

## 平成29年度地方創生推進交付金事業効果検証一覧

No.	① 事業名	② 事業目的	③ 活動概要	④ 事業費 (千円)	重要業績評価指標(KPI)				実施結果				⑬ 今後の 対応方針	
					⑤ 指標	⑥ 単位	⑦ 当初値	⑧ 目標値 (H30.3) (増加分)	⑨ 実績値 (H30.3) (増加分)	⑩ 達成割合		⑪ 事業効果の説明		⑫ 事業効果
1	ソフトウェア検証産業育成事業	今後も成長が見込まれるIoT機器の検証作業を支援するため、検証技術者を新規に確保・育成する事業者の取り組みを支援することで、県内IT産業の振興、雇用の創出と質の向上に寄与する。	成長が見込まれるIoT機器の検証産業を活性化させ、雇用の創出や情報通信関連産業の集積と高度化を促進するため、事業者が行う検証技術者の確保・育成に要する経費に対して補助した。	19,145	事業実施後に情報通信関連産業で創出される雇用者数	人	-	12	12	100.0%	100.0%	IoT機器の検証産業を活性化するため、検証技術者を確保・育成する事業者の取組を支援し、この結果、12名の新規雇用、人材育成が行われ、検証技術者12名が継続雇用された。	非常に効果的であった	補助率を下げ、補助事業者の負担割合を増やし、自走化に向けた自主財源確保の取組を促進させる。
2	沖縄デジタルコンテンツ産業人材基盤構築事業	映像、ゲーム等のデジタルコンテンツ分野で必要とされるプランナーやデザイナー等の人材を業界団体やその会員企業において育成・雇用し、これらの人材を県内で安定的かつ機動的に育成・供給する基盤を構築することにより、本県への開発企業の集積と雇用創出を促進する。	H28年度に構築したデジタルコンテンツ系人材を県内で安定的かつ機動的に育成する仕組みを効率化し、本県への開発企業の集積と雇用創出を促進する。 また、H28年度で実施したニーズ調査結果を活用し、アジアのコンテンツ企業を誘致する。	40,162	事業実施後に情報通信関連産業で創出される雇用者数	人	-	10	9	90.0%	95.0%	・人材育成事業については、9名が事業終了後にデジタルコンテンツ関連業務を行う職種に就くことができた。 ・企業誘致事業については、1社の誘致が完了した。また、アジアと沖縄、日本とのICTビジネス連携を推進するための場の提供をめざした沖縄-東アジアICT連携フォーラム(O-FEAL)を実施した。	非常に効果的であった	人材育成事業において、事業実施後雇用者数目標値の10人を達成できなかった理由は、本事業の実施中の雇用者数が目標値と同じ10人であり、そのうちの1人が体調不良により退職したためである。事業実施中の雇用者数を増やし、目標に対して余裕を持った人数を確保した上で事業を実施する。
					企業誘致社数	社	-	1	1	100.0%				
3	普通教室ネットワーク構築事業	産業教育に取り組む県立専門高校に対して、可動式コンピュータ(タブレット端末)及び無線LAN環境を整備するとともに、ICT支援員の配置及び授業実践等を実施し、各教科でICT機器の活用促進を図り地域活性化に資する人材の育成に努める。	教員、生徒のICT活用能力の向上、地域特性を活かした商品開発の取組等を支援するため、 ・ICT支援員の配置(20校) ・商品開発支援(2校)等を実施した。	26,717	専門高校生の就職率	%	90.9	0.79	3.20	405.1%	405.1%	県立専門高校20校にICT支援員を配置し、平成28年度までに導入した機器(電子黒板、タブレット端末等)の取扱等に関し、フォローアップすることで機器の活用が広がった。また、拠点校2校については、授業実習等における実用的な機器活用が行われた。これらにより生徒のICT活用能力向上、地域産業への興味関心、就労への意識高揚が図られた。	非常に効果的であった	ICT支援員の配置により、ICT機器の活用をさらに進めるため、継続的な助言を行う。また、学校現場の要望を踏まえ、事業スケジュールを前倒し早急に事業を開始することで支援の効果を高める。

## 平成29年度地方創生推進交付金事業効果検証一覧

No.	① 事業名	② 事業目的	③ 活動概要	④ 事業費 (千円)	重要業績評価指標(KPI)				実施結果				⑬ 今後の 対応方針	
					⑤ 指標	⑥ 単位	⑦ 当初値	⑧ 目標値 (H30.3) (増加分)	⑨ 実績値 (H30.3) (増加分)	⑩ 達成割合	⑪ 事業効果の説明			⑫ 事業効果
4	移住定住促進事業	地域の世話役養成塾や移住に関するシンポジウムの開催、移住フェアへの出展、移住体験ツアーの開催及び移住応援サイトの運用を行うことで、移住者も受入側も双方にとってメリットがある移住応援活動の基盤を作り、離島・過疎地域を含む県全体でバランスのとれた人口の維持・増加を目指す。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・移住希望者と受入地域をつなぐ相談役「地域の世話役」の育成のため県内各地での世話役育成塾の開催</li> <li>・移住促進に向けたシンポジウムやおきなわ移住相談会の実施</li> <li>・移住応援サイト「おきなわ移住の輪-結-」による情報発信</li> <li>・沖縄県移住受入協議会の開催による移住者受入促進に関する情報の収集・共有</li> </ul>	31,761	移住にかかる相談件数 100件/年(直近の3カ年平均) → 100件/年(H32年度)	件	100 (H28.4)	0	28	—	117.4%	全国的な首都圏等への転出超過を背景に、「県外からの転入者数」は目標達成できなかったが、その他のKPIについては、目標値を上回ることができた。また各移住施策も滞りなく実施できた。	非常に効果的であった	平成30年度からの新規2事業(観光リピーター向けプログラム、2段階移住者向けプログラム)の実施により、更なる移住検討者のニーズにあった事業展開をしていき、移住者の増を図る。 また、移住の取組をまだ行っていない過疎・離島市町村などに県外での移住相談会や地域の世話役養成塾への参加を促し、移住施策実施のきっかけにもらい、移住の取組を広げていく。
					移住応援サイトアクセス数 50,000件(H32年度)	件	—	15,000	29,000	193.3%				
					県外からの転入者数(直近の3カ年平均) 24,951人(2013～2015) → 26,497人(2020)	人	24,951 (H27.9)	379	157	41.4%				
5	小さな拠点づくり(買い物弱者支援)事業	地域集落の維持、再生のため、一定の生活圏の中でコミュニティの要となり、一定の生活サービスを集約する小さな拠点づくりやネットワークコミュニティを構築する取組に対し、支援を行う。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・買い物弱者を支援するため、平成29年度は 名護市及び宮古島市にて買い物弱者支援に資する移動販売車の購入費及び小さな拠点づくりの施設整備費の補助を行った。</li> </ul>	17,670	移動販売利用者及び小さな拠点施設利用者数	人	—	400	1,197	299.3%	160.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宮古島市大神地区では移動販売車を導入し、名護市羽地地区では移動販売車の導入及び空き家を改修した地域交流拠点の整備を行った。</li> <li>・久米島町では、平成28年度に導入した移動販売車が29年10月に運行を開始し、利用者数が当初見込みを上回り、買い物弱者支援により、地域の生活環境の向上に繋がっている。</li> </ul>	非常に効果的であった	過去の買い物支援事業をモデルとし、他の市町村へ小さな拠点づくりを広げていく。 また、より効果的・効率的な運営を図るため、早期の段階から地元住民など利用者が主体となるような持続的な取組体制の形成を促す。
					買い物弱者支援における移動販売車の売り上げ	千円	—	5,400	1,172	21.7%				

平成29年度地方創生推進交付金事業効果検証一覧

No.	① 事業名	② 事業目的	③ 活動概要	④ 事業費 (千円)	重要業績評価指標(KPI)				実施結果				⑬ 今後の 対応方針	
					⑤ 指標	⑥ 単位	⑦ 当初値	⑧ 目標値 (H30.3) (増加分)	⑨ 実績値 (H30.3) (増加分)	⑩ 達成割合		⑪ 事業効果の説明		⑫ 事業効果
6	犯罪抑止対策強化事業	犯罪抑止力の根幹となる県民が従来持ち合わせていた相互扶助の精神「ゆいまーる」を再生する起爆剤として防犯アドバイザー支援要員を中心とした防犯活動の活性化を行う。各地域の防犯ボランティア、自治会等と連携し、「犯罪多発地域等における防犯パトロール」、「通学路等における子供の見守り活動」、「防犯意識の高揚及び防犯情報等の発信」等を通じて地域住民相互の「ゆいまーる」を醸成し犯罪抑止力を高めることで、観光客や県民の安全・安心な生活を確保する。	・防犯アドバイザー支援要員(報酬) 23,346千円 ・費用弁償) 1,046千円 ・防犯パトロール車両経費(燃料費) 1,090千円 (使用料等) 4,665千円	30,147	青色回転灯装備車両団体数	団体	-	16	8	50.0%	50.0%	防犯アドバイザー支援要員と各地域の防犯ボランティア・自治会等とが連携し、地域の店舗等に対する防犯指導・パトロール(781回)、児童に対する防犯講話(368回)、防犯チラシ配付(129回)、ラジオによる広報活動(74回)を実施したほか、防犯意識が高まった8団体で青色回転灯装備車両を新たに導入し、安全な地域づくりを促進した。	効果があった	引き続き、防犯アドバイザー支援要員による防犯指導・パトロールや防犯講話等を通じ、「地域における連携の場」を構築し、不審者情報等をタイムリーに住民や警察へ提供することにより、『地域の安全は地域で守る』という自主防犯意識の高揚を図るとともに、青色回転灯装備車両を増加し、安全な地域づくりを促進する。
7	おきなわ型農産物ブランディング推進事業	県産農産物の中で、園芸品目を主体とした国内外での多様なプロモーション活動を行うとともに、一部の品目では機能性表示食品や地理的表示(GI)保護制度等の取得を進め、本県農産物のブランド化を推進する。	・シークワサーの機能性表示食品取得に向けた取組 ・一部品目における、地理的表示法や地域団体商標の取得に向けた取組 ・輸送体系改善によるコスト低減に向けた取組 ・農産物全般の、国内外での販売促進、ブランディングに向けた取組及び人材育成	97,134	園芸品目の農業産出額	千円	28,600,000 (※H27)	500,000	1,600,000 (※H28)	320.0%	320.0%	・平成28年度の園芸品目の農業産出額は当初値と比較し16億円しており、平成29年度は平成28年度と同程度になると見込まれることから、平成29年度の目標値も達成する見込みである。 なお、沖縄県農業協同組合においては、平成29年度園芸品目県外出荷実績が平成28年度との比較で5,100万円、1kgあたり単価14円が増加している。  ・農産物の取引価格向上による生産者の所得向上を図り、新規就農者の確保に取り組んだ結果、平成29年度新規就農者数は285名となり、目標値を達成することができた。	非常に効果的であった	県産農産物のブランディング化を推進するため、特産果樹の機能性表示取得に向けた取組、地理的表示(GI)の登録等の取組を行うほか、販売促進として県外市場におけるマーケティング活動及び消費者向けの多角的プロモーション活動を実施する。 また、県産農産物の取引価格向上を通して、生産者の収益性の改善に努め、引き続き新規就農者の確保を図る。
8	県産水産物の海外市場拡大事業	県産水産物の海外市場の拡大と定番化を図ることで、県内離島を含めた地場産業の振興と、漁村地域の活性化を目指す。	・輸出货量安定に向けた資源量調査 ・マグロ等鮮魚輸送技術開発 ・海外市場拡大マーケティング戦略の策定	23,930	水産物輸出額の増大(ナマコ以外)	千円	152,975	10,000	24,947	249.5%	249.5%	H29年の水産物輸出実績額は177,922千円で、基準値152,975千円から24,947千円増加しており、目標値10,000千円を上回る結果となった。	非常に効果的であった	県産水産物の海外市場拡大に向けたマーケティング戦略の構築及び輸出の基盤となる輸送技術の開発を継続して実施し、水産物の輸出額の増大を図る。

## 平成29年度地方創生推進交付金事業効果検証一覧

No.	① 事業名	② 事業目的	③ 活動概要	④ 事業費 (千円)	重要業績評価指標(KPI)				実施結果				⑬ 今後の 対応方針	
					⑤ 指標	⑥ 単位	⑦ 当初値	⑧ 目標値 (H30.3) (増加分)	⑨ 実績値 (H30.3) (増加分)	⑩ 達成割合		⑪ 事業効果の説明		⑫ 事業効果
9	U・IターンIT 技術者確保 支援事業	県内情報通信関連企業の受注体制を強化するため、県内企業が行うU・IターンIT技術者の採用活動を支援する。	県内情報通信関連企業が行うUターン人材の採用活動支援として、専用サイトによる情報発信、求人求職情報の収集、就職イベントの開催、関連イベントへの参加、沖縄視察ツアー等を実施した。	62,017	県外IT技術者と県内IT関連企業の面接件数	件	-	70	159	227.1%	227.1%	主催イベント5回(東京4回、大阪1回)、相談員による移住・転職支援を実施し、県外IT技術者と県内IT関連企業の面接を行った。 目標値70件に対し、平成29年実績159件と順調である。	非常に効果的であった	・県内企業説明会等において、Uターン者活用の成功事例や採用の失敗事例などのセミナーを行い、マッチング率の向上を図る。 ・沖縄移住の魅力を積極的に広告媒体や運営するWebサイトで発信し、沖縄移住潜在層の獲得を目指す。
10	新製品等開 発成果展開 事業	新商品や新製品を開発した中小企業者及び沖縄県中小企業団体中央会で、異業種の任意団体を構成し、協同で県外販路の開拓や業種を超えた課題の克服に当たり、任意団体参加事業者の組織化(事業協同組合の設立)を図り、業種横断的に持続的・自発的な販路拡大を目指す。	・県外等販路拡大のための事業協同組合の設立に向け、異業種の17企業による任意団体(協議会)を立ち上げた。 ・県外販路開拓に精通するコーディネーターを1名配置し、支援対象事業者の構成員が主体的に、効率的かつ効果的な販路開拓に取り組めるよう支援しつつ、県外展示会へ4回出展した。	19,999	展示会出展を通じた新規顧客開拓数	社	-	45	21 商談数268	46.7%	46.7%	異業種の企業が連携して自立的な販路拡大に取り組む事業協同組合設立に向けて、17企業が参加する任意団体(協議会)を立ち上げ、県外の展示会へ4回出展し、商機拡大の取組を推進するとともに、展示会への効果的な出展の方法・課題を抽出することができた。 また、単年度の目標値(新規顧客開拓数)の45社には届かなかったものの、協議会参加企業全体で268件の商談に繋がり、年度内で21社の新規顧客の開拓(取引成立)に成功した。 商談が継続している案件については、今後の取引成立も期待されることから、今回の商談をきっかけに、年度を超えて更なる新規顧客獲得に繋がっていくことが見込まれ、事業開始初年度として大きな成果を得ることができた。	効果があった	今後も継続して協議会への参加企業および出展企業数を増やしていくことにより、業種横断的な販路拡大を進めるとともに、持続的・自発的な取組を行う事業協同組合設立へ向けて組織体制の強化を図る。
11	ベンチャー企 業マッチング 支援事業	地元ベンチャー企業に、全国から集まったビジネスパートナー(投資家、金融機関、大手企業)とのマッチングの機会(九州・山口ベンチャーマーケット)を提供し、起業・創業及びビジネス展開を支援する	沖縄・九州・山口9県の連携による全国のビジネスパートナーと域内ベンチャー企業のマッチングのため、「九州・山口ベンチャーマーケット」を開催	1,226	九州・山口ベンチャーマーケット参加企業の商談成約件数	件	-	4	0 商談継続中 2件	0.0%	0.0%	ベンチャーマーケットへは県内から4社が出展し、6件の商談が行われた。 また、現時点で2件の商談が継続中となっており、今後の成約が見込まれる。そのうち1件は、出展した病院予約受付管理システムの物流サービスへの技術転用を模索する大手企業との商談となっているなど、技術分野の異なる企業をマッチングすることにより、新たなビジネスが展開された。 更に、マーケット開催後、県外紙1社、県内紙1社から取材を受けた参加企業もあり、記事掲載による商談機会の拡大が図られた。 これらのことから、当該事業は効果があったと考える。	効果があった	出展企業数の増加に取り組むとともに、他の出展企業や商談先の企業に関する情報提供を早めることで、出展企業の企画提案のレベルを向上させる。 さらに、積極的なアプローチを促すことで、商談件数の増加及び商談成約件数の向上を図る。