

事業計画書

事業名	移住者×地元民による南口商店街活性化施策の提供
実施場所	レンタルスペース POPLY・沼津南口周辺
実施予定期間	<p>※イベントや研修会等の当日だけでなく、準備期間・実績の取りまとめ期間等も含めて記載してください。</p> <p>2025年 6月 1日 ~ 2026年 3月 31日</p>

◎事業概要

※事業の概要を100~200字で簡潔に記載してください（事業の紹介などで使用します）。

移住者と地元民を混合チームにし、互いの強みを発揮して南口商店街を活性化する施策を産み出すアイデアソンです。沼津駅南口の商店街（仲見世・大手町・あげつち・新仲見世・アーケード）の課題や魅力の種をニーズ探索調査によって発掘。「ヒットを科学する」M.I.P.理論を活用し駅南口地域の活性化事業プランを複数創出します。参加者は、各班に分かれ共創と競争を通じて新たな仲間や友人の地縁も築きます。この沼津ならではの独自性の高いワークショップのゴールは、数々の新規事業案を商店街の皆さんへプレゼンテーションし、評価を頂きます。魅力ある評価を頂いた事業については、実現に向けて次のステップへ進みます。

◎目的

※事業を行うきっかけ（地域の問題点や課題、社会背景など）と、その解決のために何をするのかを記載してください。

これまでの移住者支援活動を通じて、移住者には地元民では感じる事が難しい沼津市の魅力を発掘するチカラがあることが分かりました。沼津市と転出地域との差が肌身で実感している移住者に対して、地元民は生まれつき沼津で暮らしているがゆえに客観視点を持ちにくいものです。移住者には無いチカラとしては、地元民には長年築いた地縁と影響力があります。我々沼住プロジェクトは、移住者の視点による新鮮な企画と地元民の縁による広がりと実現力を最大活用した、「移住者×地元民による南口商店街活性化施策の提供」を企画します。

◎実施内容

日程	実施項目・作業項目
	<p>※イベントや研修会等の行事日程だけでなく、実施内容（打合せ・会議・資料作成・参加者募集・準備・検討会）、実施場所、参加対象、人員配置、役割分担など、事業期間すべてにわたる実施内容を記載してください。</p> <p>※ハード部門については、12月31日までに施設整備を終え、その後は施設を活用する計画としてください。</p>

	打合せ（2時間×10日）
6月	協賛資料作成/協賛募集/ポスター制作/チラシ制作
7月	参加者募集/情信発信
8月	参加者対応 ニーズ探索調査：商店会の方々へグループインタビュー（2時間） スタッフ：ファシリテーター・補助・録画担当
9月	■ワークショップ ・参加料：無料 ・人数：16名 ・所要時間：1回7時間×2日＝14時間 ・内容：準備・受付・片付け・ワーク補助（スタッフ3名：17時間）
11月	■イベント出店（詳細未定）
12月	■報告書集計・資料作成

◎事業効果

※事業の実施により、期待される効果を記載してください。

①【視点の融合による“地域資源の再発見”】

移住者の「外からのまなざし」 × 地元民の「内なる記憶と体験」がかけ合わさることで、従来見過ごされてきた地域の魅力や課題が、より深く・広く「言語化」かつ「価値化」される。

②【商店街の“当事者意識”と“未来志向”的醸成】

地元商店街の皆さんにとって、プレゼンを受けるという形で“外部のまなざし”に触れることができ、自身の商売・街並み・文化の価値を再確認し、同時に変化への前向きな契機となる。

③【移住者と地元民との“協働と共感の関係性”づくり】

単なる企画参加者の枠を超え、「一緒に何かを成し遂げるパートナー」としての信頼関係が生まれる。共創による“フラットなつながり”が人間関係のハードルを下げ、移住者の定着率や関係人口の継続的関与を強める。

④【地域の課題解決力と発信力の向上】

多様な視点で創出されたアイデアは、ローカルの課題を外部と協働しながら課題解決する力を育むと同時に、その成果（プロセス含む）が「地域発のイノベーションストーリー」として外部へ発信できる。

成果指標	※事業効果を客観的に評価できるよう、具体的な数値等を用いて成果指標を設定してください。 参加者の参加前と参加後の沼津への愛着度について意識調査を行う。	指標の検証方法	※左記指標の検証方法を記載してください。 アンケート調査によって測定、数値化して分析する。
------	--	---------	--

◎評価の視点に合致していることの説明

※評価の視点については、募集の手引きを必ず確認して下さい。

社会的必要性	※まちの活性化や魅力づくりのために有益であり、不特定多数の利益につながる質の高い事業であるか。本事業は、移住者と地元民が協働する地域活性化プログラムであり、多様な視点で商店街の課題と魅力を掘り起こすことで、沼津駅南口エリアの「関係人口・交流人口・定住人口の増加」につながります。 移住者支援と地域振興を同時に実現する仕組み型事業であり、地域全体に波及するまちづくりの再生モデルとして、行政・商店街・住民を巻き込む公共性・汎用性の高い取り組みです。
地域性	※地域課題の解決や地域資源の活用につながり、地域住民を巻き込めるか。

	本事業は、沼津駅南口商店街（仲見世・大手町・あげつち・新仲見世・アーケード）をフィールドとし、地域固有の資源（地元商店・歴史・街並み）を活かしながら、移住者と地元民が混成チームで課題を掘り起こし、共に活性化のアイデアを実装提案する構造です。地元商店街関係者も成果発表の審査に加わることで、地域住民の主体的参画を促進し、“よそ者と地元者”がフラットに混ざり合う、沼津ならではの地域協働型プロジェクトです。
独創性	※申請者ならではの着眼点や個性が見られ、新規性、チャレンジ性があるか。 移住者と地元民を“共創チーム”として混在させるアイデアソン型ワークショップは、既存の移住者支援や商店街活性事業には見られない視点融合型の新規手法です。さらに、申請者（小山順一朗氏）は元バンダイナムコのヒットクリエイターとして「ヒットを科学する」M. I. P. 理論を持ち込み、まちづくりに“ドラマ性・エンタメ性・共感設計”を導入。 これは他に類のないチャレンジングな取り組みで、沼津ならではの独自資源を活かした高い独創性があります。
実現性	※資金やスケジュール、法令順守、関係者との調整に問題がなく、予算や効果が適正であるか。 本企画は、事前に必要な資金計画・スケジュールを策定しており、実施にあたっては法令を遵守し安全に配慮した運営を行います。予算については、合理的かつ効率的な支出を心がけ、会場費やワークショップ運営費、広報費等は明確に算出済みです。また、関係各所との協議・調整も綿密に進めており、地元団体や行政との連携体制も構築済みです。これにより、想定される効果に対して適正な予算配分を実現し、実効性の高い事業運営が可能です。
発展性	※事業の波及効果が見込まれ、意欲をもって主体的かつ継続的な活動ができ、資金確保への取り組みも十分か。 本企画は、移住者と地元民の新たなネットワークづくりをきっかけに、地域コミュニティの活性化やまちづくりへの参加意識の向上といった波及効果が期待できます。参加者同士や地域とのつながりがイベント後も継続しやすい仕組みを講じることで、事業の一過性を防ぎ、将来的には地域内外の協力団体や地元企業との連携による継続的な活動へと発展可能です。また、今後の活動継続に向けてクラウドファンディング等新たな資金確保策にも積極的に取り組む計画です。

◎次年度以降の活動予定

※ソフト部門（ステップアップ型）新規または2回目の応募で、助成の継続（最大3年まで）を希望する場合は、今後の活動予定と事業継続のための戦略について記載してください（今回の応募が次年度以降の助成を約束するものではありません）。

次年度以降は、今回のワークショップで得られた成果や参加者の声を基にブラッシュアップを行い、年2回程度の定期開催を目指します。初年度は移住者と地元民の相互理解とネットワーク形成を主な目的とし、2年目以降は参加者がコミュニティリーダーとして新たなメンバーを誘い、活動の担い手を広げていきます。また、地元企業や地域団体、行政機関との連携を強化し、協賛や後援による資金確保にも取り組む予定です。最終的には自走可能な自主運営体制への移行を目指し、活動内容も地域課題に応じて柔軟に発展・拡大させていきます。このようなステップアップ型の継続事業として、地域に根差した持続可能な交流と共創活動を実現していきます。

◎実績の評価と改善点（継続事業のみ）

※継続事業については、過去の実績に対する自己評価と実績を踏まえた改善点等について記載してください。

本事業は、移住者同士のつながりを促進し、孤独感の軽減および定着意欲の向上に大きく貢献しました。参加者アンケートでは 96%が「大変良かった」「良かった」と評価し、当初の目的を十分に達成できたことを示しています。提供した交流機会を通じて、移住者と地元住民の相互理解が深まり、新しいネットワークが生まれただけでなく、地域活動への参加意欲が高まった結果、観光地の利用促進など地域経済にも好影響が及んでいます。総じて、本事業は高い成果を上げました。

一方で、当日および前日を含む無断欠席やキャンセルが一定数発生し、定員数を超える応募があったにもかかわらず参加できなかった方も出たため、以下の改善策を実施します。

1. 定員数の余裕確保

応募数の実績から逆算し、次回以降は定員を現行の 18 名から 20 名に設定。予約キャンセルにも対応できる体制を整えます。

2. 事前リマインドとキャンセル待ち運用

開催 1 週間前と開催前日にメール／SMS でリマインドを徹底。また、キャンセル発生時に備えて「キャンセル待ちリスト」を運用し、参加機会を最大化します。

3. キャンセルポリシーの明確化

Web 申込画面や案内文書に「キャンセル期限」「無断欠席時の対応」を明示し、受講者の責任感を促します。

以上の改善策を講じることで、より多くの参加者が安心して申込みができる仕組みを構築し、市政の公益性を維持しつつ、事業効果を一層高めてまいります。