

## 地方創生交付金とは？

➤ 地方創生交付金とは、地域が行う自主的・主体的で先導的な取り組みを国が支援する交付金制度です。

事業の実施に当たっては、地域再生法に基づき地域再生計画を作成し、内閣総理大臣から認定を受ける必要があります。



➤ **産官学金労言の参画（⇒当審議会）による事業の進捗状況・効果測定を実施し、効果検証及び評価結果・改善方策を公表する必要があります。**

## R6年度 実施した取組

- ▷ 新たな地域公共交通サービスの構築と地域の持続的発展推進プロジェクト
- ▷ シンガポールにおける安曇野産農産品の輸出/販売強化事業
- ▷ 観光デジタル化推進事業
- ▷ リモートワーカーを活用した労働力不足解消支援事業


事業概要【新たな地域公共交通サービスの構築と地域の持続的発展推進プロジェクト】

最終年

事業計画期間	R4-R6年度				期間中の総事業費 (カッコ内はR6年度事業費)	84,953千円（35,630千円）	
目的（効果）	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 地域公共交通の充実を図る</li><li>・ 観光客等来訪者の受入体制を整備する</li><li>・ 安心して移動できるコンパクトなまちづくりを推進する</li><li>・ 農業・観光・文化を生かした地域ブランドの創出と関係人口拡大を図る</li></ul>						
事業概要・ 主な経費	<p>○AI活用型デマンド交通運行に係るシステム使用料・保守管理（23,002千円）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・予約管理システム運用費</li><li>・利用予約ツールの充実（LINE連携）</li></ul> <p>○来訪者の受入体制準備（10,230千円）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・来訪者向け案内パンフレット作成</li><li>・地域MaaSの構築</li></ul> <p>○コンパクトなまちづくり（2,398千円）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・移動サービス及び関連施設の決済一元化</li></ul>					 	
KPI (赤字：主要KPI)		前年までの実績	R6 増加分	最終 累計数	達成率	最終年 累計目標	R6 KPI分析等
	デマンド交通 利用者数	-6,453	11,366	4,913	372.2%	1,320	本事業により実証運行を行った休日運行について、本格運行に移行したことにより利用者獲得につながった。
	農業体験者 数	265	195	460	41.8%	1,100	農家民宿の受け入れ農家の高齢化により受入数が想定通りに集まらず、目標達成に至らなかった。引き続き受け入れていただける農家を募る。
	シェアサイクル 利用台数	2,629	2,080	4,709	1569.7%	300	市観光協会を中心に本事業の周知を図っており、利用者に認知され利用者が増えている。
	イベント等 開催回数	25	18	43	215.0%	20	乗換ポイント（市役所本庁舎）において、市民団体や庁内部署による企画展などを開催した。


# 事業概要【シンガポールにおける安曇野産農産品の輸出/販売強化事業】

2 年目

事業計画期間	R5-R7年度			期間中の総事業費 (カッコ内はR6年度事業費)	21,924千円（2,492千円）	
目的（効果）	<ul style="list-style-type: none"><li>・新たな販路を開拓し、農業に希望をもって新規参入ができる環境を整備する</li><li>・海外での安曇野市産農産物のブランディング強化を図る</li><li>・輸出販売を強化し農家所得の向上につなげる</li><li>・安曇野市産農産物を通して関係人口の拡大を図り、インバウンドにつなげる</li></ul>					
事業概要・ 主な経費	<p>○東南アジアの中心であるシンガポールにおいて、安曇野産農産品の輸出・販売強化を図り、世界での“AZUMINOブランド”の浸透を目指す。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・輸出コンサルティングやロジスティクス手配（委託料）1,100千円</li><li>・物産フェアの開催（委託料）0千円</li><li>・バイヤーおよび現地マーケター向け商談会兼試食会の開催（委託料）0千円</li><li>・安曇野産品の魅力についてのメディア発信（委託料）1,392千円</li><li>・安曇野産品の仕入れ費用、試食会でのシェフ手配料（委託料）0千円</li></ul>					
KPI (赤字：主要KPI)		前年までの実績	R6 増加分	進捗率	最終年 累計目標	R6 KPI分析等
	安曇野産品の輸出 品目	4	0	57.1%	7	関心を引くことには成功したが、生産事業者の供給が追いつかず輸出取引につながらず
	商談会参加・イベント 開催数	3	2	83.3%	6	日本好き・旅行好きが多く集まる現地イベントへ出展、現地飲食店（2店舗）でフェア開催
	海外に向けたPR回数	10	8	72%	25	イベントやフェアの実施に併せて現地報道機関へのプレスリリース、Facebookへの投稿

事業概要【観光デジタル化推進事業】

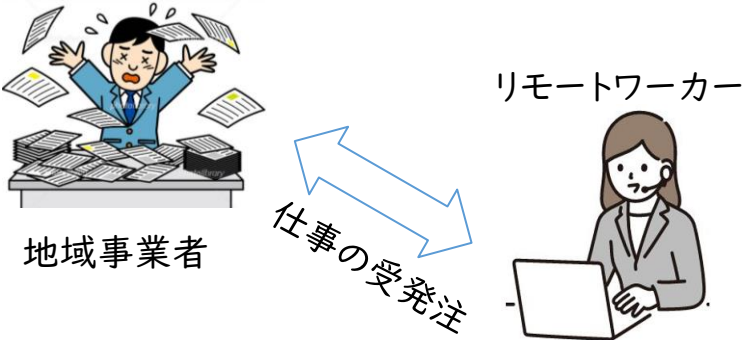
2 年目

事業計画期間	R5-R7年度			期間中の総事業費 (カッコ内はR6年度事業費)	48,070千円（22,250千円）	
目的（効果）	・デジタル導入による観光客受入体制の整備を図る ・北アルプス登山、アウトドアアクティビティ、天蚕等の地域資源の磨き上げを図る ・滞在型観光の推進を図る ・観光DX推進人材の確保、育成を図る					
事業概要・ 主な経費	○メタバースを活用した観光情報発信 8,998千円（委託料） ・メタバース追加構築費、管理費、イベント開催費  ○観光地情報アプリの開発 9,740千円（委託料） ・アプリ構築費用、加盟店アプリ設定費用、加盟促進PR費用  ○観光事業者向けデジタル活用人材育成 3,512千円（委託料） ・観光DX推進のための課題調査費、事業者等へのセミナー等開催費、メタバース活用ツアー開催費					
KPI (赤字：主要KPI)		前年までの実績	R6 増加分	進捗率	最終年 累計目標	R6 KPI分析等
	デジタル関係人口の 創出数	2,102	171	64.9%	3,100	メタバースの構築がR6年3月に完了。R6年度は、機能拡充を図った。 イベント等を中心に利用者が一定数いるため、今後もよりニーズや優先度の高い取組に注力していく。
	メタバース空間での イベント参加者数	2,102	171	142.0%	2,000	
	アプリ参画事業者数	0	307	767.5%	40	観光地アプリ内に事業者（店舗）情報を掲載したところ、参画事業者が確保できた。
	観光DX推進に係る セミナー参加者	61	77	92%	150	観光協会や商工会と連携し、市内事業者向けの研修会等を実施した。



# 事業概要【リモートワーカーを活用した労働力不足解消支援事業】

1 年目

事業計画期間	R6-R8年度				期間中の総事業費 (カッコ内はR6年度事業費)	40,114千円（13,844千円）
目的（効果）	<ul style="list-style-type: none"><li>・育児や介護中等、時間的制約のある方の就労を支援（リモートワーカーとして育成）</li><li>・リモートワーカーと地域事業者をマッチングさせ、地域の労働力不足問題を解決</li><li>・都心部企業を誘致し、リモートテレワーカーの受注拡大及び若者等の新たな就労先を確保</li></ul>					
事業概要・ 主な経費	<div>○リモートワーカーの確保育成・企業とのビジネスマッチング支援</div> <ul style="list-style-type: none"><li>・事務局運営費 3,663千円</li><li>・リモートワーカー紹介セミナー 517千円</li><li>・I T 基礎講座セミナー 2,013千円</li><li>・スキルアップセミナー 3,806千円</li></ul> <div>○サテライトオフィス誘致業務</div> <ul style="list-style-type: none"><li>・誘致戦略の作成費 2,745千円</li><li>・企業へのプレゼン資料作成費 550千円</li><li>・視察対応マニュアル作成費 550千円</li></ul>					
KPI (赤字：主要KPI)		前年までの実績	R6 増加分	進捗率	最終年 累計目標	R6 KPI分析等
	地域における新規 雇用者数	0	13	11.8%	110	育成初年度のためスキル習得に時間を要し、年度内に多数の雇用まで至らなかった。
	スキルアップセミナー 参加者数	0	50	62.5%	80	メンターの指導人数に限りがあるため、参加人数を制限していたが、制限以上の申し込みがあった。
	リモートワーカー 活用イベント参加 事業者数	0	3	20%	15	計画では実施の予定が無かったが、市内企業の意識を高めるためにミニマッチング商談会を試行した。
	サテライトオフィス 誘致件数	0	0	0%	3	R6年度は、関係者へのヒアリングを通じて誘致戦略書を策定。R7以降、企業誘致に向けて本格的に始動予定。