

事業番号		1				
事業概要説明書						
事務事業名		おおいたアーバンスポーツ推進事業				
担当部局		企画部	担当所属	スポーツ振興課	担当班	施設班・交流班
事業期間		令和7年度～令和9年度		交付金の種類	地方創生推進タイプ	
実施方法		☒ 直接実施（大分市）				
		☒ 業務委託又は指定管理（委託先：特定非営利活動法人まち・文化再生プロジェクト）				
		☐ 補助金（補助先：				

年 度		令和7年度（予算）		令和7年度（決算見込）		令和8年度（予算）	
事業費		100,531	千円	100,323	千円	8,708	千円
財源	国庫支出金	50,265	千円	47,793	千円	4,354	千円
	県支出金 等	13,500	千円	12,700	千円	0	千円
	一般財源	36,766	千円	39,830	千円	4,354	千円
経費内訳 （令和7年度決算見込ベース）		○スケートボード大会開催事業企画・運営委託費 13,983千円 企画制作費、会場制作費（コース製作費含む）、大会進行費、広告宣伝費 ○アーバンスポーツ施設の整備 86,340千円 南大分スポーツパーク3x3コート整備 28,393千円（測量設計、施工費） 大手公園スケートボードパーク整備 48,894千円（測量設計、施工費） スマートロック導入に係るシステム改修費 7,194千円（システム改修費） スマートロック現地工事費1,859千円（スマートロック施工費）					
事業実績・目標		重要業績評価指標（KPI）		令和7年度 目標値	令和7年度 実績値	達成率	令和8年度 目標値
		大会実施等による観光消費額（千円）		5,446	19,866	365%	8,169
		整備施設の利用料収入（千円）		－	－	－	1,872
		大会の参加者及び観覧者数（人）		260	2,805	1079%	390
		整備施設の利用者数（人）		－	－	－	16,640
実績評価		(1)スケートボード大会の開催 九州レベルの大会を開催したことで、市内外から多くの来場者があり、アーバンスポーツの認知向上及び交流人口の拡大、競技の普及につながった。また、初心者体験会を実施したことで、子どもや未経験者の参加促進にも一定の効果があった。 大会内で実施したアンケート結果においては、大会観戦者の9割を超える方から大会に関して高い評価を得た。一方で、大会と併せて実施した体験会について、「早めに行ったが人数制限のため体験ができなかった」といった意見や「指導者不足」という声もあったことから、競技人口の裾野拡大に向け、今後は参加枠や実施回数の見直しを行うとともに、体験会や教室等の充実を図り、より多くの市民が参加できる機会の創出に努める。 (2)アーバンスポーツ施設の整備・稼働 アーバンスポーツ施設専用の施設整備をするため、大手公園スケートボードパーク及び南大分スポーツパーク3x3バスケットボールコートの整備を進めた。施設整備にあたっては、利用者の利便性向上を図るため、公共施設案内・予約システムとの連携やスマートロックを活用した運用導入を行った。 利用者からは「大分でバスケットができる場所が少ないので、施設ができてありがたい」「上級者から初心者までいろいろ楽しめるスケートボードのコースがあって良い」、競技団体からは、「すぐ立派な施設で、ここまで評価と理解をもらえて感謝している。期待に応えられるように市と盛り上げていきたい」といった声を頂いた。 一方で、新たな施設であることから、利用ルールやマナーに関する周知不足が課題として挙げられたほか、施設利用に関する問い合わせも多く見られた。このため、予約システムや現地掲示等による注意喚起を実施するとともに、利用ルールの周知及び安全利用に向けた啓発を継続して行うことで、誰もが安心して利用できる施設運営に努める。					
今後の方向性		今後の方針	事業の発展（取組の追加、変更により発展）				
		(1)スケートボード大会の開催 競技団体と連携しながら継続的な大会開催を行うことで、競技レベルの向上及び交流人口の拡大を図る。 令和8年度の計画の見直しとして、イベント実施時の課題としてあがった「体験会の充実」「指導者不足」の解決に向け、初心者体験会の充実に加え、教室開催を本市主催で行うことにより、子どもや未経験者が参加しやすい環境づくりを進め、競技人口の裾野拡大につなげる。 また、SNS等を活用した情報発信を強化し、競技者だけでなく一般市民にもアーバンスポーツの魅力を広く周知することで、更なる認知向上及び地域活性化を図る。 (2)アーバンスポーツ施設の整備・稼働 大手公園スケートボードパーク及び南大分スポーツパーク3x3バスケットボールコートを活用し、アーバンスポーツの普及促進及び市民のスポーツ参加機会の拡大を図る。 また、利用者が安全かつ快適に施設を利用できるよう、予約システムや現地掲示等による利用ルール・マナーの周知啓発を継続して実施するとともに、利用者や競技団体からの意見を踏まえながら、より利用しやすい施設の維持管理に努める。 さらに、イベントや体験会等を通じて施設の活用促進を図り、本市におけるアーバンスポーツの認知向上及び地域のにぎわい創出につなげていく。 (3)(仮)おおいたアーバンスポーツ推進構想の策定（令和9年度） (1)及び(2)の事業実施による効果検証を行った後、アーバンスポーツの推進に関する構想を策定し、ソフト事業に関してはイベントのほか各種取組を定めるとともに、ハード事業ではPFIやPark-PFIを活用した民間主導の複合型アーバンスポーツ施設の整備方針を定める。					
外部評価委員からの意見							

令和7年度 第2世代交付金対象事業

事業番号		2			
事業概要説明書					
事務事業名		若手起業家育成事業			
担当部局		商工労働観光部	担当所属	創業経営支援課	担当班 創業支援担当班
事業期間		令和5年度～令和9年度	交付金の種類	地方創生推進タイプ	
実施方法		☐ 直接実施()			
		☒ 業務委託又は指定管理(委託先:特定非営利活動法人 まち・文化再生プロジェクト)			
		☐ 補助金(補助先: 実施主体:)			
		☐ その他()			
事業の概要	目的	本事業は、若者の地域定着と雇用創出を目指し、創業マインドの醸成や、新たな創業者・事業開発などのシーズの発掘・育成を図ることを目的とする。 そうしたなかで、起業の魅力や関連する知識等を講師が講演するセミナーや、学生を対象としたビジネスプランコンテストの開催、起業支援等を行う若手起業家育成施設Mirattend(ミラテンド)の運営を行った。			
	事業内容	1. 起業セミナーの開催 創業マインドの醸成のため、起業家等の講師を招き、起業の魅力や関連する知識、スキル向上等に関する起業家セミナーを開催した。令和7年度からは、更なる起業の具体化・実現に向けた「積み上げ式セミナー」を新たに開始した。 参加者数 延べ127人 (R6:延べ330人) 実施回数 10回 (R6:16回) [起業家セミナー] 対象:若者を中心にどなたでも 参加料:無料 実施回数:5回 [積み上げ式セミナー] 対象:すでにビジネスアイデアのある29歳以下 参加料:無料 実施回数:5回 2. おおいた学生ビジネスプランコンテストの開催 大分都市広域圏内に居住、または通学する学生等の個人やグループを対象としたビジネスプランコンテストを開催した。令和7年度からは、より早期のアントレプレナーシップ教育を推進するため、施設の利用実績等を鑑み、対象を小中学生まで拡大した。 募集期間 R7.5.28～9.8 募集テーマ 社会課題や日常生活の中にある身近な課題等を解決する新製品やサービス、あるいは、地域づくりや地域活性化等に関するビジネスプラン 賞 金 最優秀賞(1組)30万円、優秀賞(2組)10万円、奨励賞(1組)5万円 応募者数 24組52人 (R6:44組106人) 受賞者 4組 3. 若手起業家育成施設の運営 若者同士が出会い、交流を深め、情報共有等ができるコミュニティ機能や、起業支援等を行う若手起業家育成施設を運営した。本施設では、若者を対象に市内企業等が提供するリアルな課題をもとに、ビジネスプラン作成等を行う「バーチャルベンチャー」や、企業からの投資を目指すピッチイベント「リアルベンチャー」など、実践的な独自プログラムを展開した。 開館日数 283日 利用者数 延べ6,122人 ※R7.4.1～R8.3.31 (R6.10.27～R7.3.31:延べ3,022人) 相談者数 延べ 356人 ※R7.4.1～R8.3.31 (R6.10.27～R7.3.31:延べ120人) 会 員 数 2,356人 ※R8.3.31時点 (R7.3.31時点:1,149人) そ の 他 ・バーチャルベンチャー参加者数 7人(中学生、高校生、大学生等) ※参加企業数7社 ・リアルベンチャー参加者数 8人 ※参加企業数4社 4. マatchingイベント等の企画・運営 施設において、若者同士や先輩起業家等とのコミュニティ形成に向けて、先輩起業家や金融機関等をゲストに迎えた異業種交流会を開催した。 参加者数 延べ86人 実施回数 7回 ※R7.4.1～R8.3.31			

年 度		令和7年度(予算)		令和7年度(決算見込)		令和8年度(予算)	
事業費		39,472 千円		38,113 千円		39,158 千円	
財源	国庫支出金	19,736 千円		18,753 千円		19,579 千円	
	県支出金 等	千円		千円		千円	
	一般財源	19,736 千円		19,360 千円		19,579 千円	
経費内訳 (令和7年度決算見込ベース)		・起業セミナーの企画・運営 2,145千円 ・おおいた学生ビジネスプランコンテストの企画・運営 1,100千円 ・若手起業家育成施設の運営(物件家賃、運営費等) 23,118千円 ・マッチングイベントの企画・運営 363千円 ・広告宣伝費 4,659千円 ・企画・運営・進行管理費等(一般管理費、選定委員報償費等) 6,728千円					
事業実績・目標		重要業績評価指標(KPI)		令和7年度 目標値	令和7年度 実績値	達成率	令和8年度 目標値
		市内創業支援機関等の支援による若年層の創業割合(%)		9.4	5.7	61%	9.7
		若年層の創業相談件数(件)		80	454	568%	90
		若手起業家育成施設の利用者数(人)		3,700	6,122	165%	5,400
実績評価		1. 起業セミナーの開催 質の向上を目指し定員10名の「積み上げ式セミナー」へ一部シフトしたため、延べ参加者数は減少した。一方で、起業家セミナー受講後の起業関心度が7ポイント向上したほか、積み上げ式セミナーでは実際に2名が新規起業に至るなど、新たな創業者等の発掘に向け、着実に成果を上げている。					
		2. おおいた学生ビジネスプランコンテストの開催 小中学生への対象拡大と学校現場への周知等により、中学生や高校生、大学生などの一定の応募を確保した。一方、関係機関へのヒアリング等では、学校でのプラン作成指導の難しさや、キーパーソンとなる教員の異動等の外部要因により、学生が応募に至るまでのハードルが高いことから、全体の応募者数は前年比で減少。今後は、応募前からの個別伴走支援や落選者のフォローイベント等を開催し、次年度の応募者数増加と起業家創出へ繋げる。					
		3. 若手起業家育成施設の運営、4. マatchingイベント等の企画・運営 SNS等による情報発信で認知度が向上し、若者を中心に目標を大きく上回る利用者数・相談者数となった。また、コンテストやピッチイベント等と連動した伴走支援、異業種交流会や企業と連携したプログラム等を通じ、若者と先輩起業家・市内企業・投資家等とのコミュニティ形成に繋がっている。					
今後の方向性		今後の方針		事業の継続(計画通り事業を継続)			
		1. 起業セミナーの開催 大分で活躍する起業家を講師に迎え、地域と地続きにある起業体験に触れることで、起業のイメージを喚起する。また、ローカルな起業家コミュニティの繋がりを創出し、地域での起業実現と将来的な地域定着に結び付ける。					
		2. おおいた学生ビジネスプランコンテストの開催 応募段階における施設伴走を強化するとともに、落選者を対象とした先輩起業家等へのピッチイベントを新設する。受賞者はもとより、落選者においても施設での来訪・支援機会や、地域の起業家等と繋がり、大分で挑戦する実体験を提供することで、プラン構築・実現を後押しし、地域での起業実現に繋げる。					
		3. 若手起業家育成施設の運営、4. マatchingイベント等の企画・運営 施設において、起業無関心層や準備層など、多様な人材が日常的に交わり、先輩起業家等とも繋がる仕掛けを創出する。各フェーズに応じた挑戦を地域全体で応援し、次世代を育てる持続可能な循環を構築することで、若者の地域定着と雇用創出を実現する。					
		なお、KPIである「創業相談件数」「施設利用者数」は目標値を大きく超過したものの、「若年層の創業割合」は未達成となった。学生等の支援においてプラン構築から起業までに2年以上を要する事例があるなど、長期的な伴走支援が不可欠であることが要因である。利用者からは「年齢や社会人経験不足による資金調達の困難さ」、教育機関等からは「プラン構築で終わらせない外部フィードバックの機会」や「ノウハウを持つ起業家等の等身大のロールモデルとの交流」を求める声があった。					
		については、事業構築やリスクを抑えた資金調達への支援、進路選択の一助となるコミュニティ形成を検討のうえ継続的支援を行う。今後も施設の利用状況や関係機関の声等を踏まえ、事業評価・見直しを行いながら事業を推進するとともに、将来的な事業の自走に向けた財源等の検討を行う。					
外部評価委員からの意見							

デジタル田園都市国家構想交付金対象事業【中間評価】

事業番号		3	
事業概要説明書			
事務事業名	憩い・交流拠点施設「たのうらら」の整備による賑わい創出、周遊促進を通じた地域の魅力発信プロジェクト		
担当部局	商工労働観光部	担当所属	おおいた魅力発信局 担当班 -
事業期間	令和5年度～令和9年度	交付金の種類	地方創生拠点整備タイプ
実施方法	☒ 直接実施（大分市）		
	☒ 業務委託又は指定管理（委託先：株式会社おとむすび大分）		
	☐ 補助金（補助先： 実施主体： ）		
	☐ その他（ ）		
事業の概要	目的	平成30年7月に策定した「大分市西部海岸地区魅力創造拠点施設形成基本構想」では、西部海岸地区の既存の観光資源と連携し誘客の促進に取り組むとともに、この地区に呼び込んだ観光客に市内中心部及び市内各地の観光スポットへ周遊してもらえるように、その情報発信などを行う拠点施設の整備が必要であると定めている。 西部海岸地区の魅力さをさらに高め、観光客の増加などの新たな活力を呼び込むための憩い・交流拠点施設「たのうらら」を整備することにより、観光における本市の玄関口としての機能の確保による賑わいの創出と周遊の促進を図る。	
	事業内容	事業の実施体制 本事業は、PFI的手法のDBO方式で実施。 DBO方式：資金調達（公共）、民間事業者（設計・建設・維持管理・運営） 「設計・建築・維持管理・運営業務一括発注方式」 【落札者グループ】 ・SPC（特別目的会社）：㈱おとむすび大分 ・代表企業：㈱フォーシーズン ・構成企業：㈱大有設計、㈱佐伯建設、大分エージェンシー㈱、㈱長大福岡支社 事業の内容（利活用状況） 1)立地を活かした周遊の促進と情報発信 集客力（認知度）の高い高崎山やうみたまご等で、本施設のPRを実施した。 本施設においても西部海岸地区内の施設の開館状況や施設の概要、イベント情報等の情報発信を行うことで地区内の周遊促進を図っている。 2)観光情報の発信 ①コンシェルジュによるきめ細かな情報の発信：外国語（英語、スペイン語）が堪能で、大分市の観光情報を熟知するコンシェルジュを配置。目的や季節などに応じた「手作り観光マップ」を制作し、施設利用者に配布するとともに、地元目線での案内を実施している。 ②利用者参加型（官民協働）情報発信：巨大観光マップを設置し、「大分市立神崎小学校」と連携し、児童らによるワークショップ等を実施するとともに、来場者が自由に観光スポットを書き込めるようにしている。 ③人材育成を通じた持続可能な情報発信：大分の観光案内ができるスタッフを地域住民から募集、育成する「（仮）観光ボランティアガイド」の実現に向け、検討を行っている。 ④市域を越えた情報発信：県内各道の駅、九州各都市の他、豊予海峡ルート整備を見据えた四国の情報も発信している。 ⑤先端技術を活用した効果的な情報発信：情報提供コーナーの「空中タッチ操作ディスプレイ」を来場者が操作し、事業者が制作した大分市の風景や祭りなどの映像を視聴できる。 ⑥3つの道の駅の連携による周遊の促進：イベントで各駅の産品を賞品とした抽選会を行う等のPRを行い、市内3つの道の駅が連携し、賑わいの創出と周遊の促進を図っている。 3)歴史情報など、本市の魅力発信 施設内の歴史文化コーナーは、当地区の歴史をはじめ、市内各地の歴史文化に関する情報を発信している。 ①かつて別大国道を実際に運行していた路面電車の現存車両を活用。展示のみにとどまらず、車両内部の観覧をはじめ、プロジェクションマッピング等により、来場者が楽しみながら当地区の歴史に触れられる取組みを行っている。 ②高崎山セラピーロードの発着地拠点として施設を活用することで、森林セラピー参加者の増加及び利便性向上に寄与するとともに、高崎城の遺構見学を通じて、本市中心部等の他施設（南蛮BUNGO交流館、市歴史資料館等）への周遊を促す。 4)農林水産業の振興 担い手育成に寄与するため、6次産業化を含めた生産者の支援や、農業体験の窓口、これらに関する情報発信機能を集約し、一括して取り組むことで農林水産業の振興に資する拠点として機能する。 ①生産者支援：熟成乾燥機等を活用した6次産業化支援や、リアルタイム売上集計システムの導入や「出荷サポートトラック」の運行を行っている。 ②情報発信：出荷者や就農希望者等の参加希望者を対象に農業セミナーを開催し、担い手育成をサポート。農産物、体験農園等の農業イベントの情報発信、「OitaBirth（大分市ブランド認証加工品）」の情報発信と販売を実施。 ③木育：木工ワークショップ、大分の木についてのセミナー等の開催に向け、関係団体と調整中。 ④食育：フードロス削減のため、物販施設で売れ残った農産物を子ども食堂へ無償提供することを検討中。 ⑤地産地消・食料自給率の向上：飲食施設では、カロリーベースで50%以上の地場・国産品を使用することを目指す。	

※事業費について、当該施設工事をR5-6の2か年で実施した関係上、2か年分を合算した金額にて計上。

年 度		R5-6年度(予算)	R5-6年度(決算)	R7年度(予算)	R7年度(決算見込)	R8年度(予算)				
事業費		1,500,830 千円	1,444,750 千円	78,940 千円	64,589 千円	74,169 千円				
財源	国庫支出金	591,571 千円	591,571 千円	0 千円	0 千円	0 千円				
	県支出金 等	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円	0 千円				
	一般財源	909,259 千円	853,179 千円	78,940 千円	64,589 千円	74,169 千円				
経費内訳 (各年度)		令和5～6年度	建設工事(工期:令和5年4月～令和6年5月)			工事費:1,334,424千円				
		令和6年度	運用開始(開駅:令和6年7月7日)			委託料 46,500千円				
		令和7年度	運用2年目			委託料:41,711千円 光熱水費:21,841千円				
事業実績・目標		重要業績評価指標(KPI)		R5	R6	R7	R8	R9	累計	中間目標 達成率 (R7時点累計)
		観光入込客数 (人)	目標	4,340,157	4,880,000	4,940,000	5,000,000	5,060,000	24,220,157	95.7%
			実績	4,049,298	4,655,121	4,845,385	0	0	13,549,804	
		施設来場者数 (人)	目標	0	814,351	888,383	925,588	962,793	3,591,115	53.0%
			実績	0	400,393	501,362	0	0	901,755	
		施設売上額 (千円)	目標	0	857,691	935,663	974,848	1,014,033	3,782,235	95.4%
			実績	0	734,320	975,716	0	0	1,710,036	
		実績評価		1. 概要 本事業は、令和6年5月に竣工し、同年7月7日より運用開始した。 2. 観光入込客数(KPI項目1) ■分析と評価: 事業計画期間の中間で95.7%を達成しており、計画に対し順調に推移していると考えられる。これは、本施設が拠点機能を発揮し、周辺地域への人流創出に一定程度寄与したことを示唆しており、誘客ポテンシャルは計画値を十分に満たしていると評価できる。 3. 施設来場者数(KPI項目2) ■分析と評価: 事業計画期間の中間で53.0%となった。これは、本施設の認知度が浸透段階にあるためであると考えられる。今後は、イベント実施や情報発信の強化などにより認知度向上を図り、新規ユーザー獲得を目指すとともに、充実した品ぞろえ等により既存ユーザーのリピーター化を目指す。 4. 施設売上額(KPI項目3) ■分析と評価: 事業計画期間の中間で95.4%を達成しており、計画に対し順調に推移していると考えられる。これは、継続したSNS等での商品紹介や充実した地元産品を取り揃えることにより客単価の上昇につながったことが要因と考えられ、今後も広報活動等を継続し、目標達成を目指す。						
今後の方向性		今後の方針		事業の継続(計画通り事業を継続)						
		1. 観光入込客数(KPI項目1)の達成に向けた方向性 ●近隣施設等との連携による周遊促進: 西部海岸地区内各施設との連携強化を図り、観光業及び農林水産業をはじめとする本市の様々な魅力を効率的かつ効果的に発信し、当地区内で生じた賑わいを市域全体へ拡散、波及させることで目標達成を目指す。 2. 施設来場者数(KPI項目2)の達成に向けた方向性 ●魅力的なコンテンツの充実: 市内各地の魅力的な情報を提供するとともに、来場者が気軽に楽しめる催事を定期的に行うことで、目的地としての本施設の認知度を向上させ、来場者数の増加を図る。 ●充実した品ぞろえの実現: 「旬の地域産品」や「鮮度の高い農産物」のラインナップを充実させ、目標達成を目指す。 ●認知度向上に向けた取組み: SNS等での情報発信を効率的に行うことで認知度を底上げする。 3. 施設売上額(KPI項目3)の達成に向けた方向性 ●出荷体制の強化に向けた取組み: 市場ニーズを生産現場へ迅速にフィードバックするとともに、真空パック機を活用する等により商品開発を支援することで、出荷体制の強化を図る。								
外部評価委員からの意見										