

宇宙企業誘致促進事業

予算額 2,483,000円
実績額 969,656円

重要業績評価指標(KPI)
企業からの相談件数:5件
実績件数:7件

◆ 事業計画

南種子町で事業を展開してみたい企業等を「宇宙企業」と位置づける。企業側のニーズに合わせた相談会の実施や行政窓口の一本化を実施することで、企業側との連携強化を目指す。また、社員研修や本町でCSR事業等を実施した場合、町の特産品や宇宙グッズを提供する。打上げ時には、町指定見学場所に特別招待やイベント情報、特産品情報を提供する。

- ・企業への相談会開催補助
- ・事業PRのための旅費
- ・特産品、宇宙グッズ購入費
- ・事業募集チラシ印刷製本費
- ・通信運搬費

◆ 事業実績

誘致事業のパンフレットを作成し、関連企業へ展開。9月、10月にトップセールスを実施。相談会では、本町における計画等も聞き取りすることでワンストップ窓口として相談しやすい環境づくりが整った。

- ・宇宙企業としての登録件数：7件
- ・企業からの相談件数：7件

□ 委員からの意見

- 事業名と事業目的が合致していない。
- KPIの設定がおかしい。
- アウトカムになっていない。
- KPIを設定したからには町からアプローチが必要。
- 企業からの提案は棚ボタ。
- 当初の目的とは違う成果（企業からの有意義な提案）が得られたのであれば、どう次に生かすかの発想が必要。
- 今後のアクションの具体化が必要。
- 待ちの姿勢ではダメ。
- 外部への働きかけが必要。

◆ 町としての今後の方針

事業目的を総合戦略に則り、雇用の促進に絞る。また、事業名を変更し「南種子町企業連携活力創造事業」として展開する。宇宙企業からの提言を生かした宇宙企業と地元企業とのコラボレーション事業を計画、実施する。町民に対しても事業内容の「見える化」の展開を図り、町の方向性を示す。

宇宙のまち暮らし 体験事業

予算額10,000,000円
実績額 8,219,199円

重要業績評価指標(KPI)

I・Uターンによる移住者数:5人

実績数 :0人

◆ 事業計画

宇宙のまち創生（定住促進）のための経費として

- ・ 移住希望者、宇宙留学生家族、定住者支援のためのワンストップ窓口（仮称；宇宙のまち暮らし応援センター）体制の確立経費
- ・ 宇宙のまち暮らしセミナーの開催経費
- ・ 宇宙のまち暮らし体験プログラムの経費
- ・ 宇宙のまち通信「はやぶさ」の発行経費

□ 委員からの意見

- これまでの移住・定住の実績を把握していないため、KPIの目標値に対して効果があったとは言えない。
- セミナーや体験ツアーへの参加者の反応はいいが、受入れ環境が整っていないこともあり、目標数値に対する事業効果は判断できない。
- 民間塾との事業連携も検討してはどうか。

◆ 事業実績

- ・ 宇宙のまち暮らし応援センター設置（旧図書館）
- ・ 宇宙のまち暮らし応援協議会及び補助金審査会等の開催運営
- ・ 東京（68名）、大阪（16名）、福岡（21名）での体験セミナーの実施
- ・ 体験ツアー・体験キャンプ事業の実施（92名）
- ・ 定住促進交通費補助（73件）

◆ 町としての今後の方針

- ・ 空き家対策事業を優先して実施する。
- ・ 公民館長への空き家調査を依頼する。
- ・ 空き家の所有者の確定と貸し出し意向を確認する。
- ・ セミナーな体験ツアーについては、NPO法人等の事業を活用して、広くPRを図る。
- ・ 今後は、家族留学や親戚留学の受入れも実施する。

無料公衆無線LAN 設置事業

予算額 1,500,000円
実績額 563,365円

◆ 事業計画

- 公共施設への設置費用
- 宿泊施設や飲食店等への設置費用の助成

◆ 事業実績

- 公共施設への設置 5箇所
- 宿泊施設への設置 5箇所

重要業績評価指標(KPI)
入込客数増加率(対前年度):3%
実績 :0.3%

□ 委員からの意見

- KPIの目標に対して公共施設への無線LAN導入は必要性があるか判断に迷う。
- 光通信基盤の整備に併せて実施してもいいのではないか。

◆ 町としての今後の方針

- 光通信基盤整備が平成29年度に終了するため、その後、屋外観光地への整備を計画する。

キャッシュレス環境整備による事業

重要業績評価指標(KPI)

カード決済利用件数:400件

実績数:523件

予算額 1,500,000円

実績額 1,388,772円

◆ 事業計画

- カード決済端末の初期導入に対する助成

◆ 事業実績

- 本事業によるクレジットカード端末機導入店数
28件

□ 委員からの意見

- カード決済利用件数をKPI数値目標とするのはおかしい。
- 旅館業や小売店で普及率が何パーセントで、事業実施後、何パーセントになったかということがなければ判断できない。
- 今後、利用度合いを分析する必要がある。

◆ 町としての今後の方針

- 商工会と連携し、今後の利用度合いを分析していく。

婚活イベント事業

重要業績評価指標(KPI)

カップル成立件数: 5組

実績数: 4組

予算額 1,500,000円

実績額 1,243,871円

◆ 事業計画

- 婚活イベントの開催

◆ 事業実績

- 実行委員会主催により実施
 - 星コン 2組
 - 大人の星コン 2組

□ 委員からの意見

- 参加者を増やす努力が必要。

◆ 町としての今後の方針

- 参加対象範囲の拡大も含め、主催である実行委員会との調整を図る。

起業家育成事業

予算額 1,500,000円
実績額 996,493円

◆ 事業計画

今の事業をより一層幅広く展開したい方や、新たに起業を目指したい方を対象に特別講師を招き、講演会実施や情報交換を行い、起業家を育成することで、雇用の確保を目指す。

- 講演会、情報交換会の実施
- 起業に必要な経費の補助

◆ 事業実績

- | | | |
|--------------|----|-------|
| • 創業セミナー | 4回 | 39人受講 |
| • 起業家育成補助金支給 | 3件 | |
| • 個別相談会 | 1回 | 6名相談 |

重要業績評価指標 (KPI)

企業相談件数: 10件 起業者: 1件
実績相談件数: 6件 起業者: 1件

□ 委員からの意見

- 事業継承も含め事業内容の見直しを検討してはどうか。
- セミナーに参加した方を今後しっかりフォローすることが大事。
- 商工会と情報共有し、継続して事業を実施してほしい。

◆ 町としての今後の方針

- 商工会と連携し、事業継承も含め事業内容の見直しを行う。
- 参加者のフォロー体制を充実し、相談しやすい環境づくりを確立する。
- 創業に対する支援策を検討する。

宇宙と歴史・語り部の会

予算額 1,800,000円

実績額 1,800,000円

◆ 事業計画

国史跡である広田遺跡や国の重要文化財である出土品を更に学術的な価値や歴史的な魅力をPRするため、地域と連携を図り人材育成を行い、遺跡の知名度を高め観光振興を推進する。

- 観光人材の育成及びPRのための支援
地域老人クラブ等による広田遺跡語り部の会による観光案内及び人材育成経費

◆ 事業実績

- 地元有志たちが、学芸員の指導による必要な知識を学び、方言を交えながら遺跡や展示内容を分かりやすく解説することができた。

重要業績評価指標(KPI)

語り部としてPRできる人数 : 15人

語り部ツアー案内客数 : 21,000人

実績語り部人数 : 9人

実績案内客数 : 8,980人

□ 委員からの意見

- 9人のガイドが育成されたことは非常にいいことが、この人材を今後どのように活かすのか？
- 語り部の活用も含め、広田の情報を利用者へしっかりと届くように検討すること。
- 観光ルートにしっかり入れて、入館者を増やす努力をすること。

◆ 町としての今後の方針

- 館内だけでなく、町内全域の歴史、自然遺産のPR案内が出来る語り部の人材育成を図る。