

デジタル田園都市国家構想交付金(地方創生推進タイプ)の効果検証について(案)

交付対象事業の名称	区分	事業内容	交付期間	実施内容			本事業における重要業績評価指標(KPI)												自己評価		今後の方針			
				R2年度	R3年度	R4年度	指標	1年目			2年目			3年目			4年目			事業の評価	評価理由	今後の方針	今後の方針の理由	
								目標	実績	達成状況	目標	実績	達成状況	目標	実績	達成状況	目標	実績	達成状況					
(1)なごや中小企業イノベーション経営支援事業	地方創生推進交付金	若い世代が東京に流出する現状を抑制するため、企業競争力の向上や若い人材確保に資することで先進的な中小企業を育成するとともに、後継者候補の首都圏流出の防止を図るため、同じような悩みを持つ後継者が集まり、課題解決に向け取り組みを進めていく環境を整備し、市内事業所での事業継承の円滑化を図る。	R2～R4年度	1 中小企業における新たな企業価値を高めるブランド構築支援事業 (1)セミナーの開催 (2)ワークショップの開催 (3)ビジネスマッチングの支援等 2 挑戦型アトツギ育成支援事業 (1)交流イベントの開催 (2)ワークショップの開催 (3)アドバイザーによる支援 (4)ポータルサイトにおける事業承継情報の提供等	1 中小企業における新たな企業価値を高めるブランド構築支援事業 (1)セミナーの開催 (2)ワークショップの開催 (3)ビジネスマッチングの支援等 2 挑戦型アトツギ育成支援事業 (1)交流イベントの開催 (2)ワークショップの開催 (3)アドバイザーによる支援 (4)ポータルサイトにおける事業承継情報の提供等	1 中小企業における新たな企業価値を高めるブランド構築支援事業 (1)セミナーの開催 (2)ワークショップの開催 (3)アドバイザーによる支援 (4)ポータルサイトにおける事業承継情報の提供等	①	本事業により、参加企業が円滑な事業承継に結びついたあるいは新商品・サービスの開発等の新事業進出に結びついた件数	3	10	目標値を達成	11	11	目標値を達成	15	15	目標値を達成				地方創生に非常に効果的であった(全てのKPI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)	全てのKPIについて目標を上回る実績を上げており、既存の経営資源を活用した新事業への進出や新たな雇用の創出などに繋がった。 特に参加者数は目標を大きく上回り、参加者同士のコミュニティの形成に寄与した。コミュニティの自発的な活動もあり、自走化に向けた動きも見られた。	事業の発展(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)	今後も中小企業の新規事業開発を支援するため、新たに「中小企業デザイン経営実践支援事業」を実施し、デザイナー等を活用したデザイン経営の実践プログラム等を実施することで、中小企業の新規事業開発を支援する。 また、引き続き後継者に焦点をあてた支援が必要であると考えことから、令和5年度は(中小企業後継者支援事業として)交流イベントやワークショップ等を実施し、後継者同士のコミュニティ形成を図りつつ、コミュニティの自走化をさらに進めていくとともに、新規事業開発を支援していく。
							②	本事業に参加した延べ参加者数	395	633	目標値を達成	255	737	目標値を達成	140	492	目標値を達成							
							③	本事業により、ブランド構築がなされ新事業進出に結びついた参加企業の新規雇用者数	0	0	—	3	89	目標値を達成	5	30	目標値を達成							
							④	本事業により、円滑な事業承継ができた参加企業の新規雇用者数	0	3	目標値を達成	3	4	目標値を達成	5	6	目標値を達成							
(2)賑わいの復活によるまちづくりと未来につなげるひとづくり～SDGs未来都市なごやの実現に向けて～	地方創生推進交付金	少子高齢化の進行や単身世帯の増加、価値観の多様化、産業構造の変化等により、地域のつながりが希薄化し、まちづくりの担い手となる人材不足が課題となる中、持続可能な都市を実現するためには、まちづくりや地方創生に活力を与える担い手が将来にわたり必要となる。そのため、モデル地区においてコミュニティの場づくり及び賑わい空間の創出等に取り組むとともに、市内小学4～6年生に、SDGsの視点からまちや社会の課題を自分事としてとらえ、課題解決に向けた行動につなげるためのプログラムを、様々なステークホルダーの連携のもとで実施する。	R2～R3年度	・モデル地区において、地域・企業等、多様な主体が参画するワークショップや、地区内の道路を活用したマルシェを開催 ・ウェブサイト等のSDGs学習プログラムを制作 ・令和2年度に制作したSDGs学習プログラムを拡充・展開	・モデル地区において、令和2年度のワークショップで提案されたアイデアをショーケース事業として実施・検証するとともに、継続してマルシェを開催 ・令和2年度に制作したSDGs学習プログラムを拡充・展開	①	賑わい空間の創出として地区内外からマルシェ等に継続的に参加するものとして登録した店舗・事業所数	15	16	目標値を達成	15	26	目標値を達成	20	21	目標値を達成	20			地方創生に非常に効果的であった(全てのKPI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)	全てのKPIにおいて目標を上回る実績を上げており、交付金終了後も地域において多様な主体の参画を促し、地域の賑わい創出につながった。	事業の終了(当初予定通り事業を終了する(した))	・令和3年度で交付金事業としては終了しているが、引き続きエリアマネジメント活動拠点等を活用して、引き続き賑わい空間の創出などに取り組むとともに、モデル地区での成果やノウハウを他地域へと展開していく。 ・SDGs学習プログラムを展開する	
						②	まちづくりプロジェクトを通じた人材育成数	180	184	目標値を達成	180	1,592	目標値を達成	180	243	目標値を達成	180							
						③	NAGOYA SDGs フィールドへの参加児童数	5,000	1,100	目標値の達成は5割未満	15,000	35,000	目標値を達成	10,000	25,000	目標値を達成	10,000							
(3)スタートアップ海外展開及び海外スタートアップ協業促進によるビジネスイノベーション加速化事業	地方創生推進交付金	「あい・なごやスタートアップ企業等海外連携推進コンソーシアム」を形成・運営し、海外展開の事例や海外スタートアップとの協働事例などを学び、意見交換するセミナーを開催する。県・市のスタートアップ及びイノベーション企業の海外展開を支援する。海外スタートアップと県市地域企業とのビジネス協業を支援する。	R2～R4年度	・相談窓口の設置 ・オンラインセミナーの開催 ・スタートアップ企業の海外展開支援(メンタリング、ビジネスモデル構築講座、海外展示会への参加、ビッチイベントへの参加) ・イノベーション企業の海外展開支援(ハンズオン支援、ビジネスモデル構築講座、商談・面談機会の設置) ・マッチング支援(オンライン商談会の設置)	・相談窓口の設置 ・オンラインセミナーの開催 ・スタートアップ企業の海外展開支援(メンタリング、ビジネスモデル構築講座、海外展示会への参加、ビッチイベントへの参加) ・イノベーション企業の海外展開支援(ハンズオン支援、ビジネスモデル構築講座、商談・面談機会の設置) ・マッチング支援(オンライン商談会の設置)	・相談窓口の設置 ・オンラインセミナーの開催 ・スタートアップ企業の海外展開支援(メンタリング、ビジネスモデル構築講座、海外展示会への参加、ビッチイベントへの参加) ・イノベーション企業の海外展開支援(ハンズオン支援、ビジネスモデル構築講座、商談・面談機会の設置) ・マッチング支援(オンライン商談会の設置)	①	ビジネスマッチング等の支援事業を通じて、県・市企業(スタートアップ、地域企業)と海外企業(スタートアップ、地域企業)との間に新たに結ばれた取引・提携件数	10	15	目標値を達成	15	25	目標値を達成	20	27	目標値を達成				地方創生に非常に効果的であった(全てのKPI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)	全てのKPIについて目標を上回る実績を上げており、県市企業(スタートアップ、地域企業)の海外展開を支援することができた。	事業の終了(当初予定通り事業を終了する(した))	新たにデジタル田園都市国家構想交付金を活用し、事業内容を進化・高度化させ、愛知県等関係機関と連携して伴走型支援や当地域ものづくり企業等とのビジネスマッチング等を実施する。
							②	支援事業を活用して行われた県・市企業(スタートアップ、地域企業)と海外企業(スタートアップ、地域企業)との商談(ビジネスマッチング)件数	50	56	目標値を達成	80	91	目標値を達成	100	123	目標値を達成							
							③	支援事業を通じて行われた県・市企業(スタートアップ、地域企業)からコンソーシアムに対する相談件数	80	91	目標値を達成	120	141	目標値を達成	160	198	目標値を達成							
							④	支援事業を通じて行われたワーキンググループ・セミナーへの参加者数	90	253	目標値を達成	180	247	目標値を達成	180	216	目標値を達成							

…令和4年度

目標値を達成  
 目標値の7割以上達成  
 目標値の5割以上達成  
 目標値の達成は5割未満  
 地方創生に非常に効果的であった(全てのKPI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)  
 地方創生に相当程度効果があった(一部のKPIが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)  
 地方創生に効果があった(KPI達成状況が芳しくなかったものの、事業開始前よりも取組が改善・前進したとみなせる場合)  
 地方創生に対して効果がなかった(KPIの実績値が開始前よりも悪化した、もしくは取組としても前進・改善したとは言えない場合)  
 事業の継続(計画どおりに事業を継続する)  
 事業の発展(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))  
 事業の改善(事業の効果が不十分であったことから見直し(改善)を行う(または行った))  
 事業の中止(継続的な事業実施を予定していたが中止する(または、した))  
 事業の終了(当初予定通り事業を終了する(した))



# デジタル田園都市国家構想交付金(地方創生推進タイプ)の効果検証について(案)

交付対象事業の名称	区分	事業内容	交付期間	実施内容			本事業における重要業績評価指標(KPI)									自己評価		今後の方針	
							指標	1年目			2年目			3年目			事業の評価	評価理由	今後の方針
				R4年度	R5年度	R6年度		目標	実績	達成状況	目標	実績	達成状況	目標	実績	達成状況			
(5) 公民連携の推進による社会課題解決事業	地方創生推進タイプ	行政が解決すべき課題が複雑化・多様化する中、民間企業等の有する資源やノウハウ、アイデア、創意工夫を市政運営に活かすための公民連携の仕組みを新たに構築する。公民連携の推進により、複雑化・多様化する社会課題に的確に対応するとともに、この仕組みを持続的なものとするため、将来を担う人材の育成にも取り組む。これにより、多様な主体がそれぞれの強みを活かして活躍し、将来にわたり、市域一丸となって社会課題解決に取り組む都市の実現を目指す。	R4～R6年度	<p>1 民間企業等との公民連携の推進</p> <p>(1)「公民連携窓口」及び「公民交流フィールド」の創設</p> <p>ア「公民連携窓口」の創設</p> <p>イ「公民交流フィールド」の創設</p> <p>(2)「公民連携ポータルサイト」の開設・運営</p> <p>2 社会課題解決人材の育成</p> <p>(1)学生による社会課題解決プログラムの構築</p> <p>(2)学生による企業の社会貢献活動等の発信</p> <p>(3)事業広報及び関係者との成果等の共有</p>			① 公民連携提案窓口を通じて実現した公民連携事業の件数(実証実験含む)	60	67	目標値を達成	75			90			<p>地方創生に相当程度効果があった(一部のKPIが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)</p> <p>指標①③④についてはKPIに掲げた目標を上回る実績を上げており、社会課題解決につながる連携の増加や社会課題解決への意識醸成につながった。</p> <p>一方、指標②については、民間企業における社会貢献等の機運の高まりから立ち上げ当初からの登録数増加を見込んでいたものの、成功事例の少なさから、企業登録のメリットを十分に伝えることができず、KPIを達成することができなかった。</p>		<p>KPIを達成している事業については、2年目以降も継続した目標達成に向け、事業を推進していく。</p> <p>本市と企業等をつなぎ合わせるノウハウを有する「公民連携コーディネーター」を配置し、連携に向け、より積極的に取り組みを実施していくとともに、成功事例の積み上げにより企業登録のメリットの見える化を図ることで、引き続きKPI達成に向けて事業を推進していく。</p>
							② 公民連携フィールドの企業登録数	200	88	目標値の達成は5割未満	50			50					
							③ 公民連携ポータルサイトのアクセス件数	10,000	43,529	目標値を達成	12,500			15,000					
							④ 社会課題解決人材育成事業参加者数(学生・大学・地域)	100	127	目標値を達成	120			150					
(6) 戦略的人材マネジメントによる名古屋圏域の活性化	地方創生推進タイプ	新しい生活様式への対応が求められる中、中小企業が最適な人材を確保し続けるため、企業が経営戦略と人材戦略を連動させ、経営戦略を実現する重要な要素である「人材」を戦略的にマネジメントする能力を向上させる取り組みを実施する。これにより、地域雇用の受け皿である中小企業が魅力的な企業として成長するとともに、新たな雇用やしごとを創出し、東京圏からの人材の流入促進及び若者の東京圏への転出抑制に寄与し、本市が名古屋圏域の人口ダム機能としての役割を果たすとともに、将来にわたり圏域全体の持続的な成長を目指す。	R4～R6年度	<p>【採用ブランディング支援】</p> <p>・採用ブランディングに対する意識高揚を図るセミナー、具体的な導入手法を学ぶワークショップを開催</p> <p>・自社の強み・価値の分析、求人像の明確化、発信内容・発信方法の選定等、採用ブランドの策定に係る専門家による伴走支援を実施</p> <p>【課題解決型人材活用支援】</p> <p>・副業・兼業人材等をはじめとする多様な人材の活用についての意識啓発セミナーを開催</p> <p>・外部人材とのマッチングや伴走支援を実施</p> <p>・支援企業にかかる事例報告会を開催</p> <p>【多様で柔軟な働き方導入支援】</p> <p>・多様で柔軟な働き方の制度導入プロセスや具体的な有効活用事例等を紹介する意識啓発セミナーを開催</p> <p>・制度導入や採用・定着に課題を抱える市内中小企業に対し助言等を行う専門家派遣を実施</p>			① 本事業を通じた新規雇用者数	13	22	目標値を達成	36			36		<p>地方創生に非常に効果的であった(全てのKPI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)</p> <p>全てのKPIについて目標を上回る実績を上げた。</p>	<p>事業の継続(計画どおりに事業を継続する)</p>	<p>1年目の事業を予定どおり完了した。引き続き、得られた成果を活かしながら、今後の事業を着実に推進していく。</p>	
							② 企業向けセミナー等参加者数	170	222	目標値を達成	200			170					
							③ 個別支援企業数	30	30	目標値を達成	40			30					

交付対象事業の名称	区分	事業内容	交付期間	実施内容			本事業における重要業績評価指標 (KPI)									自己評価		今後の方針		
							指標	1年目			2年目			3年目			事業の評価	評価理由	今後の方針	今後の方針の理由
				R4年度	R5年度	R6年度		目標	実績	達成状況	目標	実績	達成状況	目標	実績	達成状況				
(7) 中小企業によるグリーン・イノベーション構築促進事業	地方創生推進タイプ	地域雇用の受け皿である中小企業者において、環境課題を踏まえた事業活動、新商品・サービスの創出等のビジネス展開イノベーションを向上させ、魅力的な企業として成長を促しつつ、雇用の受け皿となる中小企業者の維持発展を支援し、市民・顧客へアピールすることから、産業人材の流出抑制及び地域の産業の活性化を図る。	R4～R6年度	<ul style="list-style-type: none"> <li>・温室効果ガス排出削減モデル事業者の選定・指導</li> <li>・カーボンニュートラルに向けた新商品・サービス開発支援</li> <li>・カーボンニュートラルに向けた普及啓発と中小企業の取組の情報発信の準備等</li> <li>・産学官金連携による会議の設置</li> </ul>			① 本事業による専門家の指導を受けた企業による環境対応や環境に配慮した新商品・サービスの開発等のイノベーション創出件数	3	3	目標値を達成	4			5			地方創生に非常に効果的であった(全てのKPI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)	全てのKPIについて目標を上回る実績を上げており、カーボンニュートラルに向けた新商品の開発や雇用の促進につながった。	事業の継続(計画どおりに事業を継続する)	事業1年目は予定どおり完了したため、今回の成果を活かしながら、2年目の事業を着実に推進していく。
							② セミナーに参加した延べ参加者数	150	298	目標値を達成	150			0						
							③ 本事業により、新事業進出に結びついた参加企業の新規雇用者数	1	4	目標値を達成	7			10						
(8) 自動運転バス導入検討プロジェクト	地方創生推進タイプ	名古屋市北東部の基幹的な公共交通として機能しているガイドウェイバス志段味線(愛称:ゆとりーとライン)は、車両の前後輪に取り付けた案内装置の誘導で走る仕組み(ガイドウェイバスシステム)となっており、高架部では案内装置がレールの内側に沿って正確に進行することから、ハンドル操作が不要な軌道系交通システムであり、運行開始から20年以上の実績を有しているが、本市以外にガイドウェイバスシステムの導入都市がなく、交通システムの継続が困難な状況となっている。本事業では、このガイドウェイバスシステムから自動運転バスに転換するために必要な技術面や法制度への整合化について検討していくものである。この取組は、特殊な機械装置に依存する本市にのみ適用できるシステムではなく、どこにでも展開できる汎用的なデジタル基盤を構築することを目指す。	R4～R6年度	<p>自動運転バス導入計画の策定</p> <p>(1)システム全体に関する検討:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・安全性に関する評価</li> </ul> <p>本市の現行のガイドウェイバスシステムは、路線バスに機械装置を取り付けて、レールに誘導されてハンドル操作が自動化されており、一般的な道路に比べてやや狭い空間を走っている。これを自動運転バスに転換するとき、機械装置により実現している信頼性と安全性を自動運転技術により代替させることになるため、システム全体の安全性の目標を設定し、この目標を達成するための技術的な解決策について検討した。</p> <p>(2)機能・性能要件の検討:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・機能・性能要件の検討</li> </ul> <p>自動運転技術の開発に携わる自動車メーカーとの連携により、自動運転バスに必要な機能や性能の要件や、2年目の実験走行時に重点的に検証する必要がある項目について整理した。</p>			① 本事業に関わったデジタル人材の人数	15	19	目標値を達成	10			10			地方創生に非常に効果的であった(全てのKPI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)	ガイドウェイバスへの自動運転技術導入に関する検討業務にあたり、本事業に係る関係部署の担当者が自動運転に係る多くの関係者と意見交換を行い、本事業に関わるデジタル人材の人数を増やすことができた。	事業の継続(計画どおりに事業を継続する)	本事業において、ガイドウェイバスの自動運転技術導入にあたっては、技術面だけではなく、自動運転を活用したバス事業への法制度の適用や社会受容など、多くの課題があることを認識することができた。今後も、ガイドウェイバス専用道への自動運転バス導入のためには、技術面と法制度のより詳細な検討を進めていく必要があるため、2年目以降の本事業を進めていく。
							② 普及啓発ウェブサイト閲覧回数	0	0	—	3,500			4,000						
							③ ゆとりーとライン沿線の小学校区の人	640	2,078	目標値を達成	640			640						
(9) なごや農業「まると支援」事業～地元農産物等を活用した観光推進～	地方創生推進タイプ	本市の地元農産物を貴重な観光資源としてその価値を見直し、観光客が楽しめる観光コンテンツとして効果的に打ち出すことにより、本市ならではの魅力・強みを活かした戦略的な観光施策の推進を図る。さらに、本市の観光コンテンツを充実させることは、本市を基点とした広域観光の振興にも結び付くと期待できることから、「なごやめし」の普及促進の取り組みを通じて、名古屋大都市圏の観光面における成長を牽引し、観光交流の推進によるにぎわいあふれるまちの実現を目指す。	R4～R6年度	<p>【1. 名古屋コーチンブランド力強化事業】</p> <p>名古屋コーチンの消費拡大に向けた支援、効果的な広報等に関する手法を検討するとともに、関係機関と連携した協議会を運営</p> <p>【2. ブランド化支援事業】</p> <p>地元農産物の生産情報等を整理するため、市内生産者を対象としたアンケート調査やヒアリング、情報発信に関する調査を実施。</p>			① 観光客・宿泊客動向調査における、本市を訪れた人のなごやめしの喫食体験割合(過去5年以内)	38.9	31.9	目標値の達成は5割未満	38.9			38.9			地方創生に相当程度効果があった(一部のKPIが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)	今後2年間の事業実施モデルを検討・立案するために必要な調査を実施することができた。	事業の継続(計画どおりに事業を継続する)	計画初年度において事業実施に向けた必要な調査を実施することができたことから、計画通りに事業を実施していく。
							② 名古屋コーチンの月平均消費量(t)	166	170	目標値を達成	176			176						
							③ 本事業を通じた生産者と事業者のマッチング件数	0	0	—	1			3						
							④ 情報サイトの閲覧者数(セッション数)	0	0	—	0			100,000						