

令和2年度
瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略評価意見書

令和2年10月
瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議

1. 位置づけ

当会議は、瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議要綱に基づいて開催される会議である。当会議は「産官学金労言」(※1)及び公募市民によって構成されている。瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略(以下「総合戦略」という。)の進捗状況に関しては、担当課において1次評価を行い、その後、当会議において外部の視点から2次評価を行うこととなっており、今年度は対象期間が終了した第1期総合戦略の総括評価及び総合戦略の5年目(令和元年度)の事業について意見をとりまとめ、瑞浪市に対して意見を提出する。

※1:「産」は産業界、「官」は行政機関、「学」は教育機関、「金」は金融機関、「労」は労働団体、「言」はメディアを指している。

2. 評価の範囲

当会議で2次評価を行う対象は、次のとおり、総合戦略の事業のうち、国の「地方創生関係交付金」を活用した事業を優先的に選定した。

- ①東京圏からの移住支援事業
- ②東濃圏広域観光PR事業
- ③大河ドラマ「麒麟がくる」活用推進事業
- ④雇用確保支援事業
- ⑤企業立地促進事業

3. 評価手法

事業の評価手法は、事業概要、KPI(重要業績評価指標)、実績値等を記載したシートに、事業効果、事業評価、今後の方針等を下記の区分によって評価した。2次評価については、各事業担当課が行った1次評価の記載された事業評価シート等の資料を基に、担当課から、事業概要、投入コスト、実施状況、問題・課題、具体的改善内容やKPI(重要業績評価指標)に対する実績値などについての説明を受けた後、各参加者からの質疑応答を行い、各参加者の判断により評価を行った。今年度は、1回の会議と、1回の書面開催により、「産官学金労言」及び公募市民で構成される各参加者の評価をとりまとめ、総合戦略推進会議としての意見を集約した。

事業効果	A: 本事業は地方創生に非常に効果的であった(指標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) B: 本事業は地方創生に相当程度効果があった(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) C: 本事業は地方創生に効果があった(目標値の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) D: 本事業は地方創生に効果がなかった(実績値が開始前よりも悪化した、もしくは、取組として前進・改善したとは言い難いような場合)
事業評価	◎: 事業が地方版総合戦略のKPI達成に有効であった ○: 事業は地方版総合戦略のKPI達成に有効とは言えなかった
今後の方針(目安)	・事業が効果的であったことから取組の追加等更に発展させる ・事業内容の見直し(改善)を行う(または、行った) ・特に見直しをせず事業を継続する ・継続的な事業実施を予定していたが中止した ・当初予定通り事業を終了した

4. 総評

令和2年度瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議は、令和2年8月21日から9月30日まで計2回開催した。評価は、総括評価及び2次評価として国の「地方創生関係交付金」を活用した5事業であり、その概要を総評する。総括評価では、人口ビジョンについて、4つの基本施策を推進し「瑞浪で暮らしたい」「住みたい街瑞浪」となるよう環境整備を図ること、子育て世帯への支援を継続すること、婚活事業の充実や「幸せ」ビジョンを具体化していくこととの意見があった。総合戦略では、4つの基本目標を推進し「瑞浪」に暮らしたいと感じられること、若い世代から瑞浪市への郷土愛、同世代のコミュニティづくりを育むこと、瑞浪恵那道路周辺開発など企業誘致や産業に多角的な視点からチャレンジしていくことが必要との意見があった。この他にも、各参加者からはそれぞれの事業に対して多くの意見が出された。いずれも地方創生の実現に向けたものであり、目指すべき将来の方向性に対する具体策などの提案があったため、今後の事業展開の参考にされたい。

2次評価については、参加者による効果検証を行った結果、事業効果(4段階)では、地方創生に非常に効果的であったが40.0%、地方創生に相当程度効果があったが37.8%、地方創生に効果があったが2.2%、地方創生に効果がなかったが20.0%であった。また、事業評価(2段階)では、総合戦略のKPI達成に有効であったが77.8%、総合戦略のKPI達成に有効とは言えなかったが22.2%であった。このことから、令和元年度の総合戦略に位置づけた事業は、効果検証から見直しが必要なものもあるものの、人口減少の克服、地域活性化に資する事業であると認められる。

今回、各参加者から出された意見を十分検討し、事業の改善発展に役立てるとともに、行政のみならず、外部の力を活用し、地方創生を推進していくことを期待する。

令和2年10月23日

令和2年度瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議参加者

座長 橋本 孝晴
庄山 敦子
松井 廉
渡辺 隆夫
大竹 和夫
堀尾 憲慈
石本那奈子
宇野 泉
正村 和英

《参考資料》

令和2年度瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議参加者

分野	選出区分	氏名	備考
「産」	瑞浪商工会議所	橋本 孝晴	専務理事
「学」	中部大学	庄山 敦子	学生教育部副部長
	中京高等学校	松井 廉	域学連携課長
「金」	東濃信用金庫	渡辺 隆夫	瑞浪支店長
	陶都信用農業協同組合	大竹 和夫	JAとうと統括長
「労」	連合岐阜東濃地域協議会	堀尾 憲慈	議長
「言」	おりベネットワーク株式会社	石本 那奈子	放送部係長
公募	公募参加者	宇野 泉	公募
「官」	瑞浪市役所	正村 和英	総務部長

瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議要綱

(趣旨)

第1条 この要綱は、まち・ひと・しごと創生法（平成26年法律第136号）第10条の規定に基づく瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略（以下「総合戦略」という。）に関し、専門的な見地及び市民の立場から幅広く意見又は助言を求めるため、瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議（以下「推進会議」という。）を開催することに関し必要な事項を定めるものとする。

(意見等を求める事項)

第2条 市長が推進会議において、意見又は助言を求める事項は、次のとおりとする。

- (1) 総合戦略の進捗状況に関すること。
- (2) 総合戦略の見直しに関すること。
- (3) 前2号に掲げるもののほか、まち・ひと・しごと創生の施策に関すること。

(参加者)

第3条 推進会議の参加者は、次に掲げる者のうちから市長が依頼する。

- (1) 公共的団体の推薦を受けた者
- (2) 産業・経済関係団体の推薦を受けた者
- (3) 教育関係団体の推薦を受けた者
- (4) 公募による市民
- (5) その他市長が必要と認める者

2 前項の場合において、市長は、原則として同一の者に第5条に規定する開催期間継続して推進会議への参加を依頼するものとする。

(運営)

第4条 推進会議の参加者は、その互選により推進会議の会議（以下この条において「会議」という。）を進行する座長を定める。

2 市長は、必要があると認めるときは、会議に関係者の出席を求め、その意見若しくは説明を聴き、又は資料の提出を求めることができる。

(開催期間)

第5条 推進会議の開催期間は、1年間を目途とする。

(庶務)

第6条 推進会議の庶務は、企画政策課において処理する。

(その他)

第7条 この要綱に定めるもののほか、推進会議に関し必要な事項は市長が別に定める。

附 則

この要綱は、告示の日から施行する。

【①東京圏からの移住支援事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度の年間申請件数	2件	0件	東京23区に在住または通勤者で、マッチング支援事業の登録企業に就業、または起業支援事業により起業し、本市に移住した方に対し、移住支援金を交付します。

	事業効果	事業評価	今後の方針	今後の方針の理由	総合戦略推進会議(意見)
1次評価 (市民協働課)	D	○	継続	国の事業のため、今後も制度を継続させていく。 補助率 国1/2、県1/4	
	D	○	改善・継続	県のマッチングサイト登録企業を増加させて推進。	岐阜県のマッチングサイトへの登録企業が少ないのも成果が現れない要因の一つであり、積極的にPRする必要があると思います。又、現状のコロナ禍では都市部一極集中が非常に懸念されており、都市圏から移住させる絶好のチャンスと捉え積極推進して頂きたい。
	D	○	継続	事業概要の趣旨に従うものであるから、マッチングサイトへの登録企業数の増加に注力する必要がある。	企業数の登録増加への推進と同時に就業・起業の後に「瑞浪市」を選んでもらえるかが重要。市のHPの「移住・定住」のコンテンツのさらなる充実を図ることと、現状の移住者、世帯へのフォローアップで満足度を上げることも大切ではないか。併せてSNSへの掲載等でPRにつながらないか。ハード面、ソフト面と様々な情報提供を行うことも検討してはどうか。
	D	○	継続	事業内容の改善を行う。	国の支援事業の一環として位置づけられているが、職場が瑞浪市である必要がないのであれば、名古屋圏のベッタタウンとしてのPR、通勤時間にデメリットがあるが、それを超える瑞浪市の魅力の発信をするなど、相談に来た人に情報提供をするだけでなく、中部圏(名古屋圏)に移住を考えている人に対してPRしていけるといい。
	D	○	改善・継続	マッチングサイト登録企業の増加策を要検討。	何故、県のマッチングサイトへの登録企業がなぜ少ないのか？検討や分析がもっと必要でないでしょうか。本事業のPR不足もあるのではないのでしょうか？ コロナ感染症拡大による昨今においては、東京一極集中の課題解決は地方への移住の絶好のチャンスです、是非積極的に取り組みを期待しています。
	D	○	継続	国及び県の助成を受けて瑞浪市を最大限PRする。	まずは、県のマッチングサイトに登録していただく企業への取り組み。
	D	○	継続	まだ初年度であったので、今後のPR次第では効果が出る可能性もある。	課題として挙げられているように、PR不足と難しさがある。近隣市町の東京圏営業所のある企業に対してのアピールも必要と考える。
	D	○	改善	PR方法を強化してこの事業の認知度向上を目指した方がよい。	マッチング支援事業の存在を知らない企業・東京都民が多いと感じる。インターネットやアプリを使用してPRしてみてもいいかでしょうか。
	D	○	継続	マッチングサイト外でもアピールを考えても良いと思う。	東京、千葉などからの移住を希望される方は仕事を探している人ばかりではなく、田舎で今の仕事をしながらと考えている人もいます。(テレワークなど) 市としての受入れの整備も必要と思われます。
	D	○	継続	国の事業であり、引き続き実施	情報収集及び発信に課題があるのではないかと。

【②東濃圏広域観光PR事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
年間観光入込客数	148万人	141万人	県、東濃5市が連携し、東濃圏域の観光、産業、自然、歴史、文化などの魅力を国内外にPRします。

	事業効果	事業評価	今後の方針	今後の方針の理由	総合戦略推進会議(意見)
1次評価 (商工課)	B	◎	継続	広域観光連携によるスケールメリットを活かした観光PRは効果的であるため継続する。「東濃ぐるりん観光事業実行委員会」は事業を「東美濃歴史街道協議会」と統合する形で解散する。大河ドラマ「麒麟がくる」の放送開始に絡め、「岐阜県大河ドラマ「麒麟がくる」推進協議会」参加市町との広域観光PRを強化する。	
	B	◎	継続	様々な事業を実施するにあたり、単独の市だけでは限界があり、特に観光では東美濃の連携が不可欠であると思えます。	現状のコロナ禍では、観光事業が非常に厳しい状況下におかれています。近々のコロナ収束は難しく、如何にコロナと共存した観光に取り組んでいく必要があると思われまます。広域連携によるスケールメリットを生かしたPRを積極的に推進して頂きたい。
	B	◎	継続	東濃5市の連携で観光、産業等の魅力を発信することは有効である。コロナ禍でのイベント実施が困難であるため、代替のPRの仕方を検討する。	R1はH30と比して、コストを減らしても、実績値が維持されていることは評価してもいいのではないかと。東濃観光情報サイトの動画はよくできている。しばらくインバウンドを見込めない状況では、地元の人、近隣の観光客を呼び込む工夫、知恵を絞ることが必要。瑞浪市のHPも作り方を工夫されてはどうか。動画配信、ブログ、フェイスブック等、「生の声」が聞こえてくるようなSNSを活用すべし。コロナ禍でもできることをいろいろな観光都市、市町村からの成功例を随時、情報収集するようなタスクフォースもしくはWGで検討していくことを期待したい。個人的には自然を満喫できるウォーキング、食べ歩き、アウトドア、化石を見つける、気になるトレンドやキーワードがたくさんある。惜しいのは瑞浪市化石博物館のHPが地味。全身骨格展示、イベントの魅力が伝えられていない。
	B	◎	継続	事業が効果的であったことから、取り組みの追加等更に発展させる。	瑞浪市に暮らして16年になりますが、焼き物、化石、マコモダケ、ボーンポーク、ゴルフ場、美濃源氏(土岐氏)などキーワードは知っているが、市民でも瑞浪市の特徴を内外に説明できない場合が多い。「瑞浪市はどんな町？」の問いかけに、共通して「〇〇の町」といった意識が持てるようになるといい。
	B	◎	継続	瑞浪市単独での観光誘致だけではなく近隣市町村との連携強化が不可欠と思えます。	コロナ禍における観光誘致は全国的に厳しい環境下にあります。今は早急の収束にはもう少し時間を要すると思われまます。アフターコロナやコロナ感染症との共存も視野に入れた取り組みが必要だと思えます。近隣市町村でも同様な課題を抱えており共に連携して対策を再協議することが必要と思えます。
	B	◎	継続	スケールメリットを活かした観光PRを最大限活用。リニア新幹線開業により、具体的PRが必要。	東濃圏広域事業の中で、美濃焼き・中山道・地歌舞伎の観光資源の魅力の発信と体験型観光の企画の取り組みに期待します。
	B	◎	継続	近年の歴史ブームもあり、城跡や史跡に対する関心も上がっていると感じる。コロナ禍で目標値だけの評価はするべきではないと考えるが、この事業で瑞浪市にとってのメリットは大きいのではないかと。	せっかくの東美濃地域の連携なので、「城跡巡りマップ」や「カツ井マップ」、「五平餅マップ」、「ポークマップ」等作ってみるといいのではないかと。
	B	◎	継続	全国に向けて瑞浪市の魅力を発信するために都市で開発されるイベントへの出展は大変効果的だと思えます。	新型コロナによるイベント等自粛によってPRできなくなるのはまだ続くと思えます。WEBでのPRを強化してみたいかと。
	B	◎	継続	ドラマなどの、メディアの効果で東濃地区にスポットがあたっている今、コロナの中でもできることを考えなければいけない。	以前西濃でみつけたガイドブック(岐阜の)東濃のページが薄くて悲しかったです。岐阜県他エリアとも連携を考えることもいいかと思えます。
	B	◎	継続	本市の観光は、近隣市との連携の中で生きてくるところが大きい。引き続き、広域的な取り組みが重要である。	KPIのH30、R1の実績値が下がっている。しっかり分析し、「効果検証」の「実績値の分析」欄に記載すること。

【③大河ドラマ「麒麟がくる」活用推進事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
年間観光入込客数	148万人	141万人	2020年の大河ドラマ「麒麟がくる」の放送を契機に、主人公・明智光秀ゆかりの資源を有する市町・観光関連団体・県が一体となり、この地域の魅力を全国に発信し、観光などをはじめとする産業及び地域の活性化を図ります。

	事業効果	事業評価	今後の方針	今後の方針の理由	総合戦略推進会議(意見)
1次評価 (商工課)	B	◎	継続	R2年12月まで大河ドラマ「麒麟がくる」が放送されるため、それを活用したPRを行う。大河ドラマ放送終了後、一過性とならないように観光地として確立させることが重要である。	
	B	◎	継続	現状のコロナ禍で大河ドラマ放映が一時中断していますが、近々再開される予定であり、今迄と同様な積極PRが必要であると思います。	KPI目標148万人、実績141万人であり評価は「B・◎」としますが、これは大河ドラマとは関係なく、「ゴルフ場利用者」と「きなあつ瑞浪」への来場者で半数以上占めている状況であると思います。大河ドラマ関係での観光集客と、それ以外の集客と分けて検討すべきではないでしょうか？
	B	◎	継続と改善	大河ドラマの主役の源流である美濃源氏土岐一族の存在をPRに継続活用していきけるか。ドラマが終了した後は、観光客が激減するといわれているがどう切り口で認知度の継続ができるのか。	大河ドラマ翌年後は、紐づいた観光客数は減少するといわれている。コロナ禍でも訪れる魅力を探求し、連携してコンパクトツアーを検討したり、課題であるお土産の販売をするためには、ただサイトをオープンさせるだけでなく、「良さ」を伝える工夫が必要ではないか。モニターで使ってもらい、食べてもらい、それをSNSやインスタにあげてもらおう等。
	B	◎	継続	NHK朝ドラマ「半分、青い」の効果は高かった。岩村城下町はかつてない賑わいを見せた様子。瑞浪市は明智光秀との直接の関わりという点では弱い、関係8市町に訪れた観光客を瑞浪にまでどう呼び込むのか。「ついでに瑞浪にもいってみよう」と思わせるPRが期待される。	昨年度より「麒麟がくる」とタイアップした取り組みは常套手段として効果的だと思うが、新型コロナの影響は計り知れなく、大河ドラマの延期など予定外のことが続いている。他県・他地区にはない、大河ドラマの舞台というメリットを、冷え切った観光業を回復させるチャンスとしてどう発展させるか、期待します。
	B	◎	継続	大河ドラマの中断に伴い盛り上がり欠ける点はございますが、大河ドラマの再開に伴う注目も期待されることから今迄同様な取り組みが必要。	目標に対しての実績はとても評価できます。但し、詳細を確認すると一部施設(ゴルフ利用客、きなあつ)への集客が主な集客だと思えます。その他の魅力ある施設や企業も多く今まで以上のPRなど比重を高める等工夫が必要であるのではないのでしょうか。
	B	◎	継続	コロナ禍でちょっと展開が難しくなったが最大限活用し、アピールする。	withコロナで、できる限りのPRに努め、一過性とならないよう、事業の展開に努める。
	B	◎	継続	最大限大河ドラマの放送を活かすべきである。それをいかに独自性を持ったPRに繋ぐことができるかが課題と考える。	瑞浪市には歴史的にも明智氏との関わりについて、諸説いろいろあるかと思いますが、実効性のあるPRを進めていただきたいと思えます。ネット上でのPR、YouTubeに投稿するのも一つの方法だと思います。
	B	◎	継続	やはり放送終了後により一過性になることが多いので、今のうちに大河ドラマファン・歴史好きの人の心を掴むことが大切。	
	B	◎	継続	東濃エリアの魅力は霊山である恵那山にはじまり戦国以前からの流れの中で源氏である土岐氏が納めることとなりました。大河だけでは終わらないPRは検討余地ありと思えます。	戦国時代に突入する前の日本の要(中心)的エリアとしての伝統や古代のロマンをも含んだ観光の見せ方もあると思えます。
	C	○	終了	予定どおり本年度で終了	この事業で得られたPR効果や土産物などを今後どのように活用していくのか？商工課、観光関係事業者の戦略が必要ではないか。

【④雇用確保支援事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度による雇用者数(累計)	10人	24人	高校生の市内企業への就職を促進します。

	事業効果	事業評価	今後の方針	今後の方針の理由	総合戦略推進会議(意見)
1次評価 (商工課)	A	◎	継続	人口が減少するなか、人材の流出防止のため、今後も企業説明会を開催し市内企業への就職促進と職場定着を図る。	
	A	◎	継続	市内中小規模事業者にとって優秀な人材確保が重要であると共に、人材の市外流出をくい止める為にも継続実施をお願いしたい。	高校生を対象とした企業説明会を実施してから地元企業への就職者が増加しており、一定の評価はできると思慮致します。今後について、高校生に限定するのではなく、一般向けのものも取入れ幅広い雇用確保に繋げることも考えた対応をお願いしたい。
	A	◎	改善	コロナ禍が継続するなら、対面での説明会以外にWEBで企業紹介ができるように。ZOOM等を使ったWEB面接会での対応も検討しておいてもいいのではないかと。また、企業紹介も冊子から離れて、モバイルで見るのも良いと思う。	高校生と企業の良質なマッチングも重要ではないかと。瑞浪市の将来を担う高校生に長く働いてもらうためには、その先も考えながら企業とのマッチングイベントの企画をしてはどうか。短期離職となれば双方ともにマイナスと考える。各生徒と事前面談等、マッチングの一助を担うサポートができると説明会の質が上がるのではないかと考える。
	A	◎	継続	事業が効果的であったことから取組の追加等更に発展させる。	企業フェスの実施は2月で新2・3年生を対象にしているが、実際に高校生が就職に対して意識が本格化してくるのは7月に入ってからが多い。3年生を対象に、7月に実施しても効果がありそうに感じる。東濃地区の高校(就職担当)にヒアリングしてみてもいいのでは。
	A	◎	継続	瑞浪市で働く人材確保の為にも継続的に実施を期待します。	高校生を対象にした企業説明会の成果はとても評価できます。但し、企業ニーズに対して高校生の地元就職意識低下も課題であると思います。大学生や一般向けの雇用確保も重要と捉えています。瑞浪市の魅力UターンやIターン向けの雇用確保に繋げる策として対応の検討をして欲しい。
	A	◎	継続	WEBと動画を活用しての説明会を開催。	瑞浪高校及び中京高校の2校に説明会への強化。
	A	◎	継続	地元企業との連携を図る中で、将来的には結婚しても市内に居住する方向で考えていただく。	いかにして高校生に、地元で働こうと思ってもらえるかということであり、withコロナであってもやっていける会社であるというアピールができるようにアドバイスもする。
	A	◎	改善	WEBまたはアプリで常に市内の企業について調べることができる仕組みができると良いと思います。	
	A	◎	継続	今回の目標としては達成とは思いますが、地元の若者達の流出を止めることは現状難しい。	大きい意味での地元での商業地誘致からの若者の雇用の確保は市の都市計画として思い切って行っていただけたらと思うところです。
	A	◎	改善	高校生へのアプローチの継続と近隣在住の大学生、圏外の学生にもPRする方法も検討する。	市内企業の魅力のPRと雇用環境(市内企業での働き方などを含む)の充実を進める必要があるのではないかと。

【⑤企業立地促進事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
社会人口増減	△195人	△172人	企業誘致を促進するため、新たな工場用地の整備を行い、市内の雇用創出の拡大を図ります。

	事業効果	事業評価	今後の方針	今後の方針の理由	総合戦略推進会議(意見)
1次評価 (商工課)	A	◎	継続	釜戸町宿地内の工業用地の整備を継続して行う。旧陶小学校跡地利用の検討を進める。	
	A	◎	継続	釜戸地区内の整備継続と、陶小学校跡地利用者の早期実現に向け取り組んで頂きたい。	市内経済活性化を図ると共に、人口減少に歯止めをかける為にも企業誘致は絶対条件であります。一昨年エイ・ダブリュ瑞浪の企業誘致が実現したことにより、一時的に人口増加した月もあったと聞いています。今後についても本事業の積極推進をお願いしたい。
	A	◎	継続	企業誘致は継続して推進する。	工場用跡地の製造業等の企業誘致の推進は継続が必要と考える。商業大型店の誘致は瑞浪市の人口から見ると困難であるかもしれないが、市の生活の質を上げるため、利便性を考慮するための中規模の土岐、多治見市にないようなユニークな商業店舗の誘致も行うことは必要と考える。中古物件のサテライトオフィスへの転換も昨今は関心が高いと聞いている。
	A	◎	継続	事業が効果的であったことから取組の追加等更に発展させる。	10代の生徒に話を聞くと、瑞浪は「暮らしにくい」というイメージ。暮らしにくいという原因は、商業施設が乏しいこと。進学先についても名古屋圏へ出ていきたい気持ち大きい。瑞浪市人口の拡大を目標にするならば、若い世代が暮らしたいと感じる大きな要素に商業施設の充実が挙げられる。工業誘致により雇用を促進しても、暮らしやすいと感じなければ、アウトレット、近年イオンを作る土岐市に住民は流れそう。
	A	◎	継続	釜戸町内の整備継続と陶小学校跡地の利用者早急の実現に向けて取り組みを期待します。	瑞浪市はとても住みやすく働きがいのある町だと思います。魅力ある企業の誘致は人口減少に歯止めを掛ける最優先課題です。本事業の積極的な取り組みの継続を期待します。
	A	◎	継続	人口の増加には企業誘致は欠かせないので、積極的な事業展開を行う。	まずは、旧陶小学校跡地のアプローチを積極的に展開する。
	A	◎	継続	エイ・ダブリュ瑞浪、東和ダイキャストのお陰で達成したような形なので、本腰を入れて用地確保に努める。	他市での成功例も参考にしながら、長期短期での用地確保のための行動。長期としては多治見恵那道路沿線。短期としては民有地と市有地の代替えとして考え、地元企業と連携を図る。又は比較的開発費用のかかりにくい生活の木や工場跡地もいいですが、広池学園との連携も考えた方がいいのではないのでしょうか？
	A	◎	継続	企業誘致によって市内の雇用創出の拡大や、従業員が市内に居住を移すのは発展につながっていくと思います。	
	A	◎	継続	跡地利用や大湫の古民家利用等もあり企業誘致は着実に進んだと思います。	学校跡地など、企業様に活用して頂けるのは、有り難い事です。自然をなるべく壊すことなく企業誘致できることはいいと思います。
	A	◎	継続	引き続き、可能な限り、企業誘致を進める。	引き続き、誘致可能な場所、物件の洗出し、調査を進める。きめ細かな誘致活動を行っていくことが重要である。

第1期瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略(総括評価)の内容	
人口ビジョン	住民基本台帳人口ベースの比較では、パターン3(6次総目標人口)には及ばないものの、国立社会保障・人口問題研究所の推計及び日本創生会議の推計より上回っており、総合戦略に位置づけた施策である企業誘致施策、移住定住施策などの効果が発現している。
総合戦略	①数値目標の達成状況 11項目の指標のうち、7項目(約6割)で目標を達成または概ね達成。 ②KPI(重要業績評価指標)の達成状況等 令和元年度に実施した71事業のKPI指標のうち、事業効果(達成度)では、43事業(6割)で目標を達成または概ね達成。事業評価(有効性)では、57事業(8割)でKPI達成に有効。 ③総合戦略事業の今後の方針 平成27年度から令和元年度までに実施した85事業のうち、継続が、58事業(約7割)。発展、見直し改善が、11事業(約1割)。これまでの地方創生を継続、見直し改善を図ることで、切れ目のない地方創生を推進。

総合戦略推進会議(意見)	
総合戦略推進会議(意見)	第1期瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略(総括評価)に対する意見記入シート(R2.8.21 資料4-3より)
人口ビジョン	<p>人口の将来展望2060年に34,000人と云うのは、簡単に達成できる目標ではないと思います。然しながら、何もしないと22,000人弱と云う推計で、大変な状況になってしまいます。4つの基本的な施策について、より具体的な行動により積極的に推進していく必要があると思います。それには、先ず4つの基本的施策について、全市民に周知し、瑞浪市全体で取組んでいかなければ目標は達成できないと思慮致します。</p> <p>移住・定住に注力しても残念ながら、人口減少は避けられませんが、人口減少への克服に不断の取り組みを継続することは必須だと思います。特に子育て若い世帯への支援を継続する必要があると思われる。次に高齢者も大切に支援し、健康寿命を延ばし、できるだけ生活が自立できるように生きがいを持ってもらい、多様な世代が幸せを感じる人生を送ってもらえることが、ひいては瑞浪市民の幸福度を上げることに繋がります。人口減少を食い止めるような特効薬がないのが現状ですが、急激な人口減少に移行しないようにできる施策を打っていくことは必要だと考えます。</p> <p>瑞浪市人口が4万人を切ったという10年前から、わずか10年間で3,000人減少していることに驚きました。安定した人口の維持については、他県・他市からの移住者を受け入れていかなければ、歯止めが利かない状況だと感じました。現住民が暮らしやすいということは、もちろん大切どころですが、他地域から「瑞浪で暮らしたい」と思われる環境、他市には無い条件が必要になってくると思います。</p> <p>瑞浪市は名古屋圏内へも通勤が可能ですし、リニア新幹線の開業・瑞浪恵那道路の開通等条件は悪くありません。生活環境も良く、自然文化にも魅力満載ではありますが、高齢化が進み、若い方が家を継ぐこともなく、瑞浪市を離れていきます。残るは空き家が増え、益々過疎化が進みます。そこで、瑞浪市の魅力を発信し、瑞浪市に居住していただける、幸せ実感都市のアピールが必要です。まずは、今の子どもたち中学生・高校生・大学生が、瑞浪に住みたいと思う環境づくりが必要です。空き家が増加しますので、田舎暮らしをしたい方へのアプローチ、環境づくりです。日吉・釜戸・陶地区は田舎暮らしに充分適用できますので「住みたい街瑞浪市」と言っていただけるよう、環境を整えていきたい。</p> <p>どこの市においても移住定住については力を入れていることと思います。今のままでは、2060年に34,000人確保するのは極めて困難と考えます。せめて東濃5市、あるいは東美濃地域が協力して人口減少に歯止めをかけないといけないと思います。その一環として、出生率を上げるために、企業子宝率での試算も含め、婚活事業の充実を図っていく必要があるのではないのでしょうか。</p> <p>どんどん減少していく人口と高齢化していく中、瑞浪市だけが直面している課題ではありませんが人口流出を止めることや、移住による定住人口を増やすことで、市が維持できることを今取り組むのは近々の課題とは思いますが、目先だけに捕らわれずにどんな街でありたいのかの「幸せ」のビジョンを具体的に持ち出すことは大切だと思います。多くの人が考えるコロナなど見えない物との共存・共生を心穏やかに過ごせることを明確に誰でも描きやすいように5年後10年後のビジョンを持てると、自然と人口は安定する様な気がします。そこも取り組んで頂けたらと思います。</p>
総合戦略	<p>「人口減少の克服、地方創生の実現を目指す」についても、4つの基本目標を全市民に周知し、瑞浪市全体で共有して取組んでいく必要があると思います。</p> <p>定住・移住、企業誘致も推進していくことは必要だと思います。今後は、瑞浪市からの流出をどう食い止めるかです。生まれた世代を大事に支援し、若い世代から瑞浪市への郷土愛、同世代のコミュニティづくりを育むことだと思います。若い世代から、ベンチャーマインド(起業家精神)が生まれることも、若い世代からのキャリア教育の重要性を感じます。自治体によってはクラウドファンディングを積極的に進め、ベンチャー教育や講座を提供しています。若い世代の新しい見方がヒットすることは海外では数多くありますが、日本では文化、土壌がないため生まれません。いきなりの婚活イベントで瑞浪市に縛るのではなく、子供のころから郷土のために何かしようというマインドを育てていくことも長期ビジョンではありますが、一つの施策として考えることはいかがでしょうか。瑞浪市の自然、文化、歴史(大河ドラマも含めて)をしっかりと体験し、これからの未来を託してはどうでしょうか。</p> <p>「人口減少の克服」については、仕事で、観光で、といったところではなく、暮らす人をどのように呼び込むのかが一番大切なのではないかと感じます。職場は他市であっても、生活は瑞浪、と感じられる町、子育て、教育、治安、景観、利便性、様々な要素が含まれると思いますが、やはり、近隣の市ではなく、「瑞浪」に暮らしたいと感じられる強いものが必要に感じます。</p> <p>瑞浪市のアピールに努める。</p> <p>やはり、企業誘致だと思います。 瑞浪恵那道路周辺の瑞浪市地域での用地確保にもう一度チャレンジしてみたいかと思いますが、廣池学園と協力をしていただいてもよろしいかと存じます。安達学園との関係は最も大切にしながらも、できる範囲で廣池学園との関係を深めていく、それも長い目で見て安達学園にとってもプラスになると考えます。</p> <p>各事業も大きな街づくりのビジョンを元に展開できるとよいと思います。コロナ以降の世界、現在は混沌としています。歴史を見ても、苦難の時こそ、教育と農業、産業の安定が日本を救ってくれました。多角的な視点からチャレンジをしていくのもコロナの今だからこそできるかもしれません。(破壊と創生です)</p>

その他全体意見

- 各参加者からの貴重なご意見を市政に取り入れてください。
- 人口減少の克服への不断の取り組みの必要性は同意見です。企業誘致や移住受入の施策はどの自治体も尽力しているところです。次は、「若い世代のキャリア教育」だと思います。児童生徒達の郷土愛を育む事業も重要ではないでしょうか。持続可能な社会を目指す昨今、総合学習では省エネ、エコというキーワードが多いかもしれませんが、児童生徒の世代に瑞浪市の自然、文化、歴史(ここで大河ドラマもありです)をしっかりと学び、体験することが重要です。ある通信高校の生徒からベンチャーが生まれたこともありますので、瑞浪市でもそんな若い子達のエネルギーを実現する土壌づくりの支援をされてはどうか。いきなりの婚活イベントは抵抗があるかもしれませんので、瑞浪市の自然を生かしたアウトドアライフの体験をしながら、ゆるいコミュニティづくりも一計ではと考えます。
- 地方創生を推進していくためには、行政のみならず、連合自治会、まちづくり組織、学校等との連携を図り、横の繋がりを保ちながら、推し進めていく事も大切と考えます。
- せっかく多方面から集まれた参加者なので、出された意見を一つ一つ実現可能なか長期的には検討する価値があるのかどうか検証していただいて、それを参加者にフィードバックするというのはいかかでしょうか？
- 「住みたいと思える瑞浪」ニーズの多様性の折、瑞浪の魅力を最大にアピールしながら、整備強化をしつつ、Iターン、Uターンの若い世代を中心に来てもらえるようになるのは理想と思います。農業の重要性と子ども教育は確実に新時代に突入していくでしょう。命をつなぐ、幸せに生きる、大きなテーマですが、役所で取り組む事業がバラけないようにしていってもらえるのは大切だと思いました。
- 稲津町萩原から釜戸駅までのゴルフ場とR19、JR中央線、県道421号に囲まれた地域での開発をぜひもう一度検討してください。
- 今年は瑞浪市のHPを見たり、普段の生活でTVを見ていてこれは活用できないものかと考える場面が多かったです。
- 国からの助成金などの使い方も無駄にならないように十分な働きかけや検討をお願いしたいと感じました。