画(見込み)の範囲内で行い、事業費を自己負担する。平成33年度はまちづくり会社(資本金)が負担し、この年々の成功により、まちづくり会社が自立を期する年次計画(見込み)の範囲内で行い、事業費を自己負担する。</p>						
	3～5年以内の自立化の見込み		① あり(自主財源による自立)				
	自主財源の種類	自主財源の内容と実現方法					
[A]	チャレンジショップ使用料	チャレンジショップの使用料を徴収(20f: 月5,000円×2棟、40f: 月10,000円×1棟)					
[B]	店舗使用料	空家店舗の使用料を徴収(月50,000円)					
[C]	駅前駐車場使用料	JR吉富駅前の駐車場使用料を徴収					
[D]	マルシェ参加料	交流マルシェ参加料を徴収					
	各年度における自主財源見込額	2016年度(1年目)	2017年度(2年目)	2018年度(3年目)	2019年度(4年目)	2020年度(5年目)	2021年度(6年目)
[A]	計画	0千円	0千円	0千円	240千円	240千円	240千円
	実績	0千円	0千円	0千円	0千円	240千円	240千円
[B]	計画	0千円	0千円	0千円	1,200千円	1,200千円	1,200千円
	実績	0千円	0千円	0千円	0千円	1,200千円	1,200千円
[C]	計画	0千円	0千円	0千円	6,000千円	6,000千円	6,000千円
	実績	0千円	0千円	0千円	0千円	6,000千円	6,000千円
[D]	計画	0千円	0千円	0千円	480千円	480千円	480千円
	実績	0千円	0千円	0千円	0千円	480千円	480千円
	合計	0千円	0千円	0千円	7,920千円	9,120千円	9,120千円
	交付対象事業経費	15,000千円	33,200千円	48,500千円	43,400千円	33,400千円	
	うちソフト事業費	15,000千円	33,200千円	48,500千円	33,400千円	23,400千円	
	うちハード事業費	0千円	0千円	0千円	10,000千円		
(2) 官民協働(それぞれの役割を記載)	官民協働のポイント	まちづくり会社の設立とその自走を実現させるため、人材発掘～経営の組織化というこれまで本町において事例のない事業に取り組む。まちづくり会社が経営リスクを負うこととなるため、行政において移譲事業の下地作りを行うとともに、マーケティング調査に基づく計画立案や人材育成を行い、着実に経営の地盤を整える。					
	行政の役割	3年目までは実施主体として空家活用店舗やチャレンジショップ、交流マルシェ等の事業を牽引し、商業機能の創出と交流の活性化によるコンパクトシティの基礎づくりを行う。同時に、これらの事業を民間に移譲するため、移譲先(まちづくり会社)の代表者となる人材の発掘・育成、マーケティング調査、ビジネスモデル研究を行い、会社設立時(3年目の末)に出資する。以後は主に事業委託やPR面でサポートするが、最終的には会社を完全自走に至らせる。					
	民間事業者の役割	行政において募集し選定した人材が、先導事業(チャレンジショップ・マルシェ・創業支援スクール)に積極的に携わりながら、経営やイベント実施等のノウハウを蓄積する。3年目のまちづくり会社設立後2年間は、マルシェ出店料や店舗使用料等の収入を得つつ、町からの業務委託を請負うことで会社を運営するが、事業終了年の末には、自走を開始する。					
	金融機関・その他連携者の役割	金融機関「福岡銀行公務金融法入部及び支店が町と連携し、蓄積性の高い事業を推進する。人材マッチング、まちづくり会社の設立、ファンドの活用、融資や経営について、専門家等を活用し情報提供や指導を行う。吉富町商工会・金融機関等からの借り入れの支援、経営・財務・法律などの各分野の専門家による無料相談や指導、税務申告の支援、経営セミナー・商談会等開催について情報を提供する。町中心地域の自治会長・住民・地域づくり団体：当該まちづくりについて理解と協力を得て、マーケティング調査や店舗受け入れに協力する。					

〔先導性のポイント〕  
事業を進めいく中で、「稼ぐ力」が発揮され、事業推進主体が自立していくことにより、将来的に本交付金に頼らずに、事業として自走していくことが可能となるもの。  
具体的には、事業収入や会員からの収入、また、地方公共団体独自の財源確保等に取り組むもの。

〔先導性のポイント〕  
地方公共団体のみの取組ではなく、民間と協働して行う事業であること。また、単に協働するにとどまらず、民間からの資金(融資や出資など)を得て行うことがあれば、より望ましい。

自主財源見込額の計画が未達成であった理由  
： 交付対象事業終了後の事業推進主体(まちづくり会社)の設立を2020年度末に予定しており、2020年度については「自主財源」としての収入実績はなかった。なお、[A][C][D]の各種財源については、町の収入として受け入れを行っているところである。

未達成の理由を踏まえた見直し内容及び考え方  
： [B]空家店舗使用料については、空家店舗活用事業その年のかたが21年度にリノベーションが着手することとなるため、適正な額に見直しを行った。また、[C]駅前駐車場使用料については、指定管理者制度の導入や使用料の改正などにあたり条例改正が必要となり、使用料について見直しは難しいと判断した。

<p>(3) 地域間連携(各地方公共団体の役割を記載)</p> <p>〔先導性のポイント〕 単独の地方公共団体のみで取組ではなく、関係する地方公共団体と連携し、広域的なメリットを発揮する事業であること。</p>	<p>地域間連携のポイント</p> <p>本町は、小さな町域であり、大分県中津市、上毛町、豊前市等と隣接している上、近距離であるため、一体的な集客の他、各市町との商品のコラボレーションや道の駅・マルシェへの町域を超えた出店の連携が想定される。</p> <p>地方公共団体名①及び役割</p> <p>吉富町:小さな町域のさらにその中心部にJR吉富駅と公共機関、病院、JA等が密集していることは、生活するものにとって、かなりの利便性を有している。この地域に、更に女性をターゲットとした店舗を展開し、オシャレな付加価値をプラスすることで、町内外の消費者流入を図り、滞留させる。</p> <p>地方公共団体名②及び役割</p> <p>大分県中津市:本町までは駅一つ、橋を渡れば着く徒歩圏内の距離であり、互いの中心部が一体をなしている。からあげのまち中津と町内同業者のコラボ、本町交流マルシェへの中津市の参画等、様々な連携の形を検討する。</p> <p>地方公共団体名③及び役割</p> <p>上毛町:東九州自動車道における本町最寄のスマートICであり、上毛町が加速化交付金充当事業として取り組む「上毛スマートインターと一体化した地域に拠点づくり」の実施により、両町への来訪者を互いに増大させる。広報周知について協力体制を確立する。</p> <p>地方公共団体名④及び役割</p> <p>豊前市:加速化交付金でけいこDMO推進事業を実施するため、広域的な観光エリアとして本町のJR吉富駅周辺地域も含めた事業の実施を検討する。</p>
<p>(4) 政策間連携(連携政策の効果とワンストップ化の内容を記載)</p> <p>〔先導性のポイント〕 単一の政策目的を持つ単純な事業ではなく、複数の政策を相互に関連づけて、全体として、地方創生に対して効果を発揮する事業であること。また、利用者から見て意味あるワンストップ型の窓口等を整備して行う事業であること。</p>	<p>政策間連携のポイント</p> <p>大きなテーマ(コンパクトな「女子集客のまちづくり」)の下、各事業において町が抱える問題(空家、人口減、少子高齢化)にアプローチしながら、コンパクトシティの実現に向けた取組を実践できる仕組みとなっている。</p> <p>連携政策①</p> <p>既存の空家をリノベーションし店舗として活用することで、町中心部が抱える空家問題の解消に繋げる。また、平成28年度に立ち上げる空家・空地バンクと活用促進のための補助金交付事業(町単独)と連動させ、空家・空地への定住を促進する。</p> <p>連携政策②</p> <p>商業機能の強化により「楽しいまち」「オシャレなまち」という印象を与え、集客及び移住・定住を促進する。また、女性や子育てで世帯を対象とした講座やワークショップを駅前マルシェであわせて実施するなど、各事業を定住者の獲得、少子化対策のPR・発信の場とする。</p> <p>連携政策③</p> <p>店舗等の集積による新たなしごとの創出、まちづくり会社設立に伴う雇用の拡大、それに伴う税収アップが期待でき、町の経済的発展に寄与する。また、創業支援助成事業(町単独)により、本事業の空家リノベーションによらない店舗等の集積も併せて促進する。</p> <p>ワンストップ化の内容</p> <p>本事業のテーマである「女子集客のまち」をつくる過程において、空家問題解消、定住者獲得、しごと創出、税収アップ、ブランドイメージの構築等への取組を一連の流れの中で行える。 また、チャレンジショップや空家店舗の利用者は、創業支援スクールを入口に、マルシェでの実践経験を通じたワンストップかつスムーズな出店が可能となっている。</p>
<p>(5) 事業推進主体の形成</p>	<p>事業推進主体の名称 : まちづくり会社 設立時期 : 2020年3月</p>
<p>〔先導性のポイント〕 事業を実効的・継続的に推進する主体が形成されること。特に、様々な利害関係者が含まれつつ、リーダーシップを発揮できる強力な人材を確保するとともに、必要な能力、知識を有した人材を適切な手段で確保することが望ましい。</p>	<p>構成メンバー : まちづくり会社の代表者となる人物(マーケティングプロデューサー)</p> <p>事業推進主体の事業遂行能力</p> <p>マーケティングプロデューサーは意欲・経歴等を考慮して、民間(銀行、商工会等)とともに確実に経営を担える人材を、本事業を通じて経営センスやイベント実施のノウハウを蓄積する。また、会社立ち上げや事業遂行に関しては、外部の民間組織(銀行、商工会等)が支援、融資を行い、町も出資する等のサポート体制を整える。</p> <p>経営責任の明確化</p> <p>上記設立時期までは町が主体となって各種事業を実施するが、それ以降はまちづくり会社に全業務を移譲し、町は実施主体でなく業務委託の形で関わることとする。事業終了年の末には、まちづくり会社は完全に自立した形となり自走する。</p>
<p>(6) 地方創生人材の確保・育成</p> <p>〔先導性のポイント〕 事業を推進していく過程において、地方創生に役立つ人材の確保や育成に資するものであること。</p>	<p>地域独自の人材ニーズ</p> <p>出店者としては経営能力、当事業のコンセプトに合うセンスを備えた人材が必要。 運営主体としては、まちづくりの計画立案とブランド管理、ある程度の規模で経営を行える手腕と指南力を持つ人材が必要。</p> <p>人材の確保・育成方法</p> <p>まちづくり会社の経営を担える人材を広く公募・選考し、事業の計画立案・ブランド管理・経営等のノウハウについて、本事業に積極的に携わりながら修得させる。 福岡銀行からは人材に関する情報提供について協力が得られることとなっている。 また、地域おこし協力隊を活用した人材(まちづくり会社スタッフ・出店者)の確保についても検討する。</p>
<p>(7) 国の総合戦略における政策5原則等</p> <p>〔先導性のポイント〕 国の総合戦略における政策5原則(将来性、地域性又は直接性)の観点や新規性など、他の地方公共団体において参考となる先駆的の事業であること。</p>	<p>狙う市場や実現したい将来像(将来性)</p> <p>女性の集まるオシャレなまちとして定着するため、主に女性の消費意欲に訴える事業展開とする。それによる商業の発展は勿論だが、町内にこれまでになかったような、美しく回遊する人々の流れや交流の機会を作り、町に新しい価値が与えられることで、町内事業者や住民が刺激を受け、自分たちの町を今よりも好きになれるのではないかと考える。これからのより良いまちづくりへ、それらが自発的に参画したくなる町を目指す。</p> <p>地域の強み/地域特性(地域性)</p> <p>九州一小さな町である本町の中心部は、公共機関やJR、商業施設等が集中し高利便であるため、住みやすさは保証されている。あとは商業活性化を遂げることであれば、コンパクトシティが実現されるものとする。事業面では、町中心部が集積地であることから、女性や子育てを軸とする大分県中津市の中心部と接しており、町自身がコンパクトなJR吉富駅もあるため、アクセスは容易である。この好スポットに、近隣にこれまでになかった魅力的なコンテンツを集中・点住させることにより回遊性を高めることで、効果的に内外の消費を取り込むことが期待できる。</p> <p>直接性</p> <p>加速化交付金充当事業で行う予定の空家マーケティング講座の集客に基づき、確実に人の流れを生み出すことで、町の商業の活性化と経済的発展を可能にする。(ハード事業:空家の再稼働開始のためのリノベーション)と、ソフト事業(空家の再稼働)を両立することで、ソフトやハードは必ずしも資金が必要ない事業者が創出できよう。後押しする狙いである。それらの店舗は、本町が消費の取込みを促し大分県中津市や中心部と接する地域かつアクセス性の高いJR吉富駅周辺で展開するため、直接的な高い増加効果を得られるものと考えられる。</p> <p>新規性</p> <p>稀有な地理的条件(本町が九州一小さい町であり、観光に強い地帯と本町の中心部同士が接していること)を武器に、商業地化と交流人口増大を図り、コンパクトシティを実現する。また、集客のターゲットを「女性」と明確にして事業を推進するとともに、町中心部に増加する空家(既存ストック)を活用し、町の新陳代謝を促す新しい取組みである。</p>

<p>(3) 地域間連携(各地方公共団体の役割を記載)</p> <p>〔先導性のポイント〕 単独の地方公共団体のみで取組ではなく、関係する地方公共団体と連携し、広域的なメリットを発揮する事業であること。</p>	<p>地域間連携のポイント</p> <p>本町は、小さな町域であり、大分県中津市、上毛町、豊前市等と隣接している上、近距離であるため、一体的な集客の他、各市町との商品のコラボレーションや道の駅・マルシェへの町域を超えた出店の連携が想定される。</p> <p>地方公共団体名①及び役割</p> <p>吉富町:小さな町域のさらにその中心部にJR吉富駅と公共機関、病院、JA等が密集していることは、生活するものにとって、かなりの利便性を有している。この地域に、更に女性をターゲットとした店舗を展開し、オシャレな付加価値をプラスすることで、町内外の消費者流入を図り、滞留させる。</p> <p>地方公共団体名②及び役割</p> <p>大分県中津市:本町までは駅一つ、橋を渡れば着く徒歩圏内の距離であり、互いの中心部が一体をなしている。からあげのまち中津と町内同業者のコラボ、本町交流マルシェへの中津市の参画等、様々な連携の形を検討する。</p> <p>地方公共団体名③及び役割</p> <p>上毛町:東九州自動車道における本町最寄のスマートICであり、上毛町が加速化交付金充当事業として取り組む「上毛スマートインターと一体化した地域に拠点づくり」の実施により、両町への来訪者を互いに増大させる。広報周知について協力体制を確立する。</p> <p>地方公共団体名④及び役割</p> <p>豊前市:加速化交付金でけいこDMO推進事業を実施するため、広域的な観光エリアとして本町のJR吉富駅周辺地域も含めた事業の実施を検討する。</p>
<p>(4) 政策間連携(連携政策の効果とワンストップ化の内容を記載)</p> <p>〔先導性のポイント〕 単一の政策目的を持つ単純な事業ではなく、複数の政策を相互に関連づけて、全体として、地方創生に対して効果を発揮する事業であること。また、利用者から見て意味あるワンストップ型の窓口等を整備して行う事業であること。</p>	<p>政策間連携のポイント</p> <p>大きなテーマ(コンパクトな「女子集客のまちづくり」)の下、各事業において町が抱える問題(空家、人口減、少子高齢化)にアプローチしながら、コンパクトシティの実現に向けた取組を実践できる仕組みとなっている。</p> <p>連携政策①</p> <p>既存の空家をリノベーションし店舗として活用することで、町中心部が抱える空家問題の解消に繋げる。また、平成28年度に立ち上げる空家・空地バンクと活用促進のための補助金交付事業(町単独)と連動させ、空家・空地への定住を促進する。</p> <p>連携政策②</p> <p>商業機能の強化により「楽しいまち」「オシャレなまち」という印象を与え、集客及び移住・定住を促進する。また、女性や子育てで世帯を対象とした講座やワークショップを駅前マルシェであわせて実施するなど、各事業を定住者の獲得、少子化対策のPR・発信の場とする。</p> <p>連携政策③</p> <p>店舗等の集積による新たなしごとの創出、まちづくり会社設立に伴う雇用の拡大、それに伴う税収アップが期待でき、町の経済的発展に寄与する。また、創業支援助成事業(町単独)により、本事業の空家リノベーションによらない店舗等の集積も併せて促進する。</p> <p>ワンストップ化の内容</p> <p>本事業のテーマである「女子集客のまち」をつくる過程において、空家問題解消、定住者獲得、しごと創出、税収アップ、ブランドイメージの構築等への取組を一連の流れの中で行える。 また、チャレンジショップや空家店舗の利用者は、創業支援スクールを入口に、マルシェでの実践経験を通じたワンストップかつスムーズな出店が可能となっている。</p>
<p>(5) 事業推進主体の形成</p>	<p>事業推進主体の名称 : まちづくり会社 設立時期 : 2020年3月</p>
<p>〔先導性のポイント〕 事業を実効的・継続的に推進する主体が形成されること。特に、様々な利害関係者が含まれつつ、リーダーシップを発揮できる強力な人材を確保するとともに、必要な能力、知識を有した人材を適切な手段で確保することが望ましい。</p>	<p>構成メンバー : まちづくり会社の代表者となる人物(マーケティングプロデューサー)</p> <p>事業推進主体の事業遂行能力</p> <p>マーケティングプロデューサーは意欲・経歴等を考慮して、民間(銀行、商工会等)とともに確実に経営を担える人材を、本事業を通じて経営センスやイベント実施のノウハウを蓄積する。また、会社立ち上げや事業遂行に関しては、外部の民間組織(銀行、商工会等)が支援、融資を行い、町も出資する等のサポート体制を整える。</p> <p>経営責任の明確化</p> <p>上記設立時期までは町が主体となって各種事業を実施するが、それ以降はまちづくり会社に全業務を移譲し、町は実施主体でなく業務委託の形で関わることとする。事業終了年の末には、まちづくり会社は完全に自立した形となり自走する。</p>
<p>(6) 地方創生人材の確保・育成</p> <p>〔先導性のポイント〕 事業を推進していく過程において、地方創生に役立つ人材の確保や育成に資するものであること。</p>	<p>地域独自の人材ニーズ</p> <p>出店者としては経営能力、当事業のコンセプトに合うセンスを備えた人材が必要。 運営主体としては、まちづくりの計画立案とブランド管理、ある程度の規模で経営を行える手腕と指南力を持つ人材が必要。</p> <p>人材の確保・育成方法</p> <p>まちづくり会社の経営を担える人材を広く公募・選考し、事業の計画立案・ブランド管理・経営等のノウハウについて、本事業に積極的に携わりながら修得させる。 福岡銀行からは人材に関する情報提供について協力が得られることとなっている。 また、地域おこし協力隊を活用した人材(まちづくり会社スタッフ・出店者)の確保についても検討する。</p>
<p>(7) 国の総合戦略における政策5原則等</p> <p>〔先導性のポイント〕 国の総合戦略における政策5原則(将来性、地域性又は直接性)の観点や新規性など、他の地方公共団体において参考となる先駆的の事業であること。</p>	<p>狙う市場や実現したい将来像(将来性)</p> <p>女性の集まるオシャレなまちとして定着するため、主に女性の消費意欲に訴える事業展開とする。それによる商業の発展は勿論だが、町内にこれまでになかったような、美しく回遊する人々の流れや交流の機会を作り、町に新しい価値が与えられることで、町内事業者や住民が刺激を受け、自分たちの町を今よりも好きになれるのではないかと考える。これからのより良いまちづくりへ、それらが自発的に参画したくなる町を目指す。</p> <p>地域の強み/地域特性(地域性)</p> <p>九州一小さな町である本町の中心部は、公共機関やJR、商業施設等が集中し高利便であるため、住みやすさは保証されている。あとは商業活性化を遂げることであれば、コンパクトシティが実現されるものとする。事業面では、町中心部が集積地であることから、女性や子育てを軸とする大分県中津市の中心部と接しており、町自身がコンパクトなJR吉富駅もあるため、アクセスは容易である。この好スポットに、近隣にこれまでになかった魅力的なコンテンツを集中・点住させることにより回遊性を高めることで、効果的に内外の消費を取り込むことが期待できる。</p> <p>直接性</p> <p>加速化交付金充当事業で行う予定の空家マーケティング講座の集客に基づき、確実に人の流れを生み出すことで、町の商業の活性化と経済的発展を可能にする。(ハード事業:空家の再稼働開始のためのリノベーション)と、ソフト事業(空家の再稼働)を両立することで、ソフトやハードは必ずしも資金が必要ない事業者が創出できよう。後押しする狙いである。それらの店舗は、本町が消費の取込みを促し大分県中津市や中心部と接する地域かつアクセス性の高いJR吉富駅周辺で展開するため、直接的な高い増加効果を得られるものと考えられる。</p> <p>新規性</p> <p>稀有な地理的条件(本町が九州一小さい町であり、観光に強い地帯と本町の中心部同士が接していること)を武器に、商業地化と交流人口増大を図り、コンパクトシティを実現する。また、集客のターゲットを「女性」と明確にして事業を推進するとともに、町中心部に増加する空家(既存ストック)を活用し、町の新陳代謝を促す新しい取組みである。</p>

明確な役割分担の下、連携する他省庁の補助金等の名	: 該当なし	省庁名
予算額		事業実施年度
連携のポイント		