

# **三原市まち・ひと・しごと創生総合戦略 事業検証シート**

**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  
(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4年度に実施を予定していた内容	令和4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)	R4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>&lt;事業プログラム一覧&gt;                      ①観光事業・地域商社事業を担う組織「瀬空・道・港」の設立                      ・専門人材を配置し、全体的な事業戦略を策定                      ・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                      ・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                      ・顧客が商品・サービスと接点を持ち、そこから商品購入に至り、リピーターとなるまでの道筋を設計</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	—	3,250	36,000	196,500	489,000	<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(瀬空・道・港)に対して補助金を交付した。</p> <p>【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                      ・旅行コンテンツ取材・撮影・投稿                      ②eコマース委託                      ・ECサイト(楽天、Yahoo)で販売するためシステムを構築                      ③デジタルマーケティング                      ・Web分析、アクセス688,123pv、データ分析                      ・SNS、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                      ・テレビ番組、テレビCMによるプロモーション活動                      RCC「子ども体験リポーター」                      テレビCM「体験が始まる」TSS21本                      ・情報番組、地域情報誌等への商品掲載、PR                      TSS「ひろしま満点ママ」1回、RCC「イマナマ」8回                      ⑤コンテンツ企画・開発                      ・旅行業を活用した新規観光商品開発販売                      実施件数239件 参加人数929人                      ・野菜、果物を中心とした加工品、PB商品の開発、販売                      約30品(ピリ辛ソースせんべい、ベジタブルプディング等)                      ⑥ツール制作                      ・紙媒体・販促物等作成、動画作成                      そらみちみなどマガジン、空の駅オーチャード周年祭販促物等の制作、やっさ踊りPR動画作成                      ⑦シーズンイベント開催                      ・物販を促進する定期イベントの開催                      ツドマル 全6回 延べ12日開催                      ⑧テーマ制のあるツアーリズム実施委託                      ・須賀地区周遊モニターツアーの実施                      ⑨2次交通対策(三原市街地回遊実証事業)                      ・グリーンスローモビリティ、eバイク体験</p>	261,389	58,997
		DMC造成ツアープログラム参加者数	—	50	200	1,500	4,800			
		—	—	579	383.0	929	—			
		—	—	—	—	—	—			



昨年までの実施状況から分かった課題について  
【昨年までやってきたことから、こんな課題があります。】



課題等を踏まえて実施すること。  
【こんなことをして課題を解決しながら目的に近づいていきます。】

C①（内部検証）						A①	C②（外部検証）	A②			
令和4年度の実施状況等						【参考】令和4年度の外部有識者による評価・意見		令和5年度の総合戦略審議会での評価・意見			
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5年度の予定内容	今後の方向性	
		目標値(R4) (再掲)	実績値(R4) (再掲)	達成率	結果						事業に対する評価
B 予定していた事業内容どおり実施した	1 地域商社事業 (1) 季節やイベントに応じた商品を多数取り扱っているが、空の駅オーチャードの新規顧客獲得に繋がっていないことが課題 (2) 安定的な利益確保に繋がっているたこカレーパンやミニオーチャードパフェのような定番PB商品の更なる開発が必要 (3) 令和4年8月以降に開始したECサイト内での売上げの増加が必要	196,500 千円	117,680 千円	60%	↓	地域商社事業において、ギフトシーズン(お中元)までにECサイト内での販売を予定していたが、ECサイトのシステム構築が遅れたため、販売ができなかったことが要因の一つとして考えられる。	地方創生の推進に有効であった	<ul style="list-style-type: none"> <li>●R5年度の事業計画</li> <li>●予算措置の状況</li> <li>●指標の見直しの有無</li> <li>●指標達成に向けての改善点 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>【事業関連】</li> <li>●継続的に実施する取組</li> <li>①サービスサイト制作・管理</li> <li>・旅行コンテンツ取材・撮影・投稿</li> <li>②ECサイト保守・管理</li> <li>・ECコンテンツサイト運営・管理・撮影・投稿</li> <li>③観光物販共通サイトリニューアル・更新</li> <li>④観光・物販共通 保守・管理</li> <li>⑤デジタルマーケティング</li> <li>・インターネットを通じたプロモーション活動</li> <li>・ニュースリリース、Web広告、SNS広告掲載</li> <li>⑥リアルマーケティング</li> <li>・インターネット以外の媒体を通じたプロモーション活動</li> <li>⑦コンテンツ企画・開発</li> <li>⑧ツール制作</li> <li>・観光・物販のための臨空拠点告知用ツール作成</li> <li>⑨シーズンイベント</li> <li>⑩テーマ制のあるツーリズム</li> <li>・食/工芸/健康/アクティビティなどの体験実施</li> <li>・プログラムのブラッシュアップ、販売、運営</li> <li>⑪臨空エリア周遊施策</li> <li>・ジャンボタクシーの運行・告知・運営等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>令和5年度の総合戦略審議会での評価・意見</li> <li>事業に対する評価</li> <li>事業に対する意見</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
	2 観光事業 (1) 定期的に開催できるツアー商品に加え、空港周辺や佐木島・小佐木島を中心に巡り、特別感のある観光コンテンツを造成することが課題 (2) ツアー造成や商品開発に取り組む部会において課題解決に取り組む人材の確保 (3) インバウンド観光客に対する受入環境整備不足	1,500 人	929 人	62%	↓	G7広島サミットの警備のため、令和5年1月から3月まで多くの参加者が見込める一部ツアープログラムが催行できなかったことが要因の一つとして考えられる。					

# **三原市まち・ひと・しごと創生総合戦略 事業検証シート**

**さとやまベース・MIHARAへのIT企業誘致による地域の稼ぐ力向上計画  
(地方創生拠点整備交付金活用事業)**

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

事業内容の説明  
【こんな事業です。】



令和4年度に実施した内容について  
【昨年はこんなことをしました。】

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4年度に実施を 予定していた内容		令和4年度に実施した内容							
		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)	H30決算額(千円)	交付金充当額	R4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		賃料、利用料収入															
さとやまベース・MIHARA へのIT企業誘致による地域の 稼ぐ力向上計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>●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。</li> <li>●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。</li> <li>●整備後の管理は、和木自治振興会が行い、入居事業者と地元との連携も可能とする。</li> </ul>	—	—	260 千円	1,260 千円	1,260 千円	1,260 千円	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。  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を目的にモニターツアーを開催した。 ・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	24,948	11,980	<p>誘致活動支援業務委託において、「地方進出検討企業の募集及び視察への誘導」、「市内企業を対象とした経営課題や今後チャレンジしたい分野などに関するアンケート調査」を実施</p> <p>広島県(中山間地域振興課)のサテライトオフィス導入促進事業(チャレンジ山ワーク)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る。</p> <p>当オフィス利用時の宿泊については、最寄りの宿泊施設や民泊施設(久井町)、三原市お試し住宅(久井町)の活用を図るとともに、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っていく。</p> <p>《R4年度予算措置 12,278千円》</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・誘致活動支援業務委託 首都圏IT企業約4,000社に対し、ホームページのお問い合わせフォームからのアプローチ(フォームマーケティング)を実施。22社とオンライン面談を実施し、8社の視察対応を行った。</li> <li>・市内事業者300社にフォームマーケティングによる経営課題や今後チャレンジしたい分野などに関するアンケート調査依頼を実施。回答企業は14社。</li> <li>・広島県(中山間地域振興課)との連携により、9社と接点を持ち、3社の視察対応を行った。</li> <li>・視察対応 市中心部や佐木島などの視察、市内企業、商工会議所、ハローワークへの訪問など、先方企業の要望に添った形で実施。</li> <li>・本施設に進出した企業が、和木自治振興会と連携し、無償で休耕地を借り受け、野菜の栽培を行うなど農業関連の事業に着手しており、地域活性化への動きが出てきている。</li> <li>・地域おこし協力隊が当施設周辺でのゲストハウスの開設を進め、年度末にオープン。</li> </ul>	2,532				
		地元事業者との事業連携数(累計)															
		—	—	2 件	8 件	8 件	8 件										
				0	0	1	1										



昨年までの実施状況から分かった課題について  
【昨年までやってきたことからこんな課題があります。】



課題等を踏まえて実施すること。  
【こんなことをして課題を解決しながら目的に近づいていきま】

C①（内部検証）						A①		C②（外部検証）		A②		
令和4年度の実施状況等						【参考】令和4年度の外部有識者による評価・意見		令和5年度の予定内容		令和5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	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(R4)(再掲)	実績値(R4)(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	<p>・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、多くの企業から人材の確保などに対するニーズがあったが、十分な対応ができていない。</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> <p>・お試しオフィスの利用が少なく、また、視察1件当たりの滞在時間も短いため、定期的なイベントを開催するなど、利用促進や滞在時間の延長を図る取組が必要である。</p>	1,260 千円	480 千円	38%	↓	<p>誘致した事業者の実績 令和2年8月:1社(三原駅前) 令和3年12月:1社(旧和木小)</p> <p>令和4年度に誘致した企業は0社。目標値は、旧和木小学校へ3社誘致し、その家賃収入を1,260千円としており、下回っている。</p> <p>誘致活動支援業務委託などにより、一定数の企業との接点は持てたが、誘致には至っておらず、大和町の地域特性と親和性のある事業者とのマッチングを図る取組等を実施していく必要がある。</p>	<p>地方創生の推進に有効であったとは言えない。</p>	<p>①事業の現状から、計画策定時の見通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てください。</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>・R5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>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を引き続き、図っていく。</p> <p>広島県 商工労働局が実施するビジネスウィークイベントと連携した視察ツアーなどのイベントを計画し、本市への視察に導く。</p> <p>お試しオフィスのほか、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、旧和木小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>今後、当施設の周知、活用促進を図る取組として、企業の社員研修や、新たな業務に対応するための技術・知識の習得に向けた研修などでの活用を検討し、利用促進や滞在時間の延長を図る。</p> <p>●これまで行ってきた事業者との接触を継続しつつ、研修開催等の新たな取組も行い、今後も当施設への企業誘致をめざしていく。</p> <p>《R5年度予算措置 6,138千円》</p>	<p>地方創生の推進に有効とは言えない</p>	<p>①積極的な誘致活動等が行われていることについては評価できる。</p> <p>②企業の要望を踏まえたマッチングや、当施設は宿泊ができないことから、施設利用時の近隣地への宿泊など対応を検討していただき、この施設が有効活用されるよう誘致活動を考えていただきたい。</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)や広島県(県内投資促進課)によるビジネスイベントと連携し、地方進出に関心のある事業者との接触を引き続き、図っていく。</p> <p>今後、当施設の周知、活用促進を図る取組として、企業の社員研修や、新たな業務に対応するための技術・知識の習得に向けた研修などでの活用を検討し、利用促進や滞在時間の延長を図っていききたいと考えている。</p> <p>近隣地での宿泊については、地域おこし協力隊員が開設したゲストハウスや民間宿泊施設と連携し、対応していきたいと考えている。</p>
		8 件	1 件	13%	↓							

# **三原市まち・ひと・しごと創生総合戦略 事業検証シート**

**水産物6次産業化における缶詰製造施設等整備事業  
(地方創生拠点整備交付金活用事業)**





課題等を踏まえ実施すること  
【こんなことをして課題を解決しながら目的に近づいていきます。】

昨年までの実施状況から分かった課題について  
【昨年までやってきたことからこんな課題があります】

C①（内部検証）						A①	C②（外部検証）	A②		
令和4年度の実施状況等						【参考】令和4年度の外部有識者による評価・意見		令和4年度の三原市総合戦略審議会での評価・意見		
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	今後の方向性	
		目標値(R4) (再掲)	実績値(R4) (再掲)	達成率	結果					
C 予定していた事業内容を概ね実施した	①原材料となるマダコの確保 令和3年に56.3tであったマダコの漁獲量が令和4年に16.5tまで激減(令和3年比:約70%減)し、資源の確保が大きな課題となっている。(マダコに限らず瀬戸内での水産物の漁獲量が減少傾向にあり、これは海の栄養不足や水温上昇による生産力の低下、遊漁者による乱獲、燃油・資材等の高騰による漁労活動の低下等の要因と考えられており、対策に向けた調査を県が実施中。)	93	1,636	1759%	→	「缶詰商品の純利益」については、販売初年度であり、珍しいマダコの缶詰であることから、計画を超える販売量となり目標を達成できた。  「加工製造作業場で雇用する人数」については、刺身の加工に従事していた2名に加えて、缶詰製造に従事するため、新たに2名の雇用を創出できた。  「缶詰商品の市外販売率」については、商品生産量が限られていること、また、市内需要が高かったことから、市内販売に注力したため、目標値を下回る結果となった。	地方創生の推進に有効であった	・R5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	令和4年度の三原市総合戦略審議会での評価・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
	②蛸飯の缶詰の開発 開封後、そのまま食べられる商品とするために、米の品種、水分量等を変え、試作を継続中。加えてマダコの確保が難しいことから試作の回数が制限される状況。	4	4	100%	→					
	③缶詰2種(生姜煮、蛸卵)の販売促進・情報発信及び商品価値の向上 初年度は想定を超える販売となったが、2年目以降の継続的な販路確保と新規販路開拓や商品価値の向上が必要。	45%	24%	53%	→					