

第2次おい町未来創生戦略 事業内部評価シート

整理番号	2-①	課名	農林水産課
------	-----	----	-------

戦略分類	2. 若者仕事		
取組の方向	本町ならではの農林水産業の支援と活性化		
戦略事業名	①一次産業スタート支援事業		
予算事業名	一次産業スタート支援事業		

令和2年度実績額	4,140,002円	令和3年度予算額(6月補正後)	5,293,000円
----------	------------	-----------------	------------

	令和2年度	令和3年度(予定)	令和4年度
事業の概要(実績)	①一次産業活動拠点施設の管理 (実績) 日常管理 1,795,200円 消防設備点検 36,520円	①一次産業活動拠点施設の管理 (実績) 日常管理 1,834,800円 消防設備点検 35,420円	/
	②一次産業体験事業 (実績) 5人(7日間) 35,000円	②一次産業体験事業 延べ120人・日 600,000円	
	③就農総合支援事業補助 (実績) 新規就農者住宅確保支援事業 補助金 (1人) 270,000円 新規就農者研修支援事業補助金 (1人) 480,000円	③就農総合支援事業補助 新規就農者住宅確保支援事業 補助金 (1人) 318,000円 新規就農者研修支援事業補助金 (2人) 720,000円	



1次産業活動拠点施設(外観)



利用者ミーティングの様子

評価(Check)

成果を測る指標(KPI・数値目標)	新規就業者数			現 状		KPI達成率(%)
	基準値(平成30年度)	累計3人		令和2年度末	5人	50.00
	目標値(令和6年度末)	累計10人	⇒			

① 数値目標達成状況 達成できなかった

達成状況の要因分析、今後の方針

○達成状況の要因分析
 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う移動制限等により、従前行っていた大学等への新規就業者獲得に向けた一次産業体験事業のPR活動を行うことができなかった。(令和2年度新規就業者0名)

○今後の方針
 大学等へのPR活動の他、あらゆる媒体を利用し新規就業者の獲得に向けた一次産業体験事業の周知を図り、受入農家とのマッチングを進める。

② 事業に取り組んだことで得られたノウハウ(成果又は反省から得られた情報や知識)

<p>ノウハウの内容</p>	<p>受入農家の情報や町内で新規就農した場合の支援策に加えて、町のPRを積極的に行う。</p>
<p>ノウハウの活用状況・活用方針</p>	<p>相談体制の充実を図るとともに、受入農家や他事業との連携を図り効果的なPRを行う。</p>

③ 前年度の内部評価・外部評価の事業への反映

<p> </p>

④ 事業成果

<p>平成30年度から一次産業活動拠点施設の本格的な運営を開始し、新たな一次産業体験者を受け入れ新規就業者の獲得につなげるため、関西圏の大学等へのPR活動を行ってきたが、新型コロナウイルス感染症の拡大による移動制限等により、利用者が思うように伸びず目標達成ができなかった。</p>
--

内部評価結果

<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で1次産業体験事業の参加者が著しく減少した結果、実績が目標値を下回っている ・今後、大学等へのPR活動の他、様々な媒体を利用して一次産業体験事業の周知を図り、受入農家とのマッチングを進めるなどによりKPIの達成を目指していく

外部評価の結果

<p>【2-①、2-②共通事項】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・漁業というのはどちらかというと世襲のイメージがあると思うが、外部から来た方も漁業に携われる仕組みが用意されているということを知って、産業面についても知恵を絞って実行されているのかなと感じた ・入校して頂いている方が少ないと思う。例えば、近隣の農林系の高校などにアピールすることも検討してはどうか
--

第2次おい町未来創生戦略 事業内部評価シート

整理番号	2-②	課名	農林水産課
------	-----	----	-------

戦略分類	2. 若者仕事		
取組の方向	本町ならではの農林水産業の支援と活性化		
戦略事業名	②「お～い★さかな君」発掘・育成事業		
予算事業名	「お～い★さかな君」発掘・育成事業		

令和2年度実績額	770,470円	令和3年度予算額(6月補正後)	1,842,000円
----------	----------	-----------------	------------

	令和2年度	令和3年度(予定)	令和4年度
事業の概要(実績)	漁業従事者への支援、新規就漁者の募集 ①ふくい水産カレッジ入校者の費用負担 ②水産関係の地域おこし協力隊や移住募集 ③ふくい水産カレッジ受講者への支援(受講に係る交通費補助)	漁業従事者への支援、新規就漁者の募集 ①ふくい水産カレッジ入校者の費用負担 R2、3年度4人分 1,125,000円 ②水産関係の地域おこし協力隊や移住募集 ③ふくい水産カレッジ受講者への支援(受講に係る交通費補助) 84,180円 ④新規就漁者への家賃補助 2人分 636,000円	/
	(実績) ふくい水産カレッジ2名入校 ①受講費用負担 (2人) 750,000円 ②交通費補助(交付先:大島漁協) (2人) 5,370円		



評価(Check)

成果を測る指標(KPI・数値目標)	新規就業者数			現 状		KPI達成率(%)
	基準値(平成30年度)	累計6人		令和2年度末	8人	
	目標値(令和6年度末)	累計10人	⇒	令和2年度末	8人	80.0

① 数値目標達成状況 おおむね達成

達成状況の要因分析、今後の方針

○達成状況の要因分析

- ・漁協からの水産カレッジ入校希望者の情報に対して素早く対応できたこと。(令和2年度2名の就労)
- ・漁協および水産事業者の意見を聞き取りしながら、引き続き必要な人材確保に努めたい。

○今後の方針

- ・令和3年から底曳き船が7隻から6隻に減った。また、他の底曳き船の乗組員も減少傾向にあり、中期的に見て、新たな後継者を獲得しない限り、さらに3隻の減少が考えられるとのことなので、それに対して、乗組員や後継者を増やすよう、支援を考えていく必要がある。(底曳き1隻の減少で2,000~3,000万円程の水揚げ量減少見込み)

② 事業に取組んだことで得られたノウハウ(成果又は反省から得られた情報や知識)	
ノウハウの内容	受入漁家の情報や町内で新規就漁した場合の支援策に加えて、町のPRを積極的に行う。
ノウハウの活用状況・活用方針	相談体制の充実(漁協との連携による有利な情報提供、就漁希望者と受け入れ側との橋渡し役となりマッチングを進める)
③ 前年度の内部評価・外部評価の事業への反映	
④ 事業成果	
令和2年度には新たにふくい水産カレッジに地元大島から2名の入校者があった。新型コロナウイルス関連でなかなか新規就漁者の情報収集などしづらい状況ではあるが、就漁支援フェアなどにも参加し、情報収集を行った。	
内部評価結果	
KPIの達成に向けて、新規就労実績は順調に推移している。一方で、後継者の不足により、引き受け先となる底曳き船自体の減少が進んでいるため、今後、後継者を増やすための施策を検討していく必要がある	
外部評価の結果	
【2-①、2-②共通事項】 ・漁業というのはどちらかというと世襲のイメージがあると思うが、外部から来た方も漁業に携われる仕組みが用意されているということを知って、産業面についても知恵を絞って実行されているのかなと感じた ・入校して頂いている方が少ないと思う。例えば、近隣の農林系の高校などにアピールすることも検討してはどうか	

第2次おい町未来創生戦略 事業内部評価シート

整理番号	2-③	課名	商工観光課
------	-----	----	-------

戦略分類	2. 若者仕事		
取組の方向	本町ならではの農林水産業の支援と活性化		
戦略事業名	③特産品開発・販売促進支援事業		
予算事業名	特産品開発・販売促進支援事業		

令和2年度実績額	590,198円	令和2年度予算額	1,467,000円
----------	----------	----------	------------

	令和2年度	令和3年度(予定)	令和4年度
事業の概要 (実績)	<p>地元産品を活用した特産品の開発や改良経費、商談会への参加を支援し販路拡大や新たな商品開発を進める。</p> <p>特産品改良支援 4件 ・牡蠣殻そうじ機導入支援 ・低温貯蔵庫導入支援 ・贈答容器作成支援 ・しいたけシール作成支援</p> <p>イベント参加及び商談会等の販売促進活動 1回 ・越前・若狭紅白味自慢2020への出店、PR</p>	<p>地元産品を活用した特産品の開発や改良経費、商談会への参加を支援し販路拡大や新たな商品開発を進める。</p> <p>商品開発改良等 4件 機械装置等取得 2件</p> <p>イベント参加及び商談会等の販売促進活動 2回</p>	/



出店ブース

評価(Check)

成果を測る指標 (KPI・数値目標)	商品開発数			現 状		KPI達成率 (%)
		基準値 (平成30年度)		累計3件	⇒	
	目標値 (令和6年度末)	累計9件				

① 数値目標達成状況 達成できなかった

達成状況の要因分析、今後の方針

特産品開発・販売促進等支援事業補助金を活用した商品の改良や機械装置導入等により、特産品の魅力向上、生産の効率化を進め生産者等の意欲を高める必要がある。
 新型コロナウイルス感染症対策により町外での販売促進活動は自粛傾向にあるがコロナ収束後を見据え早めの広報活動が必要となる。

② 事業に取り組んだことで得られたノウハウ(成果又は反省から得られた情報や知識)

<p>ノウハウの内容</p>	<p>コロナ収束後の特産品への需要を見極めるため、常に市場調査は必要であり、販路を拡大させていくためにも販売促進活動に取り組むことが重要である。</p>
<p>ノウハウの活用状況・活用方針</p>	<p>特産品のPR活動として、従来からのイベント等への参加に加え、流通関係者に直接アプローチが出来る商談会等へ積極的に参加する。</p>

③ 前年度の内部評価・外部評価の事業への反映

<p>前年度の内部評価・外部評価の事業への反映</p>

④ 事業成果

<p>令和2年度においては、新商品の開発に係る成果は無いが、特産品開発・販売促進等支援事業補助金により特産品のパッケージ改良や機械設備の導入等に対し、4件の助成を行った。</p>

内部評価結果

<p>・新型コロナウイルス感染拡大により、町外で積極的な販売促進活動を行うことができず、商品ニーズ等を収集する機会も少なかったため、商品開発まで至る案件が無く実績が目標値を下回っている ・一方で、設備導入等で4件の支援を実施しており、生産者の意欲は衰えておらず、新型コロナウイルス感染症の終息を見据えて、積極的に広報活動を行っていくことが重要</p>
--

外部評価の結果

<p>【2-③、2-⑥共通事項】 今後も新型コロナウイルスの感染症が第5波、6波と続いていく可能性があると考えた時に、例えば、ワクチン接種済みの方に限定するなど、どのような形ならイベント等が再開できるかを検討してもらいたい</p>
--

第2次おい町未来創生戦略 事業内部評価シート

整理番号	2-④	課名	商工観光課
------	-----	----	-------

戦略分類	2. 若者仕事		
取組の方向	ワンストップ起業支援とブランド力の向上		
戦略事業名	④起業促進支援事業		
予算事業名	起業促進支援事業		

令和2年度実績額	10,026,580円	令和2年度予算額	13,891,854円
----------	-------------	----------	-------------

	令和2年度	令和3年度(予定)	令和4年度
事業の概要(実績)	<p>新規創業を推奨することにより、商工業の活性化を図り、減少傾向を辿る町内事業者数の確保を図るとともに、I・J・Uターンの契機を創出する。</p> <p>町内において創業を希望する方に対し、創業時の負担を軽減するため、初期投資等に係る費用の2/3(上限5,000千円)を助成する。</p> <p>・新規創業 2件(美容業) 実績額 10,000千円</p>	<p>新規創業を推奨することにより、商工業の活性化を図り、減少傾向を辿る町内事業者数の確保を図るとともに、I・J・Uターンの契機を創出する。</p> <p>町内において創業を希望する方に対し、創業時の負担を軽減するため、初期投資等に係る費用の2/3(上限5,000千円)を助成する。</p>	/



美容業



美容業

評価(Check)

成果を測る指標 (KPI・数値目標)	起業件数(事業活用による累積)			現 状		KPI達成率 (%)
	基準値 (平成30年度)	累計8件		⇒ 令和2年度末	累計14件	
	目標値 (令和6年度末)	累計30件		46.7		

① 数値目標達成状況 達成できなかった

達成状況の要因分析、今後の方針

令和2年度から「おい町起業促進支援事業補助金」として、一次創業向け制度としてスタートし2件の起業があった。見通しの甘い経営計画が見られるため審査の厳格化、相談時の指導を強化する。

② 事業に取り組んだことで得られたノウハウ(成果又は反省から得られた情報や知識)

ノウハウの内容	事業対象者を一次創業者に限定したため、申請者は前年度より減少した。申請期間を定め有識者等による事業計画の審査を行うことにより、起業後の経営見込に対するチェック機能を働かせることができた。
ノウハウの活用状況・活用方針	申請者からの事業計画に対する審査について、より効果的な手法等に改善を図りつつ、一方で創業希望者にとって活用しやすい制度運営を行う。

③ 前年度の内部評価・外部評価の事業への反映

--	--

④ 事業成果

令和元年度と令和2年度の年平均の起業件数は3件に留まっており、目標の年平均3.7件には達していない状況である。

令和2年度から補助対象を一次創業に限定するとともに、申請期間を定め事業内容の審査を行うこととしたため、以前より申請及び採択件数が減少する傾向となるが、創業支援セミナーの受講者募集に合わせて補助制度の周知を行う等により、事業の浸透を図り、目標の達成に努めたい。

内部評価結果

実績が目標値を下回っているが、令和4年春にチャレンジショップがオープンし、起業を希望する方にチャレンジの場を提供できるようになるため、創業支援セミナーや企業促進支援制度のほか、移住・定住支援制度などを総合的にPRしていくことが重要

外部評価の結果

・申請期間が5月頃と限られているが、もう少し柔軟に申請を受け付けることは出来ないかを検討してもらいたい

【2-④、2-⑤共通事項】

チャレンジショップ整備や補助金などで創業者支援をやられているが、産官学で上手く情報共有できると、更なる賑わいの創出にも繋がっていくのではと思うので、他所からも人を呼び込むためのPR、情報発信に取り組んでもらいたい

第2次おい町未来創生戦略 事業内部評価シート

整理番号	2-⑤	課名	しごと創生室
------	-----	----	--------

戦略分類	2. 若者仕事		
取組の方向	ワンストップ起業支援とブランド力の向上		
戦略事業名	⑤チャレンジショップ整備事業		
予算事業名	チャレンジショップ整備事業		

令和2年度実績額	218,946,550円	令和3年度予算額(6月補正後)	1,203,299,000円
----------	--------------	-----------------	----------------

	令和2年度	令和3年度(予定)	令和4年度
事業の概要(実績)	<ul style="list-style-type: none"> ・実施設計業務(R元年度から繰越) 21,236,300円 ・チャレンジショップ棟整備工事(R2年度へ一部繰越) 50,000,000円 ・〃 施工監理委託料 9,109,000円 ・地中熱利用設備整備工事(その1) 114,851,000円 ・〃 施工監理委託料 3,520,000円 ・指定管理委託料 20,000,000円 	<ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジショップ棟整備工事(R2年度から繰越) 811,850,000円 ・地中熱利用設備整備工事(その2) 70,380,200円 ・複合商業施設周辺整備工事 215,000,000円 ・チャレンジショップ魅力向上システム整備工事 40,000,000円 ・施設備品購入費 25,000,000円 ・指定管理委託料 20,000,000円 	/



施設イメージ



現場写真

評価(Check)

成果を測る指標(KPI・数値目標)	起業件数(事業活用による累積)		⇒	現 状		KPI達成率(%)
	基準値 (平成30年度)	累計8件		令和2年度末	14件	46.7%
	目標値 (令和6年度末)	累計30件				

① 数値目標達成状況 おおむね達成

達成状況の要因分析、今後の方針

令和元年度と令和2年度の年平均の起業件数は3件に留まっており、目標の年平均3.7件には達していない状況であるが、本施設の竣工により、起業を望む者へチャレンジの場が提供できることから、今以上の起業促進が図れる。チャレンジショップ運営に関して、指定管理者としてリライトおい(株)を選定し、チャレンジャーの募集要項の作成や、チャレンジショップ及び商工会館テナント棟を含めた複合商業施設の愛称を「SEE SEA PARK」と決め、統一的なロゴを作成し、事業概要を町内外に対して周知することに務めている。

② 事業に取り組んだことで得られたノウハウ(成果又は反省から得られた情報や知識)

<p>ノウハウの内容</p>	<p>当該事業は町の商工・観光振興施策の種となる新たな産業の育成に資するものであり、商工会や観光協会等関係機関と十分な連携を取りながら進める必要がある。</p>
<p>ノウハウの活用状況・活用方針</p>	<p>商工会館テナント棟の管理運営を行うライトおおい株をチャレンジショップの指定管理者として選定したことにより、複合商業施設エリアの一体的な管理運営が期待できる。</p>

③ 前年度の内部評価・外部評価の事業への反映

<p>前年度の内部評価・外部評価の事業への反映</p>

④ 事業成果

<p>令和元年度から繰越しとなっていた実施設計業務について、商工会等関係機関と連携し遂行できた。実施設計を基に入札を執行し、工事に着手することが出来たが、工事事業者において、設計を担当した大阪の設計会社と、特殊な工法を用いる鉄骨・膜の事業者との協議がリモート等によらざるを得ず、詳細な屋根・配管等の仕舞いを記載する施工図作成に不測の時間を要したことにより、令和2年度分の工事を一部繰越さざるを得なかった。 指定管理者において、商工会館テナント棟と一体となった施設名称及びロゴ等の作成を行ったことで、チャレンジャーやテナント募集により効果的な周知が期待できることとなった。</p>

内部評価結果

<p>実績が目標値を下回っているが、令和4年春にチャレンジショップがオープンし、起業を希望する方にチャレンジの場を提供できるようになるため、創業支援セミナーや企業促進支援制度のほか、移住・定住支援制度などを総合的にPRしていくことが重要</p>
--

外部評価の結果

<p>【2-④、2-⑤共通事項】 チャレンジショップ整備や補助金などで創業者支援をやられているが、産官学で上手く情報共有できると、更なる賑わいの創出にも繋がっていくのではと思うので、他所からも人を呼び込むためのPR、情報発信に取り組んでもらいたい</p>

第2次おい町未来創生戦略 事業内部評価シート

整理番号	2-⑥	課名	商工観光課
------	-----	----	-------

戦略分類	2. 若者仕事		
取組の方向	ワンストップ起業支援とブランド力の向上		
戦略事業名	⑥道の駅うみんぴあ大飯賑わい創出・ブランド力推進事業		
予算事業名	うみんぴあ大飯事業(イベント委託)		

令和2年度実績額	2,758,500円	令和2年度予算額	4,000,000円
----------	------------	----------	------------

	令和2年度	令和3年度(予定)	令和4年度
事業の概要(実績)	<p>道の駅うみんぴあ大飯において、賑わい創出イベントを開催し、町の特産品等を広くPRすることによって本町の認知度の向上に努めた。</p> <ul style="list-style-type: none"> 道の駅うみんぴあ大飯年間来館者数 201,596人 賑わい創出イベント開催状況 海鮮焼き物市等2,714人 秋の大感謝祭 1,497人 きのご祭り 2,285人 いちご祭り 1,521人 	<p>道の駅うみんぴあ大飯において、賑わい創出イベントを開催し、町の特産品等を広くPRすることによって本町の認知度の向上に努める。</p> <ul style="list-style-type: none"> 賑わい創出イベント おい梅まつり 海鮮焼き物市等 秋の大感謝祭 きのご祭り カニ祭り 	/



海鮮焼き物市



きのご祭り

評価(Check)

成果を測る指標 (KPI・数値目標)	売上額			現 状		KPI達成率 (%)
	基準値 (平成30年度)	年間 182,591千円		令和2年度末	年間142,580千円	
	目標値 (令和6年度末)	年間 200,000千円	⇒			71.2

① 数値目標達成状況 おおむね達成

達成状況の要因分析、今後の方針

イベント開催や情報発信等により誘客に取り組んでいるものの、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響などにより、目標通りの来客数を確保するまでには至っていない状況である。今後も新型コロナウイルス対策による外出自粛が続くことになれば遠方からの観光客に依存する集客は難しい。
 今後は、イベント内容やPR方法をさらに工夫し、リピーターの確保と近隣地域からの集客に努めるとともに、積極的な情報発信を行い新たな観光入込客数の増加に努める。

② 事業に取り組んだことで得られたノウハウ(成果又は反省から得られた情報や知識)

<p>ノウハウの内容</p>	<p>道の駅において、季節に応じたイベントを開催することにより、時期に応じた町の特産品やイベント等のPRを行うことができるため、うみんぴあ大飯エリアだけではなく、その他の町内の観光スポット等への観光客増加に資することができる。</p>
<p>ノウハウの活用状況・活用方針</p>	<p>季節に応じた農産物や魚介類等をはじめとする特産品をテーマとしたイベントを開催し、リピーターの確保や新たな顧客の確保に努めるとともに、町内への周遊を促すための情報発信に努める。</p>

③ 前年度の内部評価・外部評価の事業への反映

<p>前年度の内部評価・外部評価の事業への反映</p>

④ 事業成果

<p>新型コロナウイルス感染症の影響などにより、前年度の観光入込客数を下回る結果(50.7%)となったが、道の駅うみんぴあ大飯において、参画者協議会や関係団体と連携した賑わい創出イベントを開催することにより、町の特産品や観光スポット、その他のイベント等を広くPRすることができた。</p>
--

内部評価結果

<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の影響で、町内の様々なイベントが中止、縮小され観光入込客数が前年度の5割程度となる中、売上額が目標の7割を達成しており、特産品や観光スポットの開発・PRの効果が出ていると言える ・新型コロナウイルス感染症の終息を見据え、魅力的な賑わい創出イベントの検討や、町の特産品や観光スポットのPRを継続していくことが重要

外部評価の結果



<p>【2-③、2-⑥共通事項】 今後も新型コロナウイルスの感染症が第5波、6波と続いていく可能性があると考えた時に、例えば、ワクチン接種済みの方に限定するなど、どのような形ならイベント等が再開できるかを検討してもらいたい</p>
--

第2次おい町未来創生戦略 事業内部評価シート

整理番号	2-⑦	課名	しごと創生室
------	-----	----	--------

戦略分類	2. 若者仕事		
取組の方向	本町の特性を活かした企業誘致		
戦略事業名	⑦産業団地造成事業		
予算事業名	企業振興対策事業		

令和2年度実績額	35,821,491円	令和3年度予算額(6月補正後)	299,979,000円
----------	-------------	-----------------	--------------

	令和2年度	令和3年度(予定)	令和4年度
事業の概要(実績)	<ul style="list-style-type: none"> ・産業団地造成工事(R2年度支払分) 21,650,000円 ・産業団地造成工事施工監理業務 (R2年度支払分) 1,090,000円 ・企業立地助成金(3社) 7,932,688円 	<ul style="list-style-type: none"> ・産業団地造成工事(R3年度支払分) 265,810,000円 ・産業団地造成工事施工監理業務 (R3年度支払分) 9,070,000円 ・企業立地助成金(3社) 7,876,000円 	/
	 <p>土地利用計画図</p>	 <p>現場写真</p>	

評価(Check)

成果を測る指標(KPI・数値目標)	利用企業数			現 状		KPI達成率(%)
		基準値 (平成30年度)		累計0件	⇒	令和2年度末
	目標値 (令和6年度末)	累計4件				

① 数値目標達成状況 達成できなかった

達成状況の要因分析、今後の方針

うみんぴあ大飯等への企業誘致に加え、多様な企業の進出を促し、雇用の場の確保を図るため新たに取り組む事業であり、令和2年度においては、開発行為許可及び農地転用許可を得る時期が後ろ倒しとなったことから、工事発注が令和3年1月となった。工事期間は24か月と想定しており、工事完成は令和5年1月としている。

工事に必要な土砂について、県工事残土(佐分利川浚渫)や高浜発電所工事残土を確保できたため、工事費用が圧縮できた。令和3年度中にある程度造成費用の目途が立ち次第、販売価格を算定し、本格的な企業誘致に取り組みたい。

② 事業に取り組んだことで得られたノウハウ(成果又は反省から得られた情報や知識)

<p>ノウハウの内容</p>	<p>造成工事に必要な土砂について、県内の建設発生土砂を有効活用する協議会等に必要土砂量の情報を提供すること。受入れに必要な協議を行うことで、工事費用の圧縮と円滑な工事進捗を図る</p>
<p>ノウハウの活用状況・活用方針</p>	<p>協議会等を活用し、佐分利川浚渫土砂と高浜発電所発生土砂を受け入れる協議が整ったことにより工事費用の圧縮が出来た。</p>

③ 前年度の内部評価・外部評価の事業への反映

<p> </p>

④ 事業成果

<p>開発行為及び農地転用の許可を得て、造成工事を着工(工期:令和3年1月から24か月)することが出来た。佐分利川浚渫工事発生土砂を受け入れることが出来、工事費用の圧縮に努めた。</p>

内部評価結果

<p>産業団地の造成工事が令和5年1月に完了する予定であり、令和3年度中に、造成に要した費用の概算を算定できるため、今後、販売価格を算定し、できる限り早く本格的な企業誘致に取り掛かることが重要</p>
--

外部評価の結果

<p>—</p>
