

平成28年度  
瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略評価意見書

平成28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設置要綱に基づいて設置される会議である。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立場から2次評価を行うこととなっており、本年度は総合戦略の1年目(平成27年度)の事業について意見をとりまとめて、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、総合戦略の事業のうち、国の地域活性化・地域住民生活等緊急支援交付金(地方創生先行型)に係る12事業を評価の対象とした。

- ①移住定住促進奨励金交付事業(市民協働課)
- ②空き家・空き地バンク事業(市民協働課)
- ③空き家等改修補助事業(市民協働課)
- ④移住定住情報発信事業(市民協働課)
- ⑤東濃5市広域観光PR事業(商工課)
- ⑥ゴルフの町みずなみPR事業(商工課)
- ⑦婚活支援事業(市民協働課)
- ⑧一般不妊治療助成事業(健康づくり課)
- ⑨地場産業等活性化事業(商工課)
- ⑩工業用地等創出事業(商工課)
- ⑪新たな事業チャレンジ支援事業(商工課)
- ⑫瑞浪ポーノパーク販路拡大支援事業(農林課)

3. 評価手法

事業の評価の手法は、事業概要、KPI目標指標値・実績値を記載したシートに、事業効果、事業の評価、今後の方針を下記の区分によって評価した。2次評価においては、各事業の担当課が行った1次評価の記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目標指標値に対する実績値などについての説明を受けた後、各委員からの質疑応答を行い、各委員の判断により評価をつけた。今年度は、3回の会議により、「産官学金労言」の代表となる各委員の評価をとりまとめ、さらに委員会としての意見を集約した。

評価点(目安)	事業効果	4: 本事業は地方創生に非常に効果的であった(目標指標値を上回ったなど) 3: 本事業は地方創生に相当程度効果があった(目標指標値を上回ることにはなかったものの目標指標値を相当程度(7割~8割)達成したなど) 2: 本事業は地方創生に効果があった(目標指標値を上回ることにはなかったものの事業開始前よりも改善したなど) 1: 本事業は地方創生に対して効果がなかった(実績値が本事業開始前の数値よりも悪化しているなど)
	事業の評価	2: 本事業が地方版総合戦略のKPI達成に有効であった 1: 本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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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(追加発展)</li> <li>・事業内容の見直し(改善)を行う(または、行った)(見直し改善)</li> <li>・特に見直しをせず事業を継続する(事業の継続)</li> <li>・継続的な事業実施を予定していたが中止した(事業の中止)</li> <li>・当初予定通り事業を終了した(事業終了)</li> </ul>	

4. 総評

平成28年度瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議は、平成28年8月3日から9月28日まで計3回開催し、国の地域活性化・地域住民生活等緊急支援交付金(地方創生先行型)を活用して、平成27年度に実施した12事業を評価したので、その概要を総評する。

全事業において13名の委員による効果検証を行った結果は、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12%、地方創生に相当程度効果があったが38%、地方創生に効果があったが48%、地方創生に対して効果がなかったが2%であった。また、事業の評価(2段階)では、総合戦略のKPI達成に有効であったが96%、総合戦略のKPI達成に有効と言えなかったが4%であった。

各委員からは、それぞれの事業に対して多くの意見が出されたが、いずれも地方創生の実現に向けたものであり、今後目指すべき将来の方向性に対する具体策などを参考にしてもらいたい。

平成27年度は地方創生元年として始動し、総合戦略に位置づけた事業は、効果検証からいずれも人口減少の克服、地域活性化に資する事業であると認められる。今後は、PDCAサイクルによる効果検証を深化し、事業の実効性を高めていくことが重要である。今回、各委員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。

平成28年10月19日

平成28年度瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議委員

会長 橋本 孝晴

副会長 今井 浩光

小池 泰彦

加藤 守

柴田 勝久

西尾 隆吏

大竹 和夫

宮村 幸代

加藤 映里子

安藤 雅子

加納 明子

鈴木 紀康

安藤 まさ枝

正村 和英

《参考資料》

平成28年度瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議委員

役職	分野	選出区分	氏名	備考
会長	「産」	瑞浪商工会議所	橋本 孝晴	専務理事
副会長	「学」	中京学院大学	今井 浩光	瑞浪学生支援部 部長
		岐阜県立瑞浪高等学校	小池 泰彦	校長
	「金」	株式会社十六銀行	加藤 守	支店長
		株式会社大垣共立銀行	柴田 勝久	支店長
		東濃信用金庫	西尾 隆吏	支店長
		陶都信用農業協同組合	大竹 和夫	東部統括部 統括長
	「労」	瑞浪市PTA連合会	宮村 幸代	明世小 母親委員長
			加藤 映里子	陶小 母親委員長
		連合岐阜東濃地域協議会	安藤 雅子	瑞浪市職員 労働組合連合会
	「言」	おりベネットワーク株式会社	加納 明子	アナウンサー
	公募	公募委員	鈴木 紀康	候補者公募
			安藤 まさ枝	候補者公募
	「官」	瑞浪市総務部長	正村 和英	市役所

<p>○瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議設置要綱 平成27年3月26日訓令甲第6号 瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略推進会議設置要綱 (設置)</p> <p>第1条 まち・ひと・しごと創生法(平成26年法律第136号)第10条の規定に基づき、瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略の着実な推進を図るため、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。)を設置する。 (所掌事務)</p> <p>第2条 推進会議は、瑞浪市まち・ひと・しごと創生総合戦略の進捗状況について評価及び検討し、必要な意見を市長に述べるものとする。 (組織)</p> <p>第3条 推進会議は、会長、副会長及び委員をもって組織する。 2 会長及び副会長は、委員の互選によって定める。 3 会長は、会務を総理する。 4 副会長は、会長を補佐し、会長に事故あるとき又は会長が欠けたときは、その職務を代理する。 5 委員は、14人以内とし、次に掲げる者を市長が委嘱する。 (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) 公募市民 (5) その他市長が必要と認める者 (任期)</p> <p>第4条 委員の任期は1年間とし、再任を妨げない。ただし、委員が欠けた場合における補欠の委員の任期は、前任者の残任期間とする。 (会議)</p> <p>第5条 推進会議の会議(以下「会議」という。)は、必要に応じて会長が招集し、その議長となる。 2 会長は、必要があると認めるときは、委員以外の者を会議に出席させ、意見を聴くことができる。 (庶務)</p> <p>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)</p> <p>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会長が別に定める。 附 則 この要綱は、平成27年4月1日から施行する。 附 則 この訓令は、平成28年4月15日から施行する。</p>
---

【1:移住定住促進奨励金交付事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度の年間申請件数	200件	49件	市内で新築若しくは中古住宅を取得した方を対象に、奨励金として市内の店舗で利用できる商品券を交付する。交付額は、基本は新築住宅を取得した場合は5万円×5年(合計25万円)とし、中古住宅を取得した場合は2万円×5年(合計10万円)とする。ただし、市外からの転入者の場合は、新築住宅は5万円×5年(合計25万円)、中古住宅は3万円×5年(合計15万円)の上乗せを行い、空き家空き地バンク事業との相乗効果により移住定住人口の更なる増加を図る。

	事業効果	事業の評価	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	2	2	事業の継続	平成27年度の対象物件は1～5月に完成した物件であり、申請件数も絞られている。次年度は倍以上の申請が見込める。	
	2	2	事業の継続(一部改善)	瑞浪市への定住促進を図るべく事業の継続(一部改善)が必要である。	人口減少に歯止めをかけることが瑞浪市においての最大の課題であり、この事業の継続は必要不可欠である。しかしながら、従来のプレミアム商品券(夢商品券)と全く同様な表記であり、市民の方々が相当数混同しているのが現状であり、さらなるPRをするためにも、名称を「移住定住促進奨励券」とすべきである。
	2	2	事業の継続	1年ではPRの浸透は難しいので、市外の方へのPRと認知を期待したい。	市外からの転入者は、転入を決めた後にこの事業を知ったということであるため、市外へのPRは不足していると思われる。この事業を知った上で瑞浪市への転入を希望する人が増えることを残された期間に期待したい。
	3	2	追加発展	人口増のためには、さらに推し進めると良い事業である。	制度を市外に住む人にもっと周知すべき。
	2	2	事業の継続	近隣市より高額な奨励金であり、今後も申請の増加が見込める。	住宅関連業者、不動産仲介業者、奨励金既取得者等へのアンケート等による意見聴取、他市町村との比較、また本県事業による実質的な効果を定期的に検証され、常に改善を心がけていただきたい。
	2	2	事業の継続	1次評価と同じ。	交付金が受給できるまでの申請方法や申請時期について、移住者などに分かりやすくしてほしい。他の市町村からの移住予定者は瑞浪市の交付金事業を知らない方が多い。奨励金の名称を「夢商品券」から他の名称に変更することを検討する。
	2	2	事業継続	本事業は人口増加が見込めることから継続してほしい。	奨励金の申請期間を通期としてほしい。市外不動産業者等への強力なPR活動実施。事業内容は非常に良い。
	2	2	事業の継続	移住定住人口のさらなる増加のため、奨励金交付事業を取り組んでいただきたい。	人口の増加につながる事業として、各方面へのPRをしていただきたい。奨励金としてネーミングを夢商品券ではなく、具体的な商品名のネーミングをつけていただきたい。
	2	2	事業の継続	今後、多くの申請が見込めるということであり、継続すべきと考える。	瑞浪市で家を取得すると奨励金がもらえるということが周知されていないように感じる。引越したばかりで土地勘もない方が商品券を使うのは大変ではないか。もう少し期限を長くして、使いやすく工夫してほしい。
	2	2	事業の継続	対象物件がまだ限られているとのことであり、次年度は申請件数の増加が見込める。	市内在住の方にあまり事業のPRができていないのではないかと。同様の取り組みをテレビで取り上げており、瑞浪市ではなぜやらないのか、と想っていた。当事業について周りで話題になったこともない。市内、市外問わず、どんどんPRして、定住者を増やしていけたら良いと思う。継続してほしい。
	2	2	事業の継続	申請件数増が見込める。	対象期間が短かったが目標値に対して実績があったことが評価できる。今後に期待が持てる事業だと思う。
	2	2	見直し改善	市民にとって、より使いやすいものにしていくために今後検討する必要がある。	申請された49件の内訳を分析して、どのツールでPRしていくかを検討すべき。例えば、市外19件の転入者は①瑞浪に縁もゆかりもない人なのか ②家族や親せきが居て戻ってきたのかなど。②であれば、現状の方法(市広報・HP)で周知ができるが、①が多いのであれば、市外に向けて発信しなければいけない。周知方法は分析結果に合わせて対応できると良い。
	2	1	事業の継続	1年を通して申請の枠を広げる。	奨励金額を下げ、もっと利用の幅を広げて、再度周知する。移り住んで良かったという声を伝える。
	2	2	見直し改善	この制度が移住定住のきっかけとなるようにPRの強化を図る。	通期で申請受付、交付できないか。本制度が、移住定住のきっかけ(呼び水)となるようにPRの強化を図る必要がある。

【2:空家・空地バンク事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
バンク物件への年間移住定住相談件数	20件	71件	売却・賃貸を希望する空家(住宅、店舗、工場、事務所、倉庫)及び空地(宅地、農地、雑種地)を登録し、瑞浪市と協定を結んだ市内の不動産事業者と連携して空家・空地バンク事業を実施する。登録物件は市のホームページにより広く紹介し市が窓口となる。

	事業効果	事業の評価	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	4	2	見直し改善	空地物件の数に対しての利用申込者数が少ない。	
	4	2	見直し改善	利用者の拡大を図る。	現状、市内の不動産業者と連携して事業推進をしているとの話しであるが、さらなるPRの強化を実施し、市民の方々はもちろんのこと、市外の方々にも利用促進を図るようにしていただきたい。
	4	2	見直し改善	空地の登録については検討が必要か。	空地の調査に時間がかかるということであるため、空地の申請基準などを工夫し、調査に係る時間を短縮することで新たなPRを検討することができる。
	4	2	追加発展	空家を作らないことも大切な施策だと思う。	瑞浪市は不動産屋が少ない感じを受ける。物件を記入したカードが掲示板に貼ってあると見やすい。ホームページ以外でもいろいろな媒体で見られると良い。
	4	2	見直し改善	今後も相談件数の増加が見込める。	市が不動産情報の仲介役を果たすことで、信頼性が増し、また市内全体の情報を網羅していることから、相談件数の増加に結びついている。
	4	2	見直し改善	空地物件に比べ、利用申込者数が少ない。	遊休不動産を保有されている方のニーズは高いと思われる。担当課の提案する具体的改善内容を実践していただきたい。
	4	2	見直し改善	今後、空家物件の増加が予想されることから、事業内容を充実させ継続方針。	地元不動産業者に対して積極的な仲介を働きかける。登録物件の情報公開方法の再検討を要する。事業自体を知らない人も多いのではないか。
	4	2	見直し改善	—	空家・空地バンクの利用者が増加するPR方法の検討が必要。
	4	2	見直し改善	空家物件の数に対し利用申込者数が少ない。	とても上手に告知されていると思うが、あまり知られていない気もする。
	4	2	見直し改善	未登録物件が多く存在し時間をとっているようなので短縮に努めた方が良いと思う。	土地所有者は現状では使い道がないような土地であっても売れたらラッキーという気持ちがあり、とりあえず申し込みをする人は多いと思う。申し込みできる最低ラインを明確にして事前に伝えておくことにより、“ダメモト”のような申し込みは減ると思う。本当に利用可能な土地・空家等の情報を素早く提供できるよう改善してほしい。
	4	2	見直し改善	空地物件の数に対しての利用申込者数が少ない。	今後も人口減少により、空家、空地が増えると予想されるので、有効な事業であると思う。
	4	2	見直し改善	未登録物件が数多く存在しているため。	未登録物件が多いため、調査効率を上げる方法を検討。具体的改善内容にもあるが、登録物件の選別・時間短縮で、より良い登録物件件数を増やし、申込み数も増やせると良い。
	3	2	見直し改善	空地(耕作地も含む)の有効活用(転作も可とする)。	瑞浪市と同等レベルの他市の先進的な空家・空地活用方法を参考として事業概要の見直し。
	4	2	事業の継続	移住定住には有用な事業であり、登録物件の拡大を図り、継続的な実施により効果が上がると思われる。	登録方法の簡素化が図られないか。メールマガジンは特定の人への情報発信となるので、名古屋圏、首都圏など広く情報を発信することも強化する必要がある。



【3: 空き家等改修補助事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度の年間申請件数	5件	2件	市内に存在する空き家の有効活用のため、空き家・空き地バンクに登録した物件で、売買契約若しくは賃貸借契約を締結した物件を対象として、市内事業者が居住目的で施工する場合に限り、改修工事に要する経費の一部を補助する。補助対象費(消費税は除く)の2分の1。上限は100万円(千円未満切捨て)昭和56年6月以前に着工した木造住宅に限り、耐震強度の不足している物件については、木造住宅耐震補強工事(別途補助制度有)を条件としている。

	事業効果	事業の評価	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	4	2	見直し改善	耐震基準1.0が改修補助金の要件になっているが、1.0にするには費用がかかるため申請件数が少ないと考えられる。耐震基準1.0から0.7にし要件を緩和する。	
	4	2	見直し改善	1次評価での方針同様、市民の方々が利用しやすい要件に改善する。	空き家バンク事業と並行して今後も継続して実施していくようお願いしたい。
	3	2	見直し改善	昭和56年6月以前に着工した木造住宅への対応。	空き家になる物件は古い物も多いと思われる。その空き家を有効活用するためには耐震基準が高いと難しいと思われる。耐震基準が0.7でも大丈夫であれば引き下げた方が利用しやすいと思われる。
	3	2	事業の継続	空き家・空き地バンク事業を発展させるためには必要な事業。	—
	2	2	見直し改善	問題、課題が明確であり、改善をすれば事業効果の向上が見込める。	居住目的以外に、飲食店、ギャラリー、民泊等に利用する事業者に対して、移住定住との相乗効果は見込みにくい、門戸を広げてはどうか。
	3	2	見直し改善	耐震条件を緩和する。	目標値より実績値が下回っている。耐震条件を緩和し、利用促進につなげる。
	3	2	見直し改善	耐震基準要件を緩和し、継続方針。	空き家・空き地バンク同様に、事業の存在を知らない方も多いのではないか。事業の周知が必要。要件の緩和。地元建築業者へのPR。
	3	2	見直し改善	耐震基準の引き下げは是非行っていただきたい。	耐震基準を0.7に引き下げ、利用者に対して十分な説明をして空き家バンクと併せて利用度を上げる。
	4	2	見直し改善	耐震基準の緩和	耐震基準の要件を今後緩和するのであれば、その旨の説明を制度を利用する人にした方がいい。不動産屋さんからは好評の制度と伺った。実際空き家の交渉になった時には話題に上がりやすい制度であると思う。
	4	2	見直し改善	耐震基準1.0が達成件数の増加を妨げているようなので、緩和する必要がある。	空き家を有効活用するためには、やはり改修する必要がある場合が多いと思いますので、とてもよい事業だと思う。ただ、耐震基準1.0がネックになっている場合が多いようだが、空き家は古くなった住宅が当然多数あると思うので、耐震基準を0.7に下げられるものなら下げて、受入可能となる窓口を広くした方が良いと思う。
	3	2	見直し改善	基準の緩和	補助を受けられる物件が増えると思う。
	2	2	事業の継続	資料数値を見る限りでの評価。	—
	3	2	見直し改善	広報で情報提供する。条件を下げる。	—
	2	2	見直し改善	効果が期待できる事業だが、活用実績が低いことから、制度の改善を行う必要がある。	空き家の活用促進は、移住定住の重要な施策である。また、耐震改修も必要な要件であるので、この要件について適正な範囲内での見直しは容認できる。

【4:移住定住情報発信事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
移住定住年間相談件数	50件	82件	瑞浪市への移住定住を促進するために、全庁的に移住定住に関連した事業をまとめ、本市の魅力をパッケージとしてPRするための事業。移住希望者へ各種イベントや住宅メーカーなどを通じて配布するパンフレットを作成する。また、市ホームページ内に移住定住のスペシャルサイトを作成したり、JR車両内での移住定住ポスター掲出など、更なる情報発信を行う。

	事業効果	事業の評価	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	3	2	見直し改善	平成27年度は情報発信を行うための媒体の整備を行った。今後はそれを活用し継続的な情報発信を行っていく。	
	3	2	見直し改善	情報発信の媒体の整備が整ったとのことであるので、今後はそれをフルに活用していただきたい。	移住定住を推進するに当たり、市外の方々にもっと知っていただくためにも情報発信が最も重要であり、一層の情報発信強化を図られたい。高速道路のサービスエリアでパンフレットを配布するなど様々なツールを用いてPRをするべき。
	3	2	見直し改善	相談件数だけではなく、実際の移住定住につなげる。	相談件数はKPIを超えているが、実際の移住定住件数に繋がらないと成果とはいえない。平成27年度はPRのための情報発信ツールの整備を行ったということなので、平成28年度以降の移住定住結果に期待したい。
	4	2	追加発展	人口を増やすためには有効。	・他市の住民(特にリニア車両基地ができる中津川市や人口の多い多治見市)にもっと周知すると良い。 ・地元の高校として、市が高校卒業を控えた高校3年生に直接情報発信する時間を設ける協力をしてもよいと考えています。1クラス50分で暮らすごとに5回説明してもらうなど考えられる。
	3	2	見直し改善	情報発信の多様化により、相談件数の増加が見込める。	JRに限定せず、名古屋市営地下鉄、名鉄にもポスター掲出をしてはどうか。特に名鉄についてはJRと競合していない路線をお勧めする。ネットに関しては、本事業が他市町村との競合が多いため、SEO(検索エンジン最適化)が必要。
	3	2	見直し改善	情報発信と同時に瑞浪市移住定住の積極的なPRを行う。	他の市町村の不動産業者、住宅メーカー、公共交通機関へのPRを継続して実施する。今年行ったJR中央線広告の第二弾を行ったらどうか。例えば名古屋市営地下鉄、市営バス、名鉄電車、名鉄バス等の広告、予算が許せばラッピング電車、ラッピングバスで車両全て瑞浪市がジャックすると認知度はさらに高まると思う。
	3	2	見直し改善	継続することで効果が表れる事業である。	JR車両内では継続的にポスター掲出、また、どの路線が有効なのか検証も必要と考える。情報発信の継続が重要と考える。
	3	2	見直し改善	情報発信の強化。	名古屋圏への通勤が可能であることのPRを積極的に行っていただきたい。
	3	2	見直し改善	平成27年度に行ったことを活用し情報発信していく。	ポーノボークのようにテレビなどメディアを使つてのPRもいいと思う。電車に乗らない人は見えないポスターになってしまうので、(そもそも電車に乗っている人もスマホ等をしていて見ていないのでは?) 掲示場所も考えていけると良いと思う。
	3	2	見直し改善	基本的な部分はできあがったようなので、さらに内容を改善して継続してほしい。	今のPR方法だとわりと近場の人向けだと思う。極端な話、北海道や沖縄からの移住者もいてもいいと思うし、日本の真ん中辺りに位置するので、どこに帰省するにしても不便さを感じることは少ないのではないかと。PR方法の内容として現在市内在住の方に子育てを瑞浪市でしていて良いところをあげてもらい、生の声としてどんどん伝えていくのもよいかと思う。
	3	2	見直し改善	継続的な情報発信を行う。	実績値が大きく有効な事業である。
	3	2	追加発展	まずは、配布物等で「瑞浪」の文字が見られる機会を増やし、興味を持ってもらえると良い。	スペシャルサイトを作成し、HPに掲載するのは良いが、よほど興味がないと市のHPまではたどり着かないと思う。JR車両に貼られていたポスターは私も見たことがあり、インパクトがあった。瑞浪市は名古屋への通勤圏内であり、中央本線への掲出は効果的であると感じた。ただ、漢字で書いた「瑞浪」の文字をロゴマークにするなど、文字でのイメージ付けを狙う。そのロゴを全ての配布物に使用するなどして統一感を持たせて瑞浪市をPRする。
	3	2	事業の継続	JR車両や近隣県内の路線バスの活用をしてポスター、掲示。	移住された人の声をきき、記事としてポスターやホームページに盛り込む。
	4	2	事業の継続	引き続き、移住定住に係る情報発信の強化を図ることが重要である。	様々な媒体を通して、様々な機会に情報発信に努められたい。

【5:東濃5市広域観光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	137万人	149万人	東濃5市で連携する「東濃ぐるりん観光事業実行委員会」において、観光地域としての定着を図るため、東濃のPRを中心とした各種事業の企画及び実施をし、事業結果を踏まえ今後の連携のあり方や事業方針を検討する。

	事業効果	事業の評価	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	3	2	追加発展	情報発信に重点をおいた事業であったため、今後は観光客を呼び込む事業を展開する。	
	3	2	追加発展	今後は観光客誘致を優先した事業展開を望む。	瑞浪市内には観光産業において非常に良い名所・史跡などが点在しており、観光事業への取り組み如何でまだまだ集客できるものと考えている。今後についても積極的な取り組みに期待する。 化石野外学習地にトイレや駐車場が整備されておらず、せっかくの貴重な観光資源が利用しにくく残念だ。
	2	2	追加発展	担当課の担当者が考えるように、観光客の増加を目的とする。	担当課からの説明であげられた成果指標の観光入込客数は、この事業によって来場した人数とはいえない。たまたま各施設や行事に来た人、瑞浪市内の人数も含まれている。確実に、この事業のPRで市外や県外からの観光客が増えたということがはっきりする事業に発展させる必要がある。
	3	2	追加発展	情報発信は大切。	—
	3	2	追加発展	5市連携のみでは発展性は限られる。リニア開通を見込んで広域連携を目論む。	リニア開通に向けて、東濃5市連携のみでは発展性は限られる。下呂(年間宿泊者100万人)や高山(年間入込客数400万人)との連携も視野に入れて、東濃の観光資源に磨きをかける必要がある。現時点において、リニアで首都圏から訪れる観光客の多くが下呂や高山を目指すと思える。リニア開通で東京から中津川経由で下呂へは1時間30分、高山へは2時間20分程度の所要時間となる(濃飛横断道、41号宮トンネル開通後)。現状は東京～下呂(名古屋経由)、東京～高山(富山経由)とも3時間以上かかる。東濃観光は下呂、高山の行き返りを狙う。また、下呂、高山は観光が主業であり、早期の連携により観光について学ぶべきものも多いと思う。
	3	2	追加発展	今後は観光客を呼び込む事業を展開する。	瑞浪市の魅力をさらにPRし、観光客が呼び込める事業を展開していただきたい。
	3	2	追加発展	観光事業に注力し、観光客の誘致が地方には必要である。	「るるぶ東濃」の内容見直し…若年層に対して効果が高いと思われるのでさらなる内容充実を期待する。首都圏よりも名古屋近郊でのPR。名所旧跡やゴルフ場も含めた観光事業の充実。
	3	2	事業の継続	—	第一段階のPRはできたと思うので、次へのステップとして、観光客を呼び込む事業展開に期待する。
	3	2	追加発展	事業が効果的であったことから追加等さらに発展させる。	「るるぶ東濃」はすごくいいと思う。 全国的なPRをしているので、観光客も増えたのだと思う。
	3	2	追加発展(変更も必要)	まずは情報発信の基盤ができたようなので、次は観光客を呼び込む企画を考えてほしい。	初めて目にしたが、PR用のパンフレット等、とてもよくできていると思う。東濃5市集まれば見所はいっぱいある。普段何気なく見ているものも、十分観光用にPRできる場所、物であるなど「るるぶ」などを見て感じた。いろいろなタイプの観光プランを提案し、たくさんの観光客を呼び込んでほしい。
	3	2	追加発展	常にPRしていく。	実績値が大きく有効であった。
	3	2	追加発展	瑞浪をいろいろな手法でPRしてほしい。	「4. 移住定住情報発信事業」と同意見。 まずは瑞浪市を知ってもらうことが重要である。
	3	2	見直し改善	観光を兼ねて市民が一体となって取り組める事業とする。	瑞浪市を築き上げた歴史上の人物、市の美しさと豊かな緑を結びつけたPR活動。
	4	2	見直し改善	近隣市に埋没しないような形で広域での取り組みを行う必要がある。	外国人観光客も見据えたPR活動、呼び込み活動の展開を図りたい。



【6:ゴルフの町みずなみPR事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
ゴルフ場年間利用者数	60万人	57万人	瑞浪市には、ゴルフ場が13箇所もあるという魅力を活用し、「ゴルフの町みずなみオープンゴルフ大会」を実施し、「ゴルフの町みずなみ」をPRする。

	事業効果	事業の評価	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	2	2	事業の継続	オープンゴルフ大会を継続して開催し、「ゴルフの町みずなみ」をPRし、市内ゴルフ産業の振興と活性化を図る。	
	2	2	事業内容の見直し(改善)	オープンゴルフ大会も良いと思うが、新たな企画を考えていく必要があると思う。	ゴルフの町みずなみ実行委員会の主導のもとオープンゴルフ大会を開催していますが、市内13ゴルフ場の考え方に温度差があり、ゴルフ場の足並みがそろっていないのが現実である。今後「ゴルフの町みずなみ」を継続してPRしていくためには、ゴルフ場の意思統一を図ることが絶対条件であると思う。瑞浪市が輩出したプロゴルファーを招いてイベントを開催してPRを図ってはどうか。
	3	2	見直し改善	瑞浪市のゴルフ場が積極的に参加する計画へ。	ゴルフの町みずなみを全国的にPRするのであれば、瑞浪市にあるゴルフ場関係者が市と一緒に積極的に取り組むように巻き込まなければいけないと思われる。13箇所もゴルフ場があるのでうまく巻き込んで欲しい。
	2	2	事業の継続	オープンゴルフ大会に広く参加者を募ることで市のアピールになる。	ゴルフの町を打ち出している以上、こういったイベントはやるとよい。
	2	2	事業の継続	オープンゴルフ大会をゴルフ場閑散期を盛り上げる行事として定着させ、さらに瑞浪の発展に寄与するように、大会のブラッシュアップを図る。	現時点で具体策は持ち合わせていないが、ゴルフ場関係者はじめ、多方面に意見聴取し、瑞浪市民にとっても参加したくなる「オープンゴルフ大会」を目指すべきと思う。
	2	2	事業の継続	オープンゴルフ大会を継続して開催し、「ゴルフの町みずなみ」をPRし、市内ゴルフ産業の振興と活性化を図る。	引き続き、積極的なPRをお願いしたい。
	2	2	事業の継続	ゴルフ場利用税を考えればもっとPRする必要あり。	ゴルフ場によりPR事業に温度差があるような気がする。13ゴルフ場の一体感のある取り組みを期待します。
	2	2	事業の継続	—	オープンゴルフ大会の継続はしつつも新しい企画が必要。オープンゴルフ大会を盛り上げるイベントを取り入れてはどうか。
	2	2	事業の継続	「ゴルフの町みずなみ」をPRし、ゴルフ産業の活性化を図る。	市内の人はあまりゴルフとなじみがないようなので、子ども向けゴルフ教室や広域でのPRももっていきけるといいと思う。
	2	2	事業の継続	ゴルフ大会を継続し、「ゴルフの町みずなみ」のPRを続けてほしい。	現在13箇所もゴルフ場があると聞いて驚いた。経験から名古屋でも「ゴルフの町」として認知度があると感じており、十分「ゴルフの町」としてPRできると思う。ゴルフ大会の実績を見ても、市外から多くの方が参加してみえるので、これからもゴルフ大会を継続し、多くの方に参加していただき、「ゴルフの町みずなみ」をどんどんPRしてほしい。
	2	2	事業の継続	「ゴルフの町みずなみ」をPRする。	「ゴルフトーナメント」の開催が良かった。
	2	2	見直し改善	オープンゴルフ大会のみならず、別の企画も検討してほしい。	他市に負けないように先に手をうち、「ゴルフの町」をもっとPRしたいところ。市外から来たゴルフ客をプレーしただけで帰らせてはもったいない。観光施設や瑞浪の特産品など土産が購入できる(きなあつ瑞浪のような)施設を増やし、ゴルフ産業と合わせて発展できると良い。
	2	2	見直し改善	ゴルフ大会に参加できる内容にして次の世代に伝える。	ゴルフ大会にイベント事業をプラスしてより多く参加人数を増やすことを期待したい。(内容は、次世代の人にも気軽にゴルフの魅力と必要性を学ぶ機会としたい)
	3	2	事業の継続	引き続き、市の特徴、観光の柱であるゴルフ客の増加を図る。	市内ゴルフ場が協力して、市のゴルフ産業の振興を図ることで、飲食、農畜産業への波及効果も期待したい。

【7:婚活支援事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度の年間申請件数	5件	4件	少子化の要因となっている晩婚化、未婚化の拡大を防ぎ、人口減少対策及び地域活性化の推進のため、独身男女の出会いの場を積極的に創出する事業を行う個人や団体に対して、交付金を交付する。交付金額は、1事業につき10万円以内。事業内容は、20歳以上の独身男女を対象とする交流イベントの実施。①異性とコミュニケーション能力の向上を図る事業 ②男女の健全な出会いの場を提供する事業 ③結婚へのきっかけづくりを支援する事業。

	事業効果	事業の評価	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	3	2	事業の継続	定期的に婚活事業を行う団体ができてきたので今後も継続して事業を行う。また、新規事業者を増やしていく。	
	3	2	事業の継続	毎年定期的に婚活イベントができる体制の確立をする。また、市内の各種団体に積極的に依頼していく必要がある。	瑞浪市への定住を図るためにも積極的に取り組んでいかなければならない事業であると思う。
	2	2	見直し改善	PR及び企画の再検討が必要ではないか。	瑞浪市として最良といえるのは、瑞浪市の男性と他の市の女性がカップルになり、瑞浪市で住居を構えて出産をすることである。今の内容では全く逆のパターンもあり得る。難しいことではあるが、もう一つ工夫が必要であると思われる。
	3	2	事業の継続	少子化対策には必要。	—
	3	2	事業の継続	潜在的ニーズは高く、少しでも多くの市民に参加いただける出会いの場を提供する。	岐阜県の婚活サポート事業「コンサボぎふ」との連携や近隣市町村との連携。大垣市では年に6回も出会いの場を設けており、少し開催を増やして知名度のアップを図ってはどうか。
	3	2	事業の継続	婚活事業者を増加させ、若者の出会いの場を増やす。	婚活に瑞浪市がバックアップすることはいいことだと思う。最終的に結婚されるカップルが増えるといい。瑞浪市に若者を呼び込むためにも他県や他市町にPRするといいいのではないかな。
	3	2	事業の継続	活動団体の支援をしつつ事業継続。	近隣の他市との協力、広域にて活動継続。協力していただける飲食店に対する支援や店のPRの充実を図ると良いのではないかな。
	3	2	事業の継続	継続して情報の場を提供することで地域活性化につなげる事業。	コミュニケーション能力の向上と出会いの場の提供と結婚への支援の3点をメインとして行う。
	3	2	事業の継続	今後も継続しつつ、新規の団体を増やす。	とてもいい事業だが、市民にあまり知られていないのではないかな。出会いの場を求めている方にイベントの周知をしっかりと行って欲しい。参加者が増えれば新規団体もカップル成立数も増えていくと思うので、まずはPRしていくことが大切だと思う。
	3	2	事業の継続	瑞浪でも今どきの取り組みを行っていると感じ嬉しく思う。こんな内容であれば継続してほしい。	興味を引くチラシになっている。市が中心になって行う婚活事業だとかなり地味なイメージがあったが、これなら知り合いに声をかけられる雰囲気のものだと思う。婚活事業を行う団体をさらに増やし、参加者も広域から応募者がくるよう、もっとPRして規模を拡大し、「こんな楽しい婚活が行われている瑞浪市」としても知られていくといいと思う。
	3	2	事業の継続	きっかけづくりを支援するために継続する。	実績値に表れている。
	2	2	事業の継続	カップル成立は良いが、その後が気になる。瑞浪を離れてしまえば意味がないので結婚に至るまで何か特典を付けるなど援助する。	1事業10万円以内で、企画をするのが大変そうだと感じた。楽しく・参加しやすい企画を考えて参加者を増やしたいところである。女性の参加者が少ないことから、女性が参加しやすい企画や内容を検討していく。市内の婚活イベントを敬遠する理由として「知人が参加していたら恥ずかしい」という意見があったので、例えば瑞浪市と近隣A市が手を組み、瑞浪市の参加者を女性限定にしてバスツアーでA市へ移動させる。A市では参加者を男性限定とし、A市で交流する事業を計画する。反対にA市で募集した女性をバスツアーで瑞浪市へ移動させ、瑞浪市の男性と交流させる。
	3	2	見直し改善	婚活の場の設定より若い人たちの出会いの機会を企画していく。	年齢設定の枠を広げ、ひとり親も含めて対象としたい。
	3	2	見直し改善	様々な団体が関わり、出会いの場の創出が行われるようにすることが必要である。	件数、参加者数ともに増加させ、結婚につながるようなフォローを期待したい。

【8:一般不妊治療助成事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度の年間申請件数	90件	12件	平成27年度からスタートした一般不妊治療費の一部を助成する事業。当市の助成事業は、人工授精以前の治療・検査も含んでおり、東濃5市内では独自事業となる。対象者は、申請時に妻の年齢が40歳未満、法律上の夫婦で当市に1年以上居住しており、今後も居住予定であること、市税滞納がない方。助成対象期間は治療の開始から24月で、1年あたり個人負担額の1/2 上限10万円。関係書類の提出要。

	事業効果	事業の評価	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	2	2	事業内容の見直し(改善)	申請の取扱い等を見直し助成対象者の拡大を図り、継続実施する。	
	2	2	事業内容の見直し(改善)	助成対象者の拡大を積極的に行っていただきたい。	当事業は他市町村と比べて厚い補助事業であるとのことであり、市民に対しさらなるPRを図り、積極的な事業展開を期待している。
	2	1	見直し改善	対象者の年齢に対して柔軟に対応してほしい。	KPIを90件と掲げたのに実績値が12件であったことは、計画全体に希望的値が大きかったと思われる。岐阜県が行っている事業を踏まえて40歳未満を対象としているが、対象年齢を引き上げることはできないだろうか。県と市と両方から助成を受ける人がいてもいいと思う。
	2	2	見直し改善	重要な事業である。総合戦略の中で行うよりもっと適切なところ(国の厚生など)があるように思う。	同左
	2	2	見直し改善	潜在的なニーズは相当数あるが、適切な市民への告知方法を検討する必要がある。	厚生労働省が実施している助成制度と併用できる使い勝手よい制度となっているか。市内婦人科医院との連携はどうか。
	2	2	見直し改善	事業内容の見直し、申請しやすい環境等の整備。	目標と実績値が乖離している。事業内容や申請の取扱いを見直す。助成対象者の拡大を図る。
	2	2	見直し改善	助成事業の充実に期待している。	助成事業について今以上の周知活動を期待する。治療に関して費用がどの程度必要なのかわからないが、上限10万円が妥当かどうか、場合によっては上限額の引き上げも要検討。
	2	2	見直し改善	継続して一人でも多く不妊治療の手助けになればいいと思う。	やむを得ない状況で不妊治療が中断する事例については助成対象者となるよう検討をいただきたい。
	2	2	見直し改善	申請の取扱い等を見直し、継続実施する。	とてもいい制度だが、医療機関等に行ってもポスターなど目にしないと、知り得ない制度だと思う。婚姻届を提出する時に説明したり、スーパー等の目のつくところに案内を貼ってはどうか。
	2	2	見直し改善	助成対象者を拡大させるよう、申請の取扱いを見直し、多くの方々に使っていただけるよう継続してほしい。	こんな取り組みが行われていることは周囲でも聞いたことがない。もっとPRして多くのママ友とも話題にできるようになればいいと思う。孤独に考え込むより、話せる仲間がいた方が心強と思う。学校を通じて事業の案内を配ったりするのもいいかもしれない。
	2	2	見直し改善	制度を見直し、継続する。	スタート1年目でそれなりの実績があった。今後も制度の利用者が増えるといいと思う。
	2	2	見直し改善	必要としている人は多いと思うので、どれだけ発信・周知できるかが課題。	人工授精前からの治療・検査も範囲対象であり、他市ではここまで広範囲に行っていないことをもっとPRすべき。必要としている人は多いと思うが、良い事業である割には、目標件数にほど遠い。他市へも発信し、瑞浪市への移住定住につながると良い。
	2	2	見直し改善	情報が若い世代(女性(妊娠可能)な方)に知られていない。	年齢を40歳から48歳と高める。岐阜県ばかりでなく中部地方の産婦科のある病院や助産院にチラシを配布。それと同時に安心して分娩のできる助産院を支えたり、助産師の育成のための事業と結びつける。
	2	2	見直し改善	個人負担の大きな部分に補助を行うことが重要である。	保険適用となる部分は対象から外してもよいのではないか。治療の中断などへの対応など検討することは必要だと思う。

【9:地場産業等活性化事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度による新規雇用者	3人	3人	陶磁器デザイナーなど、様々な業種における技術の取得を目指して新たに人材を雇用する企業を支援する。

	事業効果	事業の評価	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	2	2	予定通り事業終了	所期の目的は達成したが、分野横断的に人材育成を行うことで、技術の伝承や女性の活躍できる分野の開拓など、地域活性化に繋げることが課題である。	
	2	2	事業終了	企業の人材育成及び女性の活躍がこれからの企業経営にとって最重要課題であると思う。	当事業の実施により、3名の技術者を目指す雇用ができたが、継続した雇用にまで至っておらず、残念ながら若干の課題が残ったと思われる。
	1	1	事業終了	継続雇用には繋がらないのであれば終了で仕方がない。	雇用してもらった3名とも退職してしまったのであれば、予定通りに事業終了でしか仕方がない。しかし、市外、県外の人が瑞浪市の企業で雇用されるための取り組みは今後も考えていくことは大切だと思われる。
	2	2	事業終了(見直し改善もありうる)	こういう事業が本来の地方創生につながる事業であると考えている。	地域の特色ある産業については、地元で伝えられている技術を絶やさないよう後継者を育成していきたい。
	2	1	事業終了	現段階で既に退職しているなど、当初の目的を達成できていないこと。	事業概要に記載された人材雇用の目的が曖昧。採用して一定期間経過した人材に、技術を身に付けさせるための外部研修等、キャリアアップのための助成金はどうか。
	2	1	事業終了	人材育成と雇用継続が課題。	採用した3名は既に退職されているが、補助金が有効に使われ、地場産業が活性化されたと言えるか？
	2	2	事業終了	人材育成が地域の課題である。	3名退職したとのことであり、なぜ退職されたのか、原因分析をしっかりと、次回につなげてほしいと思う。
	1	1	事業終了	効果がなかったと言わざるをえない。	当初3名雇用しても現在勤務しておらず、陶磁器デザイナーなど技術の取得を目指すまでには至っていない。
	2	2	事業終了	目標は達成されたが、退社されたのが残念。	雇用される人にも長期間瑞浪で働くなど条件をつけるべきであったと思う。目的は良い事業なので、改善してもう一度実施できると良いと思う。
	2	2	事業終了	今回の事業内容ではあまり効果がなかったのではないかと。内容を変更し、継続も検討してほしい。	地場産業は若い働き手の不足が深刻な問題であり、働く人の確保が今後地場産業を続けていくために最も重要な問題だと思います。ものづくりが好きな若者は全国にたくさんいると思う。そんな若者に陶器づくりの楽しさをPRし、興味を持ってもらえるようなPR動画を作成して配信するのもいいのではないかと。こんな仕事がしてみたい！という思いから瑞浪への移住を考えてもらえるのではないかと。
	2	2	事業終了	長期間働ける人を雇用できるとよかった。	目標値は達成している。新たに人材育成、雇用の促進につながる事業ができるとよいと思う。
	1	1	見直し改善	新規雇用された3人も既に辞めているため、雇用者の選考方法は正しかったのかをまずは見直す。10代、30代、40代が雇用されていたが、30代・40代の女性が採用後、子育てで忙しくなりそうだとすることが選考時にわからなかったのか疑問。予算をかけて市が協力する人材育成のための雇用であれば、特別な扱い。10代～20代を継続雇用で育成すべきではないか。事業はうまくいかなかったように思えたが、地場産業における人材育成は必須。改善策を考え、地場産業が盛り上がりやすいようにしたい。	
	2	2	見直し改善	人材育成の幅を広げる。	地場産業をもっとブランド化して先駆者が切り開いた産業を大切に活性化させる人材を若い人から年齢を重ねた方でも対象とする。受け入れる企業に対する補助金制度を設ける。
	2	2	事業終了	地場産業の人材育成は重要であるが、事業の仕様、条件などをしっかりさせる必要がある。	地場産業の人材育成、雇用の確保などは、事業を契機に継続的に行われるものであることが重要である。



【10:工業用地等創出事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
新規工業用地創出件数	1件	-	工業用地に適した用地を調査し、新たな雇用の場の確保を目指す。

	事業効果	事業の評価	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	2	2	事業の継続	稲津町及び釜戸町にて、工業団地としての開発可能性調査を終え、今後は実施の有無について検討していく。	
	2	2	事業の継続	一部地域において工業団地としての開発可能性調査が終わったとのことであり、今後は実現に向けた取り組みが必要である。	工業団地の開発は市内の雇用確保に非常に有効な手段であるとともに、税収拡大等々にも繋がり瑞浪市のさらなる発展に寄与できるものであると考えているので、今後においても積極的な対応を期待する。
	2	2	事業の継続	まだ調査を終了した段階なので今後の経過を期待したい。	平成27年度だけでは評価ができないため、今後の活動と成果に期待したい。
	2	2	事業の継続	工業団地の創生は産業育成のために大切である。	経済に活気が出てきた今の時期に企業に進出してもらえるよう急ぎたい。
	2	2	事業の継続	市内に工業用地としてまとまった土地は少なく、ある程度の確保は必要。	立地の面で、クリエイションパーク隣接地の開発はどうか。企業誘致のための工業団地の確保は今後とも必要だが、現時点においては、進出企業の雇用の確保が支援できない状況もある。
	2	2	事業の継続	早期実現するため、継続実施。	瑞浪市は工業団地が少ないので、早期実現を願いたい。
	2	2	事業の継続	実施有無の早期検討	地元不動産業者以外への情報提供とPRの強化。賃料や売却希望価格をオープンして、市内の企業、住民へ周知することが活用への近道と考える。市内労働者の確保に苦慮している企業もある。企業が進出をためらう原因となり、課題と考える。
	2	2	事業の継続	稲津・釜戸地区の調査の結果を踏まえ結論を出す。	新たな用地の確保に努める。
	2	2	事業の継続	特に見直すところはないと思う。	雇用は移住、定住にもつながると思うので、実施の有無はスムーズに行われるべき。
	2	2	事業の継続	是非継続して工業用地として実現させてもらいたい。	工業用地を作り企業を呼び込めれば雇用が増え、移住定住が見込めると思う。是非継続し、実現させていただきたい。稲津と釜戸で調査を行ったのには理由があったか？明世や日吉、陶なども検討していただきたい。
	2	2	事業の継続	短期間にはできないことなので、このまま継続する。	タイミングとニーズをしっかりと分析してほしい。すぐに成果が出る事業ではないため、長期間の検討を要する。
	2	2	事業の継続	1次評価より。	今後の方針が定まっておらず、実施の有無についても検討中とあるため、早急な決定を望む。
	2	2	見直し改善	工業用地と限定せずに空き地と連動させる。	新たな雇用の場と限定せずに、ゴルフ場の一角に設けたり、やりがいが目的であれば、工業と限定せずに暮らしを創造する産業へと幅を広げる。
	2	2	事業の継続	需要はあるとのことであり、適切に対応する。	需要を適切に見込み、対応すること。多額の資金が必要となるので分譲、販売の見込みをしっかりと立てる中で検討する必要がある。

【11:新たな事業チャレンジ支援事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
制度の年間申請件数	5件	4件	市内において新たな事業を実施する者へ、必要な設備に係る経費の一部を補助する。 補助上限額:5,000千円

	事業効果	事業の評価	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	3	2	見直し改善	補助金の趣旨である、経済の活性化と雇用の促進に繋がるよう、今後も適宜、制度を見直す。	
	3	2	見直し改善	企業の創業・第2創業は市内金融機関・政策金融公庫及び商工会議所等々と連携して今後も継続していく。	当事業は、地方創生の大きな柱の一つで企業の創業・第2創業の支援事業である。したがって、市内金融機関・政策金融公庫・岐阜県信用保証協会及び商工会議所と瑞浪市が連携して、積極的に取り組んでいかなければならない事業であり、今後についても事業内容の改善を図り継続して実施していただきたい。
	2	2	見直し改善	新たな事業が新たな雇用を生むように改善を重ねることが大切だと思う。	単年度で結果を出すのは難しい。事業を見直して改善を加えながら平成31年度には良い結果を出してほしい。
	3	2	見直し改善	補助金の目的に沿った事業となっているか検証を続けることが大切。	12事業の中では最も金額の大きい事業であり、補助金が正しく有効に使われているか検証を続ける必要がある。
	3	2	見直し改善	補助金の趣旨である、経済の活性化と雇用の促進に繋がるよう、今後も適宜、制度を見直す。	利用相談は増えており、予算額の見直し、補助金上限額の見直しにより、裾野を広げる必要があると思う。
	3	2	見直し改善	経済の活性化、雇用促進、事業計画の妥当性を重視する。	瑞浪市、市内金融機関、商工会議所と連携し、本事業についての制度内容等の理解を深め、取引先等へ案内することができた。税金を投入することから、数年で廃業等にさせないためにも、事業計画の妥当性、瑞浪市経済の活性化につながる事業か、雇用促進に繋がる事業か等を検証していく。現在の先着順での交付方法を見直し、内容重視にする。
	3	2	見直し改善	引き続き、行政、会議所、金融協会と連携し支援方針。	市役所、商工会議所、金融協会と連携し、新規創業、第二創業に対して積極的な関与により、創業者を増やしたいと思う。制度のPR方法も検討課題。
	3	2	見直し改善	—	1件あたり上限5,000千円で総額25,000千円という現制度であるが、今後の活用が見込まれるので、1件あたりの上限を引き下げて、広く対応できるように制度を改めてはどうか。
	3	2	見直し改善	趣旨につながるよう、見直し。	申請される人も増えているので良いと思う。 この制度も広く知れば、瑞浪で働き、移住定住し、子育てしようという気になるものなので、PRを進めていくといい。
	3	2	見直し改善	内容を見直しながら継続、PRしていったほしい。	新たな雇用が見込める事業は支援を拡大してほしい。年々減少していく人口を食い止めるためには、やはり働く場所が一番の問題になってくると思う。働く場所があれば転出せず残ってもらえると思う。意欲的な若者に“事業を始めるなら瑞浪市で！”をもっとPRしていったほしい。
	3	2	見直し改善	利用しやすく改善する。	地方創生に有効な事業である。
	2	2	見直し改善	1次評価より。	このような補助金制度があることを知らなかった。「利用相談も増えてきている」とあるように、希望者は多いと考える。周知されればどんどん増えていく事業になると思うので、補助金が出される以上、今後はより慎重な見極めが必要である。
	3	2	見直し改善	補助金の上限額を上げる。やりがいのある福祉・心のサポート事業の支援	買物難民の方(高齢者、独居、障がい者など)の支援事業や、心の障害で働けない方を対象とした事業の開拓。
	3	2	見直し改善	雇用の創出につながる事業とすることが重要である。	事業の拡大、新たな雇用の創出につながる事業であるべきである。

【12:瑞浪ポーノポーク販路拡大支援事業】

KPI指標	目標指標値	実績値	事業概要
大都市圏での専門店設置件数、大都市圏からの移住定住相談件数	2店舗、10件	2店舗、5件	東京、名古屋等の大都市圏で創業する瑞浪ポーノポーク専門飲食店を支援するとともに、瑞浪市の情報発信スペースを設け、瑞浪ポーノポークの大都市圏での知名度アップと瑞浪市の移住定住施策、観光情報等のPRを行う。

	事業効果	事業の評価	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	2	2	予定通り事業終了	所期の目的は達成したが、瑞浪ポーノポークの専門店と移住定住人口が増加するよう情報発信していく。	
	2	2	事業終了	当初の目的は達成されたとの話したが、さらなる情報発信をしていく必要がある。	当事業においては、当初の目的は達成されたとの話だが、瑞浪ポーノポークのPRをさらに進化させることにより、瑞浪市の良いところを積極的に情報発信し、移住定住推進を図り、人口減少に歯止めをかけていくことを期待している。
	3	2	事業の継続	大都市圏からの移住定住相談件数は半分であったが、瑞浪市とポーノポークのPRを継続することで移住定住の相談件数が増すことに期待したい。	瑞浪ポーノポーク専門飲食店が東京と名古屋に1店舗ずつできているが、他の都市でも支援できる飲食店が増えていけば市のPRになると思う。それには、ポーノポークの生産量を安定的に増やすことも同時に進めていく必要がある。瑞浪ポーノポークは学生にも非常に評判が良く、全国的な販路拡大の可能性はある。
	2	2	事業終了	生産体制が十分に整わない。	現在の生産体制(牧場1つ)のままで販路を拡大することはよくない。生産箇所が1箇所であることは、災害等による供給停止のリスクが高いため、生産箇所を増やしていただきたい。
	2	2	事業終了	現状以上の販路拡大は、生産が追い付かないため、一旦事業終了。	出店事業者との協力や縁で、名古屋、東京で瑞浪ポーノポークがアピールできたことはすばらしい。課題である瑞浪ポーノポークの継続的な安定生産体制の確立や六次化に向け、岐阜県や事業関係者との協議を重ね、今後の方向性を打ち出していきたい。
	2	2	事業の継続	移住定住PRと合わせて引き続き販路拡大事業を行う。	愛知県のある高級スーパーでは「ポーノポークぎふ」というブランド名で豚肉が販売されていた。他県の者から見ればポーノポークが岐阜県のどこで生産されているかは知らない。瑞浪ポーノポークを専門店以外にも高級スーパー、フレンチ、イタリアンレストラン等々で広めていただきたいが、まずは安定供給できる生産体制を確立してほしい。生産体制の拡大について市が支援できる場所はバックアップしてほしい。
	3	2	追加発展	今後も取扱い専門店の増加を目指す。	ポーノポークの生産量増加が急務の課題。PR活動は一定の成果が得られている。瑞浪の名前を使用することで、地方創生に効果は十分あった。
	2	2	事業終了	瑞浪ポーノポーク支援事業は終了するが、今後とも観光情報等のPRに努めていただきたい。	支援事業において効果は十分にあったと思う。マスコミ等を利用したPRは効果抜群。
	2	2	事業終了	H32.3までの事業ではないか？ 今後も情報発信し、ポーノポークが広く認知されるといい。	着実に認知度は上がってきていると思う。テレビで紹介されるのを見た。メディアを使うのは広くいろいろな方が目にする機会が増えると思うのでとてもいいと思う。移住定住と結びつけるのは難しい気がするが、観光の目玉にはなるのではないかな。
	2	2	事業の継続	瑞浪ポーノポークのPR事業は継続して、瑞浪市という所を知っていただけるよう情報発信を続けてほしい。	瑞浪ポーノポークがこれほど素晴らしい豚肉だとは知らなかった。子供が給食に出たときには「すごくおいしかった」と毎回報告してくれる。「こんな食材が給食に出る瑞浪市！」とPRし、子供達の意見を取り上げるのもいいと思う。根本的な所で、できる限り頭数を増やし、広く流通させ、飛騨牛のようにさらに知名度を上げていけたらいいと思う。
	3	2	事業終了	当初の目的は達成した。	目標2店舗は達成していて、とても有効な事業であった。「瑞浪ポーノポーク」のブランド力が強くなり市内の雇用の拡大につながると思う。
	2	2	追加発展	瑞浪ポーノポークをもっとPRし、全国的にも知れ渡る名産品となしてほしい。	東京・名古屋に出店されていることを知らなかった。もっと市民にもPRすると良い。瑞浪出身者が大都市圏で「瑞浪ポーノポーク」の旗を見たら、うれしいし誇りに思うと思う。ポーノポークをきっかけに「瑞浪」の名を全国に発信し、知名度が上がると良い。ポーノポークとセットで「みずなみ焼」の良さもPR。
	3	2	見直し改善	販路拡大ではなく飼育拡大事業。飼育場所の確保と人材育成。	販路は岐阜～愛知～三重の道の駅、東海4県のイベントにおいてPR活動をする。豚の生産数の拡大や生産関係者への人材育成の応援。例えば、畜産大学への進学者の応援や飼育指導。
	3	2	事業終了	所期の目的は達成できた。次の展開を図る必要がある。	特定財源を活用しての所期の目的は達成できたが、引き続き、瑞浪ポーノポークの振興と瑞浪市の情報発信の手段の強化を図っていく必要がある。