

STEP 6 対応策の実行

STEP 6-1 : 対応策をとりまとめて、関係者の意見を聴きながら優先順位を整理する

STEP 6-2 : 対応策を具体的に整理し、事業化する

STEP 6-3 : 事業の効果を検証し、改善につなげる

対応策のアイデアをライフステージごとにとりまとめて関係者へのヒアリングを通じて優先順位を付け、関係者と協働して実効性の高い事業として実施し、実施後の効果検証によってさらなる改善を行う

取り組み方のポイント

ワークシート

《STEP 6-1》

対応策をとりまとめて、関係者の意見を聴きながら優先順位を整理する
(p.102~109)

- ✓ 意見を出し合った対応策について**ライフステージごとにとりまとめ**、関連するアイデアを結びつけながら全体像を整理する
- ✓ **関係者へのヒアリング**を通じて対応策の必要性・実行可能性を確認し、効果や難易度に着目しながら取組の**優先順位**を付けて必要となる取組から順に具体的な検討を進めていく

・ライフステージごとに並べた対応策の優先順位の整理
・関係者への対応策の必要性・実行可能性の確認
(p.24,25)

《STEP 6-2》

対応策を具体的に整理し、事業化する
(p.110~114)

- ✓ 実際に事業に携わる庁内外の関係者と目標や課題についての共通認識をもって、**事業主体と協力し合いながら実行につなげる**
- ✓ 事業の具体化に当たっては、今後の検証・改善（PDCAサイクル）を念頭に置いて必要な事項を盛り込んだ**実効性の高い企画書**を作成し、関係者との持続的な協働関係の構築につなげていく

事業化のための企画書を作成する
(p.26)

《STEP 6-3》

事業の効果を検証し、改善につなげる
(p.115~118)

- ✓ 事業の**実施主体や利用者へのヒアリング**や、関係者の協力による**実証事業**の実施などにより、事業の効果や改善点を見出し、今後の事業継続の必要性についての検証につなげる
- ✓ ヒアリングや実証事業などの検証を経て得られた結果を今後の事業運営に活用し、**より効果の高い事業に注力・ブラッシュアップ**する

事業の効果検証と改善策の検討を行う
(p.27)

【解説】 対応策をライフステージごとにまとめ、全体像を整理する

対応策をライフステージごとにとりまとめ、関連するアイデアを結びつけながら全体像を整理する

- ✓ STEP5でアイデアを出し合ったペルソナごとの対応策について、ライフステージごとに各施策を当てはめてとりまとめを行い、実施主体や事業目的・手法などが関連するアイデアを結びつけながら、地域の少子化対策としての対応方針の全体像を整理する

対応策の全体像整理のプロセス

《STEP5》

プロジェクトチームで議論して
対応策のアイデアを出し合う

- ・ 地域住民の実態と理想像のペルソナを念頭に、関連事業の情報も活用しながら対応策のアイデアを出し合う



対応策をライフステージごとにとりまとめ、
関連するアイデアを結びつけながら全体像を整理する

関係者の意見を聴きながら
実行可能性を検討して、
取組の優先順位を付ける

《整理に当たってのポイント》

- ・ **共通点のある取組案を組合せて**、有効な取組案にブラッシュアップする
- ・ **部局横断的な連携**により、相乗効果が発揮できる方策を考える

《アイデアA》 × 《アイデアB》

既存の〇〇を対象に行っているA事業を、◎◎の方でも対象者に含めることを検討し、周知策Bと組合せて活用促進につなげる

《アイデアC》 + 都道府県事業の活用

都道府県で行っているX事業に参加。そのために他地域で行われているC事業を新たに実施するが、その際に地域内の・・・に協力を求めて知見を活用

《検討に当たってのポイント》

- ・ 地域のリソース（資材、人、場所等）の制約を踏まえつつ、**外部の活用も検討**
- ・ 本当に必要性が高いものなのか、関係部署や**関連する地域の主体に話を聞く**



(例) 駅前のコワーキングスペースと巡回バスによる送迎を組み合わせ、一時預かりを活用しながらすき間時間で働ける環境づくりについて、子育て世帯にやさしいまちとして地域外へプロモーション（都市計画・交通・広報が連携）

【解説】関係者の協力を得て対応策の必要性などを確認する

関係者へのヒアリングを行い、とりまとめた対応策についてその必要性や実行可能性を確認する

- ✓ 優先順位が高い対応策のアイデアを実行につなげるためには、当事者や実施主体にとっての必要性・重要性や、実行可能性の確認を行っておく必要がある
- ✓ 庁内外の関係者へのヒアリングを通じて、対応策の必要性を確認しつつ、実行可能性の高い内容へとブラッシュアップしていく

対応策の必要性等の確認の参考例

関係者へのヒアリング

取組の必要性や実行可能性に関するヒアリングの機会を契機に、協働関係の構築にもつなげる

- ・ 対応策の実行可能性や実施にあたっての留意点などを **庁内の関係部署**や**実施主体**（民間企業、NPO等）にヒアリング等を行って確認する

- ・ 対応策の必要性や実行可能性の確認に加えて、**ヒアリング対象者と協働関係を結ぶ**ことにもつなげるため、課題認識や要望等も含めて確認する

- ・ 関係者ヒアリングを行った後は、対応策の必要性・実行可能性の検証を行い、**優先順位を付けて具体化するかどうか判断する**

⇒ 取組の実践に当たっては、実施主体がこれまで検討してきたプロジェクトチームではなく、庁内・庁外の担当者に移っていくことを念頭に、必要な調整を行う

《検討項目の例》

- ・ 期待した成果が出そうか
- ・ 事業化に向けた取組案の**改善点**
- ・ **実施までに必要なタスク**や、成果に結びつくまでにはどういった段階を踏む必要があり、それにはどの程度の**期間**がかかるのか

《ヒアリング項目の例》

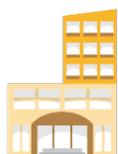
- ・ ヒアリング対象者の事業内容／業務内容
- ・ ヒアリング対象者の**課題認識**
- ・ **対応策案の実行可能性**（事業者等がやりたいことと検討した対応策との擦り合わせ）
- ・ 実現や連携に向けた課題・障壁の有無とその内容
- ・ **必要な支援**（人・モノ・カネ・空間など）

チーム内での議論で出なかった意見を踏まえ、方針の修正の必要性を柔軟に検討する



プロジェクトチーム

ヒアリング



庁内の関係部署

(ヒアリングの実施を協力)

ヒアリング

地域住民の
コミュニティ

企業・NPO等

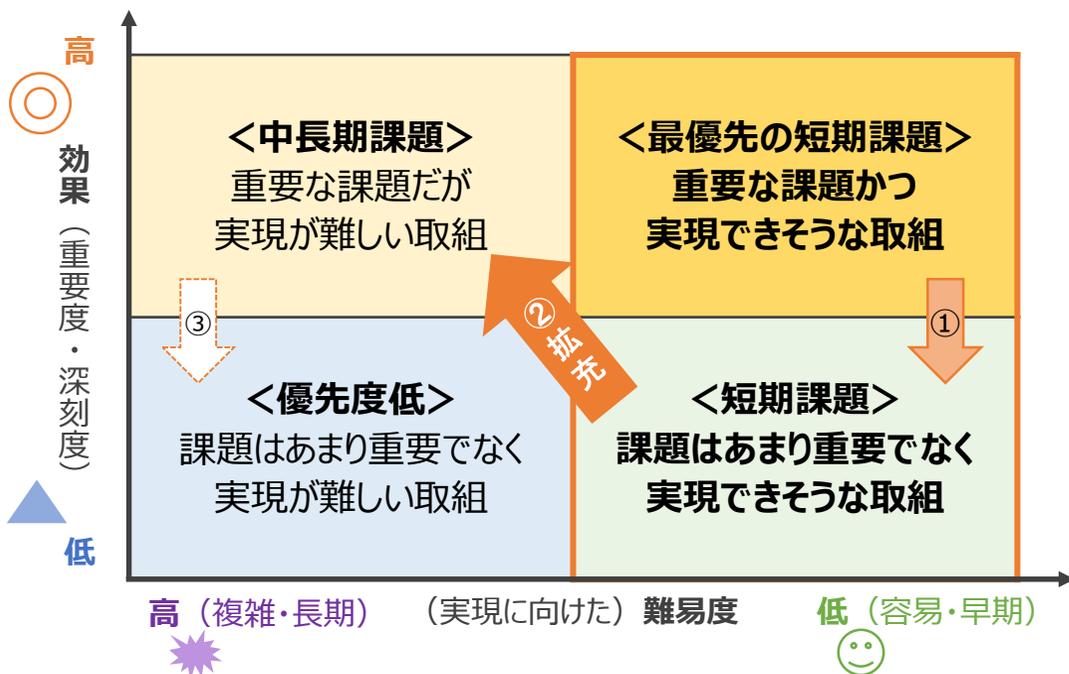
子ども関連の
施設・学校等医療・福祉
関係者

【解説】優先順位の検討には「効果」と「難易度」に着目する

対応策の優先順位を検討するにあたっては「効果」と「難易度」の2つの視点を考慮することが有効

- ✓ STEP5で洗い出した対応策のアイデアの優先順位を付けるにあたっては、効果と難易度の2つの観点に着目する
- ✓ スモールステップで小さな成功体験をつくるのが今後に取り組を拡大させる契機にもなるため、例えば将来的には難易度の高い対応策につなげていくことを念頭に、まずは早期に実施できて実現可能性が高い課題に着目して対応策を検討することも一案

対応策の優先順位を検討する枠組みの参考例



(※) 優先順位の検討にあたっては、上記の例にこだわらず、困難であっても早期に着手すべき課題には優先的な検討を行い、課題すべてでなく一部であっても解決できるものから取り組んでいくことも重要

効果（重要度・深刻度） ※縦軸↑↓

- ✓ 課題の重要度・深刻度は、これまでの検討の結果を踏まえ、**阻害要因としての影響の大きさ**や、対応策を実行して課題が**解決した場合の効果**を踏まえて検討する
- ✓ 検討にあたっては、庁内の限定した職員の視点だけではなく、**地域住民などの庁外の関係者も含めた幅広い点から検討**するように留意する

（実現に向けた）難易度 ※横軸←→

- ✓ 取組の実現に向けた難易度の検討には、活用する地域資源（協力を求める関係者等）の状況を確認することが重要
- ✓ 関連する庁内関係者と課題を共有し、取組に当たって活用できそうな**地域資源や、取組の実施・準備のスケジュール感**を検討する
- ✓ 庁外の関係者との連携にあたっては、相手方の立場や視点に配慮しつつ、**相互にメリットのある取組の方向性を模索**することに留意する

2つの観点で対応策案に優先順位を付け検討対象を特定

《ワーク》 ライフステージごとに並べた対応策の優先順位の整理

✓ ライフステージごとに対応策のアイデアを並べ、関係者へのヒアリング等を通じて効果・課題を踏まえて優先順位づけを行う

| 項目 | | 対応策のアイデア | 実現することで得られる効果 | 実現に当たっての課題・障壁 | 優先順位 |
|---------------|--------|----------|---------------|---------------|------|
| 自然増減 | 有配偶率 | 結婚 | | | |
| | | | | | |
| | 有配偶出生率 | 出産 | | | |
| | | | | | |
| | | 子育て | | | |
| | | | | | |
| 社会増減 (転出入) | 若年層 | | | | |
| | | | | | |
| | 子育て世代 | | | | |
| | | | | | |

記載のPOINT①

対応策のアイデアをライフステージごとに並べ、効果と実現にあたっての課題・障壁の2つの観点をそれぞれ検討

記載のPOINT②

並べたアイデアを比較した結果、優先度別に①②～で分類する。優先度が高いものから、STEP6-2の深掘りを行う

関係者へのヒアリングに当たっては、次ページのシートを活用する

ワークブック : p.24

《ワーク》 関係者への対応策の必要性・実行可能性の確認

- ✓ アイデア出しを行った対応策について、関係者へのヒアリングを通じて必要性・実行可能性を検証し、その結果を記載する

| | |
|-----------------------|--|
| 地域住民の実態と理想像 (ペルソナ) | |
|-----------------------|--|

| No | 取り組むべき課題 | 対応策のアイデア | ヒアリングの内容 | 検証内容 | |
|----|----------|----------|----------|-----------|----------------|
| | | | | ヒアリングの対象者 | ヒアリング結果・得られた知見 |
| 1 | | | | | |
| 2 | | | | | |
| 3 | | | | | |
| 4 | | | | | |

記載のPOINT①

ヒアリング対象となる関係者に寄せて、ペルソナごとに課題と対応策のアイデアを並べる
(必要に応じてライフステージごとに並べることも検討)

記載のPOINT②

必要性や実行可能性の確認のために、どういったヒアリングを行うのか記載する

記載のPOINT③

ヒアリングから得られた結果として、対応策の必要性や実現に向けた課題、関係者のニーズなどの結果等を記載する



(実践例) ライフステージごとに並べた対応策の優先順位の整理

対応策の整理の参考例（栃木県佐野市・2022年度） 1 / 2

※次ページへ続く

| 項目 | 対応策のアイデア | 実現することで得られる効果 | 実現に当たった課題・障壁 | 優先順位 | |
|------|---|--|--|---|-------------|
| 有配偶率 | ①ツナグをツムグ <ul style="list-style-type: none"> 賑わい環境が結婚相手と出会う場とはなり得ていないため、若者が自然と出会う場を創出することで結婚に結びつくのではないか | <ul style="list-style-type: none"> 若者が集まり交流しやすい居場所をつくり、定期的な趣味や何かしらのキーワードに特化したイベント等を実施し既存の交流の枠を広げる支援を行う 若者同士をつなぐことで、結婚を“紡ぐ”ことを目的とする | <ul style="list-style-type: none"> 場所の選定 運営主体 集客方法 施設維持費 | △ | |
| | ②ミライ自分塾 <ul style="list-style-type: none"> 結婚・出産について具体的にイメージする力を養い、自身が思い描くライフプランを実現する力がつくことで結婚数の増加に繋がりがやすくなるのでは | <ul style="list-style-type: none"> ライフイベントや資産形成についての授業や講座、イベントの実施を通じて、若年層が抱える漠然とした将来設計や資産形成への不安を払拭し、結婚や出産をしたいと考える若者を増やす | <ul style="list-style-type: none"> 中高大学側が授業のための枠を提供できるか不明 結婚を意識したイベントを敬遠する可能性を懸念し、若者へどのように、どのような機会を提供するか 講師料がかかる 親が離婚したことも等様々な家庭環境に配慮が必要 | △ | |
| 自然増減 | 有配偶出生率 | ③出産・子育て動画配信サービス事業 <ul style="list-style-type: none"> 出産経験者によるエピソード等を動画にして配信することで、出産、育児に関する情報収集をすることができ、これから子どもを産み・育てる世代の不安が解消されるのではないか | <ul style="list-style-type: none"> 出産や子育てに関する動画（出産したことで増した幸福感、不安に感じた時にどう乗り越えたか、避けて通れない大変なこと・それにどう対応したか等）を募集・配信して多くの人に見てもらうことで、結婚や出産、子育てに対する不安を払しょくする | <ul style="list-style-type: none"> 提供される動画数、動画提供者数の確保 応募作品の配信等の情報発信方法の検討 動画配信者の個人情報の流出、技術面の課題 選考基準や選考方法の選定 国庫補助がないため、一般財源での対応となる | △ |
| | | ④子宝祝金支給対象拡大事業 <ul style="list-style-type: none"> 出産や子育てに対する精神的・経済的不安を取り除くサポートがあれば、第1子出産に対するハードルを下げ第2子出産へと繋がり、出生率の低下を防げるのではないか。 | <ul style="list-style-type: none"> これまで第3子以降の出生に対し支給していた子宝祝金を第1子、第2子に対しても支給することで、第1子出産における金銭面での不安を払しょくし、出産のハードルを下げる | <ul style="list-style-type: none"> 多額の財源を必要とするための予算の確保 対象者への事業周知 出産後の本市からの転出懸念 | 2023 予算化 |
| | ⑤シン・こどもの国計画（3世代交流場） <ul style="list-style-type: none"> 3世代同居に代わるものとして、気軽に子どもを預け、育児について相談できる場を提供することで、親世代の孤立化を防ぎつつ育児負担の軽減につながり、出生率の向上に寄与するのではないか | <ul style="list-style-type: none"> 「佐野市こどもの国」を拠点とした、子ども、親、学生、高齢者、企業等の多世代交流の場の創出 | <ul style="list-style-type: none"> 子どもや親がどういった施設を望んでいるかの把握 財源（施設の改修費用等）の確保 民間事業者、高齢者の協力 | ○ 中長期的に検討 | |

①:若者の出会いの場の創出は重要との認識は共有できたが、場所や運営主体、内容等の事業イメージや具体的な成果がイメージしづらい

②:小・中・高校等との調整ができておらず、社会人のライフデザインを描くという事業イメージも明確でないため、**まず既存のキャリア教育事業で検証が必要**かという現状・課題を踏まえ、引き続きプロジェクトチームで熟度を高めることとした

④:出産に対する経済的支援の**必要性は所管課と共有できており**、データや主観調査で特に第1子出産への支援の必要性が明らかになったことや、**財源確保は別事業が県負担となった分を充てることができること**、出産後の転出懸念は、第1子出産の前に1年以上住民票があることを条件とすることなどの**工夫によって、成果と実現可能性がともに高いと判断した**

(実践例) ライフステージごとに並べた対応策の優先順位の整理

対応策の整理の参考例（栃木県佐野市・2022年度）2 / 2

| 項目 | 対応策のアイデア | 実現することで得られる効果 | 実現に当たった課題・障壁 | 優先順位 | |
|-----------|----------|--|--|---|-------------|
| 社会増減（転出入） | 若年層 | <p>⑥子育てに備える！ファイナンシャルクリニック事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 子育てに必要な費用等の金銭的な不安を抱えているため、これを解消することで希望する子どもの数を実現できる後押しができるのではないか | <ul style="list-style-type: none"> 委託契約を結んだファイナンシャルプランナーを通して、主に新婚夫婦を対象としてライフプランを作成し、家計診断を実施 将来のライフステージごとに起こりうる「妊娠・出産・育児」などの主要なイベントに備え、支援制度を理解する機会を設け、資産形成のアドバイスをすることを目的とする | <ul style="list-style-type: none"> 多くの相談者が見込まれるかどうか ファイナンシャルプランナー（FP）委託先の適切な選定 FPによる保険や金融商品の勧誘防止 個人の意思を尊重した家計診断を行えるかどうか 診断により明確になった家計の課題に対して具体的な対策につなげられるか | ○ |
| | 子育て世代 | <p>⑦育児をしやすい労働環境を広げようプロジェクト</p> <ul style="list-style-type: none"> くるみん認定を取得する企業が増えることで、女性にとっても男性にとっても育児をしながら働きやすい職場が増え、佐野市において子育てしやすい企業が当たり前になる | <ul style="list-style-type: none"> 「くるみん認定」を取得した企業に奨励金を交付し、認定を目指す企業への認定に関する相談、取組事例の公表等を実施 機運醸成のために、認定企業の子育て中の社員による座談会の開催等を企画 | <ul style="list-style-type: none"> くるみん認定制度及び当該事業のPR 認定実績のある企業や栃木県労働局、社労士事務所等の関係者との協力関係の構築 | ○ |
| | | <p>⑧こだてでこそだて応援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 新築ではなく中古住宅をリフォームして住むという選択肢が増えれば、経済的な余裕、心の余裕が生まれ、出生率の向上及び空き家対策の推進につながるのではないか | <ul style="list-style-type: none"> 既に「空き家改修費用補助金」という制度があり、対象が市外からの移住者の方のみで、補助率は経費の1/2（最大50万） 補助を市内在住の方も対象とすることにより、出産を機に戸建てを所有したいと考える世帯が、戸建てを購入するハードルを下げ、子育て世帯の住環境の改善に寄与する | <ul style="list-style-type: none"> 市の財政負担が大きい 既存の「空き家改修費用補助金」と補助率の差があり、不公平感がある 現在佐野市の空き家バンクに登録されている物件数が少ない | 2023 予算化 |

⑦:くるみん認定の取得を促すことで仕事と子育てを両立しやすい企業を増やすことの重要性は理解が得られたが、市内企業にくるみん認定制度の理解が進んでいないことから、奨励金の交付など予算措置は時期尚早では、という判断に至り、まずは既存事業の中でくるみん認定制度のPR・理解促進を進めるべきではという方向性で、後年度の事業化への基礎づくりを行うこととした

⑧:“空き家の有効活用”、“少子化対策”、“定住促進”の各関係部署が課題意識を共有しており、主観調査から得た「子育て世帯のゆとりある住環境へのニーズ」への対応が、これらの課題の解決に同時につながることを期待しながら、また、財源確保についても、既存制度の拡充であり、想定される効果も明らかであれば事業化に向けた抵抗感は比較的小さいのでは、といった考え方もあったことから、対応の優先順位を高め設定した



期待できる成果と、実現可能性の両面が担保できる2事業（④・⑧）の予算化プロセスを進めつつ、残りの事業についても中・長期的な実現への調整や、より熟度を高めるための検討の継続を行うこととした

(実践例) 関係者への対応策の必要性・実行可能性の確認

ヒアリングの参考例 (三重県名張市・2022年度)

① 一人目を生んだ働くお母さんやその家族が、子育てを楽しみながら二人目・三人目を生むことに踏み切るにはどうすればよいか？

- アイデアを具体化していくために、関係者へのヒアリングなど、実現の可能性を探るためのアクションを整理する。

ペルソナ像① 働くお母さん (子ども1人)

- ・夫が市外勤務、親は近くにいない
- ・学童利用料は高い、習い事が多い(?)、お金がかかる
- ・自分も働き、家事は大変、支援が手薄
- 「1人目だけで大変、2人目に踏み切れない」

ペルソナ像② DINKS (既婚・子なし)

- ・周りの先輩ママは大変そう、稼げるときに稼がないと!
- 「1人目出産はまだ先にしよう」

| No | 解決したいペルソナ像が抱えている課題 | 課題解決に向けたアイデアとその効果 (課題解決に向けた方向性) | アイデア・方向性を具体化するためのアクション | ヒアリング先 | ヒアリング結果 (10/28WS後にメンバー各自で実施した結果) |
|----|---|--|------------------------|---------|--|
| 1 | 保育園になかなか入れない (兄弟が別入所) ので、働きに行くことができない | <p><アイデア・方向性> 保育希望者の今後の見込み等を踏まえた、より入所希望者のニーズに合った措置</p> <p><効果> 子どもを預けることができること、また兄弟が同じ施設入所することにより、送迎負担 (育児負担) の軽減や就労時間の確保 (所得向上) につながる</p> | 今後の児童の推計や制度の改正等の見込み | 市保育幼稚園室 | <ul style="list-style-type: none"> ・施設の整備が進んだことと少子化の影響もあり、近年待機児童は4月時点で0人の状態。 ・現時点でも過去は150人ほど待機児童がいた時もあったが、今年は30人程度になっている。 ・こういった背景を受け、育休退園の年齢引き下げ (現行: 上の子の年齢3歳児以上) を検討している。 ・兄弟別入所についても、意見をたくさんもらう内容であり、入所判定をする際の「兄弟加算」の配点見直しも行っている。 ・保育の受入枠を増やすため、施設整備を行ったが、保育士が不足しており、それが原因で施設定員数を受け入れることができていない。 <p>⇒「解決したいペルソナ像」に対し、担当部局で対応を行う予定であることから、本取組の対象からは除外。</p> |
| 2 | 育休退園により、育児負担が増大する | <p><アイデア・方向性> 育休退園の制度の見直し (現行6か月⇒1年)</p> <p><効果> 就労先を見つける時間を確保するとともに、育児負担の軽減につながる</p> | 今後の児童の推計や制度の改正等の見込み | 市保育幼稚園室 | |
| 3 | 学童保育の料金が高額のため、経済的な負担が大きい (保育料が無償化になったこともあり、負担増感が増している。) | <p><アイデア・方向性> 学童保育の料金を値下げする。(公金投入も含め)</p> <p><効果> 保護者の経済的負担を軽減することで、安心して2人目、3人目出生できる環境の実現。</p> | 各学童施設の実態 (料金設定のしくみなど) | 市子ども家庭室 | <ul style="list-style-type: none"> ・学童は現在700名程度が利用。 ・市から学童運営団体への事業委託に係る経費については、2/3の国補助を活用している。(補助金の上限までは活用していない。⇒市の負担が重い付かないので) ・コロナ禍で利用控えがあり、その後そのまま利用しない家庭も増えた。(意外と自宅で子どもだけで過ごせた!) ・利用料金は、県下では平均的な金額。都市部は安いサービス内容が薄く (基本放園)、かつ国の受入基準人数を越えて受け入れて収入が多い分、利用料を下けているケースがある。 |
| 4 | 保育園の迎えの時間帯が忙しい。迎えに行って買い物に行くことがストレス。(道路が渋滞してなおさら) | <p><アイデア・方向性> 学童や保育園の夕方の迎えの時間帯に合わせて、キッチンカーの様な移動販売車に保育園等の近くへ来て販売してもらう。</p> <p><効果> 家事負担軽減、店舗側の売上増加と新規顧客の獲得、ママ友とのコミュニケーションの場の創出、栄養価の高い食事を提供できる、フードロス対策</p> | 渋川萬昇店へヒアリング | 渋川萬昇店 | <ul style="list-style-type: none"> ・渋川萬昇店さんも主婦に寄り添った販売を理想としていて、現在キッチンカー(3台分)を準備中。 ・プロジェクトへの参加も前向きに検討していただいている。 ・商業支援のモデルケースとしても実験的にやれるのではないかと。 ・名張消防署跡地のほかに、萬原小学校前も候補としてどうか。 ・保育園や小学校にどのように話を持っていか。 |

関係課のヒアリング (1~3) では、**関連事業の利用実態**や、**チームで想定していたペルソナ像**に対して、**関係課が既に問題意識をもって対応を検討している**ことも明らかとなった。

地域の事業者へのヒアリングを通じて、**事業者自身の課題意識も明らかとなり、取組を実施する必要性について実感を得ることができた**

また、ヒアリングを通じて**実証事業を実施することにもつながった**

【解説】 対応策を具体的に整理し、事業として形にする

対応策の目標や実施体制、内容、評価方法等を明確にし、事業の計画（企画書）を作成する

- ✓ 対応策を実行に移す際には、主体がプロジェクトチームから庁内の事業所管部署や地域内の事業者等へ移行するため、スムーズな実行につなげるためには、関係者との対話等を通じて、これまでの検討プロセスで得た課題感や目標の共通認識を持つ必要がある
- ✓ 対応策を具体化する企画書等の作成にあたり、目標設定や評価方法（PDCAサイクルの回し方）を明確にすることも重要

対応策の事業化プロセスのイメージ

《対応策の実施に向けたポイント》

- ・ 検討した対応策を具体的な事業として実施するためには、事業に携わる関係者と**目標や課題感に関する共通認識を持つ**ことが必要
- ・ 以下の内容を具体的にしっかり盛り込んだ**実効性の高い企画書等を作成**して、庁内の予算化プロセスや事業主体との調整を進めていく

【目的】・【主体】・【連携先】・【内容】・【対象】・【手段】・【場所】・【時期】・【規模】・【展望】
なぜ、誰が、誰と、何を、誰に、どうやって、どこで、いつ、どれだけ、それから

《企画書の作成に当たって留意するポイント》

ポイント1 関係者とWin-winの関係を築く

- ・ 地域の事業者とは、行政から丸投げするのではなく目標の実現に向けた**設計・運用の状況を事業者とともに検証**し、事業の評価や改善につなげていくことが重要
- ・ 行政と事業者がWin-Winな関係をつくることが継続的な事業に必須

ポイント2 目標をできる限り明確化する

- ・ 少子化の問題には様々な要因が複雑に絡んでいるため、目標とする指標（KPI等）の設定や進捗状況の評価が難しいことに留意しつつ、「**どのような当事者の、どのような課題やニーズに対応するのか**」を具体化・明確にした目標を設定した上で取り組むことが重要

ポイント3 PDCAサイクルを回す

- ・ 事業内容だけでなく、目標（KPI等）も一度設定して終わりではなく、課題やニーズの状況に応じた目標のブラッシュアップや、次の段階の目標の設定を行うなど、**常に変動することを意識して設計・見直しを行う**ことが重要
- ・ PDCAサイクルを回すことを念頭に置きながら、企画や実施を進める

対応策の検討



- ・ 事業化で主体が移ることを見越して、STEP1～6までの各アクションにおいて**関係者の参画や意見聴取を行う**ことが有効

対応策の実施



など

※ 状況によっては、企画・立案の当事者であるプロジェクトチームが予算折衝や首長・幹部との合意形成に携わるなど、**協力し合って進めることが重要**

対応策の実行プロセスの参考例 (栃木県佐野市・2022年度)

若手職員によるワークショップ

佐野市少子化対策推進本部会議
(市長・部長級職員へ直接の中間報告会)

事務局 (コアメンバー) による検討

○提案された事業のブラッシュアップ ○提案事業の優先順位付け
→ 「○子宝祝金の拡充」と「○ごだてでこそだて応援事業」の2事業をピックアップ

政策調整課及び財政課との協議

ピックアップ事業について、ロジックに基づいたプロセスを説明し、
実施計画事業化と予算の枠を確保し、事業化への道筋を立てる。

事業主管課との協議

事業主管課において施策体系上の位置付けを整理し、事業化の方針を決定

政策会議 (庁議)
予算協議での合意形成次年度に予算化・事業化
(2事業・約2000万円)

継続協議

→実施計画の事業化や、他事業の
再来年度の予算化にむけたプロセス

- プロジェクトチームのメンバーで企画提案書を作成した際に、市長や、幹部職員に課題意識を持たせて事業化に近づくことを目的に、チーム運営の一環として市長等への報告会を開催し、企画提案書の報告を行った
- 報告会で各チームメンバーから提案された事業について、事務局が主体で総合計画の施策体系に合わせて**事業化に向けたブラッシュアップ**とともに、**効果と課題・障壁と難易度を踏まえて対応する優先順位を検討**

事務局において、優先度の高い事業について、
政策調整課・財政課との折衝や、事業主管課との事業化に向けた協議を実施事業主管課において事業化の方針を決定し、政策会議 (庁議) 及び新年度予算協議において
事業化を決定するまでの各種調整を行い、2事業の次年度の予算化につなげた

《ワーク》 事業化のための企画書を作成する

- ✓ 事業主管課による実施計画の策定につなげることを想定して、関係者の意見を盛り込んだ実効性の高い企画書の作成を目標とする

| | | |
|--------------------------|----|----|
| 対応策の名称 | | |
| 対象者像 | | |
| 現状・課題認識 | 現状 | 課題 |
| 必要な支援策 | | |
| 想定される実施主体 | | |
| 実施内容 | | |
| 事業実施による目標・期待成果 | | |
| 成果指標（KPI） | | |
| スケジュール（アクションプラン） | | |
| 財源 | | |
| 実施にあたっての課題 （クリアすべき障壁） | | |
| 現行の計画等との整合性 | | |

記載のPOINT①

対象者像と現状・課題認識を明確化することが
企画提案書作成にあたっては重要
事業の実施主体と認識を併せた上で作成する

記載のPOINT②

目標・期待成果をできる限り明確にしておくことで、
事業実施後の評価・見直しを効果的に行うことが出来る



◎ 子宝祝金支給対象拡大事業（1/2）

| | | | | | | |
|----------------------|---|--|------|----------------------|------|--|
| 事業概要 | 人口減少傾向が続く要因として、出生率の低迷が要因の一つであり、本市においても全国、栃木県の平均を下回る状況である。しかしながら、本市においては、合計特殊出生率が低迷しているものの、第2子に対する合計特殊出生率が近隣の自治体と比較すると高い状況であることから、第1子を出産するうえでのハードルを下げることにより、合計特殊出生率の上昇をもたらすのではないかと考える。 主観調査により、ほとんどの人が第1子を出産や子育てに対して何かしらの不安、特に金銭面における不安を抱えているという結果が出たことから、本事業において現在第3子以降の出生に対し支給される子宝祝金を第1子に対しても支給することで、金銭面における不安を軽減させ、第1子出産のハードルを下げ、合計特殊出生率の向上に一定の効果があるものと考えられる。 | | | | | |
| 背景・課題認識 | 現状 | アンケート調査により、7割の人が第1子を出産するまでに不安を感じている。中でも経済面での不安を感じている意見が多くみられる。また、第2子の出生率は他自治体よりも高い。未婚の人でも7割の人が子どもを欲しいと思っている。 | | | 課題 | 出産に対し金銭的な支援が足りない。 出産・子育てにおける金銭的な負担を軽減する必要がある。 |
| 対象 | 妊産婦 | | | | | |
| 必要な支援策 | 第1子妊娠・出産にあたっての金銭面での不安要素を軽減させる | | | | | |
| 想定される実施主体 | こども課 | | | | | |
| 本事業が課題解決に寄与する理由 | <ul style="list-style-type: none"> これまで第3子以降の出生に対し支給していた子宝祝金を第1子に対しても支給することで、第1子出産における金銭面での不安を払しょくし、出産のハードルを下げる。 第1子に対しても子宝祝い金を支給することで、佐野市が子どもを宝だと考えていることのPRにつながり、「経済的支援があるから」という理由で安心して第1子を出産してもらえる。 第1子出産のハードルが下がれば、第2子、第3子出産へとつながり、合計特殊出生率の向上に繋がる。 | | | | | |
| 事業実施により目指す将来像（目標・成果） | <ul style="list-style-type: none"> 第1子出産への金銭的な不安が払しょくされ、出産や子育てについて前向きになることで第1子出産のハードルが下がり、出産の後押しをすることができ、第1子における合計特殊出生率の向上に繋がる。 祝金支給事業をはじめとした子育て支援の充実により、本市での出産・育児を希望する世帯の増加につながる。 | | | | | |
| 成果指標 | 成果指標①（指標：「市政アンケート」子育てに対し、不安や負担がある） | | | 成果指標②（指標：第1子合計特殊出生率） | | |
| | 開始前 | 1年目 | 2年目 | 3年目 | 4年目 | 5年目 |
| | 70% | 65% | 60% | 50% | 40% | 35% |
| | 開始前 | 1年目 | 2年目 | 3年目 | 4年目 | 5年目 |
| | 1.46 | 1.46 | 1.47 | 1.48 | 1.49 | 1.50 |

これまでの検討プロセスや、関係者に対して行ったヒアリング等で得られた知見を活用して、

- ・地域の課題はどういったものか
- ・対応策は課題の解決にどのように寄与するのか
- ・取組の成果をどのように計測するのか（KPI）を客観的な視点をもって整理することが重要

◎ 子宝祝金支給対象拡大事業（2/2）

| | |
|---------------------|--|
| 事業実現に向けてクリアすべき課題や障壁 | <ul style="list-style-type: none"> ・対象者への事業周知 ・第1子出産のタイミングと制度開始のタイミングのわずかな差で、祝い金をもらえる・もらえないの差が生じる可能性がある。（4月1日以降に生まれた子が対象の場合、3月下旬に生まれた子はもらえない・・・という声上がる可能性がある） ・出産後の本市からの転出懸念 ・予算の確保 |
| 上記課題の解決策 | <ul style="list-style-type: none"> ・庁舎内の連携の徹底（出生届が市民課へ提出される → 必ずこども課で祝金の支給手続きを行う） ・リーフレットを作成し、健康増進課窓口にて母子手帳の配布時に併せて配布する。 ・いつから適用するかを条例にて定める。（設定した期日は明確に説明できるように） ・本事業含め、子育て支援事業を充実させると同時に、第1子を出産するまでに、佐野市に1年以上住民票があることを祝金支給の条件とすることで、転出を抑制につなげる。 ・基金の活用 |
| 具体的実現手法 | <ul style="list-style-type: none"> ・年度を通じて、第1子、第3子以降の出産をした保護者に対し、祝金を支給する。 ・周知活動（広報さの、記者会見、HP、ケーブルテレビ、市庁舎1階モニター、大型店のデジタルサイネージ、医療機関・保育園・幼稚園での周知等） |
| 実現スケジュール（アクションプラン） | <p>2月～3月 佐野市子宝条例、佐野市子宝条例施行規則の改正</p> <p>4月～ 支給開始</p> <p>その他、通年で周知を行う</p> |
| 想定される経費 | <ul style="list-style-type: none"> ・扶助費（子宝祝金）46,100千円 第1子 341人×10万円 = 34,100千円 第3子以降 120人×10万円 = 12,000千円（現行事業） ※出生数は令和元年度 ・需用費（印刷製本費）6千円 リーフレット制作経費（@5.00*1,000枚*1.1）≒6千円 |
| 財源見込み | 水と緑と万葉のまちづくり基金 一般財源 |
| 総合計画等との整合性 | 安心して子育てのできるまちづくり こどもの健やかな成長と子育て支援 |

事業を新規に実施（既存を拡充）する場合でも、取組の効果を適正に発揮させるために
乗り越える必要がある課題とその対応策について、過去の経験に照らして丁寧に整理する

特に、地域住民が新施策について情報が無い場合には有効な活用は見込めないことから、
周知策については必ず検討が必要

【解説】関係者の協力を得ながら実証事業を行う

利用者へのヒアリングや実証事業などを通じて、事業の改善点を見出す

- ✓ 対応策の実施に携わる庁内外の関係者へのヒアリングや、試行的な対応策の実施（実証実験）などを通じて、事業の有効性を確認しつつ、より効果の高い内容へのブラッシュアップや、事業継続の必要性の検証につなげていく

事業の検証に関する取組のイメージ

※庁内で定められたルールも確認しながら、以下にとらわれず様々な方法で検証を行う

実施主体や利用者への
事業の効果に関するヒアリング

- ・ **事業の効果（実施前の段階であれば、実施に当たって留意すべき点）** などについて、事業担当部署や実施主体（民間事業者等）に確認する
- ・ 関係者のヒアリングを通じて、民間でも、あるいは早期に実施できることが見つかった場合には、実証事業にもつなげていくことも有効

⇒ 事業の有効性の確認に加えて、ヒアリング対象者と今後に向けた協働関係を結ぶことにもつなげるため、課題認識や要望等も確認する

《ヒアリング項目例》

- ・ ヒアリング対象者の属性（個人ごとに特有の要素が与える影響を加味するため）
- ・ ヒアリング対象者の**課題認識**
- ・ **事業の実施に当たっての要望**や、**必要と考える支援** など

実証事業
(効果測定を目的とした事業)

- ・ 本格的な実践の際の参考にするため、関係者の協力が可能な範囲で、対応策を小規模でも試行的に行うことも有効
- ・ 効果の検証を通じて、**実施する事業の有効性や本格実施に向けた課題**等を確認する

⇒ 対応策でターゲットとする対象者の属性を特定し、どんな課題を解決したいかを明確にした上で実施内容や検証項目を設計する

《実証計画をつくる際に整理が必要な項目の例》

- ・ 対象者（ペルソナ像をできる限り具体化）
- ・ 解決に取り組む課題や、**課題解決のために必要なポイント**
- ・ **施策を実施した際に期待する効果** など

関係者へのヒアリングや実証実験を行った後は、事業の有効性や改善点に関する検証を行い、今後の事業運営に活用する

《検討項目の例》 ・期待した成果が出ているか ・事業の運用に関する改善点／事業の継続可否 ・今後必要なタスク

実証事業の参考例 (三重県名張市・2022年度)

事業の対象とするペルソナ

＜着目したデータ＞

- ・初婚年齢と第1子出産年齢の差が大きい
- ・2人目の合計特殊出生率が低い
- ・通勤時間が長い
- ・三世代同居率が低い
- ・20～44歳の女性労働力率が高い

＜ペルソナ像＞

『働くお母さん (こども1人) 』

- ・夫が市外勤務、親は近くにいない
- ・自分も働き、家事は大変、支援が手薄

対応が必要な取組の検討

＜ペルソナ像が抱えていると考える課題＞

- ・保育園の迎えの時間帯が忙しい
- ・お迎え前後の買い物のストレスが大きい
(夕方の交通量が大きいことも拍車をかけているのではないか)

夕飯の準備など家事負担の軽減につながる取組が効果的ではないか

実証実験の実施

- ・地域の事業者へのヒアリングを経て、送迎時の移動販売の実証実験を企画・実施

＜実証実験概要＞

◎ 保育園や学童の送迎時における民間事業者によるお惣菜やお弁当の販売

- ・学童や保育園の夕方の迎えの時間帯に合わせて、移動販売車に保育園等の近くへ来て販売してもらう
- ・移動販売場所の確保が容易な2地域で実施
- ・地元でお弁当・お惣菜を取り扱っており、かつ移動販売を実施している事業者に協力を依頼
- ・実施時にアンケートを実施し、効果検証を行い、事業継続等について検討



実証実験の様子

実証実験を行った結果、参加者からは

「こういう取組はありがたい」、「敷地内で移動せずに買ったのが助かった」、「校庭や園庭で販売してくれると助かる」、「こどもに馴染みのあるメニューがよい」といった声が得られ、事業の継続に向けた今後の検討に弾みが付いた

- ✓ 実施する事業について効果の検証とそれを踏まえた改善策の検討を行うことで、より効果の高い内容へブラッシュアップする

| | | |
|-----------------------|----|----|
| 対応策の名称 | | |
| 対象者像 | | |
| 現状・課題認識 | 現状 | 課題 |
| 実施する事業 (課題解決との関係性) | | |
| 事業の内容 | | |
| 事業実施による目標 ・期待する成果 | | |
| 成果指標 (KPI) | | |



記載のPOINT①

検証の方法（アンケート、ヒアリング等）の概要とその結果を記載する

| | | |
|---------------------------|--|--|
| 実証事業の内容・結果 | | |
| 検証で得られた成果 (事業の効果、課題点等) | | |
| 事業の改善点/ 継続可否の見通し | | |
| 今後必要なタスク | | |

記載のPOINT②

事業の実施によって期待した成果が出ているか、あるいは事業運営でみられた課題点・改善点について記載し、今後の事業につなげていく



ワークブック：p.27

(実践例) 事業の効果検証と改善策の検討を行う

事業の効果検証の参考例 (三重県名張市・2022年度)

| | | |
|------------------|--|--|
| 対応策の名称 | 保育園や学童の送迎時における民間事業者によるお惣菜やお弁当の販売 | |
| 対象者像 | 学童利用児及び保育園利用児の保護者 | |
| 現状・課題認識 | 現状 夕方は子どもを迎えに行ってから、買い物に行く。夕方は道が混雑している。 | 課題 夕方の家事が多い中、夕方の（子どもを連れての）買い物は道も混んでおり、負担が大きい。 |
| 実施する事業 | 保育園や学童の送迎時における民間事業者によるお惣菜やお弁当の販売 | |
| 事業の内容 | 学童や保育園の夕方の迎えの時間帯に合わせて、移動販売車に保育園等の近くへ来て販売してもらう。 ① 2地域で実証実験を行う。 ②実施時にアンケートを実施し、効果検証を行い、事業継続等について検討する。 | |
| 事業実施による目標・期待する成果 | ①家事負担軽減 ②栄養価の高い食事の提供 ③ママ友とのコミュニケーションの場の創出 ④フードロス対策 ⑤事業者側の売上増加と新規顧客の獲得 | |
| 成果指標 (KPI) | 当事業に対し、「助かる」と回答した人の割合 | |



| | | |
|------------------------|--|--|
| 実証事業の内容・結果 | <ul style="list-style-type: none"> ・協力事業者：地域の飲食店 ・令和5年1月に2地域で計4日間実施。 ・時間帯は、学童・保育園の夕方のお迎えの時間帯である16時～18時頃で実施 ・お弁当だけでなく、ちょっとした惣菜も用意。 <p>➡ ◎子どもたちも興味本位で集まり出し、コミュニティの場にもなった ◎アンケートを実施することにより、当事業への評価や普段の家事の困りごとについて、ニーズを集めることができた</p> | 想定していなかった副次的なメリットや、今後の検討に向けた課題点・改善点を得て、今後につながる結果となった |
| 検証で得られた成果 (事業の効果、課題点等) | <ul style="list-style-type: none"> ◎ 当事業に対し「助かる」と回答した人の割合は88%であり、ニーズにマッチした取組であった △ 価格帯については、「高い」と回答した人が多いため、もう少しリーズナブルな商品が必要 △ あらかじめどんな商品が販売されるのか知りたい、子ども向きのメニューも欲しいという声もあった | |
| 事業の改善点／継続可否の見通し | <ul style="list-style-type: none"> ・上記の成果や課題等については、改善の余地あり ・民間主体の取組として、継続できるように地域団体等へ働きかけを行う必要がある | 改善の余地を探りながら、自走化に向けて地域団体への働きかけに取り組む |
| 今後必要なタスク | <ul style="list-style-type: none"> ・当事業結果等を地域団体へ伝え、自走化に向けて取り組む ・普段の家事の困りごとに関するアンケート結果を踏まえた次年度以降の取組を検討する | |

