

**次期佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略
具体的事業提案に関する報告書**

令和元年 8 月

R 5 0 沿線開発構想具現化プロジェクトチーム

目 次

1. 報告書作成の目的	1
2. 報告書の位置づけ	1
3. プロジェクトチームの開催経緯と検討の流れ	2
4. 本市の人口動向	3
5. 人口減少問題の課題の抽出	10
6. 課題解決に向けた提案事業	14
7. おわりに	42

<参考資料>

佐野市R50沿線開発構想具現化プロジェクトチーム設置要領	43
佐野市R50沿線開発構想具現化プロジェクトチームメンバー	45

1. 報告書作成の目的

平成 31 年 3 月に策定された「国道 50 号沿線開発構想」については、令和 2 年度からスタートする次期「佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定するうえで、重要な位置付けになると考えられます。

そこで、「国道 50 号沿線開発構想」を具現化することによって、次期総合戦略の柱とするべく、若手職員を対象として、既成概念に囚われない斬新かつ柔軟な発想により、成果を重視した研究や実践活動を行い、国道 50 号沿線開発基本計画の策定を目指すとともに、個々の政策形成能力を向上させ、組織の活性化を促進させることを目的としたプロジェクトチームが設置されました。

このプロジェクトチームでは、人口減少の要因分析や課題の抽出、他自治体の事例研究などを通じて、人口減少対策に効果のある国道 50 号沿線開発基本計画策定に資する事業提案や、開発想定エリアにおけるゾーニング案を提案することを目的とし活動を行っています。その活動を通じて、国道 50 号沿線で事業展開を行うよりも、移住・定住の促進や少子化対策といった本市の人口減少対策として効果が見込める事業も提案されました。そのため、次期「佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略」に具体的施策として盛り込むことを検討されたく、本報告書により事業提案をするものです。

2. 報告書の位置づけ

この報告書は、プロジェクトチームの自由な発想を活かした調査研究活動の結果として、今後の人口減少社会に柔軟に対応するための要因分析、課題の抽出、対応策となる事業提案をとりまとめたものです。そのため、次期「佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略」の策定を進めていくための参考資料として位置づけしていただきたいと思いますと考えております。

この報告書に示された取組や事業について、総合計画等との整合性・妥当性・有効性・効率性・緊急性・公平性・実現可能性等を総合的に勘案しながら、事業の採択に向けてご検討いただければ幸いです。

3. プロジェクトチームの開催経緯と検討の流れ

	開催日時	内容
第1回	令和元年5月10日	人口減少等の佐野市を取り巻く現状の把握。 佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略の4つの基本目標をもとに、4グループを編成。
第2回	令和元年5月16日	人口減少の現状や要因、佐野市の優位性について意見抽出及び討論。
第3回	令和元年5月30日	第2回会議で集約された意見をグルーピング 佐野市が抱える課題や取り組むべき事項について意見抽出及び討論。
第4回	令和元年6月7日	第3回会議で抽出した課題の解決に向け、政策アイデアの抽出及び討論。
第5回	令和元年6月13日	第4回に引き続き、政策アイデアの抽出及び討論。
第6回	令和元年6月27日	政策アイデアを「50号沿線開発事業」と「総合戦略事業」に整理及び優先度の検討。
第7回	令和元年7月10日	第6回会議で選定した上位5事業について「提案事業概要書」を作成。実現に向けた障壁の洗い出し及び解決策について意見を抽出。
第8回	令和元年8月8日	「総合戦略事業」について、グループごとに事業発表・討論。事業内容のブラッシュアップを実施。
第9回	令和元年8月20日	「総合戦略事業報告書」の作成。

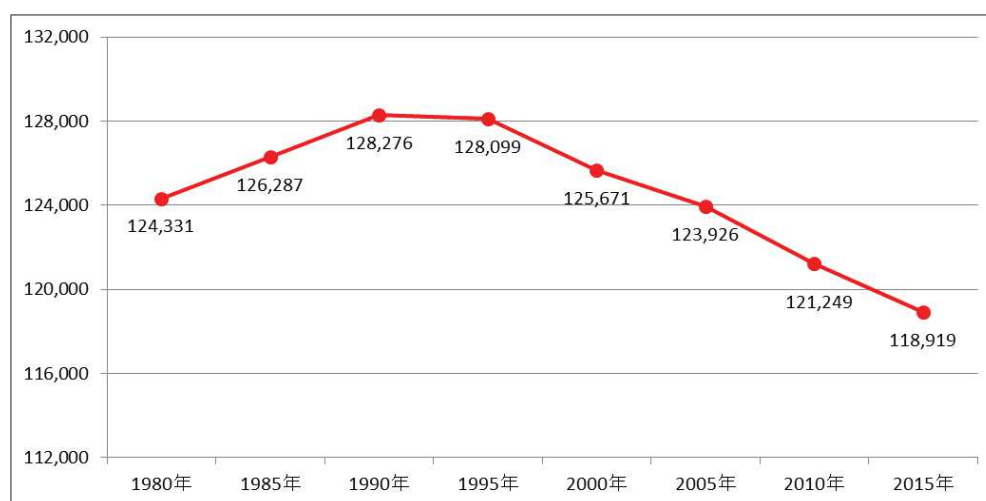
4. 本市の人口動向

(1) 人口の推移

① 総人口の推移

人口の推移を見ると平成2（1990）年までは微増の傾向を示していましたが、1995年以降はすべての調査時点で前回比2,000人前後の減少がみられます。

平成27（2015）年10月に行われた国勢調査によると、本市の人口は118,919人で、これは人口がピークに達した平成2（1990）年と比べて7%以上の減少となっています。



資料：国勢調査（合併前の3市町合計及び合併後の佐野市の人口推移を示したもの）

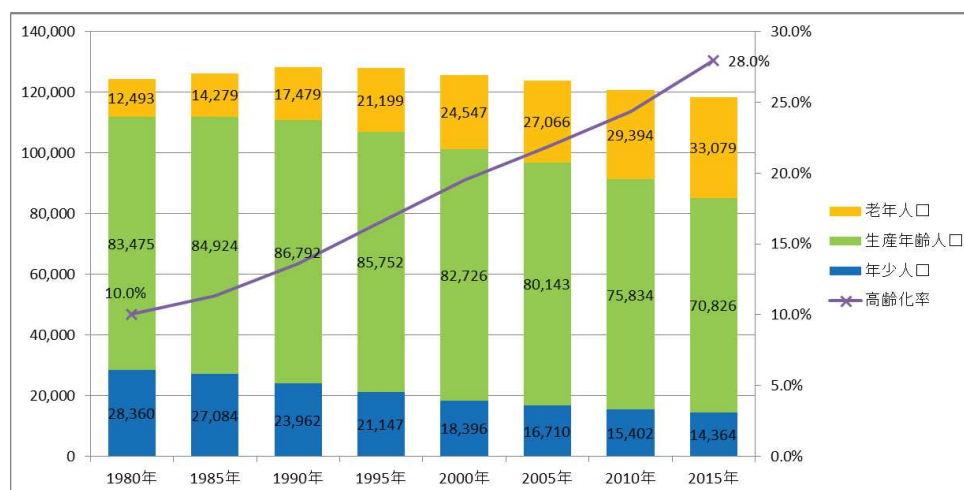
② 年齢3区分別人口と高齢化率の推移

本市の年齢3区分別人口を見ると、生産年齢人口（15～64歳）は平成2（1990）年までは増加傾向でしたが、以降は一貫して減少傾向にあります。

年少人口（0～14歳）についてはさらに大幅な減少傾向が続いており、平成27（2015）年は昭和55（1980）年と比べてほぼ半減となっています。

年少人口と生産年齢人口が年々減少する一方で、老年人口（65歳以上）は増加し続けており、平成7（1995）年には老年人口が年少人口を上回り、平成27（2015）年には、老年人口が年少人口の約2.3倍となっています。

高齢化率も年々上昇し、平成27（2015）年には28.0%となっています。



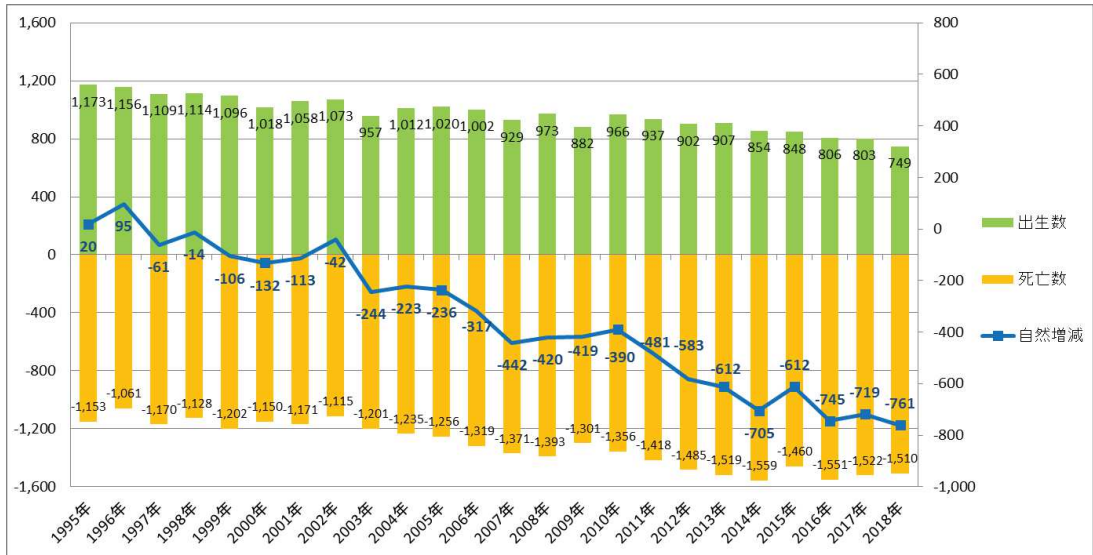
資料：国勢調査（合併前の3市町合計及び合併後の佐野市の人口推移を示したもの）

(2) 人口の自然増減（出生・死亡）の推移

本市の出生数の推移を見ると、平成7（1995）年以降緩やかな減少傾向が続いており、平成30（2018）年には749人となっています。

死亡数は平成7（1995）年から緩やかな増加傾向を示しています。これは年齢階層のうち、高齢者の占める割合が増加したためと考えられます。

自然増減の推移を見ると、平成9（1997）年以降すべて自然減となっています。特に平成15（2003）年以降、急激な自然減の進行が見られますが、これは死亡数の増加と出生数の減少によるものと考えられます。



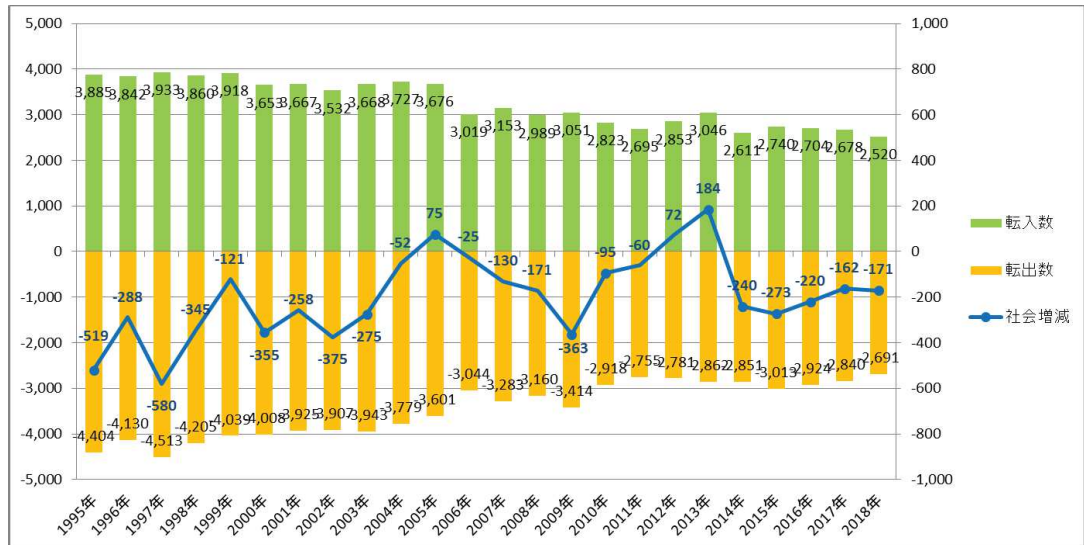
資料：住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査

(3) 人口の社会増減（転入・転出）の推移

本市の転入数は平成17（2005）年に現在の佐野市が誕生して以降、増減を繰り返しながら緩やかに減少しています。

転出数についても同様の傾向が見られますが、この主たる要因は進学、就職にあたる世代（年少人口）が減少しているためと考えられます。

社会増減は平成24（2012）年、平成25（2013）年を除き、ほぼすべての調査年で社会減となっています。



資料：住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数調査

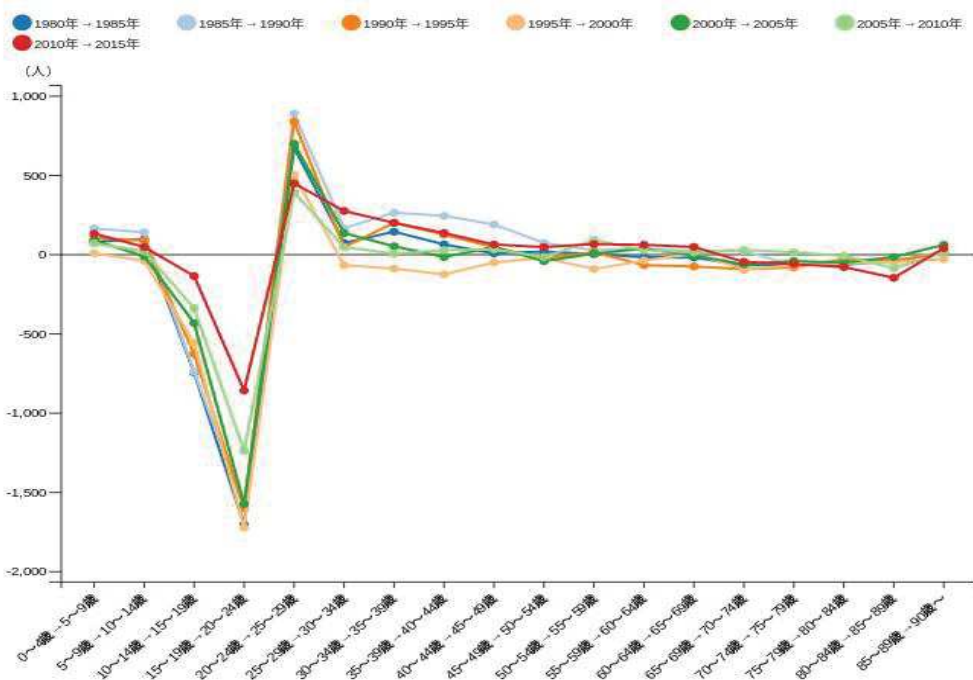
(4) 年齢階級別の人口移動

本市における純移動数を見ると、平成 26 (2014) 年を境に減少傾向にあります。特に 15 歳から 64 歳の生産年齢人口は、2010 年以降年々減少し、平成 27 年 (2015) 年に最も減少しています。

また年齢階層別に見ると、0 歳から 14 歳までは横ばいで推移していますが、15 歳から 24 歳では 1,000 人以上減少しています。これは大学等の就学を機会に、市外へ転出することが多いことが推測されます。

その一方で 20 歳から 29 歳までの転入は増加傾向にあります。これは就労等により市内へ移住する方が多いことが推測されます。

栃木県佐野市 年齢階級別純移動数



(5) 佐野市の転入元及び転出先の詳細

平成 29 (2017) 年の人口移動に関する転入元及び転出先の詳細は、以下の図表のとおりとなっています。

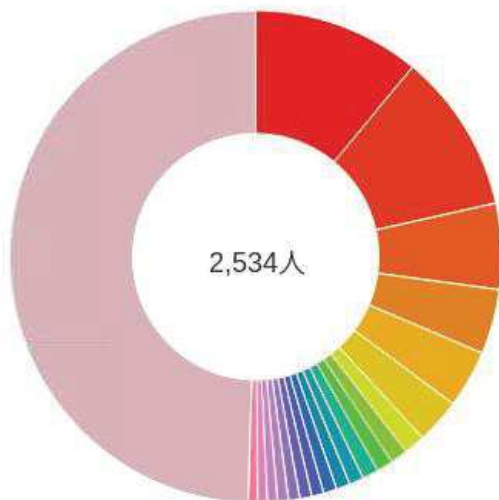
転入元については、栃木県内の他市町村が全体の約 38%を占めています。また転出先についても、栃木県内の他市町村が 34%以上を占めており、転入出の 3 分の 1 以上が栃木県内で行われていることがわかります。

その一方で、埼玉県、東京都、神奈川県、千葉県の一都三県を合わせた「首都圏」では、転入が約 28%、転出が約 35%となっており、「首都圏」に栃木県、群馬県、茨城県を含めた「関東」での移動をみると、転入が約 85%、転出が約 84%となっており、大半の移動がこのエリアで行われていることがわかります

栃木県佐野市 From-to分析 (定住人口) 2017年

転入数内訳

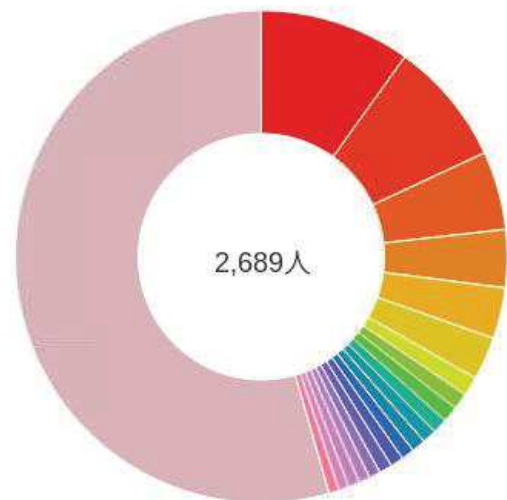
総数



- 1位 栃木県足利市 279人 (11.01%)
- 2位 栃木県栃木市 266人 (10.50%)
- 3位 栃木県宇都宮市 143人 (5.64%)
- 4位 群馬県館林市 108人 (4.26%)
- 5位 栃木県小山市 96人 (3.79%)
- 6位 群馬県太田市 75人 (2.96%)
- 7位 群馬県桐生市 35人 (1.38%)
- 8位 栃木県日光市 29人 (1.14%)
- 9位 群馬県伊勢崎市 27人 (1.07%)
- 9位 栃木県鹿沼市 27人 (1.07%)

転出数内訳

総数

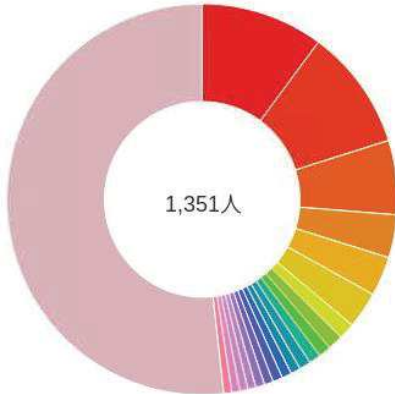


- 1位 栃木県足利市 267人 (9.93%)
- 2位 栃木県栃木市 219人 (8.14%)
- 3位 栃木県宇都宮市 139人 (5.17%)
- 4位 栃木県小山市 102人 (3.79%)
- 5位 群馬県太田市 90人 (3.35%)
- 6位 群馬県館林市 76人 (2.83%)
- 7位 栃木県下野市 34人 (1.26%)
- 8位 東京都足立区 29人 (1.08%)
- 9位 栃木県鹿沼市 28人 (1.04%)
- 10位 群馬県伊勢崎市 26人 (0.97%)

栃木県佐野市 From-to分析（定住人口）2017年

転入数内訳

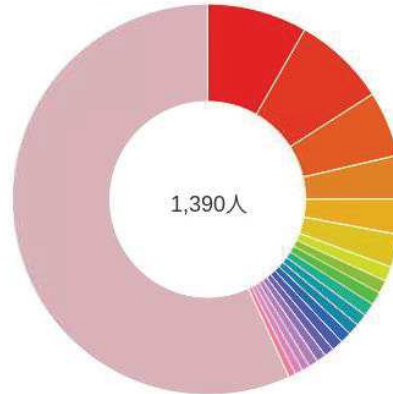
男性 総数



- 1位 栃木県足利市 137人 (10.14%)
- 2位 栃木県栃木市 135人 (9.99%)
- 3位 栃木県宇都宮市 83人 (6.14%)
- 4位 群馬県館林市 48人 (3.55%)
- 5位 栃木県小山市 44人 (3.26%)
- 6位 群馬県太田市 41人 (3.03%)
- 7位 群馬県伊勢崎市 18人 (1.33%)
- 8位 群馬県桐生市 17人 (1.26%)
- 9位 栃木県日光市 14人 (1.04%)
- 10位 群馬県前橋市 13人 (0.96%)

転出数内訳

男性 総数

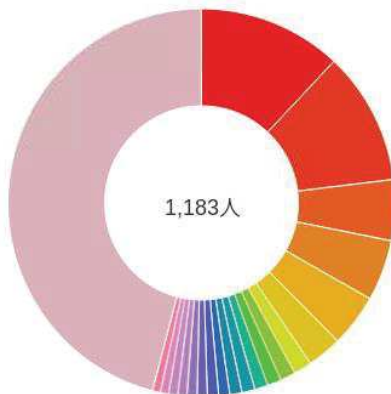


- 1位 栃木県足利市 115人 (8.27%)
- 2位 栃木県栃木市 107人 (7.70%)
- 3位 栃木県宇都宮市 75人 (5.40%)
- 4位 栃木県小山市 50人 (3.60%)
- 5位 群馬県太田市 41人 (2.95%)
- 6位 群馬県館林市 38人 (2.73%)
- 7位 栃木県下野市 17人 (1.22%)
- 8位 埼玉県加須市 15人 (1.08%)
- 8位 群馬県前橋市 15人 (1.08%)
- 8位 栃木県鹿沼市 15人 (1.08%)

栃木県佐野市 From-to分析（定住人口）2017年

転入数内訳

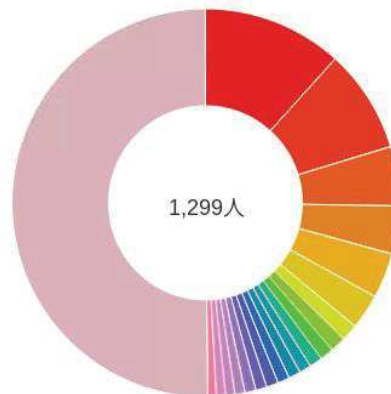
女性 総数



- 1位 栃木県足利市 142人 (12.00%)
- 2位 栃木県栃木市 131人 (11.07%)
- 3位 群馬県館林市 60人 (5.07%)
- 3位 栃木県宇都宮市 60人 (5.07%)
- 5位 栃木県小山市 52人 (4.40%)
- 6位 群馬県太田市 34人 (2.87%)
- 7位 群馬県桐生市 18人 (1.52%)
- 8位 栃木県日光市 15人 (1.27%)
- 9位 栃木県鹿沼市 14人 (1.18%)
- 10位 栃木県那須塩原市 13人 (1.10%)

転出数内訳

女性 総数

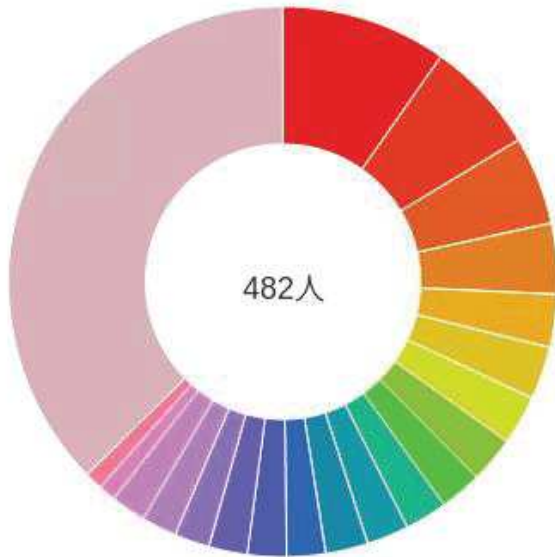


- 1位 栃木県足利市 152人 (11.70%)
- 2位 栃木県栃木市 112人 (8.62%)
- 3位 栃木県宇都宮市 64人 (4.93%)
- 4位 栃木県小山市 52人 (4.00%)
- 5位 群馬県太田市 49人 (3.77%)
- 6位 群馬県館林市 38人 (2.93%)
- 7位 東京都世田谷区 18人 (1.39%)
- 8位 栃木県下野市 17人 (1.31%)
- 9位 東京都足立区 15人 (1.15%)
- 10位 東京都江戸川区 14人 (1.08%)

栃木県佐野市 From-to分析（定住人口）2017年

転入超過数内訳

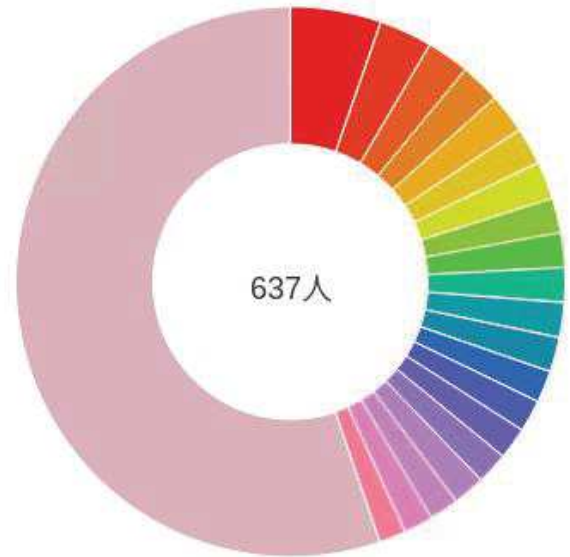
総数



- 1位 栃木県栃木市 47人 (9.75%)
- 2位 群馬県館林市 32人 (6.64%)
- 3位 群馬県桐生市 25人 (5.19%)
- 4位 茨城県水戸市 20人 (4.15%)
- 5位 高知県須崎市 15人 (3.11%)
- 5位 栃木県野木町 15人 (3.11%)
- 7位 埼玉県鴻巣市 14人 (2.90%)
- 8位 埼玉県所沢市 13人 (2.70%)
- 9位 埼玉県さいたま市浦和区 12人 (2.49%)
- 9位 群馬県邑楽町 12人 (2.49%)

転出超過数内訳

総数

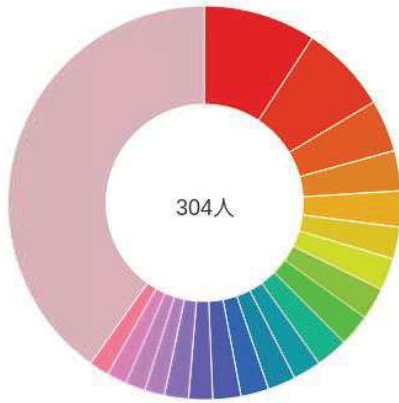


- 1位 栃木県下野市 34人 (5.34%)
- 2位 東京都大田区 20人 (3.14%)
- 3位 群馬県板倉町 16人 (2.51%)
- 4位 埼玉県さいたま市南区 15人 (2.35%)
- 4位 群馬県太田市 15人 (2.35%)
- 6位 東京都練馬区 14人 (2.20%)
- 6位 東京都渋谷区 14人 (2.20%)
- 8位 東京都葛飾区 13人 (2.04%)
- 8位 東京都品川区 13人 (2.04%)
- 8位 埼玉県熊谷市 13人 (2.04%)

栃木県佐野市 From-to分析（定住人口）2017年

転入超過数内訳

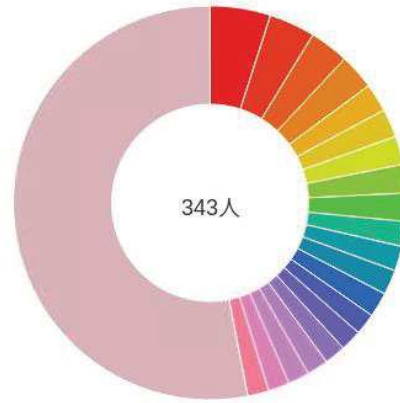
男性 総数



- 1位 栃木県栃木市 28人 (9.21%)
- 2位 栃木県足利市 22人 (7.24%)
- 3位 群馬県桐生市 13人 (4.28%)
- 4位 群馬県館林市 10人 (3.29%)
- 5位 高知県須崎市 9人 (2.96%)
- 6位 東京都墨田区 8人 (2.63%)
- 6位 埼玉県鴻巣市 8人 (2.63%)
- 6位 群馬県邑楽町 8人 (2.63%)
- 6位 栃木県高根沢町 8人 (2.63%)
- 6位 栃木県宇都宮市 8人 (2.63%)

転出超過数内訳

男性 総数

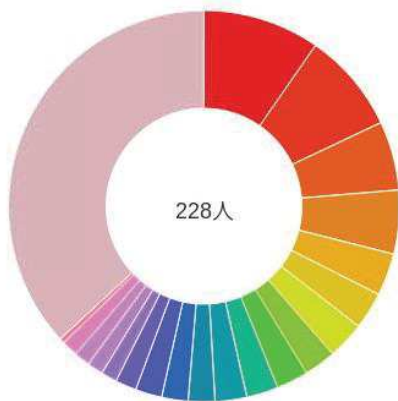


- 1位 栃木県下野市 17人 (4.96%)
- 2位 東京都大田区 13人 (3.79%)
- 3位 埼玉県さいたま市南区 11人 (3.21%)
- 4位 埼玉県加須市 10人 (2.92%)
- 5位 東京都葛飾区 8人 (2.33%)
- 5位 東京都練馬区 8人 (2.33%)
- 5位 東京都品川区 8人 (2.33%)
- 5位 埼玉県草加市 8人 (2.33%)
- 5位 福島県郡山市 8人 (2.33%)
- 10位 東京都渋谷区 7人 (2.04%)

栃木県佐野市 From-to分析（定住人口）2017年

転入超過数内訳

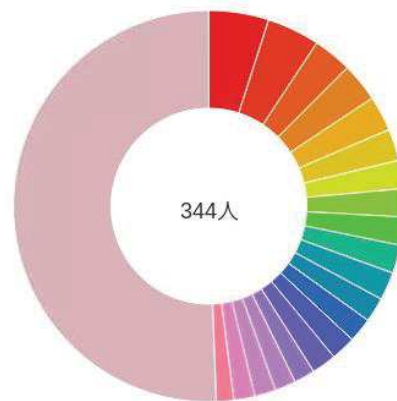
女性 総数



- 1位 群馬県館林市 22人 (9.65%)
- 2位 栃木県栃木市 19人 (8.33%)
- 3位 茨城県水戸市 13人 (5.70%)
- 4位 群馬県桐生市 12人 (5.26%)
- 5位 栃木県野木町 8人 (3.51%)
- 6位 埼玉県さいたま市浦和区 7人 (3.07%)
- 6位 栃木県日光市 7人 (3.07%)
- 8位 高知県須崎市 6人 (2.63%)
- 8位 埼玉県鴻巣市 6人 (2.63%)
- 8位 埼玉県所沢市 6人 (2.63%)

転出超過数内訳

女性 総数



- 1位 栃木県下野市 17人 (4.94%)
- 2位 群馬県太田市 15人 (4.36%)
- 3位 東京都世田谷区 11人 (3.20%)
- 3位 群馬県板倉町 11人 (3.20%)
- 5位 栃木県足利市 10人 (2.91%)
- 6位 東京都江戸川区 9人 (2.62%)
- 7位 東京都足立区 8人 (2.33%)
- 7位 千葉県市川市 8人 (2.33%)
- 7位 埼玉県戸田市 8人 (2.33%)
- 7位 埼玉県熊谷市 8人 (2.33%)

5. 人口減少問題の課題の抽出

プロジェクトチームでは、本市における人口減少の動向とその要因について調査研究し、本市における課題を探ってきました。それぞれの課題への対応策を検討するにあたり、「佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略」における4つの基本目標からアプローチし、課題の分類を行い、集中的に対応策を検討することとしました。

(1) 「安定したしごとをつくる」

- ① 既存の組織では観光資源を活用したプロモーション、インバウンド等の新たなニーズに対応できておらず、今後の事業展開に向けたマーケティング力やマネジメント力も不足しており、効果的な観光収入・関係人口増加が図れていない。
- ② 今後健康寿命が延びる中、高齢者がいつまでも働ける仕事環境が少なく、地域人材を活かしきれていない。
- ③ 市外からの「働く世代」の転入が少なく特に中小零細企業では、従業員の高齢化が進行していることに加え、マーケティング・IT分野の人材不足により、販路拡大や新規開拓チャンスを生かせていない企業が多くある。
- ④ 自営業（事業所、飲食店、農業など）において後継者が不足し、「働く世代」の転入が見込めない中で、「常勤」ではなく「副業・兼業」という形で気軽に働ける職場環境が整備されていない。
- ⑤ 市などが子育て世代へ投資（補助金等）を行うことで育った能力のある若者にとっては、市内企業では金銭面、やりがい面、魅力面で満足できる企業が少なく、都心部への人口流出が多くなっている。
- ⑥ テレワーク等の様々な働き方が増える中で、官民ともに都心部と同じ業務を地方でも可能にする取り組みがない。また仕事を変えなくても移住ができる環境を整備できていないため、移住・定住につなげられていない。

(2) 「新しいひとの流れをつくる」

- ① 市内に私立高校が3校あり、市外県外からの通学者は多いが、在学中に佐野市に愛着をもつような機会がないことで、卒業後も佐野市とつながりをもつ関係人口を創出するチャンスを逃している。
- ② 公共交通網（バス、電車）が地域によって限定的であり、生活に自家用車が欠かせないため、車を持っていない人（特に都市部在住者）の移住のハードルが高く、移住・定住に結びつけられていない。
- ③ 道路交通網の利便性や大型商業施設に恵まれ、一定の観光誘客力を誇るが、商業用地を拡充できる土地がなく、立地優位性を活かしていない。顧客のニーズに応え、更に娯楽性の高い商用地区を目指さなければ、マンネリ化により周辺地域に観光客を奪われ更なる交流人口の増加が見込めない。

- ④ 高速バスの利用数は増加傾向だが、現状の便数ではビジネス、通勤目的で活用できるレベルではない。そのため、鉄道網を整備した周辺自治体と比べ、東京方面への通勤圏としての地位を確立できていない。また、観光の玄関口としてもバスの本数が少なく、路線が限定的といった問題があるため、若年層の転出抑制、移住・定住者、交流人口の増加に結びつけられていない。
- ⑤ 人口減により廃校は増えていくが、廃校の有効活用に結びつくような具体的な施策は無く、地域の拠点としての役割を失うことによって、新たな人の流れの創出につながらない。
- ⑥ ビジネスで利用できるワーキングスペースや公園、カフェのようなコミュニティスペースが不足しており、首都圏で始まっている様々な働き方を求める人を取り込むチャンスを逃している。

(3) 「結婚・妊娠・出産・子育ての希望をかなえる」

- ① 外国人が増加傾向にあり、人口減少が進む中で重要な働き手、納税者と捉えることができるが、日本語の習得が十分でないため、コミュニケーションが取れない方が多い。また、支援制度も十分でないため、外国人が他市に流れ、移住・定住者の増加に結びついていない。
- ② こども医療費の無償化等の子育て支援制度を行っているが、住民の印象として他自治体と大差がなく、子育て世代の移住・定住者の増加につながらっていない。
- ③ 若年層向けの娯楽要素が皆無であり、刺激を求める若年層（特に女子）が東京圏に流出し、交流人口・関係人口も減少している。
- ④ 子育て世代が魅力を感じる遊び場が少なく、近隣自治体へ出向いてしまうため、佐野で遊ぶ機会が少なく、交流人口が少ない。
- ⑤ 女性が憧れる仕事、職場がない。そのため、能力が高く、多様なライフスタイルを求める女性が東京圏へ流出し、人口の社会減が起こっている。

(4) 「時代にあった地域をつくり、安心な暮らしを守る」

- ① 農業従事者の高齢化が進んでいることに加え、後継者が不足していることにより、耕作放棄地が増加している。また、農業は儲からない、休みがない、スマートでない等のマイナスのイメージで捉える人が多く、新規就農者の増加を妨げている。
- ② 高齢化の進行に伴い、自動車の運転をできない人が増加しているが、公共交通機関の未整備地区が多く、整備されている地区でも便数が少ないため、日常生活が不便である。また、観光の視点で考えると、現状の公共交通機関では、行きたいところにスムーズに行けない、高速バスとの連携が十分ではない等、回遊性向上及び交流人口の増加が見込めない。

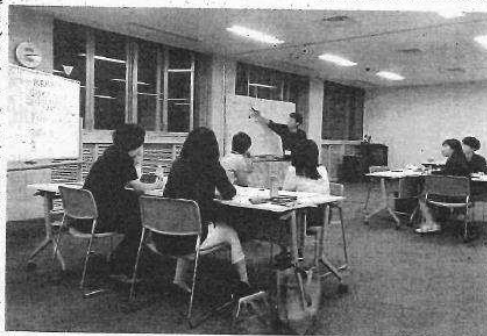
- ③ 中山間地域では、新たな雇用を創出できる産業が少なく、県外、市外及び市街部への人口流出が相次いでいる。また、住民の高齢化の急速な進行、個人商店の閉店など、地域生活・コミュニティの維持が困難になってきている。
- ④ 中山間地域では、土砂災害等の自然災害が他の地区よりも発生しやすい状況にある。自助、共助を担う若い世代が流出しており、危機管理上の問題が生じている。
- ⑤ 地域の核となる学校の廃校により、交流拠点が失われている。
- ⑥ R50 沿いに魅力ある拠点がアウトレットしかなく、新たな魅力の創出ができないと、市の観光客及び交流人口の減少を招く可能性が高くなる。

下野新聞 1.6.5

26〜39歳の20人

【佐野】40歳以下の市職員でつくるR50沿線開発構想具現化プロジェクトチームが、4日までに発足した。チームは部署が異なる26〜39歳の若手と中堅の職員20人で構成し、国道50号沿線開発に関する政策の立案を目指す。半年ほどの期間をめぐり出し合った意見をブラッシュアップし、第2期総合戦略や国道50号沿線開発基本計画に施策として盛り込みたいと考えた。
(市川佳祐)

市南東部を通る国道50号は、東北自動車道にもつながる広域幹線道路で、沿線は産業団地開発などを通じた発展が見込まれるエリア。市は3月に開発構想を策定し、沿線開発を通じた雇用の創出や定住促進を目指す方針を示している。チーム発足は、来年4月からの第2期総合戦略の要でもある国道50号沿線開発



5月に開かれたプロジェクトチームの会議

国道50号発展若い感覚で

佐野市職員チームが発足

に、若手ならではの新鮮な提案を盛り込むのが狙い。幅広い部署からメンバーを集めることで、「担当課とは違った、既成概念にとらわれない意見」(市担当)が期待できるという。メンバーは4月に募集。30人を超える応募があり、男女各10人を選抜した。今月3日開かれた会議で、沿線開発に関する意見を交わすほか、土地利用の規制をクリアする方策なども練るといふ。チームが立案した政策は、今後の総合戦略や基本計画に生かす考え。メンバーの一人に選ばれた農政課の茂木悠さん(27)は「メンバーは年齢が近くて意見を出しやすいので、その中で新たな発想が生まれて形になっていけばいいなと思う」と話していた。



6. 課題解決に向けた提案事業

提案事業概要書

グループ	全グループによる提案
基本目標	—
事業	国道50号沿線開発整備事業
事業概要	<p>国道50号沿線開発事業の実現に向け、基本計画の作成、用地調査、開発許可等手続き、地権者説明、用地買収を実施する。</p> <p>その後、第3期まち・ひと・しごと創生総合戦略期間内に、造成工事、企業誘致等を行い、産業振興、商業振興、農業の活性化及び観光振興による雇用の拡大や交流人口の増加を図り、人口減少に歯止めをかける。</p> <p>※国道50号沿線開発事業の実現に向けた、事業提案やゾーニング案については、別途報告を予定している「(仮称)国道50号沿線開発構想具現化に向けた」プロジェクトチーム報告書」にて提案する。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】 本市は出生率の低下や東京圏への転出が顕著になっており、今後も人口減少傾向が続くものと予想されており、移住・定住の促進に効果のある「魅力あるしごと」や「新しい人の流れ」の創出に苦心している。</p> <p>【課題】 人口減少対策として期待される国道50号沿線開発は、道路交通の利便性の高さや大型商業施設の立地などにより、企業立地等に関する需要が高い状況にあるが、沿線の大部分は市街化調整区域、かつ農業振興地域の農用地区域となっており、土地利用に一定の制約がある。</p>
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>国道50号沿線は、交流拠点都市を目指す本市にとって重要な地域と位置づけられており、東西南北への交通の利便性が高いことから、本市はもとより広域交流による周辺地域の活性化や広域交通ネットワークの構築による社会資本の充実により、その立地特性を活かした産業の発展に寄与することが期待できる。</p> <p>また、国道50号沿線の多くは農業を中心とした土地利用となっていることから、更なる農業の振興に加え、農業経営の多角化により、農業との調和を図った新たな事業の展開など、本市南部地域の活性化に資することも期待できる。</p>

<p>本事業実施により目指す将来像 (事業の成果)</p>	<p>新たな産業団地が造成され、多種多様な企業が進出することにより、本市の産業振興や財政基盤の強化などに加え、新規雇用の創出により、転入者数の増加と転出者数の減少による本市への定住促進などが見込まれる。</p> <p>また、6次産業化の促進により観光等の事業展開が図られることで、農業関連施設での雇用増加や農業自体の発展、観光誘客による地域経済の活性化などが見込まれる。</p>																												
<p>本事業の重要業績評価指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】 指標：基本計画の策定</p> <table border="1" data-bbox="459 656 1404 757"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table> <p>【KPI②】 指標：用地買収率(%)</p> <table border="1" data-bbox="459 902 1404 1003"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>0</td> <td>10</td> <td>30</td> <td>30</td> <td>30</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	1	0	0	0	0	1	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	0	10	30	30	30	100
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計																							
0	1	0	0	0	0	1																							
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計																							
0	0	10	30	30	30	100																							
<p>事業実現への課題やクリアすべき障壁</p>	<p>①市街化調整区域における開発手法の検討 ②整備費用の捻出</p>																												
<p>上記課題や障壁の解決策</p>	<p>①基本構想に記載されている手法のほか、構造改革特区制度活用に土地区画整理事業も検討する。 ②県を開発主体として巻き込むほか、民間事業者の投資や国の補助金の活用を模索する。</p>																												
<p>具体的実現手法</p>	<p>①基本計画策定 ②用地調査 ③開発許可手続き ④用地買収 ⑤設計業務 ⑥造成工事 ⑦企業誘致等活用促進</p>																												
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】・面的整備 【民間の役割】・用地活用</p>																												
<p>想定される経費内訳</p>																													
<p>財源見込み</p>	<p>・ 県の負担 ・ 国庫補補助金 ・ 民間投資</p>																												
<p>その他特記事項</p>																													

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	佐明
基本目標	安定したしごとをつくる
事業名	副業・兼業するなら佐野市で！「さのワーク」支援事業
事業概要	副業・兼業を希望する市外在住者（主に首都圏）と、優れた人材を欲する市内企業とをマッチングさせ、佐野市で気軽に副業・兼業できる「さのワーク」がしやすい環境を作り、関係人口の創出を図る。合わせて、市内企業の新たな魅力の創出や活性化を図り、企業環境を改善する。
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <p>本市は「働き世代」の市外からの転入が少なく、人口が減少傾向にある。</p> <p>また、市内企業では、特に自営業（事業所、飲食店、農業など）において後継者が不足する傾向にあるほか、マーケティング・IT等の分野における人材不足により、販路拡大のチャンスを生かせていない企業があると想定される。</p> <p>【課題】</p> <p>急激な「働き世代」の転入が見込めない状況である中、市内企業の活力向上のためにも、優れた人材が「常勤」ではなく「副業・兼業」という形で気軽に働ける環境を作ることが急務である。</p>
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>副業・兼業を希望する市外在住者が、それぞれの能力・スキルを生かして気軽に働ける環境をつくることで、新たな関係人口が創出される。</p> <p>また、市内企業にとっては、業績成長が期待されるとともに、副業・兼業者が勤務する首都圏企業とのパイプが生まれることで、販路拡大のチャンスも得ることができる。</p>
本事業実施により目指す将来像（事業の成果）	<p>「さのワーク」の働き方が確立することで、関係人口が増加していき、将来的には「移住」を決断する人が現れることも期待できる。</p> <p>また、「さのワーク」を通じて市内企業が潤い、市内経済が活性化することで、「佐野で働いていて幸せ」「佐野に住んでいてよかった」と思える人が増えることで、地域愛が育まれていくことが期待される。市内の若者が「佐野で働く」ことを魅力的に感じることで、転出者の抑制にもつながる可能性がある。</p> <p>さらに、「さのワーク」を契機としたより広域的な人材交流が活性化することで、「交流拠点都市・佐野」の名に恥じない「人と人とが会おうまち」という都市イメージが定着し、市のイメージアップにつながることも期待される。</p>

<p>本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】</p> <p>指標：市内企業で副業・兼業を始めた人数（単位：人）</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>10</td> <td>30</td> <td>50</td> <td>100</td> <td>200</td> <td>390</td> </tr> </tbody> </table>							事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	0	10	30	50	100	200	390
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計														
	0	10	30	50	100	200	390														
	<p>【KPI②】</p> <p>指標：事業開始後の佐野市人口の社会増減数（単位：人）</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>-150</td> <td>0</td> <td>20</td> <td>50</td> <td>100</td> <td>150</td> <td>320</td> </tr> </tbody> </table>							事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	-150	0	20	50	100	150	320
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計															
-150	0	20	50	100	150	320															
<p>事業実現への 課題やクリア すべき障壁</p>	<p>①副業・兼業を希望する人材の確保（効果的・魅力的なPRをしなければ希望者が集まらない恐れがある）</p> <p>②市内企業の受け入れ態勢の整備</p> <p>③副業・兼業者と市内企業の適正なマッチング ※副業・兼業者の希望条件（賃金等）と市内企業の雇用条件に大きな差があった場合のすり合わせなど</p>																				
<p>上記課題や障壁 の解決策</p>	<p>①求人サイトやSNS等を活用した、幅広い広告・プロモーションを行う（そのための広告宣伝費は惜しまない）。</p> <p>②商工会議所と連携し、市内企業へ本事業のメリットを伝えていく。また、雇用にあたっての支援策なども打ち出し、積極的な雇用を促進する。</p> <p>③可能な範囲で市が支援を行う。 例：副業・兼業者に対する交通費や「就労お祝い金」の支給 雇用した市内企業を「先進企業」として市がPRする テレワーク環境の整備 等</p>																				
<p>具体的実現手法</p>	<p>市、商工会議所、金融機関、まちづくり会社および受入に興味がある企業による「(仮称)さのワーク推進委員会」を設置し、協議会が主体となり官民連携で事業を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●副業・兼業希望者と市内企業のマッチングサイトの開設 ●「さのワーク」認知度向上のための大々的プロモーション ●求人サイト大手（リクルート等）との事業連携協定締結 ●テレワーカーのためのサテライトオフィスの開設（廃校を利用） ●副業・兼業マッチングコーディネーターの公募（年収1200万円） ●佐野市オリジナル「移住しない地域おこし協力隊」の募集 ●「さのワーク」実践者への特典、プレゼントの拡充 <p>例・高速バス回数券の支給</p> <ul style="list-style-type: none"> ・昼食代支給に代わる「佐野ラーメン1杯無料券」の支給 ・市内宿泊施設の宿泊費の補助、空き家への無料お試し居住 ・クリーンセンターの再生自転車の無料貸し出し ・ふるさと納税に対する返礼品を普通の人より倍増 																				
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「(仮称)さのワーク推進委員会」の立ち上げと事務局運営 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「(仮称)さのワーク推進委員会」への参画 ・副業・兼業希望者の受け入れ 																				
<p>想定される 経費内訳</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●マッチングサイト開設委託費 @5,000,000円 ●事業運営サポート及び広告宣伝委託費 @40,000,000円 ●サテライトオフィス整備費 @2,000,000円 ●副業・兼業マッチングコーディネーター給与 @12,000,000円×3年 ●移住しない地域おこし協力隊給与 @2,000,000円×3年×3人 ●「さのワーク」実践者への特典等費用 @1,000,000円 																				
<p>財源見込み</p>	<p>1年目から3年目まで地方創生推進交付金を活用。4年目以降は「さのワーク」実践者や賛同企業からのふるさと納税を充当する。</p>																				

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	佐明
基本目標	安定したしごとをつくる
事業名	佐野市DMO設立事業
事業概要	本市の観光資源を活用し、地域と共同して観光地域をつくる法人(佐野市DMO)を立ち上げ、地域の稼ぐ力を引き出すとともに、市外に向けプロモーションを行い、かつ運営コストについても自らまかなうことができる組織を形成する。
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】 本市には豊富な観光資源が存在しているが、地域の観光資源の活用・プロモーションがうまくできていないため、関係人口の増加が図れる機会を逃している。またインバウンドといった新たなニーズにも対応できていない。</p> <p>【課題】 本市の観光資源を理解し活用することで、地域の稼ぐ力を生み出すことができる可能性は大いにある。そのためには、観光資源を活用し、マーケティングやマネジメントを行う組織を設立することが必要不可欠となる。 関係者の巻き込み、データの収集・分析、民間的手法の導入が必要となる。</p>
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>佐野市DMOは、自ら運営コストをまかない、稼ぐことができる組織であるため、受け身の観光プロモーションではなく、積極的に市外に本市のPRを行うことができる。</p> <p>この組織が、市内の観光資源を分析し観光地経営の視点から、観光地域づくりのかじ取りを行うことで、本市を合理的にプロモーションすることができ、地域全体も活性化する。</p> <p>ひいては、地域全体で新たなニーズへの対応や、関係人口の増加に寄与することができる。</p>
本事業実施により目指す将来像(事業の成果)	本市は、南には都心からアクセスが良好で、買い物客で賑わう新都市があり、北には自然豊かな観光施設が存在する。また、市内各所には美味しいグルメもあるため、これらの観光資源を活用し、総合的なプロモーションを行うことで観光地域として稼ぐ力を身につけ、関係人口の増加と地域経済の活性化を図ることで新たな雇用を創出し、住民満足度の向上を目指す。

<p>本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】 指標：観光入込数増加分(単位：万人)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>870</td> <td>30</td> <td>60</td> <td>100</td> <td>150</td> <td>200</td> <td>540</td> </tr> </tbody> </table>							事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	870	30	60	100	150	200	540
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計														
	870	30	60	100	150	200	540														
	<p>【KPI②】 指標：観光消費単価増加分(単位：円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>12,000</td> <td>1,000</td> <td>2,000</td> <td>3,000</td> <td>5,000</td> <td>8,000</td> <td>19,000</td> </tr> </tbody> </table>							事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	12,000	1,000	2,000	3,000	5,000	8,000	19,000
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計															
12,000	1,000	2,000	3,000	5,000	8,000	19,000															
<p>事業実現への 課題やクリア すべき障壁</p>																					
<p>上記課題や障壁 の解決策</p>																					
<p>具体的実現手法</p>	<p>①法人設立 ②資金・人材確保 ③運営体制</p> <p>①行政、観光協会、商工会議所、観光施設、地元企業と連携 ②市出資・企業出資、プロジェクトマネージャーの採用 ③関係者の巻き込み、観光資源の分析、事業実施</p> <p>①プロジェクトマネージャーを採用し、法人設立 ②観光庁に日本版DMO候補法人として登録(地域DMO) ③地方創生推進交付金、市や企業の出資による資金の確保 ④関係機関や地元企業との連携 ⑤観光資源分析、事業方針の策定 ⑥事業実施 ●海外直接営業や多言語対応したHPやSNS開設 ●佐野観光ツアーの企画 ●佐野らーめん総選挙 ●外国人向け農業体験・いちご狩り ●スマホ決済の導入支援 (自主財源の確保) ・DMOでサイトを立ち上げ、WEBを介した施設や体験予約、商品の購入の仲介手数料収入 ・国内や海外へ直接営業をかけて、販売金額に応じた手数料収入 ・宿泊税の導入 ・観光ツアー収入 ・イベント収入(出店料や広告、協賛金など)</p>																				
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】 ・プロジェクトマネージャーの公募 ・法人設立支援(出資) ・観光協会等の関係機関との調整 【民間の役割】 ・観光施設や関係機関との調整 ・観光資源の分析、事業方針の策定 ・事業実施</p>																				
<p>想定される 経費内訳</p>	<p>・人件費 30,000,000円(年額) ・広告費 2,000,000円(年額) ・事業費 企業育成支援費 1,000,000円(年額) イベント実施費 5,000,000円(年額) 観光ツアー企画費 500,000円(年額)</p>																				
<p>財源見込み</p>	<p>地方創生推進交付金を活用。 運営資金は、市の負担金を想定。 収益事業の拡大、広告収入の拡大、物販事業の拡大、手数料収入などにより、2～3年後には自主財源を捻出し、運営資金に充てる。</p>																				

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	佐明
基本目標	安定したしごとをつくる
事業名	廃校を活用した複合施設プロジェクト
事業概要	<p>廃校を活用して、学校給食を提供する店舗、地域の憩いの空間、子ども教育支援施設、テレワークスペースを併設した施設を整備する。</p> <p>学校給食提供店舗では店舗販売だけでなく、将来的に全国展開できる商品の開発を目指す。また、地域の憩いの空間や子ども教育支援施設を併設することにより、地域コミュニティの繋がりや、安心安全な子育てを支援し、魅力的な地域コミュニティを創出することにより、移住・定住の促進に結びつける。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】 本市は、出生率の低下や若年層の東京圏への転出が顕著になっており、人口減少傾向が、今後も続くものと予想されている。人口減少に歯止めをかけるべく、様々な移住・定住施策を実施しているところであるが、目に見える効果を生み出せていない。 また、今後健康寿命が延びる中、高齢者が働ける仕事が少ない。</p> <p>【課題】 人口減少が続けば、本市の地域経済の更なる停滞を招き、市域の活力低下につながる恐れがあることから、将来の移住・定住の促進に結びつく施策を行う必要がある。 また、高齢者がいつまでも元気に働ける魅力的な仕事環境を作る必要がある。</p>
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>移住・定住を促進するためには、魅力ある仕事や地域を創出する必要がある。</p> <p>子育てや教育は保護者や学校だけでなく地域の関わりが必要不可欠である。地域の憩いの空間、子ども教育支援施設、テレワークスペースなどの複合施設を造ることにより、地域のつながりを強め、安心して働きながら子育てできる環境を作り、魅力ある地域を創出することにより、将来の移住・定住の促進につなげることができる。</p> <p>複合施設では、人生経験が豊富で子育ても経験している地元（市内）の高齢者の方にも働き手になってもらうことによって、高齢者が元気に働ける魅力的な仕事環境を作ることができる。</p>
本事業実施により目指す将来像（事業の成果）	<p>多くの人が思い出と残っている給食の味、それは万人に共通するところであるが、その味をいつでも食せるお店を展開し、さらに人気のあるメニューを商品化し全国展開することにより会社の利益を確保するとともに佐野市のPRに繋げる。</p> <p>また、魅力ある複合施設（地域の憩いの空間、子ども教育支援施設、テレワークスペースなど）を創出することにより、将来の移住・定住の促進に結びつける。</p> <p>さらには、本市の高齢者が働くのに魅力的な環境を作ることによって、いつまでも人生を謳歌できる魅力的な街を目指す。</p>

<p>本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】 指標： 学校給食を展開する店舗の売り上げ（単位：千円）</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>6,000</td> <td>8,000</td> <td>14,000</td> <td>30,000</td> <td>50,000</td> <td>108,000</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	6,000	8,000	14,000	30,000	50,000	108,000
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計								
	0	6,000	8,000	14,000	30,000	50,000	108,000								
	<p>【KPI②】 指標： 複合施設の勤労者数（単位：人）</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>10</td> <td>15</td> <td>30</td> <td>35</td> <td>40</td> <td>130</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	10	15	30	35	40	130
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計									
0	10	15	30	35	40	130									
<p>事業実現への 課題やクリア すべき障壁</p>	<p>①様々な施設が混同しているため、共用部分の管理が不透明 ②店舗を展開する事業者の選定 ③改修費用の確保</p>														
<p>上記課題や障壁 の解決策</p>	<p>①市の出資をもとに法人を設立 ②さのまちづくり(株)の協力・支援のもと実施 ③地方創生推進交付金などを活用</p>														
<p>具体的実現手法</p>	<p>①自治体出資法人の設立 ②市と法人で協定を締結（複合施設の総合プロデュース、施設管理） ③複合施設のデザインガイドラインの共同策定 ④施設の整備 ⑤設立法人と給食センター共同による店舗の展開</p>														
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業担い手の確保、法人設立への出資 ・出資法人との共同による総合的な調整・プロデュース ・施設の整備 ・子ども教育支援施設の運営 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行政との共同による総合的な調整・プロデュース ・デザインガイドラインの策定 ・複合施設の管理運営 ・商品化の展開 														
<p>想定される 経費内訳</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・出資金 3,000,000円 ・ハード整備費 600,000,000円 														
<p>財源見込み</p>	<p>施設の改修費用については、地方創生推進交付金などを活用。 管理運営費については施設の利用率や売り上げで賄うため、指定管理料は0円とする。</p>														
<p>その他特記事項</p>	<p>給食食品の商品展開参考「給食ムース」 ミルクと練乳の風味で小学校の給食デザートとして九州や関西地方で親しまれてきた。</p>														

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	佐明
基本目標	安定したしごとをつくる
事業名	学生企業プロモーション事業
事業概要	<p>市内高等学校の学生と市内企業を連携し、学生による市内企業のプロモーションを実施することで、地元企業のPR活動を実施する。</p> <p>さらには、学生に地元企業への愛着心を醸成し、大学卒業後のＩターン就職の促進を図る。また、学生の視点を活かした企業の新商品の展開を行うことで、地元企業の活性化を図る。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <p>本市は、出生率の低下や若年層の東京圏への転出が顕著になっており、人口減少傾向が今後も続くものと予想されている。人口減少に歯止めをかけるべく様々な移住・定住施策を実施しているところであるが、目に見える効果を生み出せていない。</p> <p>【課題】</p> <p>若者が市外へ転出するきっかけとしては大学への進学によるものが多く、若年層の転出を減少させるもしくは大学卒業後にＩターンさせるためには、市内に魅力ある企業を創出し市内の高校生へ周知する必要がある。</p>
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>これまでも企業と学校はインターンにより連携を図っているが、インターンは企業を「体験」することが目的であるため、学生が受け身となり一過性で終わってしまうことが多いように思われる。</p> <p>そこで事業の目的を学生による企業プロモーションとすることにより、主体的に事業に参画させ企業をより深く知ることにより、企業の魅力を発見させ、地元の学生と企業の就職マッチングを図ることができる。また、企業への愛着心も生まれ地元企業への就職を促進させることができる。</p> <p>さらに若い視点を活かした企業の新商品を展開することにより、企業の活性化を図り、新たな魅力ある企業を創出することができる。</p>
本事業実施により目指す将来像(事業の成果)	<p>本事業を実施し高校生に地元企業の魅力を認識させることで、地元企業への就職希望者増加に寄与できる。それにより若年層の転出減少や大学卒業後のＩターンへ繋げることができ、移住定住を促進させることができる。</p> <p>また、若い視点を活かした企業のプロモーションや新商品を展開することにより、市内企業の新たな魅力を創出することができ、市内企業の活性化を図ることにより持続可能なまちづくりに繋げることができる。</p>

<p>本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】</p> <p>指標：参加学生人数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>30</td> <td>50</td> <td>70</td> <td>90</td> <td>100</td> <td>340</td> </tr> </tbody> </table>							事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	0	30	50	70	90	100	340
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計														
	0	30	50	70	90	100	340														
<p>【KPI②】</p> <p>指標：参加企業数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>6</td> <td>10</td> <td>14</td> <td>18</td> <td>20</td> <td>68</td> </tr> </tbody> </table>							事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	0	6	10	14	18	20	68	
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計															
0	6	10	14	18	20	68															
<p>事業実現への 課題やクリア すべき障壁</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・学生と企業とのマッチング（参加学生、企業の確保） ・本プロジェクトを広める仕組み 																				
<p>上記課題や障壁 の解決策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産学官連携を図る組織を作る ・SNSの活用や本プロジェクトを発表するイベントを企画する 																				
<p>具体的実現手法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・市、商工会議所、学校等で構成された組織づくり ・学生による企業のPR活動実施、新商品の開発 ・本プロジェクトの発表イベントの開催 ・新商品の佐野ブランド認証 																				
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産学官連携組織の運営 ・本プロジェクトの発表イベント開催 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加学生の確保 ・参加企業の確保 ・広報活動、プロモーション 																				
<p>想定される 経費内訳</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・広告費 500,000円 ・参加企業への支援金 2,000,000円 																				
<p>財源見込み</p>	<p>一般財源</p>																				
<p>その他特記事項</p>																					

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	NEW WAVE
基本目標	新しい人の流れをつくる
事業名	D I Y女子リノベーションツアー
事業概要	D I Y女子及びその予備軍を対象に、佐野市の空き家を利用してD I Yの体験ができるツアーを開催し、関係人口の増加を目指す。 また、女性の感性を最大限生かした魅力あるリノベーション住宅・店舗を活かしたコミュニティづくりを行うとともに、空き家・空き店舗の解消と移住促進を図る。
事業提案に至る構造的な課題	【現状】 出生率の低下や若年層の東京圏への転出が顕著になっており、家を継ぐ者、家業を継ぐ者がいないことによる空き家・空き店舗が増加している（2013年度で9,050戸）。市では空き家対策を実施しているところであるが、目に見える効果を生み出せていない。 【課題】 空き家を負の資産ととらえず、よそ者・若者・女性の斬新な考えを取り入れて優良資産として有効活用し、空き家の解消、更には関係人口及び移住者の増加を図ることができるような施策の展開が必要。
本事業が課題解決に寄与する理由	「本格的なりノベーションをしたい」、「D I Yをやったことがないが、関心がありチャレンジしてみたい」という全国のD I Y女子及び予備軍をターゲットに体験イベントを開催することにより、佐野市へ新たな人の流れをつくることができる。 また、定期的に魅力的なイベントを開催し佐野市の良さをPRし、継続的な活動につなぐことができれば、結果として、移住者の増加及び空き家の解消につながる。 さらに、よそ者・若者・女性の感覚を取り入れることで、おしゃれなりノベーション住宅や店舗を活かしたコミュニティの創設により地域活性化にも寄与することにつながる。
本事業実施により目指す将来像（事業の成果）	D I Yリノベーションツアーの開催をきっかけとし、佐野市への新たな人の流れをつくり、来訪者に対して佐野市の魅力の発信し関係人口の増加を目指す。 おしゃれなりノベーション住宅・店舗を制作することで、佐野市への愛着の形成、移住者の増加を図り、更には空き家の解消を目指す。

本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)	【KPI①】 指標：本ツアー参加者数														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>60</td> <td>150</td> <td>150</td> <td>360</td> <td>720</td> <td>1440</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	60	150	150	360	720	1440
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計								
	0	60	150	150	360	720	1440								
【KPI②】 指標：本事業による移住者数															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>5</td> <td>10</td> <td>15</td> <td>20</td> <td>25</td> <td>75</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	5	10	15	20	25	75	
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計									
0	5	10	15	20	25	75									
	【KPI③】 指標：リノベーション住宅・店舗の戸数														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	2	2	2	2	2	10
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計									
0	2	2	2	2	2	10									
事業実現への 課題やクリア すべき障壁	<ol style="list-style-type: none"> ① 空き家を探し、所有者の許可を得る ② 魅力的なツアーの開催 ③ 参加者が集まらない可能性がある ④ 資金 														
上記課題や障壁 の解決策	<ol style="list-style-type: none"> ① 空き家の提供者を見つけ、所有者の許可をとる ② パッケージ・プラン化する（専門家のサポートは必須） ③ PRする ④ 資金を集める 														
具体的実現手法	<ul style="list-style-type: none"> ・市で体験イベントの開催 ・ツアー委託業者の選定 ・DIY女子会を開催し、魅力的だと感じるプランを作成 ・空き家バンク（市・全国版）の活用（リノベーション済み物件の掲載） ・所有者との調整協議 ・DIY女子の拠点施設（宿泊施設あり）の制作 ・ツアー参加から移住までを支援するDIYコンシェルジュの設置 ・森泉をメインとした動画でPRする ・DIY雑誌に広告掲載 ・スポンサーの募集 ・ホームデポの誘致 														
実施主体 (官民連携)	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用可能空き家所有者との調整と空き家の提供 ・実施主体（民間事業者）の募集 ・リノベーションした空き家に移住しやすい環境の整備 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツアーの企画運営 														
想定される 経費内訳	<ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者へのツアー企画運営委託料（PR費、材料費含む） ・空き家（場合によっては土地も）買収費用 ・改修費用の補助及び移住後の補助金 														
財源見込み	<ul style="list-style-type: none"> ・社会資本整備総合交付金（住宅に関するもの）、空き家対策総合支援事業補助金の活用 ・ツアー参加者からの参加費用 ・スポンサーからの支援 ・銀行との連携協定の締結（無担保・金利優遇の金融商品の販売） 														

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	NEW WAVE
基本目標	新しい人の流れをつくる
事業名	高校生まちづくりプロジェクト
事業概要	<p>本市には私立高校が3校もあり、普通科をはじめ、食物調理課、生活デザイン科(スイーツ・プロデュースコース)、総合ビジネス科、総合生活科など特色ある学科が存在する。その特色を活かすことを念頭に、高校生によるまちづくりプロジェクトチームを立ち上げる。</p> <p>高校生には、まちづくりに関係する事業(例: イベント開催、商品プロデュース、研修カフェ・レストランの運営、市内企業へのコンサルティング等)を自ら考えてもらい、事業の計画から実施まで手掛けてもらうことで、地域とのつながりを持ってもらいながら、にぎわいの創出・地域の活性化を図る。事業を手掛ける中で佐野市に愛着を持ってもらい、高校生同士の交流も活発化させ、関係人口の獲得に結びつける。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <p>本市には私立高校が3校もあり、市外県外からの通学者がたくさんいるが、卒業したら佐野市に来ることがなくなるなど、佐野市との継続的な関わりを持っていない(例えば市外県外からのバス通学者は学校と家の往復になっている)。</p> <p>【課題】</p> <p>佐野市への郷土愛の醸成を図るために、市外県外から通学する高校生に佐野市に興味を持ってもらうこと、市内施設を訪れて佐野市を知ってもらうことが必要である。</p> <p>また、卒業後も佐野市とつながりを持ち、卒業生と佐野市との関係人口を構築することが必要である。</p>
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>高校生にまちづくりに関係する事業を考えてもらい、事業の実施まで手掛けてもらうことで、多くの高校生が市内施設・市内企業へ足を運ぶきっかけをつくり、佐野市を知ってもらう機会になる。そこでの事業実施の体験や他校生との交流が思い出となり、佐野市への愛着が育まれる。また、他校の友人が増えれば佐野市内での交流も増え、まちの活性化になる。</p> <p>卒業生には講師・アドバイザーとして卒業後もプロジェクトチームに関わってもらうことでつながりを維持し、関係人口に結び付ける。</p>
本事業実施により目指す将来像(事業の成果)	<p>市外県外通学者が佐野市に興味を持ち、佐野市を知り、愛着を持つことで、将来、頻繁に佐野を訪れたり、市内での就職・企業・飲食店の開業など佐野市とのつながりを持ち続けてもらうことを目指す。</p> <p>また、高校生にまちづくりに関係する事業を考えてもらい、事業の実施まで手掛けてもらうことで、まちなかの活性化と関係人口の獲得に結びつける。将来的には行政や企業にかかわるような魅力的な事業が経験できる団体を目指す。</p> <p>高校卒業後も佐野市のまちづくりについて、意見をもらえるようなつながりを維持することを目指す。</p>

<p>本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】 指標：「佐野市への愛着度」調査 卒業後も佐野市に住みたい又は訪れたい高校生の割合(%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>50</td> <td>60</td> <td>65</td> <td>70</td> <td>80</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分率	0	50	60	65	70	80	
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分率								
	0	50	60	65	70	80									
	<p>【KPI②】 指標：「地域への関わり度」調査 地域の一員として自分ができることがあると答えた高校生の割合(%)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>40</td> <td>50</td> <td>60</td> <td>70</td> <td>80</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分率	0	40	50	60	70	80	
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分率									
0	40	50	60	70	80										
<p>事業実現への 課題やクリア すべき障壁</p>	<p>①学校生活に忙しい高校生の協力を得ること ②高校生のみでの運営は難しい ③資金の確保</p>														
<p>上記課題や障壁 の解決策</p>	<p>①魅力あるプロジェクトによりモチベーションを維持する ②監修することができる大人の確保 ③市からの補助金以外に、資金を募る方法をとる</p>														
<p>具体的実現手法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 高校生によるまちづくりプロジェクトチームの立ち上げ ● 監修することができる大人にサポートをしてもらい、高校生自ら計画を立て、運営をする ● 魅力ある事業のクラウドファンディングや企業によるスポンサー、OB・同窓会で資金を募る 														
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】 ・高校生によるまちづくりプロジェクトチームを立ち上げ支援 【民間の役割】 ・高校生によるまちづくりプロジェクトチームの運営</p>														
<p>想定される 経費内訳</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・まちづくりプロジェクトチーム運営事業費 ・各事業の運営費 ・各事業のプロモーション委託料 ・施設の借り上げ補助費 														
<p>財源見込み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・市が負担する ・イベント等の事業開催はスポンサーにより賄う ・魅力ある事業のクラウドファンディングで資金を募る ・OB、同窓会に資金を募る 														

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	NEW WAVE
基本目標	新しい人の流れをつくる
事業名	廃校活用コミュニティスペース整備事業
事業概要	校舎の2階・3階スペースをサテライトオフィスに対応したオフィス空間やフリーランスに活用できる coworkingスペースとして整備。1階や校庭についてはビジネス利用以外の地域住民や多くの人が集まって活用できるスペースとして、多目的スペースやカフェ、物販ブースなどを整備する。
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・少子高齢化や小中一貫校により廃校が増えていく。 ・廃校をうまく活用できていない。 ・ビジネス利用できるワーキングスペースや公園、カフェのようなコミュニティスペースが不足している。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・廃校を負の遺産とせず、地域住民の思い出の詰まった校舎の形を残して、有効に活用することが必要。 ・働き方が多様化する中で、それに対応した施設を整備することで、市内の企業や移住・定住者を増やす取り組みが必要。 ・廃校活用後も地域住民がコミュニティの場として利用できることが必要。
本事業が課題解決に寄与する理由	<ul style="list-style-type: none"> ・サテライトオフィスや coworkingスペースを整備することで、IT企業や都心から離れて生活をしたい人たちに仕事の間を提供することができ、企業や移住・定住者を佐野市へ誘致するきっかけとなる。また、市内で起業を考えている人の新たなビジネスのスタート地点としての活用もでき、意欲的な人の市外への流出も防げる。 ・地域住民の思い出の詰まった学校を憩いの場として整備することで、廃校が新たな地域コミュニティの場となり、地域活性化につながる。
本事業実施により目指す将来像(事業の成果)	<ul style="list-style-type: none"> ・多様化する働き方に対応したビジネスの場を提供することで、市内にIT企業やベンチャー企業を誘致し雇用を創出する。結果として、市外への人口流出を防ぎ、新たな移住・定住者が増加する。 ・新たなコミュニティの場となった廃校を活用し、様々なイベントを実施することで、地域社会の活性化や、住民間の交流を促進する。

<p>本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】 指標： 廃校活用数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	0	1	1	1	1	1	5
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計								
	0	1	1	1	1	1	5								
	<p>【KPI②】 指標： 施設を利用した企業数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>15</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	0	3	3	3	3	3	15
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計									
0	3	3	3	3	3	15									
<p>事業実現への 課題やクリア すべき障壁</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 修繕、整備費用 ・ 運営主体 ・ 持続可能な運営 															
<p>上記課題や障壁 の解決策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 指定管理者制度の利用 ・ 修繕、整備費用を確保 ・ 持続可能な運営環境の整備 															
<p>具体的実現手法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ DBO方式で運営事業者を公募 ・ リノベーションする校舎の選定、地域住民への説明 ・ 運営事業者に対して廃校を無償貸与 ・ 廃校の整備 ・ PRを行い、利用希望者（企業や団体）を公募 														
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 施設の整備費確保 ・ 運営事業者の募集、確保 ・ 運営事業者への補助 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 持続できる施設の運営、管理 														
<p>想定される 経費内訳</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 施設整備費用 <p>※運営費用については、事業者負担</p>														
<p>財源見込み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドファンディング ・ ふるさと納税 ・ 卒業生や地域住民から寄付金 ・ 地方創生交付金の活用 														

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	さおかん
基本目標	結婚・妊娠・出産・子育ての希望をかなえる
事業名	市役所イケメン採用の実施
事業概要	<p>佐野市の人物重視の採用の一環として、一般事務職員の「イケメン採用」を実施する。</p> <p>採用された職員は、広告塔、観光ホストとして積極的に市のPRイベントに参加してもらい、女性を中心とした交流人口及び関係人口の増加、移住・定住の促進を図る。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若年層向けのエンタメ要素が皆無であり、刺激を求める女性を中心とした若年層が東京圏に流出し、人口が減少している。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高校卒業後の東京圏への人口流出に歯止めをかける。 ・女性を中心とした若年層が喜ぶエンタメ要素のある施策が必要。
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>「コミュニケーションのうち、視覚情報の影響力が55%、聴覚情報の影響力が38%あるのに対して言語情報の影響力は7%しかない(メラビアンの法則)」と言われている。</p> <p>イケメンが観光PRやSNS等での情報発信を行うことで、通常の観光PR以上に注目度が上がり、特に女性を中心とした若年層の注目を得ることができる。</p> <p>会いに行けるイケメン職員として、イベント等への来訪者の増加や、SNS等の閲覧による関係人口の増加に寄与する。</p> <p>また、市役所の人物重視の採用は事例が少なく、斬新な取組ということもあり、マスコミが取り上げる可能性が高く、佐野市が人物重視の採用に取組んでいることをPRする機会となる。</p>
本事業実施により目指す将来像(事業の成果)	<p>中身はもちろんのこと、外見も斬新にすることにより、マスコミにも取り上げられ、より多くの人に佐野市を知ってもらい、交流人口・関係人口の増加を図る。</p> <p>イケメンがおもてなしをすることにより、女子の関係人口が増加する。その女子がSNS等で発信することにより、新たな女子を呼び込むことに繋げる。</p> <p>SNSの利用者は若年層が多いため、女性を中心とした若年層が喜ぶエンタメ要素のある施策をイケメンが実施することにより、遊びにいきたい、住みたいまちに結び付ける。</p>

本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)	【KPI①】指標：おもてなしイベントへの女性の来場者数														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分 累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>20,000</td> <td>25,000</td> <td>30,000</td> <td>30,000</td> <td>25,000</td> <td>130,000</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分 累計	0	20,000	25,000	30,000	30,000	25,000	130,000
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分 累計								
	0	20,000	25,000	30,000	30,000	25,000	130,000								
【KPI②】指標：女性の15-19歳→20-24歳の年齢階級別人口移動の推移(前年比)															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>△600</td> <td>△610</td> <td>△600</td> <td>△590</td> <td>△550</td> <td>△500</td> <td>△2,850</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	△600	△610	△600	△590	△550	△500	△2,850	
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計									
△600	△610	△600	△590	△550	△500	△2,850									
事業実現への 課題やクリア すべき障壁	<p>①イケメンという言葉を使う事での批判</p> <p>②話題性が一過性なものになってしまう</p> <p>③採用の基準をどのように設定するか</p> <p>④採用は正職員でないといけないのか</p>														
上記課題や障壁 の解決策	<p>① インパクトのある言葉で「イケメン」といった言葉を使ったが、ここでいう「イケメン」とは、見た目が良いということではなく、コミュニケーションスキルやおもてなし精神、雰囲気や態度であったり、相手をどれだけ慮に、自分に目を向けさせるスキルがあるかを指標とする。そういったスキルを持っている人は、信頼関係を築くことを得意としており、民間との人脈形成に優れ、官民協働のまちづくりに寄与する可能性を持っている。観光PRの面に限らず、市民や業者等とのやりとりにおいても効果を発揮でき、佐野市のイメージアップ向上にも結び付く。</p> <p>② イケメン採用職員を活用した継続的な事業の実施。</p> <p>③ 公務員試験のための特別な勉強をする必要はなく、SPI試験の導入、面接試験を複数回行い、人物評価を中心とした採用を行う。</p> <p>④ イケメン採用された職員は民間との橋渡しとして、官民協働のまちづくりの中核を担う存在であるため、市職員として採用する。</p>														
具体的実現手法	<p>① 佐野市のイケメン採用は、人物採用であることをマスコミを活用し、制度の周知をしてもらう。</p> <p>② (事業展開例) ブランド大使などとのコラボ企画。観光ホスト(唐沢山武将隊)としての活動。イケメンと巡る佐野ツアーの実施。継続的なイケメン採用を実施。さのまるのアテンドとして活用。※その他特記事項に記載。</p> <p>③ 試験の方法としては、学科試験に代わりSPI試験、複数回の面接、職員と感覚の近い若手職員から無作為に抽出した面接員による面接の実施、イベントでの実地試験、口述試験として自己PR等を行う。</p>														
実施主体 (官民連携)	<p>【行政】イケメン採用の実施。イケメン職員を使ったシティプロモーション</p> <p>【民間】イケメン採用のPR。メディアによる取り上げ</p>														
想定される 経費内訳	<ul style="list-style-type: none"> 唐沢山武将隊衣装 @250,000円×5人=1,250,000円 イケメン採用職員研修費 アクター @100,000円×10人=1,000,000円 メイク @20,000円×5人=100,000円 														
財源見込み	<ul style="list-style-type: none"> 唐沢山武将隊サポーターズクラブ会費 武将隊のぼり旗協賛 ふるさと納税の活用 														
その他特記事項	<p>【採用後の事業展開案】</p> <p>①観光ホストとしての活用 唐沢山武将隊として、戦国コスプレ(運動系のメディアに出られるようになるべく動きやすいコスプレ衣装を作成)をしてのおもてなし。女形も用意し、注目度の向上を図る。武将隊として彦根市をはじめ城をもつ自治体との連携事業の拡充。注目度が上がった時点で、東京圏の学園祭等に多数出演交渉し、知名度を図り、UIターンを狙う。</p> <p>②モデルオーディション等に参加し、メディア露出を図る あくまでも公務員として出演するため、金銭等は受け取らない。人気継続のための出演をする。</p> <p>③さのまるアテンドとしての活用 さのまる武将隊という設定で、アテンドとして出演させる</p>														

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	さおかん
基本目標	結婚・妊娠・出産・子育ての希望をかなえる
事業名	佐野に住民票があると日本一お得&お手軽政策
事業概要	<p>佐野に住民票を移す(転居)、婚姻届けを提出する(結婚)、子どもが産まれる(出産)など、ライフスタイルが変化する際にはお金がかかる。人生の転換期に市が金銭的(在住条件有)に支援、更にマイナンバーカードを活用した行政手続きのワンストップ化により、手続きの煩わしさを解消する。</p> <p>また、マイナンバーカードにポイント機能を付与し、市内で使える「佐野ポイント」のポイント贈呈キャンペーンや使用時のポイント還元等により住民に分かりやすい『お得感』を感じてもらう。</p> <p>ワンストップ窓口での対応、ポイント制度の活用により、佐野市に住むとお得だし楽だといった印象付けを行い、人口増につなげる。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】 住民サービスの充実やこども医療費の助成など様々な子育て支援制度を行っているが、住民の印象として他市町村と大差がなく、外部からの定住者・移住者の増加につながっていない。</p> <p>【課題】 ライフスタイルの変化に合わせて個人が受けられる支援制度を分かやすくし、IT活用による手続きの簡略化(窓口のワンストップ化)を行うことで、住民の感じる不満や煩わしさを解消し、住みやすい街ランキング等を上げることに併せ、既存の補助制度の見直しや窓口配置人員の減による財源により、目新しい支援策を行うことが急務である。</p>
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>マイナンバーカードの有効利用、手続きの簡略化や分かりやすい支援策の実施により住民意識を高め、市内外へ取り組みをPRする。</p> <p>それにより、栃木、足利、館林、太田などの佐野市と環境の似た近隣自治体との差別化を図り、都市部や県内からの移住者増につなげる。</p> <p>また、佐野から都市部へ流出していた若者に対し、佐野の暮らしやすさをアピールすることにより、Uターンをする者が増え、人口の社会増に寄与できる。</p>
本事業実施により目指す将来像(事業の成果)	<p>行政手続きがマイナンバーカード1枚で対応できるようになり、住民・職員ともに負担が軽減される。</p> <p>また、事業を効果的にPRすることにより、マイホームを持ちたい世帯や田舎暮らしをしたい世帯の移住につなげることができ、バスターミナルと併せ都市部(東京・埼玉方面)へ通勤する方を取り込むことができる。</p> <p>若い世代が多く住み、活発で持続可能な地域社会の形成、安定した税収の確保が可能になる。</p>

本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)	【KPI①】指標：マイナンバーカード利用による申請受理件数						
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計
	0	1,000	1,500	2,000	3,000	4,000	11,500
事業実現への 課題やクリア すべき障壁	【KPI②】指標：佐野ポイントの利用者数						
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計
	0	1,000	2,500	4,500	7,500	11,500	27,000
上記課題や障壁 の解決策	① 組織横断的な情報連携システムの構築、申請様式の大幅な見直し（条例等の改正）、従来組織・人員配置の見直し（業務委託やAI化） ② マイナンバーカードを活用するための制度、システム、機器の設置周知 ③ マスコミの有効利用、集客施設でのPR ④ 制度利用者の拡大を図り、協賛企業の周知、特設サイトで協賛企業の商品購入を促進することで、その企業利用者を拡大させる。						
具体的実現手法	① 情報管理部門の民間への業務委託による、専門的なプログラムの構築、セキュリティ対策。 ② 生活全般に関わる各種申請様式・システムの統一化 ③ 市内PRとして集客施設でのイベント・周知、NHKや民放キー局などで徹底的な周知						
実施主体 (官民連携)	【行政の役割】 ① 窓口業務全体の抜本的な見直し、情報分野への投資 ② 様式変更に係る、各条例の改正。 【民間の役割】 ③ マスコミによる取材、情報拡散 ④ 佐野ポイント活用機器の導入・還元先の提供。						
想定される 経費内訳	・マイナンバー、情報連携用の各機器の導入（100,000千円） ・情報部門の外部委託料（24,000千円/年） ・ポイント還元分（2,000千円/年）初年度経費、次年度以降増額 ・お得政策に係る補助金 （転居（5年）20万円、婚姻祝金10万円、出産：第一子20万円、第二子30万円、第三子50万円など）						
財源見込み	・窓口人員削減：40万円×10人×12ヶ月=48,000千円 ・企業協賛金：5万円×20社=1,000千円						

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	さおかん
基本目標	結婚・妊娠・出産・子育ての希望をかなえる
事業名	外国人向けの日本語学校
事業概要	<p>「就労者・留学生・技能実習外国人向けの日本語学校」を設立。生活のための日本語教室の他、外国人労働者を欲する民間企業と連携し、就活や就労後の支援を行う。</p> <p>市内在住外国人に対し、生活について相談できる環境・場所を提供することで、外国人コミュニティを擁立。コミュニティを情報発信拠点とすることで、外国人が日本人と同様の市政や防災情報を入手することができ、外国人が安心して暮らせるまちづくりを形成することで、国際交流・多文化共生の推進を図る。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <p>①少子高齢化により、労働人口が減少している。</p> <p>②現在、佐野市には2,178人の外国人が住んでおり、総人口の1.8%に当たる。今後、外国人の人口増加も見込まれるが、安心して暮らせる受入れ態勢が整備されていない。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・税金の制度、在留カードの手続き、ゴミの出し方など生活について相談や市政、防災情報を入手できる場所が少ない。 ・就活の相談をできる場所が少ない。 ・国際交流協会などで日本語講座が開催されているが、市内在住の外国人が学べるだけの規模に足りていない。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・労働人口として外国人材を確保する必要がある ・外国人が日本語を学べ、生活及び就労などの相談や情報を入手できる場所が必要
本事業が課題解決に寄与する理由	日本語学校が日本語の習得と地域のルールを学ぶ場を提供し、外国人が安心して暮らし・働ける環境をつくることで、労働人口増に寄与する。
本事業実施により目指す将来像(事業の成果)	<p>外国人を率先して受け入れることで、労働人口の増加を図る。市内の就労者が増加することで、財源確保に繋がる。また、働き世代が流入することで、婚姻数、出生数にも寄与する。</p> <p>コミュニティを形成することで、双方の情報発信をすることが出来るようになり、外国人が孤立しないまちとして、安心して暮らせるまちに結び付ける。</p>

<p>本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)</p>	<p>【KPI①】 指標：日本語学校の参加者数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>30</td> <td>200</td> <td>250</td> <td>300</td> <td>300</td> <td>300</td> <td>1,200</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	30	200	250	300	300	300	1,200
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計								
	30	200	250	300	300	300	1,200								
	<p>【KPI②】 指標：外国人労働者数</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI 増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1,500</td> <td>1,600</td> <td>1,700</td> <td>1,800</td> <td>1,900</td> <td>2,000</td> <td>1,500</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計	1,500	1,600	1,700	1,800	1,900	2,000	1,500
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI 増加分累計									
1,500	1,600	1,700	1,800	1,900	2,000	1,500									
<p>事業実現への 課題やクリア すべき障壁</p>	<p>①日本語学校を運営するための人材が確保できるか ②外国人に日本語学校を周知する方法 ③民間企業の協力(学校への出資・運営)が得られるか ④市税を外国人への教育に使うことに対し、理解を得られるか</p>														
<p>上記課題や障壁 の解決策</p>	<p>①事務局運営は国際交流協会に担ってもらい、日本語教師は教員として雇用する。 ②海外向けの就労サイトに情報を掲載する。 ③すでに外国人を雇用している企業には労働者の教育、労働力不足の企業に対しては労働力の提供を行うことで協力を得る。 ④住民となって働くことで、税収が上がる。また、生活消費により市の経済発展に繋がる。</p>														
<p>具体的実現手法</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・日本語学校の開催場所の選定・整備 ・教員・生活相談員の採用 ・カリキュラムを作成 ・学習教材の作成 ・企業への協力依頼・周知 ・海外向けの就労サイトに情報を掲載し、学生募集 														
<p>実施主体 (官民連携)</p>	<p>【行政の役割】 日本語学校を開校・事業周知をする。 【民間の役割】 協賛・協力体制の整備。</p>														
<p>想定される 経費内訳</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・日本語学校教員人件費@50万円×4人×12か月=2,400万円 ・日本語学校生活相談員人件費@40万円×2人×12か月=960万円 (外国人支援課正職員として2人配置) ・日本語教育のための学習教材の作成費@15,000×200人=300万円 (3,000円の教科書を5冊) ・日本語学校の維持費(家賃・光熱水費・通信運搬等)@60万×12か月=720万円 ・多言語通訳機器の導入費@3,000円(月額)×2台×12か月=72,000円 														
<p>財源見込み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・文化庁の「生活者としての外国人」のための日本語教育事業を活用(事業開始・100万) ・外国人材受入環境整備交付金を活用(事業開始・1,000万) ・生徒からの授業料(運営・20万×200人=4,000万) ・就労先の事業所からの教育費負担(運営・5万×200人=1,000万) 														

提案事業概要書

グループ名	あらし
基本目標	時代にあった地域をつくり、安心な暮らしを守る
事業名	『佐野未来都市構想』～日本初！Dポート整備事業～
事業概要	全国的に高度技術の研究が進んでいる中で、本市にドローンの研究や運用を行う企業や機関を誘致し、本市が近未来技術の国家戦略特区となるとともに、その拠点（Dポート）を整備することで、本市の課題である地域間格差による買い物弱者の救済、局地的な自然災害発生時における被害の迅速な事態把握・初期救助などを展開する。また、Dポートの設置においては、中山間地域の廃校等を活用することで、当該地域の雇用を創出する。さらに、当該地域をフィールドとしたドローンサーキットを設置することで、雇用のみで完結せず、中山間地域に新たな人の流れも創出する。
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 中心市街地と中山間地域とで地域間格差が発生している。 ・ 中山間地域の高齢化が著しい。 ・ 中山間地域における個人商店の閉店が相次ぎ、日用品の買い物等ができる商店が少なくなっている。 ・ 局地的な自然災害が相次いでいる。 ・ 利活用の決定していない廃校等があり、今後も田沼地区、葛生地区を中心に増加していく。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 高齢化、若者の人口流出が進むことで、買い物弱者が増加している。 ・ 高齢者の単身世帯が増加し、孤独死や自然災害時等の通報・救助手段など周辺住民との助け合いが困難になっている。 ・ 災害発生時において、車両が入れない箇所の現場確認等の迅速な対応は、人力では現状困難である。 ・ 災害対策本部は現場の状況を目視できず、正確な判断に遅れが生じる。 ・ 中山間地域が働く場となっていない。また、娯楽等の新たな人の流れを生む施設がない。
本事業が課題解決に寄与する理由	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日用品等をドローンで輸配送することにより、買い物弱者への対応（補助）が可能となる。 ・ ドローン機体の研究が進むことにより、要支援者の見守りや災害時の救助活動が可能となる。 ・ 災害対策本部への正確で迅速な情報伝達が可能となる。 ・ 研究施設設置により、中山間地域に雇用創出、特に若者の研究者を募ることができる。 ・ 中山間地域の娯楽として、ドローンサーキットを設置することで研究施設のみでなく、外から新たな人の流れを創出することができる。 ・ 先進技術の集約によるプロモーション展開を行うことで、ドローンシティとしてのPRを行うことができる。
本事業実施により目指す将来像（事業の成果）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本市を未来技術の国家戦略特区とすることで、既存のドローンの活用のみでなく、新機体開発や実証実験の場として、本市をドローンの研究・運用におけるモデル地域（ドローンシティ）とする。 ・ ドローンに付随し、他の先進技術の研究施設も誘致できる区域を用意する。 ・ 未来技術に携わりたい若者や、研究をしたい人にとっては「しごと」になる。「研究するなら佐野」、「先進技術が集まる都市」のような「未来都市構想」を展開し、本市のプロモーションに繋げる。 ・ ドローンサーキットにより、最新のドローン機体を使うことや、かつてのミニ四駆のようにマイドローンを使ってレースができる中山間地域の目玉施設として新たな人の流れを作る。

本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)	【KPI①】 指標：Dポートにおける輸配送サービス利用登録者数（単位：人）														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>10</td> <td>30</td> <td>50</td> <td>80</td> <td>100</td> <td>270</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	10	30	50	80	100	270
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計								
	0	10	30	50	80	100	270								
【KPI②】 指標：1人あたりの年間利用回数（単位：回）															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>事業開始前</th> <th>1年目</th> <th>2年目</th> <th>3年目</th> <th>4年目</th> <th>5年目</th> <th>KPI増加分累計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>12</td> <td>24</td> <td>36</td> <td>48</td> <td>60</td> <td>180</td> </tr> </tbody> </table>	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計	0	12	24	36	48	60	180	
事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計									
0	12	24	36	48	60	180									
事業実現への 課題やクリア すべき障壁	<ul style="list-style-type: none"> ・生協等の日用品の輸配送を行っている事業者との連携による事業展開が考えられるが、利用者や事業者には、あえてドローンを使用することに疑問を持たれる可能性がある。 ・現在のドローンの航続距離では中山間地域まで行く間に中継地を設けなければ実現が難しい。 ・景観を損ねる可能性がある。 ・ドローン同士の事故により、歩行者への危害リスクが増える。 														
上記課題や障壁 の解決策	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者に対し、ドローンを利用することによるメリットを説明し、将来ビジョンを共有することで、事業理解を得るよう努める。 ・市内の廃校や公共施設等を中継地として活用することで、中山間地域と研究機関を繋ぐ。 ・機体に工夫を凝らす（カラスよりポップな色等）ことで、複数のドローンが飛行している状況下でも、市民が不快にならないようにする。 														
具体的実現手法	<ul style="list-style-type: none"> ・ドローン導入に関する未来技術の国家戦略特区申請を行う。 ・ドローン研究企業を誘致し、共同実験を行う。 ・災害時における活用訓練等を行う。 ・中継地を整備し、市がバックアップを行う体制を作る。 														
実施主体 (官民連携)	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・未来技術の国家戦略特区の申請 ・ドローンを導入した各課事業の展開 (災害時の被災箇所確認、防犯パトロール、農業への活用、測量等・要支援者の見守り) ・導入に向けた規制緩和・住民説明 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設(Dポート)整備 ・ドローン保守管理、操縦者確保 ・ドローンによる輸配送サービス登録者管理 ・サービスの周知手段とするアプリやケーブルTVの活用 ・救助タイプなど既存ドローンの用途に合った進化型の研究施設整備 ・ドローンサーキットの整備 														
想定される 経費内訳	<p>基本的な考え方として、民間事業者が学校跡地を売却し、施設整備から事業展開、研究を行ってもらうため、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Dポート研究施設整備：0円（企業支出） ・ドローン購入費：0円（企業支出） ・ドローン中継地整備：0円（企業支出） ・ドローン保守管理：0円（企業支出） ・Dポート設置運用企業委託：0円（企業支出） ・ドローンサーキット整備：0円（企業支出） <p>として、事業費の市負担分はなしとする。ただし、民間事業者の申し出によっては、賃貸借契約（有償・無償）による施設活用も検討する。</p>														
財源見込み	行政による負担なし														

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	あらし
基本目標	時代にあった地域をつくり、安心な暮らしを守る
事業名	ライドシェアで気軽に出かけよう！（ライドシェア推進事業）
事業概要	<p>相乗りのマッチングサービスを導入し、住民がお互いに助け合うことで、地域住民や観光客の移動手段を確保する。</p> <p>また、地域コミュニティに対し、地域内外のドライバーがサービスに参加し助けることで、人と人とのつながりが創出されるだけでなく、観光客が移動手段に困らず、観光できるようになることで、市内全域の観光地へ訪れることができ、経済効果が生まれ、関係人口の創出が期待できる。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高齢化に伴い、運転できない人が増えている。 ・自宅から公共交通機関までの移動や、公共交通機関から目的地までの移動が不便である。（現在のニーズは、ドア TO ドア型である） ・観光客が利用する公共交通機関の整備が不十分である。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・車に乗れないと、行きたいところに行きたいときに行けない。 ・公共交通機関だと、目的地に直接行けない。また、便数の問題など、現在の公共交通機関は不便である。 ・新たな移動手段の検討が必要である。
本事業が課題解決に寄与する理由	<ul style="list-style-type: none"> ・利用者は行きたいところへ移動することができ、ドライバーはガソリン代などの費用負担を抑えることができるので、双方にメリットが生まれる。 ・観光客の移動手段ができることで、アウトレットなど一か所だけでなく、市内の様々な観光地を訪れることができるようになり、新たな人の流れを創出することができる。
本事業実施により目指す将来像（事業の成果）	<ul style="list-style-type: none"> ・住民相互の助け合いにより、高齢者など地域住民が行きたいところに行きたいときに行ける移動手段の確保が可能になる。 ・観光客が、交通手段に困らず市内全域の観光地を満喫できるようになり、回遊性が向上することで経済効果が生まれる。 ・新たな移動手段の導入により、利用者の選択肢が増えることで、交通の便が良くなり、本市の魅力を知る機会が増えることで、関係人口の増加が見込まれる。

本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)	【KPI①】 指標：ライドシェア利用者数（単位：人）						
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計
	0	300	450	500	550	600	2,400
	【KPI②】 指標：ドライバー登録者数（単位：人）						
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計
	0	50	100	150	200	250	750
事業実現への 課題やクリア すべき障壁	<ul style="list-style-type: none"> ・サービスの認知度向上 ・スマートフォンなどを使うことができない利用者への対応 ・サービスの安全性の周知（利用者の安全性の確保、ドライバーの安全性の確保） ・タクシーとの差別化、共存可能性の整理 						
上記課題や障壁 の解決策	<ul style="list-style-type: none"> ・サービスの周知（必要に応じ説明会の開催等） ・アプリだけでなく電話での予約（オペレーター等）の対応 ・登録ドライバーとの交流会 ・ドライバーに対する評価制度 ・ドライバー及び利用者の事前・事後審査の実施 						
具体的実現手法	<ul style="list-style-type: none"> ・マッチングサービス運営会社選定 ・サービスのPR ・ドライバー登録者、利用者の審査制度の確立 						
実施主体 (官民連携)	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マッチングサービス運営会社選定 ・サービスのPR ・法令手続き等 ・サービス導入時の運営 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マッチングサービス運営 ・事前・事後審査情報の公表 						
想定される 経費内訳	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車リース料 年40万×10台 4,000,000円 ・ドライバー人件費 300万×10人 30,000,000円 						
財源見込み							
その他特記事項	<p>事業主体（民間）は自ら運送はせず、スマホアプリなど運営するプラットフォームにおいて、一般ドライバーと乗客を仲介し、一般ドライバーの自家用車に同乗させる相乗りサービスを普及させるのが目標だが…おそらく最初は普及が難しいので、制度への取り掛かりとして行政が介入するとするならば、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自家用車に人を乗せることに抵抗があるという場合には、自動車会社と連携し、車両を提供してもらい相乗り専用車を作る。 <p>→「専用の車なら」と、ドライバー及び利用者ともに増加の可能性。</p> <p>→自動車会社は、自動運転技術など実証実験が出来る。自社製品のアピールにもなる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光客向けに、市役所イケメン採用枠のイケメンにドライバーになって観光案内もしてもらう。 <p>→イケメンと一緒に様々な観光地を巡ることで、経済効果が生まれたり、また来たいとなれば関係人口を創出できる。</p> <p>こうした取組を普及してきたら、目標である一般ドライバーと乗客を仲介し、一般ドライバーの自家用車に同乗させる相乗りサービスを浸透させてシフトチェンジしていきたいと考える。</p>						

No. 1 (50号・戦略)

提案事業概要書

グループ名	あらし
基本目標	時代にあった地域をつくり、安心な暮らしを守る
事業名	「歩いて稼ぐ地域通貨アプリ」開発事業
事業概要	<p>アプリを利用して歩数や訪問場所に応じたポイントを付与し、市内で利用できる地域通貨「さのまいる(仮)」を発行する。</p> <p>また、自分で定めた目標を達成するごとに地域通貨ボーナスポイント（もしくは非売品などのプレミアムなプレゼント）を獲得できるようにする。（目標の例：〇kg、〇カ所訪問など複数の選択肢を用意（ある程度達成感の感じられるくらいのレベルとする）</p> <p>市内の特定の場所（唐沢山や出流原弁天など観光スポット）での歩数にはプラスαのポイント・特典付与 → 市内外への佐野市のPRに 市外在住者向けには、佐野市内で歩いた分のポイント付与率を高くして、「佐野市で」歩いてもらう仕組みづくりを行う。</p>
事業提案に至る構造的な課題	<p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市は、県内で最も健康寿命が短い。 ・市外から訪れる人が、アウトレット周辺のみ集中してしまい市内のほかの場所へ行かない。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市民向けに、年齢にかかわらず運動の習慣づけをし、健康寿命を延ばす取り組みを行う必要がある。 ・市外の人向けに、アウトレットに訪れるだけでなく、本市の魅力あるスポットを訪れるような動機づけを行う必要がある。
本事業が課題解決に寄与する理由	<p>（主に市内向け）</p> <p>歩数・運動量・健康関係のイベントの参加等にポイントを付与することで生活習慣の改善・健康の増進を図ることができる。（現時点で生活習慣・健康状態に問題のある人はその改善、今は健康な人はその状態をキープする。）</p> <p>（全体）</p> <p>観光スポットや名産品に付加価値をつけることで、市外からの訪問者の増加や回遊性の向上を図るだけでなく、市内の健康及び観光地に対する無関心層の目を向けさせることが可能となる。</p>
本事業実施により目指す将来像（事業の成果）	<p>アプリの活用により、歩数・訪問場所等に応じたポイントを付与し、市内で利用できる地域通貨に換価することで、健康寿命の延伸と、市内各所のPRを同時に行う。</p> <p>また、中高年だけでなく若年層も楽しみつつ利用できるような仕組みにすることで市民の長期的な健康の増進を図る。</p>

本事業の 重要業績評価 指標 (KPI)	【KPI①】 指標：アプリ登録者数（単位：人）						
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計
	0	2,000	3,000	4,000	5,000	7,000	21,000
	【KPI②】 指標：地域通貨の利用額（単位：万円）						
	事業開始前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	KPI増加分累計
	0	10	20	30	40	50	150
事業実現への 課題やクリア すべき障壁	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域通貨の付与方法、換価条件等を検討する必要がある。 ・ 地域通貨の導入店舗等を確保する必要がある。 ・ 他の類似アプリ・事業との差別化を図る必要がある。 ・ 継続的に使われるものにするため、新たなコンテンツ等の継続的な工夫が必要になる。 ・ アプリの開発には、膨大なコストがかかることが懸念される ・ 現在、健康増進課が行っている同種事業との統合、ブラッシュアップを図る必要がある。 						
上記課題や障壁 の解決策	<ul style="list-style-type: none"> ・ 導入コストを抑制するため、既に導入事例があるイオン等の民間事業者との連携を図る。 ・ 導入店舗にメリットが出るような仕組みづくりを行う必要がある。 ・ 「ご当地色」や「お得感」でPRし、全国的に「目立つ」取り組みとする。 						
具体的実現手法	<ul style="list-style-type: none"> ・ QRコード決済やマイナンバーカードとの連携により、換価までをスムーズに実施できるようにする。 ・ 特別メニューでのポイントの付与や店舗で受け取る報酬にすることで「ついで買い」につながりやすくする。（広告掲載無料等の取り組みを行う） ・ 特定の場所や特定の条件を達成しないと入手できないアバターやスタンプ等を設定してコレクター心や達成感をくすぐられる工夫&随時更新等の新たなコンテンツ開発を継続的に行い、飽きさせないような取り組みを行う。 						
実施主体 (官民連携)	<p>【行政の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アプリ開発（官民連携） ・ 参加者・導入店舗の募集 <p>【民間の役割】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アプリ開発（官民連携） ・ ポイント・地域通貨の交換 						
想定される 経費内訳	<ul style="list-style-type: none"> ・ アプリ作成費用@250万円～3,000万円 （※アプリ開発の相場より。通常のアプリ開発には、安くて150万円から、ソーシャルゲームでは3,000万円程度の費用がかかっている） ・ PR費用@年額100万円 ・ 導入企業への助成（プラス分の補填、地域通貨の買い取り） ・ @年額300万円程度 						
財源見込み							
その他特記事項	<ul style="list-style-type: none"> ・ 名産品PRのイベントを開催 例) 市内に散らばるみそまんじゅうの素材を全部集めて店舗で提示すると無料でもらえる ・ 歩けば歩くほどアバターが変化する 例) はじめたときは肥満体系→だんだん痩せる、達成率で新しい服を買える・特定の場所でしかもらえないアイテムの付与（唐沢山城跡に行くと兜と鎧ゲット…など） ・ ポイント交換は実用性も重視 例) 還元率は地域通貨を一番高くするが、各種電子マネーにも交換できるなど「使いたい」と思わせたい ・ 利用期間に応じて特典もレベルアップ 例) 3年継続した利用者は、ポイント還元率アップ・特別な景品プレゼント…など 						

7. おわりに

プロジェクトチームでは、新しい元号となった令和元年5月の設置以来、9回の会議を開催し、次期「佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定するうえで、重要な位置付けとなる「国道50号沿線開発構想」を具現化するため、佐野市の置かれている現状、人口減少の要因分析や課題の抽出、他自治体の事例研究などを通じて、移住・定住の促進や少子化対策といった市の人口減少対策として有効な事業について検討いたしました。

まず、現状分析にあたっては、「佐野市ではなぜ人口減少が生じているのか」「何が人口減少をもたらしているのか」「佐野市の優れているところ」について意見を出し合い、佐野市の置かれている状況、人口減少が発生している要因を探りました。

そして、佐野市の置かれている状況、人口減少の要因を探りながら、それらを解決する事業を各グループの基本目標に沿って検討を進めました。検討過程においては、国が進めている施策や他自治体の事例などを研究しながら、どうすれば佐野市の置かれている状況や課題を解決できるのか、それを現実的な事業として形にすることに、非常に苦労いたしました。しかし、様々な部署から集まって組織されたプロジェクトチームで議論を重ねることによって、様々な角度からの意見が出され、多角的に検討することができました。

検討を重ねていく中で、移住・定住の促進や少子化対策といった本市の人口減少対策として効果が見込める事業も提案されたことから、「国道50号沿線開発構想」の具現化に向けた提案とは別に、次期「佐野市まち・ひと・しごと創生総合戦略」へ盛り込んでいただきたく、具体的な事業提案に関する報告書をまとめました。

報告書の中で提案した事業を実現するためには、財政的な支出を伴うこともあり、市の置かれている財政状況等を勘案すると、まだまだ検討が必要な部分も残されていると思います。しかしながら、今回このような機会をいただき、これからの佐野市、未来ある佐野市にするためにはどうすればよいのか、メンバー一丸となって真剣に考えてまとめた事業を提案させていただきましたので、1つでも多くの事業が採択され、実現することを切に望みます。

なお、国道50号沿線開発構想具現化に向けた提案につきましても、まとめ次第、改めてご提案させていただきたく考えております。

<参考資料>

佐野市R50沿線開発構想具現化プロジェクトチーム設置要領

(設置)

第1条 国道50号沿線開発構想(以下「構想」という。)が策定されたことに伴い、構想を具現化するため、志気の高い若手職員(概ね40歳以下の職員をいう。以下同じ。)が研究及び実践活動を行い、職員個々の政策形成能力を向上させ、もって組織の活性化を促進させるとともに、国道50号沿線開発基本計画の策定に向けた基礎資料を作ることを目的として、佐野市R50沿線開発構想具現化プロジェクトチーム(以下「プロジェクトチーム」という。)を設置する。

(所掌事務)

第2条 プロジェクトチームは、次に掲げる事務を所掌する。

- (1) 構想の対象となるエリアの現況整理、構想の検証、事業内容の精査、国等の補助制度等の調査、基本計画フレーム等事業化のための調査及びその方針を策定すること。
- (2) 構想の実現性及び実現化に当たっての事業フレームを作成すること。
- (3) 前2号に掲げるもののほか、構想を具現化するために必要な事務

(組織)

第3条 プロジェクトチームは、総括者、副総括者及びプロジェクトメンバー(以下「メンバー」という。)をもって組織する。

- 2 総括者は総合戦略推進室総合戦略推進担当総括を、副総括者は総合戦略推進室の職員のうちから総括者が指名した職員をもって充てる。
- 3 メンバーは、若手職員のうちから市長が指名する職員をもって充てる。

(設置期間)

第4条 プロジェクトチームの設置期間は、第2条の事務が完了したと市長が認めた日までとする。

(庁内組織の協力)

第5条 佐野市役所の全ての部署は、プロジェクトチームの活動に対し、積極的に協力をするものとする。

(報告等)

第6条 総括者は、プロジェクトチームの活動状況について、定期的に市長に報告を行い、必要に応じて市長の指示を受けるものとする。

(庶務)

第7条 プロジェクトチームの庶務は、総合政策部総合戦略推進室において処理する。

(その他)

第8条 この要領に定めるもののほか、プロジェクトチームの運営について必要な事項は、総括者がプロジェクトチームに諮って定める。

附 則

この要領は、令和元年4月12日から実施する。