

## 令和4年度地域少子化対策重点推進交付金 実施計画書

(市町村分) 個票

自治体名

氷見市

(都道府県: 富山県)

事業メニュー	優良事例の横展開支援事業			
区分	結婚に対する取組			
関連事業メニュー	2.1.3 その他、各地域において結婚を希望する者の希望の実現を支援するための取組			
個別事業名	縁結び推進事業	新規/継続 (一般財源での実施も含む)	継続	
実施期間	交付決定日	～	令和5年3月31日	事業開始年度 H27 年度
対象経費支出予定額 ※(注)1	3,245,550			円
自治体における少子化対策の全体像及びその中での本個別事業の位置付け ※(注)2	<p>氷見市においては、「第2期氷見市まち・ひと・しごと創生総合戦略」「第8次氷見市総合計画後期基本計画」に基づき、人口減少・少子化対策に総合的に取り組んできたところであり、結婚・妊娠・出産・子育ての希望をかなえるための具体的施策の一つとして、平成27年度より結婚支援に重点を置いた「縁結び推進事業」をスタートした。</p> <p>氷見市の婚姻数及び婚姻率は男女ともに減少傾向にあり、県や近隣市と比較しても男女ともに低い水準となっている。(参考:平成21年婚姻数207件、婚姻率4.0⇒令和元年婚姻数137件、婚姻率3.1)</p> <p>「第2期氷見市まち・ひと・しごと創生総合戦略」においては、基本戦略「育てたい街」に基づく基本目標として、「結婚の希望をかなえ、子どもを中心として多様な家族が幸せを実感できる生活の実現」を掲げており、結婚、妊娠、出産、子育てとライフステージごとのきめ細やかな支援の充実に取り組んでいる。本事業は「出会いの場の創出、地域の応援・支援による婚姻率の向上」に位置付けられている。</p> <p>また、「第8次総合計画後期基本計画」においては、基本目標「ひとづくり～多様な人材が生き生きとかがやくまち～」の中の政策「親子の笑顔がきらめく環境の整備」として、「結婚の希望をかなえる環境づくり」が掲げられており、結婚・出産・子育てまでの切れ目のない支援を総合的に推進しているところである。本事業は「結婚の希望をかなえる環境づくり」に位置し、結婚しやすい環境の整備及び結婚に対する支援の充実に取り組んでいる。来年度からは「第9次総合計画」に基づき、継続して支援を進めていく予定である。</p>			
個別事業の内容	<p>(個別事業の内容) ※(注)3</p> <p>&lt;個別事業における現状と課題&gt;</p> <p>氷見市では、結婚を希望する方の婚活に必要なスキル等の向上を図るとともに、縁結びおせっかいさんによる1対1のお見合いや、婚活イベント等による独身男女の新たな出会いのきっかけづくりを推進している。魅力アップセミナーや縁結びおせっかいさんによる支援等と婚活イベントを有機的に連動させることで事業の効果を高めることとしている。課題としては、若い世代や女性の参加者が少ないことや、コミュニケーションを苦手とする方が多くイベントや引き合わせ等でカップルになってもその先が続かないことが挙げられる。</p> <p>&lt;課題への対応&gt;</p> <p>本事業に関心をもつ人を増やすために、定期的なセミナーや他市と連携したイベントの開催・周知、各地区での婚活相談会の実施を行う。また、会員やイベント参加者の意欲やコミュニケーションスキルを高めるために、研修による縁結びおせっかいさんのサポート力の強化、ニーズに合った実践的なセミナーの開催を行う。</p> <p>&lt;取組内容&gt;</p> <p>①縁結びおせっかいさんによる支援</p> <p>・女性のイベント参加者数及び登録者数増加のため、定期的なブラッシュアップセミナー及び年2回のセミナー参加者交流会を開催し、本事業に対する女性からの認知度向上を図る。セミナーはメイクやファッション等、女性が興味を持って学べる内容とし、参加者には他のイベント・セミナーへの参加や会員登録を勧めるなど、継続的な支援に繋げる。また、セミナー参加者を対象に男女合同の交流会を開催する。「婚活イベント」だと敷居が高いと感じる人も少なくないため「交流会」とし、自然な交流の場になるよう周知の際に配慮する。</p> <p>セミナー 10名×6回(男女別各3回) 交流会 20名×2回</p> <p>・令和3年度から月1回実施してきた相談会は、新規会員登録に繋がったケースも多いため引き続き実施する。相談会参加者の減少傾向がみられるため、各地区の公民館等での出張相談会を実施し、より幅広い層への周知を図る。</p> <p>・縁結びおせっかいさんのサポート力強化のため研修会を年1回実施してきたが、1回の研修では基本的な内容に終始してしまうため、縁結びおせっかいさんのさらなるレベルアップを目指し、年2回の連動した内容の研修を行う。講師を固定し、1回目の研修で学んだことを日々の支援の中で実践し、2回目の研修で振り返りを行うなど、より深い学びにつながるような研修を行う。</p> <p>②婚活セミナー及び婚活イベントの開催(定員:男女各20名×セミナー2回×イベント2回 計160名)</p> <p>・平成30年度よりイベント参加前後のフォローに重点を置いたセミナー付きイベントを開催してきたが、異性とコミュニケーションが苦手な参加者も多く、1回会うだけでは相手のことが分からないという声が聞かれたため、令和3年度では事前セミナーを男女合同で行い、会う機会を2回に増やしたイベントを開催した。アンケートでの「2回会えたので相手を理解しやすかった」という回答や最終インプレッションで女性全員が気に入った男性の番号を記入したという結果が得られたため、今後も同様に実施することとする。一方で、女性の参加者が集まりづらいという課題があるため、ブラッシュアップセミナーの参加者に実践の場所としてイベントへの参加を勧めたり、イベント参加後カップル不成立の場合には次のセミナーやイベントの案内をしたり会員登録を勧めたりするなど継続的な支援をすることで、市主催イベントに興味を持つ女性を増やしていく。</p> <p>広告費について イベントの周知のため、チラシの作成・配布、新聞・ネットへの広告を出す。対象者:ひみ婚会員、市内外の独身男女及びその家族 媒体選定の理由:広い層に周知できて信頼度の高い新聞広告とターゲットを絞って表示できるネット広告を併用する。 ※飲食費や体験料等の参加者に還元する費用(補助対象外)については参加料を徴収し充当する。(当計画には含まない)</p> <p>③氷見を体験する縁結びバスツアーの開催(定員:男女各20名×セミナー1回×イベント1回 計80名)</p> <p>市内外の観光スポット等を巡りながら、グループごとでの街歩きやものづくり体験などを通して、長時間に渡って交流を図る。例年参加男</p>			

性を対象に第一印象やコミュニケーション、当日の心得について学ぶ事前セミナーを行ってきたが、マッチング率向上のため女性に対してもファッションやコミュニケーション等の事前セミナーを行う。また、ツアーガイドとして著名な人物を起用したり、興味をひかれるような体験を取り入れたりと、「婚活」以外にも特色のあるプログラムにすることによって、多くの集客が期待できる。セミナーから、ツアー当日、ツアー後まで縁結びおせっかいさんがフォローすることで、参加者の結婚への意欲を高め、会員登録へと結びつけることが期待できる。なお、ツアーの中で、とやまマリッジサポートセンターの紹介や登録促進をする。

広告費について イベントの周知のため、チラシの配架やポスターの作成・掲示を行う。対象者：ひみ婚会員、市内外の独身男女 媒体選定の理由：幅広く周知するために、市内外の商業施設にチラシの配架やポスターの掲示を依頼するため。

※飲食費や体験料等の参加者に還元する費用(補助対象外)については参加料を徴収し充当する。(当計画には含まない)

**【次年度以降に向けた事業の方向性】**

令和4年度に実施したイベント・セミナーや各種取組の成果(参加者数やひみ婚会員登録に繋がった数)や参加者アンケート(参加理由や知ったきっかけ、感想等)に基づき、取組の内容、開催場所、周知方法について検証し、より会員の意欲やスキルが向上し、より女性が参加しやすい取組となるよう検討する。

**【事業内容を検討する上で参考とした既存事業】**

小矢部市 婚活推進事業

南砺市 婚活支援事業

**【事業実施にあたっての留意点】**

本事業の実施に当たっては、実施要領記載の留意事項を踏まえて実施することとする。

少子化対策全体の重要業績評価指標(KPI)及び定量的成果目標 ※(注)4	KPI項目		単位	目標値	現状値
	縁結びおせっかいさんによる引き合わせ件数		件	45 (令和8年)	41 (令和2年)
	結婚に関する各種セミナーへの参加者が結婚を希望するようになった割合		%	100 (令和3年)	78 (令和2年)
	縁結びおせっかいさんや婚活イベントなどにより婚姻に至った件数		件	2 (毎年)	0 (令和2年)
参考指標 ※(注)5	項目		単位	直近の実績	
	合計特殊出生率		%	1.3 (令和元年)	
	婚姻件数		件	137 (令和元年)	
	婚姻率		%	3.1 (令和元年)	
個別事業の重要業績評価指標(KPI)及び定量的成果目標 ※(注)6	KPI項目		単位	目標値	現状値(R4.2.25現在)
	<アウトプット>				
	ひみ婚会員新規登録数		人	30	23
	縁結びおせっかいさんの新規登録数		人	4	1
	縁結びおせっかいさんによるブラッシュアップセミナー参加者数		人	60	-
	縁結びおせっかいさんによるブラッシュアップセミナー募集定員数に対する参加者数の割合		%	80	-
	縁結びおせっかいさんの研修会受講率		%	80	62
	婚活セミナー付きイベント参加者数		人	80	34
	婚活セミナー付きイベントの募集定員に対する参加者数の割合		%	100	85
	縁結びバスツアー参加者数		人	40	14
	縁結びバスツアー募集定員に対する参加者数の割合		%	80	70
	縁結びバスツアー参加者のうち、フォローアップを受けた者の割合		%	100	100
	<アウトカム>				
	ひみ婚会員登録の結果、引き合わせが成立した人数		組	40	24
	縁結びおせっかいさんの支援を受けた者の満足度		%	70	-
	縁結びおせっかいさんによるブラッシュアップセミナー受講後、婚活に対し自信がついた参加者の割合		%	100	-
	縁結びおせっかいさんの研修会受講後、結婚支援に対する理解、関心が深まったと回答したボランティアの割合		%	100	100
	婚活セミナー付きイベントのマッチング成立者数		組	5	4
	縁結びバスツアーのマッチング成立者数		組	5	2
	縁結びバスツアーで縁結びおせっかいさんの支援を受けた者の満足度		%	70	-
他自治体との連携・役割分担の考え方及び具体的方法 ※(注)7	出会いの場を広げるため、他市と連携したイベントを開催し、お互いの市の参加者同士が交流できるようにする。また、ひみ婚会員やセミナー・イベント参加者に、「とやまマリッジサポートセンター」や「高岡地区広域婚活支援事業」の情報提供をし、出会いの場が広がるよう周知するとともに、他市の支援員との交流を通して連携を図る。				
民間事業者との連携・役割分担の考え方及び具体的方法 ※(注)8	参加者を増やすため、市内の企業や団体、飲食店などに事業のPRや参加募集のチラシ配布に協力してもらい連携体制を構築する。				
委託契約の有無 ※優良事例の横展開支援事業又は重点課題事業を実施する場合のみ記載	有				
上記「事業内容」について、「地方創生推進交付金」の申請の有無	無				

(注)  
1「対象経費支出予定額」には、本交付金の対象外経費を除いた対象経費支出予定額(補助率を乗じる前の額)を記入すること。また、金額の根拠となる資料(見積書等)を添付すること。  
2「自治体における少子化対策の全体像及びその中での本個別事業の位置付け」には、これまでの自治体における少子化対策の全体像及びその効果検証から浮かび上がった地域の実情及び課題と、それらを踏まえた、自治体における少子化対策の全体像及びその中での本個別事業の位置付けを記載すること。  
3「個別事業の内容」には、本個別事業の具体的内容を記載すること。また、事業内容を検討する上で参考とした既存事業があれば、都道府県名又は市町村名、事業名を記載すること。  
※個別事業を次年度以降も自立的に発展させるため、事業内容の末尾に必ず次年度以降に向けた事業の方向性を記載すること。  
4「少子化対策全体の重要業績評価指標(KPI)及び定量的成果目標」については、自治体の少子化対策全体のKPI及び定量的成果目標を達成予定時期を含め記載すること。また、各自治体は少なくとも令和4年度終了時点で、各自治体において効果検証を実施すること。  
5「参考指標」には、各自治体の合計特殊出生率、婚姻件数、婚姻率を記載すること。  
6「個別事業の重要業績評価指標(KPI)及び定量的成果目標」には、自治体における少子化対策の全体像の中での本個別事業の位置付けを踏まえ、KPI及び定量的成果目標を達成予定時期を含め記載すること。また、各自治体において効果検証を実施すること。  
※過去に関連する事業を実施している場合は、過去に設定したKPIを踏まえたKPIを設定すること。  
※結婚支援センター事業を実施する場合は、参考として直近年度の「会員登録数」「引き合わせ成立者数」「カップル成立組数」「成婚数」を記載すること。  
7「他自治体との連携・役割分担の考え方及び具体的方法」には、本個別事業を他の都道府県や市町村と連携のもと実施する場合、その考え方及び具体的方法を記載すること。  
8「民間事業者との連携・役割分担の考え方及び具体的方法」には、本個別事業を民間事業者との連携のもと実施する場合、その考え方及び具体的方法を記入すること。