

## 地方創生推進交付金（平成29年度分）事業検証

- ・事業期間 H29. 4月 ～ H30. 3月（5年目の終期 H32. 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：平成30年3月

- ・当初交付決定 平成29年4月1日 当初交付決定額 16,750千円 / 変更交付決定 平成29年5月31日 変更交付決定額 16,600千円
- ・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、口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。	・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。	チャレンジショップの集客数 ・H30.3月 20,000人/年 ・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運営(委託) 2,754,000円 月1回の定例経営指導、事業PRに資するフリーペーパーの制作及び配布(福岡市)、コンテナ店舗装飾プロデュースとして滞在用ベンチ12脚及びウッドデッキ塗装を実施。		チャレンジショップ出店者3店舗の集客数20,000人/年 +空家活用型店舗5,800人(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で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。	・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)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 ・H30.3月 200人/回 ・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) 7,668,000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。通常規模(5,7,9,11,12月計5回)及び大規模(10,3月計2回)にて総計7回実施。 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		交流マルシェ出店者・集客人数 通常規模時平均出店者12.6店 来場者280人 大規模時平均出店者25.5店 来場者1,350人		継続 地方創生推進交付金事業として継続する。定期開催を継続し、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		・創業支援スクール企画運営業務(委託) 2,000,000円 創業支援セミナーを2コースに分けて実施 ステップアップコース7名、ひよこコース8名の方が受講。うち1名は自宅で開業		コース分けを行い、受講生の習熟度に応じてきめ細かい内容にて実施することができた。また、受講生同士のネットワーク構築も図れた。実際の起業にもつながっている。		継続 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	「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。	・「女子集客のまち」づくり運営組織づくり支援業務(委託) 12,500千円 構想に基づき、ビジネスモデル、組織体制の検討を進めるとともに設立までのスケジューリングなどを行う。マーケティングプロデューサーの育成を行う。プロモーションサイトの構築を図る。		・「女子集客のまち」づくり運営組織づくり支援業務(委託) 11,500,000円 まちづくり会社の経営計画の策定(事業計画書・経営計画書・ビジネスモデル立案など)、マーケティングプロデューサーの育成、プロモーションサイトの構築運営を実施		会社設立のための事業計画・経営計画を策定した。また、広報誌のアウトソーシング、カフェの運営など会社の収入となりうる事業の検討を行った。マーケティングプロデューサーについてはマルシェ運営などを通じて経験・人脈を培った。プロモーションサイトについては、「よしとみイコト通信」という名称にて構築し、タイムリーな更新を行っている。		継続 まちづくり会社の早期設立に向けて迅速に動くとともに、いち早く自走するために、稼げるビジネスモデルを実現させる。マーケティングプロデューサーの更なる能力開発に努める。プロモーションサイトの継続的な充実化を図る。	
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。	・「女子集客のまち」づくり空家店舗出店支援業務(委託) 5,000千円 平成30年度の開店を目指し、空家地用店舗の出店者(第1期)を公募・選考する。並行して更なる候補物件の発掘を行う。	町中心部の空家率 H29.3月13% H33.3月10%	・「女子集客のまち」づくり空家店舗出店支援業務(委託) 5,000,000円 空家所有者のとりまとめ、空家物件モデル店舗案作成、空家出店者募集選考、空家入居者開業フォロー		空家候補5件を選定し、うち2件について所有者の同意を得て募集を行った。結果、1名の方が優先交渉者として決定したが、空家所有者の方の都合により急遽家族にて使用することとなり、一旦協議が中断している。		町中心部の空家率 H30.1現在11.9%	継続 更なる空家活用店舗の候補物件の開拓を行うとともに、決定した優先交渉者のフォロー、入居者の選定などを行う。