

佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略
令和3年度（令和2年度実績）
地方創生推進交付金事業 効果検証シート

2021（令和3）年 効果検証

地方創生推進交付金事業 効果検証シート

事業名	「クリケットタウン佐野」創造プロジェクト（市事業名：「クリケットタウン佐野」創造プロジェクト）							
担当課	スポーツ立市推進課	事業実施年度	平成 28 年度～ 令和 2 年度	佐野市まち・ひと・しごと 創生総合戦略基本目標の該当	安定したしごとをつくる 新しい人の流れをつくる	実施方法	担当課	
事業の概要	日本ではマイナーだが、世界ではサッカーに次ぐ世界第2位の競技人口を誇るグローバルスポーツ「クリケット」をまちづくりの核として活用し、さまざまな取り組みを行う。そして、整備した国際クリケット場へ多くの誘客を図り、ここを拠点とした人の交流を生み、ここから新たな仕事づくりへとつなげていく。					予算 状況	総事業費（千円）	113,472
							交付金額（千円）	56,736
							一般財源（千円）	56,736
重要業績評価指標 (KPI)	指標名称		令和2年度 目標値	令和2年度 実績値	達成状況の説明			
	KPI①	クリケットタウンを通じた地域内での創業件数	15 件	4 件	コロナ禍により国際大会も開催されず、入国者も減少したため実績が上がらなかった。 地元の事業者と連携したクリケット場利用者向けの飲食物の販売や、有料イベントの参加料等があった。 参加者 7,289 人 475 泊（JCA 調べ）の消費想定額に、プロジェクトによる売り上げと市内事業者あて発注額を加算。			
	KPI②	外国人宿泊数	2,241 人	354 人				
	KPI③	クリケット場入場料	18,000 千円	1,076 千円				
	KPI④	クリケット関連産業を通じた域内消費増額	33,200 千円	-2,218 千円				
活動状況	①国際クリケット場の利活用 販売ブース運営、アクティビティイベントの販売、市民活用イベント ②まちなか交流拠点の運営 クリケットカフェ&佐野セレクトショップ ③起業・ビジネス開発支援 ドローン体験事業、スリランカ風から揚げ開発、大豆ミートから揚げ開発、オリジナルドレッシング開発 ④プロモーション 商業施設でPRコーナー実施、PR動画の制作・配信等 ⑤訪日オンラインムスリムツアーを実施、インドネシアの旅行会社向けにPR			主な効果	<ul style="list-style-type: none"> ・クリケット場の販売ブースではさのまるテイクアウトとも連携し、市内の多くの飲食店の売上に貢献した。 ・グラウンドの利用について、グラウンドゴルフやキッズサッカー、幼稚園運動会などに活用された ・佐野駅前のカフェ&ショップは事業のPRと地元高校生の巻き込みが図れた。 ・新規の起業にはなかったが、新たな商品開発等がなされた。 ・大型商業施設でのPRや、多くの市民が参加した「佐野クリケットダンス」の動画配信で、プロジェクトの認知度が上がった。 ・地域おこし協力隊員と交流を通じて、本市のPRを行えた。 ・本事業を通じ、10世帯13人(累計)の移住者を受け入れた。 (懇談会指摘により追記) 			
取組の検証	改善余地の検証	・令和元年度までのマネージャーによる推進体制から転換し、市が直接実施主体となり、民間事業者の知見と組織力を活かした業務委託により本事業のKPI 向上につながる事業を展開したが、新型コロナウイルスの影響もあり、目標値を達成できなかった。						
	今後の方針について	・補助事業としての建付けも令和2年度で終了したため、これまでの事業の実績と効果を検証し、有効と評価できる事業を絞り込んで実施する。						

事業名①	「クリケットタウン佐野」創造プロジェクト		
懇談会 委員評価	□ 地方創生に非常に効果的であった	例：全てのKPIが目標値を達成するなど、大いに成果が得られたとみなせる場合	
	□ 地方創生に相当程度効果があった	例：一部のKPIが目標値に達しなかったものの、概ね成果が得られたとみなせる場合	4人
	□ 地方創生に効果があった	例：KPI達成状況は芳しくなかったものの、事業開始前よりも取組が前進・改善したとみなせる場合	10人
	□ 地方創生に対して効果がなかった	例：KPIの実績値が開始前よりも悪化した、もしくは取組としても前進・改善したとは言い難いような場合	1人
主な 委員意見	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナの影響は大きいですが、特徴のある事業あり、成功に向けて進めて欲しい。 / ・ コロナ禍の中では最も影響を受けたプロジェクトと思われる。 ・クリケットで移住した方が10件あると聞いており、市に対しての効果大きいと思う。 ・コロナ禍で大会も開催がなかったこともあり評価が難しい。佐野市民がクリケットに興味を持つようなプロモーションが必要ではないか。もう少し入場料等の収入がないと。 ・コロナ禍の中で現時点では難しいが、将来3階建ての校舎をなくして、郷土博物館を移転するか分室となる施設を建築し、佐野市のインフォメーションセンターを立ち上げれば、クリケットのまちと相互効果が図れると思う。 ・KPIの達成は芳しくはないが、まちづくりに多方面で刺激を与え、クリケットを通じた市内企業創業、クリケットスポーツの普及などに一定の成果を生んでいる。 ・こうしたプロジェクトは長期的な視点で目標を設定する必要がある。今後も内容を絞り込み取組を考えてほしい。学校もできることがあれば、協力は惜しまない。 ・コロナの影響が大きかったものの着実に認知度は上がってきていると思います。若い世代にどうやって浸透を図っていくかが、今後のカギだと思いますので、今回の評価・検証を基に実効性のある施策の実施をお願いします。 ・マネージャーの退任とその後の対応について、発信されているのか等、運営方針が市民に伝わっていない感がある。 ・コロナがなくともKPIの達成が厳しかったのではないかと思います。加えて、佐野がクリケットの街という点も浸透度は高くない。 ・効果のあった施策を中心として、佐野にクリケットが根付くように取り組んでもらいたい。 ・市民への認知がまだまだ課題があると感じます。学校、さまざまな団体と協力して推進していくべきである。 ・残念ながら駅前カフェやクリケットダンスは効果があったとは思えません。 ・このプロジェクトは今後も市や市議会、協会、サポーターズクラブなどが一体となり進めるべきで、市には調整役として期待する。 ・先の長い取り組みになりますが、我慢して継続してください。 ・市民が置き去りの感じが続き、この事業にこのような予算をかけ続けていいのだろうかと思う。 ・クリケットという素材は未知数で、今後期待したい。 		

地方創生推進交付金事業 効果検証シート②

事業名	「地方で輝く」を見つける”しごと”の移住プロモーション事業 ～佐野らーめん予備校プロジェクト～（市事業名：移住・定住関連情報PR事業）												
担当課	総合戦略推進室	事業実施年度	令和元年度～ 令和3年度	佐野市まち・ひと・しごと 創生総合戦略基本目標の該当	安定したしごとをつくる 新しい人の流れをつくる	実施方法	直営						
事業の概要	<p>移住に必要な「仕事」として佐野らーめん店の創業に向けた移住・修行・開業までを多角的に支援する「佐野らーめん予備校」を組織し、確実に移住者を獲得する。また、佐野らーめん業界が現在抱える店主の高齢化による後継者不足の問題に対し、創業を目指す移住者とのマッチングを図り、佐野らーめん業界の衰退を抑制する。</p> <p>さらには、市民や関係団体で組織する佐野らーめん予備校が、将来自走化できる体制づくりを支援する。</p>					予算状況	<table border="1"> <tr> <td>総事業費（千円）</td> <td>30,000</td> </tr> <tr> <td>交付金額（千円）</td> <td>15,000</td> </tr> <tr> <td>一般財源（千円）</td> <td>15,000</td> </tr> </table>	総事業費（千円）	30,000	交付金額（千円）	15,000	一般財源（千円）	15,000
総事業費（千円）	30,000												
交付金額（千円）	15,000												
一般財源（千円）	15,000												
重要業績評価指標 (KPI)	指標名称		令和2年度 目標値	令和2年度 実績値	達成状況の説明								
	KPI①	本事業を活用して本市に転入した移住世帯数	30世帯	7世帯	新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、飲食業にとって逆風となる中、佐野らーめん店の創業を目指した世帯が移住した。								
	KPI②	本事業に参画する企業・団体数(団体)	50団体	50団体	本事業について、市内の企業や団体に賛同と相互協力を提案することで参画する企業・団体数が増加した。								
	KPI③	本市への移住相談件数	200件	294件	他の移住・定住促進事業と併せ、周知を効果的に行うことで相談件数が増加した。								
	KPI④	本市への転入者数	3,000人	3,343人									
活動状況	<p>4～8月：前年度に設立した移住とラーメン店創業を支援する組織を本格的に稼働し、佐野らーめん予備校として体制と施設の整備を行った。</p> <p>8～10月：第1期生を募集し、書類・面談により選考し、受講生を決定した。プログラムは基礎研修と本格修行で構成した。</p> <p>11～12月：基礎研修を実施し、調理法、資金計画、許認可、マーケティング論など、経営に関する基礎知識を習得させた。</p> <p>1月～3月：2期生の募集をいったん開始したが、栃木県の緊急事態宣言の発出により、延期した。</p>			主な効果	<p>第1期の受講生として11名の応募があり、最終的に3名が基礎研修を終え、2名が佐野市に移住した。この2名は新規開業等に向け、市内既存店で修業を行った。</p> <p>開校にあたり在京メディアなどの取材を受け、佐野らーめんの大きな露出につながった。</p> <p>予備校開校に携わった方が、市内に移住し、2021年4月に佐野らーめん店を開業した。</p>								
取組の検証	改善余地の検証	初年度は事業の本格始動に向けた準備を行い、令和2年度は本格稼働により各KPI等を改善することを目指したが、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、第1期生の募集及び研修開始の延期や第2期生募集の中断などにより計画どおりの実施がかなわなかったことにより、KPI①の本事業を活用して本市に転入した移住世帯数が伸び悩んだ。											
	今後の方針について	3年目となる令和3年度は、受講生募集と研修の実施回数を増やし、移住者の増加によるKPI①の目標値達成を目指す。											

事業名②	「地方で輝く」を見つける”しごと”の移住プロモーション事業 ～佐野らーめん予備校プロジェクト～		
懇談会 委員評価	<input type="checkbox"/> 地方創生に非常に効果的であった	例：全てのKPIが目標値を達成するなど、大いに成果が得られたとみなせる場合	3人
	<input type="checkbox"/> 地方創生に相当程度効果があった	例：一部のKPIが目標値に達しなかったものの、概ね成果が得られたとみなせる場合	12人
	<input type="checkbox"/> 地方創生に効果があった	例：KPI達成状況は芳しくなかったものの、事業開始前よりも取組が前進・改善したとみなせる場合	
	<input type="checkbox"/> 地方創生に対して効果がなかった	例：KPIの実績値が開始前よりも悪化した、もしくは取組としても前進・改善したとは言い難いような場合	
主な 委員意見	<ul style="list-style-type: none"> ・佐野市と言えばらーめんと代名詞のように言われるわけで、今後も進めていってほしい。 ・佐野らーめんをM&Aと仕事として教えて開店・移住ということで、すべての面でよいことであると思います。3方すべてよし、素晴らしい企画だと思う。 ・安定的に移住促進を図るならば、世帯数の増加を目指すべき。それを考えるとコロナ禍での飲食業は少し大変と感じる。 ・今後も予備校を続けて移住定住につながれば良いと思う。 ・佐野らーめんのブランド発信に効果的な事業であり、後継店や後継候補者も生んでいて今後に期待できる。 ・非常に優れたアイデアにもとづくもので、地方創生にも大きな効果があると考えられる。 ・さのラーメンの人气が改めて確認できた実績だったと思います。今後の更なる進展に期待するとともに、できる限りのお手伝いをさせていただきたいと思う。 ・成果にもつながってきていますので、本プロジェクトをさらに進めていってください。” ・佐野にマッチした事業であり、メディアの露出も多く、効果的だったと思う。 ・移住や創業の増加だけでなく、佐野のPRにも貢献している。 ・佐野を代表する資源であるので継続して取り組むべき事業である。 ・マスコミの取り上げ方、移住世帯数だけでも相当程度効果があったといえる。 ・予備校生の開業が相次げば、さらに話題になると思います。 ・この取り組みは楽しみです、期待しております。 ・コロナにより食の分野は難しい中、貢献している。 ・繁盛店を目指す店が増えていくことを望む。 ・実際に店を出し、営業しているだけで一応の成功と思う。第2弾、第3弾と続けてほしい。 		

地方創生推進交付金事業 効果検証シート③

事業名	「佐藤さんゆかりの地」聖地化による関係人口増加プロジェクト（市事業名：「佐藤さんゆかりの地」聖地化プロジェクト事業）						
担当課	総合戦略推進室	事業実施年度	令和元年度～ 令和5年度	佐野市まち・ひと・しごと 創生総合戦略基本目標の該当	安定したしごとをつくる 新しい人の流れをつくる	実施方法	直営
事業の概要	<p>全国に200万人いるとされる「佐藤さん」を対象に、佐野市にそのルーツがあるとして「関係人口」を募る仕組みを設け、地域と継続的なつながりを持つ機会を提供する。</p> <p>「唐沢山城跡」を佐藤姓の聖地と位置付けるとともに、伝統工芸「天明鋳物」を佐藤姓と同じ由緒をもつものとして、様々な事業を展開していくことで、「佐藤さんのふるさと」として関係人口を獲得するとともに、「ふるさと納税」や「企業版ふるさと納税」による財源を確保し、「佐藤さん組織」の自立的運営により唐沢山城跡と天明鋳物の再興も推進する。さらには、本市を訪れる佐藤の会会員を市内の事業者や団体がもてなす組織「佐藤さんおもてなし隊」を設立し、各隊員による様々なサービスを提供する。また、本市の魅力の発信と併せて、市民との交流を促し、将来の移住・定住の促進につなげる。</p>					予算状況	総事業費（千円） 19,798 交付金額（千円） 9,898 一般財源（千円） 9,900 (寄附 9,899)
重要業績評価指標 (KPI)	指標名称		令和2年度 目標値	令和2年度 実績値	達成状況の説明		
	KPI①	佐藤さん組織の会員数	3,000人	2,605人	SNSでのPRやオンラインイベントの開催により会員を募ったが、新型コロナウイルスの影響もあり、対面イベントを開催できず目標値を下回った。		
	KPI②	観光入込客数	8,950,000人	6,474,000人	新型コロナウイルス感染症拡大により、目標値を大幅に下回った。		
	KPI③	本事業に賛同する方の寄付金、賛助金等の額	2,000,000円	9,899,000円	信金中央金庫の70周年記念事業地域創生推進スキーム「SCBふるさと応援団」に採択され、9,899千円の寄附を受けた。		
	KPI④	本事業に賛同し、企業版ふるさと納税を行う意思を表明した企業・団体数（3年目以降）	1団体	1団体	同上		
活動状況	○3月10日に発足した佐藤の会の会員を募るため、佐藤の会 PRキャラバンの第一弾として東北地方にキャラバンを実施した。 ○令和3年の3月20日にYouTubeを活用した「佐藤の会オンラインサミット2021」を開催した。 ○令和2年7月に本市を訪れる佐藤さんをもてなす組織「佐藤さんおもてなし隊」を設立。市内事業者や団体等により、全国の佐藤さんのおもてなし体制ができた。また、佐藤さんおもてなし隊のサービスを紹介する動画を作成しSNSで公開すると共に各事業者等のサービスを公式HPやおもてなしマップによりPRした。			主な効果	○東北地方の新聞社や放送局を訪れるキャラバンやオンラインサミットの実施により、会員数やSNS等のフォロワーを獲得した。 ○おもてなし隊の発足により、市民主導による全国の佐藤さんへのおもてなしの機運が高まり、本事業の運営に対し賛同を得ることができた。 ○テレビ、新聞、雑誌、ネット媒体など様々なメディアに取り上げていただくことにより、令和2年度は約3億円のパブリシティ効果を上げることができた。 ○企業版ふるさと納税を獲得することができた。		
取組の検証	改善余地の検証	新型コロナウイルス感染症の収束が見えない中で、人を直接集めるイベントが行えず難しい状況ではあるが、佐藤の会としての磨き上げと、おもてなし隊のさらなる充実を目指し、今後の会員数獲得につなげていく。					
	今後の方針について	さらなる会員獲得と地域交流を深化させるための方策として、スタンプラリーやツアーなどの実施を検討する。また、おもてなし隊の活性化と拡充を目指し、おもてなし隊に対する支援を充実させる。					

事業名③ 「佐藤さんゆかりの地」聖地化による関係人口増加プロジェクト			
懇談会 委員評価	<input type="checkbox"/> 地方創生に非常に効果的であった	例：全てのKPIが目標値を達成するなど、大いに成果が得られたとみなせる場合	3人
	<input type="checkbox"/> 地方創生に相当程度効果があった	例：一部のKPIが目標値に達しなかったものの、概ね成果が得られたとみなせる場合	7人
	<input type="checkbox"/> 地方創生に効果があった	例：KPI達成状況は芳しくなかったものの、事業開始前よりも取組が前進・改善したとみなせる場合	5人
	<input type="checkbox"/> 地方創生に対して効果がなかった	例：KPIの実績値が開始前よりも悪化した、もしくは取組としても前進・改善したとは言えないような場合	
主な 委員意見	<ul style="list-style-type: none"> ・全国一多い名字であり、全国的に有名な事業として成功させたい。 ・「佐藤さんおもてなし隊」ひ非常にユニークで面白い。あそ商工会議所としてもどのように参加協力すべきか皆で考えたい。 ・関係人口に当てはまる人口と市民の交流をどのように図っていくか、ということも考えていくことが大切ではないかと思えます。 ・過日のおもてなし隊の総会も参考にさせていきたいと思えます。 ・佐野市のメディア露出、話題提供機会を増やして関係人口の増加に寄与している。 ・さまざまな事業展開をしており、大きな効果があったと考えられる。GOODJOB! ・特定の姓の方に向けたプロジェクトではありますが、佐野市のPR効果は十分に期待できると思えます。 ・成果にもつながってきていますので、本プロジェクトをさらに進めていってください。” ・コロナの影響を受けている。アフターコロナ時の進展に期待したい。そのための対応をしっかり進めるべきである。 ・会員数を増やすためにも佐野が発祥の地であるというPRに一層注力する必要がある。会員数の増加が、このプロジェクトの成功のカギだと思う。 ・効果はあると判断するが、佐藤さんとそれに関係する方への限定的な取組となっている。いかにほかの方へ広げていくのか課題があると思うので、他の方が参加できるような活動もお願いしたい。 ・切り口が面白いプロジェクト。アフターコロナに向けた次の一手に期待します。楽しみです、大いに期待したいと思えます。 ・「佐藤」ラベルの日本酒も好調と聞く。こうした市内の多くの事業者や店が協力していただけるようになり、佐野の名前を盛り上げてほしい。 ・佐藤さんと天明鋳物を直接つなげるのは少々無理があると思うが、佐野の誇れるものの一つとして、唐沢山城・鋳物は間違いのないものと考えてるので、すべて含めて盛り上げてほしい。 ・佐藤さんが招待でなく自主的に多数転入、観光してきたならプロジェクトとして大成功だと思います。 		