

	基本方向	基本施策	狙い	実施事業	主な実績・成果	課題
①地域産業の発展・活性化 ②新たな起業の応援	ものづくり産業の振興	地域資源の活用とブランド化 重点実施	「恵那といえばこれ!」というモノ・コト・サービスをつくる	・「半分、青い」関連事業 ・恵那峡観光コンテンツ制作事業 ・商工会議所・商工会経営改善普及事業	・ドラマ関連商品の開発数: 56品 (目標20品) ・岩村町内の五平餅売上: 前年比4倍 ・ロケ地内の町屋5施設の観光入込客数: 34.4万人 ・ロゴマークキャッチコピーの製作とこれらを活用したPRツールの作成 (パンフレット、のぼり、法被) ・食のイベント「えなばく開催」開催回数: 2回、参加店舗: 22店、来場者数: 4,000人	・地域資源の掘り起こし ・顧客データ不足 ・ニーズに基づく商品開発 ・事業化する担い手不足 ・地域をまとめる人材 (組織) 不在
		知恵とネットワークを生かしたものづくり	事業者連携で地産地消を進め、新たな価値をつくる	・中津川・恵那チャレンジプロジェクト事業 (広域観光) ・恵那くらしビジネスサポートセンター事業 (経営・就職・移住定住支援)	・点在する地域資源をつないだ外国人向けモニターツアー実施 (中山道、山城、棚田をテーマとした3コース、参加者延べ31人) ・SOZOワークショップ開催: 開催回数10回、参加者数10人	・他地域と連携したグルメ開発
		市場開拓・販路拡大 重点実施	流通を確保する	・「半分、青い」関連事業 ・中津川・恵那チャレンジプロジェクト事業 (広域観光) ・プレミアム付き商品券事業 ・商工会議所・商工会経営改善普及事業	・えなてらす、いわむら。6月開設 (売上17百万円) ・NEXCOとの商談会参加事業者数: 7社 ・プレミアム付き商品券参加店舗数: 379店 (前回H27年度: 392店) ・東京インターナショナルギフトショー (東京ビッグサイト) 参加事業者数: 1社 ・商談会参加事業者数: 11社 ・販路開拓セミナー参加者数: 延べ16人	・地域内外に売る仕組みづくり
	集客・交流産業の振興	集客・交流産業の振興 重点実施	「恵那といえばこれ!」というモノ・コト・サービスをつくる	・「半分、青い」関連事業 ・東美濃歴史街道協議会事業 (広域観光) ・中山道ぎふ17宿連携会議事業 ・恵那くらしビジネスサポートセンター事業 (経営・就職・移住定住支援)	・「半分、青い。」出演者の招聘: 3回延べ6人 ・「戦国宝探し」クイズラリー実施: 参加者数726人 ・中山道ぎふ17宿歩き旅での体験プログラム開催: 8体験プログラム、参加者延べ226人 ・恵那峡レイクサイドマルシェ来場者数: 1,500人 (初開催)	・地域資源の掘り起こし ・顧客データ不足 ・ニーズに基づく商品開発 ・メニューとなるイベント不足 ・事業化する担い手不足 ・地域をまとめる人材 (組織) 不在
		集客できる拠点の整備 重点実施	楽しんでもらえる場所をつくる	・「半分、青い」関連事業 ・恵那峡再整備事業 (ハード整備)	・岩村休憩所でのドラマロケセット設置 (来場者数6.5万人) ・「半分、青い。」番組展の開催 (来場者数7.7万人) ・多目的広場整備、傘岩周辺整備、湖畔散策路整備	・外国人旅行者対応 ・高齢化する国内旅行者への対応 ・岩村以外での案内機能充実 ・二次交通が充実していない ・キャッシュレス対応
		魅力発信 重点実施	市内外に魅力を知ってもらう	・「半分、青い」関連事業 ・東美濃歴史街道協議会事業 (広域観光)	・ロケ地マップ、市内周遊ガイドマップの作成 ・SNSを活用した情報発信 ・首都圏、名古屋など都市部での観光展の開催 ・全国山城サミットでPR実施 (来場者数: 1万人)	・一元的な情報発信 ・他地域の情報不足 ・イベントの重複 ・観光客がほしい情報提供
	経営基盤の強化	経営支援 重点実施	時代に対応した持続する経営体制を整える	・恵那くらしビジネスサポートセンター事業 (経営・就職・移住定住支援) ・事業承継支援事業	・ビジネス相談実施事業者数: 247者 ・キャッシュレス決済導入支援事業の実施: 説明会等4回、参加者数165人	
		経営基盤の強化		・事業承継セミナー参加者数: 42者 (目標20者) ・事業承継成立件数: 8件	・教育の中での郷土愛醸成 ・キャッシュレスやソフトなどIT活用 ・事務の効率化 ・経営者の事業承継に対する重要性認識	
	人材の確保・育成	新たな担い手発掘と育成	起業・創業しやすい環境をつくる	・商工会議所・商工会経営改善普及事業 ・恵那くらしビジネスサポートセンター事業 (経営・就職・移住定住支援) ・女性の活躍推進事業	・起業者数: 15件 (前年度0件) ・創業セミナー参加者数: 30人 (目標20人) ・女性の創業セミナー参加者数: 6人 (初開催)	
		人材の確保	働きたいと思われる職場をつくる	・企業の採用力向上事業 ・成果を挙げる就職面接会等のシステム構築	・採用力向上セミナー参加事業者数: 28者 (目標20者)	・採用担当者の採用に関するノウハウ不足
		市民が事業者を知る機会の創出	地域のの人に事業者の魅力を知ってもらう	・恵那くらしビジネスサポートセンター事業 (経営・就職・移住定住支援)	・ワークライフバランス推進企業登録数: 85社 (目標80社)	
		潜在的人材の発掘	まだ働いていない人に活躍してもらう	・女性の活躍推進事業 ・シニアワークステーション事業 (シニア雇用促進)	・女性の再就職セミナー参加者数: 30人 (初開催) ・サポートセンター相談による就職者数: 34人 (前年度0人) ・高齢者の再就職人数: 7人 (前年度0人)	
③バランスの取れた企業誘致	産業基盤の強化	企業立地の促進			(未着手)	
		地域の個性を生かした産業基盤の強化	地域に必要な企業を誘致する		(未着手)	

平成30年度恵那市実施事業の効果検証(工業分野)

	基本方向	基本施策	狙い	実施事業	主な実績・成果	課題	
①地域産業の発展・活性化 ②新たな起業の応援	ものづくり産業の振興	地域資源の活用とブランド化	「恵那といえばこれ！」というモノ・コト・サービスをつくる			(独自の技術や自社ブランド強化)	
		知恵とネットワークを生かしたものづくり	事業者連携で地産地消を進め、新たな価値をつくる			(異業種連携を促進する仕組みづくり)	
		市場開拓・販路拡大	流通を確保する	・恵那市商工振興補助金 ・商工会議所・商工会経営改善普及事業	・展示会出展補助件数：6件 ・異業種交流展示会（メッセナゴヤ2018）出展事業者数：9社		
	集客・交流産業の振興	集客・交流産業の振興	「恵那といえばこれ！」というモノ・コト・サービスをつくる				(オープンファクトリーなど観光での活用)
		集客できる拠点の整備	楽しんでもらえる場所をつくる				(未着手)
		魅力発信	市内外に魅力を知ってもらう				(未着手)
	経営基盤の強化	経営支援	時代に対応した持続する経営体制を整える 重点実施	・恵那くらしビジネスサポートセンター事業	・ビジネス相談実施事業者数：35者	・ソフトなどIT活用 ・事務の効率化	
		経営基盤の強化		・ものづくり産業の生産性向上事業 ・事業承継支援事業	・先端設備等導入計画認定数：29件（新規事業） ・事業承継セミナー参加者数：42者（目標20者） ・事業承継成立件数：8件	・先端設備未導入事業者への支援 ・先端設備に関するノウハウ不足 ・社内管理体制の改善 ・経営者の事業承継に対する重要性認識	
		新たな担い手発掘と育成		・商工会議所・商工会経営改善普及事業 ・恵那くらしビジネスサポートセンター事業 ・創業・起業チャレンジ事業	・創業セミナー参加者数：30人（目標20人）		
	人材の確保・育成	人材の確保	働きたいと思われる職場をつくる	・恵那くらしビジネスサポートセンター事業（経営・就職・移住定住支援） ・成果を挙げる就職面接会等のシステム構築	・採用力向上セミナー参加事業者数：28者（目標20者） ・恵那合同企業説明会：参加企業数25社（前年度33社）、来場者数57人（前年度27人） ・東美濃就職面接会：参加企業数77社（前年度82社）、来場者数100人（前年度146人）	・採用担当者の採用に関するノウハウ不足 ・転出者への情報提供 ・高校生確保の取り組みが十分でない ・事業者とネットワークがない学校との関係構築	
		市民が事業者を知る機会の創出	地域の人に事業者の魅力を知ってもらう	・企業の魅力発信事業 ・恵那くらしビジネスサポートセンター事業（経営・就職・移住定住支援）	・企業の魅力発信事業実施数：3社（目標3社） ・高校での企業説明会：参加企業数21社、参加生徒数425人（初開催） ・工場男子・女子実施数：3社（目標5社） ・ワークライフバランス推進企業登録数：85社（目標80社）	・自社のPRノウハウ不足	
		潜在的な人材の発掘	まだ働いていない人に活躍してもらう	・女性の活躍推進事業 ・シニアワークステーション事業（シニア雇用促進）	・女性の再就職セミナー参加者数：30人（初開催） ・サポートセンター相談による就職者数：34人（前年度0人） ・高齢者の再就職人数：7人（前年度0人）	・市内女性の働くことへのニーズ把握 ・市内高齢者の働くことへのニーズ把握	
		人材育成	伝統や文化、技術を伝え、次の担い手を育成する			(技術伝承のための仕組み)	
③バランスの取れた企業誘致	産業基盤の強化	企業立地の促進	地域に必要な企業を誘致する	・企業誘致促進事業 ・本社機能移転プロジェクト ・工業団地造成事業 ・テレワーク推進事業	・住友理工(株)の誘致 ・西工業団地整備着手 ・サテライトオフィス利用者数：74者（目標9者）	・企業誘致戦略の整備 ・企業側の立地ニーズの把握 ・工業用地の確保 ・社員の住環境整備	
		地域の個性を生かした産業基盤の強化		・企業誘致促進事業 ・本社機能移転プロジェクト	・日経XTECH2018でのアンケート実施企業数：180社	・地元企業と関連性のある企業の選定	

平成30年度恵那市実施事業の効果検証(農業分野)

	基本方向	基本施策	狙い	実施事業	主な実績・成果	課題
①地域産業の発展・活性化 ②新たな起業の応援	ものづくり産業の振興	地域資源の活用とブランド化 重点実施	「恵那といえばこれ！」というモノ・コト・サービスをつくる	・水稲+1推進事業 ・NEW FARMERS交流会議 ・農業の様々な主体との連携事業 ・遊休農地の活用促進事業	・白小豆栽培を開始(15アール) ・「たべとるマルシェ」の開催:10回 ・都市部でのイベント出店:4回 ・たべるプロジェクトワークショップの開催とアクションデザインの策定 ・産官学連携によるエゴマ・蜂蜜の栽培と6次産業化 ・農地付き物件の取得件数:3件(新規事業)	・売れる作物の検討 ・生産農家の確保 ・振興作物の栽培推奨 ・耕作放棄地の増加 ・人手不足のため企業の参入困難
		知恵とネットワークを生かしたものづくり 重点実施	事業者連携で地産地消を進め、新たな価値をつくる	・食と農の交流会 ・農福連携事業の構築	・2018年4月、食農交流会コメンターによる食文化創造推進都市先進地視察(山形県鶴岡市) ・2018年6月、第3回「食×農交流会」を実施 ・2018年8月、山形県鶴岡市庄内イタリアンレストラン「アル・ケッチャーノ」を構える奥田政行シェフによる「食文化創造講演会」を実施 ・福祉事業所とのお試しマッチング:2回	・関係機関と連携による開発・PR ・野菜の確保 ・福祉事業者のニーズ把握としくみづくり
		市場開拓・販路拡大 重点実施	流通を確保する	・食と農の交流会(再掲) ・拠点となる農産物販売所の整備 ・NEW FARMERS交流会議(再掲)	・食×農交流会の開催:2回 ・「たべとるマルシェ」の開催:10回	・地域飲食店との連携 ・販売農産物の充実
	集客・交流産業の振興	集客・交流産業の振興	「恵那といえばこれ！」というモノ・コト・サービスをつくる	・地産地消推進の店登録	・登録店舗数:10店舗	・登録店の磨き上げ
		集客できる拠点の整備	楽しんでもらえる場所をつくる	・拠点となる農産物販売所の整備(再掲) ・都市農村交流事業	・農業体験者数:1,219人 ・アグリツアーの開催:1回	・野菜の確保 ・体験できる場の整備 ・農泊との連携(施設の整備)
		魅力発信	市内外に魅力を知ってもらおう	・「食」と「農」のポータルサイト開設	・5月新規開設。サイト年間閲覧数:11,480件 ・移住・交流情報ガーデン(東京都)への出展	・サイト掲載内容の充実
	経営基盤の強化	経営支援	時代に対応した持続する経営体制を整える	・食と農の交流会(再掲) ・農業者の経営改善事業 ・農福連携事業の構築(再掲) ・恵那くらしビジネスサポートセンター事業	・食×農交流会の開催:2回(再掲) ・経営セミナー参加者数:18人 ・福祉事業所とのお試しマッチング:2回(再掲) ・ビジネス相談実施事業者数:22者	・ICTなどの活用による生産性の向上 ・経営改善セミナー内容の検討 ・福祉事業者のニーズ把握としくみづくり(再掲)
		経営基盤の強化		・担い手の育成・確保事業	・新規就農者相談件数:6件 ・移住・交流情報ガーデン(東京都)への新規就農相談ブース出展	・経営者の事業承継に対する重要性認識
		新たな担い手発掘と育成	起業・創業しやすい環境をつくる	・担い手の育成・確保事業(再掲)	・あすなる農業塾長による研修:2人	・新規就農者の確保 ・あすなる農業塾長の育成
	人材の確保・育成	人材の確保	働きたいと思われる職場をつくる	・農業者の経営改善事業(再掲) ・担い手の育成・確保事業(再掲)	・経営セミナー参加者数:18人(再掲) ・アグリインターンシップ参加者数:7人(再掲)	・経営者の採用に関するノウハウ不足 ・幅広い人材の確保
		市民が事業者を知る機会の創出	地域の人に事業者の魅力を知ってもらおう	・NEW FARMERS交流会議	・「たべとるマルシェ」の開催:10回	・自社のPRノウハウ不足
		潜在的な人材の発掘	まだ働いていない人に活躍してもらおう	・担い手の育成・確保事業(再掲)	・新規就農者相談件数:6件 ・あすなる農業塾長による研修:2人	・市内女性の働くことへのニーズ把握 ・市内高齢者の働くことへのニーズ把握
		人材育成	伝統や文化、技術を伝え、次の担い手を育成する		・新規に就農した者(65歳以下):3人 ・やる気発掘ゼミ参加者数:14人	(技術力向上)
	③バランスの取れた企業誘致	産業基盤の強化	企業立地の促進	地域に必要な企業を誘致する		(日本食農連携機構との連携)
			地域の個性を生かした産業基盤の強化			(集落営農法人の法人化)

平成30年度恵那市実施事業の効果検証(林業分野)

	基本方向	基本施策	狙い	実施事業	主な実績・成果	課題	
①地域産業の発展・活性化 ②新たな起業の応援	ものづくり産業の振興	地域資源の活用とブランド化 重点実施	「恵那といえばこれ！」というモノ・コト・サービスをつくる	・オリジナル木製品開発促進事業	・木工展の参加事業者数：6者（目標6者） ・木工展の来場者数：350人（目標300人）	・オリジナル製品開発 ・付加価値の高いビジネスモデルの構築	
		知恵とネットワークを生かしたものづくり	事業者連携で地産地消を進め、新たな価値をつくる			（異業種連携を促進する仕組みづくり）	
		市場開拓・販路拡大	流通を確保する			（市内産材を市内で利用してもらう流通の確保）	
	集客・交流産業の振興	集客・交流産業の振興	「恵那といえばこれ！」というモノ・コト・サービスをつくる				（体験プログラムなど観光での活用）
		集客できる拠点の整備	楽しんでもらえる場所をつくる				（林業体験できる場の整備）
		魅力発信 重点実施	市内外に魅力を知ってもらう	・えなの森林魅力発信事業	・林業体験ツアー参加者数：15人（目標15人） ・山しごと手習い塾参加者数：47人（目標30人） ・市民参加型間伐モデル林事業：3人（H29年度の参加者が森林組合へ就職）	・体験から定着へつなげる仕組みづくり	
	経営基盤の強化	経営支援	時代に対応した持続する経営体制を整える				（未着手）
		経営基盤の強化					（未着手）
		新たな担い手発掘と育成	起業・創業しやすい環境をつくる				（未着手）
	人材の確保・育成	人材の確保 重点実施	働きたいと思われる職場をつくる	・えなの森林魅力発信事業	・林業体験ツアー参加者数：15人（目標15人） ・山しごと手習い塾参加者数：47人（目標30人） ・市民参加型間伐モデル林事業：3人（H29年度の参加者が森林組合へ就職）	・体験から定着へつなげる仕組みづくり	
		市民が事業者を知る機会の創出	地域の人に事業者の魅力を知ってもらう				（林業者の情報発信に関するノウハウ不足）
		潜在的人材の発掘	まだ働いていない人に活躍してもらう				（未着手）
人材育成 重点実施		伝統や文化、技術を伝え、次の担い手を育成する	・オリジナル木製品開発促進事業	・木工展の参加事業者数：6者（目標6者） ・木工展の来場者数：350人（目標300人）	・オリジナル製品開発 ・付加価値の高いビジネスモデルの構築		
③バランスの取れた企業誘致	産業基盤の強化	企業立地の促進	地域に必要な企業を誘致する			（未着手）	
		地域の個性を生かした産業基盤の強化				（未着手）	