

三原市まち・ひと・しごと創生総合戦略 事業検証シート
【地方創生推進交付金活用事業】

基本目標2 交流人口拡大への挑戦

- 施策(4) 三原の魅力的な観光情報が海外に伝わり、多くの外国人観光客が訪れている
- 施策(5) 広域での連携により、交流人口拡大につながる効果的な取組が実施できている

事業名	事業概要	P					D				
		KPI					令和3年度に実施を予定していた内容	令和3年度に実施した内容			
		事業開始前	目標値(H31)	目標値(R2)	目標値(R3)	目標値(R4)				目標値(R5)	
		実績値(H31)	実績値(R2)	実績値(R3)	実績値(R4)	実績値(R5)		R3決算額(千円)			
						総事業費	交付金充当額				
広島空港隣接地を拠点とした「DMC×地域商社」官民協働プロジェクト	<p>・空港立地のポテンシャルを活かし、「地域産品の流通」と「観光客流入」を実現させる法人を設立する。</p> <p>・産品販売・誘客双方のクロスセルのマーケティングによる的確・効率的なビジネスモデルを実施する。また、市内外の産品の集約化を図るとともに、地域内の観光素材や伝統文化等の体験サービスのメニュー化と集約化を行い、一元的に観光客等にサービスを提供する。</p> <p>・法人によるDMC事業を核として連携することによって、地域の産業(商業、農林水産業、サービス業)の高度化なども進め、その結果、多様な働き口・地域雇用を創出する。</p> <p><事業プログラム一覧></p> <p>①観光事業・地域商社事業を担う組織「(株)空・道・港」の設立</p> <p>・専門人材を配置し、全体的な事業戦略を策定</p> <p>・人材の採用と育成</p> <p>②国内外の観光客の流入、具体的なターゲットを特定</p> <p>・専門人材を中心にターゲットに則したマーケティングの実施、商品開発、商品選定、サービス提供システムの一元化を実施</p> <p>・観光客にわかりやすいサービス、カスタマージャーニーを設計</p> <p>③ツアー商品の販路確保、販売、観光地としての各種プロモーションの実施</p> <p>④観光客誘致に繋がるソフト事業の実施</p>	DMC提供商品売上額						<p>地域連携DMOの運営主体であり、三原市の観光振興事業の推進を図り、観光客数及び観光消費額の向上に資するための事業を実施する。【予算措置】136,750千円(うち68,375千円は地方創生推進交付金)</p> <p>【事業関連】</p> <p>①サービスサイト制作・管理</p> <p>②ECサイト拡大・管理</p> <p>③デジタルマーケティング展開</p> <p>④リアルマーケティング展開</p> <p>⑤コンテンツ企画開発</p> <p>⑥ツール制作</p> <p>⑦シーズンイベント開催</p> <p>⑧テーマ性あるツーリズム実施委託</p> <p>⑨二次交通対策</p> <p>⑩各種保守管理・物流関連</p> <p>【組織関連】</p> <p>①業務に必要な人材を配置</p> <p>・従業員 約20名</p> <p>・外部アドバイザー 3名</p> <p>②第2種旅行業関連</p>	<p>地域連携DMOの運営主体であり、三原市の観光振興事業の推進を図り、観光客数及び観光消費額の向上に資するための事業を実施する。【予算措置】136,750千円(うち68,375千円は地方創生推進交付金)</p> <p>【事業関連】</p> <p>①サービスサイト制作</p> <p>・観光コンテンツ、旅行アクティビティ、食、各種観光の情報等の発信、予約等が可能なポータルサイトの構築</p> <p>②ECサイト構築</p> <p>・八天堂ヴィレッジHP内に構築</p> <p>③デジタルマーケティング展開</p> <p>・WEB分析 アクセス276,312P/V、データ収集実施</p> <p>・SNS、インターネットを通じたプロモーション等実施</p> <p>④リアルマーケティング展開</p> <p>・テレビ番組、TVCMによるプロモーション活動</p> <p>Turf&Trip 全10回放映</p> <p>TVCM「体験がはじまる」TSS46本</p> <p>・情報番組、地域情報誌等への商品掲載、PR</p> <p>TSS「ひろしま満点ママ」5回、RCC「イマナマ」10回</p> <p>・印刷物作成</p> <p>そらみちみなどmagazine発行</p> <p>⑤コンテンツ企画開発</p> <p>・旅行業を活用した新規観光商品開発販売</p> <p>企画件数70件 実施件数65件 参加人数383人</p> <p>・果物を中心とした加工品、プライベートブランド商品の開発販売 4品目11種類(佛通寺うどん果樹園だより、かりんとう、コーヒー)</p> <p>・地域産品の磨き上げ</p> <p>毎月のフルーツフェア実施、新商品開発</p> <p>⑥ツール制作</p> <p>・紙媒体、動画作成、販促物、案内看板等の作成</p> <p>三原・世羅のプロモーションビデオ制作</p> <p>YouTubeや観光サイネージで放映</p> <p>⑦シーズンイベント開催</p> <p>・物販を促進する定期イベントの開催</p> <p>ツドマル 全7回 延べ14日開催</p> <p>⑧テーマ性あるツーリズム実施委託</p> <p>・食、健康、工芸等をテーマとしたツアーの開発</p> <p>10件のツアー開発</p> <p>⑨二次交通対策</p> <p>・佛通寺の観光地渋滞解消のためのパーク&ライド実証事業</p> <p>R3.11.13~14 376台</p> <p>【組織関連】</p> <p>①業務に必要な人材を配置</p> <p>・従業員 15名</p> <p>・外部アドバイザー 3名</p> <p>②第2種旅行業関連</p>	235,431	64,096
			—	3,250	36,000	196,500	489,000				
			—	62,763	101,340	—	—				
		DMC造成ツアープログラム参加者数									
		—	50	200	1,500	4,800					
		—	579	383.0	—	—					

C①（内部検証）						A①	C②（外部検証）	A②					
令和3年度の実施状況等						【参考】令和3年度の外部有識者による評価・意見		令和4年度の予定内容		令和4年度の総合戦略審議会での評価・意見		今後の方向性	
事業実施状況	事業の課題	KPIの状況				KPIの状況に対する要因分析	事業に対する評価	事業に対する意見	令和4年度の予定内容	事業に対する評価	事業に対する意見	総合戦略審議会での意見を踏まえた事務改善や予算措置など、今後の方向性（予定を含む）を記載	
		目標値(R3) (再掲)	実績値(R3) (再掲)	達成率	結果								
B 予定していた事業内容どおり実施した	1 観光事業 (1)観光地としての認知度が低い。 (2)コンテンツ・観光商品不足 (3)観光による地域活性化への理解度の向上 (4)インバウンド再開に向けた取組 (5)空港運営会社及び空港周辺施設との連携	36,000 千円	101,340 千円	282%	↑	地域商社事業では、緊急事態宣言による時短営業を実施しながらも、推定で14万4千人が来客しており、次年度以降も期待できる。さらなる実績値の積上げには、EC販売や観光事業部の役割が大きくなる。			<ul style="list-style-type: none"> 【事業関連】 ●継続的に実施する取組 ①サービスサイト制作・管理 <ul style="list-style-type: none"> ・旅行コンテンツ取材・撮影・投稿 ②eコマース委託 <ul style="list-style-type: none"> ・ECコンテンツ撮影・投稿・販売等 ③デジタルマーケティング費用(Web等広告) <ul style="list-style-type: none"> ・インターネットを通じたプロモーション活動 ④リアルマーケティング <ul style="list-style-type: none"> ・インターネット以外の媒体を通じたプロモーション ⑤コンテンツ企画・開発 ⑥ツール制作 <ul style="list-style-type: none"> ・観光のための臨空拠点告知用ツール作成 ⑦シーズンイベント ⑧テーマ制のあるツーリズム <ul style="list-style-type: none"> ・食/工芸/健康/アクティビティなどの体験実施 ・プログラムのブラッシュアップ、販売、運営 ⑨各種保守管理・物流関連 			<ul style="list-style-type: none"> ①KPIのうち、「造成ツアープログラム参加者数」について、令和4年以降急激に伸びる設定となっているが、コロナウイルスや空港の乗客数などの状況が大きく変わらないと思われるので達成に向けて取り組んでいただきたい。 ②広島空港では、飛行機への乗客が戻らない中、飛行機に乗らない地元からの利用者も増えているようだ。この傾向が継続するよう、取組を続けていただきたい。 ③事業の自立化・黒字化に向けて引き続き取り組んでいただきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ①体験プログラムの造成を継続し、メニューの充実と広島空港制限エリア潜入バスツアーのような定番（目玉）商品の開発を通じて、目標達成に向け取り組んでいく。 ②空港運営会社や空港周辺施設と連携することで、広島空港が交通拠点に留まることなく、地元の方々へ食や娯楽を提供する機能を併せ持つ賑わいの場となるよう取り組んでいく。 ③ツアー造成を中心とした観光事業、及び「空の駅オーチャード」やECサイトでの物販を中心とした地域商社事業を両輪とした稼ぐ観光の実現を通じて、KPIの達成及び事業の黒字化に引き続き取り組んでいく。
	2 地域商社事業 (1)広域集客が可能となる臨空拠点のブランディング (2)付加価値の高いプライベートブランド商品の開発 (3)臨空拠点での飲食・販売による交流人口の拡大 (4)消費地への卸売販売 (5)空港運営会社及び空港周辺施設との連携	200 人	383 人	192%	↑	10月まで繰り返された緊急事態宣言の影響により、ツアープログラムの催行ができなかったため、昨年度と比較し、減少している。	地方創生の推進に有効であった	<ul style="list-style-type: none"> ●インバウンド再開に向けた取組 コロナウイルス収束後のインバウンド再開を見据え、「高付加価値旅行」、「サステナブルツーリズム」、「アドベンチャートラベル」の3分野に重点的に取り組む。 ●空港運営会社及び周辺施設との連携 空港運営会社との連携については、現在、定期的に意見交換をしており、連携したと取組みについて継続的に検討を行う。また、周辺施設との連携については、現在、県立中央森林公園からの仮設通路による誘客を図っているが、これを継続するとともに、新たな取組みの検討を行う。 【組織関連】 ①業務に必要な人材を配置 <ul style="list-style-type: none"> ・従業員 20名 ・外部アドバイザー 3名 ②第2種旅行業関連 【予算措置】 126,000千円 (うち63,000千円は地方創生推進交付金) 	地方創生の推進に有効であった				

三原市まち・ひと・しごと創生総合戦略 事業検証シート
【地方創生拠点整備交付金活用事業】

		A①	C②（外部検証）	A②
【参考】令和3年度の外部有識者による評価・意見		令和4年度の予定内容	令和4年度の三原市総合戦略審議会での評価・意見	今後の方向性
KPIの状況に対する要因分析	事業に対する評価	事業に対する意見	事業に対する評価	事業に対する意見
令和3年度の施設整備は完了。令和4年12月から缶詰商品の販売を予定。	今年度から検証開始	<ul style="list-style-type: none"> ・R4年度の事業計画 ・予算措置の状況 ・指標の見直しの有無 ・指標達成に向けての改善点 など 		総合戦略審議会での意見を踏まえた事務改善や予算措置など、今後の方向性(予定を含む)を記載
令和3年度の施設整備は完了。令和4年度から商品の製造に向けた増員を予定。		【事業計画】 (鯖の生姜煮、鯖卵の缶詰) ・4月:開発及び試作 食品検査(類似品検査、成分検査)開始 ・5月:賞味期限1年の食品検査取得 ・6月:製造開始 ・7月:完成お披露目会開催(小売店、報道関係等) ・8月:販売開始(賞味期限1年) 8月8日予定 (鯖飯の缶詰) ・4月:開発及び試作 ・10月:食品検査(類似品検査、成分検査)開始 ・11月:賞味期限1年の食品検査取得、製造開始 ・12月:鯖飯の缶詰の販売開始(賞味期限1年) ・販売開始後は、商品の販売促進・販路拡大等に向けたPRを継続的に実施 ・賞味期限延長に向け、食品検査を継続的に受験	地方創生の推進に有効であった	①新商品を作られたが、今後のタコの漁獲量とのバランスは考えられているか。 ②少し高価な商品だと思うので、購入者の期待に沿える味となっていることを期待したい。 ③設備の稼働状況にはまだ余裕があるようなので、今後の生産増加を期待したい。 ④この商品をたくさんの人に知ってもらい、食べてもらう機会を増やすためにもふるさと納税の返礼品に加えられたらよいと思う。
令和3年度の施設整備は完了。漁協ECサイトや市外小売店等での販売により市外販売率の上昇をめざす。		①タコの漁獲量は減少傾向にあるが、現在の漁獲量の範囲において、既存商品の販売量調整等を行い、対応することを予定している。 ②生産者である三原市漁協において試作と試食を何度も実施している。また、7月22日に三原市漁協が開催した当商品お披露目会で実施した試食アンケートでは、味について、「非常に満足」、「やや満足」、「選択肢:「非常に満足」、「やや満足」、「やや不満」、「不満」との回答が100%であったことから、期待に沿える商品に仕上がっていると考えている。 ・生姜煮は、商品のコンセプトである漁家料理の味を再現したもの。 ・卵は、普段あまり流通しない部位であり、海水を使った味付けを行い、珍味に仕上がっている。 ③漁獲状況と受注状況を確認しながら、可能な限り増産を図っていききたい。 令和4年度生産量は生姜煮300個、卵50個を見込んでいるが、令和7年度には、生姜煮2,000個、卵150個まで増やすことを計画している。 ④市内スーパーやECサイトでの販売を既に開始した。また、ふるさと納税の返礼品への追加についても調整を進めており、これらの取組により、知ってもらい、食べてもらう機会を増やしていく。		

基本目標1 働く場づくりへの挑戦

施策(3) 市内事業者の活動が活発化している

基本目標5 選ばれるまちへの挑戦

施策(2) UIJターン者を支援する体制が充実している

施策(3) 利便性が高く、魅力ある生活を送ることができるまちになっている

事業名	事業概要	KPI					【参考】 交付金を活用して施設整備した内容 (平成30年度交付金活用事業)	令和3年度に実施を 予定していた内容	令和3年度に実施した内容		事業実施状況	
		事業開始前	目標値(H30)	目標値(H31)	目標値(R2)	目標値(R3)			目標値(R4)	R3決算額 (千円)		
		実績値(H30)	実績値(H31)	実績値(R2)	実績値(R3)	実績値(R4)						
平成30年度交付金活用事業												
さとやまベース・MIHARA (仮称)へのIT企業誘致による地域の稼ぐ力向上計画	<p>●本市の中山間地域において、現在、廃校となっている旧和木小学校に、お試し勤務スペース(トライアルオフィス)を整備し、周辺の空き家等へのIT関連企業等のサテライトオフィス誘致を促進する。</p> <p>●整備後は、広島県商工労働局、市商工振興課と連携したモニターツアー等でPR活動を行い、トライアル利用企業を募る。加えて、地元と連携した生活サポートなどの誘致支援活動を行い、早期の誘致決定を促すとともに、誘致後における地元とのマッチングをサポートしていく。</p>	賃料、利用料収入					<p>中山間地域内のトライアルオフィスとして、旧和木小学校にオフィスを整備し、運用を開始した。</p> <p>本市の生活やビジネス環境等のPR並びに企業ニーズの把握目的にモニターツアーを開催した。</p> <p>・市内視察(三原駅周辺、佐木島、旧和木小学校等)、関係者との意見交換等を実施 ・実施期間:11月1日(木)～11月2日(金) ・参加企業:15社 【参考】参加企業の業種:IT関連企業、ドローン関連企業</p>	<p>令和3年度に実施を予定していた内容</p>	<p>令和3年度に実施した内容</p>	<p>5,151</p>	<p>B 予定していた事業内容どおり実施した</p>	
		—	—	260 千円	1,260 千円	1,260 千円						1,260 千円
		—	—	0	0	160						未到来
		地元事業者との事業連携数(累計)					<p>24,948</p>	<p>11,980</p>	<p>①当オフィスへの企業誘致活動を業務委託することで、視察数を増やし、企業側のニーズをこれまでよりも多く、深くとらえることをめざす。</p> <p>②国のテレワーク交付金の活用及び広島県(中山間地域振興課)によるサテライトオフィス導入促進事業(チャレンジ里山ワーク)と連携し、地方進出に関心のある事業者との接触回数の増加を図り、中山間地域へIT関連企業等のサテライトオフィスを誘致し、地域経済の活性化などに取り組む。</p> <p>③長期滞在手段の提供へ向けて近隣の空き家活用などについて関係課と連携する。また、生活情報、子育て情報などをニーズに応じて提供することで、長期滞在につながるよう対策を行う。</p> <p>④市中心部や佐木島など、市内他地域への案内を継続し、当オフィスを含めた市内への企業誘致を図る。</p> <p>《R3年度予算措置 7,841千円》</p>	<p>①誘致活動支援事業委託の実施により、地方進出に関心のある企業を本市への視察に誘導した。(13社)</p> <p>②国のテレワーク交付金の活用及び広島県(中山間地域振興課)によるサテライトオフィス導入促進事業(チャレンジ里山ワーク)と連携し、地方進出に関心のある事業者との接触回数増加を図った。具体的にはIT企業等とのオンラインマッチングイベントに5回出展し、2社の視察につながった。</p> <p>③移住に向けた準備の応援として、関係課において、三原市お試し住宅(久井町)を整備</p> <p>④視察企業に対して、当オフィス、市中心部、佐木島などへの案内を継続し、市内への企業誘致を図った。</p> <p>●令和3年12月に1社の進出が決定</p>	<p>5,151</p>	<p>B 予定していた事業内容どおり実施した</p>
—	—	2 件	8 件	8 件	8 件							
—	—	0	0	1	未到来							

C①（内部検証）					【参考】令和3年度の外部有識者による評価・意見		A①	C②（外部検証）		A②
令和3年度の実施状況等					【参考】令和3年度の外部有識者による評価・意見		令和4年度の予定内容	令和4年度の三原市総合戦略審議会での評価・意見		今後の方向性
事業の課題	KPIの状況				KPIの状況に対する要因分析	事業に対する評価	事業に対する意見	事業に対する評価	事業に対する意見	総合戦略審議会での意見を踏まえた事務改善や予算措置など、今後の方向性(予定を含む)を記載
	目標値(R3) (再掲)	実績値(R3) (再掲)	達成率	結果						
<p>・視察に訪れる企業のニーズをより多く、深くとらえることを目的に、誘致活動支援事業委託を行った結果、13社の視察が実現した一方で、市内事業者との事業連携や人材の確保などに対するニーズがあり、それらに十分対応できていないといった課題が明らかになった。</p> <p>・長期滞在のための宿泊施設として、民泊施設(久井町)や三原市お試し住宅(久井町)があるが、当オフィスから距離があるため、車での移動が必須であり、現状、当オフィスの近隣で安価に泊まれる施設がない。</p> <p>・当オフィスの活用をきっかけに市中心部や佐木島など市内他地域を含めた誘致を進めていく必要がある。</p>	1,260 千円	160 千円	13%	↓	<p>令和2年8月:1社誘致(三原駅前) 令和3年12月:1社誘致(旧和木小)</p> <p>令和3年度、当オフィスに1社の誘致が実現したが、目標は下回っている状況。大和町の地域特性と親和性のある事業者や市内事業者等とのマッチングを図る取組み等を実施していく必要がある。</p>	<p>事業に対する評価</p> <p>地方創生の推進に有効であったとは言えない。</p>	<p>事業に対する意見</p> <p>①誘致に至らなかった原因の分析や、企業側のニーズを捉え、その対策をしっかりと講じていく必要がある。</p> <p>②IT企業の誘致という点では、施設をこのトライアルオフィス1本に絞るのではなく、市中心部などとセットにして検討し、誘致へつなげていくべき。</p> <p>③ワーケーションのように、住むこともできる、買い物もできる、子育てもできるという事であれば、人を迎え入れやすいと思うが、宿泊もできず、仕事をして帰るだけでは、企業の誘致は難しいのではないかと。1人で完結できるような仕事ならいいかもしれないが、人材の地元採用などを考えると進出しづらいかも。</p> <p>④仮に入居する企業がいなかった場合、この施設をどのように活用していくのかも合わせて検討が必要ではないか。</p>	<p>・R4年度の事業計画 ・予算措置の状況 ・指標の見直しの有無 ・指標達成に向けての改善点 など</p>	<p>令和4年度の 三原市総合戦略審議会での評価・意見</p>	<p>今後の方向性</p>
<p>・当オフィスの活用をきっかけに市中心部や佐木島など市内他地域を含めた誘致を進めていく必要がある。</p>	8 件	1 件	13%	↓		<p>地方創生の推進に有効であるとは言えない。</p>	<p>・令和3年度から実施している誘致活動支援業務委託を継続し、引き続き、事業者のニーズ把握等に努める。また、地方進出を検討する企業が市内企業との連携を図れるよう、市内企業のニーズを把握し、対応策を検討する内容を委託業務に追加した。</p> <p>・人材確保に関することについては、市内高校へ企業と合同で訪問するなど、学校と企業との接点の創出に努める。</p> <p>・広島県(中山間地域振興課)によるサテライトオフィス導入促進事業(チャレンジ里山ワーク)と連携し、地方進出に関心のある事業者との接触回数の増加を図り、中山間地域へIT関連企業等のサテライトオフィスを誘致し、地域経済の活性化等に取り組む。</p> <p>・長期宿泊については、民泊施設(久井町)、三原市お試し住宅(久井町)の活用を図るとともに、最寄りの宿泊施設と長期宿泊に関する価格面等の相談を行う。また、地域おこし協力隊員が、大和町で進めているゲストハウスとの連携を図る。</p> <p>・市中心部や佐木島など、市内他地域の案内をこれまでも実施してきたが、これを継続し、当オフィスや市内他地域への企業誘致を図りたいと考えている。</p> <p>《R4年度予算措置 12,278千円》</p>	<p>①事業の現状から、計画策定時の見直しは少し甘かったのではないかと推測される。現在、事業運営には、県の補助金などが使われているが、それが終了した後も、単独で運用・維持できるように見直しを立てて、事業に取り組んでいただきたい。</p> <p>②誘致しようとしている企業・業界がどんな課題を抱えているのか、それに対してどのように対応するのかなど、相手とする企業等の分析を行う必要性を感じる。それを踏まえて誘致に向けたアプローチをしてみようか。</p> <p>③企業誘致をめざすのであれば、そこで働くことができる人材の育成に長期的な視点を持って取り組むことも必要ではないか。例えば情報処理系の学校などが立地すれば、人材が育つとともに専門家が集まり、さらに企業との連携が生まれるということも考えられる。</p>	<p>①三原市が単独で行う取組としては、企業誘致活動支援業務委託により、多くの企業とつながりを持つこと、市内企業が抱える課題を探り、マッチングを行うこと、加えて長期滞在施設の開拓に引き続き取り組むことなどを通じて、企業の誘致につなげ、少しでも多くの財源を確保したいと考えている。</p> <p>②これまでの誘致活動から、当オフィスへの企業誘致への課題として、当施設における視察数や利用数が少ないことが挙げられる。この課題については、マッチングイベントへの出展や企業誘致活動支援業務委託の取組みにより対応を行っている。また、誘致に向けて、企業の関心が高い内容は、市内事業者とのビジネスマッチングや人材確保等であることを把握しており、地方進出を検討する企業が市内企業との連携を図れるよう、市内企業のニーズを把握する業務を企業誘致活動支援業務委託に追加した。引き続き、多くの企業とつながりを持つことで、誘致につながるアプローチについて研究していきたい。</p> <p>③企業の進出検討に当たっては、人材確保への関心も高く、その手段として、情報処理系の学校立地も考えられるが、進出検討企業が求める人材ニーズを捉えつつ、人材の育成・確保について研究していきたい。</p>	