事例No.	1276
公表年度	R1
団体の属性	一般市
団体名	福井県坂井市

事例区分	地域活性化

タグ	・関係人口

事例種類	関係人口

事例内容・タイトル

継続寄附による「丸岡城 百口城主」市政参画プロジェクト

出典

関係人口創出・拡大事業（裾野拡大型・裾野拡大（外国人）型）成果報告会

福井県坂井市
（関係深化型）

継続寄附による「百口城主」市政参画プロジェクト

１.地域の概要

- 坂井市は福井県の北部に位置し、平成18年に三国町・丸岡町・春江町・坂井町の４町が合併して誕生。
- 市の南部を九頭竜川が、東部の森林地域を源流とする竹田川が北部を流れ、西部で合流し日本海に注ぎ込んでいます。
- 中部には福井県随一の穀倉地帯である広大な坂井平野が広がり、西部には砂丘地及び丘陵地が広がっています。
- 同市丸岡町はコシヒカリの生みの親「故石墨慶一郎博士」の出身地であり、コシヒカリのふるさとと言われ親しまれております。
- 景勝地「東尋坊」に代表される海岸線や現存12天守の一つとして知られる「丸岡城」などを有することでも有名です。



2.事業の背景・課題

●地域の現状・解決したい課題

- 平成20年４月に「寄附による市民参画条例」を制定し、寄附金の使い道について市民より募集し、市民をメンバーに含んだ検討委員会で決定するという取組「寄附市民参画制度」に取り組んでいる。
- 寄附市民参画制度に基づき、平成28年より坂井市丸岡町にある「丸岡城」に対し寄附金を募っているが、丸岡城をより魅力的にする具体的な事業内容に欠けている。関係人口の持つ外からの視点を元に、事業を具体化することにより、その内容に共感する寄附者からの支援を全国から広く募ることで、その実現を図りたい。

●地域課題の解決・改善にあたり、関係人口に期待すること

- 本事業では、継続して寄附できる仕組み「自動継続寄附サービス」を活用し、全国のお城ファンをターゲットに丸岡城に関する事業への継続的な支援者（以下、百口城主）を募る。
- 百口城主から、市民では提案できなかったような、お城ファンならではの新しい視点からの寄附金の使い道を募集し、寄附金をもってその実現を目指す。
- 百口城主は事業の提案者かつ継続的な支援者として位置づけられるため、いただいた提案をいただいた寄附金で実施し、事業成果を報告することで関係性を継続し、事業実施後も坂井市に足を運んだり、支援を継続いただけるような関係性の構築を目指す。

3.事業の全体像

●地域の理想の姿

【３年後】
百口城主から提案された事業が事業化されており、丸岡城を訪れるお城ファンに対し、実施した事業が有効に活用されており、丸岡城周辺の魅力度が向上している状態となっていること。

●地域課題解決のプロセス

【認知】
百口城主の登録

↓

【理解】
取組の理解・課題の認識

↓

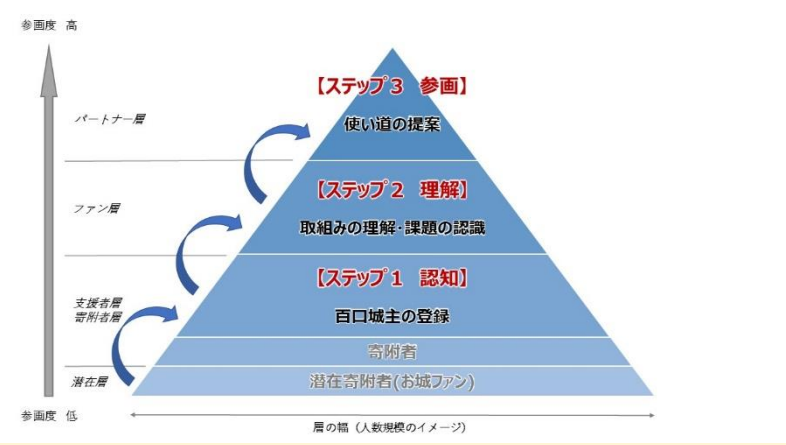
【参画】
市民とのワークショップにより寄附金の使い道の提案

↓

【実施】
寄附金により事業の実現を目指す

●事業の目的・ねらい

①百口城主プロジェクトを通じて百口城主との関係性を構築し、地域の課題を共有し、共に市政参画するパートナーを獲得する。
②「寄附市民参画制度」により百口城主と共同で事業提案を考え、事業を実現することにより丸岡城の魅力化を図る。



●本年度の目標

- 百口城主100名
- イベント参加者300名
（百口城主の集いおよび百口城主御成りツアー、百口城主報告会）
- 具体的な寄附金の使い道の提案を６件作成し、検討委員会で３件以上採択
- 寄附金の使途報告書1,000件発送

４.事業の実施体制とターゲット

●事業の実施体制

- 坂井市企画情報課が全体を管理し、百口城主の個人所法などの管理を行い、市民の会など市民団体が百口城主との交流を行う。
- 毎月ワークショップを行うことにより事業進捗を共有し、事業計画を協働で設計していく。

団体・組織名称	役割・責任
坂井市	百口城主への継続的な連絡および情報発信（メルマガ、特典の送付）、百口城主の個人情報管理、各種イベントの企画運営
一般社団法人　丸岡城天守を国宝にする市民の会	百口城主との交流、ワークショップへの参加、各種イベントでの百口城主PR、各種イベントでの百口城主おもてなし、「丸岡城周辺賑わいのまちづくりビジョン」を用いて百口城主と地域課題を共有する
丸岡高等学校　地域協働部	百口城主との交流、ワークショップへの参加（高校生の視点から事業設計に対する提案）、各種イベントでの百口城主PR、各種イベントでの百口城主おもてなし
丸岡観光ボランティアガイド協会	百口城主との交流、ワークショップへの参加（現地で丸岡城への観光客と接しているという視点から事業設計に対する提案）、丸岡城での百口城主PR、各種イベントでの百口城主おもてなし
株式会社 トラストバンク	百口城主特設サイトの構築、継続して寄附ができる環境の構築

●事業のターゲット層

- お城ファンをメインターゲットとし、ペルソナを作成した。
- 坂井市への過去の寄附者の中から、百口城主プロジェクトに関心の高そうな対象者を抽出し、メルマガ配信などにより訴求した。

ターゲット層	ターゲット設定の理由（地域課題の解決にどうつながるか）
お城ファン（40～50代男性、年収950万円程度＝妻・子ども２名で寄附上限額 約15万円）	市民からは提案されないような外からの視点を寄附金の使い道に取り入れたいため、全国に多くいるお城ファンをターゲットとした。また、ふるさと納税の寄附者であることから、継続寄附が可能な年収を推測、子育てが後半になり趣味に割く金銭的余裕がうまれる40～50代の男性をターゲットとした。
坂井市への寄附者のうち「丸岡城に関する事業」を選択した者	坂井市へ寄附する際に「丸岡城に関する事業」を選択しているということは、丸岡城に対し、何らかの形で支援したいという気持ちがある寄附者であるため、百口城主となる可能性が他の寄附者より高いため。
坂井市への寄附者のうち「坂井市出身」である都市部在住者	坂井市出身者かつ都市部在住者でふるさとを応援したいものをターゲットとすることで、継続的な支援が可能である百口城主への登録を促す。都市部でのイベントを開催することで、現地にてその掘り起こしを効率的に行うことができる。

５.事業の経過

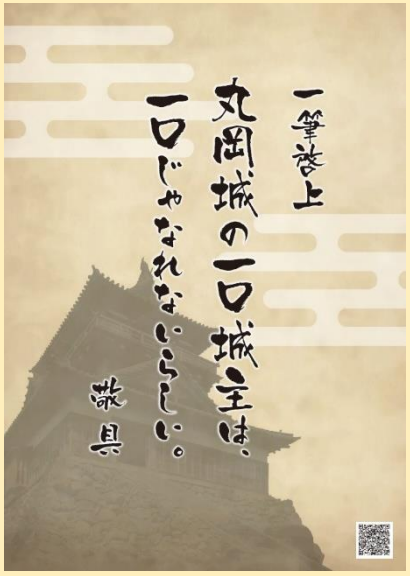
● 事業の経過

時期	取組内容	内容	工夫したこと	主な成果	問題となったこと、うまくいかなかったこと	気づき・感想、今後に向けた反省点
7月17日	第１回ワークショップを開催（７月以降、毎月開催）	８月に実施するイベントに関するワークショップを開催。市民の会など13名が参加。	イベントの内容について市民からでるアイディアをイベントに反映しやすくした。	約40個のアイディア提案があり、17個の提案をイベントに反映することができた。	面白いが費用がかかるアイディアについて、予算の都合上採用することができなかった。	アイディア出しの段階で、費用感を十分に共有すればよかった。
7月23日	百口城主受付の開始（特設ページの公開）	百口城主プロジェクトの概要を掲載した特設サイトを公開した。	プロジェクト活動の様子を随時更新している。	令和２年２月時点で、登録者35名。	９月以降、登録者が伸び悩んでいる。	特設サイトだけではないPR方法により百口城主を増やしていきたい。
8月23～25日	百口城主の集いを開催	都内にてお城ファン向けのイベントを開催。丸岡城出張講演会、丸岡城に関する展示などを行った。	坂井市への過去の寄附者へメルマガ配信など、ターゲティングを明確にし集客を行った。	３日間で計172名がイベントに参加した。うち３名が百口城主登録者である。	百口城主の募集開始からイベントまでに１か月しか期間をもてなかった。	登録者を増やしていく過程で、登録者通しが交流できるような環境を整備していきたい。
11月16～17日	百口城主御成りツアーを開催（ツアー２日目に第５回ワークショップを開催）	丸岡城周辺の課題を探るツアーおよびツアーを踏まえ寄附金の使い道を提案するワークショップを開催した。	単なる観光ツアーとならないよう、初日に課題を共有するワークショップを開催した。	５組７名がツアーに参加し、市民14名とワークショップを行い、寄附金の使い道に関する提案を16件いただいた。	ツアーコースを詰め込み過ぎた結果、終始慌しいプログラムとなってしまい、アンケートでもその点を多く指摘された。	初日の冒頭に百口城主同士の自己紹介タイムを持ったことにより、緊張がほぐれ、ツアー中に百口城主同士の交流が多く見受けられた。
12月21～22日	お城EXPO2019に丸岡城ブースを出展	お城ファンをターゲットとしたイベント「お城EXPO2019」に出店し、丸岡城および百口城主プロジェクトをPRした。	百口城主プロジェクトのPR担当をワークショップに毎月参加している丸岡高校地域協働部の生徒とした。	百口城主のうち、16名と交流することができた。また御成りツアー参加者とも７名中４名と再会することができた。	高校生に百口城主プロジェクトのPRを全面的に任せたが、ブース前を回遊する来場者を捕まえ勧誘するのは相当苦労したようである。	百口城主が多くブースに訪れてくれたが、今回のイベントでは特に百口城主に何の役割も与えなかったため、単に交流するだけの場となってしまった。
２月21～23日	百口城主報告会を開催	事業成果を寄附者に報告するイベントを都内にて開催する。				

6.主な取組の内容

ターゲットへのアプローチ

- 特設サイトを公開
- お城コミュニティのSNSで情報拡散
- お城ファンが集まるイベントでPR
- 丸岡城など主要観光地にチラシを設置
- 過去の寄附者にメルマガ配信
- 福井県人会会員にメルマガ配信





主な活動内容

【百口城主御成りツアー】
開催日：
令和元年11月16日（土）～17日（日）
参加者の属性・人数：
百口城主登録者　計７名（ワークショップには市民が14名参加）
内容（イベントプログラム、ツアーコース等）：
丸岡城周辺の課題を探るツアーおよびツアーを踏まえ寄附金の使い道を提案するワークショップを開催
地域側の運営者、地元協力者：
坂井市、市民の会、丸岡高校地域協働部、丸岡観光ボランティアガイド協会



7.事業の成果と課題

●本年度の目標達成状況

- 百口城主100名 ⇒ 35名
- 具体的な寄附金の使い道の提案を６件作成し、検討委員会で３件以上採択
  ⇒16件作成し、５件採択

●募集に関する成果・課題

【成果】
ペルソナを作成し、明確なターゲットを持って取り組んだためターゲットに訴求しやすかった。
地域課題解決のパートナーを発掘するため、課題共有を行い、課題を自分事としていただけるような百口城主と繋がることに注力した。

【課題】
単に城好きなため登録しているだけで、パートナー層にまで関係性を引き上げることのできていない百口城主もいる。

●つながりの構築に関する成果・課題

【成果】
ツアーに参加した百口城主などが、その後のイベントに顔を出してくれたりなど、顔の見える関係性を構築することができた。寄附金の使い道を考えるワークショップ実施の際は自分事としてどうすれば丸岡城がもっと魅力的になるかを考えていただけた。

【課題】
上記のように生まれた関係性を継続していくためにも、プロジェクトを毎年途切れることなく実施していくことが重要である。毎月の引き落とし後にサンクスメールを配信しているが、必ず丸岡城関係のニュースや近日開催予定のイベント情報を載せる様に心がけている。

●事業の遂行体制・役割分担での成果・課題

【成果】
毎月ワークショップを開催し、事業進捗を報告し、実施する事業の詳細についてはワークショップで決定していくことにより、市民団体の主体性を引き出すように注力した。

【課題】
個人情報の管理や、毎月発生する事務などは市の業務として残っており、それらをどのように地域団体に引き継いでいくかが課題である。

８.今後に向けて

●継続的な体制づくりの成果・課題

事業資金の確保について

【成果】継続寄附者を募る取組であるため、関係人口を創出すると同時に安定的な財源を確保している。

【課題】登録者が辞めないような取組を継続しないといけない。幸いにも令和２年２月時点で退会者は０名である。

●その他の成果・課題等

今後の展開について

【成果】今後一人でも多くの登録者が百口城主をやめないよう、魅力的なコンテンツの配信を行っていくと共に、提案された事業の様子を現地でみせることにより、提案事業が現実のものとなった様子を見せることが重要である。関係人口として地域に具体的な成果が生まれたことを見せることにより、継続意向を高めることができる。

【課題】百口城主登録者ひとりひとりが事業の応援団であるかのように、登録者の増加に向け情報拡散するような位置づけや役割をもてるようにしていきたい。

自由意見、アピール等
・百口城主との関係性を見える化するため、寄附金額とイベント参加度に応じて付与される城主ポイントを導入。奉行から始まり50ポイントで家老、100ポイントで城主になれるというゲーム性を取り入れた。
・ボーナスポイント制度を導入し、寄附金額が定額の百口城主であっても、イベントに参加することでポイントを貯められるようにした。
・参加特典として、身分証明書「奉行証・家老証・城主証」、情報発信コンテンツ「一筆啓上のZINE」、継続インセンティブ「ペーパークラフト」を用意した。