

2024 年度デジタル田園都市国家構想交付金に係る実績等について

	事業名	事業分野・類型	採択年度	ページ
1	「ツウ」な魅力発信による誘客向上・地域活性化プロジェクト	観光分野	2021	1
2	スタートアップ等によるイノベーション推進・競争力向上事業	ローカルイノベーション分野		5
3	先端技術を活用したモビリティ社会実現プロジェクト			7
4	未来技術を活用した新たな地域社会創出プロジェクト			9
5	イノベーション創出による農林水産業の生産力強化と需要拡大に向けた人材育成事業	地方への人の流れ分野	2022	13
6	都市と地域のベストマッチングによる地域力向上プロジェクト			17
7	外国企業誘致促進によるビジネスイノベーション加速化事業	ローカルイノベーション分野	2023	23
8	スタートアップ・エコシステム形成促進プロジェクト			27
9	愛知の産業を支える中小企業の企業力強化プロジェクト			31
10	東三河スポーツツーリズム ブランド力強化プロジェクト	観光分野		37
11	あいちの農山漁村で育まれた地域資源である伝統野菜を活かした地域活力創出プロジェクト	農林水産分野		41
12	中長期を見据えた人材確保戦略	プロフェッショナル人材事業型		43
13	あいちデジタルヘルスプロジェクト	ローカルイノベーション分野	2024	47
14	あいちモビリティイノベーションプロジェクト			53
15	農業の生産現場における DX・GX 活用促進プロジェクト	農林水産分野		59
16	愛知県首都圏人材確保支援事業・創業支援事業	移住・起業型		63
17	女性・高齢者の新規就業等支援事業	就業型		67

【「ツウ」な魅力発信による誘客向上・地域活性化プロジェクト】

申請者	主体	広域連携先	 © Studio Ghibli
	愛知県	-	
事業類型	地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野	観光分野		
事業計画期間	2021-2025		
2024年度事業費	95,675,247円（うち国費47,837,623円）		
総合戦略の位置づけ	基本目標「④魅力づくり」 （１）地域ブランドの構築と愛知ならではの観光資源の発掘・磨き上げ 愛・地球博記念公園において 2023 年度中の 2 期開園に向け整備を進める「ジブリパーク」を始めとした新たな魅力の創造・発信に加え、産業観光、武将観光、お城観光、街道観光、なごやめし等の食文化、ポップカルチャー等、本県ならではの地域資源を「ツウ」な魅力として磨き上げるとともに、旅行会社・メディアを通じた情報発信・活用、鉄道事業者・市町村と連携した周遊観光の促進などに取り組む。		
目的（効果）	地域資源を生かし、日本人旅行者及びアジア諸国をはじめとした訪日外国人旅行者の呼び込みを一層強化し、地域の活性化に結び付けていくとともに、2022年11月に開園したジブリパークや、2026年度に開催予定のアジア競技大会などのビッグプロジェクトに併せて、愛知ならではの魅力の効果的な発信を目指す。		
2024年度経費内訳	【「ツウ」な愛知発信による誘客及び魅力向上】 （１）あいち「ツウ」リズムの推進（委託料：5,453,800円） ・2021年度は歴史・自然・産業の3テーマについて、2022年度は食文化、山車・祭・伝統文化の2テーマについて、2023年度はプログラムの品質向上（シナリオ化）について、3年間、ガイド人材（人）の育成を通じて、ガイドプログラムの高質化を図ってきた。 ・次のステップとして、2024年度以降は、観光関連事業者を巻き込んだ観光プログラムの造成を促進するため、「食」を含む高付加価値な観光コンテンツを募集し、広告・PRなどの販売支援を実施する。 （２）陶芸の魅力発信（報償費：1,200,000円、委託料：198,000円） 1年目の若手作家の紹介事業の成果を継承し、地域連携をより深化させるため、瀬戸市内文化施設との協働により東海地域の若手作家を発掘し、新作を中心とした展示紹介を行う。 （３）医療ツーリズムの推進（報償費150,000円、事務費22,927円、委託料：5,844,520円） ・あいち医療ツーリズム推進協議会を引き続き開催し、愛知の医療の国際化の推進、本県への誘客の促進など具体的に協議を行う。 ・海外における愛知の医療ツーリズムに関する認知度向上やイメージアップのため、中国やベトナムをはじめとする海外在住の外国人患者や旅行代理業者等に向けて愛知県の医療ツーリズムをPRすることが出来るWEBサイト充実及び多言語化を図り、誘客を行う。		

	<p>【ジブリパーク周遊観光促進事業】</p> <p>システム・特設サイトの運用と観光プログラムの造成を2023年度から引き続き切れ目なく行うとともに、全5エリア開園を見据え、PR・プロモーションを強力に行う。</p> <p>(1) 来場者(チケット購入者)データの活用費(委託料:36,185,533円)</p> <p>・周遊観光に係るマーケティングに活用するため、ジブリパークチケット購入者(来場者)の属性データやパーク来園者の行動履歴を分析したレポートを県内自治体や地域観光協会、観光関連事業者へ提供する。</p> <p>・ジブリパークチケット購入者や、その属性に近い人々に対し、本県内の周遊観光や宿泊を促すウェブ広告(静止画・動画)やメルマガを配信し、県内の観光消費額の増加を図る。</p> <p>(2) 観光プログラムの造成・販売の促進費(委託料:5,646,457円)</p> <p>・ジブリパークのチケット販売サイト内に2022年度に開設した、観光誘客用の特設サイト「ジブリパークのある愛知への旅」において、市町村や観光関連団体・事業者から募集する観光プログラム等を紹介・販売する。</p> <p>・ジブリパーク来園者やジブリパークに興味関心を持つ層の本県での消費を促すため、高付加価値な観光プログラムを造成・磨き上げを行い、消費額単価の上昇につなげる。</p> <p>(3) PR・プロモーション費(委託料:40,974,010円)</p> <p>・「ジブリパークのある愛知」をイメージしたキービジュアルや観光動画を活用したパンフレットの作成、首都圏等のデジタルサイネージでの動画放映を実施。</p> <p>・ジブリパーク各エリアのオープンのタイミングでは、「ジブリパークのある愛知」として国内外のマスメディア等で露出し、本県の知名度が一定程度向上する。しかし、ニュース性がなくなると、メディア等での露出は限定的になるため、本県として、一定期間効果的なPR・プロモーションを継続し、ブランドの定着化を図る。</p>								
実施体制	<p>○「ツウ」な愛知発信による誘客及び魅力向上</p> <p>・あいち「ツウ」リズムの推進</p> <p>株式会社JR東海エージェンシー【委託】</p> <p>・陶芸の魅力発信</p> <p>Appolo Graph:映像制作【委託】</p> <p>若手作家3名:作品制作に対する謝金・医療ツーリズムの推進</p> <p>株式会社ピコ・ナレッジ:ポータルサイト「愛知の医療ツーリズムナビ」作成及び広告【委託】</p> <p>○ジブリパーク周遊観光促進事業</p> <p>株式会社ブギウギエンタテインメント、株式会社JR東海エージェンシー:ジブリパーク周遊観光におけるPR・プロモーション等【委託】</p>								
KPIの分析	○…達成、△…7割以上達成、×…未達成								
	※前年度からの増加分を記載		①本県の延べ宿泊者数						(単位:人泊)
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計	
	計画	19,337,740	165,565	165,565	165,565	82,783	82,783	662,260	
	実績		▲7,995,260	4,469,070	3,046,550	2,465,170	-	1,985,530	
	目標値の達成状況		×	○	○	○		○	
	KPI設定の根拠		本県の観光地としての魅力が高まったことを測る指標として設定する。						
	2024年度実績 の評価		2024年の延べ宿泊者数は前年を上回るとともに、KPIとして設定している目標値を前倒しで達成した。						
	②本県における観光消費額単価								(単位:円)
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計	
	計画	7,254	269	269	269	554.5	554.5	1,916	
	実績		▲1,882	2,100	2,997	486	-	3,701	
	目標値の達成状況		×	○	○	△		○	
	KPI設定の根拠		本県の観光地としての魅力向上がもたらした経済効果を図る指標として設定する。						
	2024年度実績 の評価		2024年の観光消費額単価は、日本人、外国人ともにKPIとして設定している目標値を前倒しで達成した。						

事業効果の 分析	③陶磁美術館本館来館者及びこま犬関連イベントの参加・観覧者数							(単位：人)
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	33,000	2,000	6,000	2,000	300	656	10,956
	実績		8,598	4,016	▲ 35,985		-	▲ 23,371
	目標値の達成状況		○	○	×			×
	KPI設定の根拠		陶磁文化の認知度向上を示す指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		2023年6月19日から2025年3月31日まで改修工事により休館していたため、未測定。					
	④外国人患者受け入れ人数							(単位：人)
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	1,099	▲ 500	500	500	500	500	1,500
	実績		▲ 1085	112	290	622	-	▲ 61
	目標値の達成状況		×	×	×	○		×
	KPI設定の根拠		新型コロナウイルス感染症に伴い外国人患者数についても2021年度は減少することが見込まれることから、事業開始前（2019年度実績）に比べマイナスとなっているが、外国人患者の受入れをほとんど実施していない2020年度見込（100人）と比較すると、増加すると見込んだ。2年目以降は観光需要が回復すると見込み、事業全体を通じて現時点から500人増加すると見込んだ。					
	2024年度実績 の評価		新型コロナウイルス感染症の収束により、インバウンドが回復したため。					
事業名		A.現況						
【「ツウ」な愛知発信による誘客及び魅力向上】		<p>（１）あいち「ツウ」リズムの推進 地域に根ざした「食」を含む高付加価値な観光コンテンツを募集し、3コンテンツを選定した。選定した各コンテンツに対しては、内容に応じた広告支援（新聞広告、Instagram広告）およびPR支援（フライヤーの作成、プロモーション動画の制作、インフルエンサーによるタイアップ動画の投稿）を実施した。</p> <p>（２）陶芸の魅力発信 2023年6月19日から2025年3月31日まで改修工事により休館していたが、2021年度に実施した「若手作家紹介事業01 やきもの現代考」を地域との連携により発展させ、東海地域周辺を拠点に活躍する若手作家を発掘し、新作を中心とした展示紹介を館外で行った。</p> <p>（３）医療ツーリズムの推進 医療ツーリズムについては、新型コロナウイルス感染症の影響前と比較して、外国人患者の受入れ人数は復調傾向である。</p>						
		B.Aの要因						
		<p>（１）あいち「ツウ」リズムの推進 本事業は既存コンテンツの販売支援を条件としており、補助事業終了後におけるコンテンツの持続性は、補助終了後に新規コンテンツ造成の継続が困難となる課題がある一方、既存コンテンツは持続性の課題が比較的軽微であり、さらに「ツウ」の目的に沿ったテーマで事業者を募集できる点も利点であった。また、広告・PRを必要とするものの、金銭的制約や広告手法の不足により自力での実施が困難なコンテンツ事業者から強く求められる事業であることが確認された。</p> <p>（２）陶芸の魅力発信 2024年度は1年間休館しており、かつ当該年度はこま犬関連イベントではなく2021年度に実施した若手作家紹介事業に注力していたため。</p> <p>（３）医療ツーリズムの推進 医療ツーリズムについては、新型コロナウイルス感染症が収束し、空港機能が回復したことで、外国人患者の受入れ人数が復調傾向となった。</p>						

			C.今後の対応
			<p>(1) あいち「ツウ」リズムの推進 広告・PRなどの販売支援を効果的に実施するためには、コンテンツ内容や販売方法、広告・PRの進捗状況を把握し、時間をかけて精査したうえで計画を策定する必要がある。そのため、今年度の事業で得られた知見を活用し、来年度も同一テーマのもとで、同様の広告・PRなどの販売支援を実施することを検討する。</p> <p>(2) 陶芸の魅力発信 2025年度のリニューアルオープンを機に本館 1 階ロビーのこま犬タワーを活用して集客増を図る。</p> <p>(3) 医療ツーリズムの推進 引き続き、ポータルサイト「愛知の医療ツーリズムナビ」を運用し、地域医療に影響を及ぼさない範囲で、意欲的な医療機関のPRを実施する。</p>
	関連KPI	①②③④	
	事業名		A.現況
	【ジブリパーク周遊観光促進事業】		ジブリパークチケット販売サイト内の特設サイト「ジブリパークのある愛知への旅」での観光プログラムの紹介、「ジブリパークのある愛知」をイメージしたキービジュアルや観光動画によるPR・プロモーションを実施。
			B.Aの要因
			ジブリパークチケット購入者向け特設サイトにて32件の観光プログラムと4件のジブリパーク発着モビリティサービス＆発着プランを紹介したが、既存プログラムの販売促進や新規プログラムの造成促進が課題である。
			C.今後の対応
	関連KPI	①②	引き続きジブリパークチケット購入者のデータ分析を行い、運輸機関や宿泊施設等の民間事業者に提供することで、周遊きっぷや宿泊プランなど観光プログラムの造成に役立ててもらうとともに、チケット購入者へのメール広告配信や、「ジブリパークのある愛知」をイメージした観光動画やパンフレットを活用し、ジブリ作品ファンへのPRを積極的に行っていく。
関連URL		<p>(「ツウ」な愛知発信による誘客及び魅力向上)</p> <p>https://medicaltourism.pref.aichi.jp https://www.pref.aichi.jp/touji/exhibition/2021/special/uchisoto/index.html https://www.pref.aichi.jp/touji/exhibition/2023/main/index04.html https://www.youtube.com/watch?v=hIoq1QuBQLQ</p> <p>(ジブリパーク周遊観光におけるPR・プロモーション等実施)</p> <p>https://l-tike.com/bw-ticket/gp-aichi/</p>	

【スタートアップ等によるイノベーション推進・競争力向上事業】

申請者	主体	広域連携先						
	愛知県	-						
事業類型	地方創生推進タイプ（横展開型）							
事業分野	ローカルイノベーション分野							
事業計画期間	2021-2025							
2024年度事業費	125,094,324円（うち国費62,515,162円）							
総合戦略の位置づけ	基本目標「③しごとづくり」 （２）イノベーションの促進 ①スタートアップ・エコシステムの形成 2018年に策定した「Aichi-Startup 戦略」に基づき、革新的ビジネスモデルや最先端技術を持つスタートアップを起爆剤としたイノベーションの創出を推進する。							
	目的（効果） 本県が持つモノづくりを始めとした既存の産業の圧倒的な集積と新しい技術やアイデアを持つスタートアップが結び付き、さらに地域の大学、行政、金融などの支援機関が参加するとともに、海外の先進的な機関の知見を共有することで、革新的なスタートアップ・エコシステムを創出し、グローバル時代においても存在感・競争力を持続けられるよう、我が国の経済をけん引する。							
2024年度経費内訳	【アントレプレナー・スタートアップ支援】 （１）国内スタートアップへのアクセラレータープログラムの実施（委託料：74,461,327円） 世界トップレベルのアクセラレーター事業者の知見を活用しながら、国内外の著名起業家やベンチャーキャピタリスト、各技術のエキスパートなどをメンターを活用したスタートアップ支援プログラムを実施する。 プログラムでは、愛知県の産業特性を踏まえた事業テーマを複数設定し、このテーマに合致するスタートアップを全国から募集、選定し、重点支援する。 また、参加スタートアップと、テーマに関連する地域の企業や研究機関で構成するコミュニティを運営し、この地域において新規事業の創出を促進する。本事業は、STATION Aiにノウハウを蓄積して2025年度末から自走することを目標としているため、STATION Ai株式会社と連携して取り組む。 （２）海外スタートアップと県内企業のマッチングプログラムの実施（委託料：50,568,997円） 愛知県の産業特性を踏まえた事業領域で活動する海外スタートアップを世界中から本県に誘引し、一定期間本県に滞在した上で、本県のモノづくりをはじめとした各種産業の既存企業（事業会社）とのオープンイノベーションの実現を狙う数か月間にわたる支援プログラムを実施する。STATION Ai運営者が、当プログラムのノウハウやネットワークを引き継ぎ、自走して運営できるよう調整を実施する。							
	実施体制 ○スタートアップ・オープンイノベーション支援 STATION Ai株式会社：アントレプレナー創出プログラム【委託】 500 Startups Incubator, L.L.C.：スタートアップの成長支援【委託】							
KPIの分析	※前年度からの増加分を記載							○…達成、△…7割以上達成、×…未達成
	①ベンチャーキャピタルや金融機関等による投資・融資、事業会社との取引・提携開始件数							（単位：件）
		当初値 （2020年度）	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	0	10	10	10	5	5	40
	実績		6	10	9	5	-	30
	目標値の達成状況		×	○	△	○		△
	KPI設定の根拠		スタートアップによるイノベーションが行われたことを測る指標として設定する。					
	2024年度実績の評価		イベントに参加するスタートアップ数を確保し、ベンチャーキャピタルや金融機関等とのマッチングに力を入れたため。 ※2024年度に関しては、交付金ではなく県費で実施。9月に事業を終了し、10月からはSTATION Ai株式会社に引き継いだ。					

	②世界トップクラスのアクセラレーター事業者による支援プログラムにおける応募スタートアップ数 (単位：件)							
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	0	100	100	100	100	100	500
	実績		194	140	107	150	-	591
	目標値の達成状況		○	○	○	○		○
	KPI設定の根拠		アクセラレータープログラムが魅力的な事業として提供できているかを測る指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		委託事業者とともに事業会社のユースケース作成に力を入れたため。					
	③超短期型アントレプレナー創出プログラムの参加者数 (単位：人)							
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	0	30	30	30			90
	実績		37	31	34			102
	目標値の達成状況		○	○	○			○
	KPI設定の根拠		アントレプレナーの発掘・育成が行われたことを測る指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価							
	④専門家派遣等による生産性向上・コスト国際競争力強化企業数 (単位：件)							
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	0	20	20	25			65
	実績		20	62	0			82
	目標値の達成状況		○	○	×			○
	KPI設定の根拠		生産性向上・コスト国際競争力強化が行われたことを測る指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価							
事業効果の 分析	事業名		A.現況					
	【アントレプレナー・スタートアップ支援】		スタートアップと事業会社の協業支援として、国内スタートアップに対するアクセラレータープログラムと、海外スタートアップと県内企業のマッチングプログラムを実施した。どちらも専門事業者に委託し、その豊富な知見を活用して事業実施を行うことで、KPIの計画値を順調に達成している。					
			B.Aの要因					
			スタートアップと事業会社の協業に知見を持った事業者に委託し、事業会社へのヒアリング等を通して事業会社のニーズ把握に力を入れた結果、スタートアップの誘引につながったものと考えている。					
			C.今後の対応					
関連KPI		①②③		スタートアップと事業会社が協業することで新規事業の創出につながるよう、マッチング後の協業支援に取り組んでいく。				
関連URL	(スタートアップ・オープンイノベーション支援) https://www.pref.aichi.jp/soshiki/kaigairenkei-suishin/ https://www.aichi-startup.jp/packages/ (航空宇宙産業支援) https://aichi-nagoya-aerospace.jp							

【先端技術を活用したモビリティ社会実現プロジェクト】

申請者	主体	広域連携先	
	愛知県	-	
事業類型	地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野	ローカルイノベーション分野		
事業計画期間	2021-2025		
2024年度事業費	155,174,962円（うち国費77,587,481円）		
総合戦略の位置づけ	基本目標「③しごとづくり」 （１）次世代産業の振興 ①自動車産業の育成・振興 「あいち自動運転推進コンソーシアム」等を活用し、「自動運転」の分野における社会実装に向けた実証実験等を県内各所で展開するとともに、「自動車安全技術プロジェクトチーム」において、自動車安全技術に係る調査や研究開発・実証実験及びその支援に取り組む。		
目的（効果）	自動運転及びMaaSの実装を図り、より快適で効率的な社会交通システムの構築が可能になるとともに、自動運転や、交通に係る技術連携を行うことによる技術力向上により、本県の自動車産業等の国際競争力向上が図られる。 また、移動における効率的な仕組みが整うことにより、混雑回避が可能になるなど、「新しい生活様式」に対応した社会を実現することができる。		
2024年度経費内訳	【自動運転社会実装推進】 ○自動運転社会実装（役務費：154,990,800円、事務費：184,962円） 経路：名古屋駅付近からSTATION Aiを結ぶルート ・スタートアップ支援拠点として県が2024年10月にオープンするSTATION Aiの利用者に向け、周囲の車速に協調可能な最先端の自動運転車両による定期運行を開始する。2024年度は2025年度までの都心部における自動運転車両による定期運行の実現を見据えて、初めて走行をする経路はもとより、これまでに走行実績のある経路においても十分な調律期間を確保し、安全・安心な自動走行を行うための技術課題を抽出する。 ・自動走行が困難である交通量が多く道幅が狭い都心部において走行技術を磨き上げることで、郊外や山間部などを含めたあらゆる環境でも自律的に走行が継続できる技術を確立する。運行を通して得られた知見を地域へ横展開し、県内自治体や交通事業者等による自動運転の実装を加速させる。 ・さらに、2023年度に自動運転の実証実験を実施した常滑市を始めとする県内7市に加えて、今後さらなる増加が見込まれる自治体独自の実証実験をハンズオンで支援し、地域特性に応じた自動運転の実装を目指す。		
実施体制	○次世代交通システムの構築 公益財団法人 豊田都市交通研究所、株式会社国際開発コンサルタンツ名古屋支店： 公共交通の効率化・活性化【委託】 トヨタファイナンスサービス株式会社：MaaSの運営手法の確立【委託】 ○自動運転社会実装推進 愛知県、NTTドコモ等		

KPIの分析	※前年度からの増加分を記載					○…達成、△…7割以上達成、×…未達成			
	①M a a S実装に向けた連携者数							(単位：件)	
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計	
	計画	0	10	5	5			20	
	実績		29	6	19			54	
	目標値の達成状況		○	○	○			○	
	KPI設定の根拠		多様な業種と連携することによりM a a Sの実装が着実に進んでいることを示す指標として設定する。						
	2024年度実績 の評価								
	②自動運転の社会実装件数								(単位：件)
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計	
	計画	0	0	1	5	5	5	16	
	実績		0	1	1	0	-	2	
	目標値の達成状況		○	○	×	×		×	
	KPI設定の根拠		自動運転技術の実装が実証実験を行うことにより着実に進んでいることを示す指標として設定する。						
	2024年度実績 の評価		新たな社会実装箇所はなかったが、国土交通省の補助金事業で全国最多の実証実験が県内で行われており、実装に向けた取組が進められている。						
	③自動運転実証実験件数								(単位：件)
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計	
	計画	0	8	9	10	15	18	60	
	実績		8	10	17	23	-	58	
	目標値の達成状況		○	○	○	○		△	
	KPI設定の根拠		本取組の成果を測る指標として設定する。						
	2024年度実績 の評価		国土交通省の補助金事業を活用し、県内で盛んに実証実験が実施されている。						
	④地域公共交通計画（地域公共交通網形成計画）の策定市町村数								(単位：市町村)
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計	
	計画	30	1	2	2			5	
	実績		2	0	6			8	
	目標値の達成状況		○	×	○			○	
	KPI設定の根拠		地域公共交通の活性化に向けた取組が進んでいることを示す指標として設定する。						
	2024年度実績 の評価								
事業効果の 分析	事業名		A.現況						
	【自動運転社会実装推進】		愛知県としては、本交付金を活用して確実に社会実装に向けた実証実験を進めている。県内では自動運転実証実験が盛んに実施されており、実証実験件数はKPI目標値を大幅に上回って達成している状況である。実装にあたっては、継続的な事業採算性の成立が課題となっており、実装件数は2件に留まっている。						
			B.Aの要因						
			現状、車両や維持費が高額であるため自動運転車両の運行に係る持続可能性に懸念がある。 実証実験で広く活用されている国交省補助金は、実装後には補助対象外となることから実装を躊躇する自治体がある。						
			C.今後の対応						
			事業採算性が成り立ちやすいと考えられる都市部での走行が幅広い環境条件で可能となるよう、長期間の運行により課題の抽出と解決に向けた取組を進める。 また、県内自治体の実証実験が実装へつながるよう、最新の好事例を共有する等、あいち自動運転推進コンソーシアムの活動を通して自治体間の連携を促進する。						
	関連KPI	②③							
関連URL	(自動運転社会実装) https://www.autonomous-car.pref.aichi.jp/ https://www.pref.aichi.jp/site/jidounten/								

【未来技術を活用した新たな地域社会創出プロジェクト】

申請者		主体	広域連携先	 (サービスロボットの活用)
		愛知県	-	
事業類型		地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野		ローカルイノベーション分野		
事業計画期間		2021-2025		
2024年度事業費		113,167,692円（うち国費56,583,846円）		
総合戦略の位置づけ				
<p>基本目標「③しごとづくり」</p> <p>（１）次世代産業の振興 ③ロボット産業の育成・振興 「介護・リハビリ支援ロボット」、「無人飛行ロボット（ドローン）」、「サービスロボット」の各分野における社会実装に向けた研究開発や実証実験、ユーザーとのマッチング等を支援する。</p> <p>（２）イノベーションの促進 ②AI・IoT・ビッグデータの活用促進 県内中小企業等を対象としたデジタル技術活用に向けた専門家による相談対応や経営者に対する普及啓発、デジタル技術を活用した業務の効率化や新たなビジネスモデルの創出及び情報セキュリティ対策など企業のデジタル化・DX推進を支援するとともに、企業内でのデジタル化・DXの推進に必要な人材の育成を実施し、産業競争力の強化を図る。</p>				
目的（効果）				
<p>今まで行ってきた最先端技術の実証実験などを高度化させ、技術の導入・普及に向けたより細やかな導入支援を行うとともに、技術の他分野への活用など、最先端技術活用の裾野を広げ、より多くのサービスを展開することにより、住民生活に支障のない、サービスの導入を目指す。</p>				
2024年度経費内訳				
<p>【スーパーシティの推進】</p> <p>○スーパーシティの推進（委託料：29,139,440円、事務費：191,000円） 実装を目指す個別分野（移動・物流・エネルギーなど）に係るプロジェクトについて、これまでの検討を基に更なる導入可能性調査を実施し、各分野の実装に向けたビジネスモデルを構築する。ビジネスモデルの構築の後、民間主導による自立的なプロジェクト推進を図る。</p> <p>【先端技術の導入・普及促進支援】</p> <p>（１）介護・リハビリ支援ロボット活用促進（委託料：11,399,410円） ・専任コーディネータによる相談窓口を設置するとともに、マッチング支援を行う。また、前年度までにマッチング支援を行った開発側と利用側をフォローし、ロボットの活用事例の増加を目指す。 ・ロボットの開発側・利用側・専任コーディネータによる「ロボット活用推進チーム」を結成し、開発・導入・活用に向けた課題解決を支援する。 ・医療・介護従事者等と専任コーディネータにより現場の現状の把握と課題を分析し、新規開発や改良に結び付くようなニーズを発掘する。</p> <p>（２）無人飛行ロボット活用促進（委託料：9,986,698円） ・ドローンが社会実装されるには、自社内でカスタマイズや保守ができるように、ドローンの開発・製作・カスタマイズ・保守等に関する知識や技術を有する人材（ドローンエンジニア人材）の育成が必要となる。ドローンエンジニアには多岐に渡る知識や技術が求められるものの、体系立ったものがないため、必要な知識や技術を体系化した、カリキュラムとテキストを作成する。</p> <p>（３）サービスロボット社会実装推進（委託料：28,850,520円） ・2023年4月の改正道路交通法施行により更なる活躍が期待される自動配送ロボットを活用した先進的な実証実験を通じて、2025年度中の社会実装に向けた課題を整理する。また、本取組の成果をセミナー等の開催により、広く県内外へ発信することで、自動配送ロボットの社会的受容性を高めるとともに、横展開を図る。 ・愛知のロボット技術を世界に発信する絶好の機会となる「大阪・関西万博」ロボット実証事業へ参画し、県内の多様なロボットが連携したプロジェクト形式の運用を披露するなど、世界への社会実装につなげる。2024年度は実施する実証プロジェクトを立案するとともに、参加するロボットの調整や、テスト運用、効果的なPRのために必要なコンテンツ制作（PR動画の作成、パネル・サイン製作）等を実施することで、2025年度の実施に向けた準備を進める。</p>				

	【導入・普及に向けた環境整備】 ○デジタル人材の育成（委託料：34,134,144円） ・製造業を始めとする中小企業に対して業種に合わせたデジタルツールの導入サポートやツール活用による現場改善の提案等のコンサルティングを実施するとともに、作成したモデルの県内企業へ横展開を図る。 ・実践的なデジタル人材を育成するため、事例共有やワークショップを取り入れた研修会等を開催し、より多くのデジタル人材確保につなげる。							
実施体制	○スーパーシティの推進 PwCコンサルティング合同会社、株式会社日建設計総合研究所名古屋オフィス： 導入可能性調査及びビジネスモデルの構築等【委託】 ○先端技術の導入・普及促進 学校法人藤田学園 藤田医科大学：介護・リハビリ支援ロボット【委託】 名古屋鉄道株式会社：無人飛行ロボット【委託】 パーソルビジネスプロセスデザイン株式会社：サービスロボット【委託】 株式会社電通ライブ：サービスロボット【委託】 ○導入・普及に向けた環境整備 デロイトトーマツリスクアドバイザー合同会社：デジタル技術導入モデル実証事業【委託】 株式会社ネットラーニング：デジタル活用人材育成支援事業【委託】							
KPIの分析	※前年度からの増加分を記載 ○…達成、△…7割以上達成、×…未達成							
	①「介護・リハビリ支援ロボット」「サービスロボット」の各分野での導入件数 (単位：件)							
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	0	5	5	6	7	7	30
	実績		9	6	5	3	-	23
	目標値の達成状況		○	○	△	×		△
	KPI設定の根拠		先端技術のユーザー現場での実証実験等を通して民間事業者等への導入・普及が図られたかどうかを図る指標として設定し、事業においてマッチングしたユーザー（施設や事業者等）が現場業務に組み入れた件数により計測する。					
	2024年度実績の評価		2024年度単年では計画値を下回ったものの、累計では目標どりの実績で推移している。ロボットの導入には適切なロボットの開発は勿論のこと、現場課題の把握やオペレーション前の十分な擦り合わせ等を要するため、今年度以降の普及を見込む。					
	②スーパーシティにおけるビジネスモデルの作成数 (単位：件)							
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	0	0	2	3	3	3	11
	実績		1	3	7	4	-	15
	目標値の達成状況		○	○	○	○		○
	KPI設定の根拠		スーパーシティ構想の実現に向け、民間事業者等の主体的な事業運営が可能であることを示す指標として設定し、実装を目指すプロジェクト分野のビジネスモデル作成数により計測する。					
	2024年度実績の評価		先端的サービスの実現に向けたビジネスモデルの調査検討を毎年度実施しており、2024年度のKPIを達成することができた。					
	③デジタル人材育成研修会の参加人数 (単位：人)							
		当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計
	計画	0	160	280	280	300	656	1,676
	実績		252	215	184	705	-	1,356
	目標値の達成状況		○	○	×	○		△
	KPI設定の根拠		先端技術を活用する民間事業者のシーズ・ニーズの高まりを示す指標として設定し、開催する研修会の参加人数により計測する。					
	2024年度実績の評価		紙媒体とデジタル両方での事業周知に力を入れ、計画値を達成することができた。					

④本事業を通した5Gワンストップ窓口相談件数								(単位: 件)
	当初値 (2020年度)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	累計	
計画	0	50	50	50			150	
実績		104	9	5			118	
目標値の達成状況		○	×	×			△	
KPI設定の根拠		本県におけるI・T・I o T活用環境が整う指標として設定し、実際にワンストップ窓口に相談があった件数により計測する。						
2024年度実績 の評価								
事業効果の 分析	事業名		A.現況					
	【スーパーシティの推進】		KPIを達成しており、スーパーシティ構想の推進に向けた取組を実施できている。					
			B.Aの要因					
			先端的サービスの実現に向けたビジネスモデルの調査検討を毎年度実施しており、民間企業を含む研究会及び庁内関係課室による連絡会議を開催し、スーパーシティ構想の情報の共有と連携強化を図っている。					
			C.今後の対応					
			ビジネスモデルの調査検討を通じて、プロジェクト実施が想定される民間事業者と調整を行うことで、民間企業等の自立的なプロジェクト推進を図る。					
	関連KPI	②						
	事業名		A.現況					
	【先端技術の導入・普及促進支援】		「介護・リハビリ支援ロボット」「サービスロボット」は、累計では目標どおりの導入件数で推移しており、引き続き社会実装に向けた取り組みを継続している。 具体的には、介護・リハビリ支援ロボットにおいては、開発側への現場ニーズに基づく開発の助言や、利用側へのロボット導入・活用に関する助言を行うため、専任のコーディネータによる相談窓口を設置し、両者へのマッチング支援を行った。 サービスロボットにおいては、自動配送ロボットを活用した実証実験を3週間実施し、社会実装に向けた課題を整理した。また、「大阪・関西万博」ロボットエクスペリエンスへの参加に向けた準備を進めた。					
			B.Aの要因					
			「介護・リハビリ支援ロボット」「サービスロボット」においては、ロボットの導入には適切なロボットの開発は勿論のこと、現場課題の把握やオペレーション前の十分な擦り合わせ等を要するため、今年度以降の普及を見込む。					
			C.今後の対応					
			介護・リハビリ支援ロボットにおいては、医療・介護ロボットの普及のために、講演会や専門的な知見を持つコーディネーターによる開発側と利用側のマッチングにより現場への社会実装を推し進めるとともに、現場での新たなニーズを把握し、新規開発機運の醸成を図っていく。 サービスロボットにおいては、自動配送ロボットの実運用に即した長期のトライアル運用を行い、2025年度中に活用モデルを創出するとともに、セミナー等の開催により、活用モデルの横展開を図る。また、2025年8月に「大阪・関西万博」ロボットエクスペリエンスへ参加し、県内の多様なロボットが連携した未来社会の姿を披露するなど、世界への社会実装につなげる。					
	関連KPI	①						

事業名		A.現況
【導入・普及に向けた環境整備】		中小企業にデジタルツールの導入サポートやツール活用による現場改善提案等のコンサルティングを実施することでモデルケースを創出し、県内企業へ横展開を実施した。 10社に対し支援を実施した結果、7社が導入したツールを今後も使い続けると回答した。デジタル人材育成研修会については、計画値の300を既に達成済。
		B.Aの要因
		予め、企業にヒアリングを行い現状を把握することで、事業終了後も使い続けられるツールを選定することができた。 また、紙媒体とデジタル両方での事業周知に力を入れたことで、計画値以上にデジタル人材育成研修会に参加者を集めることができた。
		C.今後の対応
		引き続き、企業へのヒアリングを丁寧に行う。また、実証期間を出来る限り長く設けることで、効果的な実証の検証時間を確保し、多くの企業にとって参考となるモデルケースの創出につなげる。 また、デジタル人材育成研修会に関しては、更なる事業周知の拡大に向けて、広報活動を積極的に行う。
関連KPI	③	

関連URL	(スーパーシティの推進) https://www.pref.aichi.jp/site/supercity/ (先端技術の導入・普及促進) https://www.fujita-hu.ac.jp/news/j93sdv000000jt85.html https://www.pref.aichi.jp/press-release/arx2023-hisaya-sakae.html (導入・普及に向けた環境整備) https://www.pref.aichi.jp/site/aichi-pref-iot/model-verification2024-result.html
-------	---

【イノベーション創出による農林水産業の生産力強化と需要拡大に向けた人材育成事業】


申請者		主体	広域連携先	<div>あいち農業イノベーションプロジェクト推進費</div> <div></div>
		愛知県	-	
事業類型		地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野		地方への人の流れ分野		
事業計画期間		2022-2026		
2024年度事業費		131,942,611円（うち国費65,971,305円）		
総合戦略の位置づけ	基本目標「③しごとづくり」 （９）農林水産業の振興 ①農林水産業の市場拡大 首都圏等における知事のトップセールスの実施や、メディア等の活用などにより、国内外に向けて高品質な県産農林水産物のPRや地域団体商標*・地理的表示等の取得に向けた取組支援を行うなど、県産農林水産物のブランド力を強化し、産地直売所での販売強化を含め、国内の需要拡大を図るとともに、「農林水産業国際競争力強化センター」を核として、主に東南アジアを対象に展示会・商談会等を活用して県産農林水産物等の輸出を促進する。 ②農林水産業におけるA I・I o T等の次世代技術の導入 ロボット技術やI C T等の先端技術を活用して省力化・高品質生産などを可能とするスマート農業を推進するため、現場への実装を視野に入れた技術開発と実用化、新技術の普及・導入に向けた支援、先端技術を導入できる環境づくりを進める。			
	目的（効果） スタートアップ等の新しいアイデアや技術を活用したイノベーション創出による生産力の強化と輸出拡大・地産地消の取組による県産農林水産物の需要拡大を両軸として、本県農林水産業の持続的な発展と地域の活性化に向けた人材の育成を進めていく。			
2024年度経費内訳	【農業イノベーションの創出】 ○委託料、事務費、研修費、研究開発費：89,082,834円 ・あいち農業イノベーション研究会及びテーマ別WGの開催・運営を行う。 ・あいち農業イノベーション研究会では、農業イノベーション創出に関する情報共有、産学官共同研究に関する連絡調整、各WGの進捗確認を行う。 ・WGでは、各個別プロジェクトの進捗状況や課題を整理し、産学官共同で開発したソリューションの社会実装を支援する。 ・更なるイノベーション創出に向けて、シーズ研究の立ち上げや企業等とのマッチング手法に関する先進事例調査を行い、新たな産学官共同研究の仕組みを構築する。 ・産学官共同研究を加速化させるため、職員や企業等を対象にオープンイノベーションに向けたセミナーやプロジェクトの成果発信を行う。			
	【農林水産物の輸出拡大】 ○委託料：4,956,000円、事務費：6,000円 ・県内主要産地や関係機関で構成されるプロジェクトチームを立ち上げ、ロット確保や集荷方法等の連携に係る課題と対応策等について検討するとともに、国内で開催される農産物・食品の展示会に本県ブースを出展し、プロジェクトチーム構成員が海外バイヤーと商談する機会を創出する。			

	<p>【地産地消の推進】</p> <p>○SDGs 貢献あいち地産地消推進事業</p> <p>（１）デジタルプロモーションの実施（委託料：9,315,847円）</p> <p>地産地消の理解浸透を図るため、県民に身近な量販店に設置されているデジタルサイネージでのレシピ動画の放映や利用者の多いSNSによるPR動画の配信等を行い、地産地消並びに県産農林水産物等の魅力を発信する。</p> <p>（２）地産地消デジタルスタンプラリーの実施（委託料：11,315,753円）</p> <p>産地直売所等に一度足を運び、県産品の購入を経験してもらい、参加者や参加店舗によるデジタル技術を活用した積極的な情報発信やリピーターにつなげるためのインセンティブを提供する企画として「デジタルスタンプラリー」を実施し、「いいともあいち推進店」への加入促進を図るとともに、県民に広く情報発信を行う。</p> <p>○あいちの農林水産物イメージアップ事業</p> <p>（１）商談会への出展支援（委託料：2,783,000円、需用費等：2,000円）</p> <p>県民が県産農林水産物を手に入る機会を増やすため、「食」と「農」の大商談会等に出展する事業者への支援等により、B to Bの需要拡大と県産農林水産物の知名度向上を図るとともに、県産農林水産物の県内流通量の拡大を図る。</p> <p>（２）トッププロモーションの実施（委託料：1,408,000円、負担金：1,000,000円、需用費等：743,000円）</p> <p>知事及び県内農業団体代表者によるトップセールスを開催し、県内外の消費者に対して県産農林水産物の良さを発信する。</p> <p>（３）あいちの農林水産物ブランド力強化事業（委託料：7,982,177円、負担金：3,000,000円、需用費等：348,000円）</p> <p>園芸作物、畜産物、水産物の各部門を一つのブランドとして位置付け、その包括的な知名度向上を図る取組を実施することで、県産農林水産物全体の知名度向上、イメージアップを図る。</p>							
実施体制	<p>○農業イノベーションの創出 （株）誠和 始め16社：共同研究開発【委託】</p> <p>○農林水産物の輸出拡大 株式会社エイチ・アイ・エス中部事業部：【委託】</p> <p>○地産地消の推進 愛知県または生産者団体等と組織する協議会：【実施主体】</p>							
KPIの分析	※前年度からの増加分を記載 ○…達成、△…7割以上達成、×…未達成							
	①愛知県農業総合試験場とスタートアップ等による共同研究実施件数 (単位：件)							
		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計
	計画	10	2	6	6	6	6	26
	実績		6	16	6	-	-	28
	目標値の達成状況		○	○	○			○
	KPI設定の根拠		イノベーション創出を目指した共同研究開発を進め、スタートアップ等が参画しやすいオープンイノベーション環境を整備することにより、新技術を活用したイノベーションを創出できる人材が育成されたことを確認する指標として設定する。					
	2024年度実績の評価		事業実施により立ち上げた「あいち農業イノベーションプロジェクト」の成果発信により、農業総合試験場に対する企業等からの共同研究開発の問い合わせが増加し、新たな共同研究開発の取組が増加した。					
	②新技術を活用したビジネスモデルの創出件数 (単位：件)							
		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計
	計画	0	0	0	6	6	6	18
	実績		0	0	6	-	-	6
	目標値の達成状況		○	○	○			×
KPI設定の根拠		イノベーション創出を目指した共同研究開発を進め、スタートアップ等が参画しやすいオープンイノベーション環境を整備することにより、新技術を活用したイノベーションを創出できる人材が育成されたことを確認する指標として設定する。						
2024年度実績の評価		事業実施により立ち上げた「あいち農業イノベーションプロジェクト」の共同研究開発の成果をもとに新たなビジネスモデルが創出されている。						

	③農林水産物等を購入する際に愛知県産を優先して購入する割合							(単位：％)
		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計
	計画	13.3	2.3	2.3	2.4	2.4	2.4	12
	実績		5	0	1	-	-	6
	目標値の達成状況		○	×	×			×
	KPI設定の根拠		本事業を通して、地球環境に優しい地産地消の取組を実践し、地域産業の活性化を積極的に応援している県民が増加したことを確認する指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		2024年度のKPIについては未達成となったものの、前回（2022年度）より数値は向上していることから、地産地消の意識が浸透し切れなかったことが要因と考えられる。なお、前回調査（2023年度）の「若い世代ほど低い傾向にある」という結果を踏まえた働き盛りや若い世代に訴求した取組みにより、今回調査（2025年度）で20代では7%から12.4%に、30代では11.1%から17.0%に伸びており、事業成果は出ていると考えられる。					
	④オンライン商談での商談成約率							(単位：％)
		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計
	計画	0	3	3	4	4	4	18
	実績		12	▲ 3	1	-	-	10
	目標値の達成状況		○	×	×			×
	KPI設定の根拠		本事業を通して、オンライン商談にかかる技術を習得し、海外への販路開拓を進めることにより地域産業の活性化に貢献することができる人材を育成したことを確認する指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		商談成約率は増加目標に届かなかったものの、スキル習得支援の効果が現れ、出展者の対応力が向上している。継続的な支援を通じて、目標年度までに商談率の向上を図る。					
事業効果の 分析	事業名		A.現況					
	【農業イノベーションの創出】		事業実施により立ち上げた「あいち農業イノベーションプロジェクト」の共同研究開発では、「あいち農業イノベーション研究会」が適切な支援を行うことで、テスト販売や農業生産現場での実証に至る事例が多数創出されている。また、「あいち農業イノベーションプロジェクト」の成果発信により新たな共同研究開発が創出されている。					
			B.Aの要因					
			「あいち農業イノベーション研究会」では、テーマに即したWGを設置しており、大学教授等の分野ごとの専門家が、個別プロジェクトの進捗状況や問題点を明らかにし、社会実装に向けた課題を明確化している。また、「あいち農業イノベーションプロジェクト」の成果発信には、愛知県のオープンイノベーション拠点であるSTATIONaiで実施することで、企業等が多数参加し、新たな共同研究開発につながっている。					
			C.今後の対応					
			事業実施により立ち上げた「あいち農業イノベーションプロジェクト」において、更なる農業分野のイノベーション創出に向けて、新たな産学官共同研究を開始する。また、「あいち農業イノベーションプロジェクト」の成果発信の機会を増やし、新たなイノベーション創出の動きを加速化させる。					
	関連KPI	①②						
	事業名		A.現況					
	【農林水産物の輸出拡大】		2024年度においては、設定したKPIの増加目標には到達していない。					
			B.Aの要因					
			商談会への出展事業者の選定にあたり、輸出に取り組む事業者の裾野を広げることを目的として、輸出経験の少ない事業者を優先的に参加させた。その結果、商談成約率の向上には至らなかったものの、事業を通じたスキル習得支援の効果が現れ、出展者の商談対応力や海外バイヤーとのコミュニケーション能力が向上している。					
			C.今後の対応					
			今後も継続的な支援を行い、参加事業者のスキル定着と実践力の向上を図ることで、目標年度までに商談成約率の向上を実現する。あわせて、経験値の異なる事業者への段階的な支援を行い、成果の最大化を目指す。					
	関連KPI	④						

事業名		A.現況
【地産地消の推進】		2024年度のKPI達成状況は未達成であるが、事業を計画どおり進めており、目標である自ら発信する人材の育成につなげていく。
		B.Aの要因
		前回調査（2023年度）の結果を踏まえ、働き盛りや若い世代に訴求した取組みにより、一部の世代で効果を発揮することができた一方で、50代以上では前回調査を下回る結果となったためと考えられる。
		C.今後の対応
	関連KPI ③	「地産地消あいちSDGs推進キャンペーン」については、一定の効果は出ていることから、引き続き、デジタルプロモーション及び地産地消デジタルスタンプラリーの実施により、幅広い世代に向けた地産地消への理解と実践につながる取組みとなるよう活動する。
関連URL	（農業イノベーションの創出） https://aichi-agri.jp/ （地産地消の推進） https://www.pref.aichi.jp/shokuiku/iitomoaichi/	

【都市と地域のベストマッチングによる地域力向上プロジェクト】

申請者	主体	広域連携先	
	愛知県	-	
事業類型	地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野	地方への人の流れ分野		
事業計画期間	2022-2026		
2024年度事業費	157,532,695円（うち国費78,766,347円）		
総合戦略の位置づけ	<p>基本目標「③しごとづくり」</p> <p>（１）農林水産業の振興 県内でも先行して人口減少が進む東三河地域においては、地域の資源や特性を生かし、観光・産業振興の更なる強化や人材の確保・定着を図るための就業促進などの取組を推進する。</p> <p>（２）三河山間地域・三河湾の島々の振興 ②小規模高齢化集落の維持・活性化 「三河の山里サポートデスク」により、「あいちの山里アントレワーク実践者」を支援するなど、実践者の育成による三河山間地域でのなりわいづくりや、関係人口創出による集落の担い手の育成を図る。</p> <p>④多彩な地域資源を生かした観光による地域の活性化 奥三河地域については、マスメディア・ＳＮＳ・Ｗｅｂ・スマホアプリを活用して誘客を促進するとともに、「奥三河ＤＭＯ」を活用して魅力を発信する。</p> <p>また、歴史や文化、伝統行事、自然景観等、他地域にはない地域資源や、全国的な知名度がある歴史資源を活かし、製品の生産者、風土、歴史などのストーリーとともに情報発信を行うことで、関係人口の拡大に向けた三河山間地域の魅力を周知する。</p> <p>さらに、三河湾の離島の魅力をＰＲするため、Ｗｅｂ・ＳＮＳを活用した情報発信やイベントへの出展を通じて、交流人口や関係人口の拡大を図る。</p>		
目的（効果）	<p>本地域のもつ、バランスの取れた産業構造、豊かな自然、便利な交通アクセスを有する地域の強みを最大限に生かして、東京圏、大阪圏を含む大都市への住民に対してベストマッチングな魅力を提供することで「ひと・しごと」を呼び寄せ、中京大都市圏の「東の拠点」として、また、愛知三島の文化的な強みを生かした特色ある地域として、全国・世界とつながる魅力的な地域を目指す。</p>		



2024年度 経費内訳	<p>＜東三河地域＞</p> <p>【人材の確保】</p> <p>(1) 重点プロジェクトチーム運営（委託料：128,000円、事務費：304円） 2年目の成果を踏まえた改善事項の決定及び自走に向けた検討を行うため、市町村、民間企業、経済団体等を含む重点プロジェクトチームを運営する。</p> <p>(2) コーディネート機能によるマッチング（委託料：12,851,000円、事務費：30,517円） 2年目の成果を踏まえた改善を行い、「東三河が大都市へ求める事項」（地域課題解決、地元企業の人材不足への対応等）と「大都市の東三河への関心事項」（新たなビジネスチャンス、地域の魅力等）に基づき、大都市に住む東三河へ関心を持つ人に対してコーディネート機能によるマッチングを行う。また、東三河地域に対するマッチングノウハウの伝承やコーディネート人材の育成など、自走に向けた活動を行う。</p> <p>(3) 情報発信（委託料：17,991,000円、事務費：42,723円） 効果的・効率的なマッチングに繋げるため、2年目の成果や知見を活用し、大都市向けのイベント等により情報発信を行う。</p> <p>(4) 地域の担い手確保（委託料：4,454,000円、事務費：10,576円） 地域内の担い手確保と活動支援の自立化を目指し、3年目は引き続き具体的な活動支援の実証実験を実施するとともに、マッチングした人材が定期的に地域を訪問し、活動を継続的に行うための仕組み作りに向けて検討を行う。</p> <p>(5) 小学生向け啓発教材の作成・配布（委託料：1,233,000円、事務費：2,928円） 若い世代の東三河地域への愛着・意識づけを切れ目なく行うため、引き続き、愛知県について学ぶカリキュラムのある小学4年生を対象とした啓発事業を、前年の実施結果及び教育現場からの意見を踏まえ実施する。また、次年度以降の啓発資料の形態（教育現場で使われるデジタル機器に適した形態）や配布方法等の検討を行う。</p> <p>(6) 学生向けスタディープログラム（委託料：14,157,178円） 就職を控えた東三河地域内外の学生等に対して、東三河企業の技術・製品・サービス等の魅力や東三河での働き方などを学ぶスタディープログラムを実施する。対象とする地域や学生をピンポイントで絞り込み、参加を促すために見合った広報手段（SNS、大学内への周知など）を選択することにより、効率的に学生を参加させられるように工夫する。 また、東三河における起業文化を醸成促進するため、将来起業を志す学生等に対して、東三河スタートアップ推進協議会と連携し、東三河で実際に起業した起業家による実体験などを伝える起業家マインドスタディープログラムを実施する。</p> <p>(7) 東三河企業向けのセミナー開催（委託料：490,000円） 2年目の成果を踏まえて、東三河企業の人材確保を促すため、新卒・転職者の確保に加え、留学生の採用等をテーマとした企業向けセミナー、企業同士の情報交換会、留学生との交流会をセットで開催することにより、人材の裾野拡大を促進する。</p> <p>＜三河山間地域＞</p> <p>【人材の確保】</p> <p>(1) 情報発信手法の分析・調査等（委託料：7,792,392円） 過去2年間の調査分析・実証結果をもとに確立した三河山間地域にあったマーケティング手法を実施する。</p> <p>(2) 誘客イベントの開催（委託料：4,511,385円） 確立したマーケティング手法と過去2年間で生まれたファン・サポーターを活用しながら、オンラインと現地開催を掛け合わせた誘客イベントを開催する。</p> <p>(3) 地元取組のPRの実証実験（委託料：1,093,669円） 昨年度の調査結果及び実証実験を生かしつつ、引き続き地元の取組をPRする実証実験を行う。</p> <p>(4) 奥三河DMOサポーターミーティングの開催（委託料：1,935,450円） これまでの奥三河DMOサポーターミーティングでの検討結果を踏まえ、地域ブランドを担う多様な人材との連携を強化し、関係人口創出に向けた取組を実施するとともに、奥三河DMOの効果的な広報戦略を打ち出す。</p> <p>(5) 奥三河の情報発信・新たな魅力の発掘（委託料：2,833,600円） 多方面の「奥三河の美しさ」が地域に定着し、その担い手の活動の活性化を促す取組を実施するとともに、奥三河DMOサポーターミーティングと連携して、「okumikawaAwake/メザメ奥三河」ブランドの自立に向けた取組を実施する。</p> <p>(6) 宿泊を伴う観光に関するプロモーション（委託料：6,147,900円） 2年目に実施した閑散期・平日の観光促進のための事業効果や奥三河DMOサポーターミーティングでの検討結果を踏まえて、宿泊を伴う観光に関する効果的なプロモーションを実施する。</p>
----------------	---

	<p>【人材の育成】</p> <p>(1) あいちの山里アントレワーク実践者の育成（委託料：47,726,271円）</p> <p>引き続き「あいちの山里アントレワーク実践者」として育成する。最大10名の採用を予定しており、事業を進めていくうえで必要な精神的・技術的指導や各種研修など、資金面、経営面、技術面から支援を実施する。また、2年目までの結果を踏まえ、より効果的な支援を実施することで「あいちの山里アントレワーク実践者」の質向上を図る。</p> <p>(2) 三河山間地域の起業家等の交流の場の提供（委託料：13,899,729円）</p> <p>2年目の結果を踏まえ、引き続き三河山間地域の起業家等が集まることができる場を提供しつつ、地域で抱える共通課題を共有することで起業家間のつながりを強化し、三河山間地域の起業家間のつながりについて自走化を図る。</p> <p>(3) 奥三河のおもてなし能力の向上（委託料：1,859,550円）</p> <p>2年目の事業により醸成された、地域内での「食」の魅力に対する関心の高まりを、地域外へ波及させる取組を実施するとともに、「歴史」の魅力発信や「外国人対応」等の能力を向上させる取組を実施する。</p> <p>(4) 関係人口創出セミナーの開催（報酬：110,000円、事務費：98,023円）</p> <p>奥三河における地方創生を支える人材の育成を図るため、奥三河地域で関係人口の創出・増加を図る取組を実践している方やこれから取り組もうとしている方を対象に、これから地域と関わりを持とうとする人に対して地域課題の解決等に継続的に関わるきっかけをどのように提供するかなど、ワークショップ等も取り入れながら、専門的・実践的なセミナーを開催する。</p> <p>(5) 若年層向けイベントの開催（委託料：3,581,600円）</p> <p>2年目の実施結果を踏まえて、教育関係者や事業者と連携し、奥三河に住む若年層だけではなく、子どもの将来に影響を与える保護者に対しても、奥三河地域の仕事や地域資源を知ってもらう機会を設け、シビックプライドの醸成を図る。</p> <p><離島地域></p> <p>【人材の確保・育成】</p> <p>(1) 「あいちの離島サポートデスク」の運営・「コアファン」の確保（委託料：7,040,715円）</p> <p>2023年度に試行実施した取組について、外部人材と積極的に連携するなどし、多面的な取組へと発展させ、島民による持続可能な島内運営体制を構築する。また、複数のコアファン同士の相互連携によるネットワーク等を結成するなど、コアファンによる島の魅力発信体制を構築する。</p> <p>(2) SNS等の活用による情報発信（委託料：7,511,185円）</p> <p>イベント等出展やSNS等による効果的な情報発信手法の確立を目指すとともに、情報発信の担い手（外部人材）による持続可能な島内運営を行うための情報発信手法を確立する。</p>																															
実施体制	<p>○東三河地域</p> <p>株式会社CBCクリエイション、一般社団法人地域問題研究所、株式会社東海日日新聞社：【委託】</p> <p>○三河山間地域</p> <p>株式会社CBCクリエイション、株式会社プライズメント、一般社団法人奥三河観光協議会：【委託】</p> <p>○離島地域</p> <p>株式会社パソナJOB HUB：【委託】</p>																															
KPIの分析	<p>※前年度からの増加分を記載</p> <p>○…達成、△…7割以上達成、×…未達成</p> <p>①コーディネート機能による、東三河の各地域への訪問回数 (単位：回)</p> <table><tr><td></td><td>当初値 (2021年度)</td><td>2022年度</td><td>2023年度</td><td>2024年度</td><td>2025年度</td><td>2026年度</td><td>累計</td></tr><tr><td>計画</td><td rowspan="2">0</td><td>50</td><td>100</td><td>100</td><td>110</td><td>110</td><td>470</td></tr><tr><td>実績</td><td>75</td><td>129</td><td>113</td><td>-</td><td>-</td><td>317</td></tr><tr><td colspan="2">目標値の達成状況</td><td>○</td><td>○</td><td>○</td><td></td><td></td><td>×</td></tr></table> <p>KPI設定の根拠</p> <p>大都市及び地域のニーズに合ったコーディネート支援を行うには地域に入り込む事が必要となるため、地域に対する受入体制整備を行う活動を測る指標として設定する。</p> <p>2024年度実績の評価</p> <p>コーディネーターそれぞれの強みを活かした活動が実施できたことにより、2024年度のKPIについては達成することができた。</p>		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計	計画	0	50	100	100	110	110	470	実績	75	129	113	-	-	317	目標値の達成状況		○	○	○			×
	当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計																									
計画	0	50	100	100	110	110	470																									
実績		75	129	113	-	-	317																									
目標値の達成状況		○	○	○			×																									

事業効果の 分析	②起業家支援セミナー参加者数 (単位：人)							
		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計
	計画	0	20	20	30	30	30	130
	実績		49	53	8	-	-	110
	目標値の達成状況		○	○	×			△
	KPI設定の根拠		前身事業をより発展的に実施し、地域の課題解決を図るための事業支援活動を図る指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		2024年度は起業家支援のための体制検討を中心として事業を実施したことから、起業家支援セミナーの開催回数が減ったため、目標が未達成となった。					
	③離島地域（日間賀島、篠島、佐久島）の関係人口数 (単位：人)							
		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計
	計画	2,400	300	300	300	100	100	1,100
	実績		314	370	342	-	-	1,026
	目標値の達成状況		○	○	○			△
	KPI設定の根拠		離島及び三河山間地域への関係人口創出による再訪等が増えたことを測る指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		SNS等を活用した情報発信により関係人口数の増加が達成できた。					
	④本事業における山間地域関係人口SNSのフォロー数（増加数） (単位：人)							
		当初値 (2021年度)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	累計
	計画	0	150	150	150	150	150	750
	実績		208	372	252	-	-	832
	目標値の達成状況		○	○	○			○
	KPI設定の根拠		三河山間地域関係人口SNSを活用した効果的・効率的な情報発信の結果を測る指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		SNS等を活用した情報発信により関係人口数の増加が達成できた。					
事業名		A.現況						
<東三河地域>		・コーディネーターそれぞれの強みを活かした活動が実施できたことにより、マッチングを契機とした東三河地域への訪問につながっている。 ・プログラムに参加いただいている企業からは企業説明会の運営等については評価は高かったが、大学生の参加が少ない回があり、集客に課題がある。						
		B.Aの要因						
		・東三河・大都市の関心事項等を個別に明確化した上で、大都市圏企業とのマッチング担当、東三河企業とのマッチング担当といった役割で、それぞれコーディネーターを配置することで、マッチング機会の創出につながったと考えている。 ・就職市場は売り手市場であり、積極的な情報収集を行わずとも就職が可能で、就活イベントへの関心が低くなっている。						
		C.今後の対応						
関連KPI		・2025年度も、移住・定住に関する事業の経験を有し、大都市や東三河地域に幅広い人脈を持つ者によるコーディネート機能を設置し、大都市の企業・個人と東三河地域のマッチング及びマッチング後の伴走支援を行っていく。 ・大学のキャリアセンター等と連携して、多くの学生が参加可能な日程・会場設定をすることで参加へのハードルを下げ、ガイダンス内で広報をしていただくなど、より効果的な企画、広報を行っている。						
		①、②						


	事業名		A.現況
	<三河山間地域>		【人材の確保】 県内大学と連携し、三河山間地域の地域資源を若者目線で発掘し、地域のファンを増やすための魅力的なアイデアを提案するプロジェクトの実施や、SNS等を活用した情報発信、地域資源の磨き上げによる新たな魅力の創出などが、山間地域の関係人口の創出につながっている。
			【人材の育成】 地域の課題解決を図る新規起業家を育成するため、起業家支援セミナーを実施しているが、2024年度はセミナーの開催回数が減ったことによりセミナー参加者数が減少している。
			B.Aの要因
			【人材の確保】 県内大学と連携したプロジェクトの実施やSNS等を活用した情報発信が、山間地域に直接足を運びきっかけとなったことが、関係人口の創出につながったと考えている。
			【人材の育成】 事業終了後においても、山間地域において継続的に新規起業家が受け入れられるよう、行政と各地域の商工会、金融機関等が連携し、地域が一丸となって新規起業家を支援する仕組みづくりを進めており、2024年度は関係者による体制構築のための検討会議を中心に実施したことから、セミナーの開催回数が減ったことが要因となった。
			C.今後の対応
	<離島地域>		【人材の確保】 2025年度もSNS等を活用した情報発信や、山間地域を訪れるきっかけとなるイベント等を実施することで、関係人口の創出と定着を図っていく。
			【人材の育成】 2025年度も、山間地域において継続的に新規起業家が受け入れられる仕組みづくりを進めていく。
			関連KPI
事業名		A.現況	
<離島地域>		地域貢献を望む外部人材と島民とをつなぐことで地域課題の解決を支援する取組や、SNS等を活用した情報発信などを実施しており、こうした取組が関係人口の創出につながっている。	
		B.Aの要因	
		地域貢献を望む方が、島民と一緒に地域課題の解決に取り組むことで、地域とのつながりが深く、この地域と継続した関わりとなっていると考えられる。	
		C.今後の対応	
		2025年度も、地域貢献を望む外部人材と島民とをつなぐことで地域課題の解決を支援する取組や、SNS等を活用した情報発信などを実施していく。	
関連KPI		③	
関連URL	(東三河地域) https://iju-higashimikawa.jp https://www.tonichi.net/kirari2024/		
	(三河山間地域) https://spdesk.mikawayamazato.jp https://aichi-yamazato.jp		
	(離島地域) https://www.rito.aichi.jp		

【外国企業誘致促進によるビジネスイノベーション加速化事業】

申請者	主体	広域連携先	 
	愛知県	名古屋市	
事業類型	地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野	ローカルイノベーション分野		
事業計画期間	2023-2025		
2024年度事業費	12,349,480円（うち国費6,174,740円）		
総合戦略の位置づけ	基本目標「③しごとづくり」 （２）イノベーションの促進 ①スタートアップ・エコシステムの形成 2018年に策定した「Aichi-Startup 戦略」に基づき、革新的ビジネスモデルや最先端技術を持つスタートアップを起爆剤としたイノベーションの創出を推進する。		
目的（効果）	愛知県、名古屋市、地域の中小企業支援機関及び大学を構成員とする（コンソーシアム）を組織し、外国企業等に対する当地域への進出促進支援を行う。さらに、外国企業と地域企業等のオープンイノベーションを促進するため、当地域の企業や、大学、研究機関とのマッチング等の場を提供することで、当地域の経済力や魅力向上を図っていく。		
2024年度経費内訳	<p>【外国企業誘致促進によるビジネスイノベーション加速化事業】</p> <p>（１）事業統括マネージャーの配置によるコンソーシアムの運営、セミナーの開催（人件費、旅費、講師謝金：7,804,730円）</p> <p>外国企業誘致に関して専門的な知見をもつ事業統括マネージャーを1名配置し、コンソーシアムの統括・運営を行うとともに当地域に関心をもった外国企業からの進出に際しての相談対応に応じる。また、外国企業を対象とした県市の強み、オープンイノベーションに関する事例などを紹介するセミナーを開催する(6回)</p> <p>（２）進出有望な外国企業等の伴走支援、招へい（メンター謝金、ビジネスマッチング（商談会）関係費、プログラム参加企業招へい旅費：2,630,816円）</p> <p>当地域への進出を検討している有望な外国企業等（後述の対象地域を中心に4社、二次進出含む）にメンター（助言者）を8ヶ月付け、当地域企業とのミーティングアレンジ等の伴走支援を行うとともに、進出の総仕上げとして当地域への招へいを行う。県で開催される世界的なスタートアップイベントTech Galaに合わせて招へいし、当該イベントの視察及びイベント内セミナーでの登壇等を行うことで、当地域への進出モチベーションを高め、事業効果の最大化を目指す。また、事業実施においては参加外国企業等からプログラムに対するアンケート調査を行い、外国企業等が行政に求める支援ニーズやプログラム内容を把握する。（対象地域：米国・西海岸、中国・深圳、フランス・グルノーブル）</p> <p>（３）外国企業等と地域企業とのマッチングによるオープンイノベーションの促進（ピッチ映像制作費、プラットフォーム利用料等：1,913,934円）</p> <p>外国企業等の当地域への進出及び当地域企業のオープンイノベーションを促進するため、県市と産業面等で親和性がある前述の対象地域等の外国企業等を広く募集し、その中からより当地域のものづくり企業のイノベーション創出に資する企業を20社選定した上で、当地域のものづくり企業等の既存企業、地域の大学及び研究機関とのオンラインマッチング(商談会)を行う。事業の実施に当たっては、事前に参加外国企業等のピッチ映像を作成し、県市企業に提供することで事業の円滑な実施を図るとともに、選定から漏れた外国企業等についても別のプラットフォーム等で商談を行える環境を整えることで、幅広いオープンイノベーションの推進を図る。事業実施においては、外国企業等及び当地域の企業双方にアンケートを行い、マッチングニーズの把握を行う。</p>		
実施体制	・INVEST IN AICHI-NAGOYA CONSORTIUM：【実施推進主体】 ※愛知県、名古屋市、名古屋産業振興公社、愛知県立大学ICTテクノポリス研究所及び名古屋市立大学で構成。 ・独立行政法人日本貿易振興機構名古屋貿易情報センター： 令和6年度外国企業誘致促進によるビジネスイノベーション加速化事業【委託】		

事業効果の 分析	事業名		A.現況
	【外国企業誘致促進によるビジネスイノベーション加速化事業】		4つのKPIのうち3つの指標で計画を上回ったものの、「当事業を通じて愛知県・名古屋市へ進出した外国企業等の進出件数（社）」の実績がない。当事業を通じて愛知県・名古屋市への進出意向が高まった外国企業等が複数社あったものの、実際の進出にはまだ至っていない。
			B.Aの要因
			外国企業が進出先を決定するには数年単位の期間を要すること、また一度決定しても、国際情勢の変動等により当初計画が延期されたりするケースが多く見られ、外国企業誘致活動の効果の発現には一定以上の時間が必要となる。
			C.今後の対応
		当事業を通じて当地域への進出意向が高まった外国企業等が複数社あったなど一定の成果が出ていることから、上記の取り組みを継続して推進する。また2025年度は既に複数の進出が見込まれており、2026年度以降も効果の発現が期待されることから、新たなアプローチ（対象地域の見直し、外国企業誘致方向性の再整理、金融機関の参画等）を盛り込んだ事業計画継続申請を行う。	
	関連KPI	①②③④	
関連URL	・愛知県外国企業誘致ウェブサイト https://www.pref.aichi.jp/ricchitsusho/en/ ・名古屋市外国企業誘致ウェブサイト https://nagoya-potential.jp/en/ ・INVEST IN AICHI-NAGOYA CONSORTIUM ウェブサイト https://www.invest-an.jp/ ・同SNS（LinkedIn） https://www.linkedin.com/company/invest-in-aichi-nagoya-acceleration-initiative/		

【スタートアップ・エコシステム形成促進プロジェクト】

申請者	主体	広域連携先	
	愛知県	-	
事業類型	地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野	ローカルイノベーション分野		
事業計画期間	2023-2025		
2024年度事業費	199,195,893円（うち国費99,597,946円）		
総合戦略の位置づけ	基本目標「③しごとづくり」 （２）イノベーションの促進 ①スタートアップ・エコシステムの形成 2018年に策定した「Aichi-Startup 戦略」に基づき、革新的ビジネスモデルや最先端技術を持つスタートアップを起爆剤としたイノベーションの創出を推進する。		
目的（効果）	スタートアップ創出、ユニコーン企業創出を起爆剤とする絶え間ないイノベーション創出を加速させ、日本経済を牽引する国際イノベーション都市づくりを目指していくとともに、地域の産業界、経済界、金融界、大学はじめ研究教育機関、各種支援機関など、全ての関係者、協力者が一丸となって、スタートアップ・エコシステムの形成を目指していく。		
2024年度経費内訳	<p>【ユニコーン企業の創出】</p> <p>○アクセラレーションプログラム等（委託料：140,449,232円）</p> <p>ディレクターにより前年度に引き続きアクセラレーションプログラムによる支援を実施し、新規の参加スタートアップ2社を選定して自身の保有する技術等のパイロット版の社会実装を委託するとともに、初年度のみ1社最大4,000万円×2件の資金支援を行う。また、ディープテック関係者を広く対象としたSNS等による情報発信・提供、ミートアップの開催等を実施する。並行して事業評価を行い、本事業の改善点を洗い出すとともに、年度中に対応できるものについては適宜事業に反映させる。</p> <p>【スタートアップ・エコシステムを支える人材の呼び込み・マッチング】</p> <p>（１）学生、副業・兼業向けのスタートアップ支援等（委託料：40,730,729円）</p> <p>スタートアップ・エコシステムへ参画してもらった人材に対して、アイデア創出・仮説検証と段階を進めてもらいながら、段階ごとに最適な支援（壁打ち会・事業発表勉強会）を提供する。また、企業に対しては社内副業・プロジェクト等の公募や社内イベント・勉強会が実施できるように支援を行い、副業・兼業へのハードルを下げる。学生向けプログラムについてはオンライン参加等も活用し、県外の学生にも参加してもらい、当地域での起業につなげる。</p> <p>（２）人材マッチング（委託料：18,015,932円）</p> <p>人材採用を希望するスタートアップの情報と、スタートアップでの就労希望者の情報を集約し、人材マッチングを成立させる事業を継続実施する。特に人材プールについては、継続実施することにより人材の量と多様性を向上させることで、事業価値の増加を狙う。併せて、STATION Aiの開業に伴い、事業の一部を運営先となるSTATION Ai株式会社の独立採算事業とする予定である。</p>		
実施体制	○ユニコーン企業の創出 CIC Toranomom合同会社：【委託】 ○スタートアップ・エコシステムを支える人材の呼び込み・マッチング STATION Ai株式会社：【委託】		

KPIの分析	※前年度からの増加分を記載				○…達成、△…7割以上達成、×…未達成			
	①本事業により支援したスタートアップの資金調達額（投資、融資、補助金、契約額等）（単位：億円）							
		当初値 (2022年度)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	累計
	計画	0	1	1	1			3
	実績		22	0	-			22
	目標値の達成状況		○	×				○
	KPI設定の根拠		テクノロジー分野の未来に関する先行期待指標である。また、初期段階のスタートアップの成功の可否に直接寄与する、すなわちイノベーションの担い手であるスタートアップが次々と生まれるエコシステム形成に重要な指標であり、スタートアップ・エコシステム・ランキングの評価指標でもあるため、資金調達額の増加を図ることで、事業がエコシステム形成に寄与しているかどうか直接効果測定ができる。					
	2024年度実績の評価		2024年度は見込んでいた資金調達のタイミングが翌年度へとシフトしたため、単年度では0となったが、通期で見れば計画を上回る成果が見込まれる。					
	②大学生、社会人向けスタートアップ創出プログラムにより起業につながった件数（単位：件）							
		当初値 (2022年度)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	累計
	計画	0	25	45	55			125
	実績		7	16	-			23
	目標値の達成状況		×	×				×
	KPI設定の根拠		ユニコーン企業が生まれていないという課題を解決するために、スタートアップの創出・育成の裾野拡大を目指しており、事業によって起業件数が増加しているかを測ることができる。					
	2024年度実績の評価		起業家の創出数は増加しているものの、すそ野の拡大から実際の起業に至るまでには一定の時間を要するため。コミュニティは着実に拡大しており、今後は増加見込み。					
	③人材プールへの登録件数（単位：件）							
		当初値 (2022年度)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	累計
	計画	0	50	50	50			150
	実績		52	120	-			172
	目標値の達成状況		△	○				○
	KPI設定の根拠		人材プールへの登録件数の増加はスタートアップの人材採用を容易にするものであり、本事業を通じたスタートアップへの就業希望者の増加数を図ることで、事業の直接的な効果を計測できる。					
	2024年度実績の評価		事業を通しスタートアップへの関心層を拡大したため、KPIを達成した。					
事業効果の分析	事業名		A.現況					
	【ユニコーン企業の創出】		採択ディープレックススタートアップが事業会社との協業や知的財産の整理、製品・サービス化等で、企業として大きく成長できた。 2024年度は見込んでいた資金調達のタイミングが翌年度へとシフトしたため、単年度では0となったが、通期で見れば計画を上回る成果が見込まれる。					
			B.Aの要因					
			各スタートアップ毎に企業成長に必要な成長支援をしてきており、資金調達に関する支援（VCとのマッチング、プレゼン資料作成、契約内容の法務相談等）も行っているが、最終的にはスタートアップ・VC双方による契約となるため、23年度は3件となったが、24年度は0件となった。					
			C.今後の対応					
			過去に採択されたスタートアップについても、継続して各スタートアップ毎オーダーメイドの成長支援を実施していく。投資家や事業会社とのマッチング機会の提供、海外展開支援などを特に注力し、KPIを達成するよう進めていく。また、イベント等によりディープレックス関係者コミュニティを構築し、ディープレックススタートアップが成長する環境を整えていく。					
	関連KPI	①						

事業名		A.現況
【スタートアップ・エコシステムを支える人材の呼び込み・マッチング】		社会人向け・学生向けの起業家育成プログラムの実施により、起業志望者数の増加し、機運醸成に寄与した。また、他プログラム受講希望者数の増にもつながり、好循環を生み出している。スタートアップへの採用支援事業により、採用の実績創出及びスタートアップで働くことに興味関心を持つ層の裾野拡大に寄与した。
		B.Aの要因
		愛知県内にこだわらず、起業希望人材のコミュニティを形成し、実施事業のブランディングにより多くの起業希望者に参加してもらえるようになった。ただし、裾野の拡大から実際の起業に至るまでには一定の時間を要し、効果の発現が遅れているため、起業数の目標値は未達となっている。また採用支援については、継続的にスタートアップの採用機会を提供することで、スタートアップで働くことに対する機運醸成が進んだ。
		C.今後の対応
関連KPI	②③	当該年度における事業の成果について実施委託事業者と結果の分析を実施し、反省点を踏まえ次年度事業の改善に取り組む。
関連URL	(ユニコーン企業の創出、スタートアップ・エコシステムを支える人材の呼び込み・マッチング) https://www.aichi-startup.jp/packages/	

【愛知の産業を支える中小企業の企業力強化プロジェクト】

申請者	主体	広域連携先	
	愛知県	-	
事業類型	地方創生推進タイプ（横展開型）		
事業分野	ローカルイノベーション分野		
事業計画期間	2023-2025		
2024年度事業費	62,634,549円（うち国費31,317,274円）		
総合戦略の位置づけ	基本目標「③しごとづくり」 （３）中小・小規模企業の振興 自動車サプライヤーの新規事業立ち上げを、事業開発の専門家等がサポートするハンズオン支援プログラムを実施するほか、展示会への出展による販路開拓を支援する。 中小・小規模企業の生産性向上や新たな価値創出が図られるよう、デジタル技術活用に向けた専門家による相談対応や経営者に対する普及啓発等を行うとともに、情報セキュリティ対策の支援や脱炭素経営に係る支援などに取り組む。		
目的（効果）	愛知型成長モデルの礎である中小・小規模企業が、経済環境が変化する中でも今後も本県の産業競争力の源泉として成長できるよう総合的な支援を実施することで、愛知型成長モデルの進化を図り、日本経済を牽引する国際イノベーション都市づくりを目指していく。		
2024年度経費内訳	<p>【第４次産業革命への対応】</p> <p>（１）中小・中堅自動車サプライヤーと大企業とのマッチングイベント等（委託料：9,754,730円） 中小・中堅自動車サプライヤーと大企業とのマッチングイベントを開催し、それを契機にオープンイノベーションによる新事業開発の個別プロジェクトを立ち上げ、コーディネーターや各分野の専門家によるメンタリングを中心とした新事業開発に向けた支援を行うとともに、前年度に支援を行った企業に対するフォローアップを行い、新事業の一層の具体化や自走を図る。</p> <p>（２）企業向け情報セキュリティ対策支援（委託料：19,495,920円） １年目の結果を踏まえ、中小企業等の社内の情報セキュリティに係るルール策定・運用状況を中心に詳細な診断を実施し、対策の検討に加え実施を支援するとともに、あいち産業DX推進コンソーシアムを活用した周知啓発・事例の横展開、アドバイザー設置を実施する。</p> <p>【カーボンニュートラルへの対応】</p> <p>（１）中小企業脱炭素経営支援（委託料：7,247,900円） アドバイザーを派遣し中小企業の脱炭素経営（SBT認定取得）を支援するとともに、SBT認定を取得したモデル企業の取組を発信するセミナーを開催する。</p> <p>（２）カーボンニュートラル活用可能性調査（委託料：4,598,000円） １年目に引き続き、活用可能性や事業化可能性に関する新たな調査や、前年度の調査を深堀り（前年度の調査で活用・事業化できそうだと判明した候補のより詳細な調査）する。</p> <p>【飲食事業者の新展開支援】</p> <p>○キッチンカー販売支援（委託料：3,417,999円） １年目に引き続き、東三河キッチンカーのWebサイトを活用し、イベント情報の共有を行う。２年目は東三河地域外のイベント情報も共有するように範囲を拡大する。さらに、東三河産の農林水産物を活用した農工商連携商品・メニューを販売するキッチンカー事業者を対象に、道の駅等でキッチンカーイベントを主催し、キッチンカー事業者が出店する機会を創出するほか、キャンペーンを通じて事業者の販売方法の改善を支援する。</p> <p>【中小企業等の人材確保】</p> <p>○中小企業等の人材確保支援（委託料：18,120,872円） 人手不足が顕著な業種の中小企業を対象として、採用活動の支援（採用支援セミナー、業界研究ウィーク、１日職場体験）や、学生（既卒３年以内の者を含む）、離転職者等を対象とした合同企業説明会を開催する。</p>		

実施体制	○第4次産業革命への対応 グローバルビジネスソリューションズ株式会社：情報セキュリティ対策支援（診断）事業【委託】 デロイト・トーマツリスクアドバイザー合同会社：情報セキュリティ対策支援（アドバイザー・セミナー）事業【委託】 株式会社eiicon：自動車サプライヤーオープンイノベーション促進事業【委託】 ○カーボンニュートラルへの対応 八千代エンジニアリング(株)：カーボンニュートラル工場可能性調査事業【委託】 株式会社ウェストボックス【委託】：中小企業脱炭素経営支援事業【委託】 ○飲食事業者の新展開支援 ヒカリ・レンタル株式会社：【委託】 ○中小企業等の人材確保 株式会社中日NEXT：【委託】							
KPIの分析	※前年度からの増加分を記載							
	①本事業における商談数 (単位：件)							
		当初値 (2022年度)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	累計
	計画	0	10	10.0	10.0			30
	実績		13	21	-			34
	目標値の達成状況		○	○				○
	KPI設定の根拠		本県の基幹産業である自動車産業の新事業展開に係る進捗を示す指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		委託事業者のオープンイノベーションプラットフォームの活用により、活発にマッチングが行われ、新事業開発に向けた取組が進んでいる。					
	②本事業によりSBT認定を取得した企業数 (単位：企業)							
		当初値 (2022年度)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	累計
	計画	0	5	5	5			15
	実績		3	6	-			9
	目標値の達成状況		×	○				×
	KPI設定の根拠		中小企業の脱炭素経営が進展していることを示す指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		2024年度に支援した5社と2023年度に支援したうちの1社が中小企業版SBT認定を取得し、目標値を達成した。					
	③キッチンカーコミュニティに登録した事業者数 (単位：企業)							
		当初値 (2022年度)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	累計
	計画	0	30	20	20			70
	実績		138	63	-			201
	目標値の達成状況		○	○				○
	KPI設定の根拠		感染症拡大で大きな影響を受けた飲食事業者が、農商工連携など地域の特色を活かした新展開を進めていることを示す指標として設定する。					
	2024年度実績 の評価		キッチンカー事業者への登録募集の周知を広く行ったほか、キッチンカー出店機会を増やし当サイトの魅力度を高めることによって目標値を達成することが出来た。					
	④採用支援セミナーへの参加企業数 (単位：事業者)							
		当初値 (2022年度)	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	累計
	計画	0	50	50	50			150
	実績		51	95	-			146
	目標値の達成状況		○	○				△
	KPI設定の根拠		人手不足が顕著な業種の中小企業が業界・企業の魅力を発信し、求職者に訴求して人材確保につなげることを図る指標として設定する。					
2024年度実績 の評価		中小企業における人手不足が顕著となっている影響等から、計画を上回る参加企業数となっている。						

事業効果の 分析	事業名		A.現況
	【第4次産業革命への対応】		<p>(1) 中小・中堅自動車サプライヤーと大企業とのマッチングイベント等 オープンイノベーションによる新規事業開発に向け、マッチングが活発に行われており、新事業開発に向けた取り組みが進んでいる。</p> <p>(2) 企業向け情報セキュリティ対策支援 デジタル技術の活用、情報セキュリティ対策に関する相談窓口（アドバイザー）を設置、100件以上の相談があった。また、経営者向けにセミナーを3回開催したところ、200名以上の参加があった。</p> <p>セキュリティ診断事業の事業説明会として、サイバー攻撃机上演習を実施し、情報セキュリティ対策の重要性を周知し、効果的な事業周知を行った。事業に参加した中小企業等に対し、情報セキュリティ診断を実施し、診断結果に基づいた対策支援を実施した。</p> <p>本事業の結果、10社中4社に対策を必要とする脆弱性が見つかった。また、4社以外の企業においても、いくつか脆弱性が見つかるもおかしくないという診断結果であった。</p>
			B.Aの要因
			<p>(1) 中小・中堅自動車サプライヤーと大企業とのマッチングイベント等 委託事業者のオープンイノベーションプラットフォームは、登録者数3万社以上、共創実績1,700件以上の実績を持つ、オープンイノベーションに特化したプラットフォームであり、これを活用することにより、活発にマッチングを行うことができた。</p> <p>(2) 企業向け情報セキュリティ対策支援 中小企業からの相談内容について、「補助金」に関する相談が最も多く、次いで「ベンダー・ツールの活用・選定」、「デジタル化の進め方」という結果であり、補助金についての関心が高かった。</p> <p>情報セキュリティに関して、企業の関心は高まってきているものの、依然として十分な対策が実施されていないケースが多い。</p>
			C.今後の対応
			<p>(1) 中小・中堅自動車サプライヤーと大企業とのマッチングイベント等 引き続き、オープンイノベーションプラットフォーム等の活用により、新規事業創出に向けてのマッチング・商談が活発に行われるように支援していく。また、報告会等により、オープンイノベーションの効果について伝え、新事業開発の手法として展開していく。</p> <p>(2) 企業向け情報セキュリティ対策支援 中小企業が何に関心を持っているかを把握し、それに応えられる施策を展開する必要がある。また、多くの中小企業等が参加しやすいように、時勢を捉えた内容や中小企業が関心を寄せている内容のセミナーを開催する。</p> <p>セキュリティについて、セミナー等の参加者を見ると年々企業の関心は高まってきているが、サイバー攻撃による被害は依然として増加している。サイバー攻撃の実態や対策の重要性等、デジタル技術の活用と合わせて普及、啓発を行っていく。</p>
関連KPI		①	

事業名		A.現況
【カーボンニュートラルへの対応】		<p>(1) 中小企業脱炭素経営支援 中小企業の脱炭素経営の推進については、2024年度末までに公募・審査により決定した中小企業10社を支援し、9社が中小企業版SBT認定を取得している。</p> <p>(2) カーボンニュートラル活用可能性調査 2024年度は、八千代エンジニアリング(株)に委託して、中部国際空港内施設への水素導入可能性を調査し、事業化に向けた検討を行った。</p>
		B.Aの要因
		<p>(1) 中小企業脱炭素経営支援 SBT認定取得に意欲のある中小企業に対してきめ細かい支援を実施することで、ほぼ目標を達成している。</p> <p>(2) カーボンニュートラル活用可能性調査 中部国際空港においてはFCバスのほか、FCフォークリフトも導入されており、水素ステーションもあるので更に関連した水素利用機器等の需要施設について、導入に向けての課題や課題解決に向けた方策を検討することができた。</p>
		C.今後の対応
	関連KPI ②	<p>(1) 中小企業脱炭素経営支援 SBT認定を取得した企業等による報告会を開催することで、SBT認定取得等による中小企業の脱炭素経営の普及を図る。</p> <p>(2) カーボンニュートラル活用可能性調査 2025年度は、トヨタテクニカルディベロップメント(株)に委託して、再生可能エネルギー由来水素を活用したエネルギーシステムの事業化可能性を調査する。</p>
事業名		A.現況
【飲食事業者の新展開支援】		<p>KPI目標値を大幅に達成し、多くのキッチンカー事業者に登録をいただいている。キッチンカー事業者とイベント主催者とのマッチング件数も増えてきているため、マッチングサイトとしての働きも昨年度と比べると活発になっており、キッチンカー事業者の出店回数を増やす内容となっている。結果として農商工連携などの地域の特色を活かした飲食事業者の新事業展開に寄与することができている。</p>
		B.Aの要因
		<p>Instagramを中心としたSNSを活用し、キッチンカー事業者向けに本事業の魅力と活動履歴を継続的に発信したことで、認知度が向上したこと。県が主催する販売キャンペーンによって、実際の出店機会が創出され、事業者にとってのメリットが具体的に発信されたこと。登録件数等について発信し、信頼性や実績が広がったこと。</p>
		C.今後の対応
	関連KPI ③	<p>今後ともSNSやウェブサイトを活用し、事業の有用性を積極的に発信することで、キッチンカー事業者らの出店意欲を高める。特に新たな出店先の展開にあたってキッチンカー事業者らが安心して出店できるように、他地域の自治体等への情報共有を行い広域的な活動を促す。また、昨年度の販売キャンペーン参加事業者らのフィードバックをもとに、今後のイベントやマッチング支援の方針を検討し、よりニーズに対応した支援を展開する。</p>
事業名		A.現況
【中小企業等の人材確保】		<p>採用支援セミナーへの参加企業数については、計画を上回っている。</p>
		B.Aの要因
		<p>少子高齢化の影響等から、中小企業における人材確保は喫緊の課題となっており、企業の積極的な求人活動が、セミナー参加企業数の確保につながっているものとする。</p>
		C.今後の対応
	関連KPI ④	<p>2025年度についても、県内企業への事業の周知を積極的に行い、セミナー参加企業数の確保に取り組む。</p>

関連URL	<p>(第4次産業革命への対応)</p> <p>https://www.pref.aichi.jp/site/aichi-pref-iot/security-diagnosis-result2024.html</p> <p>https://www.pref.aichi.jp/press-release/supplier2023-3.html</p> <p>(カーボンニュートラルへの対応)</p> <p>https://www.pref.aichi.jp/soshiki/ondanka/sbt.html</p> <p>(飲食事業者の新展開支援)</p> <p>https://daisukitchencars.com</p>
-------	---

