

事業の基礎情報

事業実施地域	石川県加賀市
人材育成の対象	地域内で就業するモビリティ事業関連人材（底上げ）、地域外の高度関連人材（定着化）
人材育成の手法	ハイブリッド形式のセミナーとラウンドテーブルを行い、動画・記事コンテンツの集約と展開を行う
人材育成の内容	関連する先進モビリティの専門知識に加え、地域社会との協働やイノベーション創出手法を習得する
想定育成人数	セミナーのべ参加者数（150名以上）、オンラインコンテンツのべ閲覧数（2万PV以上）を想定

取組の概要

（現状の地域課題と事業目的）

加賀市における公共交通の利用者減少と運転手の深刻な不足、交通弱者の移動制約、イノベーション人材の不足といった地域課題に対し、「持続的に発展可能なモビリティ・イノベーション実現を担える人材」を育成することで解決を目指します。

特に、加賀市が先進的に推進しているライドシェア・マイクロモビリティ・自動運転の実証実験・エアモビリティ検証・eレジデンシー・ゴミ収集自動化などの資産利活用を推進しつつ、延伸が実現した北陸新幹線などと包括的に組み合わせ、組み合わせによる全体価値を高める実践的手法を習得します。また、上記の展開を促進すべく全国に対して発信する手法を学び、応用可能性が高く汎用性のあるモデルケースとして、他地域の地域課題解決に活用できる可能性を示します。

（事業の概要）

- ①加賀市内外の学生、社会人、自治体職員、モビリティ事業従事者に広く参加を要請し、交流を促すことで底上げを図ります。
- ②ハイブリッド型のセミナーとラウンドテーブルを行い、その内容を動画や記事コンテンツ化し、全国向けに配信いたします。
- ③先進事例と加賀市の地域課題・地域資産を掛け合わせた講義と議論を行います。また、イノベーション創出手法の習得と、プロモーションの手法についても習得を行い、これを実践します。
- ④モビリティ分野の先進事例、課題解決方法立案力、ステークホルダーマネジメント、行動科学的プロモーション手法を習得させます。

取組の詳細

(事業により見込まれる効果)

昨年度から継続した人材育成を行うことで地域にもたらされる効果の増大を見込んでいます。

- ・3回：ハイブリッド型のセミナーとラウンドテーブルのイベントを3回以上開催します。
- ・150人：ハイブリッド型のセミナーとラウンドテーブルにおいて、のべ150人以上の参加者数を想定。
- ・10人：上記の参加者の中から積極的にモビリティ・イノベーション人材となるべく手を上げる加賀市内外の人数想定。
- ・10社：本事業を応援するモビリティ関連企業について、10社以上（域内3社以上）の応援表明を想定。
- ・2万PV：加賀市以外でも参考となる事例や取組手法について全国発信を行い、2万件以上の閲覧件数を想定。
- ・80%：各イベント後のアンケートで取り組みに対する興味関心度合を指数化し、80%超の満足回答を目指す。
- ・1件以上：周辺を巻き込んで行うモビリティ・イノベーションの関連モデル事業を本取り組みの中から組成することを目指す。

(事業実施手順・スケジュール)

①ニュースメディア内に専用キュレーションサイトを構築。デジタルカレッジKAGA(DCK)が企画し、本事業に関連した取材・編集・掲載については委託事業者（Webニュースメディア）が行います。5月中旬から9か月間にわたり本年度実施内容に加え、昨年度の実施内容や関連する記事がまとまって一覧性高くウェブ上に保存されるとともに、他の媒体などへの転載を行います。

②セミナーを計3回（7,10,1月）実施。企画・運営はDCKが行い、ウェブ配信は委託事業者（イベント業者）が実施。集客は①を介して行います。

③上記の取り組みについて、記事を作成しウェブにて広く告知。②のイベントと併せ計3回（8,11,2月）実施。構成はDCKが企画し、実取材・校閲等は委託事業者が行い、①を介して広めます。

	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
①専用サイト運用												
②セミナー開催												
③記事発信												
実績報告												

(補助事業実施後の予定)

中長期的な取組計画として、成果の実装やプロジェクトからの商用化、他地域展開などを図り、自立かつ持続的な発展を目指します。

- ・本期間中に組成したワーキンググループを継続的な活動基盤として位置付ける。会費徴収や活動に応じた助成金の獲得を行う。
- ・事業成果を活用し、地域モビリティサービスとして実装・商用化。持続的な収益基盤構築し、一部再投資して持続的発展につなげる。
- ・人材育成プログラムを継続的に実施し、受講料徴収や企業・自治体からの支援を得ることでプログラムの自立運営を実現。
- ・事業モデルを他地域へ展開することで、ノウハウの提供やコンサルティングによる収益獲得、全国的取組として新たな資金源を開拓。