

オーガニック SHIBATA プロジェクト (ソフト事業)	
《実施内容》	
【オーガニック米産地形成】 ・12/8 有機農業の日に合わせ、市内全小中学校の学校給食において有機米を提供し、有機米に対する消費者理解の増進を図った。また、有機米生産拡大イベントを開催し、有機米の認知度向上に向けた普及啓発を実施した。さらに、研修会の開催を通じて新規栽培者の確保に努めるとともに、地域おこし協力隊を活用し、オーガニック米の栽培に取り組むことで、有機米産地形成の推進を図った。 ・長岡科学技術大学と共同開発を進めている除草ロボットは、実証ほ場にて走行試験を実施し性能検証を行った。また、海外における有機米の PR 活動を実施し、販路拡大に向けた取組を推進した。さらに、テレビ放送を活用した情報発信を行い、有機米の認知度向上に努めた。	
【農産物等輸出促進及び国内販路拡大】 ・新発田産米は、海外での更なる販路拡大に向け、台湾ユーチューバーと連携した YouTube 企画や、新たな輸出先となったロンドンでの新発田フェア開催といった取組を実施した。 ・越後姫は、キャンペーンや SNS を活用した PR のほか、生産農家と連携し羽田空港等における物販活動などの首都圏 PR や、ももクロ春の一大事などのイベントでの PR を通じて、認知度向上と消費拡大を図った。 ・新発田牛は、市内外のイベントへの出店や地元テレビ番組などの各種メディアを活用した PR のほか、昨年度取り組んだ大阪での新市場開拓事業が契機となり、大阪新歌舞伎座との新発田牛コラボ公演事業などを実施した。	
【加工品、特産品製造と販路拡大】 ・有機米コシヒカリの規格外品を原材料としたクラフトビール「月の雫コールド IPL」の製造方法を改良し、通年販売が可能となったほか、事業者への支援を通じて、越後姫、新発田牛、蓬萊柿など、特産品を活用した商品開発を進めた。 ・「ももクロ春の一大事」に際して、特産品を活用したコラボ商品の開発・販売や、TOKI AIR 機内シートポケット広告に月の雫コールド IPL 掲載、特産品を活用したグルメイベントをインフルエンサーに取り上げてもらい、全国に向けて特産品や加工品等の PR を実施した。 ・「楽天市場 新潟県公式オンラインストア」の開設に際して、市内製造事業者をいち早く商談会へ送り出したことで多くの商品が採用され、開設ハードルが高い EC 販売にリスクを抑えてチャレンジすることができた。 ・新潟駅 CoCoLo において「しばた越後姫フェア」や札の辻広場での「有機米フェスティバル」を開催したほか、全国県人会まつり(愛知県)等に出展し、開発商品等 PR を実施した。また、事業者が市外の商談会・展示会等へ出展した際に助成を行い商品を市場へ流通させる支援を行った。	
《課題・分析》	
【オーガニック米産地形成】 ・KPI のうち、未達成となった生産面積の拡大及び生産量の増加については、新規栽培者の増加が大きく進んでいないこと、既存栽培者における生産面積の拡大が進んでいないことが課題である。また、除草の問題により、オーガニック米の収量が伸び悩んだ生産者もいた。除草作業の指導や除草ロボットの実用化が急務であるが、除草ロボットの走行試験において、生産者から「安価で持ち運びが容易であり、かつ除草効果が高い除草機を求める」との要望が寄せられた。これらの意見を大学側へ伝達し、現場ニーズを踏まえた改良を早急に進めるよう要請していく。	
【農産物等輸出促進及び国内販路拡大】 ・越後姫、新発田牛においては、越後姫の市内キャンペーンでの地元高校生と連携したメニュー開発や大阪新歌舞伎座とのコラボ公演など、新たな広がりを見せており、これまでの各協議会における取組が効果的であったと実感している。 ・令和 7 年産米については、国内の米価高騰の影響から国外での取引価格も増加したため、輸出額は増加となった。国内での米価高騰は輸出事業において、数量確保や価格交渉の面からも密接に関わることから、令和 8 年産米の輸出については国内の米価情勢も注視し、生産農家の所得向上につながるよう、輸出数量の増加に向けて進めていく必要がある。	
【加工品、特産品製造と販路拡大】 ・月の雫コールド IPL に続く有機米コシヒカリの規格外品を活用した加工品を開発することで、製造事業者及び生産者の支援を進めていく必要があるほか、その他のオーガニック素材を活用した商品開発や、越後姫、新発田牛等の特産品も含め SHIBATA ブランディングを進める必要がある。 ・加工品の販路拡大に向けては、展示会・商談会への出展支援や物産展での商品取扱支援など、企業規模に合わせた支援が行えるよう市の体制構築が求められている。	
《前年度外部評価の反映》	
【前年度外部評価】 新発田の農産物は県外の人からも好評であるため、積極的に PR してほしい。 【令和 7 年度事業への反映】 新発田の農畜産物を国内外に向けて積極的に PR するために、各種イベントに出展し対面で売り込むとともに、テレビや YouTube、各種 SNS といった媒体を活用した情報発信を実施した。	
《今後の取組》	
【オーガニック米産地形成】 ・今後も、実証ほ場における栽培技術の確立を目指すとともに、生産面積の拡大や生産量の更なる増加に向け、有機栽培の専門家による勉強会の開催等を通じて新規栽培者の確保に努める。また、開発中の除草ロボットの早期実用化に向け、長岡科学技術大学への働きかけを継続するとともに、完成するまでの間、市販の除草用機械等の導入支援及び貸し出しを行い、除草作業の支援を実施する。さらに、有機米栽培に取り組む生産者の有機 JAS 認証取得を促進するための支援を実施する。 ・地域おこし協力隊の活用による有機米の生産拡大及び、研修終了後の就農・就業に向けたバックアップ体制の構築を推進する。 ・加治川有機資源センターにおいて有機 JAS 適合堆肥及びペレット堆肥を生産し、堆肥の高機能化を図るとともに、農家への導入支援を行う。	
【農産物等輸出促進及び国内販路拡大】 ・輸出事業に関しては、国内の米価情勢を注視しつつ、引き続き輸出事業者と連携し、ニーズに基づいたターゲット国へのアプローチを進めるとともに、ロンドンなど新たな輸出先への新発田産米 PR（トップセールスや現地フェア）などを行うことで定着化を狙った取組を展開する。 ・越後姫、新発田牛は効果的な PR を実施する中で、更なる認知度向上・消費拡大・新市場開拓につながる PR、プロモーションを展開する。	
【加工品、特産品製造と販路拡大】 ・米をはじめオーガニック素材を活用した特産品の開発や、現代の消費者に訴求するためのリブランディングに係る経費の支援を継続するとともに、販路拡大に意欲的な事業者に対して、商談会等への出展に支援を実施する。また物産展等において、SHIBATA ブランドの PR を実施する。	

大倉喜八郎別邸「蔵春閣」復元・公開を契機とした～新発田の歴史・文化・食～発信プロジェクト (ソフト事業)	
《実施内容》	
【大倉喜八郎&食文化の発信事業】 ・蔵春閣館内において、アスパラガスやいちご、いちじくといった季節の農産物を活用した和菓子及び洋菓子を提供する「カフェプラン」を実施したほか、大倉喜八郎関連企業と連携し、新発田産食材にこだわったハーフコース料理を提供する「食」を活用したイベントの開催や、イクネスしばたにおいても喜八郎関連企業と連携した料理教室を開催するなど、広く新発田の食文化を発信した。 ・大倉喜八郎の顕彰や中心市街地の賑わい創出、市街地回遊を目的に、親子向けイベント「闇びらき」を民間主導の各種イベントと同時開催したほか、創出した賑わいの拡大と消費喚起を目的として、飲食店、物産店、観光施設と連携し、市街地回遊型謎解きゲーム第2弾「霧隠れの街と導きの金魚」を開催した。 ・蔵春閣や周辺施設を会場とした「市民茶会」、「呈茶席」を開催し、伝統文化の発信や市内回遊を図った。	
【動態保存による「蔵春閣」の積極的利活用事業】 ・開館2周年記念イベントや企画展、アートイベントの開催や、文化団体の活動発表の場として蔵春閣を活用したほか、発信力のある民間団体等と連携した事業の実施による蔵春閣への入込及び市街地回遊の促進を図った。 ・蔵春閣を活用した賑わい創出事業に取り組む民間団体等へ補助金を交付することで活動を支援し、蔵春閣の積極的な利活用を促すとともに賑わい創出につなげた。 ・蔵春閣オリジナルグッズの研究・試作を行い、これを販売することにより、施設の魅力向上を図った。	
【「蔵春閣」を核とした中心市街地活性化事業】 ・商店街、学生、まちづくり団体等が実施する自主的な活動を促し、蔵春閣を含む中心市街地での民間主体のイベント開催を支援した。 ・海外からの定期的な団体ツアーを誘致し、蔵春閣の利用促進及び周辺施設への回遊につなげた。 ・観光庁の交付金を活用し、月岡温泉と新発田駅を結ぶシャトルバスが定期運行されたことに伴い、月岡温泉宿泊客に対し、パンフレットやホームページ、SNS等で二次交通や観光情報を発信することで、蔵春閣を起点とする市街地観光の促進を図った。	
【大倉喜八郎スピリット～進一層～の伝承事業】 ・多くの企業を創業した大実業家である大倉喜八郎の精神にあやかり、蔵春閣において新規起業を目指す方を対象とした勉強会を開催し、創業マインドの醸成を図った。 ・大倉喜八郎を顕彰する展示会や講演会を開催するとともに、喜八郎をはじめとする当市ゆかりの偉人を紹介するホームページを新たに構築し、広く周知啓発を図った。	
《課題・分析》 ・企画展や各種イベントの実施、団体ツアーの誘致等により、入館者数と団体見学実施回数は目標を上回ったが、開館当初の話題性が落ち着いてきており、昨年度と比較して減少している。実績値増加に向けて新規来館者やリピーターを獲得するために、建物に加え大倉喜八郎に焦点を当てた付加価値を感じさせる取組の実施や、HP・SNS等を活用した効果的なプロモーションの展開、国内外の旅行エージェントへの働きかけが必要である。 ・市本庁舎周辺の商店街等への経済波及効果については限定的であるため、今後も面的な賑わいの創出につながる取組を民間団体等と連携して進めていく必要があるほか、休日・祝日のスポット開催のイベントだけでなく、平日も含めた賑わい創出の取組も求められており、月岡温泉などの中心市街地以外からも観光客を呼び込むイベントを実施する必要がある。 ・貸館件数は、動態保存と観光活用の両立策として、入館者が見込める繁忙期に一般の貸館を制限したため目標を下回ったが、貸館利用人数は維持することができている。貸館は会議や宴会、結婚式の前撮りなどの撮影を目的とした市内利用が多いため、リピーター獲得に向けた利用者への働きかけや、新規利用者獲得のための情報発信を実施する。	
《前年度外部評価の反映》 【前年度外部評価】 ・観光施設ではガイドの役割が重要である。当市でも観光ガイドボランティアによる案内が行われていることをPRしてほしい。 ・リピーター獲得に向けた施設運営が求められる。また、SNSを有効に活用して効果的に情報発信することも重要である。 【令和7年度事業への反映】 ・新発田市観光ガイドボランティア協会については、市公式HPにて同協会に関する情報を掲載しているほか、広報しばたに会員募集記事を掲載するなど市内外に向けたPRを行った。なお、蔵春閣館内の案内は市職員において実施しており、魅力的なガイドを統一して実施するため、マニュアルを活用した研修を実施している。 ・市公式LINEやインスタグラム等を活用した情報発信を実施したほか、連携する民間団体等からもSNSを活用した情報発信を実施することで広く周知を図った。	
《今後の取組》 【大倉喜八郎&食文化の発信事業】 ・月岡温泉や道の駅と連携した合同イベントの開催 ・四季ごとの食を活用したイベントや料理教室 ・民間団体等と連携した食文化イベントの開催 【動態保存による「蔵春閣」の積極的利活用事業】 ・新たなデジタルコンテンツ制作に向けた大倉喜八郎関連資料の収集・整理 ・蔵春閣を活用したアートイベントや企画展の開催 ・蔵春閣を活用した賑わい創出事業を実施する民間団体等への活動支援 【「蔵春閣」を核とした中心市街地活性化事業】 ・市街地への観光ツアーの造成 ・周辺施設、民間団体等と連携したマルシェ等の開催 【大倉喜八郎スピリット～進一層～の伝承事業】 ・創業塾等によるスタートアップの支援 ・大倉喜八郎を顕彰する展示会の開催 ・中学生向けライフデザイン講座における大倉喜八郎の顕彰（交付金対象外事業）	

人材・学・企業の結集「課題先進地からのデジタルイノベーション戦略」 (ソフト事業)
《実施内容》 ・引き続き、DX 補助金制度を実施し、令和 7 年度は 7 社へ交付した。交付総額 (7 社合計 829, 000 円) 昨年度と比べ、交付件数は増加したが、少額の案件が多かったため交付総額は減少した。 ・DX 補助金によって行われた DX の一例： 顧客申込システム導入(サービス業)、CAD(製造業)、会計システム(サービス業) ・市内事業者が無料で利用できる「DX あれこれ相談会」を継続実施し、相談者に対して専門家を派遣した。 令和 7 年度は昨年度より 1 回多い 3 回実施した。今後も事業者に DX 化に取り組んでもらうきっかけとして、相談会利用を呼びかける。 経営課題の洗い出しや課題に適したデジタルツールの紹介など、DX のお悩みに対応した。 (専門家は、キネス天王入居企業から相談内容に精通した方を選出)
《課題・分析》 ■分析 ・市内企業の DX 進捗は、以下に大別できていると考えている。 ①DX を進めている企業 公的支援を待たずに必要に駆られた段階で、自力で DX を進めている。(自力で進められる人材、資金力がある) ②DX を進められていない企業 進められていない理由としては、人材・資金の不足や「何から始めて良いかわからない」といった状況が見られる。 ③過去、DX に着手したことがあるが、社内で着に至らなかった企業 過去の経験が原因で、DX に否定的になっていたり、再チャレンジ出来ないでいる。 ■課題 ・②③の企業に DX 化に取り組んでもらうため、DX 補助金と相談会の周知をさらに強化する必要がある。 ・引き続き、DX 相談会を利用してもらい、経営課題の洗い出し、適したデジタルツールの選定などを通して、効果のある DX の形を見つけてもらう。 ・今後も補助金制度を継続し、DX のコストハードルを下げることで、DX に取り組む企業を増やす。
《前年度外部評価の反映》 【前年度外部評価】 引き続き計画的に事業を進めていただきたい。 【令和 7 年度事業への反映】 補助金制度や相談会によって市内の DX 事例を増やし、KPI の達成に向けて取り組んだ。
《今後の取組》 ・引き続き、補助金制度や相談会を実施するとともに、商工会議所等と連携し、複数の媒体から周知を図ることで、DX に踏み出しやすい環境をつくり、DX に取り組む事業者の増加を目指し、市内企業のコスト削減や人手不足解決等を目指す。 ・今後もキネス天王入居企業との連携をより深めるとともに、新たにオープンしたキネス本田入居企業とも連携し、DX 化検討企業を紹介していただき、相談会、補助金の提案を行う。

道の駅加治川リニューアル整備計画 (拠点整備事業)
《実施内容》 ・いちじくフェアやいちごフェア、アスパラ横丁に積極的に参加するとともに、リニューアルオープン後の周年祭を「大峰山山桜まつり」と同時開催することや地元商工会と連携して「食のふれあいフェスタ」を開催することで誘客促進を図った。 ・令和6年度末に地域児童と道の駅公式キャラクターを作成し、地域とのつながりをさらに深めるとともに、イベント開催などの各種印刷物等に公式キャラクターを活用することで賑わい創出に取り組んだ。 ・バーベキュー設備を活用して、周年祭限定メニューや地元食材を使用したメニューを提供することで、新規客層の獲得を図った。
《課題・分析》 ・入込客数は令和6年度と比較して減少しているが、アスパラ横丁と連携した新商品により売上が増加した。指定管理者は、バーベキュー設備の活用や各種イベントを企画し集客に努めており、今後も新たな商品開発等により、一層の集客を図り、更なる収益向上を目指していく必要がある。 ・既存契約農家からの紹介により、新たに1名の農家と契約することができたが、高齢化による離農を理由として2名の契約農家が減少した。
《前年度外部評価の反映》 【前年度外部評価】 引き続き計画的に事業を進めていただきたい。 【令和7年度事業への反映】 道の駅加治川を観光の北の玄関口と位置づけ、指定管理者との連携を密にし、施設の魅力向上につながる取組や持続的な運営を進めることで、賑わいの創出と市内回遊の促進に取り組んだ。
《今後の取組》 ・入込客数及び販売売上額の増加に向け、指定管理者が経営上の課題等について分析を行いながら、道の駅加治川の魅力向上につながる取組を進めていく必要がある。 ・契約農家数を増加させるため、農家からの紹介などでコミュニティを広げていく。また、直売所で取り扱っていない農産物を確保するため、農家に直接交渉を行っていく。 ・地域の特産品を活かした魅力ある商品の開発により、入込客数及び販売売上額の増加を図り、地域の魅力を発信していく。

天王小学校空き校舎リノベーション事業 (拠点整備事業)
《実施内容》 ・WEB 広告やマッチングイベント等を活用した誘致活動を行ったが、空き部屋が残り 1 部屋と限られており、入居を希望する企業の多様なニーズに対応することが困難であったため、令和 7 年度の新規入居企業はなかった。 ・キネス天王入居企業と連携し、オーガニック農業をテーマとしたスタディーツーリズムを受け入れ、首都圏から多数の高校生等が来訪することで、交流人口を創出した。 5 月：足立学園 380 名、6 月：駒場東邦 50 名、7 月：海老名市 10 名 ・11 月には、長岡技術科学大学主催で「ラジオ工作教室」を開催した。 小学生・保護者等約 30 名が参加し、災害時の情報収集ツールとなる「ワイド FM 対応ラジオ」を作り、防災・減災について学んだ。 ・2 月には、長岡技術科学大学主催で市庁舎札の辻広場を会場に「産学官連携ワークショップ」を開催した。 学生を中心にキネス天王入居企業や市議会議員等が参加し、キネス天王・本田の活用方法や、UJI ターン移住者の入居企業への就職等について意見交換した。 ・地元自治会の行事に入居企業が参加し、キネスでの活動内容を紹介するなど、連携に向けた取組を行った。 ・「コワーキング会員制度」を導入したが、新潟市内中心部に比べ交通の利便性に劣ることから会員獲得には至っていない。 ・DX 補助金交付件数 7 件のうち 2 件はキネス天王入居企業への発注であり、市内での受注へ結び付けた。
《課題・分析》 【分析】 ・新たな企画での子ども向けイベントの実施やスタディーツーリズムの受入人数の増加など、利活用の幅が広がっている。 ・退居予定企業が 1 社あるため、切れ目なく入居企業を確保するための誘致活動が必要である。 ・雇用の拡大には至らず、UJI ターン移住者の増加には結びついていない。 【課題】 ・入居企業間の交流、連携、協業、事業創造の促進 ・入居企業の市内での事業展開の後押し ・キネス天王における活動内容周知のための地元自治会との連携 ・新しくオープンしたキネス本田との連携 ・UJI ターン移住者の増加
《前年度外部評価の反映》 【前年度外部評価】 引き続き計画的に事業を進めていただきたい。 【令和 7 年度事業への反映】 ・庁内における分野横断的な取組や、キネス天王入居企業との連携した取組等を計画的に進めた。
《今後の取組》 ・空室解消に向けて、引き続き誘致活動を継続する。 ・「シェアオフィス連携協議会」を開催し、キネス天王・本田の入居企業同士の連携を強化し、共同で成果を上げることを目指す。 また、共同活動の成果を広く PR し、シェアオフィスの魅力を発信することで、入居者の獲得を促進する。 ・入居企業と地元天王区との連携事業を検討していく。 ・「コワーキング会員制度」は、本田での活動と連携を深めることで、より魅力的な制度となるよう取り組んでいく。 ・DX 補助金案件とキネス入居企業をつなぎ、市内での事業拡大による人員増加を促すことや、企業誘致による新たな事業を創出することで、若者の UJI ターンや地元定着を図っていく。

大倉喜八郎別邸「蔵春閣」移築及び利活用による新発田駅前エリア活性化プロジェクト (拠点整備事業)
《実施内容》 【大倉喜八郎&食文化の発信事業】 ・蔵春閣館内において、アスパラガスやいちご、いちじくといった季節の農産物を活用した和菓子及び洋菓子を提供する「カフェブラン」を実施したほか、大倉喜八郎関連企業と連携し、新発田産食材にこだわったハーフコース料理を提供する「食」を活用したイベントの開催や、イクネスにおいても喜八郎関連企業と連携した料理教室を開催するなど、広く新発田の食文化を発信した。 ・大倉喜八郎の顕彰や中心市街地の賑わい創出、市街地回遊を目的に、親子向けイベント「閣びらき」を民間主導の各種イベントと同時開催したほか、創出した賑わいの拡大と消費喚起を目的として、飲食店、物産店、観光施設と連携し、市街地回遊型謎解きゲーム第2弾「霧隠れの街と導きの金魚」を開催した。 ・蔵春閣や周辺施設を会場とした「市民茶会」、「呈茶席」を開催し、伝統文化の発信や市内回遊を図った。 【動態保存による「蔵春閣」の積極的利活用事業】 ・開館2周年記念イベントや企画展、アートイベントの開催や、文化団体の活動発表の場として蔵春閣を活用したほか、発信力のある民間団体等と連携した事業の実施による蔵春閣への入込及び市街地回遊の促進を図った。 ・蔵春閣を活用した賑わい創出事業に取り組む民間団体等へ補助金を交付することで活動を支援し、蔵春閣の積極的な利活用を促すとともに賑わい創出につなげた。 ・蔵春閣オリジナルグッズの研究・試作を行い、これを販売することにより、施設の魅力向上を図った。 【「蔵春閣」を核とした中心市街地活性化事業】 ・商店街、学生、まちづくり団体等が実施する自主的な活動を促し、蔵春閣を含む中心市街地での民間主体のイベント開催を支援した。 ・海外からの定期的な団体ツアーを誘致し、蔵春閣の利用促進及び周辺施設への回遊につなげた。 ・観光庁の交付金を活用し、月岡温泉と新発田駅を結ぶシャトルバスが定期運行されたことに伴い、月岡温泉宿泊客に対し、パンフレットやホームページ、SNS等で二次交通や観光情報を発信することで、蔵春閣を起点とする市街地観光の促進を図った。 【大倉喜八郎スピリット～進一層への伝承事業】 ・多くの企業を創業した大実業家である大倉喜八郎の精神にあやかり、蔵春閣において新規起業を目指す方を対象とした勉強会を開催し、創業マインドの醸成を図った。 ・大倉喜八郎を顕彰する展示会や講演会を開催するとともに、喜八郎をはじめとする当市ゆかりの偉人を紹介するホームページを新たに構築し、広く周知啓発を図った。
《課題・分析》 ・企画展や各種イベントの実施、団体ツアーの誘致等により、入館者数と団体見学実施回数は目標を上回ったが、開館当初の話題性が落ち着いてきており、昨年度と比較して減少している。実績値増加に向けて新規来館者やリピーターを獲得するために、建物に加え大倉喜八郎に焦点を当てた付加価値を感じさせる取組の実施や、HP・SNS等を活用した効果的なプロモーションの展開、国内外の旅行エージェントへの働きかけが必要である。 ・市本庁舎周辺の商店街等への経済波及効果については限定的であるため、今後も面的な賑わいの創出につながる取組を民間団体等と連携して進めていく必要があるほか、休日・祝日のスポット開催のイベントだけでなく、平日も含めた賑わい創出の取組も求められており、月岡温泉などの中心市街地以外からも観光客を呼び込むイベントを実施する必要がある。 ・貸館件数は、動態保存と観光活用の両立策として、入館者が見込める繁忙期に一般の貸館を制限したため目標を下回ったが、貸館利用人数は維持することができている。貸館は会議や宴会、結婚式の前撮りなどの撮影を目的とした市内利用が多いため、リピーター獲得に向けた利用者への働きかけや、新規利用者獲得のための情報発信を実施する。
《前年度外部評価の反映》 【前年度外部評価】 ・観光施設ではガイドの役割が重要である。当市でも観光ガイドボランティアによる案内が行われていることをPRしてほしい。 ・リピーター獲得に向けた施設運営が求められる。また、SNSを有効に活用して効果的に情報発信することも重要である。 【令和7年度事業への反映】 ・新発田市観光ガイドボランティア協会については、市公式HPにて同協会に関する情報を掲載しているほか、広報しばたに会員募集記事を掲載するなど市内外に向けたPRを行った。なお、蔵春閣館内の案内は市職員において実施しており、魅力的なガイドを統一して実施するため、マニュアルを活用した研修を実施している。 ・市公式LINEやインスタグラム等を活用した情報発信を実施したほか、連携する民間団体等からもSNSを活用した情報発信を実施することで広く周知を図った。
《今後の取組》 【大倉喜八郎&食文化の発信事業】 ・月岡温泉や道の駅と連携した合同イベントの開催 ・四季ごとの食を活用したイベントや料理教室 ・民間団体等と連携した食文化イベントの開催 【動態保存による「蔵春閣」の積極的利活用事業】 ・新たなデジタルコンテンツ制作に向けた大倉喜八郎関連資料の収集・整理 ・蔵春閣を活用したアートイベントや企画展の開催 ・蔵春閣を活用した賑わい創出事業を実施する民間団体等への活動支援 【「蔵春閣」を核とした中心市街地活性化事業】 ・市街地への観光ツアーの造成 ・周辺施設、民間団体等と連携したマルシェ等の開催 【大倉喜八郎スピリット～進一層への伝承事業】 ・創業塾等によるスタートアップの支援 ・大倉喜八郎を顕彰する展示会の開催 ・中学生向けライフデザイン講座における大倉喜八郎の顕彰（交付金対象外事業）

※本事業における施設整備後（令和5年度以降）の取組については、「大倉喜八郎別邸「蔵春閣」復元・公開を契機とした～新発田の歴史・文化・食～発信プロジェクト」で実施していることから、同プロジェクトの取組を再掲

本田小学校空き校舎リノベーション事業 (拠点整備事業)

《実施内容》

- ・旧本田小学校校舎をシェアオフィスとして活用するため、建築・電気・機械設備・セキュリティ対策工事を実施した。
- ・3月末にオープンとなったため、令和7年度の入居企業はなかったが、令和8年4月から3社が入居し、それぞれの企業が複数の部屋を使用しており、27部屋あるうちの6部屋が埋まっている状況である。

《課題・分析》	
【分析】	・ 広い校舎を活用したブランドイチゴ「越後姫」の LED による室内水耕栽培や、スマート農業・ドローン等の調査研究、地域資源を活用した高機能キノコの栽培などが予定されている。 ・ IT・DX 関連企業に加え、実地的な研究も誘致することで、より多様な就労環境を若者に提供できる。
【課題】	・ 入居企業間の交流、連携、協業、事業創造の促進 ・ 入居企業の市内での事業展開の後押し ・ キネス本田における活動内容周知のための地元自治会との連携 ・ キネス天王との連携

《今後の取組》

- ・空室解消に向けて、WEB 広告等を活用し誘致活動を実施する。
- ・「シェアオフィス連携協議会」を開催し、キネス天王・本田の入居企業同士の連携を強化し、共同で成果を上げることを目指す。また、共同活動の成果を広く PR し、シェアオフィスの魅力を発信することで、入居者の獲得を促進する。
- ・入居企業と地元本田区との連携事業を検討していく。
- ・DX 補助金案件とキネス入居企業をつなぎ、市内での事業拡大による人員増加を促すことや、企業誘致による新たな事業を創出することで、若者の UJI ターンや地元定着を図っていく。

新発田市まち・ひと・しごと創生推進事業 (企業版ふるさと納税)
《実施内容》 【仕事をつくる】 ・新規創業者を対象とした創業支援金を 66 件（うち、中心市街地 5 件）交付し、経営の支援を行ったほか、新発田商工会議所と連携し、新規創業希望者を対象としたセミナーを開催した。（全 12 回、受講者 33 名） 【人の流れをつくる】 ・中心市街地における官民連携イベントを開催することで、人の流れを創出し、来訪者と市民の交流を図った。また、「しばたいちじくフェア」では、市の特産品である「蓬莱柿」を PR するとともに、参加店舗の売上向上につながった。 【結婚・出産・子育ての希望をかなえる】 ・安心して子どもを産み育てられる環境を整備するため、0 歳～18 歳以下の子どもを対象に、医療機関で受診した際の保険診療自己負担分の一部または全額を助成することで、保護者の経済的負担を軽減した。（助成件数 154, 414 件） 【魅力的な地域をつくる】 ・防災に強いまちづくりを進めるため、自主防災組織や避難所運営への活動支援を行い、地域主体の防災対策を進め、地域防災力の向上を図るとともに、市の備蓄計画に基づき、避難所の備蓄物資（米、毛布、オムツ等）の充実を図った。
《課題・分析》 【仕事をつくる】 ・新規創業希望者は増加傾向にあるが、中心市街地において利活用可能な空き物件が限られていることから、所有者への働きかけや、物件の再生が必要となる。 【人の流れをつくる】 ・イベントで訪れる多くの来場者に市街地回遊を促す仕組みづくりが必要である。また、当市のシンボルである新発田城周辺の魅力向上を通じて、関係人口の拡大や移住定住の促進につなげる必要がある。 【結婚・出産・子育ての希望をかなえる】 ・少子高齢化が加速する中で、「子育てするならやっぱり新発田」と選ばれるまちとなるため、子育て世帯に寄り添ったきめ細やかな支援や保護者の経済的負担の軽減を図るとともに、機会をとらえた積極的な情報発信が必要である。 【魅力的な地域をつくる】 ・激甚化・頻発化している災害から市民を守るとともに、市民自らが災害に備えて行動できる体制を構築するため、地域防災力の向上を図るとともに、これまで以上に災害に強いまちづくりを進める必要がある。
《今後の取組》 【仕事をつくる】 ・引き続き、新規創業者を支援するため、スタートアップに係る経費補助のほか、エリアマネジメント団体等と連携した空き店舗とのマッチングやリノベーション事業に取り組む。 【人の流れをつくる】 ・官民連携で遊休地や空き店舗の利活用による賑わい創出を継続する。また、新発田城周辺の魅力向上のため、土橋門復元に向けた実施設計や周辺道路の整備を行う。 【結婚・出産・子育ての希望をかなえる】 ・これまで以上に子育て世帯に寄り添った取組として、新たに 0～2 歳児までの通院費を無料化、病児・病後児保育事業の広域利用、こども誰でも通園制度など、子育てしやすい環境整備を進める。 【魅力的な地域をつくる】 ・ハザードマップの更新や公共安全モバイルシステムの導入を通じて、災害に備えたまちづくりの促進や災害時の伝達手法を見直すことにより、防災力の向上を図る。