『人口減少社会突破戦略』研究報告書

～2040年 埼玉県民705万人の安心に向けて～

平成２８年３月

人口減少社会突破戦略

【目　次】

はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・4

第１章　本報告書の概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・5

１－１　本研究の視座・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・5

１－２　本研究の背景～なぜ人口減少が進むのか～・・・・・・・・・・・・・・5

１－３　本研究の目的・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・8

１－４　本研究の方法・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・9

１－５　本報告書の構成・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・9

第２章　　人口減少社会突破戦略に向けた具体的提案・・・・・・・・・・・・・10

２－１　自然増を達成するための具体的提案・・・・・・・・・・・・・・・・・10

２－１－１　自然増の現状と課題・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・10

２－１－２　先進事例紹介・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・16

２－１－３　事業提案・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・20

提案事業：自然増１「ナコーディィネーター事業」・・・・・・・・・・・・・・20

提案事業：自然増２「カップル縁結びサポーター事業」・・・・・・・・24

提案事業：自然増３「夫婦手帳発行事業」・・・・・・・・・・・・・・・・・29

２－１－４　小括・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・34

２－２　社会増を達成するための具体的提案・・・・・・・・・・・・・・・・・40

２－２－１　社会増の現状と課題・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・40

２－２－２　先進事例紹介・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・44

２－２－３　事業提案・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・45

提案事業：社会増１「学生さん！埼玉にいらっ彩」・・・・・・・・・・・・・45

提案事業：社会増２「新婚ハッピーホーム応援事業」・・・・・・・・・・・・51

提案事業：社会増３「夕焼け教室」・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・55

２－２－４　小括・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・62

２－３　雇用増の実現に向けて・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・65

２－３－１　雇用増の現状と課題・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・65

２－３－２　先進事例紹介・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・70

２－３－３　事業提案・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・72

提案事業：雇用増１「キッズガーデンプロジェクト事業」・・・・・・72

提案事業：雇用増２「ソーシャルビジネスストリート」・・・・・・・79
提案事業：雇用増３「ファーマーズヴィレッジ整備計画」・・・・・・84
２－３－４　小括・・・91

第３章　人口減少社会突破戦略を成功させる視点・・・・・・・・・・・・・・・・94
３－１　人口減少社会突破戦略を成功させるための４つの視点・・・・・・・・・・・94
３－１－１　視点１：各主体の役割と連携・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・94
３－１－２　視点２：ターゲットの決定・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・97
３－１－３　視点３：実現性の担保・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・99
３－１－４　視点４：継続性の確保・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・102
３－２　本研究からの示唆と今後の課題・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・104
３－２－１　本研究からの示唆～「ローカル志向」・・・・・・・・・・・・・・・・・・・104
３－２－２　今後の課題～「既存施策の再構築」・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・107

おわりに・・・112

資料編・・・113
１　事業提案シート集（100事業）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・114
２　首長等への提案用資料（参考例）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・326
３　自然増研究検討資料（参考）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・346

研究員名簿・・348

はじめに

日本はすでに少子化危機とも言うべき状況にあり、平成26(2014)年の出生数は戦後最低を記録(厚生労働省：平成26(2014)年度人口動態統計・確定数)した。人口減少が加速度的に進行すると予測され、社会保障制度の破綻や生産年齢人口の減少による地域経済の衰退などが懸念されている。このため、各自治体では地域の課題や特性等を踏まえた効果的な対策を直ちに進めていかなければならない。そこで、本研究会では、「日本の縮図」とも言われる埼玉県をフィールドとして、人口減少社会を乗り越えていくための方策について研究し、県内のみならず全国の自治体にとって参考となるような具体的かつ実践的な事業提案(事業立案におけるヒントの提供)を行うことを目標とした。

各自治体における人口減少への対応は、極端に言えば「人口増加を目指す(可能な限りの対応で人口規模の拡大を図っていく)」か「人口減少を受け入れる(必要最小限の対応に留め、人口規模が縮小していくことを前提とする)」のいずれかの方向となる。どちらの方向を選択するかは、その自治体の置かれている状況や課題、地域の強み・弱みといった地域特性など、あらゆる観点から検討がなされ、判断されていくものと思う。現在、各自治体では「地方創生」のかけ声の下、「地方版総合戦略」の策定が進められており、その過程で地域の将来人口が推計され、今後目指すべき人口規模が検討されている。いずれの方向を選択するにせよ、今後はこの人口規模を目標として、多種多様な事業が各地で展開されていくこととなる。

自治体ごとに必要となる事業、効果が期待できる事業は異なる。私たち研究会は、できる限り多くの自治体に対して、それぞれが「目標とする人口規模」を実現するための手法やヒントを提供するため、様々な状況を想定して「人口増加に資する事業案づくり」を進めてきた。そして今日ここに、その成果として『100の事業案』を発表させていただく。目を通していただければ、皆さんの自治体・地域ですぐに実施できそうな事業案や、少しの工夫を加えれば実施できるであろう事業案が必ずみつかると思う。今回のこの提案をもとに、皆さんの自治体・地域で新たな事業がスタートしていくことを期待している。

人口減少社会を突破していくためには、私たち一人ひとりが地域のことを真剣に考え、行動していくことが必要である。地域を守り、育て、未来につなげていく役割を私たちは担っている。愛すべき地域のために知恵を絞り、汗を流すときは「今」をおいて他にはない。この報告書が皆さんの行動のきっかけ、一助となれば幸いである。

第１章　本報告書の概要

１－１　本研究の視座

「消滅可能性都市」については、平成26(2014)年に日本創成会議(座長：増田寛也氏)が報道発表を行い、非常に大きなインパクトをもって各メディアで大きく取り上げられた。これは、人口移動の東京一極集中と若年女性人口(20歳～39歳の女性人口)に着目したものであった。この推計においては、平成52(2040)年の若年女性人口が平成22(2010)年時点より50％以上減少する自治体を「消滅可能性都市」と定義している。全国で896市町村、埼玉県内でも63市町村の中で21市町村が消滅可能性都市であると示された。

その後、平成26(2014)年に政府は「まち・ひと・しごと創生本部」を設置し、50年後に１億人程度の人口を維持するための「長期ビジョン」と、人口減少克服・地方創生の観点から制度・政策を総点検し改革を実行するための５か年計画である「総合戦略」を取りまとめた。そして、都道府県や各市区町村でも「地方人口ビジョン」・「地方版総合戦略」の策定が進められることとなった。

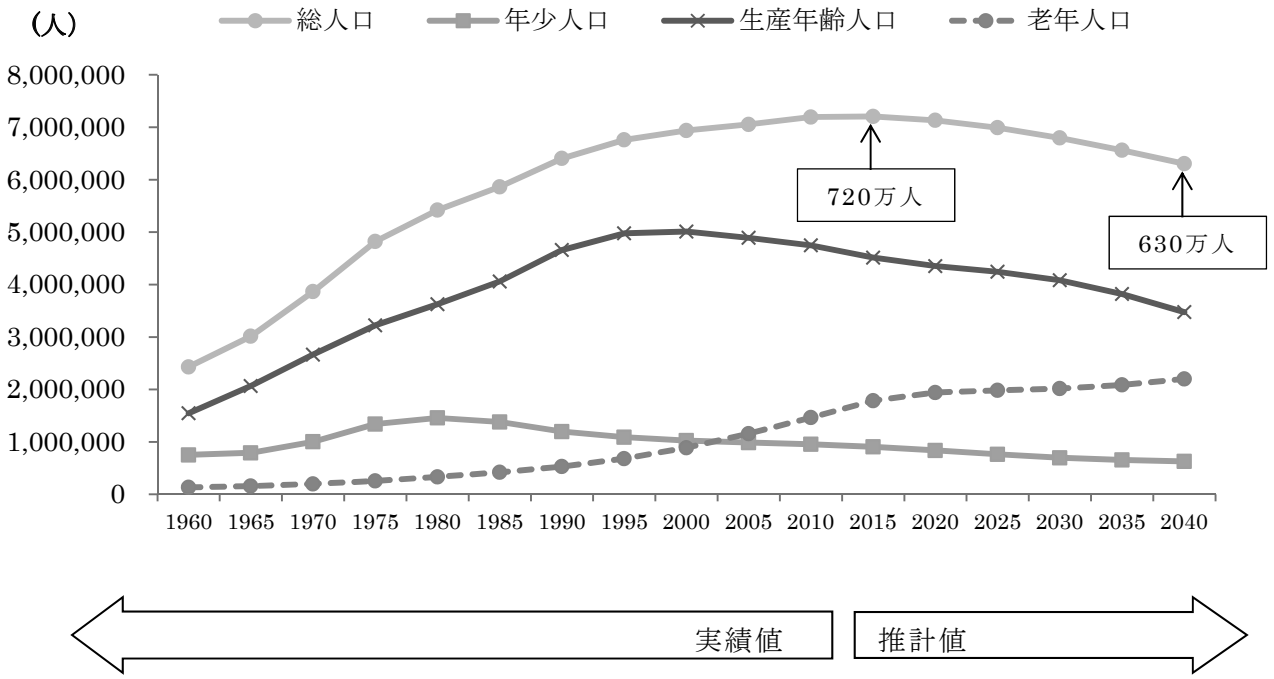
「地方創生」の「地方」とは地方自治体を示し、「創生」とは初めて生み出すこと、初めて作ることを示す。つまり、地方創生とは「地方自治体が初めてのことを実施する」という意味になる。

そこで本研究は、全国的なこの「地方創生」の動きを見据え、人口減少克服の観点から各地方自治体が初めて生み出し実施する政策に貢献するための「具体的かつ実践的な事業提案」を行うことを目的とした。

１－２　本研究の背景～なぜ人口減少が進むのか～

埼玉県の人口の現状と将来推計人口について確認する。総務省「国勢調査」や国立社会保障・人口問題研究所によると、平成22(2010)年の約719万人から平成27(2015)年には約720万人とピークになり、その後、平成52(2040)年には約630万人にまで減少すると推計されている。(図表１)

図表１　埼玉県における人口の推移

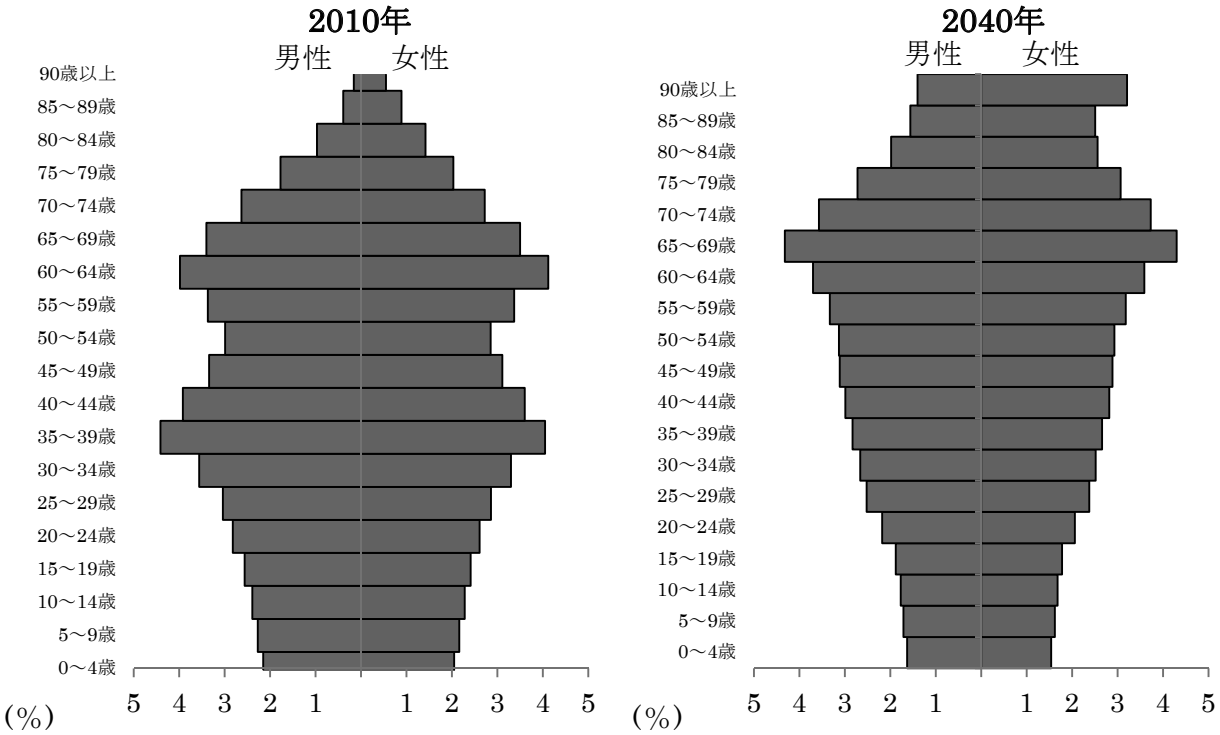


【資料】地域経済分析システム(RESAS)から作成

また、平成22(2010)年と平成52(2040)年の人口ピラミッドを比較すると、老年人口の割合が20％(2010年)から34％(2040年)まで上昇すると推計されている。(図表２)

老年人口の割合が上昇することから、今後死亡数の増加の可能性が非常に高まると予想される。

図表２　埼玉県における人口ピラミッド



老年人口（65 歳以上）：1,464,860 人（20%）

生産年齢人口（15 歳～64 歳）：4,749,108 人（66%）

年少人口（0 歳～14 歳）：953,668 人（13%）

老年人口（65 歳以上）：2,201,641 人（34%）

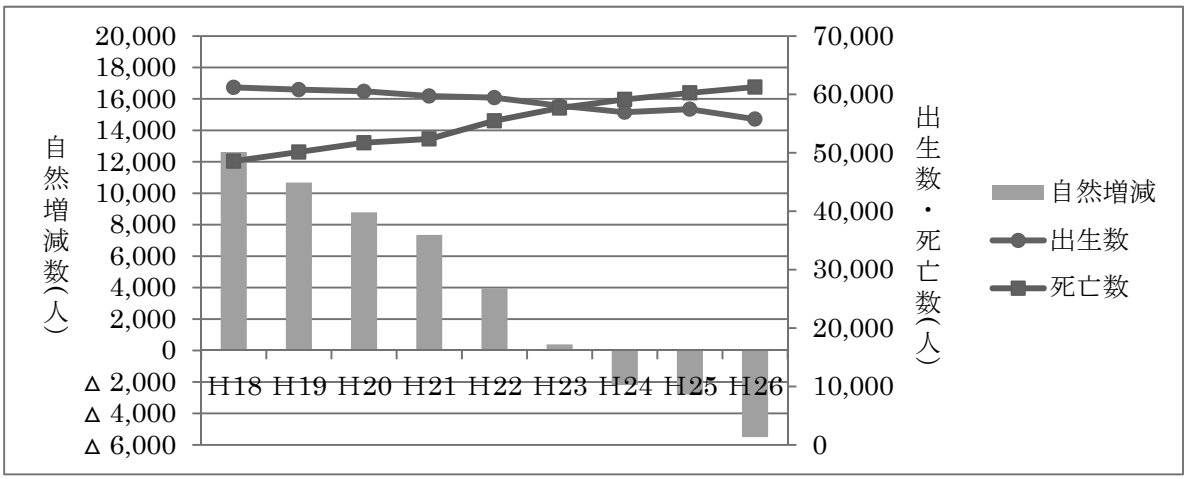
生産年齢人口（15 歳～64 歳）：3,475,717 人（55%）

年少人口（0 歳～14 歳）：627,249 人（9%）

【資料】地域経済分析システム（RESAS）から作成

さらに埼玉県の自然動態を見ると平成24（2012）年から死亡数が出生数を上回り、自然減の状況になっている。（図表３）

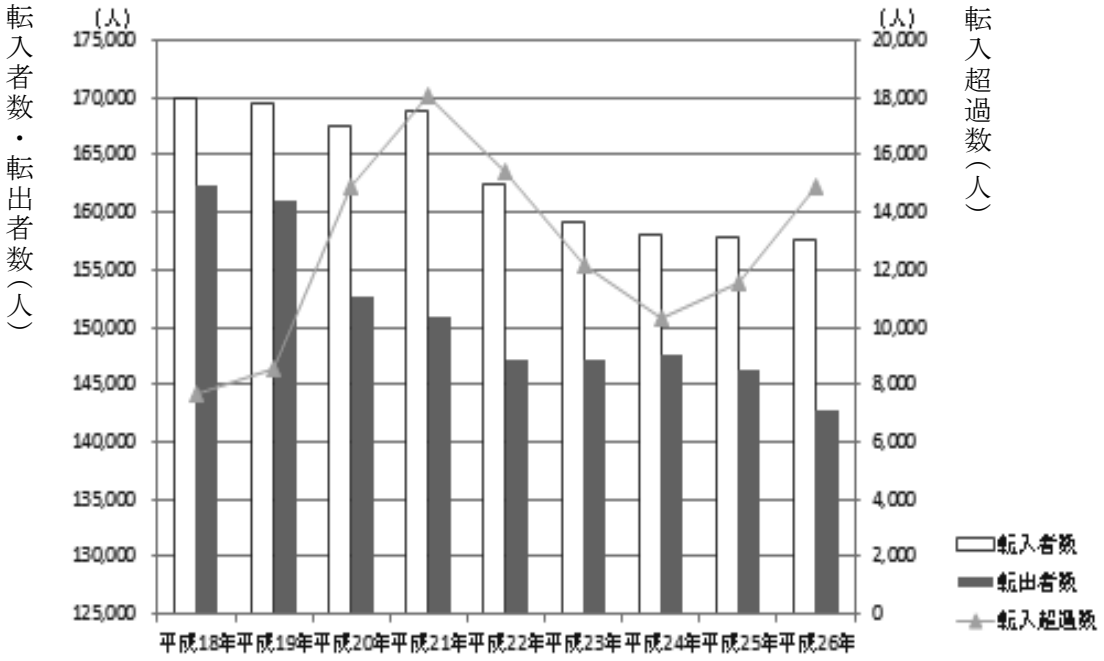
図表３　埼玉県における人口の自然動態の状況



【資料】埼玉県統計年鑑、埼玉県人口動態概況

一方、埼玉県の社会動態をみると、平成21(2009)年をピークに減少傾向にはあるものの、依然として転入超過の状況が続いている。（図表４）

図表４　埼玉県における人口の社会動態の状況



【資料】総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」

これらのことから埼玉県の人口が減少する理由は、以下の構造によるものと考えられる。

① 老年人口が増加し死亡数が上昇することに加え、年少人口が減少することにより自然増減数は今後も負の状態が継続すると見込まれる。

② 転入数は転出数を上回り続け、社会増減数は今後も転入超過の状態が継続すると見込まれる。

③ 社会動態では転入超過であるものの、死亡超過による自然減を食い止められるものではない。その結果として埼玉県の人口は減少していく。

本研究ではこの仮定のもと政策提案を行う。

１－３　本研究の目的

本研究報告書の主な読者は地方自治体の首長及び政策担当者を想定している。読者を明確にした上で、本研究の目的は次の３つである。

① 埼玉県の人口減少社会を突破するための政策研究を行い、全国に向けて実践的な政策提案を行うこと。

② 多様な所属団体からの研究員で構成されている本研究会の特徴を生かし

て様々な視点による実践的な政策提案を行うこと。

③　2040年を見据えた埼玉県の未来への政策提案を行い、県及び市町村において提案事業の採用を目指すこと。

１－４　本研究の方法

本研究は、以下の手法により実施した。

・　内閣府をはじめとした国のホームページにより統計データや先進自治体の取り組みについて情報を収集した。

・　先進事例研究については、ホームページにより情報を収集し、視察も実施した。

・　具体的な事業提案については、政策研究交流会でのワークショップや他自治体のホームページ、地方創生に関連する各種文献等から示唆を得て、研究会において検討を重ねた。

１－５　本報告書の構成

第１章では、本研究の背景、目的、方法、構成について記載する。

第２章では、自然増、社会増、雇用増の切り口から人口減少社会突破戦略に向けた具体的提案をする。

第３章では、人口減少社会突破戦略を成功させるための視点（ポイント）について考察する。

本研究の主なターゲットは、埼玉県内の市町村である。ただし、事業によっては、埼玉県が行うことで有効な提案もある。

第２章　人口減少社会突破戦略に向けた具体的提案

本章では、①出生数が死亡数を上回っている状態を目指す自然増、②転入数が転出数を上回っている状態を目指す社会増、③雇用機会の増加及び収入の増加・安定を目指す雇用増の３つの切り口から、人口減少社会を突破するための政策提案を行う。

２－１　自然増を達成するための具体的提案

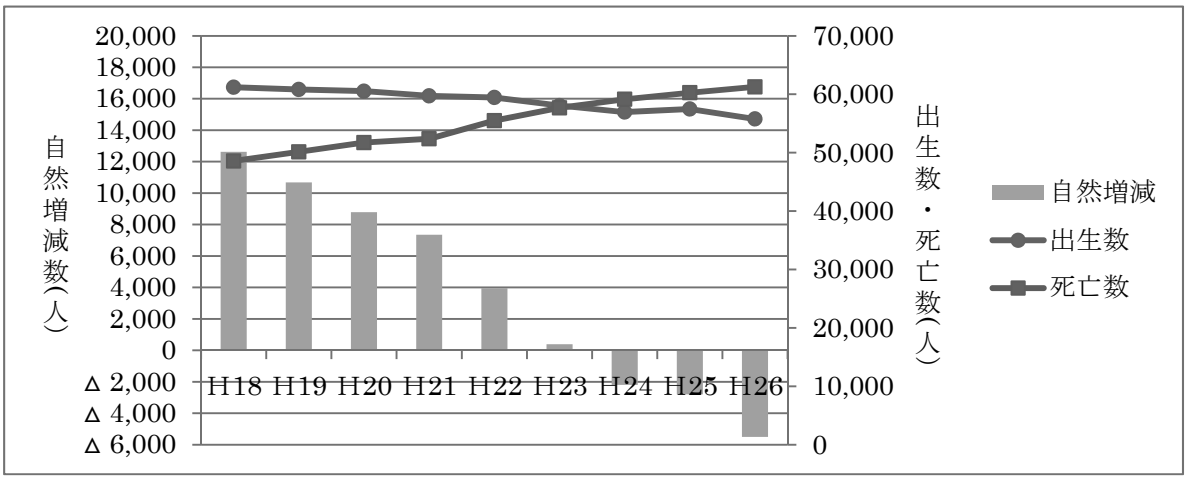
２－１－１　自然増の現状と課題

（１）現状と背景

（ア）埼玉県の自然動態

本県の自然動態の状況（図表３［再掲］）をみると、平成23（2011）年まで長らく自然増の状況が続いていた。しかし、平成24（2012）年に死亡数が出生数を上回り自然減の状態に転じた。また、平成25（2013）年、平成26（2014）年においても、自然増減率がそれぞれ△0.4ポイント、△0.8ポイントとなっており、自然減の状態は今もなお続いている（図表５）。

図表３（再掲）　埼玉県における人口の自然動態の状況



【資料】埼玉県統計年鑑、埼玉県人口動態概況

図表５　自然増減数及び自然増減率の年次推移

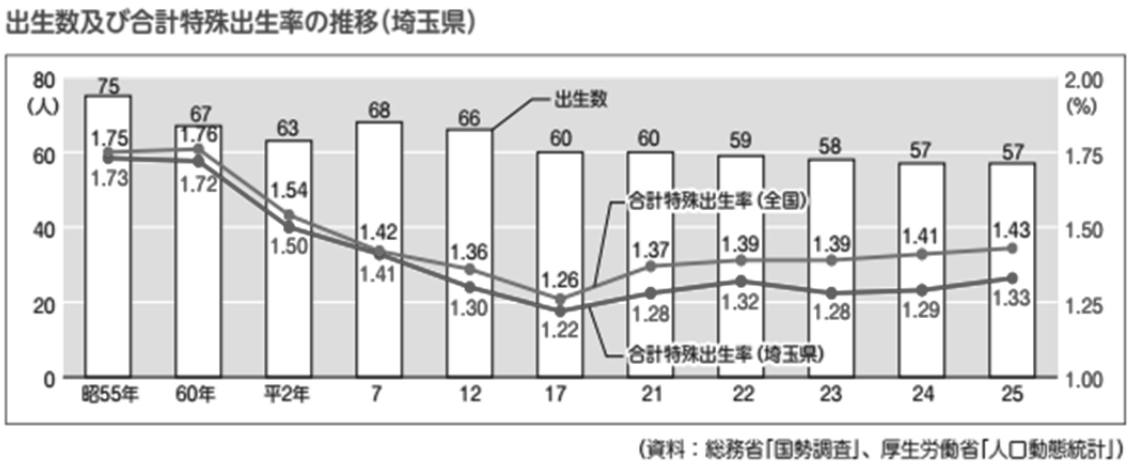
		S35	40	50	55	60	H2	7	12	17	22	24	25	26
数	埼玉県	24 332	46 468	73 345	50 961	40 843	32 077	30 951	25 890	11 636	3 950	△ 2 194	△ 2 794	△ 5 504
	全 国	899 442	1 123 259	1 199 165	854 088	679 294	401 280	264 925	228 894	△ 21 266	△ 125 708	△ 219 128	△ 238 620	△ 269 465
率	埼玉県	10.0	15.4	15.2	9.4	7.0	5.0	4.6	3.8	1.7	0.6	△ 0.3	△ 0.4	△ 0.8
	全 国	9.6	11.4	10.8	7.3	5.6	3.3	2.1	1.8	△ 0.2	△ 1.0	△ 1.7	△ 1.9	△ 2.1

注　率は人口千対である。

【資料】埼玉県(2015年)「平成26年度人口動態概況(確定数)」

(イ)埼玉県の出生数と合計特殊出生率の推移

図表６　出生数及び合計特殊出生率の推移



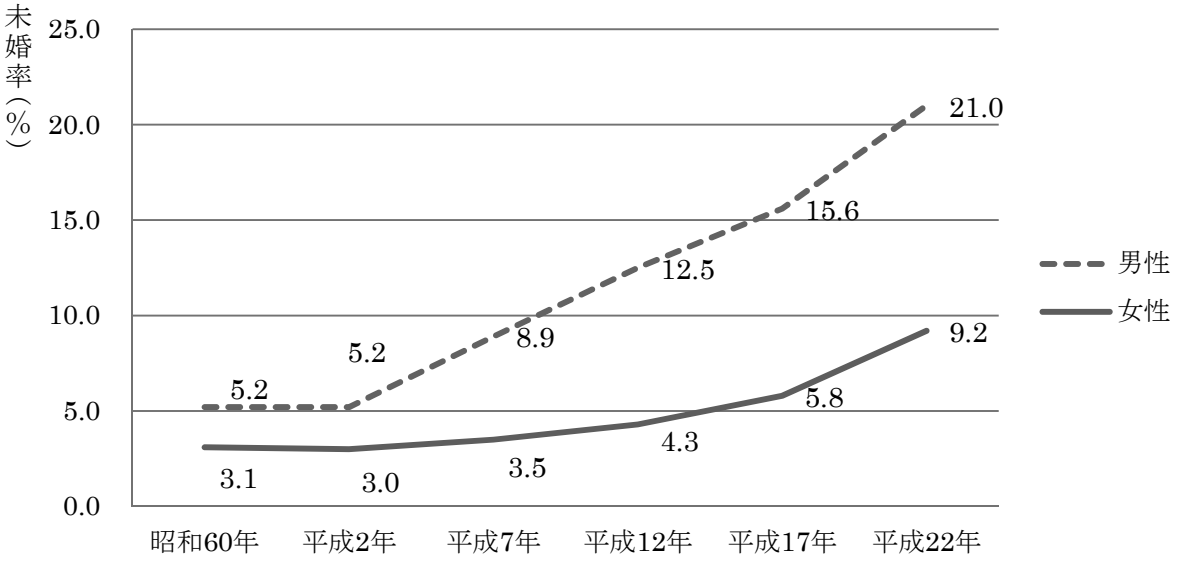
【資料】埼玉県(2015年)「埼玉県子育て応援行動計画(平成27～31年度)」

本県の出生数は、平成25(2013)年でおよそ57万人と前年と同程度を維持している。しかし、平成７(1995)年以降の年次推移をみると、微減傾向が続いていることから、今後も同傾向が続くと考えられる。

また、合計特殊出生率は、平成17(2005)年の1.22を最低値として微増傾向が続き、平成25(2013)年では1.33となっている。しかし、依然として、全国平均にも満たない低い数値となっている(全国平均は1.43)。一般に人口維持に必要とされている合計特殊出生率は2.08とされていることを鑑みても、本県の合計特殊出生率が望まれる水準と大きくかけ離れていることが分かる。

（ウ）埼玉県における未婚化の進行

図表７　未婚率の推移（全年齢）



【資料】埼玉県（2015年）「埼玉県子育て応援行動計画（平成27～31年度）」から作成

本県の自然減が進む背景として考えられることは、第一に未婚化の進行である。本県の30年前の生涯未婚率は男性5.2％、女性3.1％であった。しかし、現在では男性21.0％、女性9.2％と当時と比較して３～４倍の値になっている。

（エ）埼玉県における晩婚化の進行

図表８　平均初婚年齢の推移

		S35	40	45	50	55	60	H2	7	12	17	22	24	25	26
夫	埼玉県	27.3	27.3	27.2	27.3	28.2	28.5	28.5	28.6	29.1	30.2	30.9	31.3	31.3	31.4
	全　国	27.2	27.2	26.9	27.0	27.8	28.2	28.4	28.5	28.8	29.8	30.5	30.8	30.9	31.1
妻	埼玉県	24.8	24.6	24.5	24.9	25.5	25.7	25.8	26.3	27.1	28.2	28.9	29.4	29.4	29.5
	全　国	24.4	24.5	24.2	24.7	25.2	25.5	25.9	26.3	27.0	28.0	28.8	29.2	29.3	29.4

【資料】埼玉県（2015年）「平成26年度人口動態概況（確定数）」

本県の自然減が進む背景の第二に晩婚化の進行がある。

平成26（2014）年の県内における平均初婚年齢は、夫31.4歳、妻29.5歳となっている。前年と比較すると夫、妻ともに0.1歳上昇している。この上昇傾向は、昭和45（1970）年以降続いており、今後もこの傾向が続く可能性がある。

（２）自然増を目指す上での課題

ここで改めて課題点を整理する。前節では、自然減の背景として、未婚化と晩婚化の進行があることをあげた。つまり、以前と比較して、結婚しない(できない)人が増加している点と、結婚する時期が遅くなっているという点が、自然減の進む要因になっていると言える。厚生労働省の「平成25年版厚生労働白書」によると、日本では、約98％の子どもが結婚した夫婦から生まれている。また、国立社会保障・人口問題研究所が実施した「第14回出生動向基本調査(夫婦調査)」(2010年)によると、一組の夫婦が実際に持ちたいと考える子どもの数の平均は2.07人であるとも言われている。以上のことも考慮して、結婚という段階から自然増対策を考えていかなければならないだろう。

以下では、結婚しない(できない)理由や、結婚時期を遅らせている理由を整理する。

（ア）未婚者の意識

未婚者の意識の変化を見る。図表９を見ると、いずれの指標も時代によって大きな変化がないことが読みとれる。平成22(2010)年の調査においても男性の86.3％、女性の89.4％が「いずれ結婚するつもり」と答えており、未婚者の大半が“いずれ”結婚をするつもりと回答している。しかし、図表７のとおり未婚率が増加し、生涯未婚者が拡大してきているということも事実である。そのため、未婚率を減少させるためには、“いずれ”結婚するつもりと回答した者が、望む相手と望む時期に結婚できるよう支援していく必要がある。

図表９　調査別にみた、未婚者の生涯の結婚意思

生涯の結婚意思		第９回調査(1987年)	第10回(1992年)	第11回(1997年)	第12回(2002年)	第13回(2005年)	第14回(2010年)
【男性】	いずれ結婚するつもり	91.8%	90.0	85.9	87.0	87.0	86.3
	一生結婚するつもりはない	4.5	4.9	6.3	5.4	7.1	9.4
	不詳	3.7	5.1	7.8	7.7	5.9	4.3
	総数（18～34歳） （集計客体数）	100.0% (3,299)	100.0 (4,215)	100.0 (3,982)	100.0 (3,897)	100.0 (3,139)	100.0 (3,667)
【女性】	いずれ結婚するつもり	92.9%	90.2	89.1	88.3	90.0	89.4
	一生結婚するつもりはない	4.6	5.2	4.9	5.0	5.6	6.8
	不詳	2.5	4.6	6.0	6.7	4.3	3.8
	総数（18～34歳） （集計客体数）	100.0% (2,605)	100.0 (3,647)	100.0 (3,612)	100.0 (3,494)	100.0 (3,064)	100.0 (3,406)

注：対象は18～34歳未婚者．年齢別の詳細な数値は付表１(巻末)参照．
設問「自分の一生を通じて考えた場合、あなたの結婚に対するお考えは、次のうちのどちらですか．」(1.いずれ結婚するつもり、2.一生結婚するつもりはない)．

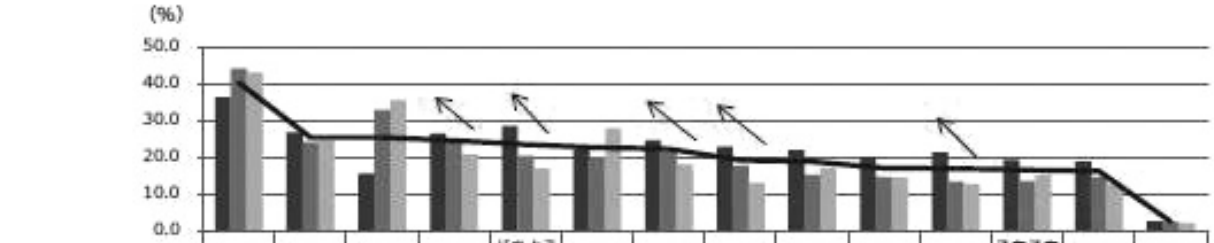
【資料】国立社会保障・人口問題研究所(2010)「第14回出生動向基本調査(独身者調査)」

（イ）未婚の理由

リクルートブライダル総研の調査によると、恋人のいない（できない）理由の一位は、出会いがないこととされている（図表10）。男性の40.6％、女性の47.4％をこの回答が占めており、恋人のいない人の多くが抱えている悩みであると言える。

図表10　男女別恋人がいない（できない）理由

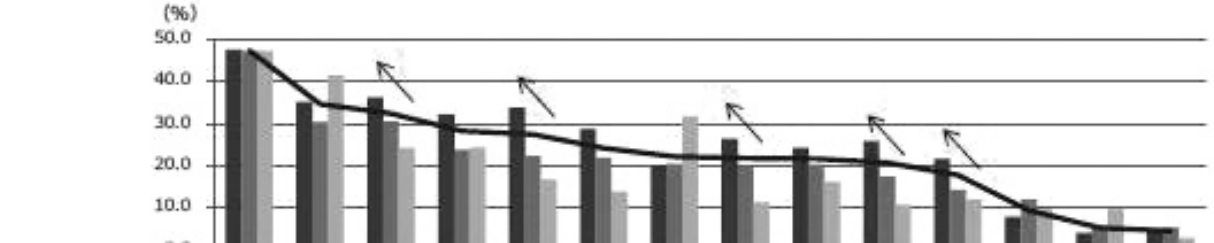
■恋人がいない（できない）理由（現在、恋人がいない男性／複数回答）



	出会いがないから	異性に対する魅力に自信がないから	経済的な問題があるから	コミュニケーション力に問題があるから	どのように声をかけてよいのかわからないから	今は好きな人がいないから	異性との出会いの場所がわからないから	どうしたら恋人になれるのかわからないから	容姿が劣っているから	性格に問題があるから	恋愛交際の進め方がわからないから	そもそも恋人は欲しくない（作ろうとしていない）	特に理由はない	その他
20代（n:350）	36.6	27.0	15.8	26.7	28.7	22.4	24.7	23.2	22.2	20.2	21.4	19.5	19.0	2.7
30代（n:254）	44.5	24.3	33.2	24.2	20.5	20.2	21.9	17.8	15.4	14.6	13.4	13.6	14.7	2.4
40代（n:148）	43.4	24.6	35.8	20.8	17.1	28.0	18.2	13.1	17.3	14.5	12.9	15.3	12.9	2.2
男性全体（n:752）	40.6	25.6	25.6	24.7	23.6	22.8	22.5	19.4	19.0	17.2	17.0	16.7	16.3	2.5

※「男性全体」の割合で降順ソート

■恋人がいない（できない）理由（現在、恋人がいない女性／複数回答）



	出会いがないから	今は好きな人がいないから	異性との出会いの場所がわからないから	異性に対する魅力に自信がないから	コミュニケーション力に問題があるから	容姿が劣っているから	そもそも恋人は欲しくない（作ろうとしていない）	どうしたら恋人になれるのかわからないから	性格に問題があるから	どのように声をかけてよいのかわからないから	恋愛交際の進め方がわからないから	経済的な問題があるから	特に理由はない	その他
20代（n:242）	47.6	35.2	36.3	32.2	34.0	28.8	20.3	26.5	24.3	25.9	21.7	7.9	4.2	4.7
30代（n:144）	47.3	30.4	30.6	24.0	22.4	22.0	20.5	19.9	20.3	17.5	14.4	12.0	4.9	5.3
40代（n:77）	47.4	41.5	24.2	24.4	16.9	14.0	31.8	11.3	16.3	10.8	12.0	9.7	9.7	2.9
女性全体（n:462）	47.4	34.7	32.5	28.4	27.5	24.2	22.3	21.9	21.7	20.8	17.8	9.5	5.3	4.6

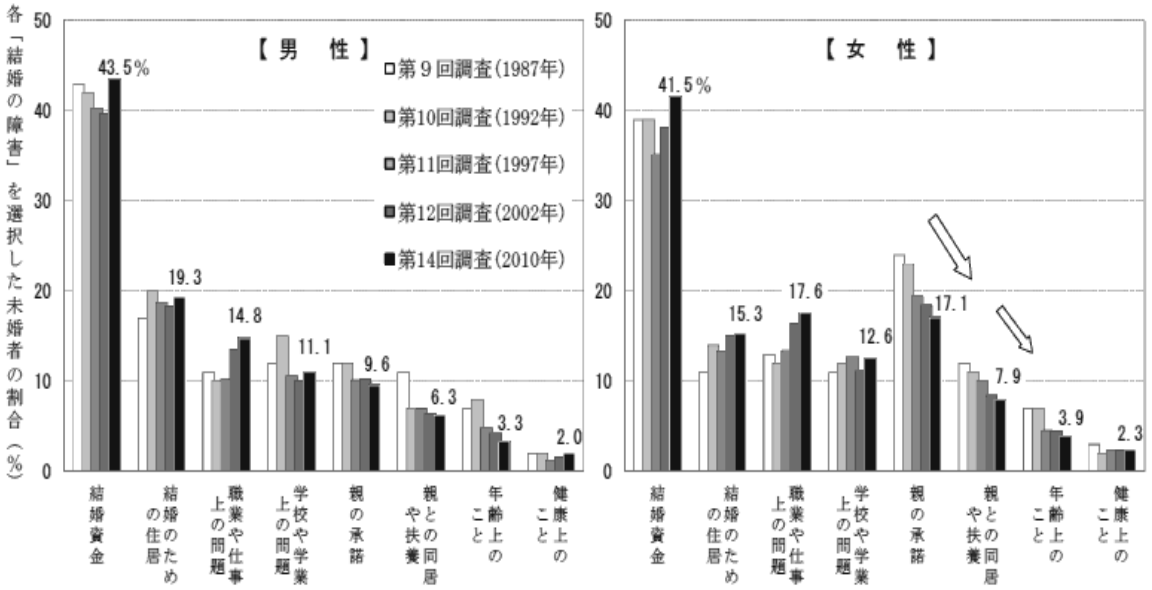
※「女性全体」の割合で降順ソート

【資料】リクルートブライダル総研（2014）「恋愛観調査2014」

（ウ）結婚のための障害

国立社会保障・人口問題研究所が実施した「第14回出生動向基本調査」(2010)によると、「結婚の障害」の一位に結婚資金があげられている。後述の雇用増の政策とも関連するが、結婚へと結びつけるためには、資金面での支援も無視できない。

図表11　結婚のための障害について



注：18～34歳未婚者のうち何%の人が各項目を結婚の主要な障害(二つまで選択)と考えているかを示す．グラフ上の数値は第14回調査の結果．結婚意思のある18～34歳未婚者の中で結婚に何らかの障害があると回答した割合は、第９回(男性67.1%，女性69.2%)、第10回(同67.9%，71.3%)、第11回(65.0%，67.8%)、第12回(64.5%，70.1%)、第14回(68.1%，71.5%)．

【資料】国立社会保障・人口問題研究所(2010)「第14回出生動向基本調査(独身者調査)」

（エ）理想的な子どもの数と実際に持つつもりの子どもの数との差

2010年に国立社会保障・人口問題研究所が行った、第14回出生動向基本調査(夫婦調査)によると、一組の夫婦が持ちたいと考える理想的な子どもの数は2.42人であるにもかかわらず、実際に持つつもりの子どもの数は2.07人であった。

厚生労働省の「平成27年版厚生労働白書」によると理想の子ども数を持たない一番の理由は「子育てや教育にお金がかかりすぎるから」であった。また、「働きながら子育てできる職場環境がない」、「保育サービスが整っていない」など環境面についての要因も上位を占めている。

このように、子どもを持つ夫婦にとっては、金銭面や環境面の問題が障害になっている。

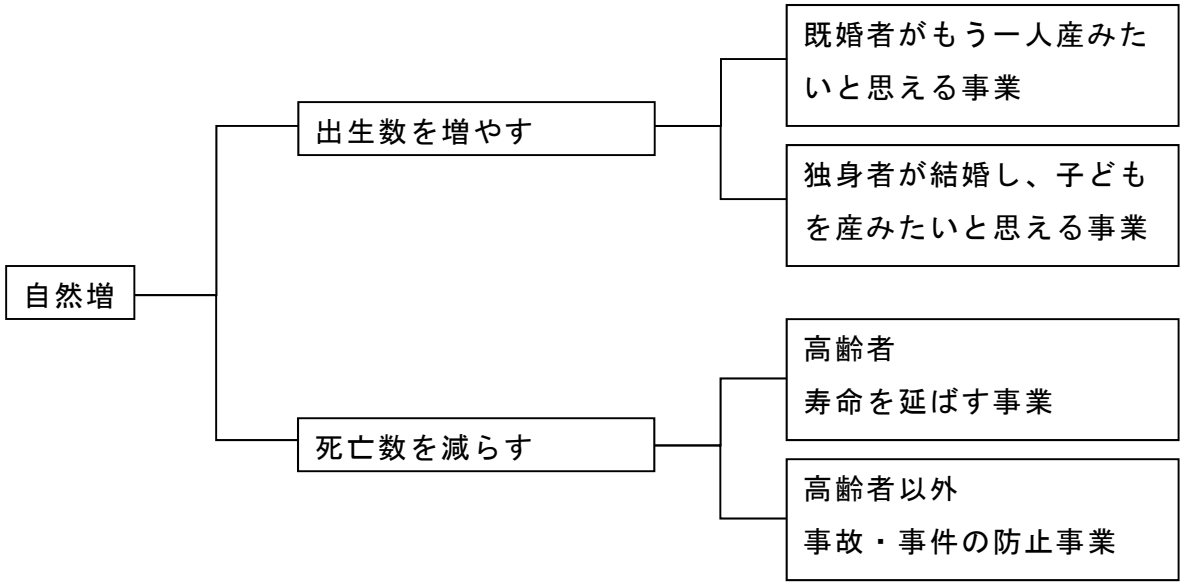
（３）政策提案にむけた知見

これまで見てきた課題を分析すると、それぞれの段階において抱えている悩みは様々である。恋人がいない人にとっては出会い、結婚をする段階では資金、そして子どもを産み育てる段階では資金と環境が必要とされているなど、解決すべき課題は多岐にわたる。そのため、それぞれの段階から一つずつ障害となっているものを取り除いていかなければ、自然増の達成はのぞめない。

そこで本研究会では、意識の醸成、出会い、結婚、出産、もう一子と、それぞれのライフステージを<u>ワンストップで支援する政策</u>を提案する。

政策については、次のスキーム（図表12）に従い、全36本の事業を提案した。次項以降では、先進事例の紹介、そして、今回提案する36事業のうち「主要３事業」を説明する。

図表12　自然増セグメント概念図



２－１－２　先進事例紹介

安心して子どもを産み育てるためには、結婚・妊娠・出産・子育ての各ライフステージにおける不安を取り除き、少し先の未来を明るく見通せるような支援が必要である。子育てや人生の先輩たちが身近に相談に乗り、すでに経験した者として少し先の視点から助言を与えてくれると、若い世代の人々はこれから自分たちが経験する未来を見通すことができる。

こういった観点から、地域で安心して子どもを産み育てるための自然増を目指した先進的な取り組みをいくつか紹介したい。ここでは、結婚から子育て期まで切れ目のない包括的な支援を行っている埼玉県和光市と山形県の事例、そして、ライフステージの各段階における先進事例として、富山県南砺市と広島

県の取り組みを紹介する。

【結婚から子育て期まで切れ目のない包括的な支援を行っている先進事例】

（１）わこう版ネウボラ（埼玉県和光市）：切れ目のない支援の先進事例

和光市は、「わこう版ネウボラ」制度を立ち上げ、安心・安全な妊娠・出産・子育てを実現するため、３本の矢となる母子保健相談事業、産前・産後サポート事業、産後ケア事業を展開している。各ライフステージにおいて必要な支援を切れ目なく行っている。

ネウボラ（neuvola）とはフィンランド語で「アドバイスの場」を意味し、子育て相談ができる身近な場所づくりを通して、安心して出産や子育てができる体制を作っている。

①母子保健相談事業（個別マネジメントの充実）

地域の「子育て世代包括支援センター」に母子保健ケアマネージャー又は子育て支援ケアマネージャーを配置し、子育てに関わる相談業務を行っている。

②産前・産後サポート事業（子育てに関する知識の提供）

「プレパパママ教室」、「新米ママ学級」、「赤ちゃん学級」など産前・産後に必要な知識の提供を「子育て世代包括支援センター」で実施している。

③産後ケア事業

産後、家族などから十分な支援が受けられない方、または育児不安等のある方に対し、母子保健ケアマネージャーが一人ひとりに合ったケアプランを作成し、支援している。

「わこう版ネウボラ」制度の特徴は、結婚から学童期までの夫婦の各ライフステージに沿ったトータルな支援事業を展開していることである。また、保健・医療・福祉が一体となった地域における包括的なケアシステムが実施されている点も特徴である。ここで言う「切れ目のない支援」とは、一体性・包括性をもった支援である。

各分野の事業を統合し、分野横断的にサービスを提供できる体制を作る必要があることが和光市の先進事例から分かる。

（２）訪問支援ボランティアによる妊産婦・育児家庭への家庭訪問支援（山形県）：NPO主体による訪問支援

本事業は、「NPOが主体となった妊娠期から子育て期までの切れ目のない訪問

型支援モデル事業」として実施している。

本事業の目的は、NPOが市町村と連携することで、持続可能な仕組みを構築し、結婚・妊娠・出産・育児を行いやすい環境整備を行うことである。事業展開のポイントは２つである。一つは、産前・産後・子育て期の継続した家庭訪問支援の試行である。もう一つは、NPOと市町村との連携による訪問型子育て支援の実証である。

主な支援内容は、産前から子育て期まで継続的に家庭訪問を行うことである。支援対象者は、「転居して間がなく、地縁・血縁が少ない妊婦」としており、対象となるかの判断は、コーディネーターが事前に調査し判断する。コーディネーターは、訪問希望者と訪問支援ボランティア、また、必要に応じて関係機関とも連絡調整を行う。平成26(2014)年５月～平成27(2015)年１月末における家庭訪問件数は延べ207件であった。

本事業はモデル事業であるため、NPOと市町村との連携による訪問型子育て支援の効果を検証する目的もある。訪問支援を行うため、県内の３つのNPO法人と保健師等市町村職員が連携して同行訪問をしている。また、NPOと市町村や医療機関等の関係機関が報告会を開催して成果を検討している。

効果として、地域の子育て経験者(先輩ママ)等を訪問支援者とすることで、地域の皆で子育て支援を行う風土を醸成していると考えられる。

【ライフステージの各段階における先進事例】

結婚期

(３)結婚力向上人材育成プロジェクト(富山県南砺市)：独身男女の意識改革

富山県南砺市では、成婚するカップルは結婚力のある人々であり、成婚まで至らない若者の結婚力をどのように向上させるかが課題だと考えた。

本プロジェクトは、結婚を望んでいる独身男女の現状認識と意識改革が狙いである。恋愛＆結婚心理学ワークショップ、コミュニケーションスキルの向上、アンケート及び個人面談による『婚活カルテ』の作成を主な事業の柱として構成している。

また、交際に至った人々を対象に、結婚に向けた交際や結婚に対するアドバイス、市営住宅の紹介、子育て支援の紹介、市役所担当課との仲介支援(必要に応じて)を行い、カップル成立後のサポートも充実させている。

結婚サポーターへも対応力向上セミナー等を開催し、地域・地区での支援体制も強化できるようにしている。効果測定については、セミナー等を開催する度にアンケート調査を行い、参加者の満足度が７割以上であることを目指している。

本プロジェクトは、結婚前の独身男女の意識改革、及び結婚サポーターへの対応力向上という人材育成に重点を置いている点で、今後の結婚支援体制のあり方を検討するにあたって重要な視点を提供してくれる。

子育て期

（４）イクメン企業同盟活動推進事業（広島県）：男性の育児参加の促進

広島県では、厚生労働省が行った「第９回21世紀成年者縦断調査」（2011年）の「夫の休日の家事・育児時間が長いほど、第２子以降の出生割合が高くなる」という結果を受けて、女性が仕事と子育てを両立させながら安心して第２子を生み育てられるように、男性の育児参加促進を図る取り組みを行っている。

平成26（2014）年３月にイクメンを応援する企業経営者の同盟である「イクメン企業同盟」を結成した。ここでは、経営者自らが主体的に職場の働き方を改革する取り組みを行い、他の経営者にも呼びかけ、社会全体に男性の育児参加を積極的に行うよう、男性の意識改革・行動変容を促している。

平成26（2014）年には、企業経営者など100人が集まり、「10月19日」を父（10）さん育児（19）の日と銘打ち、「ひろしまイクメンサミット」を開催している。また、意識啓発キャンペーンとしてホームページやフェイスブック、名刺やプロモーションビデオ等を作成し、PRを実施している。

「イクメン企業同盟」は、現在設立時の20名から順次拡大しており、経営者100人の加入を目標にしている。また、平成32年度には男性の育児休業取得率13％を目標に、５年程度継続する予定で実施している。

（５）先進事例からの知見

先進事例として、結婚・妊娠から子育て期までの切れ目のない支援を２つ、結婚期と子育て期の各ライフステージにおける取り組み例を２つ紹介した。これらの先進事例を見ると、女性が安心して子育てできる環境整備、結婚前の独身男女の意識改革、結婚男性の育児に対する意識改革を促す取り組みがなされている。

地域の核家族化や地縁関係の希薄化によって、女性が安心して出産・子育てすることが難しくなってきている現在、男性による育児へのサポートは女性の精神的負担を和らげ、大きな支えとなる。また、地域に住む人々皆が協力し、出産・子育て期にある若い夫婦を見守り支える取り組みが有効かつ求められると考えられる。

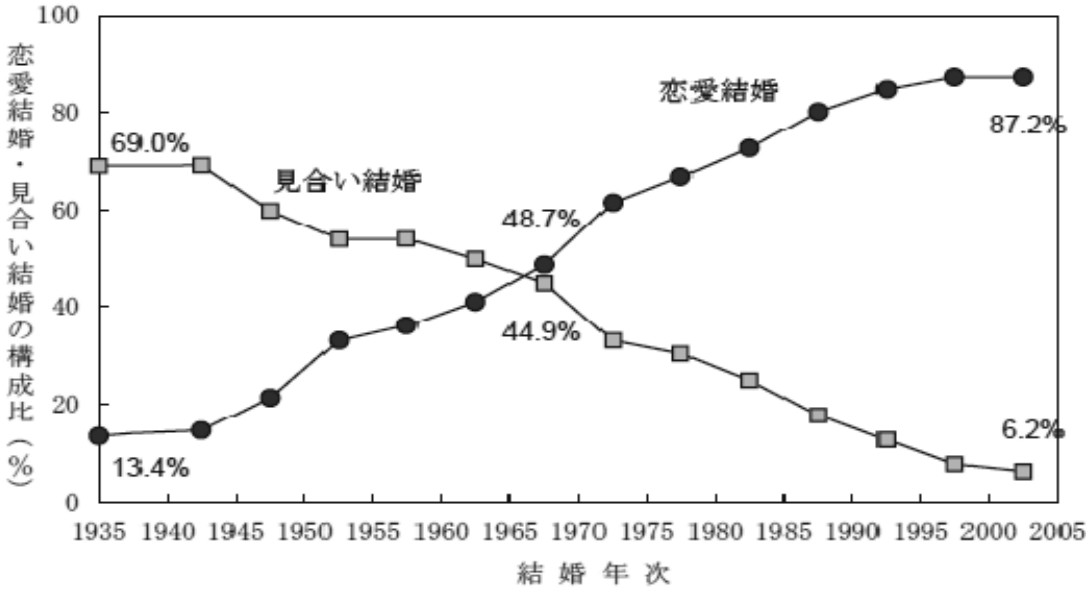
２－１－３　事業提案

提案事業：自然増１「ナコーディネーター事業」

（１）背景

提案事業の１つ目は、結婚を希望している人への出会いの機会づくりを支援する「ナコーディネーター事業」である。日本人のほとんどが結婚していた時代、お見合い制度によるところは大きく、昭和10～15(1935～40)年には約７割が見合い結婚であった。男女の縁結びを担うのは、文字通り仲をとりもつ人『お仲人さん』であった。

図表13　結婚年次別にみた、恋愛結婚・見合い結婚構成の推移



【資料】国立社会保障・人口問題研究所　平成17(2005)年「第13回出生動向基本調査」
http://www.ipss.go.jp/ps-doukou/j/doukou13/chapter1.html
(2016年1月24日最終閲覧)

近年、本県の未婚率は上昇している一方で、国立社会保障・人口問題研究所の「第14回出生動向基本調査」(2010年)によると、男性独身者の86.3%、女性独身者の89.4%が結婚を希望している。

結婚や出産は個人の自由な意思に基づくものであり、価値観は尊重されるべきである。しかし、厚生労働省の「平成25年版厚生労働白書」によると日本の女性は約98%が結婚後に出産しており、そのため、少子化を食い止めるには婚姻率を上げる必要がある。

本事業は現状と課題でもふれた「適当な相手にめぐり会わない」という課題に対してアプローチすることが必要だと考え、「結婚を希望する未婚者への出会

いの機会づくり」を提案するものである。

（２）事業の方向性

未婚男女が出会う機会を提供している事例には、以下のようなものがある。

（ア）広島県：ひろしま出会いサポーターズ（団体を支援）

（イ）埼玉県滑川町：結婚支援員（個人を支援）

（ウ）三重県紀勢町：キューピット条例（個人を支援）

（ア）広島県：ひろしま出会いサポーターズ

結婚支援活動を行う団体を、県が「ひろしま出会いサポーターズ」に任命して、立上げや活動の支援を行う。別途基準により一団体10万円を上限に助成している。その他、サポートセンターのホームページで結婚支援活動を行う団体のイベント情報や活動内容を広く紹介している。

サポーターズに任命された東広島市ボランティア団体の『おせっかいおばさん』は、成立カップル58組、成婚数９組、婚活パーティー12回開催、参加者数473名（平成27年記者発表）の成果をあげている。

（イ）埼玉県滑川町：結婚支援員

20歳以上で、町内在住・在勤の個人を支援員として登録する。結婚を希望する独身男女の仲介や相談、助言など結婚成立へ向けた支援を行う。婚姻届の提出後、滑川町に１年以上居住する見込みであるとの条件を満たす場合、５万円の報奨が支給される。予算は50万円である。（平成27年から実施）

（ウ）三重県紀勢町：キューピット条例

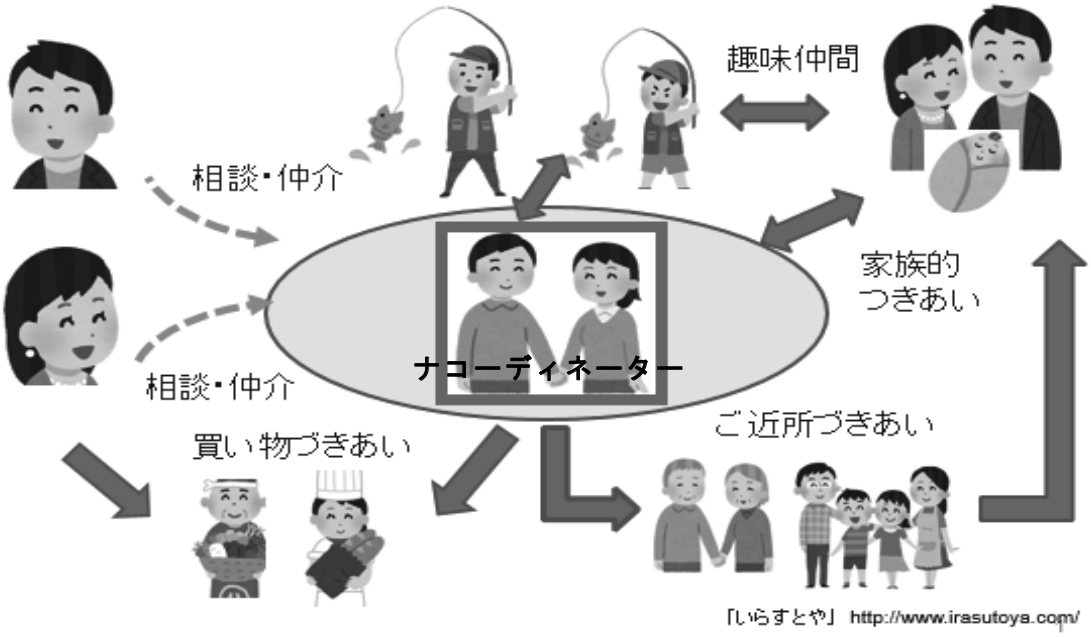
世話焼きの方（委員）の設置に関する条例であり、地方公務員の特別職である。一組成婚させると条件はあるものの20万円の手当てが得られる。なお、紀勢町は市町村合併したため同条例は失効している。

以上の取り組みを参考にして昭和の仲人をNPOやボランティアなどが持つ知見により創生することを考えた。

（３）事業概要　～結婚への第一歩をサポートします～

独身男女が多い市町村をターゲットとして、コーディネーターの方々にまちコンなどの場で男女の仲を取り持つ役目や成婚後も相談事を受けていただける体制を整える事業である。

図表14　ナコーディネーター事業イメージ



①　若い独身男女に婚活イベントへの参加を促し、参加者の間を取り持ち、結婚へ向けた相談に対してアドバイスを行うコーディネーターを育成する。

②　登録されたナコーディネーターには、成婚したカップルを地域の人々に紹介するなど、成婚カップルが地域に顔見知りを増やすことができるよう地域の人々との仲介をしていただく。

③　行政(市町村を想定)はナコーディネーターへ活動費の一部を助成する。

(４)特徴

本事業には３つの特徴がある。１つ目は地域の人材育成に主眼を置いていることである。そのため、ナコーディネーターの育成に力を入れている。

ナコーディネーターが実施することは以下のとおりである。

①ナコーディネーターに応募：前年度１～３月
②ナコーディネーター研修の受講、婚活イベントの企画・準備：４～７月
③婚活イベントの開催：８月
④成立したカップルのフォロー及び独身男女の相談：随時
⑤ナコーディネーターフォローアップ研修・状況報告会：月１回

研修をイベント開催の前後に行うことで、ナコーディネーターが独身男女に対して効果的な支援を行うことができるようになると考える。この研修では、

民間の講師を招いて効果的にナコーディネーターの能力向上を図っていく。

２つ目の特徴は、ナコーディネーターの立場をボランティアとした点である。紹介した事例のように地方公務員特別職とする方法もあったが、「若い男女の喜ぶ顔が見たい」と思っていただける方を対象としたく、ボランティアによる実施を目指す。

３つ目の特徴は、団体や個人での登録を可能とすることである。個人の場合は夫婦のうちどちらか一人が事業実施市町村に「在住30年以上」であることを要件とする。また、団体の場合は事業実施市町村の認定を受けることを要件とする。昭和の仲人は夫婦であった。しかし、本事業では市町村の認定を受けた団体も認めることで、より多様化を認め、効果的な事業になると考えた。

（５）費用と効果

本事業で見込まれる行政が支出する費用は、研修に対する講師謝礼、ナコーディネーターへの活動助成金、事業のPRのための広報費が想定される。助成金については、団体の場合は立ち上げ経費・活動経費の1/2を助成し、個人については活動経費の1/2を助成することを想定している。なお、上限は300,000円とする。

効果については、婚姻件数の向上や出生数の上昇を見込むことができる。また、不安を吐露する機会の提供、地域における人とのつながりによる地域コミュニティの活性化が図られる。具体的な数値の検証は小括にて行う。

（６）おわりに

厚生労働省の「平成27年度版厚生労働白書」によると、「地方自治体に行ってもらいたい結婚支援事業」として、「出会い関連事業」や「結婚祝い金」のほか、「結婚相談員の配置」や「結婚相談員の研修など資質の向上」といった意見が挙げられている。まさにナコーディネーターは出会いの創出から相談までを行うことで、ニーズを叶えることができる事業だと考えている。

第14回出生動向基本調査（2010）の結果によると、結婚する意志のある18～34歳の未婚者が結婚相手に求める条件は、男女とも人柄を重視（男性74.4％、女性88.4％）している。男性は経済力を気にしているが、女性はどちらかというと「経済力」より、「家事や育児の能力」や「（自分の）仕事への理解」を求めている。つまり、

―男性が結婚するにあたって抱えている不安を吐露する機会―

―女性が結婚相手に望んでいることを男性に知らせる機会―

を設けるファシリテーターとしての役割を担うのが「ナコーディネーター」なの

である。

そして、「ナコーディネーター」への最大にして最高の報酬は、出会いへの『感謝のことば』と『新しい生命の誕生』になると考える。

提案事業：自然増２「カップル縁結びサポーター事業」

（１）背景

提案事業の２つ目は、結婚を前提とした男女交際を支援する事業である。

近年若者の「恋愛離れ」が指摘されている。国立社会保障・人口問題研究所の第14回出生動向基本調査(2010)では、未婚者の異性との交際状況において「交際している異性はいない」と回答した男性は61.4％、女性は49.5％と過去最高となっている。「一生結婚するつもりはない」との回答も男性は9.4％、女性は6.8％と過去最高になっている。近年では青年期男性の恋愛に対する消極性を指す用語として「草食男子」という表現も出てきている。

このような状況の下、最近では行政･民間において出会いの場づくりに積極的に力を入れ始めたところもあるが、出会って以降、結婚へ結びつくまで、つまり結婚までの交際期間への支援が依然手薄であると考える。このことから「結婚」に至るまでの過程に着目し支援を行う「カップル縁結びサポーター事業」を提案したい。

（２）事業の方向性

まず、この事業のモデルを考えるきっかけとなった埼玉県の「パパ・ママ応援ショップ」を紹介する。パパ・ママ応援ショップとは、中学３年生までの子ども、または妊娠中の方がいる家庭に配布される「パパ・ママ応援ショップ優待カード」を協賛店舗で提示することで、割引などのサービスが受けられる子育て家庭への優待制度である[1]。

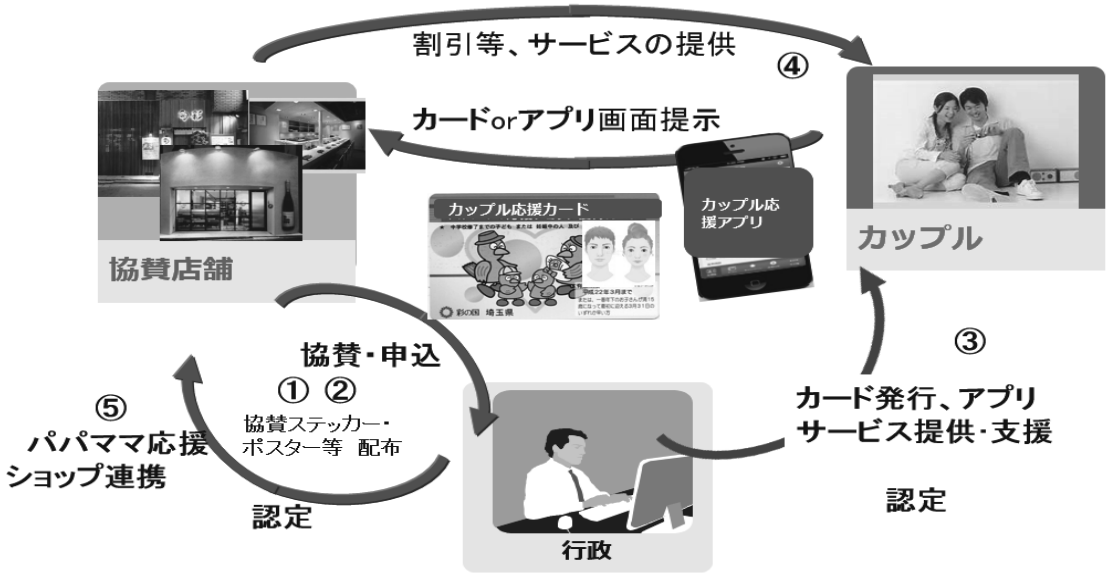
本提案は、このパパ・ママ応援ショップのカップル版として考案した。

（３）事業概要　～私たちはあなたたちの前向きな交際を応援します～

協賛店舗に来店したカップルへ特典を与える仕組みをつくり、官民共同でカップルを応援する雰囲気の醸成を目指す事業である。

[1] 資料　埼玉県「パパ・ママ応援ショップ（子育て家庭への優待制度）ＨＰ」
http://www.pref.saitama.lg.jp/a0607/ouen/index.html

図表15　カップル縁結びサポーターイメージ図



事業の大枠の流れとしては以下のとおりとなる。

①【行政→協賛店舗→行政】行政が協賛店舗を募集。店舗は行政に申込み。
②【行政→協賛店舗】協賛店舗を認定
③【行政→カップル】カード(アプリ)の発行
④【協賛店舗→カップル】割引等、サービスの提供
⑤【行政→協賛店舗】パパ・ママ応援ショップへの連携

①協賛店舗の募集、申込み

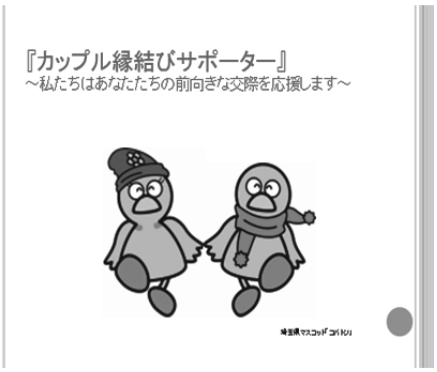
この事業は、パパ・ママ応援ショップ同様、協賛店舗の理解、厚意によって運営していくことを想定している。そのため、最初に行わなければならないことは、事業の趣旨を十分に説明し、理解のある協賛店舗を広く募ることである。埼玉県においては、パパ・ママ応援ショップが広く浸透しているため、現在協賛いただいている店舗から順次制度の周知を図り、さらに広域へと広げていくことが有効である。

②協賛店舗の認定

次に、手を挙げてくれた協賛店舗に対し、行政機関が認定を行うことが必要である。実際にこの事業を行っていただくのは協賛店舗であるため、認定を行うための基準は最小限であることが望ましい。認定基準の一例としては、埼玉県青少年健全育成条例を遵守しているかという点や、公序良俗に反している企業でないかという点などが挙げられる。認定となった店

舗には、認定証及びポスター(図表16)を送付する。

図表16　ポスター案



③カード(アプリ)の発行

次は、カップル側に対しカードを発行することが必要となる。発行にあたっては、まず何をもってカップルとするかという点が問題となる。その問題については、カードの発行窓口(市町村の窓口を想定)に一度来庁してもらうという方法がある。一度、カップルで来庁していただき、申込み用紙の記入(住所記載)とツーショット写真の撮影を行う。その後、申込みの際に記載してもらった住所に撮影した写真を印刷したカードを発行・郵送するという方法である。以上のことを行うことで、カップルとしての判別ができるとともに、悪意のある利用者の防止に繋げたい。

また、カードを更新制にして、交際期間に応じてカードがグレードアップする仕組みも、利用者にとっての楽しみとなるだろう。更新の度に二人の写真を撮影し、アルバムとするなどの工夫も各自治体で考えることができる。

さらに予算に余裕がある場合は、携帯アプリとして展開する案もある。システム業者委託費や、維持費等の費用は増加するが、事業の展開という視点で考えると、選択肢の幅が広がるはずである。

④割引等、サービスの提供

カードを取得したカップルが協賛店に来店すると、サービスが受けられる。このサービスの内容は協賛店が独自に設定できる。サービス例は以下のとおりである。

飲食店　　：カードを提示したカップルに、デザートをサービス
レジャー施設：カードを提示したカップルに、ぬいぐるみのプレゼント
業種問わず　：会計から５パーセントオフ　など

⑤パパ・ママ応援ショップへの連携

利用者が結婚し、パパ・ママ応援ショップ優待カードを受けることのできる要件が整った際には、カードの引き継ぎを行えるようにする。このように切れ目のない支援を行うためにも、協賛店舗への十分な趣旨説明が必要となる。

【行政が管理すべき事項】

この事業を実施するにあたって行政が行うべき事項を挙げる。

まずは、協賛店舗の管理である。具体的には、受付業務、認定業務、認定証及びポスター送付業務、協賛店舗からの問い合わせ応対、ウェブサイト等での広報業務などがそれにあたる。

次に、カップル認定の際の業務である。これは、窓口応対業務、申請書管理業務が主になる。パパ・ママ応援ショップ同様に、協賛店舗管理業務を県や広域で、窓口応対業務を主に市町村が行うというモデルがマッチするものと考える。

（４）特徴

この事業は、「積極的なカップル支援が必要だ」という立場から提案を行っている。しかし、市町村によってはカップル支援を目的とすることは困難だという場合も想定される。そこで、実現性を担保するためのいくつかの手段を紹介したい。また、個々人の男女交際というデリケートな部分を扱う上でのリスクへの対策案も併せてお示しする。

（ア）青少年の健全育成を兼ねた事業として提案する

この事業と関わりの深い青少年育成担当課との「共同事業」として提案することで、事業の目的を見出す方法である。地域の協賛店舗とともに男女の健全な交際を見守るという目的を付加することで、事業への賛同も得られやすいものとなる。今回、ポスター案として紹介したもの（図表16）も、この意義を念頭に置いて作成したものである。

また、青少年の健全育成を主たる目的としてこの事業を提案することも一つの選択肢である。少子化対策の効果を副次的なものとし、事業を実施していく方法も「制度の運営」という観点でみると有効である。

（イ）アウトカム指標を別の指標に設定する

この事業を提案するにあたっては、結婚に至るまでの過程を応援したいという想いで政策の草案を行った。しかし、この事業効果を「結婚成約数」としてしまうと、効果測定が難しい面があるのも事実である。カップル応援サポーターの制度があったから結婚に結びつくということは考えにくいからである。そのため、結婚へ至るまでの一助となることを期待しながらも、別の指標を設定するのはどうか。指標例としては、前記（ア）とも関連が深いが、青少年健全育成担当課と連携し、「不純交際数の減少」とするなどが考えられる。

（ウ）協賛店舗に誓約を課す

個々人の男女交際というデリケートな部分を行政が支援するにあたっては、見込める効果とともにリスクが伴う。この制度を利用して、利用者や協賛店舗が公序良俗に反した行為をすることも考えられるからである。そこで運営主体である行政は、そうしたリスクに備えた対策を行わなければならない。一つの方法としては、協賛店舗に誓約を課すという方法が有効であると思われる。協賛店舗募集の際に「各自治体の青少年健全育成条例に反しないことを約束する店舗に限る」などの但し書きをすることや、協賛店舗の認定を行政が行い、場合によっては立ち入り調査を行うことを店舗に約束させるなどがその例である。基本的には協賛店舗の厚意によって成り立つ制度であるため、行政側の過剰な関与は好ましくないが、リスク管理のためにこうした誓約を課すことはやむを得ないだろう。

（５）費用と効果

ここでは、費用と効果を考える。この事業の実施主体は、あくまでも協賛店舗であるため、行政として支出すべき費用は、カード及びポスターの発行費、カップル認定に係る費用（個人情報維持管理費、申請書印刷費等）、その他費用（受付事務として非常勤職員を雇う場合はその人件費）が必要になる。

アウトプット指標としては、協賛店舗数が目安となる。埼玉県ではパパ・ママ応援ショップの協賛店数が全国でもトップクラスであるため、アウトプットの成果はあげやすい環境にあると言える。アウトカム指標については、結婚成約数を採用する。しかし、カップル支援を目的とすることが困難な自治体については青少年健全育成関連の指標などが考えられる。

（６）おわりに

カップルを応援する政策を打ち出している自治体は全国にもあまり例がない。

そのためカップル交際支援を実施するには、多くの困難と課題に直面することがあると推測される。しかし、効果のある少子化対策を実施するためには、「出会い」から「結婚」に至るまでの過程は無視できない。「出会いの場の創出」と同時に、今回提案を行った「結婚への道筋」を着眼点とした政策を打ち出すことで、ワンストップの婚活支援が実施されることになる。人口減少を防ぐためには、結婚への道筋を整える事業に積極的に着手すべきであると考えている。

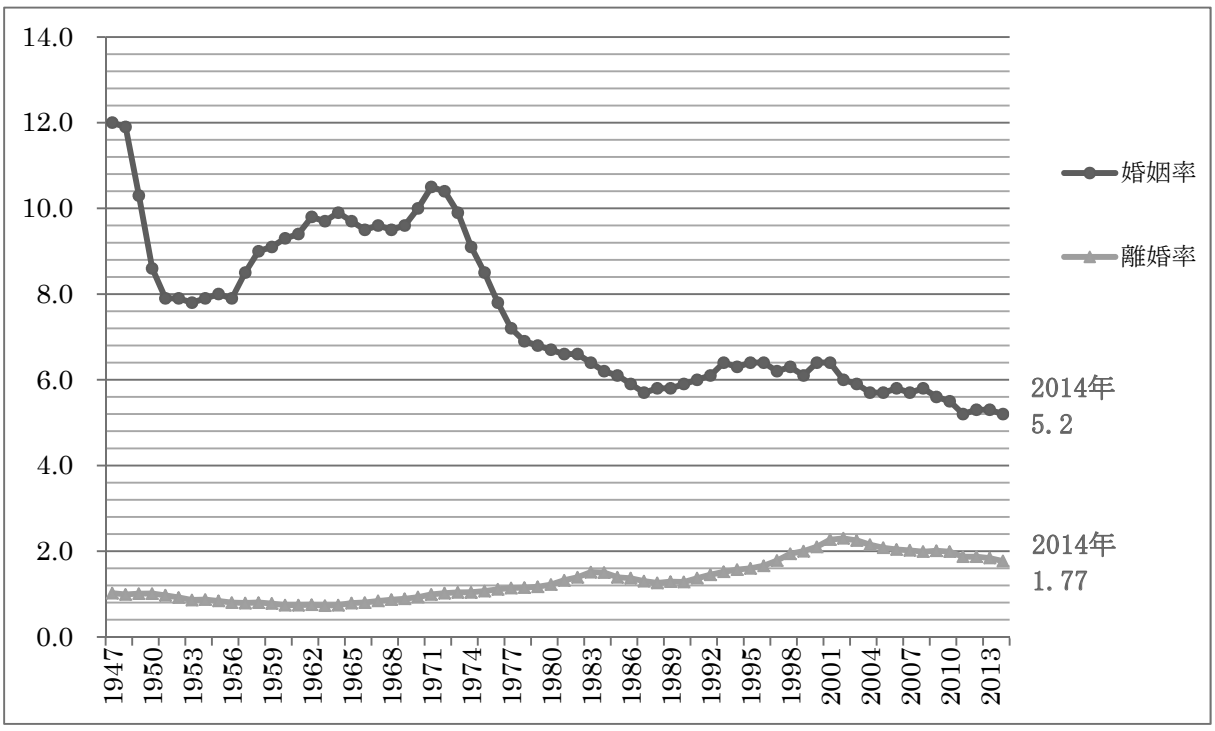
提案事業：自然増３「夫婦手帳発行事業」

（１）背景

提案事業の３つ目は、離婚の抑制を目的に、夫婦のコミュニケーションや相互理解を保つための手段として「夫婦手帳」を発行する事業を提案したい。

日本における離婚の状況について触れると、人口千人あたりの年間離婚件数から算出する普通離婚率（年間離婚届出件数／人口×1,000）は、昭和38（1963）年の0.73以降上昇傾向にあり、平成14（2002）年には戦後最高の2.30を記録した。その後減少に転じているものの、平成26（2014）年の離婚率は1.77であった。同時期の婚姻率は5.2であったため、「３組が婚姻する一方、１組が離婚」という現状である。

図表17　戦後の婚姻率・離婚率の推移



【資料】　厚生労働省　人口動態統計

離婚は子どもの出生に影響を及ぼす。特に婚姻初期における離婚は女性の妊娠に適した時期と重なることが多いため、第２子、第３子の出生が断絶される結果となり、人口減少への直接的要因になると考えられる。

厚生労働省の調査（平成23（2011）年「全国母子世帯等調査結果報告」）では、離婚時の末の子どもの年齢は０～２歳が35.1％と最高値、３～５歳が20.9％となっている。この結果は、次の子どもの出生が望める年代での離婚が多いことを表していると言える。

図表18　母子世帯になった時の末子の年齢階層別状況

	総数	0~2歳	3~5歳	6~8歳	9~11歳	12~14歳	15~17歳	18･19歳	不詳	平均年齢
総数	1,648	563	336	195	158	86	42	－	268	4.7歳
	(100.0)	(34.2)	(20.4)	(11.8)	(9.6)	(5.2)	(2.5)	(－)	(16.3)	
生別	1,525	535	318	176	139	68	36	－	253	4.5歳
	(100.0)	(35.1)	(20.9)	(11.5)	(9.1)	(4.5)	(2.4)	(－)	(16.6)	
死別	123	28	18	19	19	18	6	－	15	7.0歳
	(100.0)	(22.8)	(14.6)	(15.4)	(15.4)	(14.6)	(2.4)	(－)	(12.2)	

【資料】全国母子世帯等調査結果（平成23（2011）年度）
※上段の数値は集計客体数（人）、下段は割合（百分率）

（２）事業の方向性

婚姻初期の離婚については、平成24（2012）年から出産後に夫婦仲が悪化することを表現した「産後クライシス」という言葉が日本国内で使われ始め、雑誌やインターネット上で話題になっている。出産後急激に夫婦関係が悪化する現象は、それ以前から社会学的に研究されていた。しかし、これまで一般的には産後の問題は「育児ノイローゼ」等、母親に注目される傾向があり、最近になって夫婦間の問題として焦点が当てられ始めた。

産後クライシスは、母体のホルモンバランスや体の不調、育児への不安、生活環境の変化などの様々な要因によって夫婦間の意識にずれが生じ、互いの愛情が急速に低下、離婚につながっていく現象として認識されている。

この出産後の女性の変化は、子どもに対する母性が強まる時期における生物学的に自然な流れであり、産後クライシスの現象自体は、その後の夫婦関係を発展させていく上で必要なものであるという見方もある。

いずれにしても、夫婦間において産後期の心身状態への理解を深め、その上で円滑なコミュニケーションを図ることが、夫婦仲を保ち、離婚をしないための大切なポイントであると考えた。

（３）事業概要　～夫婦円満のサポートツール～

現在、市区町村が発行している手帳として、妊娠届の提出時に交付される「母子健康手帳」のほか、「父子手帳」を交付している市区町村もある。

「母子健康手帳」は母子保健法に基づき、妊娠中から出産、育児に関する母子の健康状態の記録保持を目的として市区町村が必ず交付するものであるが、「父子手帳」は交付の義務はなく、父親になることを実感し、男性の育児参加をサポートするものとして、独自の内容で作成されている。「夫婦手帳」は、簡単に言えば「父子手帳」の夫婦版と言える。

実施方法については、広域的な意識醸成という観点から県が主体となって手帳を作成する。配付に関しては、母子健康手帳の配布時に合わせて行うことが適切と思われるため、県内市町村に協力を依頼し、市町村窓口にて配付する。

図表19　「夫婦手帳」イメージ図

（内容）

- 産後のホルモンバランスへの理解
- 男女の性質相違の認識
- 夫婦コミュニケーション（話し方、気配り等）のとり方のコツ
- 専門家によるアドバイス　　etc

＋記念日や想い出が共有できるページ

手帳の内容については、産後の母体ホルモンバランスへの理解や男女の性質相違の認識、夫婦コミュニケーション（話し方、気配り等）のとり方のコツ等、夫婦仲を良好に保つための専門家のアドバイスなどを掲載する。さらに、父親、母親に読んでもらえるよう、デザイン性や機能性の高いものとし、民間の制作会社等へ委託を行う。

（４）特徴

現在、自治体において夫婦を対象とした印刷物の発行事例は見当たらない。

民間企業において、(株)アイナロハが「めおと産後手帳」という名称で、助産師、子育て支援団体主催者、専業主婦などの意見を取り入れた書き込み型の手帳を出版している。

夫婦手帳においても、編集を企業に委託し、専門家の意見等を掲載して内容の充実を図るなど、手にとってもらえるような工夫が必要である。

（５）費用と効果

費用としては手帳の編集委託料、印刷製本費が見込まれる。発行部数は埼玉県の出生数を基に積算すると、年間56,000部程度になる。ちなみに「父子手帳」を制作した和歌山市では一冊(42ページ)あたりのコストが100円であったので、予算見積りは5,600,000円となる。しかし、広告収入により経費を削減することが可能と考える。

本事業の実施による効果については、アウトプット指標を手帳交付数、アウトカム指標を末子幼年期における離婚件数又は離婚率の減少に求めることができる。離婚の防止を行うことで第２子以降の出生につながっていくものと考えている。

（６）おわりに

これまで国や地方自治体は、離婚への対策として、児童扶養手当等の経済支援や生活、就労等の自立支援、あるいは離婚係争における相談業務など、ひとり親家庭支援策の強化、拡充を図ってきた。しかし、それらは事後に対する施策であるため、根本的な離婚回避のための施策は行っていない。本来、離婚を未然に防ぐための対策こそが重要である。

離婚は個人的問題であり、行政が関与するべきではないとする見方もあるかもしれないが、離婚率が高い国では社会的課題として認識されている。韓国では離婚願を提出しても１～３か月は受理しない「離婚熟慮制度」を導入し、離婚抑制の効果を上げている。

離婚の増加は、国や地方自治体にとって扶助費の増大という直接的な影響のみならず、「離婚＝家族離散」となることから社会的生産性の低下につながる。これによる長期的広範なマイナス影響は計り知れない。とりわけ婚姻初期段階での離婚は少子化に直接つながる問題である。離婚防止施策は人口減少を防ぐために早急に着手すべきことであると考える。

【コラム】「和光市」の視察から見えてきたもの～『なぜを極めろ』～

平成28(2016)年1月22日、埼玉県和光市へ視察に伺った。和光市で行われているのは、地域包括ケアシステムの実践である。この仕組みは厚生労働省の「妊娠・出産包括支援モデル事業の取組事例」としても紹介されている。

和光市は東京都(板橋区、練馬区)に隣接し都内通勤者が多いため、転出入者が多く地縁・血縁の少ない地域である。妊娠に不安を感じている妊婦に対する包括的なケアが必要だという点から「わこう版ネウボラ」は誕生した。

従来のシステムでは、医療と福祉が分断され、いわゆる縦割りのシステムとなっていた。そこで、横断的、切れ目ない支援を行うことを目指した。そのため、子育て世代包括支援センターの相談業務では、看護士の資格を持つ母子保健ケアマネージャーやケースワーカーの資格をもつ子育て支援ケアマネージャーが対応している。

相談業務は関係機関へのただの報告ではなく、状況をつぶさに分析し、計画性を持って目標達成までの道のりを示すことができるかが重要である。それを実現するために、詳細な分析を行っている。環境因子として、夫や家族、近隣の知人の背景はどうなのか、在宅や地域の日常生活導線はどうなっているのか、かかりつけ医や民生委員・児童委員等の関係はどうかなどを観察するほか、経済的因子についても考慮している。

その結果、浮かび上がってきた重度の課題はコミュニティケア会議で様々な視点から状況の脱却について話し合う。このコミュニティケア会議では、母子保健ケアマネージャー、子育て支援ケアマネージャーだけでなく、外部助言者として、医師、管理栄養士、PT(理学療法士)、OT(作業療法士)、歯科衛生士、薬剤師などが参加している。コミュニティケア会議で例えば教育の分野に関わる課題が生じた場合は、学校と連携することで複合的な課題に対応することができる。

この徹底的に「なぜなのか」を分析することは、各種調査にも垣間見ることができる。計画策定時の調査である「日常生活圏域ニーズ調査」は、個別記名式で行い、未回収世帯には訪問による回収を行っている。これにより、地域で埋もれてしまう課題を顕在化させることができる。

地方創生の視点として、法律上の禁止の定めがない限り、住民福祉の増進につながることであれば、詳細な分析結果のもと、独自のルールを作り出

すことが必要である。

まさに地方(地方自治体)から動き出さなければというメッセージが込められていた。

写真１　和光市視察の様子

２－１－４　小括

自然増の達成を目指して、これまで「ナコーディネーター事業」「カップル縁結びサポーター事業」「夫婦手帳発行事業」の３つの事業提案について述べてきた。ここで各事業提案に基づいた自然増への期待効果について検証する。

(１)市町村別効果期待度

各事業提案は、「出会い」「結婚」「出産」というライフステージの一連の流れをサポートするものである。県内市町村の特徴に応じて実施することで高い効果が得られるものと考えられる。以下に一例を紹介するので参考としていただきたい。

なお、「市町村別効果度一覧表」(資料編３：自然増研究検討資料)も添付するので併せて参照願いたい。

提案事業：自然増１「ナコーディネーター事業」

この提案事業は、未婚男女の出会いの機会の創出を主とすることから、「未婚者数の多い＝対象が多い」地域ほど高い効果が期待される。

提案事業：自然増２「カップル縁結びサポーター事業」

この提案事業は、付き合い始めたカップルが交際を深め、結婚に結び付くまでの支援を行う、言わば「結婚増進策」の位置付けである。そのため、婚姻率が低い地域で特に効果が高いと考えられる。

提案事業：自然増３「夫婦手帳発行事業」

この提案事業は、出生率向上のため＋αの出産を目的とするが、最も意図することは既婚夫婦のコミュニケーションや相互理解を保つことで、「離婚の抑制」を図るものである。ゆえに、県内で離婚率の高い地域において普及・導入が有効であると考える。

（２）自然増への期待効果

続いては、本研究会の本分である人口増加への寄与度について検証していきたい。未婚男女が出会い、結婚し、子どもを育むという一連の流れを下支えすることが目的であることから、前提条件と各事業提案の効果について説明する。

効果検証の前提

出生数については以下の計算式のように分解することが可能と考えられる。

出生数＝未婚男女数×カップル成約率×1/2×
１カップル当たり結婚率×１夫婦当たり出生数
（※未婚男女数は男性、女性が同数と仮定する。）

上記の数値における現状の水準を各種事業提案により引き上げることで、人口増への貢献につなげることができると考える。

【前提】

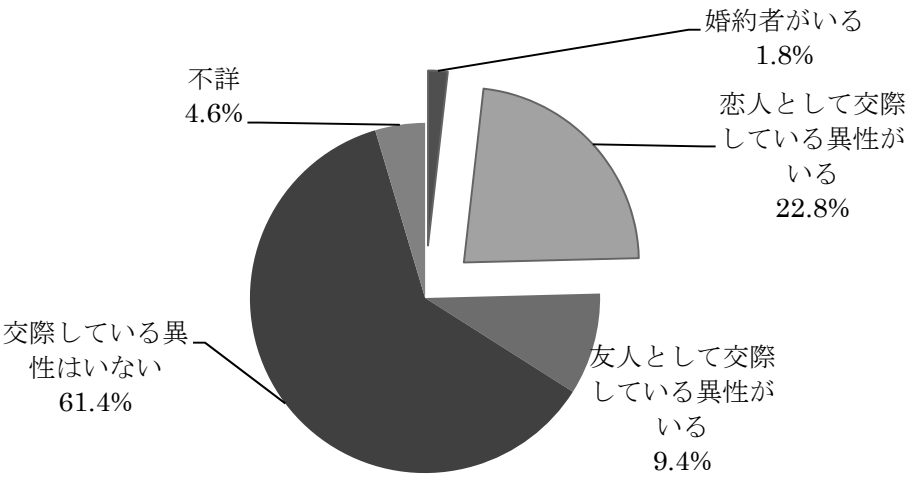
- 現状の婚活事業におけるカップル成約率…10％
- 現状の１カップル当たり結婚率…20％
- 夫婦１組当たりの平均出生数…1.96人⇒「夫婦数×1.96人」が自然増数

カップル成約率については、「日本商工会議所婚活実施状況調査」(2015年)によると、婚活イベント等において参加の男女がカップルに発展する割合は約10％であることから、カップル成約率は10％と設定した。

次に１カップル当たりの結婚率について考える。国立社会保障・人口問題研

究所の第14回出生動向基本調査(2010年)によると、未婚者のうち約25％が恋人と交際していることが分かった。

図表20　未婚者の異性との交際状況について



【資料】国立社会保障・人口問題研究所　第14回出生動向基本調査(2010年)より作成
【注釈】対象は18歳～34歳未婚者

平成22(2010)年の国勢調査によると埼玉県の20歳～34歳までの未婚者数は838,928人であった。そして、平成25年版埼玉県保健統計年報によると平成25(2013)年に新しく夫婦となった組のうち、夫婦の両方が20歳～34歳だった件数は22,262組であった。

以上よりカップルのうち少なくとも約20％が成婚していることになる。

＜参考＞カップルのうち成婚する割合の算出

本県のカップル数 ＝838,928人(未婚者数)×0.25(カップルの割合)×1/2＝104,866組 カップルのうち成婚する割合 ＝22,262組(新しく成婚した組)÷104,866組＝21.23％

なお夫婦１組当たりの平均出生数は国立社会保障・人口問題研究所の第14回出生動向基本調査(2010年)より「1.96人」であることを踏まえると、結婚前カップル１組当たりの期待出生数は0.392人であると推測される。

＜参考＞

【例】未婚男女2,000人(男女各1,000人ずつ)における期待出生数
2,000人×10％×1/2×20％×1.96人＝39.2人(カップル100組)

☆カップル１組当たり期待出生数…0.392人

(３)本提案の効果

今回の３つの事業提案の実現により、前提条件に対し一定の効果が付加するものと考えられ、出生数への寄与は以下のとおりとなる。

・ナコーディネーター効果…カップル成約率＋10％
・カップル縁結びサポーター効果…１カップル当たり結婚率＋５％
・夫婦手帳導入効果…１夫婦当たり出生数＋0.25人

63市町村が、年間に延べ1,000人(男女500人ずつ)の婚活イベントを実施した場合の効果を測定すると、

〈実施前〉
63市町村×1,000人×10％×1/2×20％×1.96人＝1,234.8人

〈実施後〉
63市町村×1,000人×20％×1/2×25％×2.21人＝3,480.75人

効果は3,480.75人－1,234.8人＝2,245.95人／年

交際から出産までに平均５年程度を要するものと考えると、導入から2040年までの実質効果年数は20年間であると考えられる。

ゆえに、本事業をすべて実施した場合の2040年までに期待できる効果は以下のとおりとなる。

2,245.95人／年×20年＝＋44,919人

(４)自然増 35 万人の算出

今回提案した３事業を含めた自然増が提案する36事業を行うことで、出生数(+0.25)を見込み、以下の効果を期待する。

①　20代、30代有配偶者への支援を行い出生数(+0.25人)の効果を期待する。

平成22(2010)年国勢調査によると20代、30代の有配偶者は約805,000人である。そのため夫婦は402,500組存在する。

⇒402,500組×0.25人＝100,625人

②　１年間の新規婚姻数に対する支援を行い出生数(+0.25人)の効果を期待する。

平成26(2014)年埼玉県人口動態概況によると新規の婚姻件数は約35,000組である。

⇒35,000組×25年×0.25人＝218,750人

③　今回提案した３事業による婚姻数の増加　※(３)と同数

⇒2,245.95(人/年)×20年＝44,919人

①②③より、100,625人＋218,750人＋44,919人＝364,294人

以上の効果により、2040年に自然増35万人の増加を目指す。

(５)自然増のまとめ

以上、この項では自然増の視点から人口減少社会突破戦略の具体的提案を行った。

序論として、自然増をめぐる埼玉県の現状と背景、そして課題について述べた。現状については、人口の自然動態を見ると、平成24(2012)年から死亡数が出生数を上回る自然減の状態となっており、出生数は平成７(1995)年から微減の傾向にある。そして、埼玉県の特徴として、合計特殊出生率が全国平均にも満たない低数値であり、人口維持に必要とされる水準から大きく下回っている状態である。その背景には、未婚化と晩婚化の進行という要因がある。

そして、現状と背景から見える課題として、子の出生の約98%が結婚した夫婦によるものという日本の現状から鑑みれば、「結婚」が最大のポイントとなる。このため、結婚しない(できない)、結婚する時期が遅くなっている要因を明らかにし、環境の整備と支援を効果的に図っていくことが重要であると言える。それとともに、子の出生に至るまでには、ライフステージの段階ごとに課題が存在しており、結婚の意識の醸成－出会い－結婚－出生－子育て－夫婦円満(離婚防止)と、それぞれをケアする切れ目のない対策が必要となる。

ここでは、具体的事業提案として、結婚したいと思う男女の“出会い”の機

会創出を支援する「ナコーディネーター事業」、カップルの交際を応援し“結婚”につなげる「カップル縁結びサポーター事業」、“夫婦円満”を保ち離婚防止を図る「夫婦手帳発行事業」の３事業を挙げた。

少子化の要因は様々である。１つの事業における効果は限定的かもしれないが、前述のとおりライフステージ上における切れ目のない対策を実施するとともに、別添資料（「資料編」参照）に挙げた提案事業を複合的に実施することによって、波及効果が期待でき、自然増が図られるものと考える。

そして、自然増の施策においては、行動を促す個人の「意識」が重要な要素となるため、結婚から出産、子育てまでの“安心”をいかに与えていけるかが鍵となる。そのため、事業提案においては、安心を確保するための「人のつながり」を重視した。また、行政だけでなく、地域や企業等が関わる仕組みをつくることによって、社会的な支援体制が築かれ、さらなる意識の醸成と事業の持続が図られるものと考える。

２－２　社会増を達成するための具体的提案

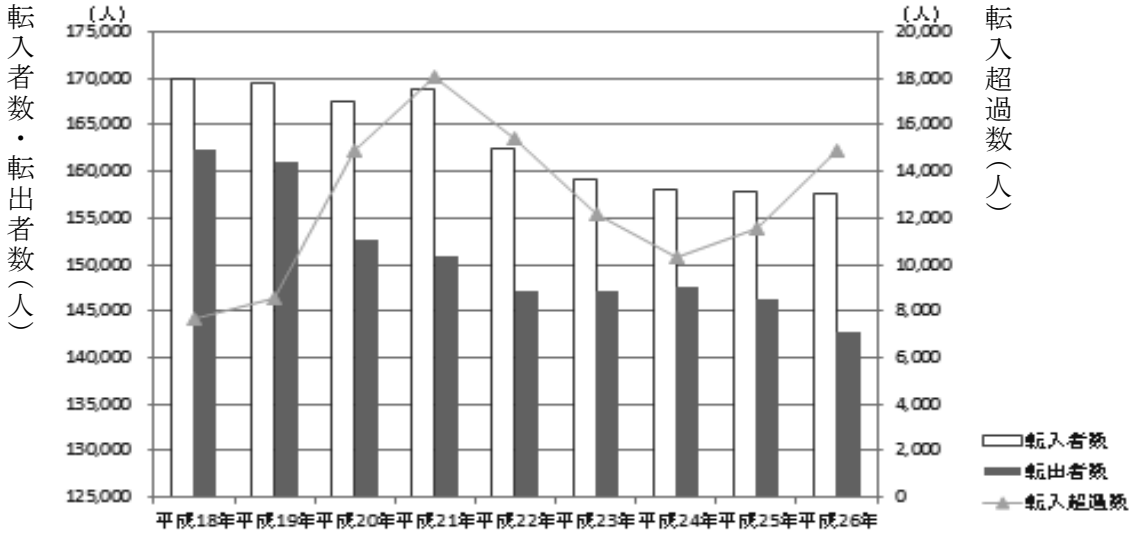
２－２－１　社会増の現状と課題

（１）現状と背景

（ア）埼玉県の社会動態

日本は近年全国的な人口減少傾向にある。全国47都道府県中、人口増加をしているのは、埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県・愛知県・福岡県・沖縄県の７都県のみである（資料：総務省統計局（2014年）都道府県別人口増減率）。その中でも埼玉県は、東京都（0.68％）、沖縄県（0.40％）に続く全国３番目の人口増加率（0.23％）を誇っている。この数値からも、埼玉県は全国的に見ても希少な人口増加県であることがうかがえる。

図表21　埼玉県における人口の社会増減



【資料】総務省統計局「住民基本台帳人口移動報告」

住民基本台帳に基づく人口動態調査（平成27（2015）年1月1日）では、埼玉県の人口は7,304,896人であり、前年より16,048人増加している。これは、前年より20,320人増えた社会増（転入者と転出者の差）の影響によるところが大きい。増加率が大きいのは、県南に位置する戸田市や吉川市等である。特に吉川市は都心へのアクセスの利便性や土地区画整理事業による市街地の整備などの社会的要因が人口増加に大きく寄与したと考えられる。

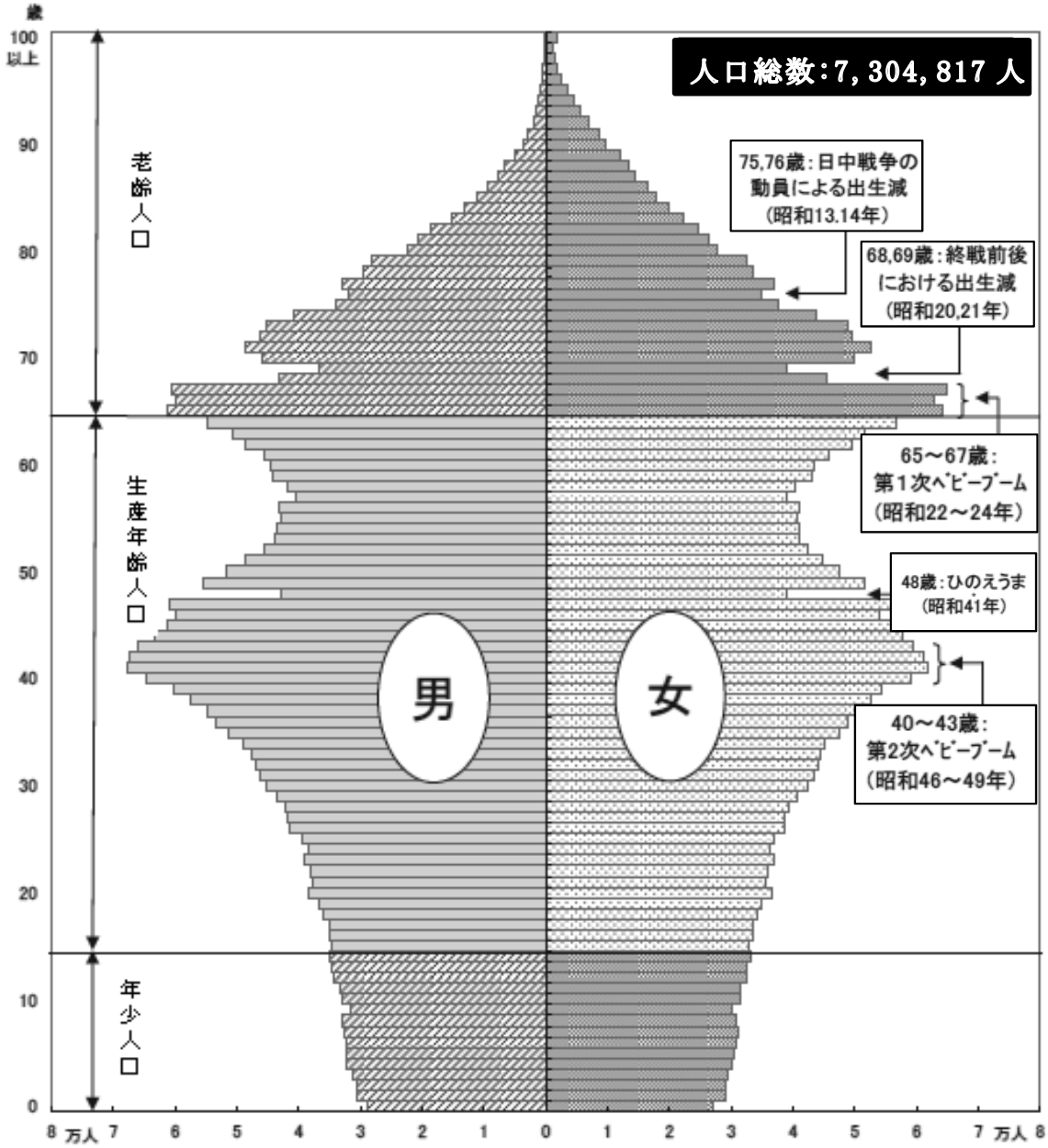
日本の人口は東京への一極集中の傾向にある。また、埼玉県内も東京都に引っ張られるように東部と南部に人口が集中している。東部と南部は東京都のベッドタウンとしての役割が顕著に表れていると言える。

埼玉県の昼夜間人口比率（夜間人口100人当たりの昼間人口の割合、資料：平成22（2010）年国勢調査）は88.3人と全国で最も低い。東京都で職を持つ人にと

って住居を持ちやすい県であると言える。埼玉県・千葉県・神奈川県の３県ともに社会増を果たしているのは東京都のベッドタウンとしての機能によるところが大きいだろう。

ここで、埼玉県の人口構成の内訳に目を向けたい。

図表22　埼玉県の人口構成



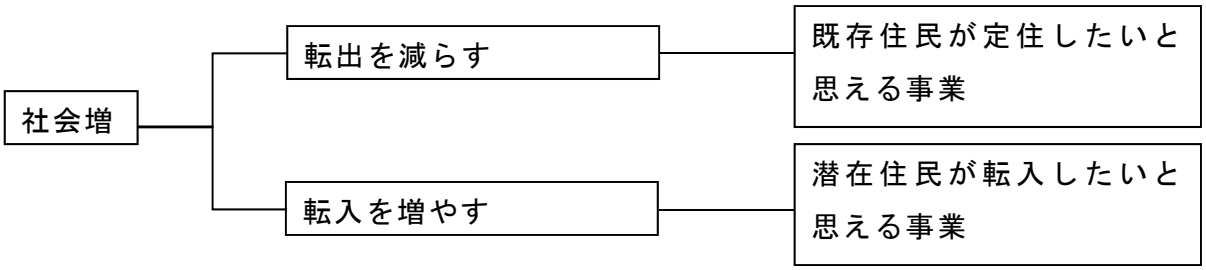
【資料】埼玉県「町(丁)字別人口調査(平成27(2015)年1月1日現在)結果報告」
https://www.pref.saitama.lg.jp/a0206/a009/15-kekka.html

埼玉県の人口は、０歳から40歳に向かっては緩やかな上昇を続け、概ね40歳をピークに減少が始まる。向こう10年は、現在の40歳代が引っ張る形となっているが、その下の世代が多くないので、高齢者の割合が高くなる。若者が高齢者を支える仕組み自体は変わらないが、一人当たりの財政的負担が高くなることが予想される。ここで、生産年齢人口の入口である18歳前後の人口を増やすことができればどうだろうか。将来的に40年近く税収を支え、結婚・出産等があれば、社会増・自然増にも繋がる可能性がある若い世代を取り込むことは大いに有効だと考えられる。

（イ）社会増に関する再定義

本研究会における社会増は社会動態が正の状態、つまり転入数が転出数を上回っている状態を指す。各自治体がさまざまな施策を実施し、この転入超過の状態を何とかして生み出そうとしている。

図表23　社会増セグメント概念図



【注釈】既存住民：地域内の住民、潜在住民：地域外の住民

ここで行政の社会増施策とリンクさせながら、転入超過について再定義する。

社会増施策には２つの方法がある。１つ目は社会増施策を実施することで自治体への転入者を増加させ、結果として転入超過状態を生み出す方法である。２つ目は社会増施策を実施することで自治体からの転出者を減少させ、結果として転入超過状態を生み出す方法である。したがって、社会増施策については、転入者増と転出者減という２つの側面があり、本研究会においては両側面から事業提案をしていく。

（ウ）社会増施策の不要論に対する処方

各自治体は転入超過状態を維持し続けることを目的として、様々な事業を実施している。ある自治体は、子育て世帯を対象として、中学生まで医療費を無料にする事業を行っている。また、ある自治体は戸建て住居を購入する際に費

用の一部を助成する事業を行っている。こうして、近隣自治体より自らの自治体の方が住みやすく魅力的なまちであるとアピールする。結果としてある自治体は転入者が増加し人口が増え、ある自治体は転出者が増加し人口が減少する。この動きは、各都道府県間や各自治体間、全国至るところで見受けられるだろう。つまり、各自治体が社会増施策を推し進めることは、人々を取り合うゲームになっているのである。そもそも日本という国全体として人口減少傾向にある中で、「人を取り合うゲーム」に意味があるのだろうか。なかには、国として人口増加しなければ意味がないという意見もあるだろう。

そこで、具体的な事業提案の前に、社会増施策の必要性について整理する。

前提として、各自治体の特色を生かした施策が人々の移動に繋がるため、社会増施策には人を取り合うゲームとしての側面があることは否定できない。また、そのゲームの過熱化は財政上の競争となる可能性があることも否定できないだろう。

しかし、社会増施策の中で各自治体はその地域の特色を生かした事業を行う面を見逃してはいけないのである。各自治体が地域性や風土等の要因によって提供可能な行政サービスに違いがあり、それこそが自治体の魅力と言える。したがって、各自治体が特色を生かした社会増施策を実施することは、その自治体の魅力を増大させていくことになるのである。そして自治体の魅力が地域愛に成長する結果、「定住する」ことに繋がると考えられる。

（エ）転出入の動機・住んでいる地域への想い

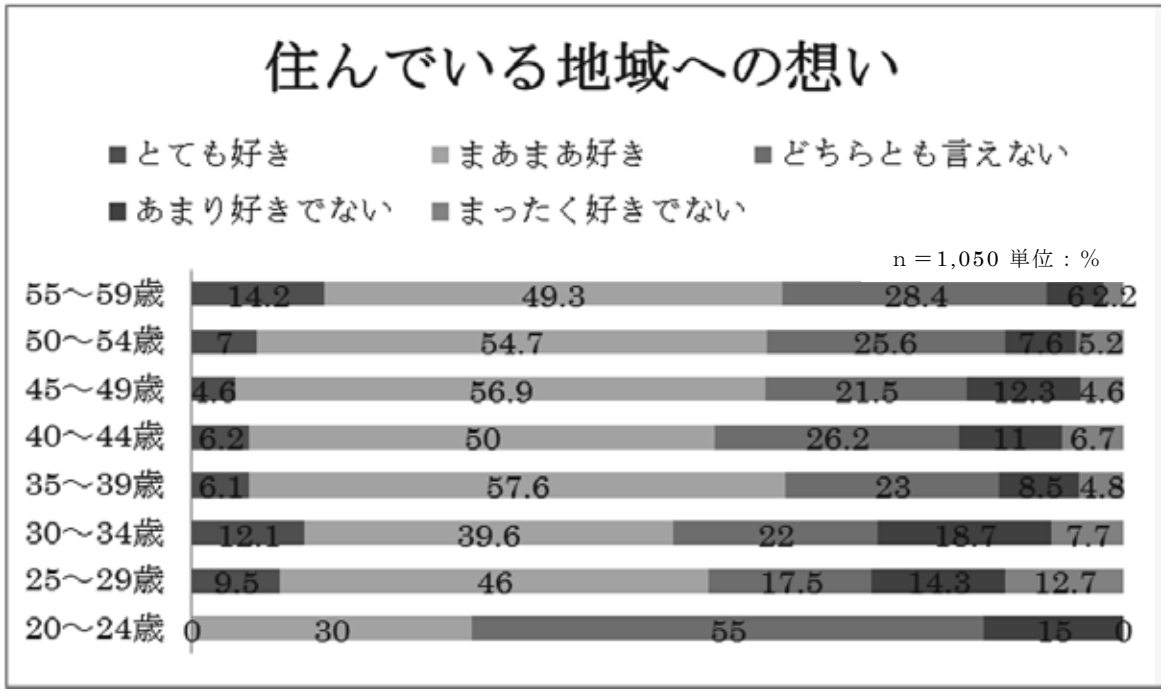
国土交通省の平成25（2013）年「住生活総合調査」によると、過去５年間に引っ越しをした人を対象に住み替えの主な理由を聞いたところ、以下の３点が挙げられた。

・就職、転職、転勤などに対応
・親、配偶者などの世帯からの独立
・子育てや教育の環境を整える、住宅を広くする＝（部屋を増やす）

また、（株）ＮＴＴデータ経営研究所のアンケート（図表24）によると、「現在住んでいる地域が好きですか」という問いに対し、20～24歳は「とても好き」との回答が見られない。しかし、25～29歳になると「とても好き」の回答があり、また「まあ好き」の割合も高くなる。このアンケート結果を見ると20歳代が地域愛の醸成に重要な時期である可能性が示唆される。ついては、20歳代が主体となった地域活動により若者の地域愛が醸成される機会を設け、これに必要な支

援を地域で検討していくことが重要と言える。

図表24　「あなたのお住まいの地域と生活に関するアンケート調査」



【資料】（株）ＮＴＴデータ経営研究所（平成26（2014）年）

（オ）事業提案の検討

これまでの検討を踏まえ、本研究会における社会増の事業提案の方向を示す。

転出入の動機が人のライフステージとマッチしている点（前出：平成25（2013）年「住生活総合調査」）から、以下のとおり大きく３つの時期を対象とする。そして、大学進学期である18歳から子育て期に突入する30～40歳代まで連続した支援を実現する。

・大学入学時
・結婚時期
・子育て時期

２－２－２　先進事例紹介

（１）埼玉県春日部市「官学連携団地活性化推進事業」

本事業は、春日部市と連携している近隣大学の学生を対象に武里団地に住んでもらい、地域貢献活動をする代わりに家賃や通学費の一部をサポートするもの。具体的には、地域貢献活動として団地住民と交流を深める食事会の開催や高齢者の運動不足解消に役立つ健康体操の指導を行っている。また、学生が実施する地域貢献活動の内容は、大学で専攻している内容を生かしたものも多く

あり、学生の日々の勉強にも役立つ「学びの場」としても機能している。

（２）茨城県常陸大宮市「新婚家庭家賃助成金交付事業」

本事業の概要は、市内の民間賃貸住宅に入居する新婚家庭を対象に、月額１万円、最大で３年間の家賃助成を行うもの。結婚を機に移住してもらうことを狙っている。

（３）神奈川県横浜市「放課後キッズクラブ」

横浜市による放課後キッズクラブは、「すべての子どもたちを対象に、小学校施設を活用して『遊びの場』と『生活の場』を兼ね備えた、安全で快適な放課後の居場所を提供する施設」で、児童福祉法第６条に基づく放課後児童健全育成事業として、平成16年度より実施されている（放課後児童クラブは、これとは別に実施されている。）。

平成26年5月22日には、安倍内閣総理大臣が、市立中丸小学校放課後キッズクラブを視察し、「仕事と子育てを両立するための『小１の壁』を突破する上において、放課後子どもプランをこれから更に拡充していきたい」と発言した。

事業の概要は以下のとおりである。

・対象児童：当該実施校に通学する１～６年生又は当該小学校区内に居住する私立・国立・特別支援学校に通学する１～６年生（特別支援学校は中学部まで）

・開設時間：平日は放課後～19時。土曜日及び長期休業中は8時30分～19時

・利用料　：17時まで無料、17時～19時は月額5,000円（傷害見舞金制度負担金、おやつ代等は別）

施設は公設民営型で、市がNPO法人、財団法人、社会福祉法人、学校法人等へ補助を行い、155か所（平成27年度末現在）で実施している。また、登録児童数（平成27年6月）は31,813人、登録率は54.8％で、放課後児童クラブの登録児童数10,505人を上回っている。

２－２－３　事業提案

提案事業：社会増１「学生さん！埼玉にいらっ彩」（大学入学時）

（１）概要　～家賃補助と学生の地域貢献～

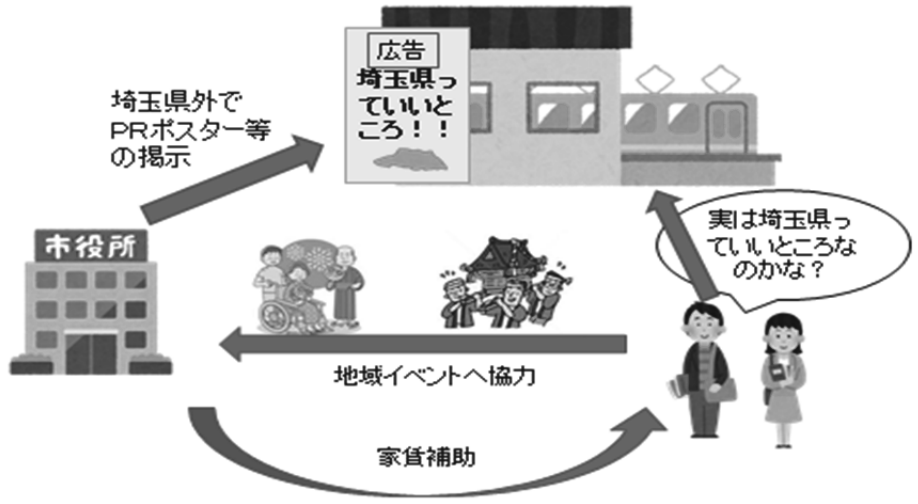
新たに埼玉県に居住する18歳以上の学生を対象に、地域貢献プログラムに参加することで、家賃の一部を自治体が助成する事業である。

学生が家賃補助を受けるための条件として、自治体が提供する「地域貢献プログラム」に参加する。助成を受ける学生は、地域貢献プログラムから関心や適性

に合わせて自ら選択し参加する。また、行政は学生の地域貢献プログラムへの参加回数に応じて、学生を「ゴールド」「シルバー」「ブロンズ」会員の３ランクに分類し、そのランクに応じた家賃補助を実施する。

学生は、様々な地域貢献プログラムへの参加を通して地域にふれあう機会が増え、自身が住んでいる地域社会とのつながりや地域住民とのコミュニケーションを図っていく。

図表25　事業概要イメージ



（２）背景・目的

総務省の平成26(2014)年住民基本台帳人口移動報告を見ると、埼玉県の転入者のうち、15歳～19歳は8,477人である。この数字は東京都(24,445人)、神奈川県(11,465人)に次ぐ全国３番目の数字である。

この15歳～19歳は、比較的人口移動が活発な時期であり、その多くは高校卒業を機に「就職する新社会人」や「地方から上京する学生」「親元を離れて進学する学生」であると推測される。

そこで、本事業では、大学進学(短大、専門学校等を含む)を機に地方から首都圏に「上京すること」を考えている高校生に、「埼玉県」の魅力をPRし、呼び込むことで若年層人口を増加させることを目的とする。

また、埼玉県との都県境エリアに居住する大学生に対し、この事業をアピールすることで、埼玉県の魅力を発信し、東京都など隣接地域からの移住(取り込み)も狙っていく。

図表26　都道府県別転入人口

（単位：人）

順位	都道府県名	転入者数	（参考）他の年代の転入者数			
		15～19歳	20～24歳	25～29歳	30～34歳	35～39歳
1	東京都	24,445	7,371	7,205	6,142	4,717
2	神奈川県	11,465	3,314	2,891	2,165	1,658
3	埼玉県	8,477	3,315	2,938	2,343	1,775
4	大阪府	7,958	9,206	8,035	6,125	5,033
5	愛知県	7,289	2,216	1,855	1,493	1,116
6	千葉県	7,256	2,670	2,483	1,664	1,269
7	福岡県	6,825	4,907	4,782	3,447	2,481
8	京都府	4,341	8,377	8,782	6,690	4,758
9	兵庫県	4,331	6,393	6,786	4,723	3,238
10	宮城県	3,238	5,652	5,431	4,106	2,990

【資料】総務省平成26(2014)年住民基本台帳人口移動報告(15歳～19歳より一部改編)

（３）地方の進学状況

都道府県別の進学率を見ると、いわゆる三大都市圏での大学進学率に比べて、北海道、東北、四国、九州といった地方での進学率が低い。首都圏などは進学先が多いため、必然的に大学進学率も高くなると考えられる。

一方、東北地方は秋田県が「全国学力テスト」で一位を獲得するなど、学力が高い傾向にあるものの、進学率は低い。経済状況を理由に進学を諦めるケースが多いのではないかと推測される。リクルート進学総研が実施したアンケート「大学進学者の志望校検討時の重視項目(2013年)」を見ると、東北地方の高校出身者は「授業料の安さ」を重要視する学生が４割を超えているという結果となっている。言うまでもなく、実家に留まって大学に通学する場合と親元(地元)を離れて大学に進学する場合とでは、住居費などの在学コストが大きく異なるためである。このことから、進学に必要な学費に加えて「家賃」＋「生活費」と言った在学コストが必要な地方は、学力だけでは突破できない別の壁があると考えられる。

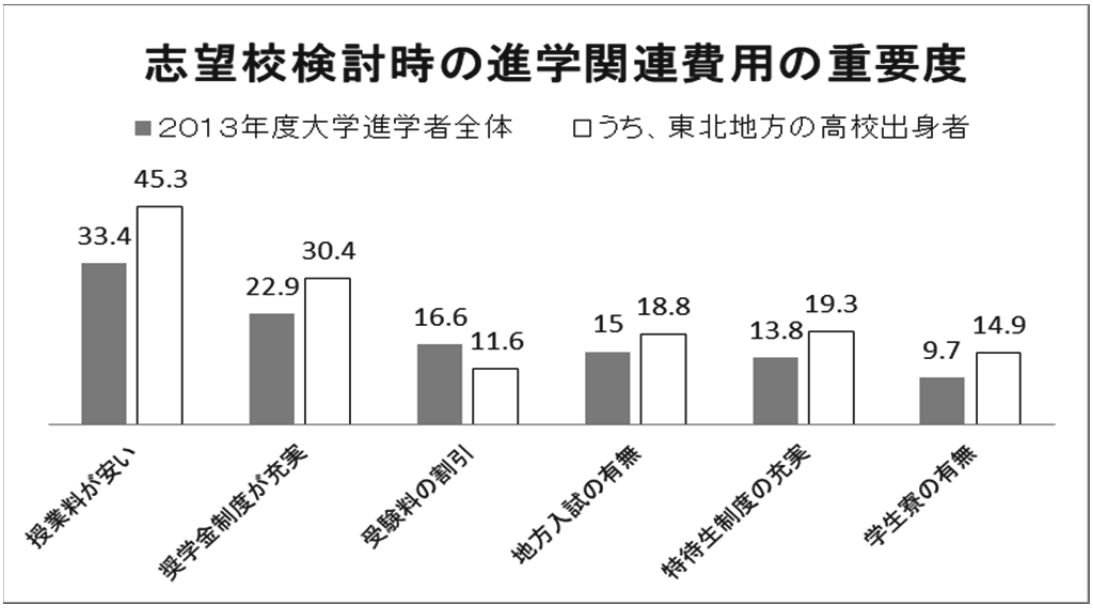
なお、内閣府発表の平成24(2012)年度県民経済計算によると、東北地方の平均県民所得は全国でも低水準となっている。

図表27　４年生大学の都道府県別進学率

順位	都道府県	進学率
1	東京都	62.04%
2	京都府	58.55%
3	神奈川県	55.49%
4	広島県	54.96%
5	兵庫県	54.13%
6	愛知県	52.84%
7	**埼玉県**	**51.30%**
7	山梨県	51.30%
9	奈良県	51.00%
10	大阪府	50.91%
11	千葉県	49.27%
12	滋賀県	49.25%
13	静岡県	47.89%
14	岐阜県	47.43%
15	栃木県	47.24%
16	石川県	46.53%
17	茨城県	45.74%
18	群馬県	45.56%
19	徳島県	45.01%
20	三重県	44.62%
21	福岡県	44.59%
22	岡山県	44.48%
23	福井県	44.15%
24	**宮城県**	**43.92%**

順位	都道府県	進学率
25	富山県	43.53%
26	愛媛県	43.39%
27	香川県	42.19%
28	和歌山県	41.36%
29	新潟県	39.44%
30	長野県	38.05%
31	**山形県**	**37.87%**
32	熊本県	37.55%
33	島根県	37.25%
34	**福島県**	**37.19%**
35	高知県	36.55%
36	長崎県	36.37%
37	**秋田県**	**35.63%**
38	大分県	35.41%
39	佐賀県	35.16%
39	山口県	35.16%
41	沖縄県	34.44%
42	**北海道**	**34.24%**
42	宮崎県	34.24%
44	**青森県**	**34.00%**
45	**岩手県**	**33.81%**
46	鳥取県	32.76%
47	鹿児島県	29.28%

図表28　「都道府県ランキングとランキングで見る県民性」より一部改編



【資料】「進学センサス2013」リクルート進学総研調べ「大学進学者の志望校検討時の重視項目」より一部抜粋

（４）事業設計について

（ア）対象者等

項　目	内　容
対象者	・ 新たに埼玉県に居住する学生（18歳以上） ・ 自治体が設定する地域貢献プログラムへ参加すること ・ 助成を受ける市町村に住民登録をすること
留意点	・ 親元を離れて一人暮らしをする学生が対象であり、実家暮らし（親と同居）の学生は対象外とする

（イ）地域貢献活動

各自治体が設定する地域貢献プログラムの中から、学生が自身の関心や適性に合わせて選択し参加する。また、大学で専攻している内容を生かしたイベントの開催等、学生の「学びの場」としても活用する。

項　目	事　例
地域づくり	・行政が進める地域づくりへの参加協力 ・　〃　ボランティア活動への参加協力 ・　〃　伝統行事、レクリエーションへの参加協力
地域防犯・防災	・高齢者の見守り補助、ふれあいの場への参加 ・夜間パトロールの実施　等
学業との連携	・英会話教室の開催（イベント） ・子どもたちへの絵本の読み聞かせ ・高齢者への健康体操指導　等

（ウ）ポイント化の概要

項　目	内　容
申込方法	・各市町村窓口やインターネットから申込み ＊申込後、オリエンテーションへの参加必須
期　間	①　４月～９月までの参加実績 →10月～３月の家賃補助に反映
	②　10月～３月までの参加実績 →４月～９月の家賃補助に反映
学生の管理	・行政と自治会が連携し、自治会役員が活動を評価 ・学生は地域貢献に参加後「報告書」を提出

ステータス	ゴールド	・10回以上参加（６ヵ月） →月額２万円家賃補助
	シルバー	・６回以上10回未満参加（６ヵ月） →月額１万円家賃補助
	ブロンズ	・３回以上６回未満参加（６ヵ月） →月額５千円家賃補助

（５）プロモーション方法

①地方都市のターミナル駅への広告掲出

②学校説明会や文化祭等で、学生や保護者への説明を実施

③ＳＮＳの活用による情報発信（利用者による成功体験の発信）

（６）おわりに

本事業は、対象となる学生に行政（実施自治体）が補助金を支出する内容としている。本事業のターゲットは就職前の学生であるため、住民税等の税収入は見込めない。本来であれば事業収入が見込める費用負担のない（少ない）事業が好ましいかもしれない。

しかし、ここで改めて埼玉県の人口構成を思い出して欲しい。現在の埼玉県の人口数は40歳代が引っ張る形となっている。しかし、徐々にその層は生産年齢人口から老年人口に変化していく。

若年人口を増加させることは、将来的に税収を支えるだけではなく、結婚・出産等の切れ目のない支援を続けることで、社会増・自然増にも繋がる。

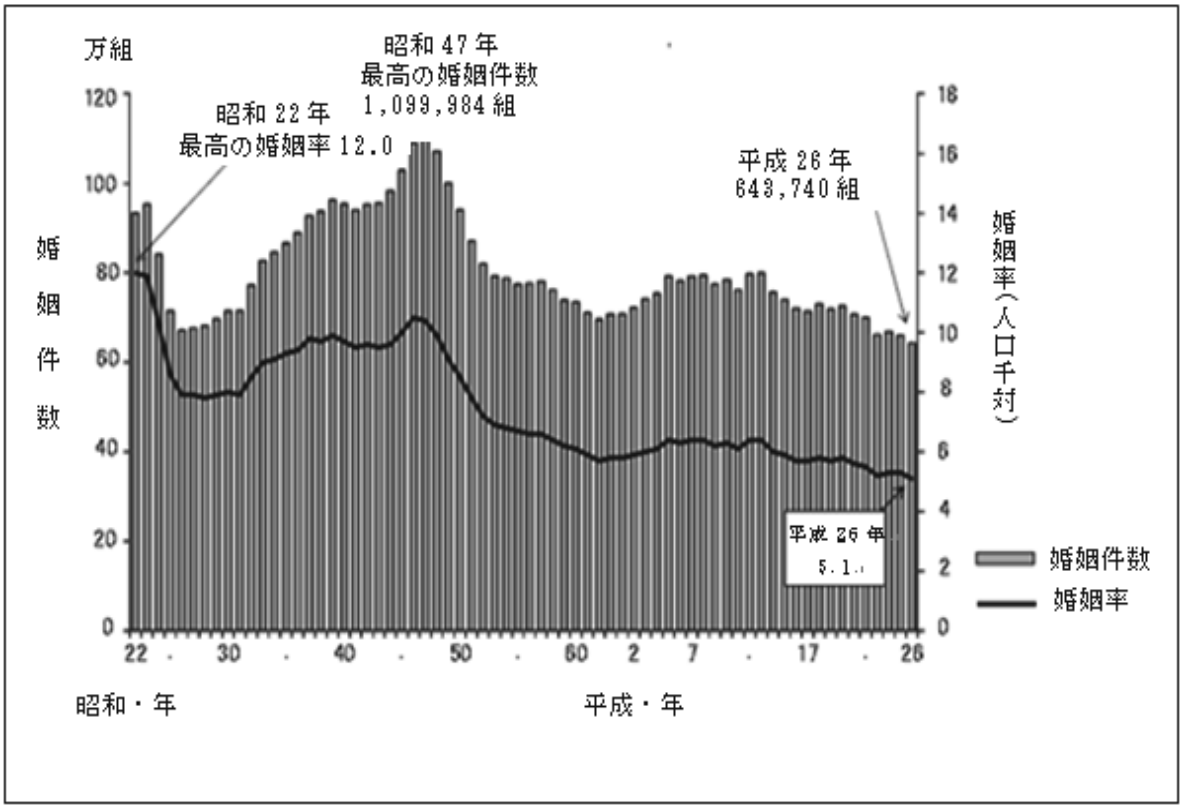
本事業が若年層の移住のきっかけとして活用されることを期待する。

提案事業：社会増２「新婚ハッピーホーム応援事業」（結婚時期）

（１）事業提案の背景

厚生労働省の人口動態統計（2014年）によると、日本における婚姻件数は、昭和47（1972）年の1,099,984組をピークに、昭和50年代以降は増加と減少を繰り返しながら推移している。平成27（2015）年の婚姻件数は635,000組で、平成26（2014）年の643,740組より8,740組減少した。

図表29　婚姻件数及び婚姻率の年次推移



【資料】厚生労働省　平成26（2014）年人口動態統計

婚姻件数が減少傾向にある中で、挙式件数は増加している。増加している要因の一つに、結婚式費用の低下があると考えられる。一般的な挙式・披露宴・披露パーティーの総額にかかる平均費用は約370.7万円（ブライダル総研（結婚トレンド調査2015））であるが、近年コマーシャルで多く目にするようになったスマート婚（通称：スマ婚）では、従来と同様の挙式・披露宴がコストカットにより、平均費用約200万円という低価格になっている。

図表30　全国及び１都５県の年間挙式（披露宴を含む）実施件数

（単位：件）

	平成17年	平成21年	平成22年	平成25年	平成26年
全国計	327,813	154,533	154,042	165,330	183,246
埼玉	9,488	5,094	4,225	4,135	6,328
東京	46,414	7,413	14,581	12,763	31,141
千葉	11,916	5,515	5,043	3,606	4,081
神奈川	15,711	5,236	7,902	30,254	11,437
群馬県	3,948	3,610	3,077	2,188	3,836
茨城県	6,041	2,453	1,302	2,006	2,943
栃木県	4,289	1,113	3,013	2,703	5,086

【資料】経済産業省　特定サービス産業実態調査

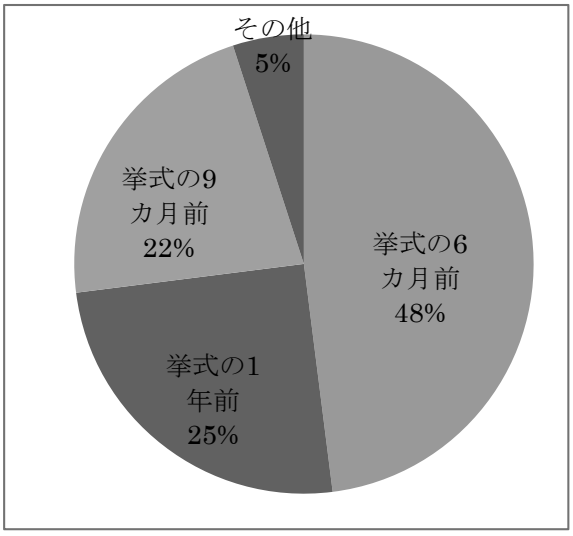
【注釈】平成18、19、20、23、24年は調査を実施していない

（２）結婚式と住居探しのタイミング

結婚が決まったら、まずは式場選びである。結婚が決まったカップルは、いつから式場探しをスタートしているのだろうか。また住居探しのタイミングは結婚式のどのくらい前からスタートしているのだろうか。

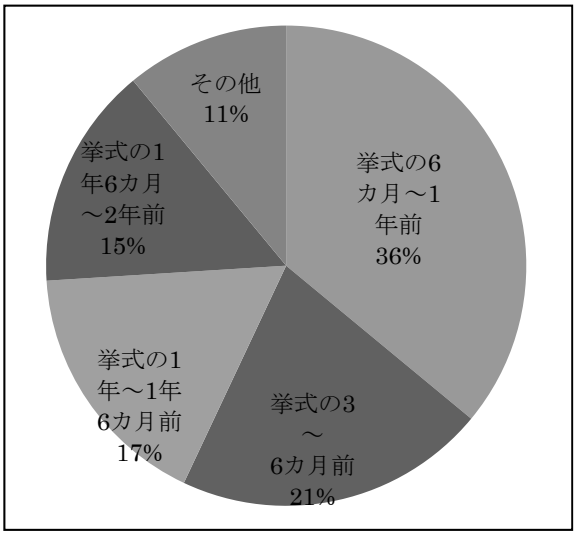
各種アンケート結果によると、式場探しと住居探しは同時進行で考えている場合が多いことが分かった。

図表31　Ｑ式場探しは式の何カ月前から？



【資料】（株）マイナビ
（2013年アンケート）

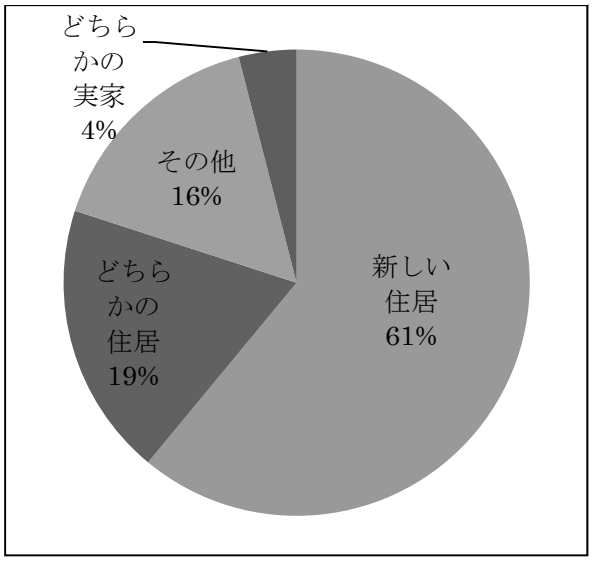
図表32　Ｑ新居探しは式の何カ月前から？



【資料】（株）みんなのウェディング
（2012年アンケート）

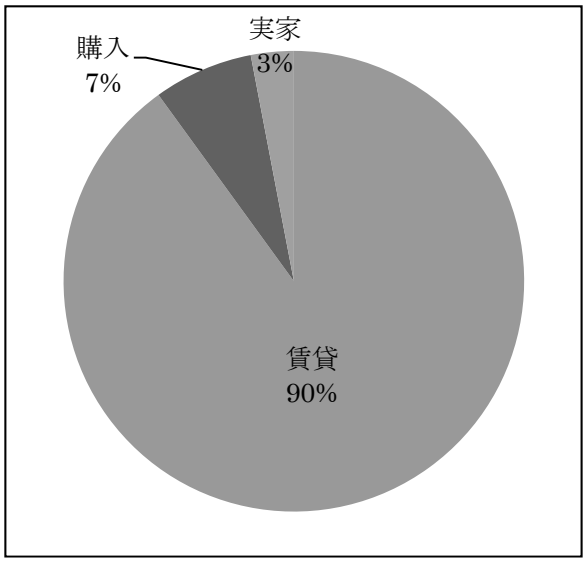
また入籍前や入籍後など、結婚を機に一緒に住み始める時期はカップルによって異なるが、新婚生活を始めるのはどんな住居が多いのであろうか。最も多かったのは「新しい住居」で約６割を占めた。この結果から、新婚生活を始める際は、二人で新しい住居に引っ越して生活を始めるケースが多いことが分かる。また、その住居は９割（社宅などを含む）のカップルが賃貸である。

図表33　Ｑ２人で初めて住んだ住居は？



【資料】（株）引越し侍（2014年調べ）

図表34　Ｑ住居は賃貸それとも購入？



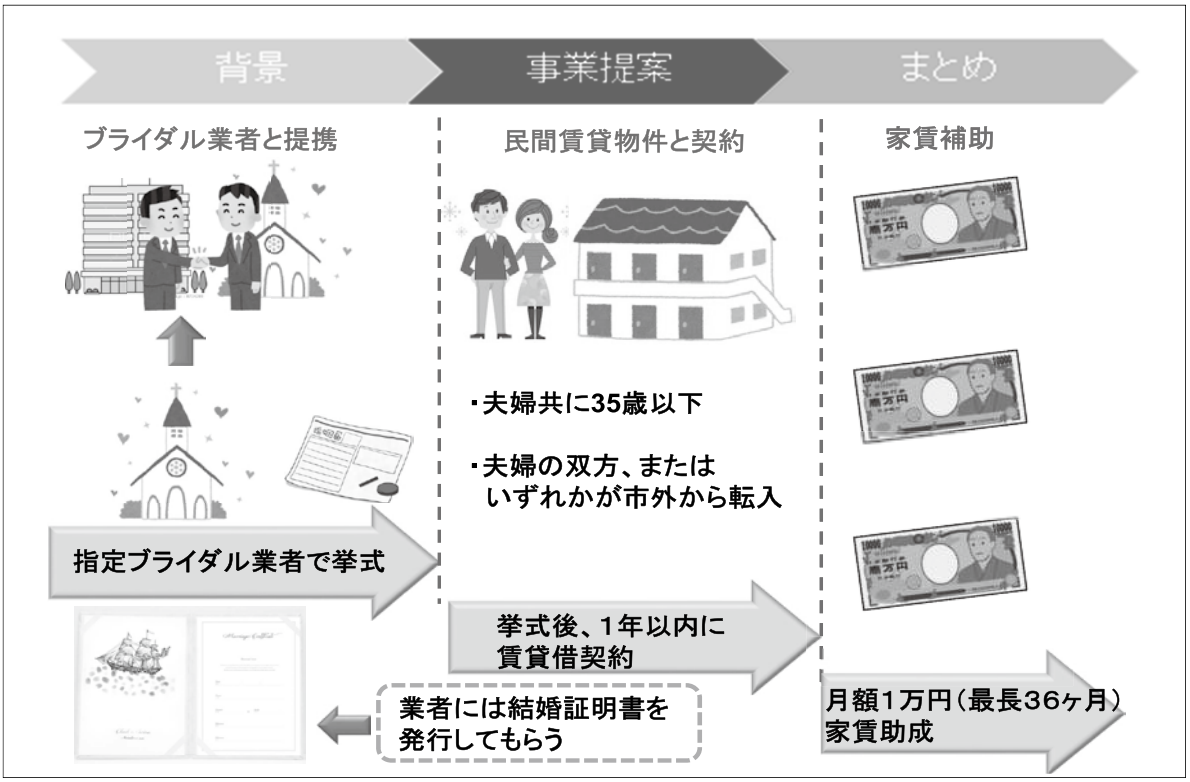
【資料】（株）みんなのウェディング（2012年アンケート）

（３）事業の概要

ここで提案する事業は、提携を結んだ指定ブライダル業者で挙式をし、夫婦の双方またはいずれかが市外から転入し、市内の民間賃貸物件に入居する新婚世帯を対象に、新婚生活応援補助として、月額10,000円（最大で36カ月分）を家賃助成するものである。

事業主体は市町村とブライダル業者で、提携を必要とする。ブライダル業者には、下見、挙式の予約などに来たカップル（結婚を機に引っ越しを考えているカップル）に提携を結んだ市町村への移住を斡旋してもらう。また、市町村とブライダル業者の任意で結婚証明書を作成する。このブライダル業者が発行する結婚証明書を持っている夫婦が本事業の対象者となる。

図表35　事業提案イメージ



（４）事業の対象者

・指定ブライダル業者が発行する「結婚証明書」を持っている夫婦
・夫婦のいずれもが35歳以下の世帯
・夫婦の双方、またはいずれかが市外から転入する世帯
・式を挙げてから１年以内に市内の民間賃貸住宅の賃貸借契約をして居住し、住民登録をした夫婦（婚姻届出の日から２年以内の世帯が対象）

（５）事業の特徴

新婚世帯に家賃を助成している事例は全国的に珍しくない。本事業は、単に「家賃助成をしています」という受け身ではなく、ターゲットを「特定の式場で挙式をするカップル」と設定することで、効果的にアプローチできることが特徴である。

また、挙式の参加者にもアピールすることで、対象カップルと同世代の人たちにも本事業を知ってもらい、移住者の更なる獲得につなげることが可能である。さらに、引出物等に当該市町村の観光推奨土産品などを取り入れてもらうことで、まちの商工業の活性化も期待できるなど、提携内容次第では、転入者増に加え様々な付随効果も期待できる。

なお、家賃の助成期間を３年とすることで、一般的に２年という契約更新以

降も、引き続き住んでもらうことを狙っている。

（６）事業の効果モデル

【※夫婦の総収入が700万円（仮）だった場合】

・予想される夫婦での３年間の市町村県民税は約102万円
（各種社会保険控除は計算に含めない）

・１夫婦あたりの最大補助金額　→　36万円

・１夫婦あたり、66万円の税収が見込める

（７）想定されるメリット・デメリット

（ア）メリット

・「結婚するなら〇〇市！」と若者の婚姻者が多いまちとしてＰＲできる。

・若者世帯、もしくは子育て世帯の増加が期待できる。

・ブライダル業界も新規顧客の獲得が期待できる。

（イ）デメリット

・　低収入世帯が本事業を利用した場合、補助額以下の税収しか得られない可能性がある。

・　指定ブライダル業者以外の式場で挙式したカップルは補助が受けられない。

・　市内にブライダル業者が所在していない場合、業者と提携を結ぶのが困難な可能性がある。

提案事業：社会増３「夕焼け教室」（子育て時期）

（１）概要

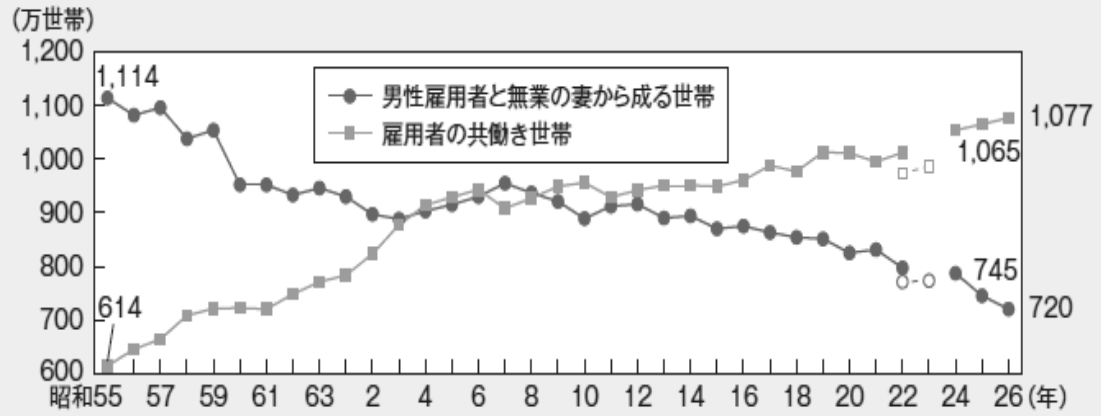
共働き世帯が育児しやすい環境を整備することで、当該地域の魅力を創造し、社会増を促進させる事業を提案する。

小学校の余裕教室を活用し、放課後の児童へ、居場所と教育の機会を提供することにより、共働き世帯の育児環境の充実を図る。また、本提案は、民間の活力を活かす事業とすることで、放課後の児童に関する新たな育児支援の形態を示したい。

（２）背景

内閣府の平成27年度版男女共同参画白書によると、「昭和55年以降、夫婦共に雇用者の共働き世帯は年々増加し、平成９年以降は共働き世帯数が男性雇用者と無業の妻から成る世帯数を上回っている」とされ、共働き世帯の増加傾向が継続している。

図表36　共働き等世帯数の推移



（備考）１．昭和55年から平成13年までは総務庁「労働力調査特別調査」（各年２月。ただし，昭和55年から57年は各年３月），平成14年以降は総務省「労働力調査（詳細集計）」（年平均）より作成。「労働力調査特別調査」と「労働力調査（詳細集計）」とでは，調査方法，調査月等が相違することから，時系列比較には注意を要する。
２．「男性雇用者と無業の妻から成る世帯」とは，夫が非農林業雇用者で，妻が非就業者（非労働力人口及び完全失業者）の世帯。
３．「雇用者の共働き世帯」とは，夫婦共に非農林業雇用者の世帯。
４．平成22年及び23年の数値（白抜き表示）は，岩手県，宮城県及び福島県を除く全国の結果。

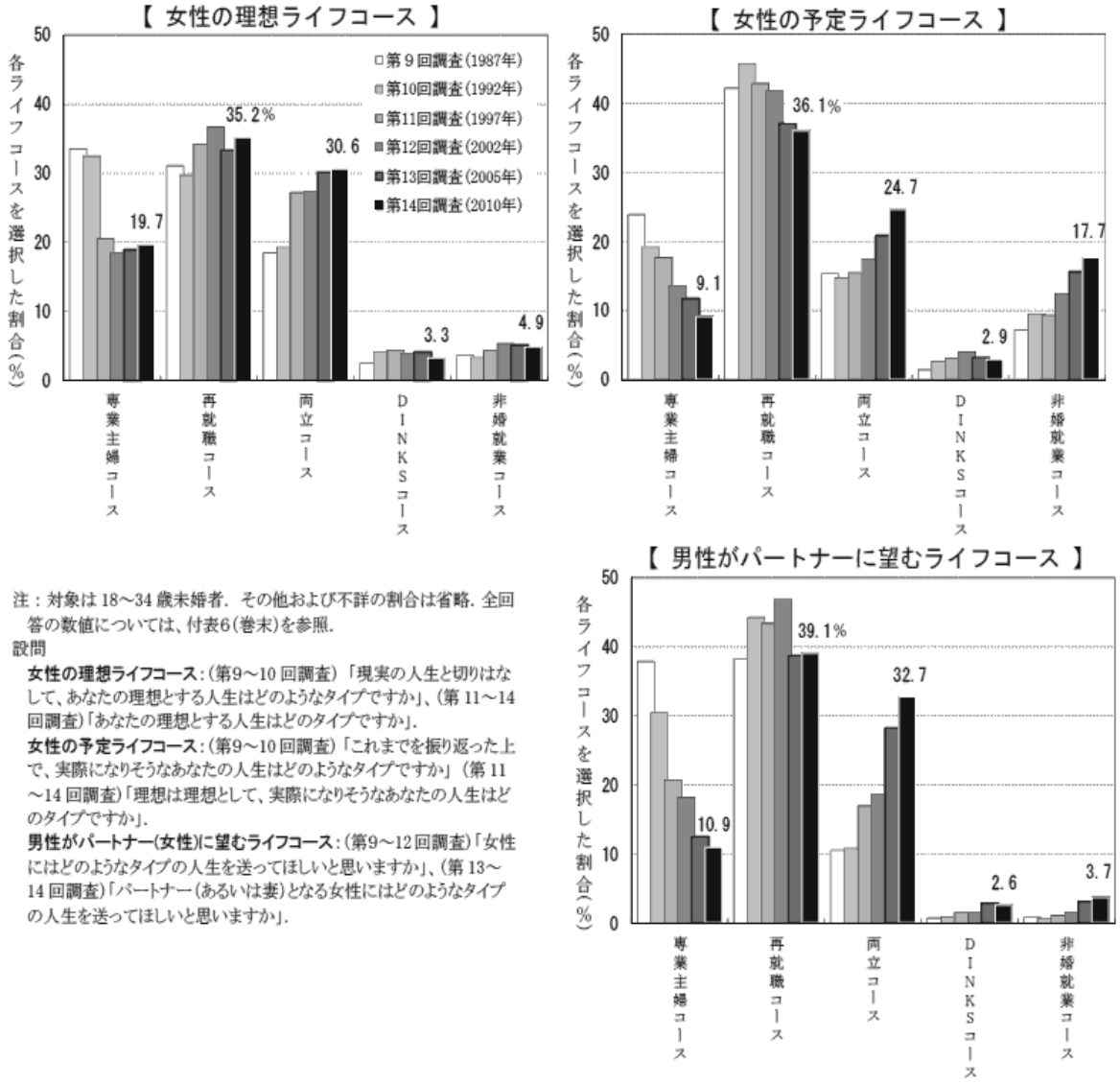
【資料】内閣府「平成27年度版男女共同参画白書」

さらに、国立社会保障・人口問題研究所の第14回出生動向基本調査(2010年)によると、未婚女性が理想とするライフコースは、結婚し、出産の機会に退職するが再就職を望む「再就職コース」が35.2％、結婚し、子どもを持つが仕事も続ける「両立コース」が30.6％でいずれも他の項目より高く、男性がパートナーに望むライフコースも、再就職コースが39.1％、両立コースが32.7％と他の項目より高い。

図表37　第14回出生動向基本調査

ライフコースの説明：
専業主婦コース＝結婚し子どもを持ち、結婚あるいは出産の機会に退職し、その後は仕事を持たない
再 就 職コース＝結婚し子どもを持つが、結婚あるいは出産の機会にいったん退職し、子育て後に再び仕事を持つ
両　　立コース＝結婚し子どもを持つが、仕事も一生続ける
ＤＩＮＫＳコース＝結婚するが子どもは持たず、仕事を一生続ける
非婚就業コース＝結婚せず、仕事を一生続ける

図３－２　調査別にみた、女性の理想・予定のライフコース、男性が女性に望むライフコース



注：対象は18～34歳未婚者．その他および不詳の割合は省略．全回答の数値については、付表6(巻末)を参照．
設問
女性の理想ライフコース：(第9～10回調査)「現実の人生と切りはなして、あなたの理想とする人生はどのようなタイプですか」、(第11～14回調査)「あなたの理想とする人生はどのタイプですか」．
女性の予定ライフコース：(第9～10回調査)「これまでを振り返った上で、実際になりそうなあなたの人生はどのようなタイプですか」(第11～14回調査)「理想は理想として、実際になりそうなあなたの人生はどのタイプですか」．
男性がパートナー(女性)に望むライフコース：(第9～12回調査)「女性にはどのようなタイプの人生を送ってほしいと思いますか」、(第13～14回調査)「パートナー(あるいは妻)となる女性にはどのようなタイプの人生を送ってほしいと思いますか」．

【資料】国立社会保障・人口問題研究所「第14回出生動向基本調査」(2010年)

これらのことから、今後も共働き世帯の増加傾向は続くことが予想される。こうした状況の中、共働き世帯における悩みとして「子育て」があげられ、特に「小１の壁」という言葉がある程、小学生児童を持つ親の子育てへの負担は大きい。

（３）国の動向

人口減少に歯止めをかけることを目的の一つとする「まち・ひと・しごと創生法」に基づく「まち・ひと・しごと創生総合戦略」において「小１の壁を打破する」こと、そのためには、「『放課後子ども総合プラン』を着実に実施し、一体型を中心とした『放課後児童クラブ』と『放課後子供教室』の計画的な整備等を推進する」ことが明記されている。

『放課後児童クラブ』と『放課後子供教室』は、それぞれ厚生労働省、文部科学省によって設置されているが、『放課後子ども総合プラン』は、両省が協力して策定している。同プランでは、「新たに放課後児童クラブ又は放課後子供教室を整備する場合には、学校施設を徹底的に活用することとし・・・ニーズに応じ、小学校の余裕教室を活用することが望ましい」としている。

さらに、同プランに基づく市町村の取組に対し、「財政的支援を検討する」としており、共働き世帯の育児支援に対して、積極的に取り組んでいく姿勢が示され、今回提案する事業の追い風となっている。

（４）メインターゲット

共働き世帯を対象とした今回の事業提案は、子育ての悩みを解消するとともに、一定の年収がある世帯による税収の確保も狙っている。

内閣府の「国民生活白書（平成15年版）」によれば、既婚者の年間収入（税込み）は、共働き世帯746万円、妻パート世帯495万円、専業主婦世帯488万円であり、また、総務省の「全国消費実態調査（2004年）」によると「世帯主だけが働いている世帯の実収入を100とすると、夫婦共働き世帯の実収入は133.3」である。

メインターゲットを共働き世帯とし、地域へ転入させる世帯の数だけではなく、収入も考慮し、当該地域への財政的効果を狙うことで、人口減少社会における地方自治体の課題に的確に対応できる事業としたい。

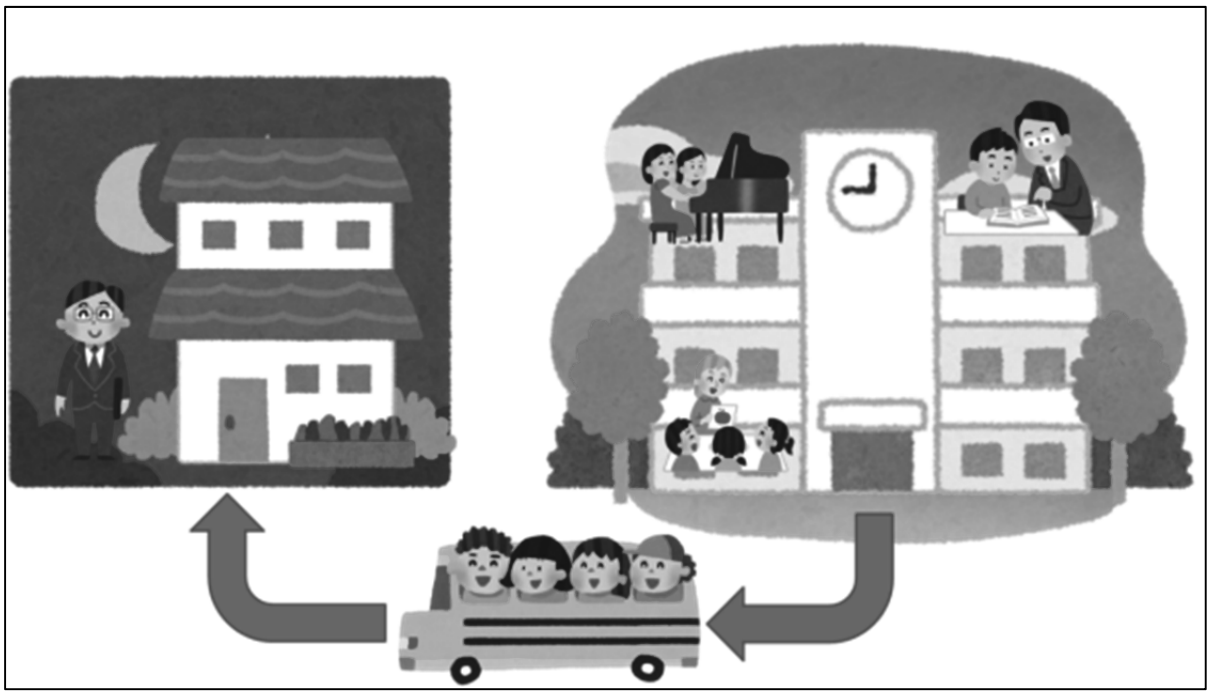
（５）事業設計について

本事業は、共働き世帯を対象とし、放課後児童の居場所及び教育機会の提供並びにその後の送迎を民間事業者へ委託し、事業を実施する。私設の放課後児童クラブにおいて、学習や送迎サービスは既に行われており、民間事業者にとって難しいノウハウではないと想定される。

ポイントは、民間事業者との連携により、地域や共働き世帯のニーズを的確に捉えたサービスを、適切な料金で提供することである。適切な料金とは、やみくもに安くすることを目指すものではなく、既存の学童保育とのサービス内容の差を、相応の価格差として反映させることで、事業の質、永続性を保つこ

とに配慮し設定すべきものである。

図表38　事業提案イメージ



（６）サービス

終業後から児童を預かり、学習等の活動を行った後、20時に自宅や駅へ送迎するものとする。20時までの預かり時間とするのは、小１の壁の打破に貢献できるサービスとすることを意図したものである。

厚生労働省が発表した「平成27(2015)年　放課後児童健全育成事業(放課後児童クラブ)の実施状況(５月１日現在)」によれば、放課後児童クラブの終了時刻の状況は、以下のとおりである。

図表39　放課後児童クラブの終了時刻の状況(平日)

終了時間	数	割合
17:00まで	255	1.1%
17:01～18:00	6,295	27.9%
18:01～18:30	5,291	23.4%
18:31～19:00	9,244	40.9%
19:01～	1,515	6.7%

保育園等の延長保育と比較すると、終了時間が早く、保育園と同程度の延長時間とすることへのニーズは、やはり多いことが推測される。

預かり時間を20時までとすることで、一般的な公設の放課後児童クラブより長くなった活動時間を、学習等に充てることとする。そこに学習塾や、放課後児童クラブを展開する事業者等のノウハウを活用し、宿題教室、個別学習指導、英会話教室などを展開する。

図表40　本事業による放課後児童の過ごし方（例）

時間	内容
15:00	出欠の確認、連絡帳の確認等 宿題
15:30	おやつ
16:00	自由時間
17:00 ～ 19:45	学習等の活動　・宿題教室 ・個別学習指導 ・英会話教室 ・スポーツ教室　等
19:45	片づけ、帰りの準備
20:00	送迎

（７）価格

従来の放課後児童クラブは、公設か私設かにより、それらの価格、サービスは異なる。また、価格、サービスともに、公設は低く、私設は高い傾向にある。私設の放課後児童クラブには、内容や地域により月額10万円という例もある。

本事業は、民間事業者へ委託することで高付加価値のサービスを提供するが、余裕教室を活用することで、場所に係る費用を抑え、一般の私設放課後児童クラブに比べて低価格を実現したい。ただし、従来の放課後児童クラブと比較し、その付加価値分を勘案した価格設定とすることで、教育の質、事業の永続性を保つ必要がある。以上のことから、従来の公設と私設の中間の価格帯を狙うこととする。

（８）実現性

前述の「国の動向」で記したとおり、国は、市町村の取組に対し、「財政的支援を検討する」としている。ただしこれは、「放課後子ども総合プラン」に基づくことが必要である。当該プランは、平成26(2014)年に示されたばかりであり、これから放課後児童に係る取組みが広がっていくものと思われる。国の支援を活用し、効率的、効果的に新たな事業を生み出していくことが望まれる。

【コラム】「春日部市」の取組から～『連携のすすめ』～

春日部市は都心から約35㎞圏と近いことから東京のベッドタウンとして発展してきたまちである。春日部市で行われているのは、「学生さん！埼玉にいらっ彩」のモデルとなった官学連携団地活性化推進事業である。

この事業は春日部市の南部に位置する武里団地を対象とした事業である。武里団地は、都市再生機構(UR)が管理する団地で、入居が開始されたのは今から約50年前の昭和41(1966)年であった。当時は東洋一のマンモス団地と評されたほどで、ピーク時は約22,000人の人口を誇っていた。しかし、子どもの自立、持ち家志向の高まりや施設の老朽化による傾斜等の整理などにより徐々に人口が減少し、現在はピーク時の半分まで減り、活気が失われつつあった。

春日部市では、このような状況を突破するため、大学生に団地に住んでもらうことで課題解決を図るというビジョンを描いていた。

ニーズとして、平成18(2006)年の教育基本法改正により、大学にはこれまでの教育、研究に加えて新たに「社会貢献」という第３の使命が加えられたとも言われている。さらに、大学生には図表28で示したとおり、金銭的なニーズが存在している。

これらの課題とニーズを「連携」によりマッチングさせ、平成23(2011)年から官学連携団地活性化推進事業は開始されることとなった。

この事業は、市と包括的連携協定を締結している大学の学生にルームシェアリングにより団地に入居してもらい、「地域貢献活動をすること」を条件に家賃の半額(平成27(2015)年度からは家賃の半額もしくは一人あたり１万円のどちらか安価な方としている)を助成している。その他条件として「春日部市に住民登録すること」「大学から推薦を受けた学生であること」を設けている。

条件のひとつである「地域貢献活動」については、決まった行事に参加するということではなく、大学生の自由な発想で様々な活動が行われている。教育学部を有する共栄大学(春日部市)は「寺子屋たけさと」と題し、地域の小学校を対象に放課後子供教室を利用し学びの支援を実施した。保健医療福祉を学ぶ埼玉県立大学(越谷市)は「健康体操」を住民がふれあいの場としている「ふれあい喫茶」で披露することで、地域住民の健康を支援した。ものづくりを得意とする日本工業大学(宮代町)は、地域の夏祭りにおけ

る子どもみこしを企画・制作した。

地域活性化に大学との連携によって大きな変化をもたらすことができている。春日部市がこのような取り組みを行ったことがきっかけとなり、共栄大学教育学部では、団地住まいと学びを組み込んだ独自のプログラムを作っているようだ。また、埼玉県の特別県営上尾シラコバト住宅では、学生などの若い力を生かして共助による団地のコミュニティ活性化を図るモデル事業が平成26(2014)年度から始まっている。このように、「春日部発」「埼玉発」の事業が徐々に広がりをみせている。

連携は各主体の特徴を最大限活かすことができる。まさに、地方創生への鍵と言えるだろう。

２－２－４　小括

社会増を達成するためには、既存住民が「このまま定住したい」と思えるような、また、他市町村や県外、あるいは海外から見た時に「転入したい」と思えるような魅力の創造とアピールが必要であり、そのために各自治体が、様々な施策を実施している。

しかし、社会増を目指すにあたっては、様々なハードルがあることも事実である。仕事の都合で転勤が必要な世帯を除き、一生のうち引っ越しをして住居を変える(住み替える)機会は少ない。日本人の引っ越し回数は、アメリカと比較し、半分以下とも言われ、日本人を他の地域から転入させることは難しいことのようだ(ただし、言い換えれば、一度転入した地域に定着する可能性が高く、社会減も起こりにくいということでもある。)。

「社会増の現状と課題」で述べたように、社会増施策はある意味で人を取り合うゲームとしての面があり、自治体間の競争とも換言できる。現実問題として、この競争から「逃げる」選択をすることは難しいだろう。

国内において社会増を達成している地域に目を向けると、その要因として挙げられるのは、自治体による社会増施策よりも、開発によるマンションの増加や商業施設の建設、工業団地の形成、鉄道交通等の利便性などによることの方が多い(第31次地方制度調査会「第５回専門小委員会資料」より)。

また、社会増が起きている地域には、先に挙げた開発等の要因以外に、若い世帯が多い傾向にあるとされる。内閣府の経済白書「地域の経済2014　経済の好循環の波及に向けて(2014年)」によれば「人口が増加した市町村では、20歳代から40歳代の人口構成割合が高く、出生率が高くなっている。また、人口の自

然増加と社会増加が同時にみられる市町村が多くなっている。こうしたことから、地方の市町村において人口が増加したのは、良好で安定的な雇用環境の下、住環境整備や子育て支援等の取組が進められることで、人口の流入、定着がみられ、若い子育て世代の人口構成割合が高まり、出生率が高まっていることが要因となっている場合が多いものと考えられる。」ということである。

今回提案した３つの事業は、前述の開発に関わることではないが、社会増が起きている地域の傾向をつかむことと、引っ越しをしないと言われている日本人が引っ越しをする数少ないタイミングをつかむことで、それを達成しようと考えたものである。進学、就職、結婚、子育てといった引っ越しのタイミングに合わせ提案したものが前述の３事業である。以下に各事業の概要を再掲する。

（１）「学生さん！埼玉にいらっ彩」

一つ目の提案は、大学進学を機に新たに埼玉県に居住する18歳以上の学生を対象にした事業であることから、通学圏内に「大学」等の教育施設のある地域ほど、高い効果が期待できる。特に、近隣に複数の大学がある地域では、自治体間で協力・連携することにより、地域貢献プログラムの幅が広がり、地域住民や大学生の意見を柔軟に取り込んだプログラムが展開できるだろう。ゆえに、さいたま市・川越市・坂戸市をはじめ、近隣に複数の大学がある地域をモデル地域として検討したい。

（２）新婚ハッピーホーム応援事業

二つ目の提案は、人生の中でも大きなライフイベントである「結婚」というタイミングで、「新婚世帯」に転入してもらうことを目的とした事業である。この事業は、自治体内にブライダル業者がなくても、該当業者と提携さえすれば実施することができる。

厚生労働省による「平成26年度結婚・家族形成に関する意識調査」によれば、結婚の阻害になっている理由に「経済的な問題」がある。この事業により、これから結婚しようとしているカップルへの結婚に対する阻害感をなくし、新婚世帯の増加を図りたい。

（３）夕焼け教室

三つ目の提案は、子育てのタイミングでの転入促進を狙い、共働き世帯を対象とした育児支援を行う事業である。

共働き世帯に放課後児童の居場所だけでなく、民間事業者による学習の機会、預かり時間の延長、自宅や駅等への送迎サービスを提供することにより、小１

の壁を打破する、共働き世帯にとっての魅力を創造し、転入を促進させたい。

（４）まとめ

前述のとおり、社会増施策はある意味で人口の取り合い、自治体間の競争であり、この過熱化は財政上の競争となる可能性が否定できない。人口減少が問題となる理由に、自治体の財政悪化や公共サービスの低下が挙げられている。財政上の競争による自治体同士の消耗戦は問題の本質から外れ、本来、社会増施策が目指すものではない。今回提案した事業に関わらず、事業実施の際には、これに陥らないことが重要である。

転入促進（転出抑制）を目指した事業を進めていくうえでは、地域の社会増減の特性に応じて重点的に取り組むべき課題を見出し、適切な取組みを積み重ねていくことが、埼玉県全体の人口減少対策として必要かつ有効な手段となる。転入超過となるような環境をさらに整備していけば、今後も社会増を維持していくことが可能だと考えられる。住民が暮らしやすいと思うように、また他の地域の住民が引っ越して来たいと思うように行政サービスの質を向上させ、地域の魅力も創造し、より多くの自治体が輝くことを望んでいる。

２－３　雇用増の実現に向けて

２－３－１　雇用増の現状と課題

（１）雇用増の位置付け

若い世代にとって、経済的に安定的した生活基盤がなければ、子どもを産み育てることはできない。また、若い世代の転出入の理由に、仕事が関係していることも良く知られている。当節においては、自然増と社会増の目標達成のため、働くことを通じて、若い世代の生活基盤の安定を図るために資する施策について検討していく。

一般的に、雇用に関して、失業率、収入、雇用形態、働き方など多くの問題が知られている。これらの問題に対して、国、県、そして産業界は、既に様々な取組みを行っている。当節においては、これらの取組みとは別に、市町村が主体となって取り組むべき新たな施策について提案を行う。

（２）若い世代の不安

若い世代はなぜ子どもをもたないのか。内閣府が行った「結婚・家族形成に関する意識調査」（平成27（2015）年）から、その理由を探った。この調査は、20歳から39歳までの未婚・既婚の男女に対して、結婚、妊娠・出産、子育てについて意識調査を行ったものである。この調査の中で、図表41アンケート「子育ての不安要因」という設問に着目した。

図表41　アンケート「子育ての不安要素」

Q46　子育てで不安に思っていることは何ですか。当てはまるものを全てお選びください。
（○はいくつでも）

1　子育てするのが大変そう
2　仕事をしながら子育てすることが難しそう
3　きちんとした子供に育てられるか自信がない
4　仕事にさしさわりがでそう
5　配偶者の家事・子育てへの協力が期待できない
6　親の協力が期待できない
7　保育サービスを利用できない
8　経済的にやっていけるか
9　自分や夫婦だけの時間がとれない
10　子供と一緒に過ごす時間を十分にとれない
11　子育てをする体力がない
12　その他（具体的に　　）
13　特にない

子育ての不安要素[Q46]（MA）（全員）【性・結婚状況（性・年代）別】

(%)

	N	子育てするのが大変そう	仕事をしながら子育てすることが難しそう	きちんとした子供に育てられるか自信がない	仕事にさしさわりがでそう	配偶者の家事・子育てへの協力が期待できない	親の協力が期待できない	保育サービスを利用できない	経済的にやっていけるか	自分や夫婦だけの時間がとれない	子供と一緒に過ごす時間を十分にとれない	子育てをする体力がない	その他	特にない	無回答
全　体	(2,643)	37.0	51.1	40.7	15.5	10.3	7.6	10.1	63.9	23.7	23.3	12.8	2.0	5.7	0.7
男性全体	(1,125)	35.8	40.3	32.5	10.8	4.1	5.6	8.0	64.8	22.6	28.1	6.5	1.6	7.6	0.8
女性全体	(1,518)	37.9	59.2	46.7	18.9	14.8	9.1	11.7	63.2	24.5	19.8	17.5	2.4	4.3	0.7

【資料】「結婚・家族形成に関する意識調査」内閣府　平成27(2015)年３月

回答結果によると、全体第１位は「経済的にやっていけるか」であった。男女とも60％以上が選択した。全体第２位は「仕事をしながら子育てをすることが難しそう」であった。男性の約40％、女性の約60％が選択した。続いて、第３位は「きちんとした子供に育てられるか自信がない」、第４位は「子育てするのが大変そう」、第５位は「自分や夫婦だけの時間がとれない」、第６位は「子供と一緒に過ごす時間を十分にとれない」と続いた。

（３）回答結果の分析

回答結果を分析すると、若い世代の子育ての不安が仕事に関係する事柄から強く影響を受けていることが分かった。

この設問の回答において、全体第１位「経済的に…」は仕事における雇用不安と賃金不安を反映していると考えられる。条件の良い仕事に就けるか、給料が上がるのか、将来に希望を持てない状況が広がっていることがうかがえる。また、夫の賃金が高くなく、共働きにより世帯収入を確保しようとしても、都市

部では保育園が順番待ちとなっており、共働きができないケースも見受けられる。他方、中山間地域では地元に求人がなく、就職先や転職先が実質的に選べないというケースも見受けられる。

全体第２位の「仕事をしながら…」以下の回答については、仕事関係に要する「時間」とそれ以外の活動に要する「時間」の配分に関する不安を反映したものと考えた。生活するためには、経済的な自立が不可欠である。経済的な自立のためには、仕事に関係する「時間」を優先的に配賦する必要が生じる。その結果、仕事以外のプライベートの「時間」が犠牲となる可能性が生じる。子育てには膨大な「時間」をかける必要があることは良く知られている。子どもをもつことにより、「時間」の自由度が相対的に減少することは確実である。そのような状況において、昨今、長時間労働、長い通勤時間など、仕事に要する「時間」の不透明性が増している。この拘束時間の不安が、子どもをもたないという若い世代の選択の合理性を後押ししていると理解した。

このように、生活における仕事が占める割合の大きさを考慮する視点に立てば、若い世代の子育て不安の多くが仕事のあり方と強い関係性を持っていることが明らかとなった。不安の原因は仕事にあったのだ。雇用不安、賃金不安、拘束時間の不安が若い世代に子どもをもつことを思いとどまらせている主要因であると考えられる。

（４）転換点を迎える地域政策

行財政を取り巻く環境については、大変厳しい状況となっている。これまで、行政は地域経済の活性化政策、子育て支援政策など様々な政策を行ってきた。これらの政策が複合的、重層的に若い世代の雇用環境改善、地域経済の生産性向上、ワークライフバランスの確保、保育環境の改善等に一定の成果を生んできた。しかし、グローバル経済化における競争環境の激しさ、少子高齢社会における社会課題の深刻さはこれまで乗り越えてきた試練を上回るものと考えられている。さらなる経済成長と、生活の質向上のための政策が求められる状況にある。このため、今後さらに国と地方が連携して地方創生を推進して行かなければならない。

地域経済の活性化政策については、これまで産業部門、商業部門や農林業部門が主に所管官庁ごとの目的のために縦割りで実施することが多かった。しかし、地方創生以降、部門連携により縦割りを打破し、産官学金労言が地域内で連携して地域独自の政策の策定、実践が求められる状況となっている。特に、民間事業者が持つ稼ぐ力を引き出すことが求められている。

また、一億総活躍の名のもとに、これまで社会参加が少なかった女性、高齢

者、障害者などの社会参加を促すような仕組みづくりも求められる状況にある。埼玉県ではウーマノミクス課が創設されており、女性が活躍する社会の進展が期待されている。

子育て支援策の推進についても、子ども・子育て支援新制度がスタートし、地域の実情にあわせた独自施策の実践のため、自治体の裁量権が強化された。

このように、地域施策を取り巻く環境は転換点を迎えている。全国一律の政策が見直され、地域の実情に応じた政策の策定、実践が求められるようになった。自治体への期待が増して裁量権が拡大されるとともに、責任が増している。前例踏襲を続けていては成功はあり得ない。これまでにない柔軟な発想と新たな知見が求められている。

他方、地域政策の成功のためには、「これさえすればよい」というような決定打もなければ、これまで誰も気付かなかったような奇策もないと言われている。他地域の成功事例を真似ても、地域の事情にカスタマイズできなければ、成功は覚束ない。今後、地方自治体は、様々な角度から複数の取組を複合的・重層的に、長期的・継続的に進めていくことが求められている。

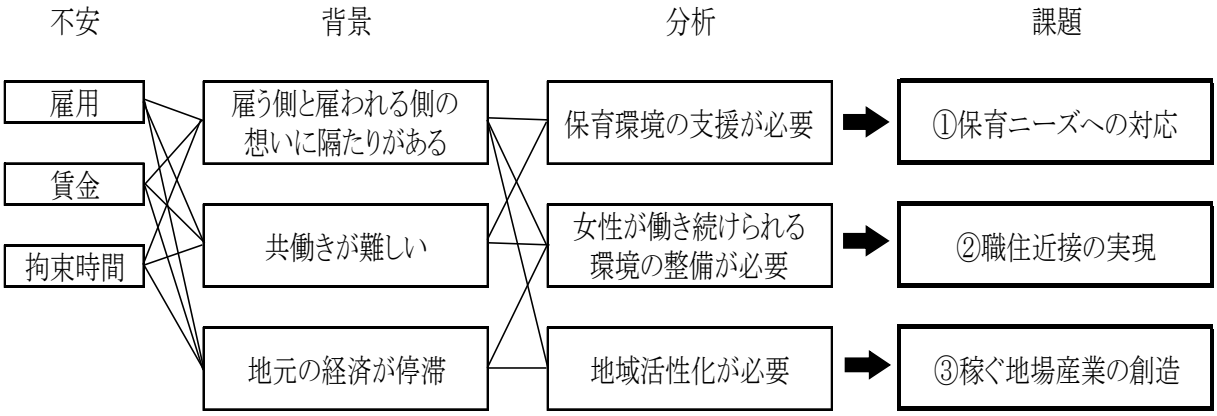
（５）課題の抽出

若い世代の不安の背景について考えると、第一に、雇う側と雇われる側の想いにミスマッチが生じていることが考えられる。若い世代は、子育てとの両立を視野に柔軟な働き方を潜在的に希望している。それを経営者側が汲み取って、被雇用者側の能力を最大限発揮させることができれば、結果的に収益が最大化し、経営者側にもメリットが生じると期待される。一方で、現実にはこのような仕組みが浸透していない。このほか、共働きをしたくてもできない現状があること、地元経済が停滞していることを挙げることができる。

これらの背景にある問題を理解しつつ、地域を取り巻く状況を踏まえた上で、地方自治体は地域にどのような政策が求められているのかを詳細に分析する必要がある。各自治体の状況は様々であり、必要な政策の内容は異なってしかるべきである。しかし、ある程度の共通項は見出されるであろうことは想像に難くない。私たちは、自治体間の相違点を認識した上で、多くの自治体に求められるであろう課題を導き出した。

それは、①保育ニーズへの対応（特に都市部）、②職住近接の実現、③稼げる地場産業の創造という３点である。この課題抽出の流れを図示したのが、図表42である。

図表42　課題の抽出



（６）事業提案の検討

上記の検討結果に基づき、以下の３点に絞って検討を行った。

①保育ニーズへの対応

都市部で問題となっている待機児童の解消に資する提案を検討した。集会所や高齢者人材など、地域の社会資源を最大限に活用することにより、行政の負担を最小限に留めることができるモデルを構築し、実効性を高める必要があるのではないかと考えた。

②職住近接の実現

地域に託児機能付きオフィスや潜在労働力の発掘拠点をつくる提案を検討した。単に、地域に就労場所を作るだけではなく、地域事業者との協働を見据えて、社会課題解決の拠点整備までを見据えた提案を行う必要があるのではないかと考えた。

③稼ぐ地場産業の創造

企業誘致を成功させることが難しい条件不利地において、外貨を稼ぐ「逃げない地場産業」を創造するという視点で提案を検討した。農業は、土や気候といった自然を相手にし、私たちの生存に不可欠な食糧を供給するという点において、現代の仕事の内容、意味や働き方の不安定感の対極に存在するものと捉えられる。一方で、農村部における主力産業の核としての期待も大きい。このような現代農業の二面性に着目し、感情面、経済面における農業の魅力を最大限引き出すことにより、地域の中核産業としてより一層発展する可能性を持つのではないかと考えた。

２－３－２　先進事例紹介

（１）保育ニーズへの対応に関する先進事例

認定NPO法人フローレンスの運営する「おうち保育園」では、「子育てと仕事の両立が当たり前の日本社会」の実現を目指し、小規模保育を行っている。一か所につき９～12名が定員で、複数人の「保育ママ」が子どもたちをみている。マンションの空き部屋や空き一軒家、空き事業所などを活用して行うため、待機児童の多い地域に低コストで保育の場を設けることができ、2015年４月１日現在で東京都内に13箇所、仙台に１箇所開園している。

また、株式会社BOAの「グランドシッター養成事業」では、保育士不足の問題に対応するため、保育士資格を持たない中高年を保育現場で補助業務を行うことのできる「グランドシッター」として養成する取組みを行っている。「グランドシッター」の資格を希望する人は保育士資格を持っていないため、保育に必要な知識を得るための講座を開設し、受講後に行われる認定試験に合格した人に「グランパシッター」「グランマシッター」（総称して「グランドシッター」）の資格を与えている（講座及び資格認定は、株式会社BOAの代表者が設立した一般社団法人ワークライフバランスサポート協会が行っている）。こうして「グランドシッター」となった人たちは、実際に保育現場で補助業務を行っている。シニアに保育の手伝いをしてもらうことで保育士不足を解消するとともに、高齢者の雇用創出にもつながる取組みとなっている。

（２）職住近接の実現に関する先進事例

職住近接を実現する働き方の一つの例として、サテライトオフィスがある。日本における本格的なサテライトオフィスの始まりは、株式会社志木サテライトオフィス・ビジネスセンターによる志木サテライトオフィスであり、大企業のサテライトオフィスとしての役割を担ってきたほか、地域のコミュニティオフィスとして様々な取組を行っている。テレワークやIT系・介護系の公的職業訓練、カルチャーセンター、インキュベーションブース等、地域でできる仕事を作るための施設を運営している。

インキュベーションブースでは、ブースや会議室のレンタルを行っており、低コストでオフィスを使えるほか、定期的に交流会なども行われ人脈も広がる。起業したい人が週末に利用したり、NPOの活動拠点として使われていたり、地域の人が目的に合わせて気軽に利用できる施設となっている。

また、仕事をする場所として「コワーキングスペース」を利用する働き方もある。コワーキングスペースとは、「独立して働く個人が、机・椅子・ネットワーク設備などの実務環境を共有しながら仕事を行う場所」であり、「月極や時間

制で借りる形式のものが多いが、利用者同士の積極的な交流や共働といったコミュニティ形成を促すという点において、従来のレンタルオフィスとは異なる」(デジタル大辞泉)ものである。

新東洋企業株式会社は、コワーキングスペースにキッズスペースを併設した「Hatch Cowork+KIDs」を運営している。親は子どもと一緒に出勤し、保育補助スタッフが配置されたキッズスペースに子どもを預け、子どものすぐ近くで働くことができる。

通勤時間の短縮により、育児や介護との両立が可能になったり、ワークライフバランスの実現につながったりと、雇用の維持・増加にはサテライトオフィスやコワーキングスペースのような、個人に合わせた働き方が選択できることが必要となってくるだろう。

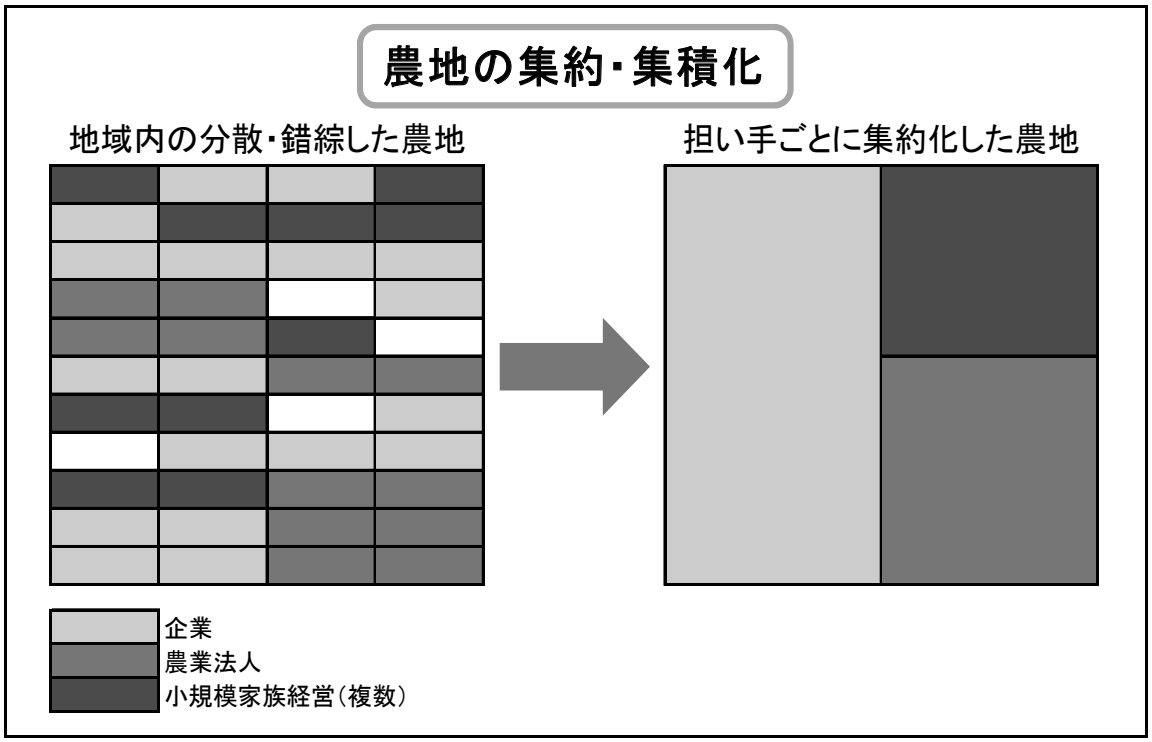
(３)稼げる地場産業の創造に関する事例

地場産業といっても、さまざまな産業が想定できるが、その中で農業を例に挙げて事業提案を行うこととした。

農業従事者の高齢化や農業を後継する人間が少ないなど、全国でも農業の課題は多くあり、埼玉県もその例外ではない。農林水産省の「平成22(2010)年農林業センサス」によると、埼玉県の平成22年の販売農家数は44,514戸で、平成17年に比べ8,207戸(15.6%)減少しており、同年の農業就業人口は71,792人で平成17年と比べて23,330人(24.5%)減少している。そこで、埼玉県に強い農業基盤を整備することが稼げる地場産業の創造につながると考え、農業に関する先進事例を紹介する。

埼玉県は、耕作放棄地面積が全国で10番目(平成22(2010)年農林業センサス)に多い。埼玉県農林公社の農地中間管理機構を中心に、地域に分散した農地や耕作放棄地を整理して集約化を推進している。そうしてまとまった土地の基盤を整備し、企業や農家に貸し付けることで、耕作放棄地の解消及び農地利用の拡大を推進している。

図表43　農地の集約・集積化



【資料】公益社団法人京都府農業総合支援センター

また、地場産業の推進につながる先進事例として、地域の特性を活かした特定の分野特化型の複合商業施設をあげる。東京都の奥多摩にある「モリパークアウトドアヴィレッジ(MORIPARK Outdoor Village)」は、約6,500坪の敷地にアウトドアに関連した施設を集めている。奥多摩は東京都でありながら自然が多く、ラフティングやフリークライミング等を体験できる場所があったり、キャンプ場があったりと、アウトドアを楽しめる施設が多く集まる地域でもある。そこに作られたこの施設には、アウトドアブランドの直営店やクライミングジム、ヨガスタジオ等の他、ミニトレッキングコースや国際大会の開催も可能なクライミングウォールもあり、奥多摩のアウトドア関連施設等の中心となっている。

２－３－３　事業提案

提案事業：雇用増１「キッズガーデンプロジェクト事業（ＫＧＰ事業）」

（１）待機児童問題とは

少子化が進んでいるのに、なぜ保育所不足による待機児童問題が無くならないのだろうか。

本研究会の調査によると、バブル経済が崩壊した1990年代初め、共働き世帯が専業主婦世帯を上回り、保育所を必要とする親が増え、待機児童問題が顕在

化し、今に至っていると言うことが分かった。

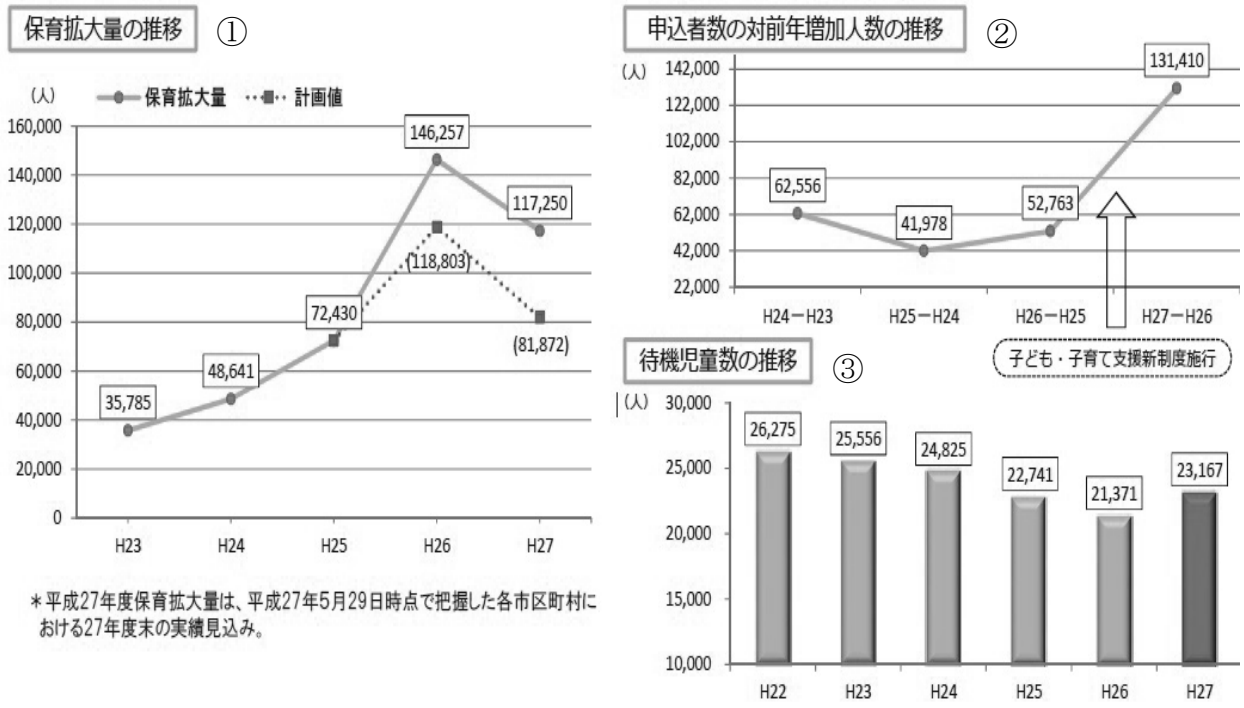
待機児童数の推移は、図表44③のとおり、近年減少傾向であったが、厚生労働省の公表による平成27(2015)年４月時点における全国の待機児童は、23,167人と増加に転じている。

保育拡大量の推移では、図表44①のとおり、厚生労働省の計画値を上回る待機児童の受け入れ人数となっているが、図表44②のとおり、保育所を利用したい申込者数も増えている。

背景には、男性の年功序列型の賃金制度が崩れ、非正規雇用が増えたことによる「世帯収入の低さ」から共働きをする状況が見られる。

また、今の子育て世代は、子どもが生まれてからも仕事を続けるライフスタイルが浸透していることもある。

図表44　待機児童の状況及び待機児童解消加速化プランの状況について



【資料】厚生労働省雇用均等・児童家庭局(平成27年9月29日公表)

（２）埼玉県の待機児童と高齢者

埼玉県内に目を向けると、平成27(2015)年４月１日現在、保育所待機児童は1,097人で、20市町村で待機児童数が増加傾向にある。

平成27(2015)年４月１日現在、待機児童の多い市として、川口市:221人、草加市:126人、さいたま市:95人、川越市:74人、三郷市:62人、和光市:59人、新座市:50人が上位の市となっている(【資料】埼玉県福祉部少子政策課HP(平

成27年7月8日掲載))。

また、退職後の高齢者(65－69歳)に目を向けると、男性の約50％、女性の約70％が非就業となっている(【資料】内閣府HP「平成27年版高齢社会白書」)。

(３)キッズガーデンプロジェクト事業概要

上記のデータを受け、待機児童を多く抱える自治体の待機児童問題を解消する事業がキッズガーデンプロジェクト事業(以下「ＫＧＰ事業」と言う)である。待機児童を解消する特効薬の事業に保育所建設があるが、建設用地の確保や多額な建設費が必要となり、時間もかかることから既存建物である地域の集会所に着目した。

集会所を認定地域保育所として活用するには改修費が必要となるが、通常の保育所を建設するよりも経費が縮減でき、時間も短縮して開設できる。また、地域の集会所をそこに暮らす高齢者及び待機児童や家族が集う場として使用することは、地域の集会所としての用途・目的にも合致するとともに、社会資本の有効活用にもつながる。

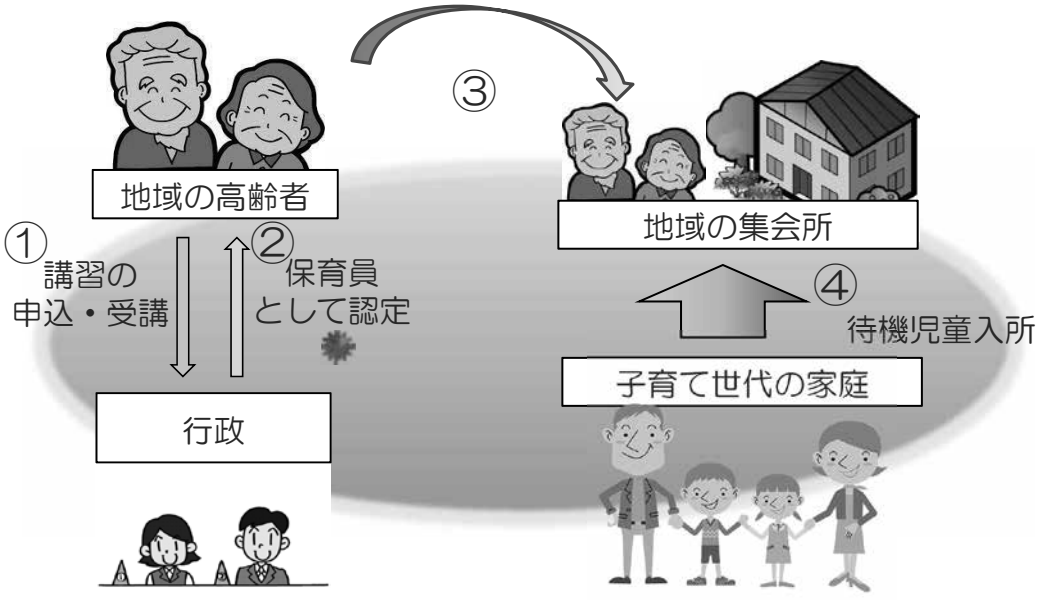
元気で子育てノウハウのある高齢者が、地域の集会所を活用した新しい保育の場「キッズガーデン」(以下「ＫＧ」と言う)で保育をすることにより、待機児童問題の解消と子育て世代の女性の社会進出に役立つ事業として提案する。

なお、より質の高い保育をＫＧで提供すると言う観点から、保育士１人を常勤させることとした。

(４)ＫＧＰ事業コンセプト

①保育園や幼稚園以外で継続的に子どもを預けられる新しい保育の場を提供
②保育の場は地域の集会所を利用
③定年退職し、生きがいを求める高齢者が認定保育員となり保育を行う
④地域の集会所なので、待機児童も高齢者も家から近く便利
⑤保育士だけでなく、高齢者が保育することで保育料を安く抑える
⑥高齢者が子育て家族の保育以外の様々な相談役となれる
⑦地域のつながりを深め地域活性化を促す

図表45　ＫＧＰ事業開設イメージ図



（５）ＫＧＰ事業開設手順

市町村が地域の集会所を改修してＫＧを開設

認定保育員の確保

①市町村の担当窓口で認定保育員を希望する地域の高齢者の講習申込みを受付し、認定保育員になるための講習を実施

②市町村が所管している保育所等で保育実習を研修後、高齢者を認定保育員として認定・登録

③登録された認定保育員は、居住地域のＫＧに就業

④待機児童が居住地域のＫＧに入所

保育士の確保

市町村の保育士人材バンクに保育士の資格を持った方（年齢・性別・居住地を問わない）を登録し、その後、自身のライフスタイルにあったタイミングで、ＫＧに就業。資格を持っているにもかかわらず、保育士として働いていない、いわゆる「潜在保育士」の数は、全国で60万人以上にものぼると言われている。

（６）ＫＧＰ事業運営モデル

①モデル地域　埼玉県川口市

人口：590,209人（平成27（2015）年４月１日現在）

待機児童数：221人（同上）

②221人の待機児童を市内17の日常生活圏域それぞれ１ずつの集会所において保育するものとして検討

③１ＫＧあたり13人程度の待機児童を受け入れ

④０歳児から６歳児の待機児童を受け入れ

⑤受け入れる待機児童の年齢内訳を０歳児４人、１～２歳児７人、３～４歳児１人、５～６歳児１人として検討（０～２歳児率＝84.6％（11人/13人）、図表46によると待機児童の約85％が０～２歳）

図表46　年齢区分別の利用児童数・待機児童数

	27年利用児童		27年待機児童	
低年齢児（0～2歳）	920,840人	（38.8%）	19,902人	（85.9%）
うち0歳児	127,562人	（ 5.4%）	3,266人	（14.1%）
うち1・2歳児	793,278人	（33.4%）	16,636人	（71.8%）
3歳以上児	1,452,774人	（61.2%）	3,265人	（14.1%）
全年齢児計	2,373,614人	（100.0%）	23,167人	（100.0%）

（注）利用児童数は、全体（幼稚園型認定こども園等、地域型保育事業を含む）。

【資料】厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ（平成27年４月１日）」公表

⑥運営時間：７時～19時（日曜日、祭日、年末年始を休みとする。）

⑦１ＫＧあたり認定保育員数は４人（常時）

⑧１ＫＧあたり保育士数は１人（保育士人材バンクより）

⑨保育士の配置基準（国の配置基準）

０歳児　　：概ね３人に保育士１人～

１・２歳児：概ね６人に保育士１人～

３歳児　　：概ね20人に保育士１人～

４・５歳児：概ね30人に保育士１人～

⑩保育士の配置基準（国の配置基準）をもとに、上記年齢別受入れ人数で試算したところ、ＫＧの保育士必要人数は、０歳児４人に保育士1.33人、１・２歳児７人に保育士1.17人、３～６歳児２人に保育士0.10人（３歳児：概ね20人に保育士１人を採用）、よって保育士必要人数は2.60人と算出

された。保育士は８時間勤務のため、ＫＧ運営時間の12時間のうち４時間は、高齢者(認定保育員)のみとなってしまうが、保育士必要人数2.60人に対して約1.5倍の４人を確保することで、高齢者(認定保育員)の保育の負担は軽減される。

⑪シフト勤務(認定保育員：２交代)

7:00～13:00(６時間勤務)、13:00～19:00(６時間勤務)を基本としたが、常時、認定保育員・保育士あわせて４人以上が働いている状態であれば(働く時間・働き方)２交代にこだわらない。

⑫看護士は、３ヶ所のＫＧあたり１人配置

⑬給食(別途実費負担)

ＫＧでは、衛生面から乳幼児のための調理は想定しておらず、市町村が所管している保育所等から搬入する。

(７)ＫＧＰ事業運営収支試算(月額)

①ＫＧの支出総額は、1,400,000円

・認定保育員　127,500円(850円/時給×6時間/日×25日/月)
　　127,500円×4人分×2交代＝1,020,000円

・保育士　270,000円(1,350円/時給×8時間/日×25日/月)　※

・看護士は３ＫＧに１人配置として、１ＫＧあたり110,000円

※　高齢者の保育士の資格を持った方でも良いが、保育士については年齢・性別・居住地を問わないで雇用することから、また、生活のため働きたいという定年前の保育士にも対応するため、時給を1,350円と設定した。

②ＫＧの収入総額は、1,400,000円

ＫＧの保育料は、０歳児～２歳児の保育料が30,000円(11人)、３歳児～４歳児の保育料が20,000円(１人)、５歳児～６歳児の保育料が15,000円(１人)で、計365,000円となる。さいたま市の例をとると、一般の保育園の利用料金は例えば年収600万円の世帯では３歳児未満で44,000円、３歳児では26,000円、４歳児以上では22,500円となっている。ＫＧＰ事業は、高齢者雇用により人件費を抑えられるため、これより低い保育料となる。

支出総額1,400,000円から保育料収入365,000円を控除すると、残額が1,035,000円となり、1,035,000円のうち、市が1/4・県が1/4・国が1/2

を補助するとした場合、市の予算は258,750円、県の補助金は258,750円、国の補助金が517,500円となる。

（８）ＫＧＰ事業効果

①待機児童問題が解消される

②市町村は、既存建物である地域の集会所を保育の場とすることで開設に伴う初期投資が抑えられ、短期間に開設できる

③子育て世代の女性の社会進出、共働きができる

④保育を通じて社会貢献したい高齢者の雇用の場が提供できる

⑤市町村は、子育て世代の女性が働くことで、個人住民税の税収増が期待できる

（９）付随効果

①ＫＧで働く高齢者は、子育て世代夫婦に対する「世話焼きおじさん・おばさん」的な役割も果たせる

②生きがいを求める高齢者が楽しく働ける

③子育て家庭の家族も、認定保育員である高齢者も同じ地域に居住していることで地域コミュニティが活性化する

(10) 終わりに

ＫＧＰ事業の運営場所を地域の集会場としたが、保育スペースを確保できれば、例えば会社・事業所の社員の子育て支援として、社屋の一部スペースでＫＧＰ事業を展開することも可能である。また、近年問題となっている「空き家」でＫＧＰ事業を展開することも問題なく可能である。

ＫＧＰ事業の事業主体である市町村は、所管する保育所等を介して、ＫＧの保育士や認定保育員に対して、運営面などで積極的に協力・支援することがＫＧＰ事業を成功させるポイントとなる。また、特にＫＧ開設当初から運営が軌道に乗るまでは、市町村が運営する保育所等の保育士職員をＫＧに１人常駐させることも、さらにＫＧＰ事業を成功させるポイントとなる。

子育て家族の近くに廉価な保育料で子どもを預けられるＫＧがあることで、安心して夫婦で共働きをすることができ、世帯収入が増え、経済的な不安が解消され「もう一子生もう」と言う機運が生まれ、自然増につながることも考えられる。

このＫＧＰ事業のモデルプランを参考に、地域の特性や運営規模に合う様にアレンジし、さらに進化したＫＧＰ事業が各地で展開されることを期待する。

提案事業：雇用増２「ソーシャルビジネスストリート」～職住近接による潜在労働力の発掘～

（１）概要

地域の商店街の空き店舗を活用し、主に40歳以下で労働市場に出ていない層を対象とした雇用環境づくりを提案する。

この雇用環境づくりの中心となるのは、商工会議所や商店街などの地域の商業団体と行政である。地域で働く人を増やし、地域に新しい人の流れを作り出す。将来的には、地域資源を活かした社会課題の解決を行う事業所の集積地となることを目指す。

（２）目的

目的は大きく分けて３つである。

①通勤時間を短縮すること

一つ目の目的は通勤時間の短縮である。平成25(2013)年住宅・土地統計調査(総務省統計局)によると、家計を主に支える者の片道通勤時間の中央値は43.7分であった。これは、神奈川県、千葉県、東京都に次いで、全国で第４位の長さである。

通勤時間が長い分、他の地域に比べて家庭で過ごす時間は必然的に短くなる。法定労働時間は８時間であるので、行きと帰りにそれぞれ１時間かかったとすると、単純に計算して１日のうち最低10時間は仕事に拘束されることになる。この時間を短縮することで時間が効率化され、育児や介護、その他自分の生活に必要な時間にあてることができるのではないだろうか。

②潜在労働力を発掘すること

二つ目の目的は、潜在労働力の発掘である。現在、生産年齢人口の全てが働いているわけではなく、そのような人々が就業することで働き手を増やすことができると言われている。

本事業で潜在労働力として想定する人たちは２つに分けられる。

一つ目の層は、60歳未満の女性である。「平成27年版労働経済の分析」によると、求職活動を行っていない就業希望者(以下、「非求職就業希望者」と言う)が人口に占める割合について、男女別・年齢階級別に見てみると60歳未満女性が3.15％と最も多くなっている。これを同年の埼玉県の人口に当てはめると、62,847人である。

この人たちが求職活動を行っていない理由は「出産・育児のため」が41.0％(25,767人)を占めている。そのうちの31.2％(8,039人)が「サービ

ス職業」、34.1％(8,787人)が「事務職」に就くことを希望している。また、パート・アルバイトでの雇用を希望している人が76.3％(47,952人)、正規雇用を希望する人は17.8％(11,187人)という結果も出ている。

パート・アルバイトでの雇用を希望する人が多い理由は、短時間労働のほうが子育てと両立しやすいためではないかということが考えられる。

次に想定する層は若年無業者である。内閣府がとりまとめた「平成27年度版子供・若者白書」によると15歳から34歳の若年無業者数は56万人とされている。

また、同じく内閣府が平成22(2010)年２月に実施した「若者の意識に関する調査(ひきこもりに関する実態調査)」によると、「ふだんは家にいるが、近所のコンビニなどには出かける」「自室からは出るが、家からは出ない」「自室からほとんど出ない」人たちは23.6万人、「ふだんは家にいるが、自分の趣味に関する用事の時だけ外出する」人たちは46万人、これらを合計すると69.6万人とされている。

ひきこもりになったきっかけは、仕事や就職に関するものが多いとされていることから、自立支援や職業訓練などを通して就職のサポートをしていくことが労働市場に出て行くきっかけとして有効であると考えられる。

③商店街の空き店舗対策

三つ目の目的は商店街の空き店舗対策である。埼玉県で実施した平成23(2011)年度商店街経営実態調査報告書によると、空き店舗数が１店以上ある商店街は61.6％であり、６割超の商店街で空き店舗があることが分かる。そして、今後も空き店舗は増加すると予測している商店街が35.4％、空き店舗対策をしていない商店街が77.3％との結果も出ていた。また、中心市街地活性化のための取組みは53.5％が必要であると考えており、行政による積極的な取り組みを求めると回答した商店街が48.4％あった。

（３）事業の例示

ここで本事業の中で実施すると有効であると思われる２つの例を提案する。

①託児機能付きオフィス(「子どもと一緒に働く職場づくり事業」)

まず提案したいのが、現在働いていない子育て中の主婦(主夫)で働く意欲を持っている人材を対象とした託児機能付きオフィスの開設である。

このオフィスは雇用主となる企業が主体となって商店街の空き物件に開設するサテライト的オフィスである。おもちゃ・子供服・ベビー用品といった子どもに関係する商品を取り扱うメーカーやマーケティング会社など、

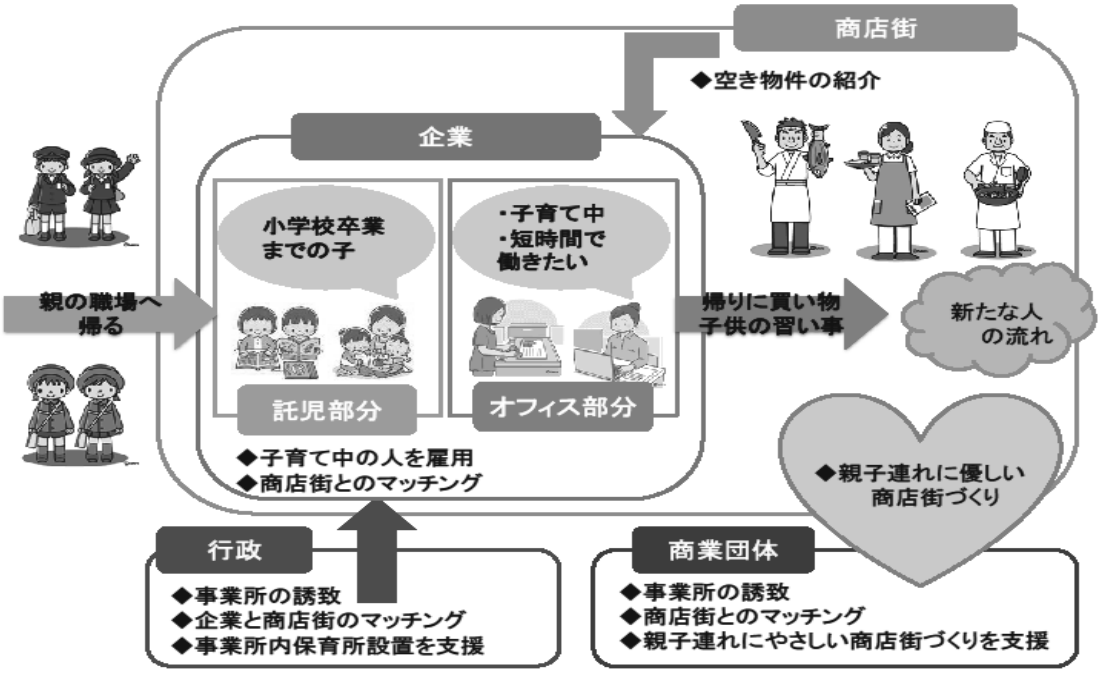
子育て中の親の視点を求めている企業が雇用主となる。開設したオフィスでは、データ入力・サポートデスク等の事務を行う。

行政は企業と商店街とのコーディネートと、託児部分の整備支援を実施する。託児部分は小学校卒業前までの子を対象とするため、学校が終わった小学生が、親の職場に帰ってきてそこから親と一緒に自宅に帰っていくことも可能である。孤立防止や潜在的な待機児童の解消の一助にもなるのではないだろうか。

市町村の商業団体は行政と共に企業の誘致を行い、企業の求める条件に合致した物件を探し、この取組を広報していく。また、商店街は親子連れが安心して使用できる駐車場や駐輪場を確保するなど、親子で買い物しやすい環境の整備を行っていく。

このオフィスで働く人は小さな子どもがおり、扶養の範囲内で自分のペースで働くことを希望する人である。そのため、近くで食事の買い物ができるような商店があれば時短目的で利用することが予想される。例えば、親子連れ駐車・駐輪優先ゾーンを設けるなど、安心して利用できるような環境があれば、仕事がない日も買い物に来るかもしれないし、それが新たな人の流れにつながっていくかもしれない。

図表47　「子どもと一緒に働く職場づくり事業」イメージ図



②職業訓練・仕事体験拠点（「社会人（再）デビューお手伝い事業」）

次に提案するのは、現在働いていない若年層の自立と就業を支援するカウンセリング付き職業訓練所の設置である。

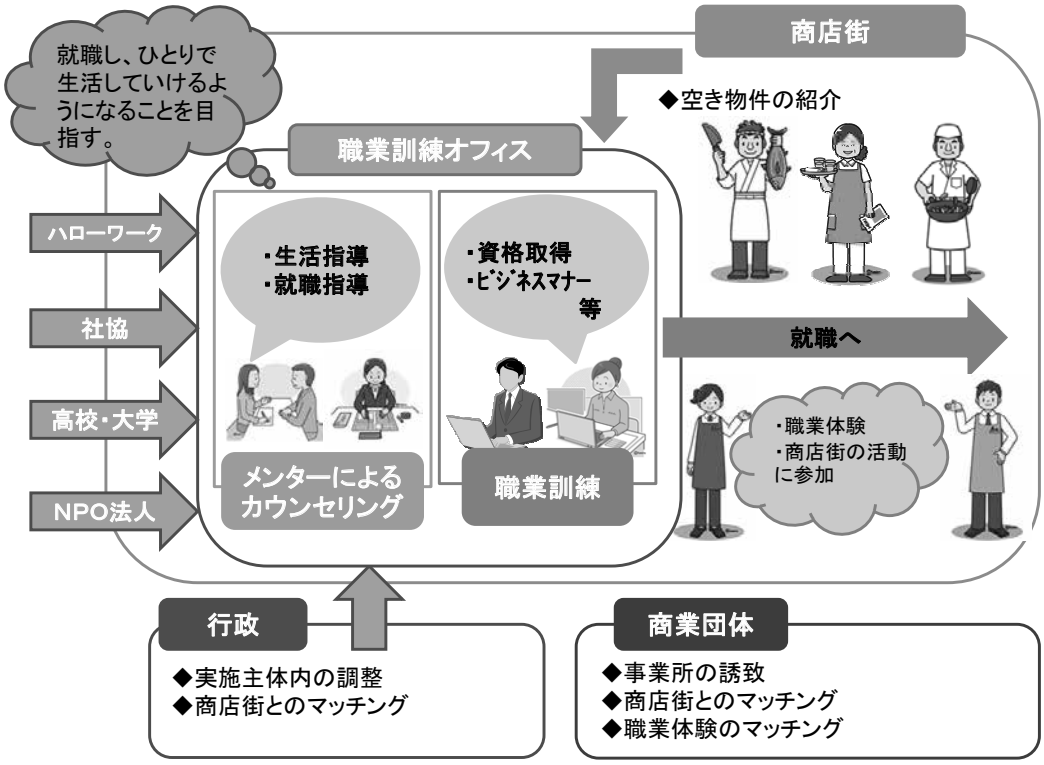
ここで支援する人の要件は35歳までであることと、働く意欲を持っているが何らかのミスマッチでうまくいっていない状況にあることである。なお、この中には、いわゆる「ひきこもり」の人も含む。

ハローワークを含む行政、社会福祉協議会、高等学校や大学などの教育機関、引きこもり支援などを実施するNPO法人、商業団体等が連携して実施主体となる。様々な主体が連携することによって、生活指導・職業訓練・就職指導・職業体験といった支援がワンストップで行われるようになる。

この事業所も商店街の空き物件を活用する。地域の商店街には物件の紹介をしていただく。また、事業目的に賛同する地域の企業や商店の方々に、職業体験の受け入れに関して協力を仰ぐ。

また、相談員を配置し、それぞれに合った支援プログラムを組む。資格取得や職業訓練、就職活動を経て、最終的には、就職して自活することが目標である。

図表48　「社会人（再）デビューお手伝い事業」イメージ図



（４）想定地域と目標値

実施地域として想定するのは、平成25(2013)年に実施された「住宅・土地統計調査」において、家計を主に支える者の片道通勤時間の中央値が、県全体の数値である43.7分を越えている自治体である。具体的には、さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町の23市町を想定している。

１事業所で平均20名前後の対象者が働き、上記の23市町に一つずつ設置したとすると、単純に計算して、約460名の潜在労働力が発掘される。

【参考】

①徳島県「徳島サテライトオフィスプロモーション」

都市圏のICT企業のサテライトオフィスを誘致するための活動を実施。徳島県の魅力を紹介するツアーや、古民家や遊休施設の改修による環境整備、情報発信により、官民協働で誘致に取り組んでいる。県内全域にCATV網が敷設されていることや、事業者への支援制度の充実等によって、企業がサテライトオフィスを開設しやすい環境を作っている。

②株式会社ママスクエア「ママスクエア」

職場の隣にカフェと子ども向けのスペースを併設している。保育士の資格を持つスタッフが入るため、保育園を探さなくていい、送り迎えをしなくていい、というメリットがある。一緒に働く人は小さい子どもを持つ者同士という環境が特徴的である。

③NPO法人農スクール「農スクール」

ホームレス、ニートや生活保護受給者を対象に、働くことに対して自信を持てるようにすることを目的としたプログラムを実施する。プログラムは農作業が中心であり、種から作物を育てるという成功体験を得ることが、参加者の自信につながる。プログラム終了後、本格的に農業に取り組むことを希望する者には、就農先の農家を探している。運営は寄附で賄う。

④大阪府豊中市「ひきこもり等の若者ICT活用自立支援モデル事業」

ひきこもりの若者たちの自立就労を支援するための事業である。事業内容は、ICTスキルを活用して、自立就労したいという気持ちと仕事を

結びつけるプログラムを実施するものである。プログラムの内容は会社業務と同様の環境で就労支援を行うものや、ひきこもりの若者に対して在宅ワークを体験してもらうものなどである。他にひきこもりをテーマとした講演会や勉強会も開催している。

提案事業：雇用増３「ファーマーズヴィレッジ整備計画」～埼玉県に新たな農業拠点を整備する～

稼げる地場産業の創造とは何か。本研究会においてはこれを地域における農業生産基盤の強化であると捉えた。今回提案する内容は単なる農業基盤の強化のみにとどまらず、商業・観光を内包した新しい農業形態である。農業で生活できる農業従事者を増加させ生活基盤の安定を図ることで、埼玉県に強い農業を創ることを目的とし、埼玉県の農業の顔となる農業拠点モデルを創る。

（１）農業は儲からない？就農を阻む収入の壁

人口増を雇用増の観点から考えるうえでは、まず具体的にどの職業の従事者を増加させて人口増を図るか検討することが必要である。埼玉県は東京都などの都市圏にほど近く２次産業が盛んであり、特に物流については各企業の物流倉庫が点在している。また３次産業についても都市圏近傍という立地から全国でも有数の県内総生産額を誇る。

一方で１次産業に関しての生産力は弱い。特に農業に関しては県内に有力な農産物があるにも関わらず、農林水産省の「平成22(2010)年農林業センサス」によると人口100人あたりの農業従事者の数は全国でワースト４位と少ない。また農業生産額に関しても全国で下位である。

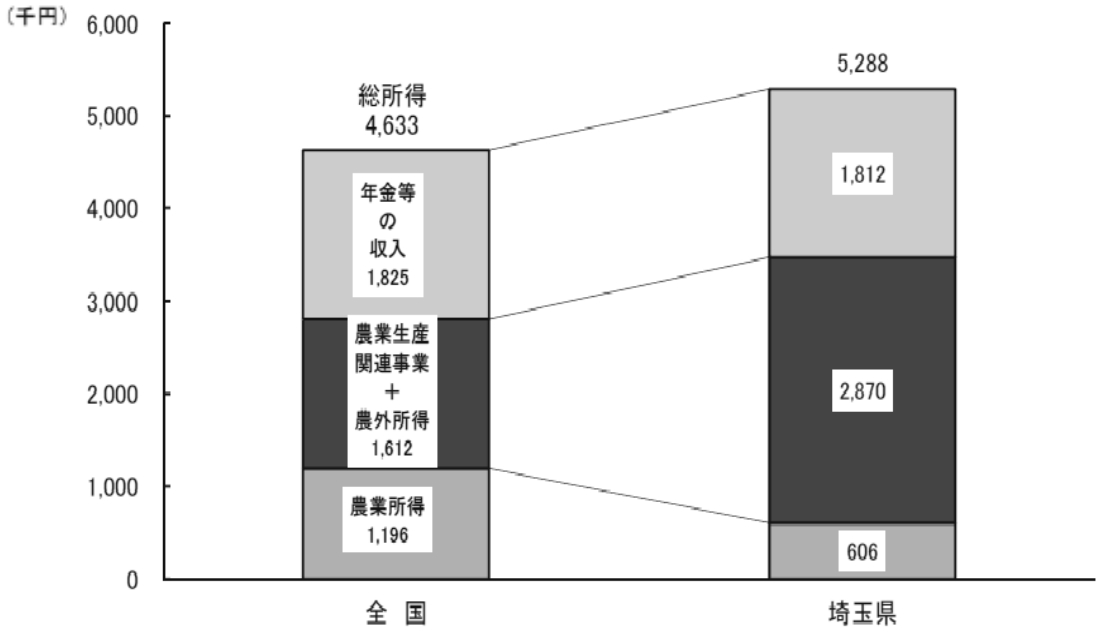
図表49　全国農業人口ランキング

順位	都道府県名	農業人口	人口１００人あたり農業人口
1	岩手県	89,993 人	6.77 人
・ ・	・ ・	・ ・	・ ・
44	**埼玉県**	**71,791 人**	**1.00 人**
45	神奈川県	28,331 人	0.31 人
46	大阪府	17,863 人	0.20 人
47	東京都	12,965 人	0.10 人
	全国	2,605,736 人	2.03 人

【資料】平成22(2010)年農林水産省　農林業センサスより

このような現状の要因として、農業従事者の所得額(収入)が少ないことが挙げられる。埼玉県内の農業従事者の所得の内訳を見ると農業所得は年間でも60万円程度であり、全国平均の半分程度である。所得の大部分を占めるのは農業生産関連事業による所得と農外所得であり、農業自体での収入があまり見込めないために農業以外での収入に頼らざるを得ない状況である。

図表50　個別経営１経営当たりの総所得(平成23年)



資料:農林水産省統計部『経営形態別経営統計』

農業での収入が見込めなければ農業に頼った生活はできない。農業従事者を増加させたとしても十分な収入がなければ結婚・出産・家庭生活といった未来の生活へのビジョンは描けない。よって農業を生業としようとする農業従事者が県内に移住して就農したり、結婚・出産して家庭生活を送ったりするライフスタイルを、埼玉県では提供できていない状況にあると考えられる。

(２)業として成り立つ農業を展開する

農業従事者が十分な収入を得るためには次の２点が主要な方法となる。

１つ目は農地の大規模化による収入の増加である。規模そのものを拡大することで販売量を増加させることが単純に収入の安定につながる。しかしこれには農地面積を拡大することが不可欠であるものの、個人農家単位で農地を取得することによる事業拡大はリスクを伴う。また生産量が増加しても販路が確立

されていないと収入にはつながらないという問題も発生する。

２つ目は農産物の付加価値の向上である。農産物の質を向上させることで単価を上げ高価格・高品質の農産物を栽培する手法である。例えば高リコピントマトなど消費者の購買意欲を起こさせる商品の開発がある。一方で開発と栽培に手間や費用が掛かることが多く、費用対効果に見合わない農産物になることも多い。また高付加価値の農産物が不作だった場合等のリスクに備え他の農作物を同時に栽培する必要もあり、個人農家にとってはやはりある程度の規模の農地がなければ難しい。

いずれの方法にしても個人農家ではリスクが大きく、また高齢化の進む農家にとって事業拡大はその後の土地管理の手間の増大に直結する。そのため大規模農場の経営には農業生産法人の参入が必要になる。

また栽培した農産物が確実に消費されることを見込んで、農業生産法人と一定の消費量を持った２次・３次産業との関連性を持たせることが必要である。具体的には、農業生産法人が栽培した農産物を近接した商業施設で販売する、近接した飲食店等で消費するなどが想定される。

この生産から消費までの一連の流れを１つの拠点において完結させることが「確実な農業基盤の整備」となると考えられる。そして農業従事によって生活をしようとする者をこの一連の流れが確立された１次産業で雇用することができれば、十分な収入が見込め生活が安定すると考えられるのである。

（３）農地集積地を造成し農地の大規模化を目指す

農地の拡大と一言に言っても、既に継続的に栽培が行われている田畑や草刈りなどの管理のみが行われている田畑、農作物の栽培が行われなくなって久しい耕作放棄地など、一地域に限定しても現況は様々である。たとえ農地の拡大が可能であっても耕作できる田畑がほうぼうに点在しているようでは効率的に耕作できず、農機具の運搬費や燃料費にムダが発生しやすい。これを解消するため、耕作する農地はある程度集積されなければならない。

既に県内で農地が広がる地域は広範囲の開発（宅地開発、事業用開発等）が行われており、農業の盛んな他県のような一団の土地での広大な農地開発は難しい。よって農地を集積する必要性が出てくる。面積については１集積地あたり10～30haとすることが望ましい。これを拠点内に複数の個所を造成することにより、耕地面積を確保するものとする。

集積にあたっては県農林公社におかれている「農地中間管理機構」に協力を求める。農地中間管理機構は平成25（2013）年度に県知事から指定され発足した機関であり、県内の農地の借受け、貸付けの中間を担う役割を持っている。これ

に付随し農地中間管理機構は点在する農地を一旦借り受け、貸付けを行う相手方ごとに一定の区分された地域を貸す事業を行っている。

この事業を活用して農業生産法人に10～30haに集積された農地を複数借り受けてもらい、大規模な農業運営を行ってもらう。農業運営にあたってはある程度の合計耕地面積が必要であるが、本事業において借り受ける農地の合計は150haを目標としたい。

（４）１～３次産業を一か所に集積しリスクの少ない総合農業化へ

集積された農地が利用できるようになれば、確実な農業基盤の整備が見えてくると考えられる。

具体的には生産から消費までを一連の流れとした１～３次産業の集約化である。栽培された農作物が近傍の選果場で選別、加工場で加工され、また近傍の消費地で消費されることが理想であり、地産地消を体現するものとなる。

まず農業生産法人は集積された農地を合計した計150haの農地で農産物を栽培する。収穫された農産物は農業生産法人と株式会社等の商業施設設置法人との協力により建設された、近接する２次加工場において選別・加工される。選別・加工された商品は２次加工場に近接した大規模商業施設において販売消費される。

このような販路を作ることで栽培された農作物が確実に消費されるため、農業従事者は確実に収入を得ることができる。個人農家では行いづらい農地の拡大もリスクを抑えて行うことができるうえ、高付加価値の農作物の栽培においても、他の農作物を同時栽培するに十分な面積の農地を確保できるため、これもリスクを低減しながら栽培が可能である。

この一連の流れを総合農業化と位置づけ、１つの地域において１次～３次産業を展開できる事業者の参入を期待し農地の集積を行っていく。

（５）新たな農業拠点を創る都市整備

仕事がある場所に人は集まる。総合農業化で１次～３次産業が集約されることにより、この農業拠点には生活の拠点が生まれ、都市が生まれていくことになる。これをファーマーズヴィレッジと名付け、農業を中心とした一大農業産業として農業・商業の拠点都市を創りあげる。

都市には住居が必要である。ファーマーズヴィレッジにより他自治体から移住してくる住民をターゲットに、拠点内に高層住宅を誘致し、人口の社会増を確保する。

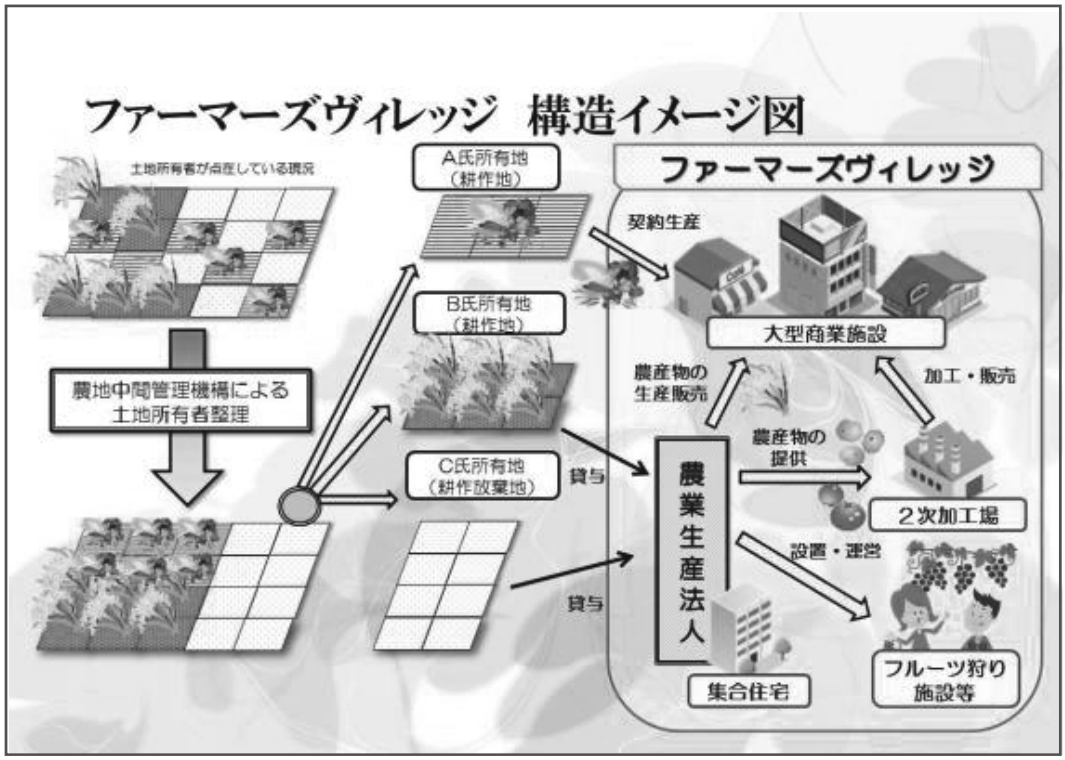
また、付随的効果として住環境だけではなく農業に主眼を置いた新たな大型

商業施設を同時誘致し、観光・経済の拠点としての役割を見込む。

観光の例としては、集積した農地の２ha程度をフルーツの果樹栽培とし、一年を通してフルーツ狩りを楽しむことができる施設とする。また１ha程度をファンディングエリアとし、顧客は少額の年間耕作料を支払うことで特定の農産物の栽培を農業生産法人に依頼する。出資（依頼）した農作物の成長を買い物ついでに楽しむことができるようなエリアを創ることで、農業に親しむことのできる環境を醸成できると考えられる。

経済への影響については、もちろん大型商業施設の誘致ということで地元の経済活性化及び周辺自治体への経済効果が期待できる。しかしこれにとどまらず、埼玉県の農業の拠点として商業施設内のテナントに農業付随商品・農機関連企業の出店を求めるものとしたい。これらの企業の出店を促進するため、例えばテナント料を減額又は免除するよう商業施設の企業に求め、農業に関する商品は当商業施設に来店すればすべて賄えるよう充実させることで、埼玉県の農業の中心としての役割を担うものとする。

図表51　ファーマーズヴィレッジ　構造イメージ図



（６）ファーマーズヴィレッジは人口増にどう寄与するか

人口増を目指すうえで農業従事者を増加させることはひとつの人口増要因となりうる。しかしながら県内の農地の面積は限られており、また十分な収入を得るためにはある程度の広さの農地を耕作しなければならないことから、農業

従事者の増加だけで農業関連での社会増、県内の人口増を図ることは難しい。現に埼玉県の施策における県内新規就農者の目標は年間280人ほどであり、本研究会における人口増を達成できる水準にないことは明白である。

しかし２次・３次産業を１拠点で取り込むことでこの効果を大きくすることができる。まず２次加工場を併設することにより２次産業で雇用される従業者を見込め、さらに大型商業施設を誘致することにより３次産業で雇用される従業者を見込むことができる。これら２次・３次産業により新規雇用されると見込まれる従業者は、越谷市に存する同程度の規模の大型商業施設を参考にすると4,000人以上と試算できる。

これら4,000人以上が新規雇用されるため周辺には住宅の需要が発生する。拠点内には農業従事者向けの住宅が同時整備されることを期待しており、これ以外に２次・３次産業従事者向け住宅が整備されることも予想できる。これらによる住宅整備により新たな雇用が生まれることが予測され、ファーマーズヴィレッジ整備計画による人口増への波及効果は、予定された１次～３次産業による増加にとどまらない。

本事業は農業集積150haを達成することが期待できる自治体を想定している。具体的にはさいたま市、秩父市、飯能市、本庄市、東松山市、深谷市、桶川市、久喜市、日高市、小川町、小鹿野町、寄居町などである。

規模が大きく実現までの道のりは長い事業ではあるが、それに見合うだけの事業効果が見込める政策となるものと考えている。

コラム：「職・住・育」の分離から統合へ～新しい形の『ALWAYS 三丁目の夕日』を求めて～

日本の高度経済成長を支えたのは、大都市近郊地域である。ごく単純化して言えば、あの時代、地方からどっと若者が大都市近郊に移り住み、そこで結婚し、「正社員」である「男性」が長い通勤時間をかけて大都市に働きに出て、その稼いだおカネで「専業主婦」である「女性」や「子ども」を養った。もっと言えば、「職・住」の分離されたところで働く正社員のお父さんが、住んでいる地域に税金を払い、福祉を含めてその地域全体の面倒をみる、というのがこの時代にできたシステムであった。そこでの家族のあり方も、「核家族」が主流となり、「地域社会」との関係も希薄なまま、「個」を重視する形で生活が営まれた。

しかし、こうした高度経済成長時代は終わりを告げ、日本は成熟した社会になったばかりか、いまや「人口急減社会」という未踏の時代に足を踏み入れている。つまり、大都市で働く正社員の男性が家族も地域もすべて面倒をみる、というあの時代のシステムは、いまや“金属疲労”を起こしているのである。しかも、その男性たちが歳をとり、その配偶者も含めて福祉の対象になる、という時代の到来である。

私たちの提案は、ささやかながらも、こうした行き詰まりをみせるシステムを越えて、新しい働き方、新しい生活のあり方を考えていくための「１つの素材」を提供するものである。

「キッズガーデンプロジェクト」は、待機児童を解消するとともに、働きにでる母親(父親)が安い料金で安心して子どもを預けられるようにし、しかもこれまで福祉の対象であった高齢者の雇用と生きがいをも提供し、さらに地域コミュニティの活性化も促す、というものである。また、もう１つの「ソーシャルビジネスストリート」は、子育て中の母親が通勤時間の負担を軽減でき(つまり「職・住」の接近を図り)、しかも託児機能付きにすることによって「職・育」の接近をも図るというものである。

この２つの提案は、それぞれ独立した事業としても魅力あるものだが、これをくっつけて考えれば、どうなるであろうか？１＋１＝２ではなく、１＋１＝３にもなり、４にもなり、さらには５にも６にもなるのではないか。例えば、キッズガーデンに預けた母親が、１時間近くもかけて働きに出るのではなく、自宅近くのキッズガーデン内に「職場」がある、あるいはその近くに「職場」がある、という環境があればどうであろうか。しかも、高齢者を福祉の対象として捉えるのではなく、人生経験豊かな人材として捉え、その高齢者が母親のすぐ近くにあるキッズガーデンで子どもをみる、という仕事と生活のあり方は、どうであろうか。キッズガーデン内に、あるいはその近くに「職場」があれば、母親もより安心して子どもを預けることができるし、また預かる高齢者にしても、精神的な負担は軽減されるであろう。また、地方から移り住んできた時には「新住民」であり、「核家族」を担った「高齢者」たちも、今では「旧住民」となり、その地域コミュニティの中心を担う人たちである。この「旧住民」で地域コミュニティを担っている高齢者と、「新住民」の若い家族が同じ空間で育児も仕事もすることによって、これまでとは違った形の新しいコミュニティも構築されるのではないか。

高度経済成長期のキーワードである「職・住(育)分離」「男性」「正社員」「核家族」「コミュニティの衰退」などに代えて、「職・住・育の統合」「女性や高齢者の新しい働き方」「コミュニティの再興」などのキーワードを用いて新たにモノを考え、その相互連関のあり方を、いまこそ考え出すときである。「これはできない、あれはできない」といった既存の枠組みに囚われた発想ではなく、新しく柔軟な発想で、しかもそれぞれの地域に則して自前で考えていくことが、いま求められているといえよう。

私たちは、高度経済成長期以前のあの『ALWAYS 三丁目の夕日』の時代に戻ることはできない。また、「高度経済成長をもう一度！」というものも、はかない夢でしかない。それではどうするか？高度経済成長の時代をくぐり抜けた私たちは、この経験も踏まえ、新しい形の『ALWAYS 三丁目の夕日』を構築していくべきではないか。危機の時代は好機でもある。

２－３－４　小括

埼玉県民、特に県南の県民の多数は東京へ通勤している。今後も、県民の就業先として東京に依存することは可能である。しかし、人口を維持、確保するためには、居住地選択において、東京都、神奈川県、千葉県との厳しい競争に伍していかなければならない。一方、「埼玉都民」とは異なる層の維持・確保のためには、雇用・就業の場を用意することが必要不可欠である。地域の自立性アップのためにも重要なことである。

雇用・就業の場の増加の手段として、新規企業の誘致がある。しかし、時間、費用、手間がかかり、一自治体が取り組むにはハードルが高い。また、せっかく誘致した企業は、事業の縮小や転出の可能性があり、必ずしも安定した就業の場とは言えない。

本稿では、若い世代の不安から検討したが、提案した、キッズガーデンプロジェクト、ソーシャルビジネスストリート、ファーマーズヴィレッジ整備計画は、企業誘致とは性格を異にするものである。これらの効果は以下のとおりである。

第一に、働きやすさの向上である。そのターゲットは、主として子育て中の女性である。待機児童問題が発生している状況において、柔軟で、かつより費用負担の少ない保育サービスは、働く希望や必要性のある女性にとって、働きやすい環境づくりに貢献する。まさに、キッズガーデンプロジェクトは、それを可能にする。

また、一般的な条件では就労が困難な人がいる。これらの人たちにとって、働きやすい環境づくりは雇用を増やすことにつながる。カウンセリング付き職業訓練所(ソーシャルビジネスストリート)は、身近な場所で、各自の状況に合わせた就労を後押しする。

ファーマーズヴィレッジ整備計画に関しても、農地の集約により効率性が向上したり、農産品を扱う人たちの拠点も創設されることにより、働きやすさが向上する。

第二に、ワークライフバランスの改善である。長い通勤時間はワークライフバランスを損ねる大きな要因の一つである。通勤時間が短縮されれば、時間の使い方の選択幅が広がり、ワークライフバランスが改善され、生活の質も向上する。すなわち、居住地として選択される可能性も向上する。託児機能付きオフィス(ソーシャルビジネスストリート)は、そのためのものである。

第三に、就労による自己実現である。近年、農業に関心を持つ若者が散見されるようになり、ファーマーズヴィレッジ整備計画は、これらの若者の自己実現をもたらす。埼玉県では、農業従事者の絶対数の減少、高齢化の進展という問題はあるが、農地の集約による効率性の改善や、大都市近郊という立地を活かした高付加価値作物の生産により、若者が生計を立てられる可能性はある。農作物の加工やそれらの販売は、創造的な働き方をしたい人の夢の実現の場を提供する。

また、子育てのため就業を諦めている人にとって、キッズガーデンプロジェクトや託児機能付きオフィス(ソーシャルビジネスストリート)は就労を可能にし、自分のやりたい仕事をやるという自己実現をもたらす。

本稿で提案した各事業の効果を整理すると、次のようになる。

図表52　雇用増の提案事業の効果

	働きやすさの向上	ワークライフバランスの改善	就業による自己実現
キッズガーデンプロジェクト	○		△
託児機能付きオフィス(ソーシャルビジネスストリート)	○	○	○
カウンセリング付き職業訓練所(ソーシャルビジネスストリート)	○		
ファーマーズヴィレッジ整備計画	○		○

提案事業を実施する際の重要な点としては、次のようなことがある。

第一に、地域資源の活用である。言い換えると、最小の費用で最大の効果をねらうことである。すなわち、新規の施設整備を極力避ける。キッズガーデンプロジェクトは既存の集会施設を、託児機能つきオフィスでは空き店舗をそれぞれ活用する。ファーマーズヴィレッジ整備計画の一環として施設を新規整備する場合は、自治体ではなく民間に任せる。

第二に、多様な主体と連携を図ることである。行政だけでは実施可能な事項に限界があるため、地域内外の関連する主体との連携を図る。事業実施、施設運営の主体は、民間企業やNPO法人にゆだね、行政は全体の調整役となる。新規事業は信用力が極めて重要であり、行政が信用力を提供する。また、多様な主体が協力し合うことにより、地域内での組織や人のつながりが生まれ、さらなる事業や雇用機会の創出がもたらされる可能性もある。

第三に、地域のニーズとの連結である。キッズガーデンプロジェクトの直接のニーズは子育て支援であるが、高齢者の雇用・生きがいの創出という課題にも対応している。託児機能つきオフィスは、通勤時間の短縮というニーズに対応するだけでなく、空き店舗の活用により商店街の活性化にも貢献する。複数の課題解決を目指すことは、庁内での連携が強化されるとともに、効率よい行政につながる。これは、財政状況が厳しい行政にとっては、極めて望ましいことである。地域社会の観点からも、キッズガーデンプロジェクトは高齢者が子育て世帯とつながり、託児機能つきオフィスは商店街に新規顧客をもたらす。

第四に、地域への定着である。言い換えると、事業の継続であり、これが雇用の安定、長期的な雇用増加につながる。企業誘致は、一挙に多数の雇用を増加させるが、企業が転出や事業を縮小するという、行政を含む地域が制御・対応不能なリスクがある。一方、地域のニーズや資源に対応した事業や雇用は、当初から地域と密接な関係があり、継続性が担保されている。

第五に、モデル事業からスタートし、改善を重ねながら拡大することである。無理をするとその後、何らかのひずみが生じることがよくある。想定外のことも多々ある。そのため、モデル事業からのスタートが望ましい。自治体間で情報を共有し、地域の状況に応じてアレンジすることにより、事業の効果・効率を改善する。このようなことは、県の役割と言える。

第３章　人口減少社会突破戦略を成功させる視点

３－１　人口減少社会突破戦略を成功させるための４つの視点

３－１－１　視点１：各主体の役割と連携

平成26年に成立した「まち・ひと・しごと創生法」は、少子高齢化や人口減少に対応することを主旨とするものである。少子高齢化や人口減少対策に資する施策については、「個性豊かで魅力ある地域社会」、「結婚、出産又は育児についての希望を持つことができる社会」、「仕事と生活の調和」、「事業活動の活性化」、「国や地方公共団体、事業者等の連携」といった基本理念のもとに実施すると定めている。

本研究会のテーマや、自然増、社会増、雇用増の切り口による事業提案は、本法との関連性が強いことから、国や地方公共団体、事業者等の各主体の役割や連携についても、本法との整合性を図りながら施策を実施していくことで、人口減少社会突破戦略を成功させたい。

（１）国の役割

まち・ひと・しごと創生法において、国の責務として以下のとおり定められている。

- 国は、基本理念にのっとり、まち・ひと・しごと創生に関する施策を総合的かつ計画的に策定し、及び実施する責務を有する。
- 国の関係行政機関は、まち・ひと・しごと創生に関する施策の効率的かつ効果的な実施が促進されるよう、相互に連携を図りながら協力しなければならない。
- 国は、地方公共団体その他の者が行うまち・ひと・しごと創生に関する取組のために必要となる情報の収集及び提供その他の支援を行うよう努めなければならない。
- 国は、教育活動、広報活動その他の活動を通じて、まち・ひと・しごと創生に関し、国民の関心と理解を深めるよう努めなければならない。

また、「まち・ひと・しごと創生総合戦略を定めるものとする」とされ、その戦略において、「地域の取組を、情報、人材、財政の３つの側面から支援し、様々なプロジェクトの組成と、その自立化に向けた事業運営に対する的確な支援策を講じていく」としている。

人口減少の状況や原因等は、地域によって異なる。国は、全国画一的な支援策を講じるのではなく、日本における現状や目指すべき方向性、長期的な展望

を、地方公共団体、民間等の他の主体に示し、共通認識を形成したうえで、各々の実情に応じて実施される施策を的確にバックアップする役割が求められる。

（２）地方公共団体の役割

まち・ひと・しごと創生法において、地方公共団体の責務として以下のとおり定められている。

・　地方公共団体は、基本理念にのっとり、まち・ひと・しごと創生に関し、国との適切な役割分担の下、地方公共団体が実施すべき施策として、その地方公共団体の区域の実情に応じた自主的な施策を策定し、及び実施する責務を有する。

国の目指すべき方向性を踏まえたうえで、国による情報提供等の支援を活用し、地域が目指すべき方向、展望を民間団体や住民、地域団体と共有し、施策を展開していくことが求められる。

人口減少社会においては、自治体の経営が難しくなっていくという認識の共有を施策実施の前提とし、これまでの自治体間の横並び意識や、前例踏襲主義を改め、法律の基本理念として示された「個性豊かで魅力ある地域社会」や、「地域の特性を生かした創業の促進や事業活動の活性化」にチャレンジしていくことが重要である。

（３）民間団体の役割

まち・ひと・しごと創生法において、事業者の努力として以下のとおり定められている。

・　事業者は、基本理念に配意してその事業活動を行うとともに、国又は地方公共団体が実施するまち・ひと・しごと創生に関する施策に協力するよう努めなければならない。

また、まち・ひと・しごと創生総合戦略において、「『相応の賃金』＋『安定した雇用形態』＋『やりがいのある仕事』」といった「雇用の質」を向上させることや、付加価値の高い新たなサービス・製品を創出するために女性が活躍する場をつくることで、地域の産業を活性化させることが重要とされている。

民間団体には、行政にはない、柔軟で斬新な発想や活力を生み出す力があり、それを施策の立案や実施に活かしていくことが期待される。

（４）住民、地域団体の役割

まち・ひと・しごと創生法において、国民の努力として以下のとおり定められている。

・　国民は、まち・ひと・しごと創生についての関心と理解を深めるとともに、国又は地方公共団体が実施するまち・ひと・しごと創生に関する施策に協力するよう努めるものとする。

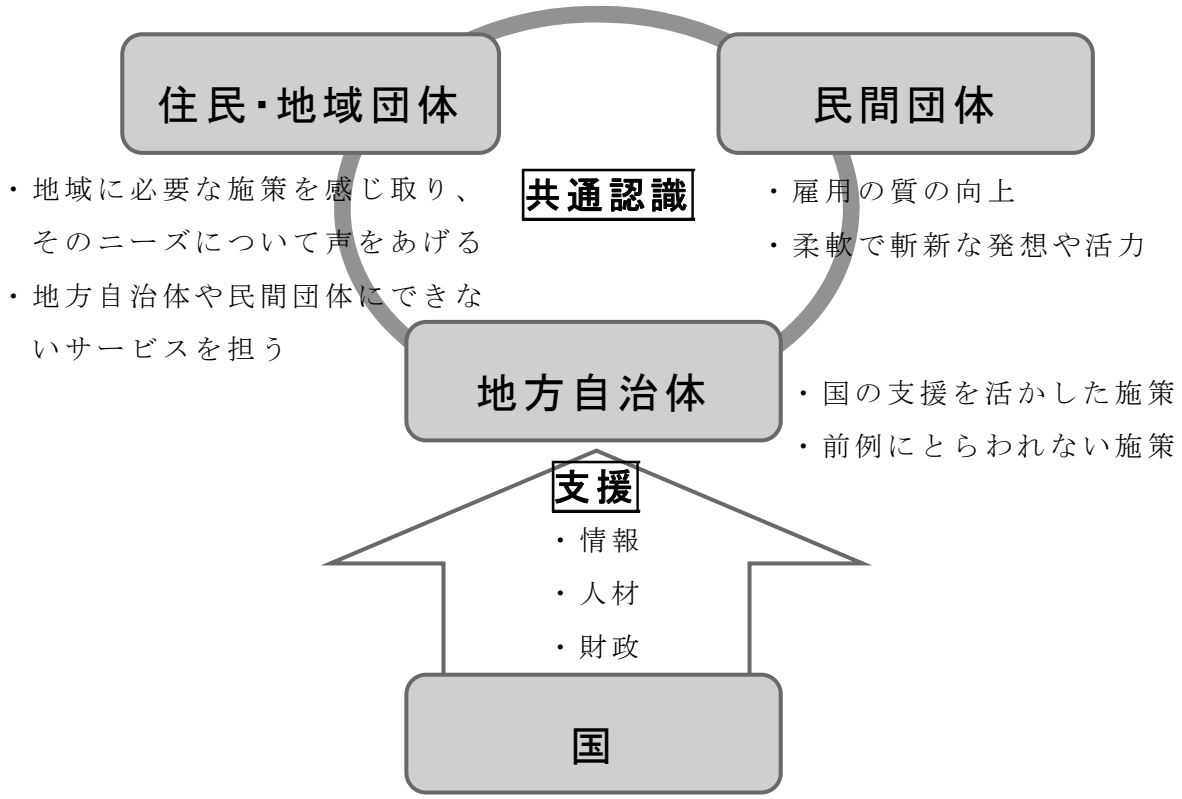
地域に密着した住民、地域団体は、地域に必要なサービスや施策を最も敏感に感じ取ることができる存在であり、そうしたニーズについて声をあげることや、地方公共団体、民間団体では手が届きにくい、細やかなサービスを提供する役割が期待される。

（５）各主体の連携

まち・ひと・しごと創生法の基本理念として、「国、地方公共団体及び事業者が相互に連携を図りながら協力するよう努めること」と定められている。

前述のとおり、各主体がそれぞれの役割を確実に果たしていくとともに、各主体が連携し、施策を推進していくことも求められる。この連携については、人口減少社会において、これまでどおりの行政運営を継続していくこと自体が財政的に困難であることをすべての主体の共通認識とし、前例にとらわれない連携により、個性豊かな新たな施策、推進体制を生み出していくことが求められる。

図表53　各主体の役割と連携のイメージ



３－１－２　視点２：ターゲットの決定

人口減少社会突破戦略を成功させる視点の２つ目はターゲットの決定である。

ここでいうターゲットの決定とは、行政における事業提案時に人々の様々な社会的属性ないしは志向を捉えて、複数の属性を併せ持った集団を事業の受給者として詳細に定義づけることを指す。住民全員がターゲットであるが、メインターゲットを決めることが重要である。

自動車販売を想定すると、まず商品開発段階でどの層に売るのかを念頭に置いて開発するだろう。男性なのか女性なのか、年齢は20歳代の独身なのか、30歳代の子どもがいるファミリー世帯なのか、対象とする属性によって生み出される自動車は変わるはずである。

行政においても同様に、新しい事業を実施する際にはサービスの受給者を想定している。非就業者への就業支援や独身者に対する結婚支援、子育て世帯への支援等、サービスの受け手を想定して事業は組み立てられる。

しかし、一般的には前述のような「詳細に定義づける」という意味合いが欠けてしまうことが少なくない。先ほどの例でいえば子育て世帯への支援一つにしても、そもそも子育て世帯とは何を指すのか、子どもの年齢が小学校入学以前なのか、それとも中学生までの子どもを指すのか、また夫婦共働きなのか、シングルファザーまたはシングルマザーなのか等、子育て世帯の定義を検討する

だけでも多くの選択肢がある。子育て世帯と言えば何となく皆にイメージが共有されるものではあるが、その定義を細かく分割し、新たな定義付けを与えることで、結果として創出される事業は大きく異なってくる。

なぜこのような「詳細に定義づける」ことが必要とされるのかについては、大きく２点の理由がある。

１点目は、財政的問題である。財政状況が豊かであれば多大に費用をかけた施策も可能である。先の子育て世帯への支援を例に出すならば、子どものいる全世帯に対して給付金を出す施策がそれにあたるだろう。しかし、現実問題としてそこまで財政状況が豊かな自治体ばかりではないし、施策の優先順位の観点からも人口減少問題対策に使うことができる費用はあまり多くない。つまり、お金がない以上は施策の実施方法を工夫して、効率的・効果的に実施する必要があるため、どの層に対してどのような施策を実施するのか絞ることが必要になる。

２点目は、事業効果の問題である。「説明責任」という語に代表されるように、行政運営に対する市民の目は非常に厳しいものになってきている。当然、自分たちの税金がどのように使われているのか、結果としてどのようなサービスを享受できているのかは気になることである。そのため、首長はこれをしっかり説明しなければならない。一方で説明をするためには結果が明確となっている必要がある。ある目的のために、これだけの費用を使い、結果としてこの成果が出たということを定量的に示していくことになる。その一助として、そもそもサービスの受け手を詳細に定義づけることで結果が見えやすくなってくる。したがって、人口減少対策においてはターゲットの決定、特に絞り込みが重要である。

ターゲットの絞り込みを行い人口増加策を成功させている自治体として、千葉県流山市がある。流山市は東京都のベッドタウンとして「選ばれるまち」になるため、夫婦共働きで子ども有りの世帯、いわゆる「DEWKS」にターゲットを定め、シティプロモーションを行った。このことにより社会増の観点で人口増加策を成功させている。施策の一例としては、「母になるなら、流山市。」「父になるなら、流山市。」というキャッチコピーのポスターを都内各所に設置し、PRを実施した。また、駅前送迎保育ステーションを整備し、親の子どもの送り迎えの負担を軽減することも実施している。

しかし、ターゲットの絞り込みが重要である反面、別の問題も噴出することになる。ターゲットの絞り込みは事業効果の明確化に寄与することに繋がるが、一方でそもそも事業実施に際しての関門にもなる。ターゲットの絞り込みとは行政サービスの受け手を制限し、ともすれば一部の集団を優遇している施策と

誤認される場合がある。シングルマザーに対する支援を実施しようとした場合に、共働き世帯は支援の受け手になれないことが例に挙げられるだろう。

一部の集団に対する優遇または差別的取り扱いという指摘を受けないためには、代替的な措置の検討が必要になってくる。ある施策においてサービスの受け手になれないのであれば、他の方法で受け手になれるように検討する。先の例で言えば、シングルマザーの支援として給付事業を行う一方で、仕事をしている子育て世帯の子どもの送り迎えを支援する事業を行うということはサービスの受け手を拡大することになる。もちろん、ターゲットの決定と相反する面があることは否めないが、バランスをとりながら行政運営を行っていくことでターゲットの絞り込みのメリットを享受し、またより良い行政サービスの提供が可能になる。

以上のようにターゲットの絞り込みは人口減少社会突破戦略を成功させるために必要不可欠なものであり、また各自治体が独自の事業実施を行う際にじっくりと検討していかなければならない。

３－１－３　視点３：実現性の担保

（１）実現性の担保の考え方

人口減少社会突破戦略を成功させる視点の３つ目は実現性の担保である。ここでいう実現性の担保とは、自然増、社会増、雇用増それぞれの事業の計画性、効果、事業の歳出と歳入、事業を実施する地域の実情を調査・検討することである。また、現在人口増加を達成し、新規住民を増やし続けている自治体から、その成功に至る要因を学ぶことも重要である。

（２）人口増加例

日本で一番人口を増加させているのは首都「東京」である。現在の日本の人口は東京都に一極集中しており、全人口の約１割が住む。平成27(2015)年12月は、他都道府県より東京都へ24,599人が転入している(総務省統計局、2015年12月「住民基本台帳人口移動報告」)。同調査で２番目の神奈川県は11,964人であることから、いかに東京都に人が集まっているかがうかがえる。

東京都への転入者を年齢層別に見てみる。進学・就職等で転居の機会の多い15歳から24歳では4,580人が東京都に転入している。２番目の神奈川県が1,769人なので、２倍以上の転入者数である。東京都への当該層の転入者が多いのは、単純に進学先及び就職先が東京都内にあるためと考えられる。東京都には高校・大学や多種多様な産業が集積しており、これが人を引きつける大きな魅力の一つとなっている。

また、文化・芸術の面でも、東京都には美術や演劇、コンサート、ミュージカル、オペラ等が集まっている。また、平成32(2020)年には東京オリンピック・パラリンピックが控えており、世界からも注目を集めている。

東京都は首都「東京」としての魅力で、人を集めていると言える。東京都が人を集めるのは、教育、雇用、文化、芸術の面で他の自治体より抜きん出ているためである。魅力的な進学先、各種産業の集積、交通利便性、多様な文化等が老若男女を問わず人を引き寄せている。

これらは他の自治体には無い魅力であるが、人が集まり過ぎた分、地価が高騰している。そのため、東京都に住みたくても住めない人も大勢おり、埼玉県のような大都市近郊の自治体はそのような層を取り込む戦略が有効であると考える。

（３）人口増加への取り組み

大都市近郊の自治体としては、三重県朝日町が大都市近郊の地の利を活かした戦略で人口増加を実現している。朝日町は人口増加率が全国一位の35.3％である（総務省統計局、平成22(2010)年「国勢調査」）。朝日町は交通の便が良く、町内を国道１号線、ＪＲ関西本線、近鉄名古屋線が通っている。町内には東芝三重工場が立地し、愛知県名古屋市等へ通勤する人も多い。朝日町では、丘陵地に造成された大規模ニュータウン（あさひ向陽台、白梅の丘）の住宅分譲が行われており、新規住民を多く獲得している。朝日町はハード面の整備による成功の意味合いが強く、埼玉県の南部・中央部の自治体と条件が似ている。

同じく、近年人口増加に成功したのは前出の千葉県流山市だ。流山市は平成17(2005)年から平成22(2010)年の５年間で（平成22(2010)年「国勢調査」）で、11,343人（7.431％）の人口増加を達成している。流山市の成功の一因として大きいのは、平成17(2005)年のつくばエクスプレスの開業だ。こちらは宅地開発と鉄道整備を一体的に推進する、一体型土地区画整理事業が施行された。東京都の秋葉原から茨城県つくば市を約１時間で結ぶこの鉄道は、沿線の自治体にも多くの転入者をもたらした。同じつくばエクスプレスの沿線では、より都心に近い埼玉県八潮市が7,470人（9.9％）、三郷市は3,137人（2.4％）の人口増加となっている。しかし、何故、遠方の流山市が大幅に人口を増やすことに成功したのか。その要因の一つとして、流山市のシティセールス事業が考えられる。流山市は他の沿線自治体に先駆けてマーケティング室を設置し、平成16(2004)年４月からは市町村では日本初となるマーケティング課を設置している。平成20年４月からシティセールス室を設置、平成23(2011)年６月にシティセールスプランを策定し、戦略を立て住民誘致に当たっている。流山市の成功は一体型

区画整理(ハード事業)とシティセールス(ソフト事業)の組み合わせによる要因が大きい。

都心近郊の市町村における区画整理は住民を誘致するのに効果的だが、もちろんすべての自治体が同じ条件ではない。都心から距離のある自治体や、区画整理事業による宅地開発の難しい自治体では、地域資源を活用してアピールする手法もある。地域資源を活用した成功事例としては徳島県勝浦郡上勝町の葉っぱビジネスがある。上勝町は徳島駅から車で１時間程の距離にある、人口2,200人規模の小さな町だ。上勝町は山中に位置し、総面積の85.1％を山林が占めている。主要な産業として木材とみかんの栽培があったが、木材は市場の衰退、みかん栽培は生産者の高齢化が進んでいた。そんな折に当時の農協の職員が葉っぱをツマモノ(日本料理で飾りに使われるモミジ等の葉っぱ)として商品化することを発案した。上勝町は町中のどこにでもあった「葉っぱ」を研究・改良し地域資源として活用した成功例である。現在では、上勝町全体で約２億6,000万円を売り上げている。地域で雇用が生まれることで、若者のＩターンや高齢者の生きがいづくりにつながり、まちが活性化した。地域にとってはありふれたものでも、場所によっては宝となった例である。埼玉県で同様の取り組みができるかは不明だが、地域資源を見つめなおし、価値を見出す姿勢は見習うべきである。

自然増、社会増に目を向けてみる。自然増率が全国で最も高いのは沖縄県である。沖縄県は40年以上連続で出生率が全国で最も高い。気候・風土等理由は多々あるが、沖縄県特有の共同社会的な精神が強く残っているためと思われる。社会増の面でみる沖縄県は転入者も多いが、転出者も多い県である。沖縄県では「沖縄県人口増加計画」を策定し、県としても人口増加施策に取り組んでいる。沖縄県の合計特殊出生率は1.9と全国１位だが、それでも人口置換水準(2.07)には届いていない。沖縄県は地域によって、人口規模、産業、環境等が大きく異なるため、それぞれの地域にあった取り組みを推進している。埼玉県でも南部地域と秩父地域では生活環境等が大きく異なるので、地域に応じた施策を取り入れることが重要である。

(４)社会情勢と人口

平成29(2017)年に消費税が10％に増税される予定である。増税の影響として、消費の縮小、景気の悪化が予想され、企業倒産など雇用環境の悪化も予想される。東京都では人口増加が続いているが、近年の転入者が比較的少なかった年はリーマンショック等、経済状況が悪化していることが多い。雇用の喪失に伴い、地方から出てきた若年層の地方回帰の可能性がある。今後は、そうい

った若者を地域に留め、社会減を抑制する政策も重要となる。人口減少対策事業は実施が目的ではなく、人口を増やすことが目的である。先進自治体から成功の要因を学び、将来の社会情勢を予想しながら事業を展開したい。

（５）実現に向けて

実現性を担保するには、３－１－１で述べた「各主体の役割と連携」を進めることや、３－１－２で述べた「ターゲットの決定」を行うこと、また事例から得られる知見として、継続性を伴うことが必要である。継続性については後述する。

そして、チャンスは必ず訪れるので、そのチャンスを確実に掴むために、しっかりと準備し、さらに、地域の現状を把握し、決して無理のない政策展開をすることが必要である。

３－１－４　視点４：継続性の確保

（１）継続性の考え方

2040年時点において「埼玉県民705万人」を実現するためには、対処療法ではない中長期の施策や事業が必要となる。そして、地域で確実に継続されることが不可欠であり、そのためには当初から予算や実施体制などにおいて、中長期的な視点で検討を進めることが重要である。

継続性の確保を講じておくことは、施策や事業における取組効果の最大化を担保するものであり、「短期的な取り組みを中長期的に継続することによって、効果を上げ続けるもの」と「中長期的に取り組み、将来効果が上がるもの」に整理することが有効である。

（２）短期的な取り組みを中長期的に継続するもの

比較的短期で完結する事業ではあるが中長期的に継続する事業は、当該事業の効果測定を行い、その都度の最善の事業となるよう改善策を講じて繰り返し継続していく必要がある。例えば、結婚・出産適齢期の女性に対する施策は、対象となる女性が入れ替わるうえ、社会情勢や経済環境も変化することから、事業の修正や見直しを毎年行いながら継続していく必要がある。

（ア）予算

短期的な事業を継続するため、年度ごとの効果測定が可能であり、通常の事業同様に検証を行いながら、次年度の事業として検討していくことができる。

通念上、短期の事業を当初から中長期にわたり繰り返すことを容認することは難しいが、将来の目標値として「出生率」等の普遍的なＫＰＩ(Key Performance Indicator)を設定し、中長期で評価するルールを決めることなどによって、継続性を確保することができる。

(イ)実施体制

事業を継続する中で、社会情勢や経済環境によって内容を変化させていくことから、その際の検討事項に実施体制についても含めておくことが必要である。

法規制等によって行政でなければ担えなかった役割も、将来的には規制緩和や特区制度等によって民間参入の余地が生じる可能性があり、財源確保の観点からも、このような視点を持つことが重要であろう。

(３)中長期的に取り組み、将来効果が上がるもの

事業自体の効果が上がるのが将来的なものであり、長期的に取り組まなければ効果が上がらないものについて言及する。例えば小学生に対して、人口減少を社会的課題として教育することやライフプランへの意識を醸成することなど、効果測定自体が将来となる事業については、短期で中断することなく継続していく必要がある。

(ア)予算

短期での効果測定が難しい施策や事業であるが、現行の予算制度においては、各年度で何らかの効果を示し、継続の妥当性を説明していく必要がある。投資効果を示すものとして、社会的活動の測定指標であるＳＲＯＩ(※)の応用なども研究の余地がある。

【※ＳＲＯＩ(Social Return On Investment)】

社会的投資利益率。社会的活動を行う組織体で用いられる成果及び業績を数量化して測定する指標。その組織体へと投下された資源(主に残高としての正味財産)に対する一定期間の純額としての利益及び社会的な成果の比率として計算される。

(イ)実施体制

中長期にわたり安定的に取り組むべき事項であり、実施体制もある程度は固定化しておく必要がある。ＰＰＰ(Public Private Partnership)による民間提案制度を導入するなど、施策や事業の企画段階で幅広くアイディアや意見を取り入れるとともに、実施体制についても当初から、公民による協働や民間に

よる共助の仕組みを構築しておくことが継続性の確保につながる。

（４）継続性を持った事業を実施する仕組み

事業の継続性を保つためには財政面だけではなく法的な視点も必要である。行政は必ず前もって定められている一般的な基準にしたがって行われなければならず、かつ、その基準は議会で定めるという原理がある（法律による行政の原理）。そのため、法的根拠を持つ条例・規則の制定が有効である。

特に条例の場合には自治体の議会の審議を経ることにより、行政の関係部局のみならず議会を含めたその自治体全体に対して事業の継続性を意識づけることが可能である。条例化は「義務を課し、又は権利を制限する」ときは必須である。しかし住民参加条例などがあるように、条例化や規則化をすることにより事業の継続性が期待できると同時に、広く住民に事業の存在と自治体の政策の方向性を伝える効果が期待できる。

そして、条例は制定後に廃止しない限り効力を有し、その事業は廃止条例制定までの継続性を保つことができる。

人口減少社会を突破するための一時的なカンフル剤はない。事業を実施する自治体が人口減少問題について常に考え続けていけるような継続性のある仕組みが必要である。

３－２　本研究からの示唆と今後の課題

３－２－１　本研究からの示唆～「ローカル志向」

本研究は、地方創生施策と密接な関係がある。戦後、地方は中央集権的に定められたルールの中で、その役割を果たすことにより、日本の高度成長の一翼を担ってきた。世界有数の経済的豊かさを得られるようになった一方で、地方の社会システムが変容し、人口の都市集中による地方疲弊がみられるようになった。成熟した日本経済は、現在経済成長の低迷期に入り、少子高齢化による人口減少傾向も現実のものとなっている。余裕を失いつつある都市部は、地方への再分配を続ける余裕がなくなっており、もう一度地方に自立的な社会システムを構築するというのが地方創生施策の狙いである。

平成26年に定められた「まち・ひと・しごと創生法」において、地方自治体は、地域における人口減少社会の克服と低迷する地域経済の立て直しに対して、これまで以上に主体的に向き合うことが義務付けられた。

「まち・ひと・しごと創生総合戦略」においては、以下の目標が掲げられている。「ⅰ）地方にしごとをつくり、安心して働けるようにする」、「ⅱ）地方への新しいひとの流れをつくる」、「ⅲ）若い世代の結婚・出産・子育ての希望をか

なえる」、「ⅳ）時代に合った地域をつくり、安心なくらしを守るとともに、地域と地域を連携する」の４点である。このうち、本研究では、「自然増」がおおむね「ⅲ）若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる」に、「社会増」がおおむね「「ⅱ）地方への新しいひとの流れをつくる」に、そして「雇用増」が「ⅰ）地方にしごとをつくり、安心して働けるようにする」に対応している。

このような問題の捉え方について、本研究と地方創生施策が見据える方向性はほぼ同じである、と言える。

また、地方創生施策においては、地方創生の深化を目指す（地方創生施策の実現性を高めるという意味であると思われる。）ために、「ローカルアベノミクス」というフレーズで地方における成長戦略を推進することが謳われている。それを成功させる手段として、民間事業者の「稼ぐ力」をこれまで以上に活用しつつ、「補助金」をインセンティブとした多様な『パッケージ事業』の活用を地域に促している。（パッケージ事業とは、所管官庁が複数ある政策課題に対して、早期アプローチを可能とする包括的な付加的事業である。パッケージ事業の活用により、スピード感をもって横断的な取組みが実施できる。）

本研究においても、地方自治体へ既存事業に加えて実施する、合計100の多様なパッケージ事業を提案している。中身についても、民間事業者の「稼ぐ力」の活用については、「社会増」における「夕焼け教室」事業、「雇用増」における「ソーシャルビジネスストリート」事業などの提案において、これらの事業を成功させるための手段として用いることを提案している。昨今の厳しい行財政運営の下、補完性の原則に基づき、これまで以上に民間事業者の活力を期待すべき状況にあると考えたためである。

このように、人口減少社会に対する処方箋として、地方自治体へパッケージ事業を提案したということについては、本研究と地方創生施策は同じような問題解決手法を念頭に置いていると言えるかもしれない。

一方で、若干の相違点もある。地方創生施策と本研究の提案では「補助金」の活用の仕方が違う。特に、拠出先と規模に相違点があることを強調しておきたい。

地方創生施策においては、「事業者」向けに大規模な「補助金」をインセンティブとして拠出することに対して躊躇が無い。専門的かつ詳細な分析と、大きな権限、そして政治的決断がこれを可能としている。

他方、本研究における事業提案も「補助金」を活用している。例えば、「社会増」における「学生さん！埼玉にいらっ彩」事業や「雇用増」における「キッズガーデンプロジェクト」事業などの提案において、それらの事業を成功させるための手段として補助金を用いることを提案している。市場の歪みを補正し、公共

性に資する施策を行うために、必要最小限の「補助金」投入は行政の正統な役割であると考えたためである。

しかし、本研究においては、「補助金」の拠出先は原則的に「事業者」ではなく「住民」としていることが多い。規模についても、必要最小限に留めるよう配慮した。これは、大胆な施策を提案するためのエビデンス（根拠）が得られない環境にあったことによるものである。

もう一つの別の理由もある。本研究では「補助金」を大胆に使用しない替わりに、別のアプローチ方法をとっている。最も生活の現場に近いという私たち「本研究会研究員」の特長を活かして、「地域住民の協力」「公共施設や空き家といった遊休資産」など、地域のすべての経営資源をバランスよく活用する方策を模索している。

例えば、「自然増」における「ナコーディネーター事業」においては「地域住民の協力」を推進力として活用する。また、「雇用増」における「ファーマーズヴィレッジ整備計画」事業においては、耕作放棄地という「地域の遊休資産」を活用するものとしている。このようにアプローチ方法が異なった背景には、本研究会の立ち位置の違いがある。つまり、机上で複雑な分析をするよりも、現場で地域社会と触れ合う機会が多いことに、本研究会研究員の考察が影響を受けているからであると考えられる。本研究会研究員は、地域の現場で日常的に「リアルな社会課題」に直面している。人口問題の研究に取り組む際においても、これらのリアルな社会課題の解決を織り込みたいという意識的又は無意識的な想いから離れなかったのである。

例えば、前出の「ナコーディネーター事業」においては、単に誰かに若い世代の仲介をしてもらおうというのではなく、地域住民に、それぞれの経験を活かして「ナコーディネーター」として輝く機会を創出したかった。地域住民は政策を受ける側にいるだけではなく、与える側として活躍できることを明らかにしたいと考えたのだ。同じく、前出の耕作放放棄地問題については、単に夢のある地場産業を創出したいというのではなく、地元の農業がもう一度輝く機会を創出したかった。農業は保護されるだけの斜陽産業ではなく、地域を引っ張る中核産業になりうるはずだと考えたのだ。地域に暮らし、地域で働く本研究会研究員は、日々地域の社会課題と向き合っている。地域課題を解消し、なおかつ新たな価値を創出したいという想い、いわば「ローカル志向」が「補助金」頼りの手段を採用せず、地域の社会資源による価値の創造に向かわせたと言って良いであろう。本研究会の事業提案にこれらの想いを織り込むことは、極めて自然な思考であった。

このように、本研究会の提案は、単に人口の増加・維持を目的としたもので

はない。「2040年 埼玉県民705万人の安心に向けて」という副題に沿って、「ローカル志向」に身を任せて、より理想的な地域づくりを追い求めたのである。数値目標を追いつつも、「地方自治法第一条の二　地方公共団体は、住民の福祉の増進を図ることを基本として、地域における行政を自主的かつ総合的に実施する役割を広く担うものとする」の理念を念頭におきつつ、地域の社会課題を解決する手段を織り込んでいきたいというもう一つの想いをもって検討を重ねてきたのである。

このように、本研究は地方創生施策と同様の方向性を見据えながらも、背景の違いから、提案内容において異なるアプローチ方法をとっている。地方が自立的な社会システムを再構築することが求められる時代にあっては、地方は中央集権的な全体最適の理論から幾分かの自由度を獲得したと言えるのではないか。だとすれば、「ローカル志向」を基本とすることに遠慮はいらない。本研究はこのような考え方により、地域で暮らし、地域で働くものが持つ現場視点、社会課題への問題意識を100の事業提案に織り込んでいる。

これらのことから、地方自治体においては、地方創生施策と本研究における提案との性格の違いを考慮した上で、これらを適切に組み合わせて企画・立案、実施していただきたい。専門的で複雑な分析を経た考察と「ローカル志向」を受けた考察の組み合わせによって、最大限の効果を生み出すことができるものと期待している。

３－２－２　今後の課題～「既存施策の再構築」

地方自治体が、人口減少社会に係る問題に対峙して行くためには、地域独自の戦略を立案し、実施するだけでは不十分であり、確実な成果を生み出していかなくてはならない。地方創生施策における「地方版総合戦略」においても、KPIの設定やPDCAサイクルの徹底により、確実に成果を出すことの重要性が謳われている。

一般に、新たな事業で成果を出すことの難しさを表現した喩えとして、「１・10・100の原則」というものがある。それは、発想することの苦労を１とした場合、開発して実施にこぎつけるまでの苦労は10であり、事業化して成果を出すための苦労は100になるというものである。その意味において、本研究会の提案は、このうち10までの部分を考察したに過ぎない。その先、実際に事業化して成果を生み出すという、最も困難な段階に挑む役割は、地方自治体職員をはじめ、地域に暮らす皆が引き受けていかなければならない。地域は、その困難に立ち向かう覚悟を新たにする必要がある。

成果を生み出す段階においては、小手先の技術は通用しない。「子どもを産

み育てることのできる地域」を実現するために、より「本質的」な問題に迫っていかなければならない。地域外から導入される机上のパッケージ事業をいくらカスタマイズしても、当該地域で確実に成果が生み出されるという保証はない。加えて、成果が出なかったときに、地域外の誰かが責任を負ってくれるという保証もないのである。

それでは、この問題において、つまり「子どもを産み育てることのできる地域」を実現する上での、より「本質的」な問題とは何であろうか。本研究の考察を通じて得られたポイントとして、以下の点を指摘したい。

前項において、本研究においては、数値目標の設定と共に、「2040年 埼玉県民705万人の安心に向けて」という副題に沿った提案を行ったということを述べた。つまり、「子どもを産み育てられる」ことのできる地域づくりのためには、「県民705万人の安心」が得られる地域づくりを実現する必要があるということだ。極めて、基本的で派手さのない、聞き古されたテーマである。しかし、それこそが「本質的」な問題なのではないか。今一度、あらためて「県民705万人の安心」について、考察を深める必要があると、本研究会では考えた。

はじめに、「県民」という言葉について言及したい。本研究においては、埼玉県の人口に数値目標を設定し、それに伴い「県民」という言葉を用いた。しかし、言うまでもなく「県民」は「一人ひとり」の人間の集団によって構成されるものである。したがって、理念的には、「一人ひとり」の住民にきめ細やかに向き合う必要があるということになる。

本研究の事業提案からも、「一人ひとり」の住民と向かい合うことの重要性を見出すことができる。例えば、「自然増」における「ナコーディネーター事業」が取扱う男女交際や結婚については、つとめて個人的な問題に触れるものである。このため、事業成功のカギは、若者と仲人役との間、若い男女の間にどれだけ深い信頼関係を構築できるかにかかってくる。信頼関係は、仕組みやお金に依存するというよりは、「一人ひとり」の人間性と向き合うことで生まれる。つまり、「人と人の絆」を結ぶ人の営みが最も基本的な要素であり、「一人ひとり」の住民と向き合うことにより、地域の中に「人と人の絆」を結ぶ人間関係の基盤（ソーシャルキャピタル）を整備することが不可欠という「本質的」な問題意識に気付いた。

さらに、「雇用増」における「ソーシャルビジネスストリート」事業の先行事例として、徳島県神山町の「サテライトオフィス事業」を紹介した。この事例は、行政主導ではなく地元出身の一人の住民が「キーパーソン」となり、事業を大きく育てていったことが全国的に知られている。「キーパーソン」の行動が人の関心を惹き、そこに人が集まり、その集団にまた人が惹きつけられ、地域や行政

を巻き込んで動かしていった事例である。成功の裏に、一人の「キーパーソン」の存在があったという気付きを見出すことができる。実際に、このような構造で成功した事例は、他にも全国的に複数報告されている。逆に、「キーパーソン」の存在がないところで、同じような仕組み、補助金を整備したとしても成功は覚束ないということも知られるようになった。

これらのことから、行政は地域で施策を実施する際、地域の人間「一人ひとり」と向き合うことを通じて、「キーパーソン」を発見すること、あるいは「キーパーソン」が育つような環境づくりを行うことが必要であるということがわかる。「本質的」な問題意識を理解した。

また、地域で暮らし、地域で働く本研究会研究員自身も、地域の人間「一人ひとり」と向き合う機会を通じて、「人口減少社会突破戦略」の主体の一翼を担うことができるという事例もある。近江商人の「三方よし」発祥の地である東近江市において、「魅知普請 SOYORI」という地域ぐるみの交流事業がある。ここでは、地域で暮らす公務員、民間事業者、大学関係者、あるいは一般の住民が、定期的に盃を酌み交わす機会を設けることにより交流を図っている。

このような交流がきっかけとなり、「人と人の絆」が生まれる。また、「キーパーソン」が人を惹きつけ、その集団がまた人を惹きつける好循環をつくりだしている。そして、それらの集団が、自発的に環境や福祉などの地域の社会課題に対して、自分たちなりのアプローチ方法で問題解決を図るという営みが繰り広げられている。ある集団はボランティアで、また、ある集団はビジネスの手法でと、多様な活動形態が存在している。多様な主体が混ざり合う様は、まさに本研究会の組織と同様である。この地域では、「ローカル志向」を織り込んだ多様な活動が自発的に行われる機能を、地域に埋め込むことができる可能性を示している事例である。

これらのことから、地方自治体がマクロ的に行う「人口減少社会突破戦略」を成功させるためには、「一人ひとり」と向き合うことにより、人間性に着目した極めてミクロな視点を併存させなければならないという「本質的」な問題意識が浮かび上がってきた。具体的には、①「一人ひとり」の住民に対するきめ細やかな視点持つこと、②「人と人の絆」を結ぶソーシャルキャピタルを整備すること、③「キーパーソン」を発見又は育成する環境づくりを行うことである。

このうち、①②については、既存の福祉行政、コミュニティ行政の守備範囲を含んでいる。③については、既存の商業産業振興施策の守備範囲を含むであろう。「キーパーソン」の活動範囲によっては、その対象が環境行政やまちづくり(ハード)行政等にも及ぶ可能性がある。このように、「本質的」な問題意識を追求すると、既存行政分野の既存施策における課題に行きつくことになる。こ

のことから、既存施策との適切な連携・融合が求められる状況にあることが分かる。パッケージ事業を既存施策に如何に活かしていくかという視点が求められてくるであろう。

しかし、既存施策は、法令や歴史的な経緯によって要求される観点において業務を行っている。限られた予算と行政経営資源を用いて、地域内外における多様な利害関係者との調整に難儀している現状がある。既存施策との適切な連携・融合を推進していくためには、地域としてどれだけのメリットを打ち出せるか、共有できるかがカギとなる。逆に、「人口問題」を契機に、既存行政分野の再整備、再構築を行う視点が求められる状況にあるといえよう。

経営戦略の第一人者として有名なマイケル・ポーター教授は「戦略とは何をやらないかを決めることである」という逆説的な比喩をもって、戦略の本質を説いている。民間事業者の経営戦略と行政経営は必ずしも同じものではないが、限られた行政経営資源を何に用いるかという決断がこれほど注目を浴びるようになった時代はない。グローバル化、少子高齢化、住民の価値観多様化によって行政ニーズは増すばかりである。「あれもこれも」とはいかないので、「あれかこれか」という決断をしなければならないということである。これまでも行政のスリム化を目的とした行政改革は行われてきたが、成果は十分と言えるだろうか。今こそ、既存の施策も含めて、仕組みを変える、やり方を変える、行政外の主体に委ねること等の議論をさらに加速する必要がある。もちろん、市町村だけで行うべきことではなく、県、国が一体となり取り組むべきであることは言うまでもない。

このような行政施策の再構築による効果は、住民「一人ひとり」の行政ニーズの充足に繋がるだけではない。これまで行政が担ってきた事業が、地域の「キーパーソン」に委ねられることにより、地域に仕事が増える。このような地道な行政施策の再構築のサイクルを継続することこそ、地域に自立した社会システムを構築することに繋がるのではないだろうか。

社会を、コミュニティを構成するのは人間である。その人間が集まってできたのが、街であり、地域であり、地方自治体である。地方自治体が「人口問題」という新たな視点において「県民の安心」に資する施策を成功させるためには、数値目標を掲げてマクロ的な視点で効果的に事業を行うことに加えて、既存行政施策の再構築が必要である。

しかし、既存行政分野へ切り込むことは、地味で目新しさはないが、実務的には非常に困難なプロセスを幾つもクリアして行かなくてはならない。また、個々の地域における状況は大きく異なる。地方自治体においては、その違いを踏まえた上で、長年に渡る継続的な取組みと、機を敏に捉えた柔軟な取組みの

両方が必要となる。このような困難な既存施策の再構築に向かい合った上で、取り組みやすいパッケージ事業を戦略的に活用して行くことが、今後の課題である。

おわりに

平成27年度政策課題共同研究の「人口減少社会突破戦略」は、多士済々の22名により実施されました。構成員は県職員と市町職員に加え、民間企業、NPO法人、大学に所属する22名です。実は、構成員の年齢幅も広いのです。その意味で、埼玉県を構成する縮図とも言えます。この22名が様々な観点から人口減少社会突破戦略に向けて考察を進めてきました。

本報告書(人口減少社会突破戦略)において提案している内容に関して、私は一切意見を伝えていません。22名が、それぞれの意識や知識、見識を総動員して、自分たちで考え出した内容になります。本報告書を読まれた方がどのように判断するかは分かりませんが、私は「全体として良い提案ができている」と思っています。

さて、日本は人口減少時代を歩んでいます。埼玉県も確実に人口が減少していきます。自治体が人口減少時代に対応する手段は大きく二つあります。第一に人口の維持や増加を目指して、様々な行政サービスを積極的に展開することです(拡大都市)。そうすることで自然増や社会増を達成していきます。

一方で、人口減少を受け入れる方向性もあります。人口減少の速度に比例して、職員の削減や行政サービスの逓減を進めていくことが考えられます(縮小都市)。本研究は前者の「人口の維持や増加を目指す」ことを目的に進めてきました。人口の維持や増加を目指すところに、未来があると考えたからです。

そして副題を「2040年　埼玉県民705万人の安心に向けて」としています。705万人は国立社会保障・人口問題研究所の将来推計人口よりも1割以上高い数字としています。また客観的規準の「安全」ではなく、主観的判断の「安心」と明記しています。「705万人」や「安心」という言葉から、やや意欲的な副題となっています。これは22名のやる気のあらわれであり、22名の希望と捉えることができます。本報告書は22名が考える未来の結晶とも換言できると思います。

埼玉県は県と市町村で64団体あります。それぞれ人口減少の背景や方向性も異なります。そのすべてに対応した人口減少社会突破戦略を提示することは不可能です。しかし、ある程度の方向性は示すことができます。本報告書では、その方向性を22名の叡智を結集して示しています。また64団体が何かしら参考にできるよう、100事業を提案しています。100事業の中には、何かしら参考になる事例があると思います。

本報告書には人口減少社会の突破に向けた様々なヒントが提示されています。読者にとって何かしら参考になりましたら幸いです。

「人口減少社会突破戦略」研究会　指導講師　牧瀬　稔

資料編

1　事業提案シート集 …… 114
　事業提案シート一覧（目次） …… 118
　自然増を実現する事業提案 …… 126
　社会増を実現する事業提案 …… 198
　雇用増を実現する事業提案 …… 248

2　首長等への提案用資料（参考例） …… 326

3　自然増研究検討資料（参考） …… 346

１　事業提案シート集

※この「事業提案シート集」は、首長や上司等に提案するための『アイデア集』である。

（１）事業提案シートとは

本報告書の第２章において、人口減少社会突破戦略を成功させるための柱となる事業について提案した。自然増35万人、社会増40万人の目標達成のためには、柱となる３×３事業＝９事業に加えて、この事業提案シートに含まれる各事業を各市町村の状況に合わせて組合せ、実施していくことが必要であると考えている。

県内63市町村の状況や直面している課題の優先順位も大きく異なる。このため、次節「使い方」において、優先順位や実現性の高さに基づき、事業を選択していただければ幸いである。

（２）使い方

（ア）事業効果別（自然増、社会増、雇用増）の検索

本報告書において、人口減少社会突破戦略を実現するために行う事業を、自然増、社会増、雇用増という３区分に大別している。それぞれの事業の効果に着目すると、複数の目的を掲げている事業もある。例えば、子どもを産み育てやすくするために、乳幼児を預けられる施設を増設するという事業を考える。この事業の効果は、子どもを産み育てやすくなることに繋がるため、自然増をもたらすことに繋がる期待がある。加えて、他自治体と比較して、子育てがしやすいという魅力が増すことにより、子育て世代の転入増加、転出抑制に繋がる期待も生じる。また、子育てをしながら仕事を続ける環境整備が進むことにより、雇用増にも繋がるという期待もある。

このように、自治体が行う事業は、本来の事業目的以外の効果を副次的にもたらすことが少なくない。また、近年はこれまでの縦割りの仕組みを越えて、最初から複数の事業目的の実現を掲げて事業を計画実施することも増えてきている。

したがって、本報告書の事業提案シートは、所管部署ごとに大別するのではなく、事業が生じる効果（事業のねらい）ごとに整理をした。

（イ）市町村類型表を通じた検索

市町村類型表とは、一般社団法人北海道総合研究調査会「地域人口減少白書2014-2018」(2014年)から、人口増減に繋がる要因を「自然増減」「社会増減」の２区分に区分けした場合、それぞれの自治体において自然増減、社会増減から受ける影響がどれほど強いかを相対的に位置付けたものである。なお、本研究会においては、25区分(自然増減５区分×社会増減５区分)あった区分を９区分(自然増減３区分×社会増減３区分)に簡便化し、埼玉県内63市町村の状況に合わせて一部変更している。

この表を活用することにより、各自治体が自然増減、社会増減いずれかの要因の影響を強く受けているかが分かる。例えば、右上の方に位置する自治体は、社会増減の影響は小さいが自然増減の影響が大きい、すなわち自然増に資する事業を優先的に行う必要性が高いと読み取れる。逆に左下に位置する自治体は、社会増減の影響が大きく自然増減の影響は小さい、すなわち社会増に資する事業を優先的に行う必要性が高いと読み取ることができる。

図表54　埼玉県63市町村の自然増減・社会増減の影響度分布

		自然増減の影響度が大きい →			
		1	2	3	総計
社会増減の影響度が大きい ↓	①	3	18	1	22
		伊奈町、吉川市 滑川町	さいたま市、川越市、川口市、 所沢市、上尾市、草加市、 越谷市、戸田市、朝霞市、 志木市、和光市、新座市、 桶川市、富士見市、坂戸市、 ふじみ野市、白岡市、三芳町	毛呂山町	34.9%
	②	1	18	8	27
		日高市	熊谷市、加須市、本庄市、 春日部市、狭山市、羽生市、 鴻巣市、深谷市、入間市、 久喜市、北本市、八潮市、 蓮田市、鶴ヶ島市、神川町、 上里町、杉戸町、松伏町	飯能市、東松山市、 蕨市、嵐山町、 川島町、鳩山町、 美里町、宮代町	42.9%
	③	1	8	5	14
		小鹿野町	行田市、秩父市、三郷市、 幸手市、皆野町、長瀞町、 寄居町、横瀬町	越生町、ときがわ町 小川町、東秩父村、 吉見町	22.2%
	総計	5	44	14	63
		7.9%	69.8%	22.2%	100.0%

【資料】一般社団法人北海道総合研究調査会「地域人口減少白書2014-2018」生産性出版(2014年)より作成

【注釈】影響度の考え方：国立社会保障・人口問題研究所(以下、「社人研」と表記)の市区町村別推計データと、2030 年までに出生率 2.1 及び転出入が±０になった場合の推計データとを比較する。

・自然増減の影響度：2030 年までに合計特殊出生率＝2.1 を実現した場合の社人研推計に対する人口増減率(2040 年時点)

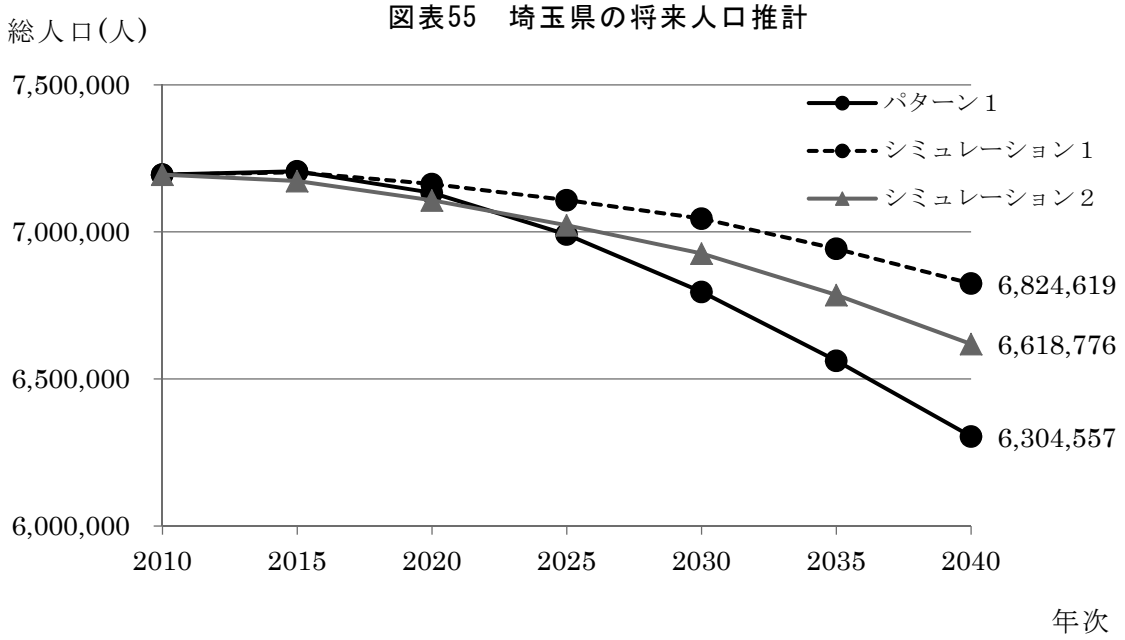
１＝105%未満　２＝105～110%未満　３＝110%以上の増加

・社会増減の影響度：2030 年までに合計特殊出生率＝2.1 を実現し、かつ転出入が±０になった場合の、社人研推計で 2030 年までに合計特殊出生率＝2.1 となった場合に対する人口増減率(2040 年時点)

①＝100%未満　②＝100～110%未満　③＝110%以上の増加

例：埼玉県の場合

図表55　埼玉県の将来人口推計



【資料】地域経済分析システム(RESAS)から作成

【注釈】パターン１は国立社会保障・人口問題研究所が全国の移動率が今後一定程度縮小すると仮定した推計。

シミュレーション１は 2030 年までに合計特殊出生率＝2.1 を実現した場合の推計。

シミュレーション２は 2030 年までに合計特殊出生率＝2.1 を実現し、かつ転出入が±０になった場合の推計。

自然増減の影響度：6,824,619 人÷6,304,557 人×100≒108.3%

社会増減の影響度：6,618,776 人÷6,824,619 人×100≒97.0%

以上より、埼玉県としては、自然増減の影響度２、社会増減の影響度①の分類になる。

(ウ)データでの提供

彩の国さいたま人づくり広域連合のホームページに目次と事業提案シートを掲載する。当資料は、各自治体において首長や上司等に事業提案する際、コピー＆ペーストにより活用していただくことを想定して作成した。

事業提案シート一覧（目次）

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
自然増1	1意識醸成	赤ちゃんだっこ推進事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	①中学生を対象として、乳児とふれあう体験を持つ機会の創造を図る。 ②高校生を対象として、妊婦とのふれあいの機会を創造するとともに妊娠に対する正しい知識を身につける。	・鳥取県境港市や江津市など「赤ちゃん登校日」 ・鳩山町「赤ちゃんだっこの会」 ・ふれあいサポートネット「ふわっと」（浜松市赤ちゃんとのふれあい体験事業） http://www.hamamatsu-pippi.net/calendar/docs/2015042700038/ （2015年10月12日最終閲覧） ・白河桃子『山形県高校生ライフデザイン』	126
自然増2	1意識醸成	ライフプラン提示	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	ファイナンシャルプランナーの資格を持つ銀行員に学校教育の場でライフプランの設計について講演してもらう。	なし	128
自然増3	1意識醸成	多子世帯イメージ事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	市町村の広報誌や各種ポスター・チラシ等の写真・イラストを「3子以上（兄弟姉妹）」にすることで、多子世帯の意識付けを行う。	なし	130
自然増4	1意識醸成	兄弟、姉妹のほっこりおもしろエピソード展	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	兄弟・姉妹の心温まるエピソードを募集し、展示する。優秀作品応募者に対しては、子育て応援グッズを贈呈。	なし	132
自然増5	1意識醸成	私生活までインターンシップ	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	大学を多く持っている自治体	インターンシップで企業での体験だけでなく、先輩社員の家での様子や子育ての実態見学まで行う。	なし	134
自然増6	1意識醸成	保育体験研修推進事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で事業所数が多い自治体	事業所の社員研修や高校・大学等の社会学習について、保育所や子育て施設等での実施を推進する。	ダイハツ新人研修「保育園幼稚園研修」	136
自然増7	2出会い支援	ナコーディネーター事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	結婚を考え始める年齢の独身男女が多くいる自治体	①若い独身男女に婚活イベントへの参加を促し、参加者の間を取り持ち、結婚へ向けた相談事のアドバイスをするコーディネーターを育成する。 ②登録されたナコーディネーターには成婚したカップルを地域の人々に紹介し、成婚カップルが地域に顔見知りを増やせるように地域の人々との仲介をしていただく。 ③市町村はナコーディネーターへ活動費の一部を助成する。	・「ひろしま出会いサポーターズ」おせっかい役の団体を募集 https://www.pref.hiroshima.lg.jp/soshiki/248/hirosapo2.html ・「結婚力向上人材育成プロジェクト」結婚を希望する独身男女の意識改革促進 https://www.city.nanto.toyama.jp/cms-sypher/www/service/detail.jsp?id=12722	138
自然増8	2出会い支援	生涯学習交流促進事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で未婚者が多い自治体	自治体が生涯学習の観点で行っている出前講座で若い世代への訴求力を高めるような講座を用意し、男女の出会いの場の創出を図る。具体的な講座の内容は手工芸、ダンス、カラオケ、手品、勉強会など。	なし	140
自然増9	2出会い支援	ランチ婚活推進事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で事業所が多い自治体	ランチタイムを活用した未婚者の出会いの場づくりを推進する。	なし	142
自然増10	2出会い支援	30歳の同窓会	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	未婚者が多い自治体	①30歳になる方を対象に実行委員会方式で成人式と似た形式の同窓会（中学校単位）を実施。 ②「地元婚」へつなげる施策として、同窓会の開催を支援する（幹事の手助け）。	・こうち人づくり広域連合「H26年度研究報告」 ・かすかべ未来研究所「H26年度報告書」 ・宮代町「40歳の不惑の集い」	144
自然増11	2出会い支援	地元結婚支援事業（ジモコン）	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で未婚者が多い自治体	市内（地域内）の親同士が交流する婚活イベントを開催する。また、地元（市内居住者）同士の成婚者に対して、住宅支援サービス等行政支援を実施する。	なし	146
自然増12	3結婚	カップル縁結びサポーター事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	協賛店舗に来店したカップルへ特典を与える仕組みをつくり、官民共同でカップルを応援する雰囲気の醸成を目指す。	・埼玉県子育て応援行動計画 http://www.pref.saitama.lg.jp/a0607/koudoukeikaku/index.html （2016年1月18日最終閲覧） ・埼玉県青少年健全育成条例 http://www.pref.saitama.lg.jp/a0307/jourei/index.html （2016年1月18日最終閲覧）	148

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
自然増13	3結婚	ブライダル関係企業との連携	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	若年層が多い自治体	①式場の紹介やプロポーズの有名スポットを広報誌と連携して掲載する。 ②結婚キャンペーンとして自治体のホームページ上で写真コンテストを行う。	・三芳町の広報誌が全国広報コンクールで内閣総理大臣賞を受賞 https://www.town.saitama-miyoshi.lg.jp/town/koho/ ・京都府で子育てキャンペーンを実施 http://www.pref.kyoto.jp/shoshi/news/kosoddatekyoto271111.html	150
自然増14	3結婚	大学連携結婚式場事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内でウェディングプランナーを目指すことのできる大学がある市町村（西武文理大学（狭山市）、跡見学園女子大学（新座市）、埼玉女子短期大学（日高市）、淑徳大学（三芳町）、共栄大学（春日部市）、駿河台大学（飯能市））	ウェディングプランナーを目指している大学生による結婚式を行う。行政としては、大学とのつなぎ役のほか、式場として、公民館や図書館などの公共施設の提供を行う。	盛岡市中央公民館はウェディング会場としての貸し出しを行っている。	152
自然増15	3結婚	結婚カウンセリング課の設置	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で未婚者が多い自治体	各自治体内に少子対策課等とは別に「結婚カウンセリング課」を設置。結婚に関する相談業務を行う。	なし	154
自然増16	4出産	生活改善による妊活支援事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	①妊活を行っている夫婦に情報提供や講座を開く。 ②食事による体質改善に重点をおいた支援を行う。	埼玉県ライフデザイン支援講座 http://life.zwei.com/ （2015年10月12日最終閲覧）	156
自然増17	4出産	医療的不妊治療の支援	自然増減の影響度2～3、社会増減の影響度②～③	婚姻率が高く、若年人口割合が少ない自治体	①産婦人科は不妊治療を受けるようなアドバイスを行う。 ②不妊治療対策として厚生労働省では条件にもよるが、15万円を助成している。そこで必要となる書類に「不妊治療費助成事業特定不妊治療実施証明書」がある。この証明書の発行手数料をさらに助成する。	なし	158
自然増18	4出産	産前産後ヘルパー派遣事業	自然増減の影響度2～3、社会増減の影響度②～③	県内市町村で保育所数が少ない自治体	妊娠中や産後まもない母親の家事・育児支援を行うヘルパーを派遣する。	郡山市「産前産後ヘルパー派遣事業」	160
自然増19	5子育て	地域のホットルーム	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	婚姻率が高い自治体	地域に知り合いの少ない女性が、気軽に立ち寄れるサロンを作る。編み物や趣味のものなどを持ち寄って好きなように過ごせる場所を提供する。男性用のサロンも作る。また、相談事や小規模起業をしたい人向けに、専門家を紹介するコーディネート業務も行う。	港南台タウンカフェ http://www.town-cafe.jp/kounandai/index.html （2016年1月5日最終閲覧）	162
自然増20	5子育て	さんきゅうパパプロジェクト推進	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	婚姻率が高い自治体	育児に不安を抱えているパパや、妻への気遣いの仕方が分からないパパを対象に、専門家が講義を行い、子育てパパの育成を目指すとともに、父親同士の交流の場を創出する。	内閣府子ども子育て本部 http://www8.cao.go.jp/shoushi/shoushika/sankyu_papa.html	164
自然増21	5子育て	子育て応援企業支援事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で事業所数が多い自治体	子育て支援を従業員に対して行っている企業に認定書及び助成金を交付する。要件は以下のとおり。 ①事業所内保育所の設置（事業所内にベビーベットを設置） ②育児休業代替社員制度の推進 ③男性育児休暇取得の推進 ④以上の3点を行っていることをPRしていること	なし	166
自然増22	5子育て	実家保育助成事業	自然増減の影響度2～3、社会増減の影響度②～③	県内市町村で保育所が少ない自治体	親が就労していて、保育園等に通っていない3歳未満の児童を保育する祖父母に対し助成を行う。	なし	168
自然増23	5子育て	特色ある保育環境整備	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	保育所数の多い自治体	英語教育や食育を行い、特色ある保育環境に繋げる。	なし	170
自然増24	5子育て	保育士人材バンク	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①	待機児童の多い自治体	保育士の資格を持った方に登録をしていただき、その後自身のライフスタイルにあったタイミングで就業できるように環境を整備する。	埼玉県保育部門 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0607/hoikusibosyuu2.html	172
自然増25	5子育て	育児休業に伴う保育所継続入所	自然増減の影響度2～3、社会増減の影響度②～③	待機児童が少ない自治体	育児休業中に一定要件を満たすことで、保育所の継続入所を可能とする。	久喜市 https://www.city.kuki.lg.jp/kosodate/hoikusho/hoiku/ikukyu.html	174
自然増26	5子育て	2歳児訪問事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年人口の割合が高い自治体	現在、「乳幼児家庭全戸訪問事業」は各自治体で実施されているところだが、子に自我が芽生える第一次反抗期の2歳時においても同様の家庭訪問を実施する。	なし	176

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
自然増27	5子育て	子ども用品リサイクルスペース整備・リユース促進事業	自然増減の影響度2～3、社会増減の影響度②～③	若年人口が少ない自治体（多い自治体だとリユースが民業でできているため）	①空き店舗を活用して、不要になった子ども用品をリサイクルできるスペースを整備する。 ②子育て用品（ベビーベット、ベビーカー、チャイルドシート）のリースの半額を補助する。	・逗子市「ゼロウェスト」（庁舎内リサイクルスペース） ・愛媛県新居浜市「子育て用品リユース・リース補助事業」 https://www.city.niihama.lg.jp/soshiki/kosodate/kosodatelease.html	178
自然増28	5子育て	高校生まで給食制度	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	若年層が多い自治体	公立高校で、給食制度を採用する。	富山県立南砺平高等学校 http://taira-h.el.tym.ed.jp/	180
自然増29	6離婚防止	マリッジセーブアプリ開発事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で離婚率が高い自治体	結婚生活を良好にするためのアプリを開発し、利用者に記念日通知サービス、想い出の共有、子育てカレンダー等のサービスを提供する。5年、10年継続ユーザーに記念サービスを贈呈する。併せて、県や市町村事業の情報提供を行う。	「記念日リマインダー」等既存アプリ	182
自然増30	6離婚防止	メモリアル戸籍事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で離婚率が高い自治体	出生届の提出に併せ、将来の児童に宛てた記念戸籍を作成する。戸籍は市が保管し、児童の成人の日に本人あてに送付（または式で配付）する。	なし	184
自然増31	6離婚防止	夫婦手帳発行事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で離婚率が高い自治体	夫婦のコミュニケーションや相互理解を保つためのツールとして「夫婦手帳」を作成し、婚姻届受理時に配布する。	（株）アイナロハ「めおと産後手帳」	186
自然増32	7死亡者数低減	自殺予防事業	自然増減の影響度3、社会増減の影響度②～③	県内市町村で比較的自殺者が多いとされる地域に対して実施する。 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0705/suicide/jisatsutaisakutoukei.html （2015年10月10日最終閲覧）	①精神保健医療に係る費用の助成 ②残された家族の方を対象とした「自死遺族の集い」を開催 ③図書館内で「こころと命のサポートのための本」の展示、カウンセリングの実施	神奈川県平塚市では、 ・自殺予防週間（9/10～9/16）を実施 ・大切な人を自死でなくされた方を対象とした「自死遺族の集い」を開催 ・「こころと命のサポートのための本」の展示（図書館） など多数の取組を実施している。 http://www.city.hiratsuka.kanagawa.jp/wsoudan/page1-1.htm （2015年10月10日最終閲覧）	188
自然増33	7死亡者数低減	交通ルール教育推進事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度②	県内市町村で比較的交通事故の比率が高いとされる地域に対して実施する。（美里町、本庄市、上里町、八潮市、川島町、三芳町、草加市、熊谷市、東松山市など） http://www.police.pref.saitama.lg.jp/f0011/kotsu/kotutokei.html （2015年10月11日最終閲覧）	①小中学校のころから体験型の講習を受けさせる。 ②学校と連携し、歩行者向け交通ルールの啓発を警察学校の卒業課程の一つとしてもらう。 ③歩きスマホの禁止条例を設ける。	・アメリカニュージャージー州では歩きスマホを禁止にしている ・埼玉県教育局保健体育課で実施しているスケアード・ストレイト教育技法による自転車交通安全教育	190
自然増34	7死亡者数低減	自転車事故防止事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度②	県内市町村で比較的交通事故の比率が高いとされる地域に対して実施する。（美里町、本庄市、上里町、八潮市、川島町、三芳町、草加市、熊谷市、東松山市など） http://www.police.pref.saitama.lg.jp/f0011/kotsu/kotutokei.html （2015年10月11日最終閲覧）	①自転車の保険加入、ヘルメット着用を条例で努力義務とする。 ②ヘルメット着用の啓発活動を行う。	兵庫県「自転車の安全で適正な利用の促進に関する条例」	192
自然増35	7死亡者数低減	生活習慣改善事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	未婚者数、若年層の多い自治体	①給食センターに食べられる場所を併設し、栄養バランスの取れた食事を提供する。 ②食事の際に栄養だけでなく運動や禁煙も大切であることを知らせるチラシを配布する。	宇都宮市「期間限定で市役所内のレストランで販売」 http://www.city.utsunomiya.tochigi.jp/shogai_gakushu/shochugattukou/031248.html （2015年10月12日最終閲覧）	194
自然増36	7死亡者数低減	大学生の安全見回り	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	大学が多い自治体	大学生に地域の見回りをしてもらい、子どもの安全確保に繋げる。	なし	196
社会増1	1地域資源	伝統技術引継ぎ事業	自然増減の影響度1～3、社会増減の影響度③	伝統技術、産業を引き継ぐ人材が不足している地域	伝統技術、産業が途切れないよう、新たな人材の転入を促進し、社会増と伝統の伝承を目指す。伝統のプロモーション、居住補助を行う。	なし	198
社会増2	1地域資源	「趣味と暮らす」プロモーション事業	自然増減の影響度1～3、社会増減の影響度③	山や川等の自然のレジャー、アウトドアが盛んな複数の自治体が提携（小鹿野町、秩父市、皆野町、長瀞町、寄居町、横瀬町、越生町、ときがわ町、東秩父村など）	山や川等の自然が豊かな地域への転入促進のためのプロモーションを実施。複数の自治体が連携してアウトドアやレジャーが普段の暮らしと近い距離にあることを魅力とするプロモーションを行う。	なし	200
社会増3	1地域資源	Art Iland（アートアイランド）事業	自然増減の影響度1～3、社会増減の影響度③	山や川等の自然のレジャー、アウトドアが盛んな複数の自治体が提携（小鹿野町、秩父市、皆野町、長瀞町、寄居町、横瀬町、越生町、ときがわ町、東秩父村など）	自然の中から芸術を発信したいアーティストの転入を促進する。複数の自治体が連携し、地域ごとの魅力をプロモーションする。また、新たな転入者へ居住地のリノベーション費用の補助、東京等での展覧会等への交通費の補助を行う。	なし	202

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
社会増4	1地域資源	フィルムコミッション事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度③	秩父市等、地域の特徴がある自治体	テレビ・映画等のメディアへの撮影支援	なし	204
社会増5	1地域資源	埼玉おすすめ冊子配布事業	－	埼玉県	埼玉県を居住先としてPRする冊子の作成・配布	なし	206
社会増6	2教育	英語教育推進事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	大学の所在する自治体	大学生による中学生への英語教育を実施（教師をする大学生には単位を与える）	なし	208
社会増7	2教育	英会話力底上げ事業	－	ICT教育を推進している自治体	英会話チャットを利用し、1対1で英会話力を身に付ける。	なし	210
社会増8	2教育	各種検定チャレンジ補助	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	若年層が多い自治体	在住する高校生までの英語や漢字などの検定にかかる費用の一部補助を行う。	富士川町「各種検定チャレンジ補助」	212
社会増9	2教育	多子世帯習い事補助事業	－	全市町村	中学生までの第3子の習い事に係る費用の補助	南房総市	214
社会増10	2教育	夕焼け教室	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	待機児童が多い自治体	・小学校の余裕教室を活用し、放課後児童クラブを設置する。 ・運営は、塾等の学習事業者へ委託し、従来の放課後児童クラブよりも教育に力を入れる。また、預かり時間を20時までとし、自宅や駅への子どもの送迎を行う。 ・従来よりも高価で、高付加価値の放課後児童クラブとする。 ・業者への委託金は、児童の会費に10%を上乗せした金額とし、サービスの質を維持する。	・放課後キッズクラブ（横浜市） ・民設民営の各放課後児童クラブ（例：オーパスジュニア（オーパス学習塾））	216
社会増11	3住宅	駅前賑わい創生事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度②～③	市内に私鉄、もしくはJRの駅がある自治体（特にシャッター通りが目立つ自治体）	駅を中心とした半径300メートル以内に、個人のお店を展開しようとしている人に助成金（改装費）を交付する。	なし	218
社会増12	3住宅	Uターン促進家賃補助事業	自然増減の影響度1、社会増減の影響度③	若年層が少ない自治体（小鹿野町など）	Uターン就職者に家賃補助を行う。制度の周知は、県内の企業と連携して行う。	なし	220
社会増13	3住宅	デザイナーズ物件（オシャレな家を建てよう！）	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①～②	街の景観づくりに力を注いでいる市町村 建築学科やデザイン学科がある大学が所在する市町村	街の景観計画と連携した優れたデザインの住宅の設計を無料で実施	なし	222
社会増14	3住宅	土地・住宅情報提供サイト提供事業	－	全市町村	市町村HPで、当該市町村の売りに出ている住宅、土地のデータを提供	七尾市	224
社会増15	3住宅	固定資産税減免事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	生産年齢人口の割合が多い自治体	事業実施市町村以外から新しく転入し、住宅購入する場合に最長5年間の固定資産税の課税免除を行う。	熊谷市「定住人口増加のための固定資産税等の課税免除制度」	226
社会増16	3住宅	親（または子ども）との同居・近居支援	自然増減の影響度3、社会増減の影響度①～③	高齢化率や核家族率の高い市町村	①親または子どもと同居や近居のために、転入・住宅建築する場合に補助金や少し広めの土地を紹介するなど ②同一マンション内に二世帯（二部屋）購入（賃貸含む）すると補助金	なし	228
社会増17	3住宅	二地域生活支援事業（ダブルプレイス）	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で生産年齢人口の割合が多い自治体	埼玉県と東京都など、二つの地域に仕事や暮らしの拠点を置き、その二つの地域を行き来しながら充実した生活を楽しむライフスタイルを支援する。	宇都宮市 https://utsunomiya-dp.style/	230

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
社会増18	3住宅	里帰り出産推進事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	里帰り出産を行う夫婦のうち同居ではなく、近居をする場合に家賃の一部を助成する。	なし	232
社会増19	3住宅	新婚ハッピーホーム応援事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で若年層が多い自治体	結婚式場と提携を結び、その式場で式を挙げたカップルの家賃を助成する。	なし	234
社会増20	3住宅	子育て世帯向けサービス付き住宅事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①～②	急患対応が可能な小児医療機関（医者）による応援体制の確保が可能な自治体	子どものいる世帯を対象に、ベビーシッター（託児所）や医療、緊急時の対応等のサービス付帯のある賃貸マンションを提供	なし	236
社会増21	4学生	留学生の受入促進事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①～③	海外と姉妹校提携している自治体（または今後検討する自治体） ※ホストファミリーの受入斡旋や留学生の住居提供（自宅の一室または空き家等）が可能な自治体	日本に興味がある学生（留学生）を積極的に受入れし、自治体が中心になって留学生と地域住民との交流の場を提供する。 ※語学教室や料理教室等、留学生と地域住民（子どもからシニア層まで）が触れ合える機会を創出する。	なし	238
社会増22	4学生	留学生向けルームシェア事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	大学が多い自治体	同じ大学に通う留学生と日本人学生のルームシェアの支援	春日部市「官学連携団地活性化推進事業」 http://www.city.kasukabe.lg.jp/seisaku/kyouiku/sankangaku/danchikasseika/index.html	240
社会増23	4学生	学生さん！埼玉にいらっ彩	自然増減の影響度3、社会増減の影響度①～③	埼玉県、大学と連携している自治体	・「埼玉県」のポスターを地方の学校・予備校・駅に貼り、「埼玉県」の大学への進学を選択肢に入れてもらう。 ・転入者には自治体への協力（イベント時のお手伝い等）を条件に家賃補助をする。 ・住まい・買い物・居住環境が掲載された自治体のパンフレットを作成する。	なし	242
社会増24	4学生	学生パスポート交付事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①	県内市町村で若年層が多い自治体	大学等に入学した学生に娯楽施設や飲食店の特典や生活情報が掲載された冊子を配布する。	なし	244
社会増25	5暮らし	特急料金補助事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	県内市町村で生産年齢人口の割合が高い自治体	通勤定期の費用のうち、特急料金を補助する。	・千葉県いすみ市 http://www.city.isumi.lg.jp/shimin/tetsuduki/sumai/post_400.html ・佐賀市	246
雇用増1	1企業誘致	産業団地企業誘致事業	すべて	圏央道インターチェンジ周辺の市町（狭山市、入間市、桶川市、久喜市、北本市、坂戸市、幸手市、鶴ヶ島市、日高市、白岡市、川島町）	産業団地を造成し、企業を誘致する。	・幸手市産業団地 ・埼玉県企業局地域整備課	248
雇用増2	1企業誘致	企業誘致海外キャラバン事業	すべて	外国企業の誘致を推進する自治体	外国企業の誘致を推進する自治体が連携して海外でのPR活動を展開する。	日本貿易振興機構 https://www.jetro.go.jp/invest/support/	250
雇用増3	2金融	ソーシャルイノベーション促進ファンド設置運営事業	すべて	税金以外の新たな財源で社会課題解決を図りたいと考える自治体	地域の社会課題に対して、行政が事業主体とならず、市場メカニズムやボランタリー的な手法により、課題解決を探るための事業体活動に対して資金的な支援を行う組織を設置、運営する。	・佐賀県「ファンドレイジング佐賀モデル」 http://www.pref.saga.lg.jp/web/kurashi/siminkatudou/_55301/_63176/_64677.html ・京都府「きょうと元気な地域づくり応援ファンド」 https://www.ki21.jp/fund/	252
雇用増4	3商業	買い物難民救援隊支援事業	自然増減の影響度1～3、社会増減の影響度③	秩父市、ときがわ町、皆野町、長瀞町、小鹿野町、東秩父村など	買い物難民化している高齢者世帯に、食料品や日用雑貨を小型トラックで届ける移動販売の実施を支援する。	移動スーパー「とくし丸」 http://www.tokushimaru.jp/	254
雇用増5	4人材開発	6次産業人材育成・雇用創造インターンシップ事業	－	6次産業化を推進する自治体	就業希望者（学生）が1次・2次・3次産業のすべてを連続して就業体験する。	鳥取市トゥリーアンドノーフ株式会社 http://treeandnorf.com/internship-2015-spring/	256
雇用増6	4人材開発	職業訓練者のための保育料給付事業	－	さいたま市、川口市等、人口の多い市町村	県内職業訓練校等の利用者で、子どもを保育園に預けて通っている方、ベビーシッターを雇っている方に給付金を出す。	埼玉県女性キャリアセンター保育サポート倶楽部 https://www.pref.saitama.lg.jp/swcc/hoikusupport.html	258

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
雇用増7	4人材開発	通信学習による職業訓練支援事業	－	特に限定しない	職業訓練を受けて就職に活かしたい人がパソコンを使用して学習できるようなシステムを作る。内容は、面接対策や自己分析、ビジネスマナー等から、もっと実践に役立つようなものまで一括して訓練を受けることができるようにする。	なし	260
雇用増8	4人材開発	伝統的手工芸就業支援事業	－	秩父市（秩父ほぐし捺染）、羽生市（武州正藍染）、鴻巣市（鴻巣雛）、小川町（小川和紙）など	県内で指定されている30品目の伝統的手工芸品の見学ツアーの開催及び職場体験	東京の伝統工芸品（東京都産業労働局） http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/shoko/dentokogei/japanese/	262
雇用増9	4人材開発	学生向け職場体験事業	－	大学のある自治体	県内の大学で、就職活動前の学生（1年生～3年生）向けに県内企業の説明会をし、その後興味を持った企業に長期休み中にインターンに行き、そこでの体験をレポートにして提出することで単位を取得できるようにする。	なし	264
雇用増10	4人材開発	パパ＆ママのインターンシップ事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～③	類型に該当する自治体	出産や育児などの理由により退職した人たちが、退職前の仕事で得た知識や特技、仕事から離れていた間に身につけたスキルを活かして、ちょっとした仕事をするための仕組みづくりをする。	・全国中小企業団体中央会・中小企業庁「中小企業新戦力発掘プロジェクト」 http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/koyou/2014/140203ShCord.htm ・株式会社カラーズ http://colorsinc.me/	266
雇用増11	4人材開発	社会人（再）デビューお手伝い事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町	主に40歳未満で、「働く意欲を持っているが、うまくいかない人」を対象とした、カウンセリング機能を付けた職業訓練所を設置する。	・大阪府豊中市「引きこもり等の若者ICT活用自立支援モデル事業」 ・NPO法人「農スクール」 http://know-school.org/	268
雇用増12	4人材開発	耕作で就労リスタート事業	－	秩父市、ときがわ町、皆野町、長瀞町、小鹿野町（耕作放棄地が多い自治体）	就労に問題を抱えている人を対象に、耕作放棄地で農業を行う。収穫した農作物を障がい者就労支援施設で加工し、販売する。	NPO法人さいたま自立就労支援センター http://www.saitamaken-npo.net/html/report/h23katsudousyoukai/h24houmon_saitamajiritu.html	270
雇用増13	5創業	創業・起業基礎教育事業	すべて	創業・起業を推進する自治体	創業・起業を推進する自治体が小中学生に起業家教育を実施	神戸市「キャリア教育起業家派遣プログラム」 http://www.city.kobe.lg.jp/information/press/2016/01/20160127141903.html	272
雇用増14	5創業	女性のための創業支援事業	すべて	さいたま市、川口市など人口の多い地域	創業に必要な経営の知識とノウハウを学べる場を作る。個別相談会を定期的に開き、創業の不安を解消する手伝いをする。	・創業・ベンチャー支援センター埼玉県税務局（公益財団法人埼玉県産業振興社）http://www.saitama-j.or.jp/sogyo/ ・創業塾pontekia（三条市） http://www.city.sanjo.niigata.jp/chiikikeiei/page00168.html	274
雇用増15	5創業	ダイバーシティ起業サポート事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度③	さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町	多様な勤務形態が可能な会社を起業する人に対するスタートアップ支援とその後の継続支援	なし	276
雇用増16	6労働環境	子どもと一緒に働く職場づくり事業	自然増減の影響度1～2、社会増減の影響度①～②	さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町	子育て中の男女限定の託児つきオフィスの開設	（株）ママスクエア http://mamasquare.co.jp/service/	278
雇用増17	7中小企業	中小企業経営革新支援事業	すべて	中小企業の雇用増加を推進する自治体	中小企業の経営革新計画への取組みを推進する。	埼玉県産業労働部産業支援課 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/a38.html	280
雇用増18	8福祉	キッズガーデンプロジェクト	自然増減の影響度2～3、社会増減の影響度①～③	保育所待機児童問題を抱える自治体	地域の集会所において、元気で子育てノウハウがある高齢者が地域の子どもの保育を行う。	（一社）日本ワークライフバランスサポート協会「グランドシッター養成事業」、「グランドシッター養成講座（G.G倶楽部事業）」	282
雇用増19	8福祉	介護現場を救うために「介護職員最低人員基準引き上げ」	－	埼玉県	条例により介護施設の最低人員基準を引き上げる。	なし	284

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
雇用増20	8福祉	介護者の就労をサポート！はたらく介護者支援事業	－	県内市町村	親や親類が要介護・要支援状態になった家族に、介護保険サービスにつなぐための介護支援専門員等の紹介を行う。	なし	286
雇用増21	8福祉	介護人材の安定確保へ「介護人材登録制度」	－	埼玉県	初任者研修を終えた介護職員に個人番号を付与し、介護人材を把握する。	人材バンク、保育士登録制度	288
雇用増22	8福祉	高齢者の働き手を探せ「高齢者フリーエージェント事業」	自然増減の影響度2～3、社会増減の影響度①～③	埼玉県	高齢者のうち就業を希望する者を紹介するホームページを作成し、民間企業等に採用してもらう。	なし	290
雇用増23	8福祉	保育士復職支援事業	－	埼玉県	保育士の復職・就職を支援するため、就職ブランクのある保育士有資格者に1～2か月程度の研修を設ける。	なし	292
雇用増24	9土地建物	空き地・耕作放棄地管理事業	すべて	東松山市、鴻巣市、越谷市など（空き地条例を制定し、雑草除去に関する行政代執行の条文の規定のある自治体）	空き地・耕作放棄地の雑草の刈り取り、不法投棄物の処理処分	・大里総合管理株式会社（千葉県大網白里町） ・静岡市住民参加型放置竹林解消モデル「しずおか型」丸徳商事(有) www.soumu.go.jp/main_content/000285201.pdf	294
雇用増25	9土地建物	空き家管理事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度③	東松山市、鳩山町など	空き家の管理	・大里総合管理株式会社（千葉県大網白里町） ・NPO法人空家・空地管理センター http://www.akiya-akichi.or.jp	296
雇用増26	10農業	ファーマーズヴィレッジ整備計画	－	市町村内耕地面積のうち1カ所農地集積が150haを見込める自治体（さいたま市、秩父市、飯能市、本庄市、東松山市、深谷市、桶川市、久喜市、日高市、小川町、小鹿野町、寄居町など）	農地を集約した広大な敷地に大規模農業集落を造成する。1次産業、2次産業、3次産業及び農業従事者の生活拠点を内包した総合農業拠点の造成を行う。	なし	298
雇用増27	10農業	新規就農で高所得事業	自然増減の影響度3、社会増減の影響度②～③	県南以外の電車通勤アクセスの弱い市町村	新たな技術や農業の方法を活用して農業を行う農業法人を設立し、就農を希望する若年層に対して、法人の設立支援や継続支援を行う。	（株）グリーンファーム 「未来型高床式農床システム」	300
雇用増28	10農業	第3セクターで観光農園牧場（6次産業）事業	自然増減の影響度1～3、社会増減の影響度③	県南以外の電車通勤アクセスの弱い市町村	農産物の販売店や果樹園、牧場を併設した観光農園を整備する。	岐阜県中津川市「ふれあい牧場」 http://fureai-farm.com/	302
雇用増29	10農業	埼玉農ギャル事業	自然増減の影響度2、社会増減の影響度②	熊谷市、本庄市など	若い女性による高級野菜栽培と販売	農ギャル（農水省） http://www.maff.go.jp/j/pr/aff/0912/challenger.html	304
雇用増30	10農業	安定農業の確立「契約農家マッチング事業」	－	埼玉県	市町村が主体となり地域での農家の件数、農作物生産量を把握する。把握した生産量を県に報告し、県内の農家がどこで何を生産しているかHP上で公開する。当該農産物を消費したい個人又は企業がHPにアクセスすることで農家が契約農家となるきっかけを創出する。	契約農家どっとこむ http://keiyaku-nouka.com/	306
雇用増31	10農業	遊休農地を借りてあなたも農家に！耕作放棄地活用支援事業	－	耕作放棄地割合が自治体面積に対して10%を超える自治体	遊休農地（耕作放棄地）を賃借して耕作を行おうとする新規就農者及び大規模農業事業者にその土地賃借費用の一部を補助	なし	308
雇用増32	10農業	新たな特産物の開発「少数農産物農家支援事業」	－	田畑、特に畑の休耕農地を持つ自治体	全国的に栽培農家が少数又は栽培されていない農産物を栽培する場合に、その初期費用の一部を補助する。	なし	310
雇用増33	10農業	農業経営支援アドバイザー派遣事業	－	県内市町村	個人・法人農業者に対し経営アドバイザーを派遣する。	県事業「法人化推進スペシャリスト 農業経営法人化相談窓口」	312

No	事業分野	事業名	類型（分類）	提案する自治体	何を実施するのか	参考事例	頁
雇用増34	10農業	野菜の販売助けます「売り方支援事業」	－	県内市町村・埼玉県	県内自治体での朝市・夕市の実施及び直売販売所のマップを作成のうえ、当該販売所等で野菜を販売する際の仲介を行う。	なし	314
雇用増35	10農業	週末ファーマーお世話事業	自然増減の影響度1～3、社会増減の影響度①～②	駅から徒歩で行ける範囲に耕作放棄地などの遊休農地がある自治体	働きながら趣味で農業をやりたい人に対し、畑に来られない日の作物の世話と農業指導を実施する。	なし	316
雇用増36	11林業	県産材の紙製品事業	自然増減の影響度3、社会増減の影響度③	小川町、ときがわ町、東秩父村	間伐材を使って、コピー用紙などの身近な紙製品（事務用品）を生産し、県内の事業所で使用する。	・九州森林管理局ほか「木になる紙」 ・東近江市「kikitoプロジェクト」	318
雇用増37	12コミュニティ	道普請再興事業	すべて（特にベッドタウン）	人々の絆による自発的な社会課題解決を促進したいと考える自治体	志のある人材が集い、交流を深めることで、課題を共有し、多分野連携の取組みを自立的に行うきっかけづくりを行う。	東近江市「魅知普請SOYORI（創寄り）」 www.city.higashiomi.shiga.jp/cmsfiles/.../keikaku(tousinn).pd	320
雇用増38	13その他	ソーシャルイノベーション促進連絡会設置運営事業	すべて	ビジネス手法を活用した社会課題解決を検討したいと考える自治体	地域の社会課題に対して、行政が事業主体とならず、市場メカニズムやボランタリー的な手法により、課題解決を探るための官民による評議会組織を設置、運営する。	・横浜市「「横浜会議」×「フューチャーセッション」」 http://yokohamalab.jp/2015/11/yokohamakaigi/ ・経済産業省「ソーシャルビジネス」 http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/	322
雇用増39	13その他	ソーシャルビジネスストリート	自然増減の影響度2、社会増減の影響度①～②	片道通勤時間43.7分を越えている自治体（さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町）	地域や社会全体の課題解決に寄与する事業所を集積する。	なし	324

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	赤ちゃんだっこ推進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①中学生を対象として、乳児とふれあう体験を持つ機会の創造を図る。 ②高校生を対象として、妊婦とのふれあいの機会を創造するとともに妊娠に対する正しい知識を身につける。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	乳児とふれあう体験を通して、親になるということや子どもを持つことの喜びを感じ取る機会とし、結婚し家庭を持つ意識を醸成する。また、妊婦とのふれあいを通して、妊娠に関する正しい理解や妊婦の体験談を聞き、妊娠に関する意識を好転させ、自己実現へとつなげるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	①事業推進＝県・市町村、事業実施＝学校 ②妊婦の方との触れあいの場＝保健センター
8	事業を行う際の協力団体等	自治会、民生委員・児童委員、ＮＰＯ法人等、妊娠中の方（ボランティア）、国立成育医療研究センター
9	事業実施において想定される人員数	事務職員４人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	①中学校もしくは中学校区内公共施設 ②保健センター
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時（ボランティアの方の協力が得られる際）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	中学生、乳児の保護者、高校生、妊婦
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①体験学習として学校の授業の一環に位置づけられるような体制づくりを推進するとともに、地域ボランティア、保護者の参加を促すための支援を行う。事業内容については、各学校と協力団体で調整するが、乳幼児に関する学習、命に関するビデオ鑑賞などの事前学習を行い、当日は赤ちゃんを抱っこしたり、保護者の話を聞いたりするなどのふれあい体験を行う。

		②学校でイベント案内のＰＲを行い、保健センターで妊婦さん、保健師を講師として、高校生とのふれあいの場を設ける。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年３回程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務費（30,000 円） 講座謝礼（5,000 円×3 回＝15,000 円） 会場使用料（1,000 円×3 回＝3,000 円） 計　48,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模やイベント開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	①事業実施実績数（実施学校数） ②イベント開催件数
20	アウトカム指標は何か	出生数の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・中学生が将来家庭を持つこと、子どもを持つこと、子育ての喜びや親の不安・苦労を学ぶことで、子育てを肌で感じることができる。そのため、結婚や出産に対する意識が醸成され、出生数の増加につながる。 ・参加する保護者にとっても、中学生の反応に接することで子育ての喜びを実感できるとともに、子育てを見守る地域との交流の機会を持つことにより、子育ての不安感の軽減、次子の出産意識につながる。 ・妊婦さんの話を聞くことで妊娠に対するイメージができるほか、自分自身のライフプランの設計を意識するようになる。 ・妊婦さんも話をすることで、自分の思いや考えを伝えることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・乳児を持つ親からの協力を得ることができるかが不明 ・妊娠中の体調が不安定な時期に協力を得られるかが不明 ・多くの方々の協力を得るまでに時間がかかる ・思春期の多感な学生への配慮が必要
23	参考とした事例	・鳥取県境港市や江津市など「赤ちゃん登校日」 ・鳩山町「赤ちゃんだっこの会」 ・ふれあいサポートネット「ふわっと」（浜松市赤ちゃんとのふれあい体験事業） http://www.hamamatsu-pippi.net/calendar/docs/2015042700038/ （2015 年 10 月 12 日最終閲覧） ・白河桃子『山形県高校生ライフデザイン』

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	ライフプラン提示
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	ファイナンシャルプランナーの資格を持つ銀行員に学校教育の場でライフプランの設計について講演してもらう。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	学校教育でファイナンシャルプランについて考える機会を増やし、自分のライフプランを設計することで結婚など必要なことを明確にするため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	事業推進＝県・市町村、事業実施＝高校
8	事業を行う際の協力団体等	銀行（広報部門）
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	学校（高校生）
11	実施時期はいつか（WHEN？）	銀行の繁忙期を避けて実施
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	高校２年生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	ファイナンシャルプランナーの資格を持つ銀行員に学校教育の場でライフプランの設計について講演してもらう。講演後は、学生自身で自分の将来設計を考える。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	県内高校の数。ただし、初年度は県内高校数の５％である 10 校をモデル校として段階的な導入を目指す。 ※県内高校数：205 校（埼玉県学校便覧（2015 年 12 月 21 日最終閲覧））

		https://www.pref.saitama.lg.jp/f2203/binran.html
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	講演料（5,000 円×10 校＝50,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１日のみの特別授業の扱いとする。
19	アウトプット指標は何か	講演件数
20	アウトカム指標は何か	婚姻数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・高校２年生という将来を考える時期に財産に関する知識をつけることができる。 ・自分のライフプランの設計に繋がる。 ・銀行としての社会貢献やＰＲ活動に繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	教育現場への負担や銀行員への負担が増える。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	多子世帯イメージ事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	市町村の広報誌や各種ポスター・チラシ等の写真・イラストを「３子以上（兄弟姉妹）」にすることで、多子世帯の意識付けを行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	自治体の広報誌や子育て関連チラシ等には、子どもの画像があるが一子のものも多く（学校・保育園行事を除く）、意識的に兄弟姉妹の画像を増やすことで、多子世帯への印象づけを誘導する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村（広報、子育て担当課等）
8	事業を行う際の協力団体等	学校、保育園
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	市町村広報担当
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	子育て世帯（メインターゲット：乳幼児期）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	兄弟姉妹３子以上の家庭の協力を得た写真の収集やイラストの作成を行い、広報誌やチラシ等に掲載を行う。また、多子世帯へのインタビューを掲載するなどして、多子世帯の良い点、実態を伝え、負担感が大きいイメージの軽減に努める。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	広報誌冊数
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	通常運営事務のため、新たな費用はなし
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い内容について検討
19	アウトプット指標は何か	広報誌への多子世帯掲載数
20	アウトカム指標は何か	多子世帯増加数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・多子世帯への意識が醸成されることで、第２子、第３子以降の出生数の増加が図られる。 ・既存の掲載物を変えるだけであるため、新たな予算措置が不要。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	一人っ子などの少子家庭への配慮も必要
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	兄弟、姉妹のほっこりおもしろエピソード展
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	兄弟・姉妹の心温まるエピソードを募集し、展示する。優秀作品応募者に対しては、子育て応援グッズを贈呈。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	第２子以降を考えている夫婦に対して決断のきっかけを作るため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県・市町村
8	事業を行う際の協力団体等	応募者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人、選考委員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	市町村役場の展示スペース、公民館、その他展示スペース
11	実施時期はいつか（WHEN？）	キャンペーン期間を定めて募集
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	第２子以降を考えている夫婦
13	どうやって実施するのか（HOW？）	市町村、公民館、商業施設等でエピソードの募集を行い、その後選考。優秀作品を表彰する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	応募作品の中から優秀作品を５件程度選定する。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務費（30,000 円） 展示事務費用（50,000 円） 景品費用（3,000 円×5 件＝15,000 円） 選考委員謝礼（1,000 円×選考委員 3 名＝3,000 円） 計　98,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１年間実施、その後は見直しを行い規模や募集内容を検討
19	アウトプット指標は何か	応募作品数
20	アウトカム指標は何か	第２子以降の出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・兄弟姉妹に対する良いイメージを醸成することに繋がる。 ・第２子以降を持つきっかけとなる。 ・子ども（兄弟姉妹）のエピソードを周知することで、地域全体が子どもを大切にしようという考えに繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	子どもを持てない家庭、一人っ子の家庭への配慮が必要
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	私生活までインターンシップ
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	大学を多く持っている自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	インターンシップで企業での就業体験だけでなく、先輩社員の家での様子や子育ての実態見学まで行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	学生のうちに明確なライフプランを持ってもらい、子育てを擬似体験してもらうため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	民間事業者、市町村
8	事業を行う際の協力団体等	大学
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	事業所、先輩社員の家
11	実施時期はいつか（WHEN？）	就職活動時期
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	大学３年生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	私生活までのインターンシップの受入れを企業に募集し、大学とのマッチングを図る。職場体験だけでなく、家庭の様子も見学できるようにする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	「平成 24 年経済センサス-活動調査」によると埼玉県は 258,199 事業所を有している。そのため、全事業所数の 0.01%の 25 社をモデル企業として、段階的な導入を目指す。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	－
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１～２週間程度
19	アウトプット指標は何か	インターンシップ募集企業数
20	アウトカム指標は何か	正社員数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・学生は私生活の状況まで体験することができるようになる。 ・企業にとって優秀な人材確保に繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	企業への負担が増える。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	保育体験研修推進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で事業所数が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	事業所の社員研修や高校・大学等の社会学習について、保育所や子育て施設等での実施を推進する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	10～20 代の未婚者が、保育の体験を通じて、子育てへの理解を深める機会をつくることで、若年層の結婚・出産につなげていく。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県・市町村
8	事業を行う際の協力団体等	県内事業所、高校・大学等教育機関
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内保育所、子育て施設
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時（受入れる保育所や子育て施設の体制が整った場合）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	16 歳～20 代前半の未婚者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県が県内事業所や教育機関に研修実施の案内を行うとともに、市町村を通じて受け入れ協力をしてもらえる保育・子育て施設の募集を行い、双方のマッチング、調整を実施する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	県内保育所数が 1,097 であるため、まずは１％の 11 施設で実施し、段階的な導入を目指す。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	案内チラシ印刷製本費（3,000 枚×20 円＝60,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	―
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	地域少子化対策強化交付金 （1 市町村あたり上限 800 万円、10/10 補助率）
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	1 週間程度
19	アウトプット指標は何か	事業参加者数（体験研修参加者実績）
20	アウトカム指標は何か	婚姻数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・研修参加者にとっては、保育体験によって子育てへの理解を深め、将来の結婚、子育てという自己のライフプランを考える契機となる。 ・事業所等にとっても保育体験により顧客理解等を深めるメリットがある。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	保育所や子育て施設の受入れによる負担の増加
23	参考とした事例	ダイハツ新人研修「保育園幼稚園研修」

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	ナコーディネーター事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	結婚を考え始める年齢の独身男女が多くいる自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①若い独身男女に婚活イベントへの参加を促し、参加者の間を取り持ち、結婚へ向けた相談事のアドバイスをするコーディネーターを育成する。 ②登録されたナコーディネーターには成婚したカップルを地域の人々に紹介し、成婚カップルが地域に顔見知りを増やせるように地域の人々との仲介をしていただく。 ③市町村はナコーディネーターへ活動費の一部を助成する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	地域の人々とのつながりを強化することで、結婚・子育て世代の若い人たちに、地域に受け入れてもらえ、いつでもどこでも相談できる人がいるという安心感を持ってもらうため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体、参加団体、参加個人
8	事業を行う際の協力団体等	地域の人々、町内会、商店経営者など
9	事業実施において想定される人員数	事務職員５人（ナコーディネーターの登録事務・研修開催・広報・地域の人々に対する本事業への協力要請など）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	地縁関係が希薄になりつつある人口の多い地域（県南部）
11	実施時期はいつか（WHEN？）	①ナコーディネーター募集：前年度１～３月 ②ナコーディネーター研修・イベント企画（年間）：４～７月 ③婚活イベントの開催：８月～（比較的休みの多い８月の方が参加しやすい） ④成立カップルのフォロー及び独身男女の相談：随時 ⑤ナコーディネーターフォローアップ研修・状況報告会：月１回
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	結婚を考え始める世代の 20 代後半の男女

13	どうやって実施するのか（HOW？）	①自治体の広報誌やホームページ、駅などのポスターでナコーディネーターを募集。 ②ナコーディネーターの仕事や役割を研修で伝え、婚活イベントを企画してもらう。 ③ナコーディネーターの出身地域ごとにグループ分けし、イベント実行委員を決定、イベントの企画・運営の実行部隊を創設する。 ④他のメンバーは所属地区のイベント開催の補助と成立カップルのフォローをする。 ⑤月１回のナコーディネーター研修は、能力向上と状況報告を目的に行う。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	モデルケースとして、ナコーディネーター10 組で実施し、その後規模を検討する。なお､10 組は個人であっても団体であっても１登録当たり１組とする。（例：個人登録者３人、団体登録７団体といった例を想定している。）
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	※①助成金（300,000 円×10 組）＝3,000,000 円 ②広報費用 300,000 円 ③研修講師謝礼 200,000 円 計 3,500,000 円 ※団体（立ち上げ経費・活動経費の 1/2）と個人（活動経費の 1/2）へ 300,000 円を上限として助成する。
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	最低５年、事業を継続する。単年度だとナコーディネーターの能力形成ができず、成果が出ない可能性がある。
19	アウトプット指標は何か	ナコーディネーター申請件数、イベント利用者数
20	アウトカム指標は何か	成婚数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・参加独身男女の出会いの場の創出 ・地域で若い独身男女を見守る雰囲気の醸成 ・多様な人とのつながりによる地域の活性化
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	ナコーディネーターと相談者との間でトラブルが発生するおそれがある。
23	参考とした事例	・「ひろしま出会いサポーターズ」おせっかい役の団体を募集 https://www.pref.hiroshima.lg.jp/soshiki/248/hirosapo2.html ・「結婚力向上人材育成プロジェクト」結婚を希望する独身男女の意識改革を促進 https://www.city.nanto.toyama.jp/cms-sypher/www/service/detail.jsp?id=12722

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	生涯学習交流促進事業
2	事業のねらい	自然増・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で未婚者が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	自治体が生涯学習の観点で行っている出前講座で若い世代への訴求力を高めるような講座を用意し、男女の出会いの場の創出を図る。具体的な講座の内容は手工芸、ダンス、カラオケ、手品、勉強会など。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	未婚化・晩婚化の背景に異性との出会いが少ないということが挙げられている。そのため、生涯学習の観点から人生のゆとりの創出と人との交流を生みだし、ひいては結婚へと結びつけるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村（社会教育担当）、民間事業所
8	事業を行う際の協力団体等	カルチャースクール講師
9	事業実施において想定される人員数	提携先の講師３人、自治体職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内市町村の公共施設
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	未婚者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	定期的にイベント告知を行い、世代にあった訴求方法で参加者を募る。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年間６回（２ヶ月に１回）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	会場使用料（10,000 円×6 回＝60,000 円） 講師謝礼（50,000 円×6 回＝300,000 円） 計　360,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模やイベント開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	イベント開催件数
20	アウトカム指標は何か	婚姻数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・同じ趣味、同じような興味を持った人と出会える。 ・講座を受ける中で、自然と会話が弾む。 ・何かを一生懸命にやっている姿を見てもらうことができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・利用者の安定確保が困難かもしれない。 ・利用者自体の心理的な障害が高い可能性がある。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	ランチ婚活推進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で事業所が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	ランチタイムを活用した未婚者の出会いの場づくりを推進する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	結婚できない理由として、仕事が多忙である等、出会いの機会が少ないという要因に対し、未婚者を対象にランチタイムを活用した出会いの場の創出を推進することで、婚姻数の増加につなげていく。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県・市町村
8	事業を行う際の協力団体等	県内飲食店、県内事業所
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内飲食店
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	事業所に勤務する未婚者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県内飲食店に「ランチ婚活協力店」の募集を行い、ランチタイムの相席スペースの確保、割引等のサービス提供（例えば女性限定）をしてもらう（＋カップル成立の際のサービスも提供してもらう）。また、県内事業所に対し当事業の周知を行い、協力事業所には対象者へ「ランチ婚活パスポート」を配布してもらう。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	県内事業所数 258,199 の11.5%である約 30,000 件が宿泊業、飲食サービス業であることから（平成 24 年経済センサス活動調査）、そのうちの 0.1%＝30 社をモデル企業として段階的な導入を目指す。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	協力店ステッカー制作費・印刷費（30 社×500 円＝15,000 円） パスポート制作費・印刷費（5,000 枚×20 円＝100,000 円） 計　115,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	―
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	地域少子化対策強化交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	パスポート発行数
20	アウトカム指標は何か	カップル成立数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・限られた時間であるランチタイムを利用することや、職場の仲間と同行できる等の理由から、気軽に、気持ちの負担感少なく出会いの機会が得られるため、未婚者の出会いの場として効果があると考えられる。 ・飲食店にとっては、安定した若年層顧客の確保と相席を促せることによる収容率向上のメリットがある。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	特定事業者への優遇と取られかねない。
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	30 歳の同窓会
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	未婚者が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①30 歳になる方を対象に、実行委員会方式で成人式と似た形式の同窓会（中学校単位）を実施 ②「地元婚」へつなげる施策として、同窓会の開催を支援する。（幹事の手助け）
6	なぜ実施するのか（WHY？）	30 歳という節目の年を迎え、自分自身の将来について考えるときに同窓会を開催することで、出会いの場を創出し子の出生数の増加を促すとともに、「地元婚」を促進することで定住の促進を図る。
7	実施主体は誰か（WHO？）	実行委員会、行政（青少年担当）
8	事業を行う際の協力団体等	地元商店街（飲食店）
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	①対象自治体区域内 ②飲食店
11	実施時期はいつか（WHEN？）	①８月のお盆休み、12 月の年末年始の時期 ②随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	①30 歳の男女 ②20～30 代の未婚者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①自治体で行っている成人式を 30 歳対象にも行う。 ②広報誌に同窓会コーナーを設け、申請に基づき、市内中学校クラスや部活動等の同窓会記事を掲載する。 ・参加希望者は電子申請方式で氏名・連絡先を送付。 ・参加人数に応じて会場を申請者（幹事）に決めてもらう。会場は事前に

		協賛店登録をした市内飲食店等から選択。協賛店は特典を提供する。 ・場所や参加費を参加希望者に一斉送信。その際、地元婚や地域活動のＰＲを行う。 ・必要者には「幹事手助けマニュアル」を提供することで幹事をサポートする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	－
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	①成人式費用と同様 ②チラシ等の印刷製本費（100,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１日のみのイベントとする。
19	アウトプット指標は何か	①参加者数 ②同窓会実施数
20	アウトカム指標は何か	婚姻数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・中学校時代の仲間ということもあり、通常の「お付き合いの期間」より短くても相手のことが分かる。 ・同学年であるため、価値観が比較的合いやすい。 ・地元への愛着を醸成することにつなげることができる。 ・周りの既婚者の意見を聞くこともできる。 ・同窓会があれば参加したいとの気持ちはあるものの、呼びかけ人になることには躊躇するケースもあると思われるが、広報を通じて市町村が呼びかけを支援するため、同窓会をきっかけとした出会いや結婚の機会が創出される。 ・同窓会をきっかけとした交流により、転出抑制・転入促進にも効果があると考える。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	実行委員会方式をとった際に、中心となる方に負担がかかる可能性がある。
23	参考とした事例	・こうち人づくり広域連合「H26 年度研究報告」 ・かすかべ未来研究所「H26 年度報告書」 ・宮代町「40 歳の不惑の集い」

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	地元結婚支援事業（ジモコン）
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で未婚者が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	市内（地域内）の親同士が交流する婚活イベントを開催する。また、地元（市内居住者）同士の成婚者に対して、住宅支援サービス等行政支援を実施する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	近年活況となっている親子（代理）婚活や若者の地元志向の高まりに着目し、自治体主催の婚活事業の成婚率を高める。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村主催。県は委託業者の選定、情報提供などの支援を実施する。
8	事業を行う際の協力団体等	結婚相談事業所等の団体
9	事業実施において想定される人員数	事務職員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内市町村の公共施設等
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	市内居住の未婚者の親
13	どうやって実施するのか（HOW？）	・市町村はイベントについての広報周知や会場確保等を行う。実際のイベント運営は委託業者が実施する。 ・県は財政支援、ノウハウの提供等を行う。 ・成婚者への行政サービスは市町村の実情に応じ検討する。（例：住宅購入費の一部支援（20 万円上限））

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年間３回
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	イベント運営委託費用（500,000 円×3 回＝1,500,000 円） 成婚者住宅支援サービス費用（200,000 円×10 組＝2,000,000 円） 計　3,500,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	地域少子化対策強化交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	イベント参加者数
20	アウトカム指標は何か	イベント参加者の成婚者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・同市内に居住する親同士の婚活は、子世帯の近居の可能性が高いというメリットがあるため、積極的需要が期待できる。子世帯にとっても、出産・育児等で親の手助けが受けられるメリットがある。 ・自治体にとっては、親元近居により自助による福祉の向上が期待できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	当人の意思を十分に反映させる配慮が必要
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	カップル縁結びサポーター事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	協賛店に来店したカップルへ特典を与える仕組みをつくり、官民共同でカップルを応援する雰囲気の醸成を目指す。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	「出会い」から「結婚」に至るまでの過程は無視できない。「出会いの場の創出」と同時に、「結婚への道筋」を着眼点としたワンストップの婚活支援が必要であると考えたため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	行政
8	事業を行う際の協力団体等	民間企業（協賛店）
9	事業実施において想定される人員数	行政担当部署３名、協賛店舗スタッフ
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内市町村で若年層が多い地域（協賛店参加状況による）
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	18 歳以上のカップル
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①協賛店を募集：この事業は、パパ・ママ応援ショップ同様、協賛店の厚意によって運営していくことを想定している。そのため、最初に行わなければならないことは、事業の趣旨を説明し、協賛店を募集することである。埼玉県においては、パパ・ママ応援ショップが広く浸透しているため、現在の協賛店から制度周知を図り、さらに広域へと広げていく。 ②協賛店の認定：手を挙げてくれた協賛店に対し、行政機関が認定を行うことが必要である。実際にこの事業を行っていただくのは協賛店であるため、認定を行うための基準は最小限であることが望ましい。認定基準の一例としては、埼玉県青少年健全育成条例を遵守しているかという点や、公序良俗に反している企業でないかという点などが挙げられる。認定した店舗には、認定証及びポスターを送付する。 ③カードの発行：カップル側に対しカードを発行することが必要となる。発行にあたっては、受付窓口（市町村の窓口を想定）に一度２人で来庁してもらい、申込み用紙の記入（住所記入）、ツーショット写真の撮影を行ってもらい、後日、ツーショット写真の入ったカード（１カップル１枚）を郵送する方法をとる。この方法であれば、カップルとしての判別ができ、悪意ある利用者の防止につながると考えられる。

		④制度の運用開始：カードを取得したカップルが協賛店に来店すると、サービスを受けられる。サービスの内容は、協賛店が独自に設定できる。展開例は以下のとおりである。 ・飲食店の例：カードを提示したカップルにデザートをサービス ・レジャー施設の例：カードを提示したカップルに、ぬいぐるみをプレゼント ・業種問わず・・・会計から５％オフ　　など
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	・認定証・ポスター発行枚数：約 20,000 枚(パパ・ママ応援ショップ協賛店数をもとに試算) ・カード発行枚数：約 350,000 枚(初年度)
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	実施自治体によるが、 ①カード発行費用 ②広報費用（ＨＰ掲載、ポスター等） ③その他諸経費 などで、計約 40,000,000 円を想定。 （参考：パパ・ママ応援ショップ事業 43,751,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や内容を検討
19	アウトプット指標は何か	協賛店舗数、利用者数
20	アウトカム指標は何か	婚姻数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・「出会い」から「結婚」までのワンストップ支援 ・カップルの仲を良好にする。 ・経済活性化 ・地域ごとにカップルを応援するムードの醸成
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・不正利用のおそれがある。(本当はカップルではないなど) ・協賛店の認定基準が複雑化する可能性あり。
23	参考とした事例	・埼玉県子育て応援行動計画 http://www.pref.saitama.lg.jp/a0607/koudoukeikaku/index.html （2016 年 1 月 18 日最終閲覧） ・埼玉県青少年健全育成条例 http://www.pref.saitama.lg.jp/a0307/jourei/index.html （2016 年 1 月 18 日最終閲覧）

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	ブライダル関係企業との連携
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①式場の紹介やプロポーズの有名スポットを広報誌と連携して掲載する。 ②結婚キャンペーンとして自治体のホームページ上で写真コンテストを行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	結婚に対する良いイメージを創出し、出生に大きく関与している結婚を促すため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	対象自治体広報担当、結婚情報誌出版社
8	事業を行う際の協力団体等	結婚式場、写真コンテストの参加者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員４人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	対象自治体広報の配布場所
11	実施時期はいつか（WHEN？）	１ヶ月間のみとして、６月のジューンブライドの時期に行う。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	結婚に憧れを持つ世代（20 代後半の女性）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①自治体の広報誌に結婚式場やプロポーズの場所をイメージできる特集ページを掲載し、結婚情報誌の紹介を行う。それと連携して、結婚情報誌では当該市町村の紹介を行ってもらう。 ②写真コンテストではネット上のＳＮＳを利用して「いいね（例）」ボタンによる投票で最優秀賞を決定する。（上位５組）

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	提案自治体の規模によるが、広報誌の配布数
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	結婚情報誌への掲載料（カラー1 ページ：1,200,000 円） コンテスト優秀者への賞金（3,000 円×上位 5 組＝15,000 円） 計　1,215,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１ヶ月
19	アウトプット指標は何か	結婚情報誌への掲載数、写真コンテスト参加者数
20	アウトカム指標は何か	婚姻数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・結婚に対する意識の醸成が図られる。 ・広報誌への掲載を行うことで、広い対象への周知が可能 ・プロポーズの場所を紹介することで、結婚への後押しができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・特定事業者への優遇と取られかねない。 ・結婚情報誌への掲載料の捻出
23	参考とした事例	・三芳町の広報誌が全国広報コンクールで内閣総理大臣賞を受賞 https://www.town.saitama-miyoshi.lg.jp/town/koho/ ・京都府で子育てキャンペーンを実施 http://www.pref.kyoto.jp/shoshi/news/kosoddatekyoto271111.html

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	大学連携結婚式場事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内でウェディングプランナーを目指すことのできる大学がある市町村（西武文理大学（狭山市）、跡見学園女子大学（新座市）、埼玉女子短期大学（日高市）、淑徳大学（三芳町）、共栄大学（春日部市）、駿河台大学（飯能市））
5	何を実施するのか（WHAT？）	ウェディングプランナーを目指している大学生による結婚式を行う。行政としては、大学とのつなぎ役のほか、式場として、公民館や図書館などの公共施設の提供を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	「みんなのウェディング」の調査によると、結婚式を挙げたカップルと挙げなかったカップルでは、離婚率が３倍も違う。そのため結婚式を行政も支援することで、夫婦円満に繋がり、出生に繋げることができると考えたため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体、大学
8	事業を行う際の協力団体等	結婚式場、結婚関連企業
9	事業実施において想定される人員数	事務職員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	各公共施設で実施する。
11	実施時期はいつか（WHEN？）	大学生の夏休み期間中（８月～９月）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	若年層。結婚式を地元で行いたいと考えているカップル。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①ゼクシィなどの結婚情報誌によるＰＲ。また、結婚相談所にも本事業のＰＲを行う。 ②大学の夏休み期間中にウェディングプランナーを目指している学生の実習を兼ねた結婚式を挙げる。 ③会場として、行政は公民館や図書館などの公共施設を貸し出す。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	大学生の実習として行うことから、１大学あたり年間５件と考えると 30 件のウェディングが実施可能 参考：結婚件数 35,217 件（平成 26 年）埼玉県人口動態概況
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	・大学生への人件費（5,000 円×10 人＝50,000 円） ・ＰＲのための情報発信料金（200,000 円） ・結婚式を挙げるカップルの結婚式代（300,000 円）⇒状況に合わせて変動。ただし一般水準よりも安価なことが必要。例は一般水準の 1/10。
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や期間について検討
19	アウトプット指標は何か	利用者数
20	アウトカム指標は何か	婚姻件数、出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・結婚という重要な儀式を地元で行うことで愛着を育むことができる。 ・大学生にとっても実践的な学習が可能となる。 ・結婚式を行うことで夫婦円満になり、ひいては出生にも繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・民業圧迫 ・大学生との協力が不可欠
23	参考とした事例	盛岡市中央公民館はウェディング会場としての貸し出しを行っている。

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	結婚カウンセリング課の設置
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で未婚者が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	各自治体内に少子対策課等とは別に「結婚カウンセリング課」を設置。結婚に関する相談業務を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	結婚に関する相談体制を整え、結婚に踏み切るための一助にしてもらうため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県・市町村
8	事業を行う際の協力団体等	結婚カウンセラー
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人と提携先のカウンセラー１人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	未婚者のうちカップルや結婚に興味がある方
13	どうやって実施するのか（HOW？）	各自治体に「結婚カウンセリング課」を設置する。所掌事務は結婚の相談に関する事務とし、民間のカウンセラーに相談業務を行っていただく。初めは自治体で行っている住民向け無料相談の項目の一つとして実施し、３年後に安定した件数があれば、部署の設置に移行する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	相談は予約制を採用し、１ヶ月に２回程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	業務委託料（500,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	相談件数
20	アウトカム指標は何か	婚姻件数（アンケートにより把握）
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	このような課の設置は自治体の危機意識が住民にも伝わる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・利用者数の安定確保 ・民業圧迫に繋がるおそれがある。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	生活改善による妊活支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①妊活を行っている夫婦に情報提供や講座を開く。 ②食事による体質改善に重点をおいた支援を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	妊娠を希望する夫婦に対して、不妊治療のような医学的な対応ではなく、生活改善に重点を置いているため、不妊治療よりもハードルが低くなると考えたため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	保健センター
8	事業を行う際の協力団体等	ＮＰＯ（妊活支援関係）、栄養士
9	事業実施において想定される人員数	栄養士１人、事務職員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	保健センターや公共施設
11	実施時期はいつか（WHEN？）	年間を通じて２か月に１回くらいで講座を開く。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	20～30 代の子どもがまだいない夫婦で、妊活を行っている方。特にまだ治療には踏み切れていない方に体質改善を進める。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①病院で妊娠についての相談を行っている夫婦に対してＰＲを行う。 ②保健センターでセミナーを開設し、妊娠に良いとされる栄養素や食事等について紹介し、公民館であれば実際に調理室での試食を行う。 ③ＮＰＯと協力することで、より幅広い講座を開催することができる。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年間６回（２ヶ月に１回程度）
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	講座謝礼（5,000 円×6 回＝30,000 円） 会場使用料（1,000 円×6 回＝6,000 円） 計　36,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模やイベント開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	セミナー開催件数、セミナー受講者数
20	アウトカム指標は何か	出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・妊活を行うことで出生に繋げることができる。 ・身近な体質改善による妊活の方法を伝えるため、ハードルが低く参加しやすい。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・既存事業との連携をうまく図る必要がある。 ・多くの方々の協力を得るまでに時間がかかる。
23	参考とした事例	埼玉県ライフデザイン支援講座 http://life.zwei.com/ （2015 年 10 月 12 日最終閲覧）

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	医療的不妊治療の支援
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2～3、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	婚姻率が高く、若年人口割合が少ない自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①産婦人科は不妊治療を受けるようアドバイスを行う。 ②不妊治療対策として厚生労働省では条件にもよるが、15 万円を助成している。そこで必要となる書類に「不妊治療費助成事業特定不妊治療実施証明書」がある。この証明書の発行手数料をさらに助成する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	不妊治療対策を行うことで、希望の出生を実現するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	産婦人科を有する病院
8	事業を行う際の協力団体等	自治体
9	事業実施において想定される人員数	事務職員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	病院
11	実施時期はいつか（WHEN？）	①第１子誕生後の検診でアドバイスを行う。 ②不妊治療の相談時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	①第１子誕生後の夫婦 ②不妊治療を行う夫婦
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①第２子以降の出産に対応するため、第１子誕生後に不妊治療の検査を進める。 ②不妊治療を受けた際には、受診した医療機関に証明書発行を依頼する。その際の発行手数料を助成する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	1,000 人
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	証明書発行手数料（5,000 円×1,000 人＝5,000,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い金額や対象範囲を検討
19	アウトプット指標は何か	受診件数
20	アウトカム指標は何か	出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・不妊治療への早期対応が可能 ・不妊治療継続への支援
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	金銭的な支援のため、自治体の財政に影響を与える。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	産前産後ヘルパー派遣事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2～3、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で保育所数が少ない自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	妊娠中や産後まもない母親の家事・育児支援を行うヘルパーを派遣する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	産前産後期に親族等の支援を受けられない子育て世帯の家庭を援助する行政サービスを県内全域に推進することで、子どもの出生率を高める。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村（県補助事業）
8	事業を行う際の協力団体等	ヘルパー派遣元企業
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	家事・育児支援を受ける家庭
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	妊娠または産後６カ月以内の母親で、ほかに日中の家事・育児を支援する人がいない住民
13	どうやって実施するのか（HOW？）	申請に基づき、委託業者のヘルパーを派遣する。広報ほか、産科医療機関や小児科等にリーフレットを設置し、周知を図る。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	１回２時間、一人 10 回まで利用可能

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	委託料（自己負担あり） ※（参考）郡山市 H26 予算：事業費 796,800 円（24 人×10 回×3,320 円） 印刷製本費 116,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や内容を検討
19	アウトプット指標は何か	利用者数
20	アウトカム指標は何か	第２子以降の出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・心身ともに不安定な産前産後期に、一時的でも家事・育児のサポートを受けられる事業を実施することで、子育てへの不安を解消し、出生率の増加につながる。 ・人との繋がりを感じることになり、安心感を与えることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	家事・育児のサポートが原因のトラブルが生じる可能性がある。
23	参考とした事例	郡山市「産前産後ヘルパー派遣事業」

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	地域のホットルーム
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	婚姻率が高い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	地域に知り合いの少ない女性が、気軽に立ち寄れるサロンを作る。編み物や趣味のものなどを持ち寄って好きなように過ごせる場所を提供する。男性用のサロンも作る。また、相談事や小規模起業をしたい人向けに、専門家を紹介するコーディネート業務も行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	地方から来た専業主婦の女性は特に地域の中で孤立しがちである。知り合いを作るためにはどこかに所属（会社、学校、カルチャーセンターなど）することが有効であるが弊害は多い。さらに男性は、特に友人作りが苦手で孤立しがちである。趣味を通じて気軽に集える場所があれば、人との繋がりを作る良いきっかけとなる。そのことが孤立感の解消や地域で生活する安心感となり、子育てや出産に関する不安感の解消につながる。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	事業所、ＮＰＯ、大学など
9	事業実施において想定される人員数	各ホットルームに最低３人のコーディネーターが必要
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	各自治体の駅の近く、商店街の中、大型スーパーの中など利便性が良い場所
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	地方から来た専業主婦をメインターゲットとする。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①様々な機関や人々をつなげるコーディネーターを養成 ②各ホットルームに月２回程度コーディネーターを派遣 ③コーディネーターはホットルームに来た人が他の人と話しやすい雰囲気を作り、相談内容に応じた専門家との調整を行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	試験的に公民館で行う。市町村内に複数設置する。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務費：30,000 円 謝礼：5,000 円×24 回×3 人＝360,000 円 会場費：1,000 円×24 回＝24,000 円 計　414,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	公民館で試験的に行い、その後はコミュニティカフェのような顔の見える状況を長期にわたり作り上げていく。
19	アウトプット指標は何か	ホットルームの設置数、ホットルームの利用者数
20	アウトカム指標は何か	出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・顔見知りの人々が増える。 ・出産に関わる不安や心配をなくすことに繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・コーディネーターの役割を担っていただける方を探す必要がある。 ・コーディネーターの人材育成には時間がかかる。 ・コーディネーターの力量が不足していると、十分コミュニケーションが発展しない可能性がある。
23	参考とした事例	港南台タウンカフェ http://www.town-cafe.jp/kounandai/index.html （2016 年 1 月 5 日最終閲覧）

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	さんきゅうパパプロジェクト推進
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	婚姻率が高い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	育児に不安を抱えているパパや、妻への気遣いの仕方が分からないパパを対象に、専門家が講義を行い、子育てパパの育成を目指すとともに、父親同士の交流の場を創出する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	父親の家事・育児時間が長いほど、第２子以降の出生割合が高くなるという調査結果がある。そこで、子育てに不安を抱える父親を支援し、父親の積極的な家事や育児参加につなげ、第２子以降の出生を期待する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	行政、ＮＰＯ
8	事業を行う際の協力団体等	講義をしていただける方
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	公民館などの公共施設
11	実施時期はいつか（WHEN？）	単発型（１回限り）、短期集中型（１～２か月かけて全５回）、中長期型（１年かけて全 12 回）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	子育て世帯の父親
13	どうやって実施するのか（HOW？）	公共施設に集まり、講義や実践研修を行う。その後、交流を持つ場を設けることで、悩み事の相談や情報交換を行う。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	20 組

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	会場使用料（1,000 円×18 回＝18,000 円） 講師謝礼（50,000 円×18 回＝900,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や内容を検討
19	アウトプット指標は何か	参加者数
20	アウトカム指標は何か	第２子以降の出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・父親同士の繋がりを作ることで、子育ての不安解消につなげることができる。 ・母親の負担軽減、父親の育児参加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	利用者数の安定確保が困難
23	参考とした事例	内閣府子ども子育て本部 http://www8.cao.go.jp/shoushi/shoushika/sankyu_papa.html

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	子育て応援企業支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で事業所数が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	子育て支援を従業員に対して行っている企業に認定書及び助成金を交付する。要件は以下のとおり。 ①事業所内保育所の設置（事業所内にベビーベットを設置） ②育児休業代替社員制度の推進 ③男性育児休暇取得の推進 ④以上の３点を行っていることをＰＲしていること
6	なぜ実施するのか（WHY？）	厚生労働省の第９回 21 世紀成年者縦断調査では、「子どもがいる夫婦は、夫の休日の家事・育児時間が長くなるほど、第２子以降の生まれる割合が高くなる傾向がある」と示している。 http://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/judan/seinen12/ （2015 年 10 月 12 日最終閲覧） そのため、夫の家事時間を確保するためにも、子育て支援を行っている企業に助成金を交付することで、社会全体で子育てを応援する風土にするため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県
8	事業を行う際の協力団体等	県内事業所
9	事業実施において想定される人員数	事務職員４人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	事業所
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時

12	ターゲットは誰か（WHOM?）	埼玉県内の企業に勤めている子育て世帯、企業の人事労務担当
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①事業所内保育所の設置（事業所内にベビーベットを設置） ②育児休業代替社員制度の推進 ③男性育児休暇取得の推進 ④以上の３点を行っていることをＰＲしていること 以上の要件を満たす場合に、申請を埼玉県が受けた上で認定・助成金を交付する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	「平成 24 年経済センサス-活動調査」によると埼玉県は 258,199 事業所を有している。そのため、全事業所数の 0.01％の 25 社程度の需要は見込める。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	助成金（100,000 円×25 社＝2,500,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しにより規模や金額を検討
19	アウトプット指標は何か	助成金交付金額
20	アウトカム指標は何か	出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・家事や育児の時間をとることができるようになり、第２子以降が生まれやすくなる。 ・会社も支援することで、社会全体で子育てを応援する風土が生まれる。 ・会社のイメージアップに繋がり、優秀な人材確保に繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・一時的には労働力が低下する。 ・多くの方々の協力を得るまでに時間がかかる。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	実家保育助成事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2～3、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で保育所が少ない自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	親が就労していて、保育園等に通っていない３歳未満の児童を保育する祖父母に対し助成を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	今後ますます増加することが見込まれる共働き子育て世帯にとって切実な問題である子どもの保育について、祖父母の協力を得るための行政支援を実施することで親元近居を促し、子育て負担の軽減と共働き世帯の経済的安定を図る。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村（県補助事業）
8	事業を行う際の協力団体等	－
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	子どもを有する夫婦共働き世帯
13	どうやって実施するのか（HOW？）	祖父母と同じ市町村に居住するなどの一定要件を満たした者の申請に基づき、市町村が助成金の支給を行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	20 組
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	助成金（5,000 円×12 月×20 組＝1,200,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	地域少子化対策強化交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い内容を検討
19	アウトプット指標は何か	申請件数
20	アウトカム指標は何か	第２子以降の出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・施設整備には限界がある待機児童対策として有効（公立保育園園児一人あたりの年間経費と比較し、経費節減効果大） ・子育て世帯の転入促進（婚姻・出生を機とした再転入含む）、転出抑制が図られる。 ・核家族化による「高齢者の孤独死」や「子育て世帯の孤独」、「空き家問題」等の社会課題対策につながり、自助による福祉の向上が図られる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	要件に合わない住民からの不満が発生する可能性がある。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	特色ある保育環境整備
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	保育所数の多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①英語教育や②食育を行い、特色ある保育環境に繋げる。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	保育所の特色を出すことで保育環境整備を促すため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	保育課、各保育所や民間保育所
8	事業を行う際の協力団体等	ＮＰＯ、教員ＯＢ
9	事業実施において想定される人員数	保育士４人、事務職員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	保育所
11	実施時期はいつか（WHEN？）	①②ともに年間 12 回
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	保育環境に重点を置いている子育て世代
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①保育所内で英語教育を行う。 ②昼食では、地元産の食品を使った料理などで食育を行う。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	先進的な事例として１保育所で行う。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	講師謝礼（5,000 円×12 回＝60,000 円） 食料費（通常費用の超過分として、保育料の値上げを行う。）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い検討
19	アウトプット指標は何か	英語教育や食育の実施回数
20	アウトカム指標は何か	出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	保育環境に重点を置いている子育て世帯の希望を叶える。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	保育料金の値上げに繋がる。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	保育士人材バンク
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	待機児童の多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	保育士の資格を持った方に登録をしていただき、その後自身のライフスタイルにあったタイミングで就業できるように環境を整備する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	埼玉県の待機児童をなくすためにも、保育所の設置だけでなく、保育士の人材確保も必要だと考えたため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県保育部門
8	事業を行う際の協力団体等	保育所、大学
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	保育士の資格を取得する大学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	大学と連携し、卒業時に資格取得した新社会人向けに人材バンクへの登録を依頼。登録後は、求人情報等を送付し情報を取得しやすい環境を整える。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	保育士関係の大学卒業生数

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	－
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模について検討
19	アウトプット指標は何か	保育士数
20	アウトカム指標は何か	待機児童数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・保育環境の改善を図ることができる。 ・保育士人材確保に繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	人材バンクの管理上、個人情報の徹底した管理が必要
23	参考とした事例	埼玉県保育部門 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0607/hoikusibosyuu2.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	育児休業に伴う保育所継続入所
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2～3、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	待機児童が少ない自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	育児休業中に一定要件を満たすことで、保育所の継続入所を可能とする。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	子どもの環境変化を軽減するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	保育課、各保育所
8	事業を行う際の協力団体等	―
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	保育課
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	第２子以降を想定している子育て世帯
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①保育所に一定期間入所している子どもを持つ保護者 ②該当保護者が育児休業後に復職見込みがある 以上の要件を満たしている場合、保育課と相談した上で継続入所を可能とする。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	保育所数
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	－
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い検討
19	アウトプット指標は何か	入所者数
20	アウトカム指標は何か	出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	第２子以降への出生に繋げることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	待機児童がいた場合には、不公平感が生じる。
23	参考とした事例	久喜市 https://www.city.kuki.lg.jp/kosodate/hoikusho/hoiku/ikukyu.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	２歳児訪問事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年人口の割合が高い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	現在、「乳幼児家庭全戸訪問事業」は各自治体で実施されているところだが、子に自我が芽生える第一次反抗期の２歳時においても同様の家庭訪問を実施する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	「魔の２歳」という言葉があるとおり、親にとっては育児に悩む時期に、保育等の経験を有する者が訪問を行うことによって、子育ての不安を解消し次の出生につなげていく。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村
8	事業を行う際の協力団体等	―
9	事業実施において想定される人員数	現状の乳幼児訪問職員と同程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	乳幼児を持つ家庭
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	２歳時の子どもを持つ世帯
13	どうやって実施するのか（HOW？）	２歳になる子どもを持つ家庭に対し、家庭訪問の事業案内を通知する。申請があった家庭には専任職員が訪問し、育児相談や母親の健康相談に応じるとともに、必要があれば情報提供や関係機関との連携を行う。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	現状の乳幼児家庭訪問件数と同程度

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	訪問職員人件費が現状と同程度
16	（15 費用のうち）自主財源	―
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	地域少子化対策強化交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や内容を検討
19	アウトプット指標は何か	訪問実績数
20	アウトカム指標は何か	第２子以降の出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・核家族化による母親の孤立を防ぎ、子育てに対する不安を和らげることで次の出生につながる。 ・家庭訪問により、母親や児童の心身状態が確認できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	業務量の増加に繋がる可能性がある。
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	子ども用品リサイクルスペース整備・リユース促進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2～3、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	若年人口が少ない自治体(多い自治体だとリユースが民業でできているため)
5	何を実施するのか（WHAT？）	①空き店舗を活用して、不要になった子ども用品をリサイクルできるスペースを整備する。 ②子育て用品（ベビーベッド、ベビーカー、チャイルドシート）のリースの半額を補助する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	子ども用品は使用期間が短く、子育て世帯にとって家計的な負担を伴うため、簡易的なリサイクルスペースを整備することで子育て世帯を支援する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村（県補助事業）
8	事業を行う際の協力団体等	ＮＰＯ法人、地域ボランティア、子育て用品のリース会社
9	事業実施において想定される人員数	常駐ボランティア１名、事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	①市内空き店舗 ②自治体で申請を受ける。
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	子育て世代全般
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①空き店舗を借用（できれば無償）、整備し、リサイクルスペースを確保する。 リサイクル用品は売買でなく、自由に持ち込み、持ち出し可能とする。 ※用品の提供者には、商店街で使えるポイントを付与などの工夫をする。 ②リース物品の分かる書類、領収書を申請書に添付して持参していただき、該当金額の補助を行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	②30 組
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	①空き店舗借用費、整備費 ②3,000 円×30 組＝90,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	②最長１年、物品によって期間を分ける。
19	アウトプット指標は何か	①リサイクルスペース整備数、利用者数 ②申請件数
20	アウトカム指標は何か	第２子以降の出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・子育て世帯の経済的負担が軽減される。 ・情報発信の場として活用 ・使用時期が一時的なもののため、無駄にならない。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	民業圧迫に繋がる可能性がある。（リサイクルショップとの関係）
23	参考とした事例	・逗子市「ゼロウェスト」（庁舎内リサイクルスペース） ・愛媛県新居浜市「子育て用品リユース・リース補助事業」 https://www.city.niihama.lg.jp/soshiki/kosodate/kosodatelease.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	高校生まで給食制度
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	公立高校で、給食制度を採用する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	家事軽減に繋げ、バランスのよい食事を提供するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	高校
8	事業を行う際の協力団体等	自治体
9	事業実施において想定される人員数	調理師４人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	高校
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	高校生をもつ子育て世代
13	どうやって実施するのか（HOW？）	公立高校で給食サービスを実施
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	先進事例としてモデル校の指定を行い、その後範囲を広げていく。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	給食費（給食料金の徴収を行う）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模について検討
19	アウトプット指標は何か	給食制度設置件数
20	アウトカム指標は何か	第２子以降の出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・家事の負担軽減を図ることができる。 ・子どもにバランスのよい食事を提供することができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・多くの方々の協力を得られるまで時間がかかる。 ・民業圧迫
23	参考とした事例	富山県立南砺平高等学校 http://taira-h.el.tym.ed.jp/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	マリッジセーブアプリ開発事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で離婚率が高い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	結婚生活を良好にするためのアプリを開発し、利用者に記念日通知サービス、想い出の共有、子育てカレンダー等のサービスを提供する。５年、10年継続ユーザーに記念サービスを贈呈する。併せて、県や市町村事業の情報提供を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	円満な結婚生活と離婚防止をサポートし、少子化に歯止めをかける。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県・市町村
8	事業を行う際の協力団体等	アプリ開発企業
9	事業実施において想定される人員数	開発時：事務職員４人 開発後：事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	スマートフォン上
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	主に結婚初期、子育て初期の夫婦
13	どうやって実施するのか（HOW？）	アプリの作成は、開発業者に委託。市町村の協力を得て、ターゲット層にアプリ取得を促す。（婚姻届受理時等）

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	戸田市が開発した「toco ぷり」は H27.3.19 で登録者数 687 件のため、500 件を登録者数と見込む。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	アプリ開発費用（8,000,000 円）※次年度より年間維持費（2,000,000 円） 宣伝費用（500,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	地域少子化対策強化交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い内容について検討
19	アウトプット指標は何か	アプリインストール数
20	アウトカム指標は何か	実施年度以降の婚姻者の離婚率、出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・記念日や想い出を大切にすることを保つツールの提供により、円滑な夫婦コミュニケーションを支援し、離婚率減少につながる。 ・県の開発主導により、他の様々な施策との組み合わせが可能となり、効果的な情報発信媒体としての期待が高い。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	アプリを活用してもらえるような工夫が必要
23	参考とした事例	「記念日リマインダー」等既存アプリ

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	メモリアル戸籍事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で離婚率が高い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	出生届の提出に併せ、将来のその子に宛てた記念戸籍を作成する。戸籍は市が保管し、成人の日に本人あてに送付（または式で配付）する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	子どもの誕生という人生の節目である「記念」を形に残し、未来の子どもにメッセージを送ることで、家庭を大切にする意識が育まれ、離婚防止となり、子の出生につながる。
7	実施主体は誰か（WHO？）	行政
8	事業を行う際の協力団体等	―
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	郵送にて該当者へ送付（または成人式で配付）
11	実施時期はいつか（WHEN？）	出生届受理時から成人まで
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	子を出生した夫婦
13	どうやって実施するのか（HOW？）	出生届の提出の際、申請者（希望者）に子どもの手型・足型や写真、子どもに宛てたメッセージ等を作成してもらう。市町村でこれらをＰＤＦ化して、記録媒体にて保管し、子どもの成人時に台紙を付けて配付する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	出生届提出者のうち希望者

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務費（50 円×1,000 人＝50,000 円） ※郵送の場合　郵送料（300 円×1,000 人＝300,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模や内容を検討
19	アウトプット指標は何か	申請者数
20	アウトカム指標は何か	離婚率、出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	北海道東川町では本人の手元に残る台紙付の婚姻届・出生届を記念品として贈呈している。また最近では婚姻届・出生届の提出時に記念撮影を行えるスペースを庁舎内に設置する等、「記念に残す」事業を実施する自治体が増えており、「子育てを大切にする」イメージ効果もあると考える。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	課題として、離婚等の事由により、成人時に受領を望まない人もいると考えられるため、改めて送付申請をしてもらう等の対策が必要。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	夫婦手帳発行事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で離婚率が高い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	夫婦のコミュニケーションや相互理解を保つためのツールとして「夫婦手帳」を作成し、婚姻届受理時に配布する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	増加傾向にある離婚の抑制と安定した家庭生活を支援することで、子（第２子以降も含む）の出生につなげていく。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県（市町村に配布を委託）
8	事業を行う際の協力団体等	民間企業（編集、広告）、子育て支援団体
9	事業実施において想定される人員数	事務職員１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	市町村窓口
11	実施時期はいつか（WHEN？）	婚姻届受理時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	婚姻した夫婦
13	どうやって実施するのか（HOW？）	男女の性質相違の認識、産後の母体ホルモンバランスへの理解、夫婦コミュニケーション（話し方、気配り等）のとり方のコツ、子育ての共助等、夫婦仲を良好にする専門家のアドバイス等を掲載した手帳を県が作成。配布を市町村に依頼する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年間婚姻予定者数（約 37,000 冊）
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	印刷製本費、編集委託料 56,000 部（埼玉県年間出生数）×100 円＝5,600,000 円 ※「父子手帳」を制作した和歌山市は一冊あたり 100 円 広告収入見込額　300,000 円 5,600,000 円－300,000 円＝5,300,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	広告収入を除く部分は自主財源
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	地域少子化対策強化交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	手帳配布数
20	アウトカム指標は何か	配布年度以降の婚姻者の離婚率、出生数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	増加の一途をたどる離婚に対して、現在自治体では手当給付、係争相談等、事後に対する施策は実施しているが離婚回避のための施策がない。離婚の増加は、自治体にとって扶助費の増大という直接的な影響のみならず、「離婚＝家族離散」という社会的生産性の低下と、「産後クライシス」という言葉のように婚姻初期段階での離婚は少子化につながるため、離婚防止施策は人口減少に有効であると考える。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	課題として、手帳内容に専門性が求められるため、適正な委託業者選定に配慮する必要がある。
23	参考とした事例	（株）アイナロハ「めおと産後手帳」

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	自殺予防事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 3、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で比較的自殺者が多いとされる地域に対して実施する。 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0705/suicide/jisatsutaisakutoukei.html （2015 年 10 月 10 日最終閲覧）
5	何を実施するのか（WHAT？）	①精神保健医療に係る費用の助成 ②残された家族の方を対象とした「自死遺族の集い」を開催 ③図書館内で「こころと命のサポートのための本」の展示、カウンセリングの実施
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若年層の自殺予防を促進し、自殺を思いとどまった方の新たな家族形成を応援する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	①：埼玉県精神保健福祉センター ②、③：対象自治体
8	事業を行う際の協力団体等	・ＮＰＯ法人全国自死遺族総合支援センター（平塚市「自死遺族の集い」で進行を担当している） ・各小中学校 ・図書館
9	事業実施において想定される人員数	事務職員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	各小中学校や図書館で実施する。
11	実施時期はいつか（WHEN？）	３・４月や８・９月などの小中学生の学期の変わり目
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	若年層。特に小中学生を主なターゲットとし、保護者を巻き込むような自殺予防事業を行う。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①精神病等に関連する診察を受けた後に、領収書を添付し、申請書を記入することで助成金を交付する。 ②ＮＰＯと連携しながら、遺族の方々が少しでも前向きになれるよう交流の

		場を設ける。匿名での参加も可とすることで参加へのハードルを少しでも下げる。 ③図書館内に自殺予防に繋がるような本を展示し、同時に不登校の子どもにもカウンセリングの機会を持つことができるようにする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	H26 市町村別理由別長期欠席生徒数によると、 小学生：美里町（3 人）、長瀞町（1 人）、皆野町（0 人）、東秩父村（3 人）、ときがわ町（2 人）、越生町（1 人）、嵐山町（5 人）、滑川町（6 人） 中学生：美里町（10 人）、長瀞町（2 人）、皆野町（9 人）、東秩父村（0 人）、ときがわ町（9 人）、越生町（3 人）、嵐山町（15 人）、滑川町（9 人） となっている。（一部例示） このことから 100 人程度の需要があると見込まれる。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	①100 人×1,000 円＝100,000 円 ②・③イベント運営費　300,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	イベント参加費を徴収できれば、財源の確保が可能
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	内閣府：地域自殺対策緊急強化基金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模やイベント開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	①助成金交付額、②・③イベント開催件数
20	アウトカム指標は何か	精神科等の受診者数、自殺者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・自殺者数減少を目指すことができる。 ・精神上の健康を保つことができる。 ・早期発見により病状の軽減が図られる。 ・潜在的な患者を見つけることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・医療費の増加 ・多くの方々の協力を得るまでに時間がかかる。
23	参考とした事例	神奈川県平塚市では、 ・自殺予防週間（9/10～9/16）を実施 ・大切な人を自死でなくされた方を対象とした「自死遺族の集い」を開催 ・「こころと命のサポートのための本」の展示（図書館） など多数の取組を実施している。 http://www.city.hiratsuka.kanagawa.jp/wsoudan/page1-1.htm （2015 年 10 月 10 日最終閲覧）

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	交通ルール教育推進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で比較的交通事故の比率が多いとされる地域に対して実施する。（美里町、本庄市、上里町、八潮市、川島町、三芳町、草加市、熊谷市、東松山市など） http://www.police.pref.saitama.lg.jp/f0011/kotsu/kotutokei.html （2015 年 10 月 11 日最終閲覧）
5	何を実施するのか（WHAT？）	①小中学校のころから体験型の講習を受けさせる。 ②学校と連携し、歩行者向け交通ルールの啓発を警察学校の卒業課程の一つとしてもらう。 ③歩きスマホの禁止条例を設ける。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若年層の交通事故防止を促進することで、新たな家族を形成することができ、自然増へと繋がると考えたため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	①：埼玉県警、埼玉県 ②：埼玉県警、小中学校 ③：対象自治体
8	事業を行う際の協力団体等	・小中学校、高校 ・自転車販売業者 ・企画会社
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	①②：小中学校の講習で実施 ③：高校でのＰＲを中心に行う。
11	実施時期はいつか（WHEN？）	内閣府で実施している交通安全週間時期を強化週間とする。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	若年層。①、②では小中学生を主なターゲットとし、③は高校生が主なターゲットである。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①小中学校での交通安全教室で「スケアード・ストレイト教育技法」（スタントマンによる仮想事故）を実施 ②警察学校との連携が可能であれば、講師として小中学校での講演を実施

		③市町村若しくは埼玉県で条例設置を行い、歩きスマホの禁止を条例で定める。なお、罰則規定はなしとする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	小中学校の数
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	①１日×２講演で 80～100 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	総務省：交通安全対策特別交付金があるが、信号機やカーブミラーなどを対象としているため、利用は困難
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模やイベント開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	イベント開催件数、講演回数
20	アウトカム指標は何か	交通事故者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・交通事故者数減少を目指すことができる。 ・交通ルールを理解し、遵守することで危険回避に繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・講習会費の捻出 ・条例化しても形骸化する可能性がある。
23	参考とした事例	・アメリカニュージャージー州では歩きスマホを禁止にしている。 ・埼玉県教育局保健体育課で実施しているスケアード・ストレイト教育技法による自転車交通安全教育

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	自転車事故防止事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で比較的交通事故の比率が高いとされる地域に対して実施する。（美里町、本庄市、上里町、八潮市、川島町、三芳町、草加市、熊谷市、東松山市など） http://www.police.pref.saitama.lg.jp/f0011/kotsu/kotutokei.html （2015 年 10 月 11 日最終閲覧）
5	何を実施するのか（WHAT？）	①自転車の保険加入、ヘルメット着用を条例で努力義務とする。 ②ヘルメット着用の啓発活動を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若年層の自転車による交通事故を防止し、重症化を避けることにつなげる。若年層の事故防止の促進は、新たな家族を形成することができ、自然増へとつながる。
7	実施主体は誰か（WHO？）	①埼玉県、対象自治体 ②高校、埼玉県警
8	事業を行う際の協力団体等	・中学校、高校 ・自転車販売業者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員３人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	①自転車販売時に保険加入の促進を図る。 ②高校でのＰＲを中心に行う。
11	実施時期はいつか（WHEN？）	内閣府で実施している交通安全週間時期を強化週間とする。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	若年層。①では中学生、高校生を主なターゲットとし、②は高校生が主なターゲットである。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①市町村若しくは埼玉県で条例設置を行い、自転車保険加入、ヘルメット着用の義務化を行う。なお、罰則規定はなしとする。 ②高校でのヘルメット着用を校則に規定してもらう。 ③事業効果を高めるため、①②をＰＲするためのチラシを作成する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	県内高校の数。ただし、初年度は県内高校数の 5%である 10 校をモデル校として段階的な導入を目指す。 ※県内高校数：205 校（「埼玉県学校便覧」（2015 年 12 月 21 日最終閲覧）） https://www.pref.saitama.lg.jp/f2203/binran.html
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	印刷製本費（100,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	―
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	総務省：交通安全対策特別交付金があるが、信号機やカーブミラーなどを対象としているため、利用は困難
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い規模やイベント開催件数を検討
19	アウトプット指標は何か	保険加入者数
20	アウトカム指標は何か	自転車事故件数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・交通事故者数減少を目指すことができる。 ・保険加入することで加害者になった場合もリスクを最小限にとどめることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・保険加入を義務化することでの負担感増加 ・条例化しても形骸化する可能性がある。
23	参考とした事例	兵庫県「自転車の安全で適正な利用の促進に関する条例」

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	生活習慣改善事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	未婚者数、若年層の多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	①給食センターに食べられる場所を併設し、栄養バランスの取れた食事を提供する。 ②食事の際に栄養だけでなく運動や禁煙も大切であることを知らせるチラシを配布する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若年層の適度な運動と適切な食事を促すことで、生活習慣病を防ぎ、健康体になった方が新たな家族を形成することができると考えたため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	①、②：対象自治体
8	事業を行う際の協力団体等	・給食センター ・ＮＰＯ（スポーツ関係、禁煙指導） ・企業（健康診断を行う際）
9	事業実施において想定される人員数	調理師３人、事務職員４人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	対象自治体の給食センターにて実施
11	実施時期はいつか（WHEN？）	年間を通じて行う。ただし、長期休暇期間は除く。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	若年層。特に男性の一人世帯で 20～30 代を主なターゲットとし、普段食事や運動に気を遣っていない方を対象とする。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①会社等で実施されている健康診断の際に要注意と判定された方に向けて重点的にＰＲを行う。 ②会社近くにある給食センターでバランスの良い食事を取ってもらう。 ③食事とともに運動や禁煙の大切さを知らせるチラシを配布。実際に活動しているＮＰＯの勧誘も行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	埼玉県の生活習慣病患者数
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	給食センターでの食事スペースの改装費用（数千万円） 印刷製本費（10 万円）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行う。
19	アウトプット指標は何か	・給食センター利用者数 ・ＰＲチラシ配布枚数
20	アウトカム指標は何か	生活習慣病患者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・若いうちから健康体を保つことができる。 ・早期発見による病状の軽減化を図ることができる。 ・生活を見直す機会を増やすことができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・民業圧迫 ・多くの方々の協力を得るまでに時間がかかる。
23	参考とした事例	宇都宮市「期間限定で市役所内のレストランで販売」 http://www.city.utsunomiya.tochigi.jp/shogai_gakushu/shochugattukou/031248.html （2015 年 10 月 12 日最終閲覧）

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	大学生の安全見回り
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	大学が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	大学生に地域の見回りをしてもらい子どもの安全確保に繋げる。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	子どもの事故や事件への被害を防ぐことは､新たな家族を形成することができ、自然増へとつながる。
7	実施主体は誰か（WHO？）	大学
8	事業を行う際の協力団体等	小学校
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	小学校区
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	小学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	見回りをしてもらう大学生に対して証明書を発行、大学生は証明書を携帯しながら見回りを実施する。ボランティアポイントとして市内共通の商品券（500 円）を交付する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	小学校数

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	ボランティアポイントの費用（500 円×50 人＝25,000 円）
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は規模の見直しを行う。
19	アウトプット指標は何か	ボランティア大学生の登録数
20	アウトカム指標は何か	事件、事故件数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・地域全体で小学生を見守る風土ができる。 ・事件、事故防止に繋がる。 ・証明書の携帯により、声がかけやすくなる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	見回りをする大学生が集まりにくい可能性がある。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	伝統技術引継ぎ事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～3、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	伝統技術、産業を引き継ぐ人材が不足している地域
5	何を実施するのか（WHAT？）	伝統技術、産業が途切れないよう、新たな人材の転入を促進し、社会増と伝統の伝承を目指す。伝統のプロモーション、居住補助を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	都市部以外の地域の社会増促進と伝統の継承
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	伝統技術、産業を持つ業者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員１人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	伝統技術、産業が残されている自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	就職活動を行う学生、会社をリタイアしたシニア世代
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①伝統技術を洗い出す。 ②伝統技術を持つ業者と連携し伝統のプロモーション ③雑誌広告を２回展開 ④現地視察を随時受け入れる。 ⑤当該地域に転入し、かつ、伝統技術を持つ業者への就職、弟子入りをした人へ家賃の補助を行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	３人程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	372 万円 内訳：雑誌広告費 100 万円×2 回×1 誌＝200 万円 ホームページ開設委託 100 万円 家賃補助 1 万円×24 か月×3 人＝72 万円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	２年
19	アウトプット指標は何か	雑誌発行数、ホームページ閲覧数、問い合わせ数
20	アウトカム指標は何か	補助金申請者数、業者への就職者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	定住促進と地域プロモーション
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	転入者と受入自治体の社会インフラのミスマッチの懸念
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	「趣味と暮らす」プロモーション事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～3、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	山や川等の自然のレジャー、アウトドアが盛んな複数の自治体が提携（秩父市、越生町、ときがわ町、横瀬町、皆野町、長瀞町、小鹿野町、東秩父村、寄居町等）
5	何を実施するのか（WHAT？）	山や川等の自然が豊かな地域への転入促進のためのプロモーションを実施。複数の自治体が連携してアウトドアやレジャーが普段の暮らしと近い距離にあることを魅力とするプロモーションを行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	都市部以外の地域の社会増促進
7	実施主体は誰か（WHO？）	複数の連携した自治体
8	事業を行う際の協力団体等	―
9	事業実施において想定される人員数	事務職員 10 人（１人×10 自治体を想定）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	山や川等の自然のレジャーが盛んな複数の自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	アウトドア愛好者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①複数の自治体が連携する。 ②プロモーションホームページを開設 ③雑誌広告を季節に合わせて４回展開 ④季節に合わせて現地イベントを２回開催

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	10 人程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	1,000 万円 内訳：雑誌広告費 100 万円×4 回×2 誌＝800 万円 現地イベント 50 万円×2 回＝100 万円 ホームページ開設委託 100 万円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１年
19	アウトプット指標は何か	雑誌発行数、現地イベント来場者数、ホームページ閲覧数、問い合わせ数
20	アウトカム指標は何か	転入者の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・定住促進と観光振興 ・複数の自治体が連携することで、高額な広告費を分割
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	定住者が同一の地域に偏ることの懸念
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	Ａｒｔ　Ｉｌａｎｄ（アートアイランド）事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～3、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	山や川等の自然のレジャー、アウトドアが盛んな複数の自治体が提携（秩父市、越生町、ときがわ町、横瀬町、皆野町、長瀞町、小鹿野町、東秩父村、寄居町等）
5	何を実施するのか（WHAT？）	自然の中から芸術を発信したいアーティストの転入を促進する。複数の自治体が連携し、地域ごとの魅力をプロモーションする。また、新たな転入者へ居住地のリノベーション費用の補助、東京都での展覧会等への交通費の補助を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	都市部以外の地域の社会増促進
7	実施主体は誰か（WHO？）	複数の連携した自治体
8	事業を行う際の協力団体等	不動産業者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員５人（１人×５自治体を想定）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	山や川等の自然のレジャー、アウトドアが盛んな複数の自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	芸術を専攻する学生、その他の芸術活動を行う人
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①複数の自治体が連携する。 ②芸術に関する学校へプロモーション、不動産業者の紹介 ③雑誌広告を２回展開 ④現地視察を随時受け入れる。 ⑤当該地域に転入し、かつ、展覧会や芸術イベントを開催することを条件と

		する補助の申請を受け付ける。 ⑥展覧会や芸術イベントの開催
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	５人程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	505 万円 内訳：雑誌広告費 100 万円×2 回×1 誌＝200 万円 ホームページ開設委託 100 万円 リノベーション補助 25 万円×5 人＝125 万円 交通費補助 5,000 円×12 回×5 人＝30 万円 イベント開催費補助 10 万円×5 回＝50 万円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１年
19	アウトプット指標は何か	雑誌発行数、ホームページ閲覧数、問い合わせ数、補助金申請者数、芸術イベント開催回数
20	アウトカム指標は何か	転入者の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・定住促進と観光振興、地域プロモーション ・複数の自治体が連携することで、高額な広告費を分割
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	定住者が同一の地域に偏ることの懸念
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	フィルムコミッション事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（観光増）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	秩父市等、地域の特徴がある自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	テレビ・映画等のメディアへの撮影支援
6	なぜ実施するのか（WHY？）	来訪者の増加、郷土愛の醸成
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	観光協会
9	事業実施において想定される人員数	２～３人（広報関係者、撮影場所の関係者）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	撮影の要望のある場所
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	視聴者、地元住民
13	どうやって実施するのか（HOW？）	ロケ地の提供、撮影への協力
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	撮影主体の需要による

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	公共施設等の利用は使用料が必要だが、撮影元が負担する。
16	（15 費用のうち）自主財源	自治体の持ち出しは不要
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	撮影による（１日～数か月）
19	アウトプット指標は何か	撮影支援件数
20	アウトカム指標は何か	転出者数、観光客数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	ロケ地巡りによる観光客の増加、地元愛の醸成による転出の抑制
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	観光客によるごみの廃棄
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	埼玉おすすめ冊子配布事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	―
4	提案する自治体（例示）	埼玉県
5	何を実施するのか（WHAT？）	埼玉県を居住先としてＰＲする冊子の作成・配布
6	なぜ実施するのか（WHY？）	埼玉県の居住性の良さを知ってもらう。
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県
8	事業を行う際の協力団体等	観光協会
9	事業実施において想定される人員数	冊子の作成人員（広報・観光案内誌の担当者）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	埼玉県以外
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	他県在住者で転出を考えている方
13	どうやって実施するのか（HOW？）	不動産事業者への配布
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	6,000 冊

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	400 万円（編集費用 320 万円、印刷 80 万円）
16	（15 費用のうち）自主財源	補助金が利用できれば費用の 1/2
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	ふるさと創造資金（補助率 1/2）
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	冊子の配布状況
20	アウトカム指標は何か	県への転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	県外からの移住世帯の増加による社会増
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	地方からの居住者が地元コミュニティに溶け込めるか。
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	英語教育推進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	大学の所在する自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	大学生による中学生への英語教育を実施（教師をする大学生には単位を与える）
6	なぜ実施するのか（WHY？）	大学を自治体の地域資源・魅力と考え、大学生以外にも教育施設の利点を享受させることにより転出抑制と転入促進を図る。
7	実施主体は誰か（WHO？）	大学、自治体
8	事業を行う際の協力団体等	大学
9	事業実施において想定される人員数	一クラス 10 人の中学生に対し、教える大学生３人など
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	夕方以降の大学の空き教室
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	中学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	大学の空き教室を利用する。教師を務める大学生には単位を与える。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	週に１回以上

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	大学の施設使用料
16	（15 費用のうち）自主財源	大学の施設使用料（大学と調整）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	ふるさと創造資金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	授業開催数、参加者数
20	アウトカム指標は何か	・英語検定の取得など、英語力向上 ・転出者減数 ・転入者増数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・中学生の英語力向上 ・異世代（大学生）との交流を通した知的好奇心の刺激 ・大学生の教える能力の向上
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	大学構内での中学生の安全確保
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	英会話力底上げ事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	－
4	提案する自治体（例示）	ICT 教育を推進している自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	英会話チャットを利用し、１対１で英会話力を身に付ける。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	世界の共通語である英語を習得し、グローバルな人材を育てる。 このような取組により、転出抑制と転入促進を図る。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県及び各市町村
8	事業を行う際の協力団体等	チャット英会話スクール
9	事業実施において想定される人員数	学校の先生（各授業１～２人）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	小・中学校
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	小・中学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	パソコンルームまたはタブレットを使用
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	試験的に数校で実施する。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	PC 等がない場合は、その設置費用 なお、スクール生の負担は月 4,950 円（自己負担、1 日 1 回 25 分）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１年間実施し効果を検証
19	アウトプット指標は何か	英語の成績、実施学校数、参加生徒数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	英語に興味をもつ児童・生徒が増える。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	児童生徒と同じ人数の教師を揃えられるか。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	各種検定チャレンジ補助
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	在住する高校生までの英語や漢字などの検定にかかる費用の一部補助を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	学生の検定にチャレンジする気運を高めるため。また、習い事や教育に力を入れている家庭を支援するため。このような取組により、転出抑制と転入促進を図る。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	学校
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	小学生から高校生まで
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	学生。特に中学２年生～中学３年生をメインターゲットとする。（高校受験に向けた資格取得のため）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①学生が検定を受験する。 ②結果を証明する書類、受験料が分かる書類を自治体に持参し申請する。 ③助成金は受験料の 1/2 とし、上限は 3,000 円までとする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	1,000 件（申請件数）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	助成金：1,000 件×3,000 円＝3,000,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行う。
19	アウトプット指標は何か	申請件数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・教育関係費の負担軽減 ・学生自身にチャレンジしやすい風土が生まれる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	助成する検定の範囲を定める必要がある。
23	参考とした事例	富士川町：各種検定チャレンジ補助

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	多子世帯習い事補助事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	－
4	提案する自治体（例示）	全市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	中学生までの第３子の習い事に係る費用の補助
6	なぜ実施するのか（WHY？）	子どもの学力向上や個性・才能を伸ばす機会を与えるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県及び各市町村
8	事業を行う際の協力団体等	習い事(学習塾や文化・スポーツ教室)などの事業者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	当該市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	第３子以降の子ども（０歳から中学生まで）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	賛同した事業者に登録してもらい、各事業者に支払われたクーポン額の 95%(各市町村の裁量)を当該事業者に払い戻す。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	各市町村の第３子以降の子どもの数

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	36,000 円（1,000 円×36 枚綴り）のクーポンを配布
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	中学生まで
19	アウトプット指標は何か	申し込み数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・子どもの学力向上や個性・才能を伸ばすきっかけになる。 ・事業者は新たな顧客を獲得できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	95%の払い戻しに対して、事業者の賛同を得られるかどうか。
23	参考とした事例	南房総市

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	夕焼け教室
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	待機児童が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	・小学校の余裕教室を活用し、放課後児童クラブを設置する。 ・運営は、塾等の学習事業者へ委託し、従来の放課後児童クラブよりも教育に力を入れる。また、預かり時間を 20 時までとし、自宅や駅への子どもの送迎を行う。 ・従来よりも高価で、高付加価値の放課後児童クラブとする。 ・業者への委託金は、児童の会費に 10%を上乗せした金額とし、サービスの質を維持する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	共働き世帯が子育てしやすい環境を整備することで、社会増を目指す。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	塾等の教育事業を展開する企業
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	待機児童や余裕教室の多い学校がある地域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	小学生の子を持つ共働き世帯
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①余裕教室の洗い出しと、待機児童などのニーズの把握、業者との調整、契約。設置教室の決定。

		②児童の募集 ③放課後児童クラブ同様、児童を預かる。 ④通常の放課後児童クラブのほか、学習塾の機能として、20 時まで児童に教育を受けてもらう。 ⑤20 時で終了し、児童を自宅や駅へ送る。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	30 人程度 ※新たに転入する世帯の児童 5 人、従来の放課後児童クラブから変更する児童 25 人を想定
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	1,260 万円 ＝放課後児童クラブ入会による収益（30 名）1,080 万円＋委託金 108 万円（月額 3 万円×12 か月×30 名＝1,080 万円）
16	（15 費用のうち）自主財源	委託金 108 万円（項目 15「費用」の 10%上乗せ分）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	国の「放課後子ども総合プラン」に基づく取組として実施することで、今後、措置される補助金等を検討する。
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１年ごとの実施
19	アウトプット指標は何か	夕焼け教室利用者数
20	アウトカム指標は何か	当該地域内の共働き世帯数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	転入促進に加え、既に居住している共働き世帯への育児支援にもなる。また、官民連携による高付加価値の新たな放課後児童クラブの事例が作られる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	民設民営の放課後児童クラブとの競争が生まれ、民業を圧迫する可能性がある。
23	参考とした事例	・放課後キッズクラブ（横浜市） ・民設民営の各放課後児童クラブ（例：オーパスジュニア（オーパス学習塾））

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	駅前賑わい創生事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	市内に私鉄、もしくはＪＲの駅がある自治体（特にシャッター通りが目立つ自治体）
5	何を実施するのか（WHAT？）	駅を中心とした半径 300 メートル以内に、個人のお店を展開しようとしている人に助成金（改装費）を交付する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	駅周辺が暗いと防犯上安全ではないため、人口が増えづらい。このため、駅周辺の活性化を図り、個人経営者の出店を応援する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	地元の商工会と観光協会
9	事業実施において想定される人員数	担当職員２名、商工会１名、観光協会１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	駅を中心とした半径 300 メートル以内
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	ジャンルは問わず、自分のお店を持ちたいと考えている人
13	どうやって実施するのか（HOW？）	個人経営者を広報やインターネットで募集する。募集してきた人には空き物件を紹介し、スペースに応じて補助金を助成する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	駅前に空き店舗がなくなるまで実施（空き店舗数による）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	改装費（10 万円～50 万円）×応募件数
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ （応募者には、登録費として数千円負担していただくことも想定）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年間
19	アウトプット指標は何か	・応募者数 ・空き店舗の減少による駅周辺の活性化
20	アウトカム指標は何か	犯罪件数の減少
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・駅周辺の防犯力向上 ・駅周辺の活性化
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	既存店舗との競合が発生する可能性がある。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	Ｕターン促進家賃補助事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度１、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	若年層が少ない自治体（小鹿野町など）
5	何を実施するのか（WHAT？）	Ｕターン就職者に家賃補助を行う。制度の周知は、県内の企業と連携して行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若年層の社会減抑止、社会増促進
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	埼玉県内の企業
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	若年層が少ない自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年 ※学生の就職活動、企業の採用活動と時期を合わせて事業開始
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	Ｕターン就職を希望、検討している学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①就職活動をしている学生に、当該事業をＰＲする。ＰＲの方法は社員採用活動をしている企業と連携して行う。 ②対象者から申請を受ける。 ※４月から居住と就職がほぼ同時に始まることが想定されるため、それ以前の申請には、社員採用試験の内定通知等を添付することとする。４月以降、社員証等の提出を求める。

		③４月より、月１万円の家賃補助を支給する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	５人程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	1 万円×2 年＝24 万円（1 人当たり） 24 万円×5 人＝120 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	２年
19	アウトプット指標は何か	申請者件数
20	アウトカム指標は何か	補助金支給者のうち、補助金支給終了後も定住している人数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	Ｕターン就職の促進による人口増
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	2 年を過ぎた後の定着の不確実性
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	デザイナーズ物件（オシャレな家を建てよう！）
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	街の景観づくりに力を注いでいる市町村 建築学科やデザイン学科がある大学が所在する市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	街の景観計画と連携した優れたデザインの住宅の設計を無料で実施
6	なぜ実施するのか（WHY？）	①設計デザイン費を無料（建設費は自己負担）にし、デザイン性の高い家に住みたいと考えている世帯の転入を促進する。 ②地元学生に対し現場経験を与えることで、若手人材育成に繋げる。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村
8	事業を行う際の協力団体等	大学・専門学校（建築学科・デザイン学科等）
9	事業実施において想定される人員数	事務員２名、大学・専門学校の学生及び関係者
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	建築学科やデザイン学科のある市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	・自宅購入を検討しているファミリー層 ・自宅の買い替え・リフォームを検討しているシニア層
13	どうやって実施するのか（HOW？）	自治体や大学のＨＰにオリジナルデザインの家の設計図を掲載し、設計・デザイン費は無料であることをＰＲする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年間２組限定

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	設計に必要な費用
16	（15 費用のうち）自主財源	全額
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間、その後は実績検証のうえ継続を検討
19	アウトプット指標は何か	・問い合わせ数 ・申込者数 ・物件建築数 ・報道（広告）数
20	アウトカム指標は何か	転入者数の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・街の景観づくりに寄与できる。 ・学生にとって「活きた勉強」「実践的な勉強」の機会となる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・学校側の協力が必要 ・学生と自宅購入者の調整役が必要
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	土地・住宅情報提供サイト提供事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	－
4	提案する自治体（例示）	全市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	市町村ＨＰで、当該市町村の売りに出ている住宅、土地のデータを提供
6	なぜ実施するのか（WHY？）	定住促進
7	実施主体は誰か（WHO？）	県及び各市町村
8	事業を行う際の協力団体等	不動産会社
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	当該市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	住みたい市町村が決まっている人
13	どうやって実施するのか（HOW？）	不動産業者から広告料をもらい、情報を広く提供する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	不動産物件数

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	－
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	申請業者数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・保留地の情報も提供し、見てもらう機会が増え、購入につながる。 ・当該市町村に住みたいと思っている人が閲覧するので、ダイレクトに定住につながる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	市町村のＨＰで紹介することで、当該市町村のお墨付きがある優良物件と誤解されてしまい、購入者と業者でトラブルが起こるおそれがある。
23	参考とした事例	七尾市

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	固定資産税減免事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	生産年齢人口の割合が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	事業実施市町村以外から新しく転入し、住宅購入する場合に最長５年間の固定資産税の課税免除を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	税負担の軽減を図ることで、転入の促進につなげるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	不動産業者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	住宅購入を考えている年代
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①自治体に申請する。 ②要件として５年以上住み続けることを設ける。 ③住宅の種類によって免除の期間を定める。（例：新築物件は５年、中古物件は３年）

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	100 件（申請件数）
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	助成金：100 件×150,000 円＝15,000,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行う。
19	アウトプット指標は何か	申請件数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	住宅購入の意欲促進に繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	域内移動者に対しては補助できないため、不公平感が募る可能性がある。
23	参考とした事例	熊谷市：定住人口増加のための固定資産税等の課税免除制度

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	親（または子ども）との同居・近居支援
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 3、社会増減の影響度①～③
4	提案する自治体（例示）	高齢化率や核家族率の高い市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	①親または子どもと同居や近居のために、転入・住宅建築する場合に補助金や少し広めの土地を紹介するなど ②同一マンション内に二世帯（二部屋）購入（賃貸含む）すると補助金
6	なぜ実施するのか（WHY？）	１世帯だけでなく複数世帯を囲い込むため。また、親との同居や近居を促進し、大家族・拡大家族の増加を図るため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村
8	事業を行う際の協力団体等	金融機関や不動産会社
9	事業実施において想定される人員数	事務員１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	子ども世代が通勤可能な住宅地
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	結婚や仕事の都合で別世帯になっている親子
13	どうやって実施するのか（HOW？）	市町村のＨＰ等で、同居や近居すると補助金が出ることをＰＲする。また、不動産業者と連携して、家の購入を検討している世帯に、告知してもらう。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	３世帯増加（１世帯６名想定）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	補助金 50 万円×３世帯
16	（15 費用のうち）自主財源	全額
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年間 ※効果検証後、継続実施を検討
19	アウトプット指標は何か	・報道（広告）数 ・同居、近居の相談受付件数 ・補助件数
20	アウトカム指標は何か	・転入者数の増加 ・同居、近居世帯数の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・同居による親子の相互支援が可能になる。 ・地域年齢層が高齢者に偏らず、幅広い世代の転入が見込まれる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・自治体の費用捻出 ・不動産業者との連携体制の構築
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	二地域生活支援事業（ダブルプレイス）
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で生産年齢人口の割合が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	埼玉県と東京都など、二つの地域に仕事や暮らしの拠点を置き、その二つの地域を行き来しながら充実した生活を楽しむライフスタイルを支援する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	埼玉県は東京都への通勤者が多い。仕事と生活にメリハリをつけることで、二つの地域により愛着を持ってもらい、ひいては、転入につなげるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体（広報部門）
8	事業を行う際の協力団体等	ダブルプレイスを実施している住民
9	事業実施において想定される人員数	事務職員 2 人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	自治体内
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	都内へ通勤する会社員
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①ダブルプレイスを実施している住民の声（体験談等）をＨＰ上に掲載し、新しい価値観の創造を図る。 ②平日は都内で仕事を行い、土日には埼玉で趣味を十分に活かす生活スタイルの提案を行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	ダブルプレイスを実施している住民の方５人以上の声を掲載
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	ホームページ改修費
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い内容について検討
19	アウトプット指標は何か	ＨＰへのアクセス数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・新しい価値観の提供を行うことができる。 ・都心での生活を崩すことなく趣味や暮らしを充実させることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	住宅事情によっては、新規入居が困難な場合がある。
23	参考とした事例	宇都宮市 https://utsunomiya-dp.style/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	里帰り出産推進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（ ）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	里帰り出産を行う夫婦のうち同居ではなく、近居をする場合に家賃の一部を助成する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	出産の時期は妊婦にとって不安が大きいため、親元に里帰りする夫婦がいる。しかし、住宅事情により親と同居することができない夫婦にとっては、近居という選択を与えることで、地元への愛着が増すと考えたため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	―
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	第１子を出産する女性
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①里帰り出産を望んでいるが、親と同居することができない場合に自治体に申請。 ②助成内容は、３万円を上限に家賃の 1/2 を助成する。なお、期間は最長６ヶ月までとする。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	里帰り出産される方　50 人
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	助成金：50 人×30,000 円＝1,500,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行う。
19	アウトプット指標は何か	申請件数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・一時的ではあるものの、実家との近居を経験することで、定住に繋げる。 ・里帰り出産をしたくても、家が狭いなどの理由でできなかった夫婦を支援することができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	同居で里帰り出産をしている方への配慮が必要。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	新婚ハッピーホーム応援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	結婚式場と提携を結び、その式場で式を挙げたカップルの家賃を助成する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	定住促進
7	実施主体は誰か（WHO？）	各市町村
8	事業を行う際の協力団体等	結婚式場
9	事業実施において想定される人員数	市町村職員２人、式場職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内及び近隣都県の結婚式場
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	結婚を機に他市町村から移住して２人暮らしを始めるカップル
13	どうやって実施するのか（HOW？）	結婚式場と提携し、式場からカップルに提携している市町村への移住を勧めてもらう。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	５組

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	180 万円（月 1 万円を 3 年間助成）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	２年間
19	アウトプット指標は何か	申請者数
20	アウトカム指標は何か	定住者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	定住人口の増加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	提携した式場以外で挙げたカップルは対象外
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	子育て世帯向けサービス付き住宅事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	急患対応が可能な小児医療機関（医者）による応援体制の確保が可能な自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	子どものいる世帯を対象に、ベビーシッター（託児所）や医療、緊急時の対応等のサービス付帯のある賃貸マンションを提供
6	なぜ実施するのか（WHY？）	仕事と育児を両立するための支援を行う。子育て期の不安を解消し、安心して居住してもらうための施策である。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体と民間企業
8	事業を行う際の協力団体等	医療機関や保育機関、不動産会社
9	事業実施において想定される人員数	事務員２名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	小児科（緊急時対応可）のある病院近くの住宅地、子育て世帯の多い地域等
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	小学生以下の子どものいる子育て世帯
13	どうやって実施するのか（HOW？）	マンションを託児所付き（または同等のサービス付き）にリフォームし、託児所付きマンションとして不動産会社の物件情報に掲載する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	マンション 1 棟 60 名（4 人家族×15 世帯＝60 名）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	数百万～数千万 （マンションのリフォーム費用＋託児所や医療機関との提携費用）
16	（15 費用のうち）自主財源	託児所や医療機関との提携費用 ※マンションリフォーム費用はオーナー負担（入居者から家賃で徴収）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	マンションの耐久年数 ※中古の場合：耐久年数－建築年数
19	アウトプット指標は何か	・医療機関等、提携先数 ・サービス付帯賃貸マンション数
20	アウトカム指標は何か	転入者数の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・子育て世帯の転入促進 ・仕事と育児の両立を支援することができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	適切な物件（マンション）がない場合は費用負担が大きい。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	留学生の受入促進事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①～③
4	提案する自治体（例示）	海外と姉妹校提携している自治体（または今後検討する自治体） ※ホストファミリーの受入斡旋や留学生の住居提供（自宅の一室または空き家等）が可能な自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	日本に興味がある学生（留学生）を積極的に受入れし、自治体が中心になって留学生と地域住民との交流の場（イベント）を提供する。 ※語学教室や料理教室等、留学生と地域住民（子どもからシニア層まで）が触れ合える機会を創出する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若い留学生に日本の生活を体験してもらい、将来の定住人口の増加に繋げるため。また、異文化交流を通して、地域住民の新たな価値を創造するとともに、教育意識の高い魅力的な都市を目指すため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	海外と姉妹校提携している自治体
8	事業を行う際の協力団体等	ホストファミリーの斡旋等を実施している民間団体との協力
9	事業実施において想定される人員数	事務員２名、ホストファミリー
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	高校や大学の近くの住宅地
11	実施時期はいつか（WHEN？）	毎年９月から１年間
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	日本文化に興味のある外国人学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	日本での滞在中の条件（地域交流会への参加等）を示したうえで、募集。動機等を記載したレポートの提出と面接（ネットを活用）を実施し、自治体で選考する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	１自治体（市町村）で５名程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	①地域交流会（イベント）開催費用（年間ベース） １回３万円×6 回（2 か月に１回を想定）＝18 万円 ②留学生受入れ家庭への補助 １か月１万円×12 か月＝12 万円
16	（15 費用のうち）自主財源	全額（イベントは内容次第で、参加住民から１回数百円程度の参加費を徴収することも検討）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年間 ※地域住民の声を聴いた上で、継続実施を判断する。
19	アウトプット指標は何か	・留学生の受入数 ・イベント開催数 ・ホストファミリー希望数 ・イベントへの住民参加者数
20	アウトカム指標は何か	・転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・異文化交流を通して子どもたちの教育意識の向上に繋がる。 ・地域住民の交流を深められる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・留学生の滞在費等の費用捻出 ・留学生と自治体の仲介人の確保が必要
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	留学生向けルームシェア事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	大学が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	同じ大学に通う留学生と日本人学生のルームシェアの支援
6	なぜ実施するのか（WHY？）	大学生に埼玉県への愛着を持ってもらうことにより、卒業後の居住地選択に良い影響を与えるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	大学、住宅所有者
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	大学近隣の住宅地（団地など）
11	実施時期はいつか（WHEN？）	大学３年生に上がるころ。（家賃の更新が一般的に２年更新のため）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	留学生と日本人学生（大学２年生）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	・学生は一緒に住みたいと思うペアを作り大学に申請 ・大学は家賃契約の名義人になり、家賃徴収等を行う。 ・行政は住宅所有者との調整を実施 ・助成金は１ペアにつき月 20,000 円を上限に家賃の 1/2 を補助

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	学生のペア：５組
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	助成金：5 組×20,000 円×12 ヶ月＝1,200,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行う。
19	アウトプット指標は何か	ルームシェア件数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・留学生とのルームシェアを行うことで、語学習得の促進 ・留学生は日本文化の習得の促進 ・ルームシェアによる家賃負担軽減
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	文化の違いによる住宅所有者への理解
23	参考とした事例	春日部市：官学連携団地活性化推進事業 http://www.city.kasukabe.lg.jp/seisaku/kyouiku/sankangaku/danchikasseika/index.html

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	学生さん！埼玉にいらっ彩
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 3、社会増減の影響度①～③
4	提案する自治体（例示）	埼玉県、大学と連携している自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	・「埼玉県」のポスターを地方の学校・予備校・駅に貼り、「埼玉県」の大学への進学を選択肢に入れてもらう。 ・転入者には自治体への協力（イベント時のお手伝い等）を条件に家賃補助をする。 ・住まい・買い物・居住環境が掲載された自治体のパンフレットを作成する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	埼玉県の大学への進学（転入）の促進
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県、大学と連携（包括協定等を結んでいる）している自治体
8	事業を行う際の協力団体等	鉄道会社、進学予備校
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	東北地方の駅、進学予備校（掲示板への掲示）
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	東北地方の学生 ※関東より西の地方では大都市が点在しているので、東京への進学率は東北地方ほど高くない。地方の大都市から離れている都市もターゲットとする。
13	どうやって実施するのか（HOW？）	高校生向けに「埼玉県」のポスターを地方の駅や進学予備校に掲示する。ＳＮＳによる発信も行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	ポスター100 部、ＳＮＳでの発信
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	・ポスター代：3 万円（100 部：B1、片面カラー、コート、厚さ 135 kg） ・駅、予備校の掲示板使用料 ・家賃補助：12 万（1 万×12 か月） ※金額は自治体への協力件数による。補助実施数は予算による。
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	ふるさと創造資金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間
19	アウトプット指標は何か	・申請者数 ・地域貢献プログラム（イベント）参加者数
20	アウトカム指標は何か	・住民満足度（アンケート等） ・転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	若年層の増加、自治体のイベント時の人員確保
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	協力義務の不履行
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	学生パスポート交付事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で若年層が多い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	大学等に入学した学生に娯楽施設や飲食店の特典や生活情報が掲載された冊子を配布する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	大学生が在学中に埼玉県に愛着を持ってもらうことにより、卒業後の居住地選択の影響を与えるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	大学
9	事業実施において想定される人員数	事務職員２人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	大学
11	実施時期はいつか（WHEN？）	大学の入学式での配布資料
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	大学１年生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①特典を提供していただける企業を募集し、冊子を作成 ②特典を掲載した冊子を入学式の資料として配布
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	大学１年生の学生数：1,000 人を想定

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	印刷製本費：1,000 人×200 円＝200,000 円
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い掲載企業について検討
19	アウトプット指標は何か	冊子交付数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・大学生のころから埼玉に愛着を持ってもらえることに繋がる。 ・特典を利用してもらうことで、掲載企業への効果に繋がる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	特定企業の優遇ととられないよう配慮する。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	特急料金補助事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	県内市町村で生産年齢人口割合が高い自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	通勤定期の費用のうち、特急料金を補助する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	埼玉県は東京都への通勤者が多いため、通勤の負担を軽減し、都心から少し離れていても転入したいと感じてもらうため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	自治体
8	事業を行う際の協力団体等	鉄道会社
9	事業実施において想定される人員数	事務職員４人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内市町村で生産年齢人口割合が高い自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時。特に４月、10 月は定期更新の混雑が予想される。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	都内へ通勤する会社員
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①自治体に申請をしてもらう。必要書類として、住民票の写し、定期券の写し、特急券の写しを条件とする。 ②助成金額は１万円を上限とし、経費の 1/2 を補助する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	自治体規模によるが、申請件数を 50 件～100 件とする。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	500,000 円～1,000,000 円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年間実施、その後は見直しを行い内容について検討
19	アウトプット指標は何か	申請件数
20	アウトカム指標は何か	転入者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・通勤を条件に転入する方を増やすことができる。 ・都心へのアクセスをＰＲすることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	特急券補助だけでは、定住には向かない可能性がある。
23	参考とした事例	・千葉県いすみ市 http://www.city.isumi.lg.jp/shimin/tetsuduki/sumai/post_400.html （2016 年 1 月 8 日最終閲覧） ・佐賀市

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	産業団地企業誘致事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	圏央道インターチェンジ周辺の市町（狭山市、入間市、桶川市、久喜市、北本市、坂戸市、幸手市、鶴ヶ島市、日高市、白岡市、川島町）
5	何を実施するのか（WHAT？）	産業団地を造成し、企業を誘致する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	新たな企業を誘致することで、若年層の雇用を増やし、若者が安定した高い所得を得ることで結婚と出生を促す。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県・市町村
8	事業を行う際の協力団体等	―
9	事業実施において想定される人員数	県：既に体制有り 市町村：職員７人程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	圏央道インターチェンジ周辺の市町
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	若年層を雇用したいと考える企業
13	どうやって実施するのか（HOW？）	埼玉県と市・町が連携
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	市町村ごとの計画に基づいて定める。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	160 億円（例）
16	（15 費用のうち）自主財源	個別の計画により変わる。
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	・産業立地促進補助金（埼玉県） ・企業の地方拠点強化税制（経済産業省）
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年位
19	アウトプット指標は何か	・新たに造成された産業団地の面積 ・この事業で誘致された企業の数 ・この事業で誘致された企業の事業所に新たに雇用された人数
20	アウトカム指標は何か	・この事業で誘致された企業の事業所で新たに雇用された人の出生率 ・当該市町村の若年層人口の伸び率 ・当該市町村の税収の伸び率
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・社会増 ・税収増
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・県企業局施行の場合、市町村の裁量が小さい。 ・農地法、都市計画法との整合性を図る労力を要する。
23	参考とした事例	・幸手市産業団地 ・埼玉県企業局地域整備課

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	企業誘致海外キャラバン事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	外国企業の誘致を推進する自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	外国企業の誘致を推進する自治体が連携して海外でのＰＲ活動を展開する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	日本進出意向のある外国企業を誘致し、国内雇用を創出する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	行政
8	事業を行う際の協力団体等	金融機関
9	事業実施において想定される人員数	事業規模により調整する。
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	外国
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	日本に進出意向のある外国企業
13	どうやって実施するのか（HOW？）	自治体が連携して海外でのＰＲ活動を行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	事業規模により調整する。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事業規模により調整する。
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	利用できそうな補助金、交付金等	地方創生交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	誘致企業数、雇用者数
20	アウトカム指標は何か	新規企業立地による経済効果
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	地域雇用の増加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	国内企業との競合
23	参考とした事例	日本貿易振興機構 https://www.jetro.go.jp/invest/support/

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	ソーシャルイノベーション促進ファンド設置運営事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	税金以外の新たな財源で社会課題解決を図りたいと考える自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	地域の社会課題に対して、行政が事業主体とならず、市場メカニズムやボランタリー的な手法により、課題解決を探るための事業体活動に対して資金的な支援を行う組織を設置、運営する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	①ＮＰＯ組織等が十分な事業資金を確保することは難しい場合があるため、当該ファンドによりその手当を行うため。 ②地域内から出資を募ることで、出資者自身の参画意識を高め、事業の実効性を高めることができる可能性があるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村（事務局）
8	事業を行う際の協力団体等	民間事業者、商工会、商工会議所、金融機関、ＮＰＯ法人、住民組織等
9	事業実施において想定される人員数	事務職員１人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	市役所など
11	実施時期はいつか（WHEN？）	計画立案：平成 29 年３月（例） 実　　施：平成 29 年４月（例）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	民間事業者、商工会、商工会議所、金融機関、ＮＰＯ法人、住民組織、住民個人、行政職員等すべての地域主体
13	どうやって実施するのか（HOW？）	自治体が一定額を拠出して地域金融機関内にファンドを設立。地域の民間企業、住民等から出資を募る。寄付も取扱う。出資を募る際に、事業目的を明示することで自主的な出資を促す。出資者の最大の報酬は名誉。自治体のオーソリティを最大限活用する。SIB の活用により、配当規約を用意することも可能。この場合、外資など、外部資金を呼び込める期待がある。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	地域に１つ
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務消耗品費（1,000 円程度～）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	無期限継続（５年程度を目途とする手法もあり）
19	アウトプット指標は何か	①出資者数、②融資先事業数、③融資先主体数、④新規雇用者数、⑤基金積立額、⑥地域ＧＤＰ増加額
20	アウトカム指標は何か	ファンドによる社会課題解決
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・地域課題解決評議会等の組織とファンドの２つを地域が総合的に運用することでそれぞれの実効性を最大限高めることができる。 ・ＮＰＯ等の資金需要に対応できる。 ・出資する住民の参画意識を育み尊厳を充足できる。 ・自治体財政の健全化に資する。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・コンセプト浸透に時間を要する。（中長期的な取組みの必要性を示唆） ・融資基準の柔軟性確保と貸し倒れリスクとのバランシング（金融機関等の関与の必要性を示唆）
23	参考とした事例	・佐賀県「ファンドレイジング佐賀モデル」 http://www.pref.saga.lg.jp/web/kurashi/siminkatudou/_55301/_63176/_64677.html ・京都府「きょうと元気な地域づくり応援ファンド」 https://www.ki21.jp/fund/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	買い物難民救援隊支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～3、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	秩父市、ときがわ町、皆野町、長瀞町、小鹿野町、東秩父村など
5	何を実施するのか（WHAT？）	買い物難民化している高齢者世帯に、食料品や日用雑貨を小型トラックで届ける移動販売の実施を支援する
6	なぜ実施するのか（WHY？）	買い物に困っている高齢者が増加しているため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村、民間事業者、ＮＰＯ法人など
8	事業を行う際の協力団体等	地域支援包括センター
9	事業実施において想定される人員数	行政担当者１人、新規就労者５人程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	小規模集落
11	実施時期はいつか（WHEN？）	来年度から（例）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	高齢者世帯、移動販売事業希望者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	主に高齢者を顧客とする移動販売事業の開業を希望する人に、事業スタートの補助金を提供する。移動販売事業者はスーパーと提携し、顧客の住居まで行き、販売する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	移動販売希望者 500 世帯

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	行政の費用は、担当者の人件費・通信費・交通費など 小型トラック購入補助金　100 万円/年
16	（15 費用のうち）自主財源	すべて（設備投資のみ）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年程度
19	アウトプット指標は何か	補助件数
20	アウトカム指標は何か	・新規就労者数 ・買い物難民解消数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・高齢者の安否確認も同時に行うことができる。 ・地域スーパーの売り上げ向上
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	事業化するために地域に合ったビジネスモデル化が不可欠である。
23	参考とした事例	移動スーパー「とくし丸」 http://www.tokushimaru.jp/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	６次産業人材育成・雇用創造インターンシップ事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	―
4	提案する自治体（例示）	６次産業化を推進する自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	就業希望者（学生）が１次・２次・３次産業のすべてを連続して就業体験する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	６次産業に求められる人材育成とともに地元就業者を増やす。
7	実施主体は誰か（WHO？）	行政、教育機関、民間企業
8	事業を行う際の協力団体等	商工団体
9	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	埼玉県
10	事業実施において想定される人員数	事業規模により調整する。
11	実施時期はいつか（WHEN？）	就職活動の前
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	未就業者（主に大学生）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	実施主体が連携してプログラムを作成
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	事業規模により調整する。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事業規模により調整する。
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	利用できそうな補助金、交付金等	地方創生交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３週間以上
19	アウトプット指標は何か	就業体験者数
20	アウトカム指標は何か	・地域雇用増加による経済効果 ・地元就業率（就業者の増加）
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	就業者の増加、地域雇用の増加、地元企業の人材確保、６次産業の人材育成
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	なし
23	参考とした事例	鳥取市トゥリーアンドノーフ株式会社 http://treeandnorf.com/internship-2015-spring/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	職業訓練者のための保育料給付事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	－
4	提案する自治体（例示）	さいたま市、川口市等、人口の多い市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	県内職業訓練所等の利用者で、子どもを保育園に預けて通っている方、ベビーシッターを雇っている方に給付金を出す。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	子どもがいる方々の社会進出を支援するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村
8	事業を行う際の協力団体等	県内各職業訓練所
9	事業実施において想定される人員数	各市町村の職員１～２名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内各職業訓練所
11	実施時期はいつか（WHEN？）	平成 28 年４月から（例）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	未就学児のいる親で就職希望の者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	職業訓練所において制度の周知をしてもらい、申請してもらう。申請の内容を確認し、要件に当てはまる人に給付金を支給する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	－

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	保育所等に預けている子ども一人につき月額１万円×給付者の人数
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年間
19	アウトプット指標は何か	・給付金の交付者数 ・子育て中の親の職業訓練校の利用数増
20	アウトカム指標は何か	子育て中の親の就職率の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	就職活動中の親の金銭的負担を軽減
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	待機児童数が多い地域だと、そもそも子どもを預けることができない場合がある。
23	参考とした事例	埼玉県女性キャリアセンター　保育サポート倶楽部 https://www.pref.saitama.lg.jp/swcc/hoikusupport.html

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	通信学習による職業訓練支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	―
4	提案する自治体（例示）	特に限定しない。
5	何を実施するのか（WHAT？）	職業訓練を受けて就職に活かしたい人がパソコンを使用して学習できるようなシステムを作る。内容は、面接対策や自己分析、ビジネスマナー等から、もっと実践に役立つようなものまで一括して訓練を受けることができるようにする。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	フリーターや小さい子どものいる女性等、なかなか日中時間がとれなかったり、まとまった時間を作るのが難しかったりする人が、就職活動のための勉強をしやすい環境を作る。
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県
8	事業を行う際の協力団体等	e ラーニングシステムを提供している会社、職業訓練所、ハローワーク等
9	事業実施において想定される人員数	講座内容の企画・宣伝等を行う職員３～４名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内全域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	埼玉県内在住の「県内での就職を希望」するフリーターや育児中の女性
13	どうやって実施するのか（HOW？）	資格試験の予備校などに講座の録画や教材を委託し、県の専用サイトを作り運営する。受講者からは講習料を取り、埼玉県内での就職が決まると一部祝い金としてキャッシュバック。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	１市町村あたり 400 人程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	e ラーニングシステムの講座作成及び利用料等：年間約 200 万円
16	（15 費用のうち）自主財源	利用者からの受講料（例：月額 5,000 円×人数）を財源とする。
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	認定訓練助成事業補助金（認定職業訓練のための職業訓練協働設備の設置又は整備に要する経費の 1/3 を国が負担）
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３カ月を１クールとして、まずは４クール（一年間）実施後、一年単位で内容を見直し継続する。
19	アウトプット指標は何か	通信学習の利用者数
20	アウトカム指標は何か	・県内の雇用者数の増加による経済効果 ・利用者のうちの就職先決定者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	ネット環境があれば気軽に就職のための勉強を始められる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	せっかく始めても、やる気が持続しないと、身に着かないままやめてしまい、就職に結びつかない可能性がある。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	伝統的手工芸就業支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	－
4	提案する自治体（例示）	秩父市（秩父ほぐし捺染）、羽生市（武州正藍染）、鴻巣市（鴻巣雛）、小川町（小川和紙）など
5	何を実施するのか（WHAT？）	県内で指定されている 30 品目の伝統的手工芸品（※）の見学ツアーの開催及び職場体験
6	なぜ実施するのか（WHY？）	県内の後継者不足に悩む伝統的手工芸の職人と、伝統的手工芸に少しでも興味のある若者とのマッチング事業
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県
8	事業を行う際の協力団体等	市町村、伝統的手工芸を扱う職場
9	事業実施において想定される人員数	見学ツアー企画及び調整等　職員３名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	４に記載の自治体
11	実施時期はいつか（WHEN？）	平成 28 年４月～（例）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	伝統的手工芸品に興味のある求職者（主に 30 代くらいまで）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県内の伝統的手工芸品を作っている職人に声をかけ、この事業の賛同者を募る。また、求職者に対する宣伝を行い、まずは見学ツアーを行う。その後職場体験を希望する人を一定期間（１か月～２か月）受け入れてもらう。県職員はその体験期間中のサポートを随時行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	最初は５か所ほどから始める。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	宣伝費、ツアー費用、職場体験補助費等
16	（15 費用のうち）自主財源	―
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	半年に一回ほど実施する。
19	アウトプット指標は何か	職場体験をした人数
20	アウトカム指標は何か	・職場体験から就職につながった人数 ・県内手工芸品の発展
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	体験の期間を設けることで、仕事が向いているかどうかや、相性などが分かった上で就職できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	職人側と求職者のニーズがうまく一致しないと就職に結びつかない。
23	参考とした事例	東京の伝統工芸品（東京都産業労働局） http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/shoko/dentokogei/japanese/

※　埼玉県では、県内の伝統的手工芸品産業の振興のため、伝統的手工芸品の指定をしています。現在、20 産地の 30 品目が指定を受けています。
（埼玉県公式観光サイト ちょこたび埼玉【http://www.sainokuni-kanko.jp/?page_id=32】より抜粋）

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	学生向け職場体験事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	－
4	提案する自治体（例示）	大学のある自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	県内の大学で、就職活動前の学生（１年生～３年生）向けに県内企業の説明会をし、その後興味を持った企業に長期休み中にインターンに行き、そこでの体験をレポートにして提出することで単位を取得できるようにする。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	在学中に職場体験をすることで早いうちから就職を意識させるとともに、県内企業の魅力を知ってもらう機会を作る。
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県
8	事業を行う際の協力団体等	県内の大学、新卒募集予定の県内企業
9	事業実施において想定される人員数	大学・企業との調整を行う職員２～３名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内の大学構内
11	実施時期はいつか（WHEN？）	６月に企業説明会、８月～９月にインターン（２週間ほど） 企画・調整については通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	県内に通う就職希望の学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	協力してくれる企業を探し交渉。また、大学内での宣伝を行う。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	最初は３団体くらいから始める。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	企業説明会の企画・宣伝等
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	—
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年間。成果が出ればその後も継続。
19	アウトプット指標は何か	インターン参加学生数
20	アウトカム指標は何か	参加者の県内就職数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	県内企業への関心を持ってもらえる機会になる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	必ずしも県内企業の就職に繋がらない。
23	参考とした事例	—

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	パパ&ママのインターンシップ事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～③
4	提案する自治体（例示）	上記に当てはまる自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	出産や育児などの理由により退職した人たちが、退職前の仕事で得た知識や特技、仕事から離れていた間に身につけたスキルを活かして、ちょっとした仕事をするための仕組みづくりをする。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	労働市場から離れていた間のブランクを埋め、これから働くにあたってのイメージづくりをしてもらうため。また、今後のキャリアの選択肢の拡大の可能性を模索してもらうため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県、市町村
8	事業を行う際の協力団体等	県内企業、官公庁等
9	事業実施において想定される人員数	窓口となる担当者各１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	趣旨に賛同する企業、官公庁等
11	実施時期はいつか（WHEN？）	５月から８月
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	利用する人：出産や育児などの理由で退職し、求職中の人たち 仕組みづくりへの参画：出産や育児などの理由で退職し、現在労働市場にいない人たちのキャリアや特技を活かしたい企業等
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県や市町村、ハローワークなどの持つ情報を活用し、企業と対象者のマッチングを実施する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	１年間で 100 社（100 名）程度

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	・コーディネーターの賃金 ・参加者の託児費用 ・参加者の交通費（企業負担）
16	（15 費用のうち）自主財源	・コーディネーターの賃金 ・参加者の託児費用
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	技能取得助成金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１回は２週間程度
19	アウトプット指標は何か	インターン実績
20	アウトカム指標は何か	就職の実績
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	仕組みの利用：今後のキャリアのイメージができる。また、選択肢が広がる。 参画する企業等：さまざまな子育て中の人の視点を知ることができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	仕組みの利用：安価な労働力として使われてしまう心配がある。
23	参考とした事例	①中小企業新戦力発掘プロジェクト（全国中小企業団体中央会・中小企業庁） http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/koyou/2014/140203ShCord.htm ②株式会社カラーズ http://colorsinc.me/

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	社会人（再）デビューお手伝い事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②の自治体
4	提案する自治体（例示）	さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町
5	何を実施するのか（WHAT？）	主に 40 歳未満で、「働く意欲を持っているがうまくいかない人」を対象としたカウンセリング機能を付けた職業訓練所を設置する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若者の自立支援・就業支援と商店街の空き店舗対策のため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	国（ハローワーク）、商業団体、社会福祉法人、学校等の教育機関、ＮＰＯ法人等で協働組織を作る。
8	事業を行う際の協力団体等	行政（県・市町村）、地域の企業や商店
9	事業実施において想定される人員数	実施主体ひとつにつき、担当の窓口となる人１名ずつ 常駐する相談員は１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	地域の商店街
11	実施時期はいつか（WHEN？）	時期は問わない。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	現在働いておらず、就職することを目指す若年層の男女
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①参加者一人ひとりに相談員をつける。 ②相談員は生活習慣など基礎的な部分から参加者を指導する。 ③事業所内で資格取得や職業訓練、就職活動のサポートを行う。 ④事業の目的に賛同する地域の企業や商店で職業体験を実施する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	１市町村あたり 20 人程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	計約 780 万円 (内訳)相談員の人件費　500 万円程度（年額） 事務所の賃借料　180 万円程度（15 万円×12 ヶ月） 事務費　100 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	実施主体の中で負担金を集める、もしくはそれぞれ利用できる補助金を活用する。
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	平成 28 年度予算概算要求の概要（厚生労働省）において、「若者の活躍推進」に位置づけられている助成金の要件に合致するようであれば、利用する。
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３ヶ月を１期として予定を組む。１年程度やってみて、成果が出れば延長する。
19	アウトプット指標は何か	・相談件数 ・参加者数
20	アウトカム指標は何か	・雇用を創出できた人数 ・就職につながった人のうち、１年後に仕事を継続できた人数（安定した生活につながっているか）
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	若年層の雇用を増やすとともにひきこもり対策に寄与する。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	実施主体同士の連携、また地域との連携がうまくいくかどうかは課題
23	参考とした事例	・大阪府豊中市「ひきこもり等の若者 ICT 活用自立支援モデル事業」 ・ＮＰＯ法人農スクール know-school.org/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	耕作で就労リスタート事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（地球環境の保全）
3	類型（分類）	―
4	提案する自治体（例示）	秩父市、ときがわ町、皆野町、長瀞町、小鹿野町（耕作放棄地が多い自治体）
5	何を実施するのか（WHAT？）	就労に問題を抱えている人を対象に、耕作放棄地で農業を行う。収穫した農作物を障がい者就労支援施設で加工し、販売する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	社会的弱者に対する就労機会の提供、耕作放棄地の有効活用
7	実施主体は誰か（WHO？）	ＮＰＯ法人
8	事業を行う際の協力団体等	農地中間管理機構（県農林公社）
9	事業実施において想定される人員数	行政担当者１名、新規就労者 10 名程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	耕作放棄地、障がい者就労支援施設
11	実施時期はいつか（WHEN？）	来年度以降（例）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	ニート、路上生活者、障がい者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	行政が、ＮＰＯ法人と耕作放棄地所有者をマッチング。ＮＰＯ法人が社会的弱者を雇用し、就労機会を提供。収穫した野菜や果物を障がい者就労施設に安価で販売。それらの施設で、消費者に販売、もしくはジャムや菓子に加工して販売。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	５から 10 ヘクタール
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	行政の費用：担当者の人件費・通信費・交通費など
16	（15 費用のうち）自主財源	―
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	平成 28 年度予算概算要求の概要（厚生労働省）において、「農福連携」に位置づけられている助成金の要件に合致するようであれば、利用する。
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年ないし 10 年ごとに、耕作放棄地の使用契約を更新
19	アウトプット指標は何か	耕作を再開した耕作放棄地面積
20	アウトカム指標は何か	新規就労者数、障がい者就労支援施設の収益
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・高齢化した農村社会の衰退の防止、耕作放棄地の減少 ・障がい者就労支援施設の仕事づくり、収入増
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	―
23	参考とした事例	ＮＰＯ法人さいたま自立就労支援センターの活動 http://www.saitamaken-npo.net/html/report/h23katsudousyoukai/h24houmon_saitamajiritu.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	創業・起業基礎教育事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	創業・起業を推進する自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	創業・起業を推進する自治体が小中学生に起業家教育を実施
6	なぜ実施するのか（WHY？）	地域での創業・起業を促進し、新規雇用を創出する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	行政
8	事業を行う際の協力団体等	商工団体
9	事業実施において想定される人員数	事業規模により調整する。
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	埼玉県・小中学校
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	小中学生
13	どうやって実施するのか（HOW？）	商工団体から起業専門家を派遣し、起業家を育成するための授業を実施
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	１つの学校から始める。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	3 万円(例)
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	利用できそうな補助金、交付金等	地方創生交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	創業・起業授業数
20	アウトカム指標は何か	新規創業・起業による雇用増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	地域雇用の増加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	教育委員会への合意形成を図る必要がある。
23	参考とした事例	神戸市「キャリア教育起業家派遣プログラム」 http://www.city.kobe.lg.jp/information/press/2016/01/20160127141903.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	女性のための創業支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	さいたま市、川口市など人口の多い地域
5	何を実施するのか（WHAT？）	創業に必要な経営の知識とノウハウを学べる場を作る。個別相談会を定期的に開き、創業の不安を解消する手伝いをする。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	創業希望者の中にある起業へのハードルを低くするため、実践的な創業支援を行う。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村
8	事業を行う際の協力団体等	職業訓練所及びハローワーク
9	事業実施において想定される人員数	市町村の職員２～３名、保育士１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	公民館など公共施設を使い実施する。同じ場所に保育室を設ける。
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	創業を考えている女性
13	どうやって実施するのか（HOW？）	経営に関する講義や、グループワークを行う。定期的に相談会を開催し、専門家や先輩女性創業者に相談できる日を設ける。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	—

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	施設利用料、保育室整備料、保育士の給料等
16	（15 費用のうち）自主財源	講座受講料等（例：一講座 1,000 円）　保育料（例：一日 1,000 円）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	創業支援事業者補助金（産業競争力強化法の認定を受けた、又は受ける予定である創業支援事業計画に基づき、市区町村と民間事業者等が連携して実施する創業支援の取組が補助対象） 補　助　率：補助対象経費の 2/3 以内 補助限度額：1,000 万円（下限 100 万円）
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	半年で１サイクルになるようにカリキュラムを組む。
19	アウトプット指標は何か	・講座回数 ・相談件数
20	アウトカム指標は何か	女性創業者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・保育室を併設できれば、子どものいる女性でも参加することができる。 ・グループでの学習によって、受講者同士の交流によるつながりができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	創業率がそれほど高まらない可能性がある。（下記②の事例では受講生の創業率は３割強）
23	参考とした事例	①創業・ベンチャー支援センター（（公財）埼玉県産業振興公社） http://www.saitama-j.or.jp/sogyo/ ②創業塾 pontekia（三条市） http://www.city.sanjo.niigata.jp/chiikikeiei/page00168.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	ダイバーシティ起業サポート事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町
5	何を実施するのか（WHAT？）	多様な勤務形態が可能な会社を起業する人に対するスタートアップ支援と、その後の継続支援
6	なぜ実施するのか（WHY？）	様々な人が働きやすい企業を増やす。
7	実施主体は誰か（WHO？）	起業を目指す人
8	事業を行う際の協力団体等	行政、県内金融機関、業界団体等
9	事業実施において想定される人員数	行政の担当者１人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内
11	実施時期はいつか（WHEN？）	できるだけ早く
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	育児中・介護中の人
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①勤務形態のメニューを従業員が選択できるような企業を立ち上げる場合に、事業費支援や融資を受けるための支援を実施する。 ②①のような企業同士の連携や協働オフィスの提供
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	できるだけたくさん

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務費 100 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	全額自主財源
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	できるだけ長く
19	アウトプット指標は何か	サポート実施件数
20	アウトカム指標は何か	起業者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	さまざまな労働環境の職場が増えれば働きたい人の多様なニーズに対応できるようになる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	事業規模が小さいので、そこで働ける人数も少ない。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	子どもと一緒に働く職場づくり事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町
5	何を実施するのか（WHAT？）	子育て中の男女限定の託児つきオフィスの開設
6	なぜ実施するのか（WHY？）	現在働いていない主婦（主夫）層で、働く意欲を持っている人材の発掘、孤立防止・虐待防止、潜在的な待機児童の解消、空き家（空き事務所）の解消、中心市街地の活性化
7	実施主体は誰か（WHO？）	企業
8	事業を行う際の協力団体等	行政（事業所内保育所の整備）、商業団体・商店街
9	事業実施において想定される人員数	行政、企業、商業団体に担当者を各１名　合計３名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	地域の商店街
11	実施時期はいつか（WHEN？）	できるだけ早い方が良いが、事業所のスタートは４月
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	扶養の範囲内で自分のペースで働くことを希望する主婦（主夫）層
13	どうやって実施するのか（HOW？）	・企業は託児機能付きオフィスを開設し、子育て中の男女を雇用する。 雇用形態：パートタイム勤務・扶養の範囲内 子の年齢：０歳から小学校卒業まで 業　　種：事務作業など自分のペースでできる仕事 子供服やおもちゃメーカーなど親の視点をいかせる業種 ・行政は事業所内託児所の設置と企業の誘致を行う。

		・商業団体は行政とともに企業の誘致を行う。 ・商店街は働く人たちが買い物をしやすいようにする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	モデルとなる地域を設置し、徐々に広げていく。最終的には 23 程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事業所内託児施設 設置費用　2,300 万円程度（行政負担） 人件費等　1,000 万円程度 備品等　40 万円程度 事務所賃借料　180 万円程度（15 万円×12 ヶ月） 事務費　100 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	全額自主財源
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年
19	アウトプット指標は何か	事業所内託児所の設置数
20	アウトカム指標は何か	・M字カーブの底の上昇（就業者数） ・待機児童数の減少
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	働く人：自分のペースで働けること、職場に子どもを連れて行けること 行　政：潜在的な保育ニーズへの対応、待機学童への対応、孤立防止 企　業：今まで発掘できなかった人材の活用 地　域：市街地活性化、空き家の解消
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	企業、行政、地域の連携がうまくいかないと、事業が回らない。
23	参考とした事例	株式会社ママスクエア http://mamasquare.co.jp/service/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	中小企業経営革新支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	中小企業の雇用増加を推進する自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	中小企業の経営革新計画への取組みを推進する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	中小企業の経営革新によって、地域雇用を維持・創出する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	行政
8	事業を行う際の協力団体等	商工団体
9	事業実施において想定される人員数	事業規模により調整する。
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	埼玉県
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	中小企業
13	どうやって実施するのか（HOW？）	中小企業への経営革新の制度ＰＲ、作成支援を行う。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	事業規模により調整する。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事業規模により調整する。
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	利用できそうな補助金、交付金等	地方創生交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	通年
19	アウトプット指標は何か	経営革新計画の作成支援数
20	アウトカム指標は何か	・経営革新計画の承認企業数 ・経営革新計画の実行による雇用増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	地域雇用の増加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	なし
23	参考とした事例	埼玉県産業労働部産業支援課 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/a38.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	キッズガーデンプロジェクト
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2～3、社会増減の影響度①～③
4	提案する自治体（例示）	保育所待機児童問題を抱える自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	地域の集会所において、元気で子育てのノウハウがある高齢者が地域の子どもの保育を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	保育園や幼稚園以外で継続的に子どもを預けられる新しい保育の場を提供し、待機児童問題を解消するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村
8	事業を行う際の協力団体等	地域の自治会
9	事業実施において想定される人員数	—
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	地域の集会所
11	実施時期はいつか（WHEN？）	（例） 平成 28 年度当初　　認定保育員の講習 平成 29 年度中旬　　事業開始
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	地域の子どもとその親、地域の高齢者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	地域の集会所において地元の高齢者である「認定保育員」が保育サービスの提供にあたる。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	保育所待機児童解消に必要な数

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	年 16,800 千円（１集会所あたり）
16	（15 費用のうち）自主財源	国 1/2、県 1/4、市町村 1/4
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	国補助金 1/2
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	自治体内の保育所待機児童問題が解消するまで継続
19	アウトプット指標は何か	・キッズガーデン（保育の場）設置数 ・認定保育員数
20	アウトカム指標は何か	保育所待機児童数の減少
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・子育て世帯の育児により就業できない者が就業可能になり、これに伴う市町村税収入の増加が期待できる。 ・待機児童の解消が見込める。 ・少額投資での保育施設の開所が可能である。 ・子育て世帯のうち特に女性の社会進出の後押しとなる。 ・地元高齢者の活用による地域のつながりの活発化が期待できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・行政に運営費補助の支出が伴うこと ・認定保育員の保育の質を確保すること
23	参考とした事例	（一社）日本ワークライフバランスサポート協会 「グランドシッター養成事業」 「グランドシッター養成講座（G.G 倶楽部事業）」

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	介護現場を救うために「介護職員最低人員基準引き上げ」
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	—
4	提案する自治体（例示）	埼玉県
5	何を実施するのか（WHAT？）	条例により介護施設の最低人員基準を引き上げる。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	離職率の高い介護現場において介護職員の離職の要因である激務を解消するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県及び社会福祉法人等
8	事業を行う際の協力団体等	県社会福祉協議会等
9	事業実施において想定される人員数	県条例改正担当者２名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内全域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	社会福祉法人の経営する特別養護老人ホーム
13	どうやって実施するのか（HOW？）	条例の改正
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	最低人員配置基準を現行の３：１から２：１に段階的に引き上げる。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	—
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	—
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	永年
19	アウトプット指標は何か	介護現場の人員配置の増加
20	アウトカム指標は何か	・介護職員の離職率 ・介護職への就職者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・利用者の満足度の向上 ・介護職員の働きやすさの向上とそれに伴う介護職員数の増加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・介護職員確保の必要性 ・介護職員給与の増加により法人経営に影響を与える。
23	参考とした事例	—

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	介護者の就労をサポート！はたらく介護者支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	—
4	提案する自治体（例示）	県内市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	親や親類が要介護・要支援状態になった家族に、介護保険サービスにつなぐための介護支援専門員等の紹介を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	全国で年間 10 万人発生していると言われる介護離職者の離職を防ぐため、働きながらでも介護ができる環境を整備する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村及び県
8	事業を行う際の協力団体等	介護支援専門員協会
9	事業実施において想定される人員数	市町村事務職員１～２名程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内全域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	親や親類が要介護・要支援状態になった家族
13	どうやって実施するのか（HOW？）	各市町村に介護相談室を設置。市町村内の居宅介護支援事業所のマップと一覧を常備し、介護保険に関する相談を受け付ける。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	63 市町村分

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	・マップ作製費用及び介護保険の説明資料作成費用：200 万円程度 ・相談所の人件費：年間 400 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	すべて
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	永年
19	アウトプット指標は何か	相談受付件数
20	アウトカム指標は何か	介護離職者の減少
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	介護離職者の減少による世帯収入の減を防ぎ、県民の生活の安定を図る。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	初期投資
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	介護人材の安定確保へ「介護人材登録制度」
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	―
4	提案する自治体（例示）	県
5	何を実施するのか（WHAT？）	初任者研修を終えた介護職員に個人番号を付与し、介護人材を把握する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	介護職員のうち、特に研修修了者の数を把握し、かつ登録制度を備えることで各施設において職員が不足または必要となった場合に、現在就職していない介護人材の活用を図るため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県
8	事業を行う際の協力団体等	県社会福祉協議会等
9	事業実施において想定される人員数	事務を担う職員２名程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内全域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	介護職員初任者研修を修了した者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	研修終了時に初任者研修終了であることを証する修了証（カード）を発行し、そのカードに付番する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	12 万件

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	カード発行に要する費用：100 円×12 万件＝12,000 千円 登録等に要するシステム費用：10,000 千円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	国交付金を活用
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	介護保険関係交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	永年
19	アウトプット指標は何か	カード発行枚数
20	アウトカム指標は何か	介護職への就業者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	潜在的な介護職員を発掘する術となりうる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・初期投資費用の捻出 ・すでに初任者研修を終了している者への対応
23	参考とした事例	人材バンク、保育士登録制度

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	高齢者の働き手を探せ「高齢者フリーエージェント事業」
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増の影響度 2～3、社会増の影響度①～③
4	提案する自治体（例示）	県
5	何を実施するのか（WHAT？）	高齢者のうち就業を希望する者を紹介するホームページを作成し、民間企業等に採用してもらう。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	「元気な高齢者」がいきいきと働ける環境をつくるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県または国
8	事業を行う際の協力団体等	ハローワーク、就業支援施設等
9	事業実施において想定される人員数	ＨＰの運営１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内全域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	退職した高齢者（元気な高齢者）
13	どうやって実施するのか（HOW？）	退職した高齢者を名簿登録し、有している資格や職務経験、就労希望業種を登録してもらう。企業はこれを参照し、高齢者人材の活用をする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年 200 人～300 人程度の雇用を見込む。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	登録事務を行う職員：1～2 名 システム運営費：年 200 万円程度 システム開発費：200 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	長期
19	アウトプット指標は何か	名簿登録者数
20	アウトカム指標は何か	登録者のうち就業した人数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	未就労の高齢者の人材活用により企業において不足した人材の一時的な補てん又は長期的な雇用を見込む。また、就労により納税者として期待できる。さらに、就労することで認知症の発症を防いだり、疾病に負けない体力をつけたりすることで介護保険料の抑制、医療費の抑制につながる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	若年人口の雇用機会の減少
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	保育士復職支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	―
4	提案する自治体（例示）	県
5	何を実施するのか（WHAT？）	保育士の復職・就職を支援するため、就職ブランクのある保育士有資格者に１～２か月程度の研修を設ける。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	・保育士不足を解消するため。 ・女性の復職について支援を行うため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県
8	事業を行う際の協力団体等	保育関係の学部のある短大・専門学校
9	事業実施において想定される人員数	行政事務担当者１名程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	保育関係の学部のある短大・専門学校
11	実施時期はいつか（WHEN？）	年３～４回程度の開講
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	有資格であり現在保育職に就いてない者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	年に数回、１～２か月の講習を短大・専門学校で開講する。復職を目指す保育士に参加してもらい、長期ブランクを埋めた状態での就職活動を可能にする。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	各回 50 人程度で、週１回程度の講習

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	講師代：100 万円程度 会場借り上げ費用：50 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	全額自主財源
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	—
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	県内待機児童が解消されるまで
19	アウトプット指標は何か	講習実施回数
20	アウトカム指標は何か	・待機児童の解消 ・保育士に復職する女性の増加とそれに伴う雇用増
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・子育て世代など、世帯収入の増加に寄与 ・保育士増加による保育所の受入数の増加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・潜在保育士の発掘に一定の期間がかかると考えられる。 ・事業規模が把握しにくい。
23	参考とした事例	—

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	空き地・耕作放棄地管理事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	東松山市、鴻巣市、越谷市など（空き地条例を制定し、雑草除去に関する行政代執行の条文の規定のある自治体）
5	何を実施するのか（WHAT？）	空き地・耕作放棄地の雑草の刈り取り、不法投棄物の処理処分
6	なぜ実施するのか（WHY？）	不在地主の増加等により雑草が繁茂している空き地、及び高齢化等により増加している耕作放棄地の適切な管理が必要になっている。
7	実施主体は誰か（WHO？）	ＮＰＯ法人、民間事業者など
8	事業を行う際の協力団体等	農協、農地中間管理機構（県農林公社）
9	事業実施において想定される人員数	行政担当者１人、新規就労者 10 人程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	空き地・耕作放棄地
11	実施時期はいつか（WHEN？）	来年度から（例）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	受益者：耕作していない農地所有者 労務提供者：シニア、ニート
13	どうやって実施するのか（HOW？）	行政担当者が空き地所有者や耕作していない農地所有者に、管理業務代行をあっせん。所有者が管理料を払って、ＮＰＯ法人などが草刈などの管理業務を実施。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	空き地 3,000 区画、耕作放棄地 200 反（例）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	・行政の費用は、担当者の人件費・通信費・交通費など ・管理委託料は以下の例を想定 空き地：10,000 円/50 坪・年 耕作放棄地：50,000 円/反・年
16	（15 費用のうち）自主財源	行政が負担する費用のうち補助金等で賄えないもの
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	総務省地域循環創造事業交付金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	長期間
19	アウトプット指標は何か	委託管理面積、委託件数
20	アウトカム指標は何か	新規就労者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	雑草繁茂による衛生・健康・景観の問題を抑制できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	合意形成に時間を要する場合がある。
23	参考とした事例	・大里総合管理株式会社（千葉県大網白里町） ・静岡市住民参加型放置竹林解消モデル「しずおか型」丸徳商事(有) www.soumu.go.jp/main_content/000285201.pdf

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	空き家管理事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	東松山市、鳩山町など
5	何を実施するのか（WHAT？）	空き家の管理
6	なぜ実施するのか（WHY？）	空き家は、安全、衛生・環境、景観などの面で地域社会に悪影響を及ぼす可能性がある。
7	実施主体は誰か（WHO？）	ＮＰＯ法人など
8	事業を行う際の協力団体等	建築士会、地縁組織など
9	事業実施において想定される人員数	行政担当者１人、新規就労者５人程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	空き家の多い地域
11	実施時期はいつか（WHEN？）	来年度から
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	受益者：不在地主 労務提供者：シニア、ニート
13	どうやって実施するのか（HOW？）	行政担当者が空き家所有者に、管理業務代行をあっせん。所有者が管理料を払って、NPO 法人などが管理業務（定期的な換気、草刈、樹木の選定など）を実施。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	空き家 800 軒（例）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	行政の費用は、担当者の人件費・通信費・交通費など
16	（15 費用のうち）自主財源	管理委託料：空き家 2,000 円/月（例）
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	長期間
19	アウトプット指標は何か	委託管理面積、委託件数
20	アウトカム指標は何か	新規就労者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	空き家（庭も含む）の適正管理により、安全・衛生・健康・景観の問題を抑制できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	―
23	参考とした事例	・大里総合管理株式会社（千葉県大網白里町） ・ＮＰＯ法人空家・空地管理センター http://www.akiya-akichi.or.jp/

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	ファーマーズヴィレッジ整備計画
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・その他（観光増・農業振興）
3	類型（分類）	—
4	提案する自治体（例示）	市町村内耕地面積のうち１カ所農地集積が 150ha を見込める自治体（さいたま市、秩父市、飯能市、本庄市、東松山市、深谷市、桶川市、久喜市、日高市、小川町、小鹿野町、寄居町など）
5	何を実施するのか（WHAT？）	農地を集約した広大な敷地に大規模農業集落を造成する。１次産業、２次産業、３次産業及び農業従事者の生活拠点を内包した総合農業拠点の造成を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	点在農地を集積して活用することで埼玉県の農業振興を図り、併せて１～３次産業の総合拠点都市を整備するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県、市町村及び民間企業
8	事業を行う際の協力団体等	埼玉県農林公社、土地開発公社、農地中間管理機構
9	事業実施において想定される人員数	行政関係職員：10～30 人程度（計画委員会委員含む） 民間企業：1000 人（農業従事者、２次・３次産業従事者含む） 土地開発・建設：未算定
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	提案する自治体参照
11	実施時期はいつか（WHEN？）	用地取得　　：３～４年程度 土地造成及び企業誘致：３～４年程度 従業員募集・店舗開発：１年程度 計７～９年での落成を目指す。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	①事業対象者 ・民間企業のうち農業生産法人と関連事業参入を目指す企業 ・農業従事者とこれに関する２次・３次産業に従事する者 ②観光 ・県内県外における農地観光拠点としての観光客
13	どうやって実施するのか（HOW？）	・150ha 程度の土地に農地 135ha、２次加工場 10ha、３次販売店舗・飲食店及び娯楽施設３ha、従業者用住宅２ha の造成を行う。 ・基本は広大な農地を用いた１次産業の拠点とする。収穫物は２次加工場で

		の加工を経て各所に出荷する形態をとする。 ・常時開設の収穫物の物販所及び収穫物を用いた飲食店、その他日用品等を取り扱う店舗を設け、ショッピングモールとして集客を目指す。出店店舗には日用品ほか農機関連企業の出店を見込む。 ・農地のうち５ha 程度をフルーツ関連とし、うち２～３ha 程度は四季折々のフルーツ狩りが楽しめる施設として開設。 ・また、農地のうち１ha 程度をファンディングエリアとし、１口いくらで野菜の栽培権を得る。管理栽培は運営法人が行うものとし、出資した野菜が育つさまを買い物や観光がてら見守ることができる。育った野菜を持って帰ることができ、またモール内店舗で調理を依頼することもできる。 ・その他一般的なショッピングモールと同等程度の店舗出店を見込み、総合商業施設として埼玉県の代名詞となるような地域を創生する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	開発面積：150ha うち農地面積　：135ha（東京ドーム約 29 個分） ２次加工場：　10ha ３次店舗　：　3ha（越谷レイクタウンと同程度） 住宅等　　：　2ha
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	【行政分】 農地集約：実施市町により変動 農地中間管理機構による農地集積の場合は費用低廉 土地交換を主とするが場合により土地買収を想定 土地造成：試算なし 【民間企業分】 ２次加工場：変動 ３次店舗　：約 800 億円 住宅等　　：戸数により変動
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	実施時期参照
19	アウトプット指標は何か	・総合農業拠点の整備面積 ・飲食店など誘致件数
20	アウトカム指標は何か	大規模な雇用の増
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・投資に見合った全国に例のない大規模農業拠点の整備が可能 ・市町内、県内経済効果への大きな影響が期待できる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・莫大な事業費 ・用地の確保
23	参考とした事例	なし

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	新規就農で高所得事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 3、社会増減の影響度②～③
4	提案する自治体（例示）	県南以外の電車通勤アクセスの弱い市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	新たな技術や農業の方法を活用して農業を行う農業法人を設立し、就農を希望する若年層に対して、法人の設立支援や継続支援を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若年層が農業で高い所得を得ることで結婚・出生を促す。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県もしくは市町村
8	事業を行う際の協力団体等	新たな技術や農業の方法を開発する企業
9	事業実施において想定される人員数	市町村、企業に担当者を各１名、合計２名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	実施市町村内の耕作放棄地・畑・水田
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	新たに就農を希望する若年層
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県もしくは市町村 ・農業法人設立の支援 ・ターゲットが設立した農業法人に地域の就農希望者を紹介 企業 ・その地域に合った農業の技術を紹介

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	計画の規模により変わる。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	計画の規模により変わる。
16	（15 費用のうち）自主財源	－
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１～２年
19	アウトプット指標は何か	・この事業で新規就農した人数 ・就農者の年収額（750 万円から 1,000 万円程度を目指す）
20	アウトカム指標は何か	・若年層の生活の安定による出生数の増加 ・耕作放棄地面積 ・食料自給率
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・耕作放棄地の解消 ・日本の食糧自給率の向上
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	－
23	参考とした事例	(株)グリーンファーム「未来型高床式農床システム」

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	第３セクターで観光農園牧場（６次産業）事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（観光客増）
3	類型（分類）	自然増減の影響度１～３、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	県南以外の電車通勤アクセスの弱い市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	農産品の販売店や果樹園、牧場を併設した観光農園を整備する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	若年層が雇用され、安定した高い所得を得られる仕組みをつくり、結婚・出生を促すため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	第３セクター、又は民間事業者
8	事業を行う際の協力団体等	県
9	事業実施において想定される人員数	担当者１名程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	丘陵地帯、山間部
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	観光に関心の高い農家
13	どうやって実施するのか（HOW？）	観光に関心の高い農家を募り、農業法人を設立する。法人で新たに農地を取得し、若者を雇用して運営する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	１つ（【内訳】物産店：１棟、畜舎：１棟、ジャージ牛：20 頭、ビニールハウス：３棟、いちご畑３ha、ぶどう畑：３ha、バーベキューハウス：１棟）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	5,000 万円～
16	（15 費用のうち）自主財源	全額自主財源
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	オープンまで２年位
19	アウトプット指標は何か	・整備面積 ・整備した観光農園や牧場で雇用される人数
20	アウトカム指標は何か	・若年層の生活の安定による出生数の増 ・観光客の来県数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・若年層の雇用を増やすことで社会増を呼び込む。 ・観光客を増やすことで地域の交流人口が増える。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	初期投資の財源確保
23	参考とした事例	岐阜県中津川市「ふれあい牧場」 http://fureai-farm.com/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	埼玉農ギャル事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度②
4	提案する自治体（例示）	熊谷市、本庄市など
5	何を実施するのか（WHAT？）	若い女性による高級野菜栽培と販売
6	なぜ実施するのか（WHY？）	農村に女性を呼び込むことにより、農村の活性化を図る。あわせて、耕作放棄地を有効活用する。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県、市町村
8	事業を行う際の協力団体等	農地中間管理機構（県農林公社)、農協
9	事業実施において想定される人員数	行政担当者１人、新規就労者５人程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	耕作放棄地
11	実施時期はいつか（WHEN？）	来年度から（例）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	農業に興味を持っている女性
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県が耕作放棄地を借り上げ、野菜づくりに携わりたい女性に安く貸し出す。農協が女性を指導、支援する農家をあっせん。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	５～10 ヘクタール（例）

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	行政の費用は、担当者の人件費・通信費・交通費など
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	—
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年程度
19	アウトプット指標は何か	耕作放棄地の貸出件数
20	アウトカム指標は何か	新規就労者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	農村の活性化
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	—
23	参考とした事例	農ギャル（農水省） http://www.maff.go.jp/j/pr/aff/0912/challenger.html

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	安定農業の確立「契約農家マッチング事業」
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・その他（就農者の収入増）
3	類型（分類）	—
4	提案する自治体（例示）	埼玉県
5	何を実施するのか（WHAT？）	市町村が主体となり地域での農家の件数、農作物生産量を把握する。把握した生産量を県に報告し、県内の農家がどこで何を生産しているかＨＰ上で公開する。当該農産物を消費したい個人又は企業がＨＰにアクセスすることで農家が契約農家となるきっかけを創出する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	個人農家の収入の増加を図り安定的な収益を得られることを周知することで新規就農者に農業でも生活ができることを広く伝える。これにより新規就農者の障壁である収入への不安を取り除くことが可能である。
7	実施主体は誰か（WHO？）	埼玉県及び市町村
8	事業を行う際の協力団体等	農協等
9	事業実施において想定される人員数	ＨＰ管理の県職員１～２名 地域の農作物生産量把握のための市町村職員１名×63（最大）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内全域であるが、特に農作物による地域振興を考える市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年（市町村での調査後に本格稼働するため、実際の稼働には１年程度必要）
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	県内農家、個人又は法人の顧客及び新規就農者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	上記のとおり

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	市町村全域
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	市町村職員人件費 県職員人件費及びＨＰの開設運営費約 100 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	すべて
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	５年
19	アウトプット指標は何か	ＨＰ掲載する農家の件数
20	アウトカム指標は何か	・契約農家の増加数 ・新規就農者の増加数 ・休耕田畑の減少数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	県内農家の収入増及び新規就農の拡大
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	市町村事務の増大とＨＰ運営費の支出
23	参考とした事例	契約農家どっとこむ http://keiyaku-nouka.com/

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	遊休農地を借りてあなたも農家に！耕作放棄地活用支援事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	—
4	提案する自治体（例示）	耕作放棄地割合が自治体面積に対して 10%を超える自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	遊休農地（耕作放棄地）を賃借して耕作を行おうとする新規就農者及び大規模農業事業者にその土地賃借費用の一部を補助
6	なぜ実施するのか（WHY？）	平成２年より急増する耕作放棄地を用いて、新たな就農の機会を提供し、ひいては雇用増を見込む。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県、市町村
8	事業を行う際の協力団体等	農地中間管理機構（県農林公社）
9	事業実施において想定される人員数	市町村事務職員１～２名程度
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内 46 市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	募集：例年８月頃 補助申請：例年２月頃
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	新規就農者及び大規模農業事業者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	土地賃借料の年額のうち 1/2 を県が、1/4 を市町村が補助する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	県全域で年 300 件程度

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	件数により変動
16	（15 費用のうち）自主財源	すべて市費及び県費
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	当該市町村における耕作放棄地面積/(経営耕地面積＋耕作放棄地面積)が10%を切るまで
19	アウトプット指標は何か	補助件数
20	アウトカム指標は何か	新規就農者及び農業従事者の増加数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・県内市町村の耕作放棄地の減少 ・新規就農者及び農業従事者の増加
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・県、市町村財政負担 ・既存事業者で同条件の農業従事者に対するフォロー
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	新たな特産物の開発「少数農産物農家支援事業」
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（就農者の収入増）
3	類型（分類）	—
4	提案する自治体（例示）	田畑、特に畑の休耕農地を持つ自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	全国的に栽培農家が少数又は栽培されていない農産物を栽培する場合に、その初期費用の一部を補助する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	県内市町村において特定の農産物名がその市町村の代名詞となるような農産物を作り出すことで雇用増と地域振興につなげる。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県内市町村
8	事業を行う際の協力団体等	農協等
9	事業実施において想定される人員数	補助事業に要する事務を担う職員 補助金審査において審査を行う職員（委員会等）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	審査事務：毎年６～８月 補助金交付：毎年９月頃
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	少数作物を栽培しようとする新規就農者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	農地中管理機構等から田畑のあっせんを受けた新規就農者に対し、栽培予定の農作物についてプレゼンテーションを受ける。これを受け市町村はその農作物の将来性・収益性等を斟酌し、補助金を交付するに足る農作物であるかを審査する。審査の結果、補助金の交付に十分な農作物であり収支計画等から継続的な栽培が可能であるならば、その新規就農にかかる費用の一部を補助する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	市町村ごとに年１件程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	新規就農にかかる初期投資費用による
16	（15 費用のうち）自主財源	すべて
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	・強い農業づくり交付金 ・農業改良資金
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年程度
19	アウトプット指標は何か	補助件数
20	アウトカム指標は何か	新規就農者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・「この野菜なら〇〇市！」という新たな売り込みが全国に可能となり、市町村の知名度上昇が見込める。 ・収支計画等を精緻に検討することで新規就農によるデメリットを抑え、計画的な栽培を管理できうる。 ・ネームバリューのある少数農作物の売り込みが可能となり、市町村で売りとなる新たな特産物ができる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・少数農産物はその栽培条件が限られていることが少数である所以であることが多いため、埼玉の風土で実際の栽培が可能か否か、栽培が始まってみないと分かりかねることが多い。 ・少数農産物が全国に発信できる農産物となりえるかはその後のマーケティングにかかっている。
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	農業経営支援アドバイザー派遣事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（農業の活性化）
3	類型（分類）	—
4	提案する自治体（例示）	県内市町村
5	何を実施するのか（WHAT？）	個人・法人農業者に対し経営アドバイザーを派遣する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	農業者は経営的手法に関してのノウハウが不足していることが多く、これが農業者の低収入に関係している。効率的かつ安定的な農業経営のために農業者に直接アドバイザーを派遣し、現場での直接指導を行う。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村
8	事業を行う際の協力団体等	農協等
9	事業実施において想定される人員数	委託契約により派遣されるアドバイザー１～２名 市町村の委託契約事務担当者１名
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	通年
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	個人又は法人の農業者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	実施においては経営的手法及びより効率的な農業手法の２つを軸として指導を行うものとし、農業者を直接訪問して指導を行う。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年間 20～30 件

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	委託契約費 1,000～1,500 万円程度
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	１年から３年程度
19	アウトプット指標は何か	アドバイザー派遣件数
20	アウトカム指標は何か	・一定以上の収入額を得た者の数 ・新規就農者数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	県内農家の収入増及び新規就農の拡大
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	市町村事務の増加、委託費の負担
23	参考とした事例	県事業「法人化推進スペシャリスト　農業経営法人化相談窓口」

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	野菜の販売助けます「売り方支援事業」
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	―
4	提案する自治体（例示）	県内市町村・埼玉県
5	何を実施するのか（WHAT？）	県内自治体での朝市・夕市の実施及び直売販売所のマップを作成のうえ、当該販売所等で野菜を販売する際の仲介を行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	農家の販路拡大及び農業者の増収に伴う農業従事者の増加を見込む。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県内市町村、県
8	事業を行う際の協力団体等	地元ＪＡ
9	事業実施において想定される人員数	県内朝市等のマップ作成担当者１名とＨＰ公開のための担当者１名 農家と販売所を仲介する人員が必要
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	県内市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	随時
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	県内農業者のうち収益増大を目指す事業者
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県内朝市等のマップを作成し県ＨＰに公開。これを参照した農業者が自前の作物を販売したい朝市等・直売所を選択し、仲介者に連絡する。仲介者は農業者の希望を受け、朝市等の主催者・直売所の管理者に連絡をとり、農業者を紹介する。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年２回程度のマップ作成
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	マップ作製費用 50 万円程度 ＨＰ管理費
16	（15 費用のうち）自主財源	全額自主財源
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	―
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年程度
19	アウトプット指標は何か	朝市等の実施回数
20	アウトカム指標は何か	・農業従事者の増加 ・一定以上の収入額を得た者の数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・地元野菜の知名度の増加 ・農業者の収入の増に伴い農業従事者の増加を見込む。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	既存の販売者との競合の可能性がある。
23	参考とした事例	―

『人口減少社会突破戦略』 事業提案シート

1	事業名	週末ファーマーお世話事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 1～3、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	駅から徒歩で行ける範囲に耕作放棄地などの遊休農地がある自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	働きながら、趣味で農業をやりたい人に対し、畑に来られない日の作物の世話と農業指導を実施する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	農業に興味はあるが、やり方がわからない、平日は仕事が忙しいという二つのハードルを解決することで、農業に関わる人を増やす。
7	実施主体は誰か（WHO？）	県、市町村、ＮＰＯ法人、農業法人、農業の教育研究機関等を想定
8	事業を行う際の協力団体等	市町村、県、農協、農業法人、地縁団体、農業の教育機関や研究機関等
9	事業実施において想定される人員数	事業規模により調整する
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	駅から徒歩圏内にある農地
11	実施時期はいつか（WHEN？）	一年中
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	指導者 ・農家、農業法人、農業高校の高校生の授業やクラブの一環等 参加者 ・趣味で農業をやってみたいと考えている人 ・食の安全に関心がある人
13	どうやって実施するのか（HOW？）	平日の農園の見回り、作物の世話等を実施する。新しい作物の紹介やよりよい育て方などの指導を行う。収穫時期にはイベントを行う。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	県内で４つ程度
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	開設場所により異なる
16	（15 費用のうち）自主財源	すべて
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	３年間程度
19	アウトプット指標は何か	利用者数
20	アウトカム指標は何か	利用者から新規就農へ至った件数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	利用者は専門的な知識を持った人からアドバイスをもらえる。不安な部分のケアをしてもらえる。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	対応できる件数に限りがある。
23	参考とした事例	－

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	県産材の紙製品事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 3、社会増減の影響度③
4	提案する自治体（例示）	小川町、ときがわ町、東秩父村
5	何を実施するのか（WHAT？）	間伐材を使って、コピー用紙などの身近な紙製品（事務用品）を生産し、県内の事業所で使用する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	県産材利用率の上昇
7	実施主体は誰か（WHO？）	森林所有者、森林組合、林業者、デザイン事務所、製紙業者、地縁団体、ＮＰＯ法人、地域の行政機関などが連携
8	事業を行う際の協力団体等	地域の行政機関など
9	事業実施において想定される人員数	事業規模により調整する。
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	山林があって、紙産業がある市町村
11	実施時期はいつか（WHEN？）	問わない。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	地元企業、県内行政機関、県内の教育機関、一般県民等の紙を使う人
13	どうやって実施するのか（HOW？）	県産材のコピー用紙を作って県内で使用し、財源を得る。和紙の技術を応用し、デザイン性の高い紙製品や事務用品等を生産する。
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	事業規模により調整する。

15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	—
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	—
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	できるだけ長く
19	アウトプット指標は何か	・製品を使用する県内の事業所数 ・その他、製品の売り上げ金額
20	アウトカム指標は何か	林業従事者の増加
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・森林保全、グリーン購入の促進、林業に関する雇用の創出 ・地域資源を生かす。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	費用対効果が見えにくい。
23	参考とした事例	・九州森林管理局ほか「木になる紙」 ・東近江市「kikito プロジェクト」

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	道普請再興事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて（特にベッドタウン）
4	提案する自治体（例示）	人々の絆による自発的な社会課題解決を促進したいと考える自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	志のある人材が集い、交流を深めることで、課題を共有し、多分野連携の取組みを自立的に行うきっかけづくりを行う。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	①ＮＰＯ組織等が十分な事業資金を確保することは難しい場合があり、当該ファンドによりその手当を行うため。 ②地域内から出資を募ることで、出資者自身の参画意識を高め、事業の実効性を高めることができる可能性があるため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	誰でも。市町村コミュニティ部門又は職員有志など。
8	事業を行う際の協力団体等	自治体職員、民間事業者、商工会、商工会議所、金融機関、ＮＰＯ法人、住民組織、住民個人等
9	事業実施において想定される人員数	事務職員１人（職務外でも可能）
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	域内の集会所、飲食店など
11	実施時期はいつか（WHEN？）	すぐにでも
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	地域に潜在している行政、民間のキーマンとなるべき人材
13	どうやって実施するのか（HOW？）	①世話人が各分野、団体を通じて交流会への参加を呼びかける。 ②交流により構築した人と人の絆により、自主的、多発的に社会課題解決型の事業を実施 ③必要に応じて行政が事業主体をサポート

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	地域に１つ
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務消耗品費（1,000 円程度～）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	無期限継続（５年程度を目途とする手法もあり）
19	アウトプット指標は何か	①参加者数、②取組事業数
20	アウトカム指標は何か	社会課題の解決数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	①地域の人脈形成、②官民協働の事業のスタート、③参加者の意識改革、④地域の社会課題解決、⑤地域経済活性化
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・コンセプト浸透に時間を要する（中長期的な取組みの必要性を示唆） ・事業が失敗に終わることもある（事業の成功自体をコンセプトとしないことの必要性を示唆）
23	参考とした事例	東近江市「魅知普請 SOYORI（創寄り）」 www.city.higashiomi.shiga.jp/cmsfiles/.../keikaku(tousinn).pd

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	ソーシャルイノベーション促進連絡会設置運営事業
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	すべて
4	提案する自治体（例示）	ビジネス手法を活用した社会課題解決を検討したいと考える自治体
5	何を実施するのか（WHAT？）	地域の社会課題に対して、行政が事業主体とならず、市場メカニズムやボランタリー的な手法により、課題解決を探るための官民による評議会組織を設置、運営する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	地域の社会資源を結集し、それぞれの社会課題にあった解決の仕組み（市場メカニズムやボランタリー的な手法）を導入することにより、地域課題の解決を図ることが不可欠な状況となっているため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	市町村（事務局）
8	事業を行う際の協力団体等	民間事業者、商工会、商工会議所、金融機関、ＮＰＯ法人、住民組織等
9	事業実施において想定される人員数	事務職員１人
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	市役所など
11	実施時期はいつか（WHEN？）	（例） 計画立案：平成 29 年３月 実　　施：平成 29 年４月
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	民間事業者、商工会、商工会議所、金融機関、NPO 法人、住民組織、住民個人、行政職員等すべての地域主体
13	どうやって実施するのか（HOW？）	既存事業の見直し、及び潜在ニーズへの対応についてゼロベースで議論を行う。行政から事業を外出しすることが目的ではなく、行政の枠組みから離れることにより、制約条件が外れ新たな価値を付加するという方法論で実効性を確保する。財源は地域課題解決ファンドから調達することも想定。別途マッチング機能も必要。ローカルマネジメント法人の活用も視野。

14	数量はいくらか（HOW MANY？）	年１回以上、定期的、継続的に開催
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	事務消耗品費（1,000 円程度～）
16	（15 費用のうち）自主財源	自主財源のみ
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	－
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	無期限継続（５年程度を目途とする手法もあり）
19	アウトプット指標は何か	①参加者数、②参加主体数、③取扱い事業数、④新規雇用者数、 ⑤地域ＧＤＰ増加額、⑥行政コスト削減額
20	アウトカム指標は何か	社会課題の解決
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	①社会課題解決、②地域経済活性化、③自治体財政健全化
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	・コンセプト浸透に時間を要する（中長期的な取組みの必要性を示唆） ・行政の下請け化への危惧（検証機能の必要性を示唆）
23	参考とした事例	・横浜市「「横浜会議」×「フューチャーセッション」」 http://yokohamalab.jp/2015/11/yokohamakaigi/ ・経済産業省「ソーシャルビジネス」 http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/

『人口減少社会突破戦略』事業提案シート

1	事業名	ソーシャルビジネスストリート
2	事業のねらい	自然増 ・ 社会増 ・ 雇用増 ・ その他（　　）
3	類型（分類）	自然増減の影響度 2、社会増減の影響度①～②
4	提案する自治体（例示）	片道通勤時間 43.7 分を越えている自治体（さいたま市、川口市、所沢市、春日部市、上尾市、草加市、越谷市、蕨市、戸田市、朝霞市、志木市、和光市、新座市、桶川市、久喜市、富士見市、三郷市、蓮田市、ふじみ野市、白岡市、三芳町、宮代町、杉戸町）
5	何を実施するのか（WHAT？）	地域や社会全体の課題解決に寄与する事業所を集積する。
6	なぜ実施するのか（WHY？）	地域の潜在的労働力の活躍の場を創出するため。
7	実施主体は誰か（WHO？）	商店街
8	事業を行う際の協力団体等	行政、商工団体のほか、個別の事業を実施する企業やＮＰＯ法人等
9	事業実施において想定される人員数	各主体の担当者１名ずつ
10	実施地域・場所はどこか（WHERE？）	地域の商店街
11	実施時期はいつか（WHEN？）	問わない。
12	ターゲットは誰か（WHOM?）	働きたいという気持ちを持っているが、何らかのミスマッチで就職に至っていない人
13	どうやって実施するのか（HOW？）	商店街の空き物件を活用し、雇用増「事業提案シート 11」や「16」のような地域や社会全体の課題を解決するような要素を含んだ事業所を開設していく。

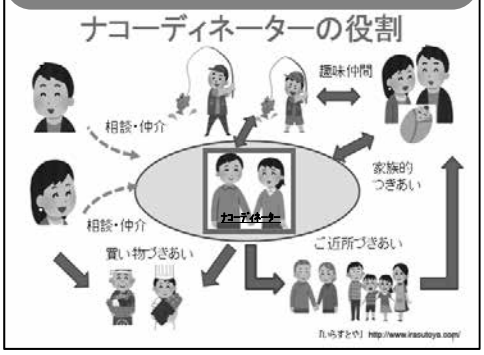
14	数量はいくらか（HOW MANY？）	問わない。
15	費用はいくらか（HOW MUCH？）	基本的になし（個別の事業には費用がかかる）
16	（15 費用のうち）自主財源	—
17	（15 費用のうち）利用できそうな補助金、交付金等	—
18	期間はどれくらいか（HOW LONG？）	できるだけ長く
19	アウトプット指標は何か	集積された事業所数
20	アウトカム指標は何か	・商店街全体の売上額 ・家計を主に支える人の片道通勤時間の中央値が小さくなる。 ・新たに当該事業所で就職した人数 ・当該事業所を経由して就職した人数
21	事業実施による（想定される）メリットは何か	・新たな人の流れができる。 ・地域の課題が解決へ向かう。
22	事業実施による（想定される）デメリットは何か	特になし
23	参考とした事例	―

※実施事業の例は、雇用増「事業提案シート 11」や「16」を参考に。

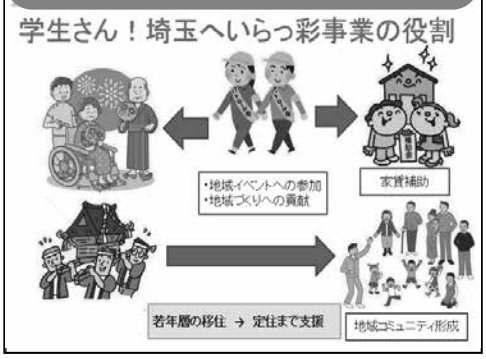
人口減少社会突破戦略

「人口減少社会でも輝く埼玉研究会」 提案事業のご紹介
（研究チーム）
自然増：NATURES
社会増：人口増やしな埼玉いらっ彩
雇用増：雇用プラスONE

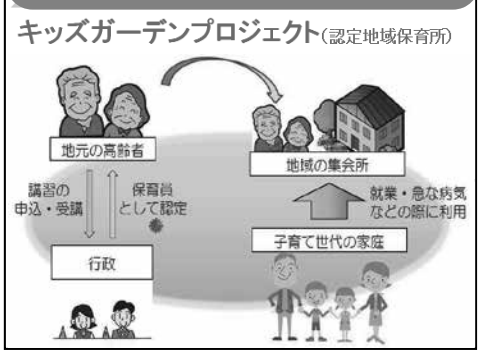
NATURES



人口増やしな埼玉いらっ彩



雇用プラスONE



彩の国さいたま人づくり広域連合

真の地方自治の確立に必要な自治体職員の人材開発、人材交流、
人材確保の3本柱をイメージした広域連合章です。

～2040年 埼玉県民705万人の安心に向けて～

総提案事業数　100

目的

実践的な政策提案を行い、事業の採用を目指します。

背景

埼玉県は現在は転入超過であるものの、今後死亡数の増加の影響により人口減少に....

市町村消滅の可能性が.....

提案事業の方向性

自然増：ライフステージ上の穴をなくす！

社会増：人生の節目で埼玉県を選ばせる！

雇用増：キャリアの不本意な途絶を防ぐ！

効果

自然増：35万人の増加
社会増：40万人の増加
雇用増：収入の安定・増加

埼玉県民705万人を維持！！

首長等への提案向け資料をホームページで公開しています。

検索ワードはこちら▶▶ 埼玉県　人づくり広域連合

http://www.hitozukuri.or.jp/

◆ナコーディネーター事業◆

（1）経緯

①未婚化・晩婚化の進展
②婚外子[1]が少ない文化
③結婚までの支援充実の必要性

これらの課題を解決するためナコーディネーター事業の実施を提案

（2）これまでの経過・現状・課題

◆少子化対策に向けた取組
①待機児童の解消
②保育所整備
③子育て世帯への支援の強化、拡充

・結婚後への対策であり、結婚に結びつく過程への支援が少ない。

（3）実施内容

①実施内容
昭和の仲人を平成版にリニューアルし、活動経費の一部助成を行う。

②実施時期
平成 29 年 4 月～

③実施内容と担当部局
団体：まちコンの企画・運営
個人：まちコンでのコーディネーター役、カップル悩み相談業務
少子対策課、政策課

④事業の流れ
ナコーディネーターの周知・募集（行政⇒住民）
ナコーディネーターの認定（行政⇒住民）
イベント企画・運営の実施（ナコーディネーター⇒住民）
カップル悩み相談（ナコーディネーター⇒住民）

⑤本事業に想定される人員
事務職員 5 名

（4）事例

	広島県	滑川町	三重県紀勢町[2]
名称	ひろしま出会いサポーターズ	結婚支援員	キューピット条例 ※現在、条例は失効
内容	結婚支援活動を行う団体を任命して、立上げや活動の支援を行う。別途基準により一団体 10 万円を上限に助成する。	個人を支援員として登録し、相談、助言など結婚成立へ向けた支援を行う。成婚させると条件はあるものの 5 万円の報奨が支給される。	世話焼きの方（委員）を地方公務員の特別職とし、成婚させると条件はあるものの 20 万円の手当てが得られる。

[1] 婚姻届を出していない男女間に生まれた子
[2] 合併により大紀町となった。

（5）事業効果（メリット）

①不安を吐露する機会の提供
②意識の男女差の解消
③地域における人脈形成の場の創出

（6）課題や影響とその対応策

◆課題
・ナコーディネーターのスキル向上が不可欠
◆対応策
・募集後ナコーディネーターとなった方向けの研修を４～７月ごろに実施。また、フォローアップ研修を月１回実施することで、スキルの向上やリスク回避手法を学んでいただく。
◆今後
・平成 28 年度中にナコーディネーターの募集・認定、予算要求。
・個人情報の取扱方法についての研修や契約書を整備して、実施に向けた環境整備を行う。

（7）効果指標

①アウトプット：ナコーディネーター申請件数、イベント参加者数
②アウトカム　：成婚数

（8）予算・経費

◆実施に必要な経費

①助成金（300,000 円×10 組）[3]	3,000,000 円
②広報費用	300,000 円
③研修講師謝礼	200,000 円
合計	3,500,000 円

（9）スケジュール

日程	H28.9	H29.1～3	H29.4～7	H29.8～
予算	予算要求 →			
担当部局		ナコーディネーターの募集	ナコーディネーターの研修・イベント企画	・婚活イベントの開催 → ・独身男女やカップル誕生後の相談受付 → ・ナコーディネーターフォローアップ研修、状況報告会 → ・成婚後の地域の人々への紹介 →

[3] 団体（立ち上げ経費・活動経費の 1/2）と個人（活動経費の 1/2）へ 300,000 円を上限として助成する。なお、10 組は個人であっても団体であっても１登録当たり１組とする。（例：個人登録者 3 人、団体登録 7 団体といった事例を想定している。）

◆カップル縁結びサポーター事業◆

（1）経緯

①未婚化・晩婚化の進展
②婚外子[1]が少ない文化
③結婚までの支援充実の必要性

これらの課題を解決するためカップル縁結びサポーター事業の実施を提案

（2）これまでの経過・現状・課題

◆少子化対策に向けた取組
①待機児童の解消
②保育所整備
③子育て世帯への支援の強化、拡充

・結婚後への対策であり、結婚に結びつく過程への支援が少ない。

（3）実施内容

①実施内容
カップル縁結びサポーターカードの発行

②実施時期と発行部数
平成 29 年 4 月～
既存のパパ・ママ応援ショップ発行枚数と同等

③配布時期と担当部局
該当カップルの申請時
パパ・ママ応援ショップ配布担当課

④事業の流れ
協賛店舗の募集（パパ・ママ応援ショップに協賛している店舗を中心に周知）
協賛店舗の認定（認定基準として、埼玉県青少年健全育成条例の遵守）
カードの配布（６）の対応策に記載
制度運営（例として、会計時に 5%off などのサービスを受けることができる）

⑤本事業に想定される人員
事務職員 3 名

（4）事例

	埼玉県
名称	パパ・ママ応援ショップ
内容	中学 3 年生までの子どもまたは妊娠中の方がいる家庭に配布される「パパ・ママ応援ショップ優待カード」を協賛店舗で提示すると、割引などのサービスが受けられる子育て家庭への優待制度である。

[1] 婚姻届を出していない男女間に生まれた子

（５）事業効果（メリット）

①出会いから結婚までの支援ができる
②カップルを応援する風土の醸成
③協賛店舗への利用増加による経済効果

（６）課題や影響とその対応策

◆課題
・カップルを証明する方法は難しく、不正利用の恐れがある。
◆対応策
・カードの配布にあたり、一度カップル揃って市町村窓口へ申請する。さらに申請書記載後にツーショット写真を撮影することで、不正利用を防ぐ。
◆今後
・平成 28 年度中に協賛店舗の募集・認定、予算要求。
・パパ・ママ応援ショップ優待カードを配布している担当部局のノウハウを活用し、事務手続きマニュアルを作成。

（７）効果指標

①アウトプット：協賛店舗数、利用者数
②アウトカム　：婚姻数

（８）予算・経費

◆実施に必要な経費

①印刷製本費（埼玉県を参考）	30,000,000 円
②委託料	9,000,000 円
③広報費用	1,000,000 円
合計	40,000,000 円

（９）スケジュール

日程	H28.4	H28.9	H29.3	H29.4
予算		予算要求 →		
担当部局	協賛店舗への周知・募集	協賛店舗の認定	特典内容を記載したＰＲを実施	開始 →

◆夫婦手帳発行事業◆

（1）経緯

①離婚率の上昇（特に妊娠に適した時期）
②産後クライシスによる不安
③出産後の育児協力

これらの課題を解決するため夫婦手帳発行事業を提案

（2）これまでの経過・現状・課題

◆離婚対策に向けた取組
①児童扶養手当等の経済支援
②生活、就労等の自立支援
③離婚係争における相談業務
④ひとり親家庭支援策の強化、拡充

・離婚後の対策であり、
離婚防止に繋がっていない

（3）実施内容

①実施内容
夫婦手帳の発行
②実施時期と発行部数
平成 29 年 4 月～
既存の母子手帳の発行件数と同数
③配布時期と担当部局
母子手帳（父子手帳）配布時と同時
母子手帳（父子手帳）担当課
④掲載内容
産後の母体ホルモンバランスへの理解
男女の性質相違の認識
夫婦コミュニケーション（話し方、気配り等）のとり方のコツ等
夫婦仲を良好に保つための専門家のアドバイス
デザインは民間の制作会社に委託
⑤本事業に想定される人員
事務職員１名

（4）事例

	韓国	株式会社アイナロハ
名称	離婚熟慮制度	めおと産後手帳
内容	離婚願を提出しても１～３か月は受理されない制度	助産師、子育て支援団体主催者、専業主婦などの意見を取り入れた書き込み型の手帳を出版している。

（5）事業効果（メリット）

①離婚回避
②次子の出生
③扶助費の増大の防止

（6）課題や影響とその対応策

◆課題
・印刷製本費のほか、デザインを民間の制作会社に委託するため、費用が増大する恐れがある。

◆対応策
・広告をデザインとの整合性を見ながら採り入れることで、年間 300,000 円の広告収入を得ることを目標とする。

◆今後
・平成 28 年度中に夫婦手帳デザインの委託業者の選定、予算要求。
・父子手帳（母子手帳）を配布している担当部局のノウハウを活用し、事務手続きマニュアルを作成。

（7）効果指標

①アウトプット：手帳配布数
②アウトカム　：手帳配布年度以降の婚姻者の離婚率、出生数

（8）予算・経費

◆実施に必要な経費

①印刷製本費＋編集委託料 （和歌山市の父子手帳発行費用を参考：56,000 部×100 円）	5,600,000 円
②広告収入	△300,000 円
合計	5,300,000 円

（9）スケジュール

日程	H28.4　H28.9　H29.3　H29.4
予算	予算要求 →
担当部局	デザイン委託業者選定　開始 →

◆学生さん！埼玉にいらっ彩◆

（１）経緯

平成２６年の住民基本台帳人口移動報告を見ると、埼玉県の転入者のうち１５歳～１９歳は、全国で第３位の８，４７７人となっている。

→　その多くは、高校卒業を機に「地方の親元を離れて進学する学生」と推測される。

（２）これまでの経過・現状・課題

①地方の進学状況

都道府県別の進学状況を見ると、首都圏での大学進学率に比べて地方での進学率が低い。その理由として、地方は学費に加えて、家賃等の生活コストもかかるため学力だけでは突破できない別の壁があると推測される。

②転出入の動機

平成２５年居住生活総合調査によると、過去５年間に引っ越しをした人を対象に住み替えの主な理由を聞いたところ「親・配偶者などの世帯からの独立」が多い。

③住んでいる地域への想い

「住まいと地域に関するアンケート」によると、２０歳代前半での地域愛は見られない。２０歳代が主体となる地域活動による地域愛醸成の取組みは重要。

生産年齢人口の入口である１８歳～若年人口の増加を目的に、学生を対象にした事業を提案する。また、若年層が地域社会との繋がりを深める機会を創出する。

（３）実施内容

①実施内容

新たに埼玉県に居住する１８歳以上の学生を対象に、地域貢献プログラムに参加することを条件に家賃の一部を助成する。

②実施時期

平成２９年４月～

③担当部局・関係者

市町村：政策担当・企画担当

自治会：自治会役員

④事業の流れ

ア　学生は各市町村窓口やインターネットから申込み

イ　市町村にて申込受付後、学生はオリエンテーションに参加
（指定期日までに助成を受ける市町村に住民票登録を実施）

ウ　市町村が提案する地域貢献プログラムへの参加、報告書提出

エ　市町村と自治会役員が連携し、学生の活動を評価、家賃を助成

⑤本事業に想定される人員

市町村担当者　　２名

自治会役員　　３名

（４）事例

名称	官学連携団地活性化推進事業
実施自治体	埼玉県春日部市
内容	連携している近隣大学の学生を対象とした事業で、学生が地域貢献活動をすることを条件に家賃や通学費の一部を春日部市が助成するもの。

（５）事業効果（メリット）

①今後、自然増や雇用増への進展が見込まれる“若年層”の早期囲い込みが期待できる。
②地域貢献プログラムを通して単なるアルバイトでは経験できない地域コミュニティの重要性を学ぶことができる。
③若年層と地域住民とのつながりを深めることで地域愛の醸成が期待できる。

（６）課題や影響とその対応策

◆課題

①卒業後も引き続き、その地域に「住み続けてもらうための」更なる取組みが必要。
②学生の地域貢献プログラムへの参加モチベーションの維持・向上。

◆対応策

①地域貢献プログラムに地元企業と連携したイベント（インターシップ等）を実施し、就職支援につながる仕組みを構築する。
②イベントに対する「住民の声」等を学生に還元。学生同士の横のつながりを構築する。

（７）効果指標

①アウトプット：申請者数、地域貢献プログラムへの参加者数
②アウトカム　：転入者数、住民満足度（アンケート等）

（８）予算・経費

◆実施に必要な経費

家賃補助金　　９６０千円（学生一人当たりの最大補助金額）

（９）スケジュール

日程	H28.9	H29.1	H29.2	H29.3	H29.4
予算	予算要求 →				
担当部局		・学生の募集開始 ・地域貢献プログラムの策定	・自治会役員との打合せ	・オリエンテーション開催	・サービス開始

◆新婚ハッピーホーム応援事業◆

（１）経緯

厚生労働省の人口統計によると、日本における婚姻件数は昭和４７年をピークに減少傾向。
（昭和４７年：約１１０万件、平成２７年：６３万５千件）
→一方で挙式件数は増加傾向。
（平成２５年：１６５，３３０件→平成２６年：１８３，２４６件）

（２）これまでの経過・現状・課題

①結婚式と住居探しのタイミング
アンケート結果によると、式場探しと住居探しは同時進行で考えている場合が多い。
②新居の形体
結婚生活を始める際は、二人で新しい住居に引っ越して生活を始めるケースが多く、その９０％は賃貸である。

⇩

結婚と言う新たな人生をスタートさせる際は「新たな住居」を探している。
→ブライダル業者と提携し、ニーズのある新婚夫婦に家賃補助を実施する。

（３）実施内容

①実施内容
指定ブライダル業者にて挙式をしたカップルを対象に、夫婦の双方またはいずれかが市外から転入し民間賃貸物件に入居する場合、月額１万円（最大３６ヵ月）の家賃補助を実施する。
②実施時期
平成２９年１０月～
③担当部局・関係者
市町村：企画担当
ブライダル業者：市町村と提携可能な業者
④事業の流れ
ア　結婚式場の下見・挙式の予約をしたカップルに、提携した市町村に移住すると家賃補助が受けられる旨を説明してもらう
イ　挙式後、ブライダル業者は「結婚証明書」を発行
ウ　結婚証明書を持参して、当該市町村の民間賃貸物件に入居した場合、家賃補助を実施
⑤本事業に想定される人員
市町村担当者　　２名

（４）事例

名称	新婚家庭家賃助成金交付事業
実施自治体	茨城県常陸大宮市
内容	市内の民間賃貸住宅に入居する新婚家庭を対象に、月額１万円、最大で３年間の家賃助成を行うもの。

（５）事業効果（メリット）

①今後、自然増や雇用増へ大きく影響すると見込まれる“２０歳～３０歳代”の早期囲い込みが期待できる。

②家賃補助のほか、引出物に地元の特産品などをブライダル業者に取扱ってもらうことで、まちの商工業の活性化が期待できる。

（６）課題や影響とその対応策

◆課題

①家賃補助終了後も引き続き、その地域に「住み続けてもらうための」更なる取組みが必要。

②ブライダル業者の説明負担がある等、提携業者へのメリットが不透明。

◆対応策

①結婚の次のライフイベントである「出産・子育て」支援の取組強化等により、定住を支援していく。

②提携市町村の広報誌に無料でブライダル業者の広告を掲載する等、側面からの支援や特典を充実させ、相互にメリットが享受できるように運用していく。

（７）効果指標

①アウトプット：申請者数

②アウトカム　：定住者数

（８）予算・経費

◆実施に必要な経費

家賃補助金　　３６０千円（１世帯あたりの最大補助金額）

（９）スケジュール

日程	H28.9	H29.3	H29.5	H29.8	H29.10
予算	予算要求 →				
担当部局		・提携ブライダル業者募集開始	・提携業者選定	・広告物の準備	・サービス開始

◆夕焼け教室◆

（１）経緯

平成９年以降、共働き世帯数が男性雇用者と無業の妻から成る世帯数を上回っており、今後も共働き世帯は増加していくことが予想される。また、女性自身も出産後の「再就職」や仕事と子育ての「両立」を望む声が大きい。

（２）これまでの経過・現状・課題

①小１の壁

一般的に保育園は、保育時間を２０時まで延長できるが、小学校の「学童」では１８時までとするケースが多く、共働き世帯にとって時間的制約が大きい。

②余裕教室の活用

国の動向としても、共働き世帯の育児支援は「小学校の余裕教室を活用することが望ましい」としており、財政支援を含めて積極的に取組んでいく模様。

③転入出の動機

平成２５年住生活総合調査によると、過去５年に実施した住み替えの主な理由の一つとして「子育て・教育の環境を整える」が挙げられており、子育てに対する支援の重要性が伺える。

子供を安心して預けるには、小学校からの“移動リスク”がないことが重要と考えた。
このことから、小学校の余裕教室を活用する事業を提案する。

（３）実施内容

①実施内容

共働き世帯を対象に、小学校の余裕教室を活用し、児童の居場所、教育の機会を提供するとともに、帰宅時の送迎まで対応する。

②実施時期

平成３０年４月～

③担当部局・関係者

市町村：教育部局、企画部局

民間業者：市町村と提携可能な業者（教育関連を想定）

④事業の流れ

ア　地域の小学校を「夕焼け教室」として指定・認定

イ　夕焼け教室の運営に係る民間業者の募集・選定

ウ　民間業者と業務提携

エ　児童の受入れ開始

⑤本事業に想定される人員

認定指導員	１学校あたり	３名
市町村事務員	〃	２名

（4）事例

名称	放課後キッズクラブ
実施団体	神奈川県横浜市
内容	当該実施校に通学する１～６年生、または当該小学校区内に居住する私立・国立・特別支援学校に通学する１～６年生を対象に、比較的遅い時間まで子どもを預けられる場を提供。

（5）事業効果（メリット）

①子育て世帯の離職リスクの軽減、復職支援の一助
②子どもの安全面に配慮した「教育の場」の提供
③私設サービスより安価でのサービス提供が期待できる

（6）課題や影響とその対応策

◆課題

①怪我や事故が起きた際の責任の所在
②通常の学童保育との棲み分け

◆対応策

①民間業者との業務提携時に相互の責任の所在を明示しておく。また、怪我のリスクを最小限にするため、十分な人員配置を行う。
②サービス提供時間や教育メニューを明示することで棲み分けが可能。ただ、学童利用者がスポットで夕焼け教室を利用可能にするなど、柔軟に対応することも検討。

（7）効果指標

①アウトプット：夕焼け教室利用者数
②アウトカム　：共働き世帯数

（8）予算・経費

◆実施に必要な経費

夕焼け教室運営費補助金　　12,600 千円（1 学校あたり）

（9）スケジュール

日程	H28.9	H29.1	H29.9	H29.11	H30.4
予算	予算要求		→		
担当部局	・地域の小学校を夕焼け教室として指定、認定	・業務提携する民間業者の募集、選定	・利用者募集開始	・民間業者と業務提携締結、利用募集締め切り	・サービス提供開始

◆キッズガーデンプロジェクト◆

（１）経緯

平成２７年度４月時点で埼玉県内の待機児童数は 1,097 人である。

子どもを育てやすく、育児する親が働きやすい環境を作るため、保育所の整備以外での効果的な待機児童対策を検討した。

（２）これまでの経過・現状・課題

①県内待機児童数

県内でも南部地域または東部地域に集中しており、利用できる土地が限られるため保育所の建設に難のある市町村が多い。

②保育所建設費など

１件あたり平均１億円で、さらに十分な広さの土地が必要である。また、建設に要する日数もあり早急な対策が難しい。

③保育士の確保

低賃金、激務により退職した元保育士を掘り起こして起用することが待機児童問題の壁であるが、国の施策でもうまくいっているとは言えない。

↓

建設コストのかからない早急な対策のできる手段を模索した結果、既存の物件、特に地域の集会所等を利用し、保育士以外の保育員を起用した保育の提供を行う

（３）実施内容

①実施内容

地域の集会所において高齢者保育員を活用し保育サービスを提供する。

②実施時期

平成２９年４月～

③担当部局・関係者

行政：少子対策担当課、保育所担当課

個人：地域の高齢者のうち保育に情熱のある方

④事業の流れ

ア　保育員を志すその地域の高齢者に対し講習を実施

イ　地域の集会所等を保育所として指定・認定

ウ　保育員として認定された高齢者を地域の集会所等に配置

エ　乳児・幼児の受入れ開始

⑤本事業に想定される人員

認定保育員	１集会所等あたり	４名
常勤保育士	１集会所等あたり	１名
看護師	３集会所等あたり	１名
行政事務員		２名

（4）事例

	NPO 法人フローレンス	株式会社 BOA
名称	おうち保育園	グランドシッター養成事業
内容	一か所につき 9～12 名が定員で、マンションの空き部屋や空き一軒家、空き事業所などを活用して保育所としている。	保育士資格を持たない中高年に対し講座を開講し、修了後の認定試験合格者を「グランドシッター」として保育の補助業務に携わらせている。

（5）事業効果（メリット）

①低投資・即効性のある保育の場の提供ができる
②子育て世帯の就職、職場復帰が期待できる
③高齢者雇用による経済効果と高齢者の生きがいづくりの後押しが可能
④地域の他世代とのつながりが深くなり活性化が期待できる

（6）課題や影響とその対応策

◆課題

①高齢者雇用による体力面での不安
②高齢者の保育技術・知識の不足を補う保育スキルの強化

◆対応策

①通常の保育所に比べ倍程度の人員を確保することで体力面の不足を解消する
②講習の期間を十分に設けることにより技術・知識の習得を行う

（7）効果指標

①アウトプット： キッズガーデン（保育の場）設置数、認定保育員数
②アウトカム　：保育所待機児童数の減少

（8）予算・経費

◆実施に必要な経費

保育所運営費補助金（うち国庫 1/2、県費 1/4）　16,800 千円（1 集会所等あたり）

（9）スケジュール

日程	H28.9	H29.3	H29.5	H29.9	H29.10
予算	予算要求 →				
担当部局		保育員の募集開始	保育員の講習開始 利用募集開始	集会所等の賃貸借契約締結、利用募集締め切り	サービス提供開始

◆ソーシャルビジネスストリート◆

（１）経緯

①通勤時間の短縮
②潜在労働力の発掘
③商店街の活性化

これらの課題を解決するためソーシャルビジネスストリートの実施を提案

（２）これまでの経過・現状・課題

◆国はテレワークを推進しているが…
①スキルや特技を活かして働きたい！
②子どものそばで働きたい！
③自分のペースで働きたい！

・子育てをしながら、自分のペースで働くことのできる地域の仕事拠点（託児機能つきオフィス）が求められている。

（３）実施内容

①実施内容

民間事業者が主体となり運営するが、行政が地域とのコーディネートと託児機能部分の整備を支援する。

②実施時期

平成２９年４月～

③実施内容と担当部局

民間事業者：託児機能つきオフィスの運営を行う
商店街空き店舗オーナー：物件を賃貸する
労働者：データ入力・サポートデスク等の事務を想定
行政：商店街所管課、産業振興所管課、保育施設所管課が地域と連携して実施する

④事業の流れ

託児機能つきオフィス候補物件の選定（行政⇒商店街、商店主）
運営主体の募集（行政・商店街、商店主⇒民間事業者）
託児所の整備（民間事業者⇒託児所事業者）
労働者の募集（民間事業者⇒住民）

⑤本事業に想定される人員

事務職員１名

（４）事例

	志木市
名称	志木サテライトオフィス
内容	民間企業のサテライトオフィス、地域のコミュニティオフィス、公的職業訓練施設、インキュベーション施設等の役割を担っている。

（5）事業効果（メリット）

①地域での就労の場の創出
②潜在労働者の発掘（これまで働けなかった人が働けるようになる）
③託児機能付きオフィスを拠点とした商店街の活性化

（6）課題や影響とその対応策

◆課題

・民間事業者の進出を呼び込めるか

◆対応策

・補助金や優遇措置等の価格競争による誘因に依存しては、事業の継続を担保できない。あくまでも、当施設に集う人財と地域資源の相互作用を差別化因子として活用したい。理想的には、施設に集まる人々の知見や価値観が相互に人を触発し、化学変化を引き起こし、オープンイノベーションを創発する拠点とすることを目指す。そして、地域の社会課題解決拠点「ソーシャルビジネスストリート」の形成までを念頭において、自治体は、地域の旗振り役を担う覚悟が必要であると考える。当施設に集う人財の特長を考えると、子育て中の生活者であることを最大限に活かし、おもちゃ・子供服・ベビー用品といった子どもに関係する商品やサービスを取り扱うメーカーやマーケティング企業などの価値創造に資する期待がある。短期的には、民間事業者を取り巻く状況を把握した上で、CSRの視点における広報価値やCSVの視点における組織戦略上のメリットを踏まえ、トップセールスを効果的に行うことにより、成功事例を先ずはひとつ作り出すことが求められる。

◆今後

・平成28年度中にサテライトオフィス候補地の募集、予算要求を行う。
・民間事業者へのトップセールスを開始する。

（7）効果指標

①アウトプット：集積された事業所数
②アウトカム　：新たに当該事業所で就職した人数、商店街全体の売上額など

（8）予算・経費

◆実施に必要な経費

託児施設助成金（活動経費の1/2を助成）　1,000,000円（例）

（9）スケジュール

日程	H28.4	H28.9	H29.3	H29.4
予算		予算要求 →		
担当部局	商店街、空き家所有者への周知・募集	トップセールスの開始	民間事業者の募集開始	開始 →

◆ファーマーズヴィレッジ整備計画◆

（1）経緯

埼玉県は第 2 次産業、第 3 次産業について全国有数の県内生産額を誇っているが、第 1 次産業については全国平均以下である。埼玉県に強い農業基盤を整備し、農業で生活できる農業従事者を増加させるための事業検討を行った。

（2）これまでの経過・現状・課題

①農地が点在している現状を改善

農地には田、畑、果樹等があるが、十分な土地面積を所有している地主でも農地は方々に点在していることが多い。これを集約・整理し、農作業の効率化を図る。

②農地の積極的な活用

農地を所有していても耕作しておらず遊休化している農地や、現在は耕作されているが管理に苦慮している農地は多い。これらの農地を集約し、農業生産法人に貸し付けることで積極的な農地の耕作を行う。

③販路の確保

農地所有者の集約や集約した土地を農業生産法人に貸し付けるだけでは、農作物の確実な消費に繋がるとは言えない。そのため集約された農地の近傍に大規模な消費拠点を造成する。

⇩

・農地所有者を集約し一般農業従事者の作業効率を上昇させると共に、遊休地又は将来遊休地になる見込みのある土地を農業生産法人に耕作させ農作物を生産する。
・併せて近傍に大規模商業施設を誘致し、商業施設と一般農業従事者又は農業生産法人とが栽培契約を結ぶことで確実な消費販路を確保する。

（3）実施内容

①実施内容

ア　農地中間管理機構を活用し、農地を集積・整理することにより一般農業従事者の農業効率の上昇を図る。

イ　集積された農地のうち遊休農地または遊休化が見込まれる土地を農業生産法人に貸与、耕作させる。

ウ　大型商業施設（AEON、ｾﾌﾞﾝ&ｱｲ･ﾎｰﾙﾃﾞｨﾝｸﾞｽ等）を誘致し、一般農業従事者又は農業生産法人と農作物の栽培契約を締結する。

エ　大型商業施設での農作物の販売のほか、商業施設の同一敷地又は近傍に 2 次加工所等を創設することで商業施設での販売を含め 1～3 次産業の拠点を創造する。

②実施時期

平成 29 年 4 月～

③担当部局・関係者

行政：農業関係各課、農業委員会、産業関係各課（企業誘致関係）

④事業の流れ

ア　行政にワーキングチーム（検討委員会）を設立

イ　ワーキングチームにおいて実施地域、誘致企業の検討。あわせて農地中間管理機構に協力依頼

ウ　地権者との交渉、周辺道路等のインフラ整備の検討
エ　企業誘致の実施、農業生産法人と商業施設との契約
オ　商業施設オープン、2 次加工場等稼働開始

⑤本事業に想定される人員

ワーキングチーム　　10 名程度(市町村、県合算)
周辺整備等　　必要数

(4)事例

大規模商業施設の誘致例は数多いが、農業を中心に据えた商業施設誘致は全国初。

(5)事業効果(メリット)

①一般農業従事者と農業生産法人が商業施設と栽培契約を結ぶことで確実な販路が見込め、農業従事者の収入の安定化を図ると共に埼玉県の農業振興拠点となることが期待できる。
②1 次～3 次産業の融合化とこれに伴う農業振興を見込める。
③商業施設の誘致による大幅な経済効果と地域振興が期待できる。
④1 次～3 次産業誘致による大規模な新規雇用増を見込め、新規住宅や関連企業の進出などの周辺の付随的効果が期待できる。

(6)課題や影響とその対応策

◆課題

①土地造成その他周辺整備に係る大きな事業投資が必要であること。
②大規模な農地開発を許可できるか否か。

(7)効果指標

①アウトプット：総合農業拠点の整備面積、飲食店などの誘致件数
②アウトカム　：大規模な雇用の増

(8)予算・経費

◆実施に必要な経費

事業規模により変動

(9)スケジュール

日程	1 年目	3 年目	5 年目	7 年目	9 年目
予算	予算要求		道路等整備		
担当部局	・ワーキングチームの結成 ・事業概要、実施地域、誘致企業等の検討	・農地中間管理機構による土地集約開始	・周辺環境整備の開始	・開発許可	・周辺地域等へのＰＲ活動等
関係企業		・農業生産法人と地権者との農地の賃貸借契約	・一般農業従事者、農業生産法人と誘致企業との栽培委託契約	・誘致企業の施設建設開始	・商業施設オープン ・2 次加工場等の周辺施設稼働開始

※関係行政機関、関係団体との協議に期間を要するため日程は事業年数のみの記載とした。

自然増研究検討資料：市町村別効果指標一覧表

(効果度)◎…当該指標を活かした政策に重点的に取り組むべきである。○…当該指標を活かした政策に取り組むとよい。△…当該指標を目的とした政策に取り組むことで現状がさらによくなる。

	市区町村名	指標：H22年国勢調査人口※総人口数（人）	効果度	指標：H22年国勢調査人口※年少人口割合（%）	効果度	指標：H22年国勢調査人口※生産人口割合（%）	効果度	指標：H22年国勢調査人口※老年人口割合（%）	効果度	指標：H27.4.1待機児童数（人）	効果度
	全県		－		－		－		－	1,097	－
1	さいたま市	1,213,550	◎	13.8%	◎	67.0%	◎	19.2%	△	95	△
2	川越市	341,329	◎	13.0%	○	66.0%	○	21.0%	○	74	△
3	熊谷市	202,634	◎	12.8%	○	65.4%	○	21.8%	○	4	○
4	川口市	560,165	◎	13.5%	◎	67.2%	◎	19.3%	△	221	△
5	行田市	85,718	○	12.6%	○	65.0%	○	22.4%	○	0	◎
6	秩父市	66,939	○	13.0%	○	59.6%	△	27.4%	◎	0	◎
7	所沢市	340,728	◎	12.8%	○	66.6%	◎	20.7%	○	19	△
8	飯能市	83,467	○	11.7%	△	65.0%	○	23.3%	◎	4	○
9	加須市	114,932	◎	12.8%	○	66.4%	◎	20.9%	○	0	◎
10	本庄市	81,084	○	12.7%	○	64.4%	△	22.9%	◎	0	◎
11	東松山市	89,995	○	12.1%	△	67.6%	◎	20.3%	△	12	○
12	春日部市	236,833	◎	12.6%	○	65.4%	○	22.0%	○	3	○
13	狭山市	155,314	◎	12.0%	△	65.4%	○	22.6%	○	21	△
14	羽生市	56,154	○	12.9%	○	64.5%	△	22.6%	◎	0	◎
15	鴻巣市	119,571	◎	12.8%	○	66.4%	◎	20.9%	○	0	◎
16	深谷市	144,470	◎	13.8%	◎	64.8%	△	21.4%	○	1	○
17	上尾市	223,404	◎	13.9%	◎	65.2%	○	20.9%	○	15	△
18	草加市	240,429	◎	13.9%	◎	66.8%	◎	19.3%	△	126	△
19	越谷市	325,406	◎	13.8%	◎	66.4%	◎	19.8%	△	28	△
20	蕨市	71,152	○	11.1%	△	68.3%	◎	20.6%	△	33	△
21	戸田市	121,886	◎	15.2%	◎	70.4%	◎	14.4%	△	34	△
22	入間市	149,811	◎	13.4%	○	66.4%	◎	20.1%	△	4	○
23	朝霞市	127,651	◎	14.2%	◎	69.1%	◎	16.7%	△	47	△
24	志木市	69,570	○	13.4%	○	67.1%	◎	19.4%	△	37	△
25	和光市	80,364	○	14.3%	◎	71.6%	◎	14.1%	△	59	△
26	新座市	158,072	◎	13.7%	◎	65.9%	○	20.4%	△	50	△
27	桶川市	74,619	○	13.1%	○	64.6%	△	22.3%	○	0	◎
28	久喜市	154,031	◎	12.3%	△	66.8%	◎	20.8%	○	0	◎
29	北本市	68,887	○	12.7%	○	65.4%	○	21.8%	○	0	◎
30	八潮市	82,733	○	14.1%	◎	66.5%	◎	19.4%	△	33	△
31	富士見市	106,545	◎	13.7%	◎	66.0%	○	20.3%	△	10	○
32	三郷市	131,298	◎	13.1%	○	67.4%	◎	19.5%	△	62	△
33	蓮田市	63,308	○	12.4%	○	64.0%	△	23.6%	◎	17	△
34	坂戸市	101,434	○	13.2%	○	66.1%	○	20.7%	○	2	○
35	幸手市	53,999	○	11.3%	△	65.2%	○	23.5%	◎	3	○
36	鶴ヶ島市	69,889	○	13.9%	◎	68.0%	◎	18.1%	△	0	◎
37	日高市	57,400	○	13.4%	○	64.3%	△	22.3%	○	0	◎
38	吉川市	65,273	○	16.1%	◎	66.6%	◎	17.3%	△	28	△
39	ふじみ野市	105,593	◎	14.0%	◎	64.4%	△	21.6%	○	14	△
40	白岡市	50,228	○	13.4%	○	65.5%	○	21.1%	○	13	△
41	伊奈町	42,478	○	17.7%	◎	65.3%	○	17.0%	△	1	○
42	三芳町	38,703	△	14.2%	◎	62.8%	△	23.0%	◎	6	○
43	毛呂山町	39,006	△	10.8%	△	66.4%	◎	22.8%	◎	0	◎
44	越生町	12,535	△	11.5%	△	63.7%	△	24.7%	◎	0	◎
45	滑川町	17,281	△	15.4%	◎	66.1%	○	18.5%	△	0	◎
46	嵐山町	18,882	△	11.6%	△	65.0%	○	23.4%	◎	21	△
47	小川町	32,909	△	10.0%	△	65.0%	○	25.0%	◎	0	◎
48	川島町	22,144	△	11.9%	△	65.6%	○	22.5%	○	0	◎
49	吉見町	21,071	△	11.4%	△	67.3%	◎	21.3%	○	0	◎
50	鳩山町	15,305	△	9.0%	△	62.8%	△	28.2%	◎	0	◎
51	ときがわ町	12,417	△	10.1%	△	64.4%	△	25.6%	◎	0	◎
52	横瀬町	9,039	△	13.6%	◎	60.1%	△	26.3%	◎	0	◎
53	皆野町	10,887	△	12.1%	△	58.7%	△	29.2%	◎	0	◎
54	長瀞町	7,908	△	12.1%	△	57.9%	△	30.0%	◎	0	◎
55	小鹿野町	13,436	△	12.2%	△	58.4%	△	29.4%	◎	0	◎
56	東秩父村	3,348	△	9.7%	△	58.6%	△	31.7%	◎	0	◎
57	美里町	11,605	△	11.8%	△	63.5%	△	24.7%	◎	0	◎
58	神川町	14,457	△	13.2%	○	64.8%	△	22.0%	○	0	◎
59	上里町	30,966	△	15.3%	◎	66.0%	○	18.8%	△	0	◎
60	寄居町	35,773	△	12.1%	△	63.6%	△	24.2%	◎	0	◎
61	宮代町	33,590	△	11.0%	△	64.6%	△	24.5%	◎	0	◎
62	杉戸町	46,894	○	12.9%	○	65.0%	○	22.0%	○	0	◎
63	松伏町	31,137	△	14.9%	◎	65.2%	○	19.9%	△	0	◎

※平成22年国勢調査人口に関する数値には、年齢不詳の人数を含んでいない。

指標：H22年度未婚者数（人）	効果度	指標：H26年度婚姻率（%）（婚姻者件数÷総人口）	効果度	指標：H26年度離婚率（%）（離婚件数÷総人口）	効果度	指標：大学数	効果度	指標：H27.5保育所数	効果度	指標：平成24年経済センサス事業所数	効果度
388,523	－	4.9	－	1.75	－		－		－		－
64,138	◎	5.3	△	1.61	○	6	◎	162	◎	43,801	◎
18,780	◎	4.8	△	1.65	○	4	◎	46	◎	11,337	◎
9,811	◎	4.3	○	1.49	△	1	◎	35	◎	8,930	◎
33,287	◎	5.9	△	2.09	◎	1	◎	86	◎	23,532	◎
4,229	○	4.0	○	1.91	◎	1	◎	12	○	3,611	○
2,460	○	3.5	◎	1.69	○	0	△	16	◎	3,589	○
19,973	◎	5.0	△	1.71	○	2	◎	59	◎	10,342	◎
4,107	○	3.6	◎	1.67	○	1	◎	14	○	3,163	○
5,385	○	3.8	○	1.64	○	1	◎	20	◎	4,445	◎
3,816	○	4.4	○	1.82	◎	0	△	21	◎	3,702	◎
4,451	○	4.2	○	1.41	△	1	◎	12	○	3,627	○
13,387	◎	4.6	△	1.76	○	1	◎	29	◎	7,937	◎
8,967	◎	4.5	○	1.68	○	3	◎	23	◎	4,946	◎
2,651	○	4.5	△	1.53	△	0	△	9	○	2,306	○
5,912	◎	4.0	○	1.30	△	0	△	15	○	3,781	◎
6,999	◎	4.7	△	1.49	△	2	◎	36	◎	5,689	◎
11,966	◎	4.4	○	1.57	△	1	◎	34	◎	6,539	◎
13,710	◎	5.0	△	1.91	◎	1	◎	32	◎	8,007	◎
18,678	◎	5.0	△	1.80	○	2	◎	35	◎	11,902	◎
4,605	○	6.7	△	2.00	◎	0	△	9	○	2,914	○
7,016	◎	6.4	△	1.93	◎	0	△	27	◎	5,580	◎
7,577	◎	4.4	○	1.70	△	1	◎	25	◎	5,092	◎
6,720	◎	6.5	△	1.75	△	1	◎	32	◎	3,808	◎
4,040	○	4.8	△	1.82	◎	0	△	16	◎	2,168	○
5,816	◎	8.1	△	1.66	○	0	△	14	○	1,861	○
8,648	◎	4.3	○	1.81	◎	3	◎	29	◎	5,191	◎
3,901	○	4.0	○	1.52	△	0	△	9	○	2,440	○
8,037	◎	4.4	○	1.54	△	1	◎	19	◎	5,311	◎
3,694	○	4.1	○	1.41	△	0	△	10	○	1,990	○
5,143	○	6.3	△	2.28	◎	0	△	14	○	4,641	◎
6,260	◎	5.3	△	1.66	○	0	△	18	◎	2,909	○
7,730	◎	5.0	△	2.17	◎	0	△	16	◎	5,783	◎
3,717	○	4.1	○	1.57	○	0	△	7	○	1,705	○
5,756	◎	4.0	○	1.86	◎	3	◎	13	○	3,152	○
2,917	○	3.5	◎	1.92	◎	1	◎	4	△	2,266	○
3,912	○	4.7	△	1.38	△	0	△	12	○	2,254	○
3,026	○	3.7	◎	1.82	◎	0	△	9	○	1,921	○
3,313	○	5.6	△	2.24	◎	0	△	10	○	2,136	○
5,660	○	4.5	○	1.69	○	1	◎	16	◎	3,139	○
2,594	△	4.1	○	1.48	△	0	△	5	△	1,423	○
2,179	△	4.6	△	2.05	◎	1	◎	7	○	1,395	△
2,079	△	2.9	◎	1.46	△	1	◎	5	△	1,633	○
2,279	○	3.1	◎	1.82	◎	2	◎	6	△	1,186	△
611	△	3.7	◎	1.42	△	0	△	2	△	500	△
830	△	5.4	△	2.00	◎	0	△	4	△	541	△
1,103	△	3.5	◎	1.20	△	0	△	4	△	819	△
1,418	△	3.3	◎	1.50	△	0	△	6	△	1,350	△
1,043	△	3.5	◎	1.66	○	0	△	2	△	923	△
938	△	3.7	◎	1.65	○	0	△	1	△	698	△
882	△	2.6	◎	1.18	△	1	◎	2	△	449	△
547	△	3.3	◎	1.72	○	0	△	4	△	588	△
303	△	3.6	◎	1.75	○	0	△	1	△	355	△
436	△	3.3	◎	1.27	△	0	△	2	△	599	△
285	△	3.1	◎	1.60	○	0	△	2	△	439	△
487	△	2.6	◎	1.13	△	0	△	3	△	680	△
124	△	3.0	◎	0.66	△	0	△	1	△	148	△
556	△	3.5	◎	1.66	○	0	△	4	△	452	△
687	△	3.9	○	1.93	◎	0	△	3	△	499	△
1,471	△	4.4	○	1.99	◎	0	△	6	△	1,041	△
1,642	△	4.3	○	1.92	◎	0	△	8	○	1,292	△
1,926	△	3.6	◎	1.52	△	1	◎	5	△	1,093	△
2,447	○	3.4	◎	1.42	△	0	△	6	△	1,520	○
1,461	△	4.0	○	1.92	◎	0	△	3	△	1,129	△

『人口減少社会突破戦略』
～2040年 埼玉県民705万人の安心に向けて～
研究員名簿

■研究員

所　　属	職　名	氏　名
所沢市　生活福祉課	主　査	一色　義直
春日部市　政策課	主　事	遠藤　祐太郎
狭山市　水道施設課	主　事	岸　学
上尾市　広報広聴課	主　任	岡野　隆史
和光市　こども福祉課	主　任	渡辺　潤
三郷市　企画調整課	主　事	吉田　亘
坂戸市　子育て支援課	係　長	岡本　行弘
幸手市　教育委員会総務課	主席主幹	土屋　敬二
鶴ヶ島市　秘書政策課	主　任	望月　太樹
嵐山町　地域支援課	主　事	鮫島　久
埼玉県　朝霞県税事務所	主　事	村上　綾音
埼玉県　共助社会づくり課	主　任	岡村　紗矢香
埼玉県　高齢者福祉課	主　事	関根　祐貴
埼玉県　少子政策課	主　事	藤平　達彦
株式会社武蔵野銀行　総合企画部	調査役	萩原　孝明
株式会社武蔵野銀行　地域サポート部	副グループ長	郷　大助
株式会社武蔵野銀行　営業統括部	主　任	鈴木　貴子
凸版印刷株式会社　大宮営業所		宮地　將弘
ＮＰＯ法人クラブしっきーず	理事長	増田　三枝子
認定ＮＰＯ法人ふじみの国際交流センター		加藤　由里子
聖学院大学　政治経済学部	学部長	平　修久
獨協大学　地域総合研究所	特任助手	平良　好利

（順不同）

■研究会指導講師

一般財団法人地域開発研究所	上席主任研究員	牧瀬　稔