

地方創生先行型交付金事業の実施結果

事業名	(1) 能代市総合戦略策定事業	
事業概要	本市の人口の現状分析や将来展望を提示した「人口ビジョン」及び施策の基本的方向や具体的な施策をまとめた「総合戦略」を策定するため、必要な調査等を実施する。	
実施内容	<p>能代市人口ビジョン及び能代市まち・ひと・しごと創生総合戦略を策定。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総合戦略会議の開催（5回） ・広報のしるで広く意見募集（専用用紙折り込み） ・アンケート調査の実施 <ul style="list-style-type: none"> 20～49歳 2,000件 転出者400件、転入者400件 高校生・専門学生と同居の保護者 774件 企業・事業所 200件 ・総合戦略（案）についてのパブリックコメントを実施（2/3～3/4 意見0件） 	
決算見込額	9,490千円（うち先行型交付金8,385千円）	
重要業績評価指標（KPI）	—	
	目標値	—
	実績値	—
今後の取組	平成28年3月に能代市まち・ひと・しごと創生総合戦略を策定したことから、事業は予定どおり終了。今後、総合戦略に基づき、関係機関、団体等と連携して施策を推進する。	

地方創生先行型交付金事業の実施結果

事業名	(2) 出会い創出支援事業	
事業概要	未婚化、晩婚化、少子化に歯止めをかけるため、出会いの場の創出を図る。	
実施内容	<p>【あきた結婚支援センター会員登録料助成】 あきた結婚支援センターの会員登録料を助成。 ・助成件数 19件</p> <p>【出会い創出支援事業補助】 結婚を望む独身男女の出会いの場を積極的に創出する事業を行う団体や個人に対し補助金を交付。(上限20万円) ・補助件数 5件 ・参加者 延べ132人(男性70人、女性63人) ・マッチング 13組</p>	
決算見込額	1,096千円(うち先行型交付金1,039千円)	
重要業績評価指標 (KPI)	事業実施による成婚数	
	目標値	15組
	実績値	3組
今後の取組	実績値が指標値を大きく下回ったが、結婚支援は直ちに成果が出るものではないため、結婚支援センター会員登録料助成や出会いイベント等への助成により、独身男女の出会いの場の提供を継続する。	

地方創生先行型交付金事業の実施結果

事業名	(3) めんchoco親子応援事業	
事業概要	出生率の向上と子どものふるさと能代への愛着を育むため、子育て世帯の不安を取り除きながら、子育てを楽しみ、地域全体で子育てを行う気運を醸成するとともに、保護者が安心して預けることができるよう、保育所等の保育環境を整備する。	
実施内容	<p>【新生児誕生記念品開発】 新生児誕生記念品として、ふるさと能代を感じられる木製品を開発。 ・2事業者が合わせて4製品を開発</p> <p>【能代子育てエンジョイ！マップ作成】 夫婦で子育てを楽しみ、子育てに役立つ情報をまとめた持ち歩きやすいコンパクトな冊子「のしろ子育てエンジョイ！マップ」を作成。</p> <p>【産後1カ月健康診査及び母乳育児相談補助券助成】 産後1カ月健康診査受診票及び母乳育児相談補助券の交付。 ・産後1カ月健康診査 1件あたり4,000円 受診票利用件数 247件 ・母乳育児相談に要した保険適用外の費用のうち、1回につき2,160円を上限として3回まで補助 補助券利用件数 1回目147件、2回目38件、3回目10件</p> <p>【保育環境総合整備】 市内で親子が集うおでかけ広場等を行うための子育て支援センター用公用車の購入、保育環境を充実するための保育用品の整備を実施。</p>	
決算見込額	8,863千円(うち先行型交付金3,540千円)	
重要業績評価指標(KPI)	子どもを生子、育てやすさの満足度	
	目標値	70%
	実績値	66%
今後の取組	実績値は指標値に満たなかったものの、一定の効果が表れているものと考えており、妊娠から産後まで切れ目ない支援体制を充実させるよう産後1カ月健康診査及び母乳育児相談補助券助成を継続する。また、開発した木製品やマップ等を活用しながら子育てのサポート体制の充実を図る。	

地方創生先行型交付金事業の実施結果

事業名	(4) 地域資源を活用した地域プロモーション推進事業	
事業概要	PR対象を拡大しながら、様々な効果的手法を用いて地域資源を活用した地域プロモーションを推進することにより、市の認知度の向上と交流人口の拡大、経済活性化を図る。	
実施内容	<p>【天空の不夜城ふるさと祭り東京出陣】 能代七夕「天空の不夜城」愛季が、東京ドームで開催された「ふるさと祭り東京2016」に出陣。 ・平成28年1月8日(金)～17日(日) 10日間 ・公式入場者数(8日～17日) 429,790人</p> <p>【外国語パンフレット・ホームページ作成】 能代市観光ガイドブックを基本とした英語版と中国語版の観光パンフレットのほか、ピクトグラムや英語表記をしたチラシを作成、データをホームページ掲載。</p> <p>【特産品カタログ作成】 ふるさと納税を推進するためのふるさと特産品カタログを作成。関東能代会、東京二ツ井会、秋田ふるさと館等の首都圏の施設、道の駅ふたついで等に送付・設置。</p> <p>【市内まち歩き観光看板設置】 ピクトグラムや英語表記をしたまち歩き案内看板を能代駅前に設置。</p> <p>【木の香り漂う施設環境整備】 第一保育所の木製床の張替を実施。</p> <p>【地域資源PRバスの運行】 地域資源のイラストをラッピングした幼児用マイクロバスを購入し運行。</p>	
決算見込額	43,183千円(うち先行型交付金39,202千円)	
重要業績評価指標 (KPI)	能代市ホームページ「観光・物産・宿泊・交通情報」サイトへのアクセス件数	
	目標値	30,000件/年
	実績値	8,956件/年
今後の取組	実績値が指標値を大きく下回ったが、今後も能代市の知名度を上げ、交流人口を増やし、地域経済を活性化するため、事業内容を検討しながら引き続き事業を継続していく。	

地方創生先行型交付金事業の実施結果

事業名	(5) 「売り込め能代の食と農」推進事業	
事業概要	市民に地元野菜等のおいしさに触れてもらうとともに、新たな作物や6次産業化により収益性を高めながら市外への発信を強化し、消費拡大及びブランド化を図る。	
実施内容	<p>【地域連携で6次産業化推進】 6次産業化を推進するため、秋田県立大学、JA、商工会議所、県、市で組織する能代市6次産業化等研究会を開催（5回）。市の課題や今後の方向性をまとめ、市へ提言書を提出。</p> <p>【檜山茶増産支援】 檜山茶の活用策の研修、秋田県立大学との檜山茶の種苗生産に関する共同研究、檜山茶のパッケージデザイン制作を実施。</p> <p>【野菜ランドのしろ売り込み強化】 市内で生産される農産物の料理方法などを盛り込んだ地産地消のレシピ集を作成し、市内外に広く発信。</p> <p>【地産地消で地域経済活性化】 地産地消協力店に対し、認証を受けた効果、必要と考えられる取組等についてのアンケート調査を実施。</p> <p>【新規作物共同研究】 新たな地域農産物開発のための秋田県立大学との共同研究栽培を実施。（能代市におけるキイチゴの栽培普及および市場開拓に関する経営実証研究、低段・多段栽培を活用したトマト増収技術の開発）</p> <p>【地元で働こう新規就農支援】 移住情報誌への広告掲載（2回）。 農業法人に対する雇用奨励金（4件）及び研修受入助成金の交付（1件）、農業研修生への家賃補助（1件）を実施。</p>	
決算見込額	8,490千円（うち先行型交付金6,756千円）	
重要業績評価指標 (KPI)	戦略作目5品目の生産出荷額前年度比	
	目標値	80,600千円
	実績値	316,286千円
今後の取組	研究成果や、提言、アンケート調査結果等については、今後の取組に生かし、檜山茶のパッケージデザインや、地産地消レシピ集等の成果品は、消費拡大及びブランド化のため活用していく。新規就農支援については、実施結果を踏まえて事業内容を検討し、取組を継続する。	

地方創生先行型交付金事業の実施結果

事業名	(6) 移住定住支援事業	
事業概要	移住、定住を促進するため、就業や起業、商品開発等に対して総合的に支援するとともに、移住者の受入促進のための総合窓口の整備を行う。	
実施内容	<p>【起業・新商品開発等支援】 市内における起業や既存企業の新商品開発、新規分野参入、販路開拓等に要する費用を助成。 ・補助件数 8件</p> <p>【空き店舗流動化支援事業費補助】 中心市街地の空き店舗を利活用して事業に取り組もうとする者への改装費用等を補助。 ・補助件数 2件</p> <p>【就業資格取得支援】 就業機会の拡大に資する資格の取得に要する費用を助成。 ・助成件数 19件</p> <p>【創業等サポート】 起業や新分野進出等を総合的に支援するための相談窓口の設置及び創業塾の開催。 ・NOSHIRO創業塾 全3回 ・起業等相談窓口 61回(相談件数123件)</p> <p>【移住定住環境整備】 相談窓口機能の整備、移住定住に関する情報収集及び発信、空き家バンク制度の開始、首都圏での移住相談会へ参加等。 ・首都圏での相談会 4回参加 ・移住相談件数 31件 ・移住世帯数 2世帯(6人)</p>	
決算見込額	16,289千円(うち先行型交付金15,971千円)	
重要業績評価指標(KPI)	目標値	200件
	実績値	154件
今後の取組	実績値は指標値に満たなかったものの、移住希望者へのアプローチ、新規創業者の創出や既存企業の新商品開発等への積極的な取組の成果が出ていることから事業を継続する。	