

タイプ 地方創生推進タイプ（横展開型）

事業名 公民連携の強化によるリノベーションまちづくりの発展的事業

担当課 まちづくり政策課

<事業の概要>

これまでの取組を通じて事業化案件が一定数集積する重点エリアに、遊休不動産を活用した実事業をさらに集約し、事業間連携を促すとともに、前面道路など公共の空間や施設の活用・再編に取り組み、事業効果の面的展開や公民連携の取組の深化を図る。

また、外部専門家依存の脱却を目指して地元人材の育成及び活用を進めるとともに、起業を志す者が集い・学び・交流できる場の提供や、求人・求職双方への支援強化によるU I J ターンニーズへの対応などに取り組み、持続的に人材輩出される仕組みを構築し、民間主導による自立・自走化を実現する。

<計画期間> 令和元年度から令和5年度（5年間）

<令和元年度の事業実績>

事業費（交付額）	28,667,452円（13,889,221円）
リノベーションスクールの開催、公民連携手法による公共施設・公共空間の利活用、新仲見世商店街アーケード撤去後の道路空間再編に向けた設計・測量、女性や高校生向け起業セミナーの開催、就職応援サイト「ぬま job」の運営、就職説明会の開催	

<令和2年度の事業実績>

事業費（交付額）	21,620,052円（10,751,451円）
リノベーションまちづくりのエリア展開支援、公共空間を活用した定期マーケットの創出支援、女性やターゲット別起業セミナーの開催、就職応援サイト「ぬま job」の運営、就職説明会の開催	

<令和3年度の事業実績>

事業費（交付額）	26,107,113円（13,048,936円）
リノベーションまちづくりのエリア展開支援、公共空間を活用した定期マーケットの自走化支援、女性やターゲット別起業セミナーの開催、テレワーク導入セミナーの開催、就職説明会の開催	

<令和4年度の事業実績>

事業費（交付額）	25,913,687円（12,869,163円）
リノベーションまちづくりのエリア展開支援、公共空間を活用した定期マーケットと連動したまちなか情報発信、遊休不動産を活用したまちなか居住の促進、女性やターゲット別起業セミナーの開催、ダイバーシティ経営&テレワーク導入セミナーの開催、就職説明会の開催	

<今後の計画>

令和5年度	リノベーションまちづくりのエリア展開支援、公共空間を活用した定期マーケットと連動したまちなか情報発信、遊休不動産を活用したまちなか居住の促進、女性やターゲット別起業セミナーの開催、ダイバーシティ経営&テレワーク導入セミナーの開催、就職説明会の開催
-------	---

<数値目標及び実績>

	事業開始前		R1	R2	R3	R4	R5	KPI 増加分の累計
本事業を通じて増加した従業者数	18人	目標	22人	28人	34人	40人	46人	170人
		実績	39人	30人	26人	31人		人
本事業を通じて増加した居住者数（※U I Jターンによる就職者数を含む）	13人	目標	20人	28人	44人	52人	60人	204人
		実績	14人	17人	28人	27人		人
まちなか重点エリアにおける歩行者通行量の増加率（地点：新仲見世商店街南交差点、基準：2014～2018の5か年平均）	100%	目標	0%	0%	11%	11%	11%	11%
		実績	67%	-8.29%	-45.51%	-37.34%		
まちのコーディネーターの支援による起案件数	1件	目標	4件	7件	10件	13件	16件	50件
		実績	5件	9件	10件	15件		

<令和4年度の実績評価>

従業者数、居住者数、歩行者通行量については計画目標数値に及ばなかった。ただし、起案件数については目標を達成するなど、コロナ禍の中で一定の成果は出ていると考えている。

令和5年度はすでにリノベーションまちづくりにおける新規プロジェクト（KPI外）が誕生し、新仲見世商店街において路面店の出店が起こるなど、アフターコロナにおける目標の達成に向けて、明るい兆しは見えてきているので、引続き目標達成に向けて取り組んでいく。

タイプ 地方創生推進タイプ（横展開型）

事業名 令和時代の「商都沼津」構築に向けた商業リブランディング推進事業

担当課 商工振興課

<事業の概要>

地域の特徴や新たに取り込みたい客層のニーズを捉えたエリアの商業の新たなブランディング方針を打ち出し、商業者、専門家、行政が一体となって店舗の経営改革の推進とプロモーション強化を図ることで、エリアの注目や期待値を高め、市民のみならず、周辺観光客などの新たな需要を取り込み、来街者数や店舗の売上の増加を図る。また、経営支援や地域プロモーション体制の構築により、魅力的な店舗を継続的に創出させることで、持続的な中心市街地の活性化を実現する。

<計画期間> 令和2年度から令和4年度（3年間）

<令和2年度の事業実績>

事業費（交付額）	9,130,665円（4,565,332円）
まちなかの回遊動向に関する調査分析、中心市街地の個店を事例としたリブランディングプランの検討、セミナーや情報共有のための会議の開催、商業の魅力を伝える情報誌の制作	

<令和3年度の事業実績>

事業費（交付額）	8,956,760円（4,478,380円）
まちなかの回遊動向に関する調査分析、中心市街地の個店を事例としたリブランディングプランの検討及び実践、セミナーや情報共有のための会議の開催、商業の魅力を伝える情報誌『NUMAZU まちの感触』の制作・発行	

<令和4年度の事業実績>

事業費（交付額）	11,677,287円（5,838,643円）
まちなかの回遊動向に関する調査分析、中心市街地の個店を事例としたリブランディングプランの検討及び実践、セミナーや情報共有のための会議の開催、商業の魅力を伝える情報誌『NUMAZU まちの感触』冊子及びマップの制作・発行	

<数値目標及び実績>

	事業開始前		令和2年度 増加分	令和3年度 増加分	令和4年度 増加分	KPI 増加分 の累計
本事業により個店のリブランディングに取り組んだ店舗の売上増加率	100%	目標	5%	5%	6.3%	16.3%
		実績	-23.25%	14.43%	-1.30%	-10.12%
本事業により個店のリブランディングに取り組んだ店舗数	0件	目標	2件	4件	4件	10件
		実績	4件	3件	3件	10件
中心市街地における歩行者通行量 (29地点合計)	122,240人	目標	1,223人	1,833人	1,833人	4,889人
		実績	-53,553人	-4,715人	935人	-57,333人

本事業により新たに立ち上げた WEBメディアの月平均閲覧数	0回	目標	0回	30,000回	30,000回	60,000回
		実績	32,078回	101,991回	364,957回	499,026回

<事業全体の評価>

新型コロナウイルス感染拡大に伴う外出自粛等の影響により、リブランディングに取り組んだ店舗の売上増加率及び歩行者通行量についてはKPIの目標値を達成できなかったが、リブランディングに取り組んだ店舗数は着実に増え、商店主の経営革新に向けた機運醸成を図ることができた。

また、WEBメディアについても、立ち上がりから積極的な情報発信を継続したことで、3年間で閲覧数が大幅に増加し、効果的な地域プロモーション体制の構築を図ることができた。

タイプ 地方創生推進タイプ（横展開型）

事業名 「フェンシングのまち沼津」 推進を契機とした観光・地域産業活性化によるスポーツツーリズム推進事業

担当課 ウィズスポーツ課

<事業の概要>

行政、競技団体、観光協会等の関係団体による「フェンシングのまち沼津推進協議会」を立ち上げ、観光とフェンシングを楽しめるツアーパックの企画や、市内企業・学校とコラボレーションしたフェンシング関連グッズの開発、市内への競技普及啓発と競技人口の拡大、シンボルとなる有望選手の育成などに取り組み、フェンシングの拠点都市として本市のブランドを確立させるとともに、フェンシングを通じたスポーツツーリズムによる交流人口の拡大を図り、地域産業の活性化に繋げる。

<計画期間> 令和2年度から令和6年度（5年間）

<令和2年度の事業実績>

事業費（交付額）	4,234,677円（1,885,097円）
Proud NUMAZU CUP フェンシング選手権 2020 小学生大会の開催、フェンシングのまち沼津 PR 動画やロゴマークの制作、シンボルフェンサーの育成、競技環境の整備	

<令和3年度の事業実績>

事業費（交付額）	13,364,446円（2,969,778円）
拠点施設となる F3 BASE の運営、日本代表合宿の開催（複数回）、全国大会の開催、オリジナル T シャツの販売、スマートフェンシングの指導者育成パッケージの作成	

<令和4年度の事業実績>

事業費（交付額）	7,136,685円（3,568,341円）
拠点施設となる F3 BASE の運営、日本代表合宿の開催（複数回）、全国大会の開催、フェンシングガイドブックの作成、スマートフェンシングの指導者講習会の開催	

<数値目標及び実績>

	事業開始前		令和2年度 増加分	令和3年度 増加分	令和4年度 増加分	KPI 増加分 の累計
フェンシング大会及び合宿の開催に伴う観光交流客数	0人	目標	120人	90人	60人	270人
		実績	451人	709人	280人	1,440人
沼津市で開催されるフェンシング大会及び合宿実施回数	3回	目標	3回	1回	2回	6回
		実績	10回	1回	1回	12回
フェンシング大会及び合宿参加者への購買調査結果	0千円	目標	2,400千円	100千円	1,100千円	3,600千円
		実績	1,200千円	1,200千円	3,620千円	6,020千円
市フェンシング	10千人	目標	8千人	6千人	6千人	20千人

Facebook ページの 投稿記事の年間閲 覧人数		実績	72 千人	16 千人	0 人	88 千人
----------------------------------	--	----	-------	-------	-----	-------

<今後の計画>

令和 5 年度	これまで同様に拠点施設の F3 BASE を運営しながら、例年、東京都で開催されている「全日本フェンシング選手権大会」を誘致し、更なる観光交流客数を獲得するほか、店舗における商品販売を軸とした商品開発を行う。
---------	--