

**地域活性化・地域住民生活等緊急支援
交付金(地方創生先行型)事業に係る
効果検証結果**

平成28年10月 八代市

— 目 次 —

■基本目標1 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”	
1. 多様な地域資源を活かすー(1)稼げる農林水産業の実現	1
・No.1 輸出木材くん蒸助成事業	2
・No.2 漁場環境保全事業(ナルトビエイ対策事業補助金)	4
・No.3 木の駅プロジェクト運営事業	6
・No.4 地域特産物支援事業	8
・No.5 地域水産業活性化支援事業	10
1. 多様な地域資源を活かすー(2)フードバレーやつしろ基本戦略構想の推進	12
・No.6 海外における八代産農産物等のプロモーション事業	13
・No.7 フードバレー輸出促進事業	15
2. 多彩な地域産業を支えるー(1)成長産業化への多面的な支援の展開	18
・No.8 八代市中小企業販路開拓支援事業	19
2. 多彩な地域産業を支えるー(2)「人材」の確保・育成・支援	21
・No.9 八代市地域人材マッチング事業	22
・No.10 八代市経営者人材育成支援事業	24
3. 南九州のゲートウェイとしての拠点性向上ー(1)国際貿易港「八代港」の振興	26
・No.11 リーファーコンテナ利用拡大助成検証事業	27
・No.12 コンテナ取扱数量増大にかかる荷役設備等導入支援事業	28
・No.13 新規「危険物貨物の取り扱い」事業開始にかかる設備等導入支援事業	30
■基本目標2 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”	
1. 交流人口の拡大ー(2)世界に打ち出す観光業の展開	32
・No.14 クルーズ・ SHIPPING・マイアミ2016出展事業に係る経費	33
・No.15 物流港での大型クルーズ船等の受け入れによる地域経済活性化事業	35
・No.16 多言語による観光客受入環境整備事業	37
2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくりー(1)移住・定住の推進	39
・No.17 外国人支援事業	40
・No.18 定住促進情報発信事業	42
・No.19 新幹線定期券購入補助金	44
・No.20 移住者交流ネットワークづくり事業	45
2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくりー(2)中心市街地のにぎわい創出	46
・再掲(No.15) 物流港での大型クルーズ船等の受け入れによる地域経済活性化事業	47
・再掲(No.16) 多言語による観光客受入環境整備事業	49
■基本目標3 誰もが希望をもって暮らせる“やつしろ”	
1. 結婚・出産・子育ての希望をかなえるー(1)結婚・出産・子育てへの支援の展開	51
・No.21 結婚活動応援事業	52

基本目標1 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”

■ 具体的な施策

1. 多様な地域資源を活かす

(1) 稼げる農林水産業の実現

農林水産物の「安心・安全」、「高品質」、「安定生産」に向けて、担い手の確保とともに地域の特性を活かした生産体制の確立や低コストへの取組みを支援し、稼げる農林水産業の実現に力をいれます。また、豊富な森林資源を木材需要に応じて供給するシステムの構築と利用促進への取組み、漁場環境保全や水産資源の回復・増大への取組みを進めるなど、生産環境の改善や品質向上等の生産振興を総合的に支援・促進します。

■ 総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
①いぐさ作付面積(ha)	601	517				630
	H26	H28年見込み				H31
②素材生産量(万㎡)	5.7	8				10
	H25	H27年度				H31
③漁獲量(t)	301	270				330
	H25	H27年				H31
④木の駅プロジェクト取扱量(t)	1,000	1,094				1,200
	H27	H28.4-H28.9				H31

■ 評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
1	輸出木材くん蒸助成事業	2
2	漁場環境保全事業(ナルトビエイ対策事業補助金)	4
3	木の駅プロジェクト運営事業	6
4	地域特産物支援事業	8
5	地域水産業活性化支援事業	10

■事業概要・内部検証

事業名	No. 1 輸出木材くん蒸助成事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1:魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	1. 多様な地域資源を活かす (1)稼げる農林水産業の実現			
事業の目的	近年、八代港は全国有数の木材輸出港となっている。また、八代産木材の輸出量の増加は、本市の林業振興と八代港の利用促進に大きく寄与することから、費用負担の大きい「くん蒸」費用を助成することにより、さらなる輸出の促進と他港から八代港への貨物のシフトを図る。			
交付金を充当する経費内容	中国に輸出する際に必要となるくん蒸費用について、助成を行う。(補助率2/3) くん蒸単価600円×1,500立米×2/3=600,000円			
実績額	58,000円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	八代港より中国向け八代産材輸出材積	立米	1,500	126
事業実績	本事業を利用し、八代港から中国向け丸太をくん蒸処理を施し輸出した量は5047.431tとなっており、そのうち八代産材は126.379tの2.5%となった。			
成果・課題	熊本県内にある4港から輸出される中国向け丸太材について、約8割が八代港から輸出されている。しかし、八代産材がくん蒸処理され輸出される量は2.5%であり、八代産材が占める割合は小さい。要因として、八代産材の下級品(B材以外)については、製紙用チップ加工施設での需要が高く、輸出に回される丸太材が少ない。輸出市場に関しては、為替相場などによる変動はあるものの、依然として中国市場での丸太材の需要は伸びており、輸出する際に必要なくん蒸処理の費用を助成することは他港との差別化を図る手段であり、八代港のからの輸出を増やすためには必要な助成である。今後はくん蒸処理を施し輸出する業者へ助成事業の周知を行い、八代産材の輸出量を増やしていく。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効とはいえない
本事業を評価する意見	・中国等外国の規制・基準に沿った対応であり、この点をクリアしなければ輸出は不可能である。 ・他県の港からの木材輸出量が依然として高止まりしている中、八代港からの輸出メリットをアピールする面からも有効であると思われる。今後も継続的な運用と助成のアピールが必要と思われる。 ・八代港は熊本を代表する物流港であり、今後その役割はさらに重要度を増すと考えられる。そのような背景の中、中国向けの丸太材の輸出需要が伸びると予測される現状より、燻蒸の助成は効果的であると思われ、八代産材のさらなる輸出拡大に貢献してほしい。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・製紙用チップ加工施設での需要が高く、輸出に回される丸太材が少ないという傾向が今後も続くのであれば、効果は期待しづらい。八代港からの輸出量を増やすことが目的であれば、八代産材に限定せず、他地域産材も対象としてはどうか。 ・八代港の利用促進を荷主企業に呼び掛けるうえでの道具立てとして一定の効果があつたと推認されるが、目標値の達成率は8.4%であり、効果的であったとは言い難い。 ・八代産材のうち輸出用丸太材の割合は少ないとのことであり、現状に即した事業の見直しが必要と思料。

本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・事業自体は意義あるものと評価できるが、目標値の10%も達していない点、事業関係者の事業に対する姿勢が見直されなければならない。 ・くん蒸処理を施す林業業者へ周知徹底を行い、輸出量を年次に増やすための数値を設定してはどうか。
----------------------------	---

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・八代港からの丸太材輸出の拡大を目指すため、八代産材に限定せず、他地域産材に対する補助も検討し、単独事業により継続実施。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 2 漁場環境保全事業(ナルトビエイ対策事業補助金)			
総合戦略での位置付け	基本目標1:魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	1. 多様な地域資源を活かす (1)稼げる農林水産業の実現			
事業の目的	アサリ漁場環境の保全を図るため、アサリ不漁の大きな要因となっている食害生物「ナルトビエイ」の駆除等を支援する。			
交付金を充当する経費内容	ナルトビエイの駆除等に対する補助 ・駆除(90円/kg、補助率1/2) ・駆除資材(補助率1/2) ・処分(定額)			
実績額	122,445円			
本事業における重要業績評価指標(KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	市内漁協におけるナルトビエイの駆除量	トン以上	25	2
	アサリの水揚げ量	トン以上	35	1
事業実績	・当初は、駆除量25トン程度を想定していたが、ナルトビエイの減少により、実績としては駆除量1,761kgであった。原因の一つとしては、餌となるアサリの減少が考えられる。 ・駆除費90円×1,761kg×1/2=79,245円 ・処分費21,600円×2回=43,200円			
成果・課題	・アサリ不漁の大きな要因となっている食害生物「ナルトビエイ」の駆除等に対する補助を実施することによりアサリの漁場環境保全を図ることが出来た。 ・今後の課題としては、実際アサリの漁獲に繋がっていないことから、食害以外の不漁の原因への対応を並行して実施する必要がある。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効とはいえない
本事業を評価する意見	・効果的ではあったと思う。しかし、アサリはあまりお目にかかることができなかった。 ・有明海産のアサリの事業保護において、ナルトビエイが食害生物であることは多くの研究者から報告が上がっており、今後も本市だけでなく、有明海沿岸市町村とも協力しながら、駆除の実施は必要である。ただし、アサリの漁獲減少はそれ以外の要因も提唱されており、漁場の環境保全は総合的対策にレベルアップするべきではないかと思われる。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・当該事業の目的はアサリの漁獲量アップであることから、大変残念な結果である。漁業への支援は農業と比べて規模が小さいと聞いており、現状を打破するためにもさらに充実した支援策の展開が必要ではないか。 ・事業の企画・立案段階において、現状の分析・調査(アサリ不漁の要因について)が不十分である。 ・アサリ稚貝漁獲量の絶対数確保に向けた取組強化及び漁場環境の保全が必要と思われる。 ・当初の駆除目標25トン以上に対し1761kgであったこと。不漁原因を総合的に検討し対策を講ずるべきでは。 ・アサリ不漁の最大の原因に対し、予算を当てる必要がある。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・単独事業により継続実施 ※不漁原因として、全国規模で様々な検証が行われているが、現在、最も効果が確認されている対策として、『ナルトビエイ駆除』、『被覆網設置』による食害対策、『アサリ着底促進基質設置』によるアサリ採集、『覆砂』による漁場環境改善等があげられる。本市においても、全ての項目を総合的に実施することにより、アサリの水揚げ量(KPI)の向上を図っている。 また、ナルトビエイ駆除は、県内で広域的に取り組んでいる事業であり、今後も継続的に実施していく必要がある。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 3 木の駅プロジェクト運営事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ” 1. 多様な地域資源を活かす (1) 稼げる農林水産業の実現			
事業の目的	小規模な森林所有者でも自ら木材を集荷拠点に持ち寄り、出荷するシステムの構築及び運営に係る助成。木材の輸出や木質バイオマス燃料として需要が高まってきていることから、林地残材の有効利用を図るとともに、買取りに地域通貨を活用することで地域の商店の活性化に寄与できる。			
交付金を充当する経費内容	・通常単価で買い取りを行った際に1トン当たり3,000円(地域通貨分)を交付する。 ・運営委託料(委託先の人件費) ・場内整備(4,000千円(全体の事業費の40%))			
実績額	10,000,000円			
本事業における重要業績評価指標(KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	木の駅集荷量	トン	1,000	1,000
事業実績	・4月から広報誌やラジオ、ケーブルテレビ等を利用し、会員及び地域通貨券取扱加盟店の募集などの周知活動や運営の準備を行い、7月1日から本格的に木の駅やつしろゴロタンの運営を開始した。月平均して100tの集荷があり、事業所からの出荷割合が大きい。 - 平成28年2月末に目標1000tを達成することとなった。以下に実績を示す。 ・木材集荷量1,000t (内訳 事業所 812t 個人 188t) ・会員数17名 (内訳 事業所 4社 個人 13名) ・地域通貨券取扱店数22店 ・地域通貨券 発行枚数6,000枚 使用枚数5,943枚 使用率 99%			
成果・課題	・平成27年度は7月から3月までの9ヶ月間の運営であったにも関わらず、月平均100tの集荷があり、目標集荷量を達成できたことは、事業所、個人が木材を集荷できる拠点を必要としていることがわかる。また、発行した地域通貨券が確実に地域で利用されていることから、地域に根ざした取扱店で使用できる地域通貨券に魅力がある。よって、今までは林地に残されて価値のなかった林地残材に価値を見出し、それを必要とする側へ供給できるシステムを構築する手法の1つとして木の駅やつしろゴロタンは必要な集荷拠点である。併せて森林資源の有効活用に伴い発行する地域通貨券は地域の経済活性化の一助となった。 ・今後はさらに森林資源の有効利用による森林整備を推進するために会員及び地域通貨券取扱加盟店を増やすための周知活動を森林組合等と協力し、市内の広い範囲で森林整備の促進と地域通貨券による経済活性化を図れるよう事業を続けていく。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・個人の意欲に繋がった ・事業期間が9か月と短かったにもかかわらず、目標集荷量をクリアできており、当該事業が有効であることが伺える。可能であれば、指標値の上方修正も必要と思われる。 ・伐採した後に残材が見られる。しかし遠距離からの搬入については、採算の面で考慮が必要。 ・森林整備に伴う事業で、大量に間伐して搬出するだけでなく、自伐林家による少量の材も換金化でき、又有効活用になる。

本事業を評価する意見	・事業実績・成果を見ると効果的であったのではないかと評価できる。 ・目標の集荷量が達成できており、かつ、地域通貨の活用による経済の活性化にも寄与していることから、効果的であったと評価。 ・事業の必要性及び成果が評価できる。 ・地域通貨券を活用するなど地域経済の活性化になるとともに森林の維持にもなり有効と思考する。 ・成果報告によれば、事業効果が高かったように思われ、継続的かつ発展的に支援が続くと良いと思われる。 ・事業所等のニーズにあった事業であり、地域経済の活性化に効果が上がっているの
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・なし

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・単独事業により継続実施

■事業概要・内部検証

事業名	No. 4 地域特産物支援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1:魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	1. 多様な地域資源を活かす (1)稼げる農林水産業の実現			
事業の目的	八代市には、生産量日本一のトマト、いぐさ以外にも、中山間地等において生姜、柚子、茶、葉たばこ等が生産され高い評価を受けているが、これらの作物においては、生産者の高齢化、生産コストの高騰、病害の発生の多くの問題を抱えているため、生産環境の改善を目的とした事業を実施する。			
交付金を充当する経費内容	地域特産物生産の支援:適正防除等の推進資料作成経費、生姜品質向上対策実証委託事業、アスパラガス栽培普及促進委託事業、葉たばこ共同乾燥施設換気設備整備補助金(補助率1/2、1件)、生姜掘り取り機導入補助(補助率1/3、23件)、柚子産地育成のための生産団体共同体制整備支援(補助率1/2、1件)			
実績額	8,852,200円			
本事業における重要業績評価指標(KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	アスパラガス 坂本地区栽培面積	a増	5	7
	葉たばこ 年間販売額	万円増	300	▲3,300
	生姜 作付け面積	ha増	1	0
	柚子 販売単価	円/kg	10	5
事業実績	・アスパラガス栽培普及促進委託事業:試験圃場を地区内に1箇所5aで実施する予定であったが、2箇所計7aで実施し、坂本地区におけるアスパラの栽培条件に適応した技術が確立できた。 ・葉たばこ共同乾燥施設換気設備整備補助金:葉たばこの乾燥施設へ、換気扇を取り付けることにより作業環境を改善し、作業効率の向上を目的とし実施した。(換気扇取付台数:5台) ・生姜掘り取り機導入事業:掘り取り機械を導入することにより、高齢化が進む生産現場において、作業の省力化を図り、生産面積の拡大を図ることを目的とし実施した。(導入台数23台) ・柚子共同防除事業:高齢化及び栽培者の減少が続く山間地域の柚子生産において、共同防除を推進することで、品質の向上を図り、販売単価を増加させることを目的とし実施した。			
成果・課題	・アスパラガス栽培普及促進委託事業:試験を行った地区は、中山間地に位置しており、担い手の高齢化や減少が深刻な問題となっているが、高齢者でも作業負担が少ないアスパラ栽培への見通しができた。今後の課題としては、生産組織の育成、作付け面積の拡大などである。 ・葉タバコ協同乾燥施設換気設備整備補助金:平成27年度は、天候不順による収量減少となり、10a当たりの収量が20%減少した。しかしながら、当該生産組合では、品質向上が図られたことにより、kg当たりの単価は向上し、販売金額は16%の減少にとどまった。 【10a当たり重量 ▲56kg/10a】平成26年:281kg/10a、平成27年:225kg/10a 【品質:Aタイプ率 7.6%増】平成26年:69.6%、平成27年:77.2% 【1kg当たり代金 56円/kg増】平成26年:2,015円/kg、平成27年:2,071円/kg 【販売代金 ▲33,167,574円】平成26年:207,167,379円、平成27年:173,999,805円 今後も作業環境の改善、秀品率の向上に取り組み、日本一の産地を維持していく。 ・生姜掘り取り機導入事業:生姜作付け面積の増減はなかったものの、掘り取り機導入により、掘り取り作業に必要な労力が 150h/人・10aから、100h/人・10aへ減少した。これにより、平成28年度作付けにおいて、栽培面積の拡大を計画している農家があり、平成28年産においては、作付け面積拡大の目標が達成できる見込みである。 ・柚子共同防除事業:共同防除を実施した農家においては、秀品率が5.4%から7.8%に上昇した。しかしながら、平成27年度は、台風15号により果実の表面に傷が付いたことなどにより、販売単価が減少した。今後は、共同防除への取り組み農家の増加を図り、地域全体での秀品率向上に取り組み、販売単価増を図る。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・天候不順の影響もあったようであるが、各事業の効果があがっていることがうかがえる。 ・地域の特性を生かした商品の選択が尚必要と思う。 ・中山間地の活性化に繋がっている。 ・生姜はまだ高値ではあり、生産者の減少が心配されるが、機械の導入で作業が軽減されたのではないかな。 ・柚子等を栽培する山間地域では高齢化が著しく、共同防除により品質向上・販売額の増加に繋がっている。 ・事業実績・成果を見ると山間地域の生産性の向上。高齢者の作業環境の改善が行われているので効果的ではなかったのか。 ・KPIを達成できなかった項目もあるが、品質向上による販売単価の向上や作業の効率化が進んでいるため効果的だったと評価。 ・八代地方の生姜、柚子は高品質であることから今後の重要な生産物であり、加工品としても有望。生産量の拡大及びPRに注力願いたい。フードバレー等の商談会においてもバイヤー評価が高かった。 ・市町村合併後の地区別支援策として効果があったと思われる。坂本地区・東陽地区・泉地区などの地域特性に応じた地域特産品の支援事業で各地区の実情に応じた個別の支援で、今後個々の事業が産業支援に効果を表すような継続性を望みたい。 ・坂本地域におけるアスパラガスの試験圃場の取り組みを評価したい。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・生姜生産事業について、作付面積拡大を図る具体的な施策を積極的に打ち出す必要がある。 ・柚子生産事業においても同様である。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・アスパラガスは、栽培条件に適応した技術が確立できたため、予定通り事業終了。 ・葉タバコは、施設内の一部のみの取り付けだったため、残りの部分を取り付け予定。 ・生姜は、生産の省力化を進めることによって生産コストの削減を図っていくため事業継続。 ・柚子は、高齢化による労働力の減少対策として今後も協同化を推進するため事業継続。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 5 地域水産業活性化支援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	1. 多様な地域資源を活かす (1) 稼げる農林水産業の実現			
事業の目的	八代市の水産業は、アサリ漁獲量の激減、魚価の低迷に伴う漁業経営の悪化など、大変厳しい状況にあることから、地元水産物の高付加価値化等を通して、本市の水産業の振興及び漁業者の所得向上を図るため、水産物のブランド化や水産加工品の開発・既製品の改良、販路開拓等に取り組む漁協等を支援する。			
交付金を充当する経費内容	水産物のブランド化や水産加工品の開発・既製品の改良、販路開拓等の取組に対する補助(補助率1/2、上限500千円) ※「浜の活力再生プラン」を策定した漁協が関連事業を実施する場合の補助上限:1,000千円(1/2)			
実績額	2,581,860円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	水産物の高付加価値化等に取り組中の案件	件	5	5
事業実績	・個人: 事業費163,720円(うち補助金81,860円) 【商品: 青のり】二見河口域での青のりをより安定的に生産するため、二見漁協が県から青のりの特別養殖の許可を受け、青のり養殖用の支柱を設置し、ノリ網10枚を張り込んだが、カモの食害と天候不良等の影響で青のりの生育が非常に悪かった為、販売が出来なかったものの、来季の販売に向けて販売用のパッケージ及びそのデザインの作成を実施することが出来た。 ・鏡町漁協: 事業費2,391,968円(うち補助金1,000,000円) 【商品: クロダイ(チヌ)等の地元水産物】鏡オイスターのむき身をはじめとする様々な水産物を旬の時期以外に高品質保存をして販売するため、「急速冷凍器」及び「真空包装器」の導入を行った。 鏡オイスターのむき身を試作し、コスト等を試算した。 「鏡オイスター」に続く新たなブランド牡蠣として「美波かき」の商標登録を実施した。 ・八代漁協: 事業費1,000,000円(うち補助金500,000円) 【商品: 青のり】本事業において、現状の青のり販売形態(単価、包装デザイン、認知度及び内容量等)について専門的な指導や提案を受け、洗練された包装デザイン及び内容量を10g以下に抑えた小容量の青のり包装袋を得ることが出来た。また、包装デザインの刷新を機に販売単価を他県産青のりと同等もしくはそれ以上に引き上げることを計画しており、高付加価値化が具体的なものとなってきた。また、青のりを利用した新商品が完成し、青のりの認知度向上に大いに役立つことが考えられる。 ・鏡町漁協カキ生産部会: 事業費1,084,112円(うち補助金500,000円) 【商品: 鏡オイスター(カキ)】鏡オイスター販路拡大の為の商談を東京、宮城及び福岡へ行き今シーズン、オイスターバー等での「鏡オイスター」の取扱いを実現した。また、カキを色々な所にサンプル発送し、大手会社との契約も実現した。結果的に高値での販売が実現し、漁業者の収入向上につながった。 ・球磨川漁協: 事業費1,000,000円(うち補助金500,000円) 【商品: 球磨川産アユ】球磨川の天然アユ販売事業として、新たに漁協のホームページの立上げを行った。アユ販売用の包装箱デザインが仕上がり、来季(平成28年度)から販売予定。			
成果・課題	水産物のブランド化や水産加工品の開発・既製品の改良を行うことにより、水産業の振興及び漁家所得の向上を図ることが可能となった。 今後の課題としては、本事業により、高付加価値化を図った商品について広く周知を行い、販売促進を図る必要がある。 ○ 個人(青のり) 来季は、ノリ網の設置場所を再検討し、県等から青のり生産に関する技術的な指導を積極的に受け、青のりの生産を成功させたいと考えている。また、カモ等の食害対策も考える必要がある。			

成果・課題	販売については、今回完成したパッケージを活用して、二見産青のりの良さを市内外に売り出す。 ○ 鏡町漁協（クロダイ等の地元水産物） 急速冷凍器の使用で、高品質の保存が可能になった。カキむき身の試作品の味も良かった為、今後は、販売価格の設定を検討し、今まで商品価値の低かった小粒サイズのカキの高付加価値化を図る。 鏡オイスターハウスで、旬の時期以外の水産物を実際提供販売する。急速冷凍した水産物を大量に保管する為の冷凍庫不足が今後の課題である。 ○ 八代漁協（青のり） 単価の見直しについては、これまで販売されていた青のりは、2万円～2万5千円/kgと安価で販売されていたため、地元での単価の見直しは少々困難なところがある。 現時点では、協力地区は塩屋地区のみであるが、金剛、植柳を含めた全体の取組みとして実施していきたい。 ○ 鏡町漁協カキ生産部会（鏡オイスター） 今後も、販売促進やイベント参加を積極的に行い、高値での販路拡大、知名度拡大を行う。あわせて、鏡オイスターの更なるブランド力向上を目指す。 ○ 球磨川漁協（球磨川産アユ） ホームページの担当者を選任していなかったため、不慣れで手間取ってしまい、電話での注文に手間取ってしまった。 成果については、スタートしたばかりで販売事業を軌道に載せるまでに、幾多の試行錯誤が必要と思われる。 平成28年度から新パッケージによる販売を開始し、ホームページをフルに活用し全国に球磨川天然アユ販路拡大を図る。
-------	---

■外部検証（外部委員からの意見等）

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・八代産青のりを使用した「八代青のりめんべい」は、パッケージに妙見祭を採用したことにより、お土産品としての定着が期待できる。販売実績も好調と聞いており、今後は、増産の対応及び販売場所の拡大を望む。 ・鏡オイスターについては大盛況と聞いている。今後のブランド化に期待する。 ・内水面漁業の振興からしてアユの放流数を増やすことと、鏡オイスター（カキ）は歴史があるので増産し、観光（冬）にも結び付ける。（異業種交流、連携） ・現場の多様なニーズに迅速に対応ができていた。 ・水産物のブランド化や販路開拓等のための取組を目標値である5件支援しており、効果的だったと評価。 ・青のり自体が希少価値が高いため、高級ブランド化としての商品開発が必要。鏡オイスターは県内においてもかなり認知されてきたが、残念ながら生産量が少ないため、今後、生産量の拡大及びブランド化が必要と思われる。 ・地域特産物支援事業と同様に、各漁協ごとの実情に応じた支援で、水産事業振興に効果があったと思われる。今後は水産事業の6次化や農商工なども視野に、民間連携や、加工施設・販売施設の整備事業などへの発展を期待する。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・それぞれの水産物のブランド化事業について、事業の目標値、事業内容、事業の成果についての細やかな記述が不十分のため、丁寧な評価ができない。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・単独事業により継続実施

基本目標1 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やっしろ”

■具体的な施策

1. 多様な地域資源を活かす

(2) フードバレーやっしろ基本戦略構想の推進

「食」に関するあらゆる産業が活性化した県南フードバレー構想の一翼を担う「フードバレーやっしろ」を目指し、6次産業化の推進等による新商品開発や高付加価値化、国内外での農林水産物のプロモーション活動や食品の輸出拡大による流通促進などの取組みを進めます。また、本市の豊富な農林水産物を活かした「食」に関連する幅広い取組みを展開するために、食品関連産業や研究開発施設の集積を図ります。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
① 6次産業化・農商工連携による新商品開発数(商品)	5	5				10
	H26	H27年度				H31
② 海外における農林水産物販売額(万円)	1,400	1,000				3,000
	H26	H27年度				H31
③ 八代港を利用した農林水産物の輸出コンテナ数(TEU)	4	60				10
	H26	H27年度				H31
④ 食品関連企業への設備投資支援件数	—	0				15
	新規事業	H28.4-H28.10				H31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
6	海外における八代産農産物等のプロモーション事業	13
7	フードバレー輸出促進事業	15

■事業概要・内部検証

事業名	No. 6 海外における八代産農産物等のプロモーション事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	1. 多様な地域資源を活かす (2) フードバレーやつしろ基本戦略構想の推進			
事業の目的	本市が日本一の生産量を誇る「晩白柚」と「とまと」について、日本の安全安心な農産品に対する需要が高まる海外での販路拡大を目指しプロモーション活動を実施し、本市産の農産物の海外販路拡大による生産者の所得向上を目指す。			
交付金を充当する経費内容	・晩白柚プロモーション 3,300千円 ・とまとプロモーション 2,700千円			
実績額	5,803,437円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	晩白柚プロモーションの開催店舗数	店舗	13	13
	晩白柚プロモーション期間中の販売実績	個(千円)	3,000(6,000)	2,940(5,880)
	トマトプロモーションの開催店舗数	店舗	3	3
	本年度のトマト販売実績	千円	5,000	3,760
事業実績	○晩白柚プロモーション(実施件数1、補助件数1) ・販売店舗 イオン香港13店舗 ・販売個数 L玉:3,000個、3L玉:20個(専用桐箱・専用畳座布団付き) ○とまとプロモーション(実施件数1、補助件数1) ・販促店舗 香港YATA:1店舗、イオン香港:2店舗 ・輸出品目等 トマト(約4.2トン)、プライムトマト(約4.3トン)、ロイヤルセレブ(約110kg)			
成果・課題	・晩白柚プロモーション 地域の特産品である「晩白柚」について、前年度の博多港からの輸出(1,800個)に対し、今年度は、荷の品質保証に関する担保や商流の調整に困難を極めたものの、八代港から3,020個を輸出することができた。また、併せて生産者とともに市長も渡航し、イオン香港13店舗での販促活動やイオン香港本社や商流へのトップセールスを実施することができ、産地である八代地域の知名度向上に資する取組みとなった。この期間中、輸出量の約98%にあたる2,953個を実売することができ、成功であったと総括できる。今後の課題として、販売実績を向上させるためには、消費者への提案方法や糖度の均一化などに工夫が必要である。その他、将来的には、酸味を嫌う香港の嗜好に合わせて輸出専用の圃場や品種改良等も視野に入れて取り組む必要がある。 ・トマトプロモーション 現地において、日本産トマトとのバッティングもあり、また、他国産の安価な生鮮トマトも市場に流通している中で、特にプライムトマトは、不作による糖度基準の撤廃等で食味が落ちた為、販売実績は目標値を少々下回った。この結果を踏まえると、「プライムトマト」のブランド化については、食べ方(生食)の提案と併せ、糖度等の規格をより明確に設定し、ブランド管理を徹底するとともに他の生鮮トマトの特性(差別化)を図る必要がある。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・行政の積極的取組が一番 ・晩白柚については、概ね指標値をクリアできており、今後益々の販売個数の拡大と、新たな販売先の開拓が必要と考える。また、八代港からの輸出に成功したことは、農産物輸出港としての八代港を県内外に周知させることができ、今後の展開に大いに期待している。 ・トマトについては、他国産のみならず国内の産地もライバルであり、高機能性などよほどの付加価値を見出していかなければ、苦戦が強いられる。そのような中で、「プライムトマト」の糖度基準の撤廃は非常に残念であった。

本事業を評価する意見	・八代の特産品の知名度アップに繋がっている。 ・黄色で丸いものは晩白柚そのものであるが(中国の方は、好まれる色・形である)、食す時期の問題で懸念されるように感じる。 ・晩白柚は八代地域の特産品であり、生果としても果肉の加工にもっと力をいれるべき。トマトについても生産品を加工し付加価値をつけ販売すると良い。 ・効果的だった。昨年から取り組んできた海外進出も順調に進んでいると思われる。又八代港を利用できたことが評価できる。あとは、課題に取り組みもっと売れる商品づくりを進めてほしい。 ・プロモーションの規模や販売実績とも概ね目標値に近い実績となっており、効果的だったと評価。 ・晩白柚ととまとの海外におけるプロモーション事業は、他の農産物についての他地域の海外プロモーション事業の時流に沿ったものであり、事業自体及び成果についても効果的であったと評価できる。 ・晩白柚自体の商品アピール度が高いため、都市圏、海外に向けた更なるPRに注力願いたい。トマトプロモーションによるトマトブランド化及びレシピ開発による加工品開発(高級ケチャップ)にも注力願いたい。 ・政府が進める農産品の海外輸出事業への貢献があり、初期段階のプロモーションとしては、流通チャネルの獲得も含め効果があったと思われる。今後は海外市場の嗜好を踏まえ、より丁寧なプロモーション活動の展開に期待したい。また晩白柚・トマト以外の農産品のプロモーション活動も加えるべきではないかと思われる。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・なし

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・知名度向上のため

■事業概要・内部検証

事業名	No. 7 フードバレー輸出促進事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	1. 多様な地域資源を活かす (2) フードバレーやつしろ基本戦略構想の推進			
事業の目的	日本の人口減少に伴い、食の需要も減少し、併せて販路も減少している。そのため、著しく人口増加が見込まれる東南アジアへ農林水産物を輸出し、販路拡大を目指す。その方策として、流通業務及び6次産業化推進業務に精通したアドバイザーを設置し、計画的な生産・加工・流通戦略を行う。また、台湾や香港などで特産品のPRやバイヤー商談会・市場調査などを行う。さらには、八代港等からの輸出を推進するため各種補助事業を創設する。			
交付金を充当する経費内容	農林水産物の輸出等支援: ・流通及び6次産業化推進アドバイザー雇用事業(160万円×3名=480万円) ・八代フェアの開催経費(435万円) ・輸出リーファーコンテナ利用助成事業(75万円: 補助率1/2、上限額15万円、5件) ・商品パッケージ開発助成事業(100万円: 補助率1/2、上限額20万円、5件)			
実績額	9,599,810円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	流通アドバイザー関与の商品等販売額	万円	1,000	600
	6次産業化アドバイザーによる商品開発	件	2	2
	八代港からの輸出実績	件	5	1
	開発パッケージによる商談成立件数	件	3	1
	八代フェアを契機とした商談成立件数	件	3	1
事業実績	農林水産物の輸出等支援 ・流通(国内・海外)及び6次産業化推進アドバイザー雇用事業(160万円×3名=480万円) ・八代フェアの開催経費(435万円) ・輸出リーファーコンテナ利用助成事業(補助率1/2、上限額15万円、1件) ・商品パッケージ開発助成事業(補助率1/2、上限額20万円、2件)			
成果・課題	・国内流通アドバイザーについては、国内流通に関して、本市の素材(農林水産物及び加工品)を大都市圏の食品メーカー等にマッチングすることを主な取組みとしている。特に食品関連業界は1~2年先の商品企画を行うことから、短期的な成果として目標値を下回った。 しかしながら、本市の素材に好反応であった企業も多くあり、今年度の効果的な取組みが、次年度以降の成果につながることを期待できる。 また、近年、中国産をはじめとする海外原料の価格高騰により国産原料の国内における需要は年々高まっているため、国内マーケットにおいて、素材の販路拡大及び高付加価値化によって域外からの外貨獲得を推進し地方創生へつなげなければならない。 ・海外流通アドバイザーについては、台湾直行航路の早期開設に資する「台湾・基隆市における県南フードバレーフェア」の開催や海外バイヤーとのマッチング、市内事業者の輸出サポートなどを主な取組みとしている。鮮度保持が必要な農産物等の輸出の際「リードタイムの短縮」が最重要課題であり、その実現には、釜山でのコンテナ積み替えを必要としない台湾直行航路の早期開設が望まれており、台湾・基隆市における本市の認知度向上を図る必要があった。実施した「県南フードバレーフェア」は、予想をはるかに上回る来場者を得るとともに、商品も好調に販売され、成功であったと評価できる。八代港からの域内農産物等の輸出およびフェア開催を契機とした商談成立件数は、主に上記の理由から目標値を下回ったが、今後も八代港の利用促進・台湾直行航路開設、商談の成立につながるよう、数年間、継続して実施する必要がある。 また、今後の実績向上には八代港の設備・機能強化と併せて輸送技術の向上、小口荷物の集約等の課題をクリアしなければならない。			

成果・課題	・6次産業化推進アドバイザーについては、本市の素材における高付加価値化の推進を主な取組みとしている。6次産業化などに積極的な生産者などから多くの相談を受けながら高付加価値化等へ向けた事業を実施してきたが、中でも顕著であったのが、現在、好セールス中の八代特産の青のりを使用した「八代青のりめんべい」とJR九州の「ななつ星クルーズトレイン」車内での提供に採用が決定した、八代近海で捕れるコノシロを使用した「熊本このしろアヒージョ」が掲げられる。今年度の成功例を牽引役にしながら、今後においても、仕事づくりや所得増加などにつながる6次産業化等を推進していきたい。 ・輸出リーファーコンテナ利用助成事業について 当該助成金は八代港からの生鮮品輸出促進を目的としており、港湾整備と併せて必要不可欠なものとなっている。 これまで八代港は生鮮品の輸出実績がほとんど無く、昨年は1,800個の晩白柚を博多港から香港へ輸出した。しかし今年は、荷の品質保証に関する担保や商流の調整に困難を極めたものの、当該助成金が一助となり、3,020個の晩白柚を八代港から香港へ輸出することができた。 今後は周知を更に徹底し、八代港からの域内生鮮品輸出を推進しなければならない。 ・商品パッケージ開発助成事業 今後の事業展開として輸出を視野に入れている域内2企業が当該助成金を利用した。 この2企業は台湾向けと英語版などのパッケージ製作に取組み、海外バイヤーとの商談も有利に進めているため、このモデルケースを牽引役として域内で輸出に取組む企業等の掘り起こしを推進していきたい。
-------	--

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・行政の積極的取組が一番 ・八代港の利用と海外での販路拡大に繋がった。 ・八代地域は生産主体であったのを加工まで地元で実施して就労の場の確保に繋がる。 ・台湾・基隆市でのフェアの成功や「八代青のりめんべい」の販売好調など、今後につながる成功事例が創出されており、効果的だったと評価。 ・県南におけるフードバレー事業と関連した輸出促進事業自体は高く評価される。しかし高品等販売、八代港からの輸出、商談成立の点において、目標が達成されていない。この点を克服すべきである。 ・海外戦略の一環として県南生産者とのコラボを図り、台湾などからの旅行者を対象に収穫体験及びレシピ紹介を図り農林水産物の認知を図る。リーファーコンテナを活用した地魚輸出の検討。中国人にはコノシロが人気。 ・熊本県とも連携したフードバレー事業であるが、魅力ある原材料を、加工品にしての販路開拓が進んでいるように思われる。海外をマーケットの視野に入れた取り組みは、マーケティング・商品開発・流通環境整備など多岐にわたる支援が必要と思われ、今後はマーケットニーズを踏まえた展開も重要と思われる。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・指標値はクリアできていないが、今後の国内の状況を踏まえると避けては通れない施策の一つであり、今後の八代市の将来を担うべき事業である。 今後、さらなる農産物等の輸出を促進するため、各アドバイザーを積極的に活用していただきたいとともに、事業内容のさらなる充実を望みます。 ・未だ市民の関心が少ないと思う。 ・努力はされていると思うが、指数に対する実績値が低い。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・流通及び6次産業化推進アドバイザー雇用事業: 営業の成果が出る年であるため。 ・八代フェアの開催: 事業者の意欲を更に喚起するため。 ・輸出リーファーコンテナ利用助成事業: 直行航路開設のため。 ・商品パッケージ開発助成事業: 商品の海外展開を促進するため。

基本目標1 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”

■具体的な施策

2. 多彩な地域産業を支える

(1) 成長産業化への多面的な支援の展開

自社技術や製品の販路開拓・拡大の支援や事業資金の融資等による中小企業の競争力強化、中小企業等が実施する新技術・新製品等の研究開発事業への支援などにより、独自の優れた技術・製品をもつ企業の育成を図ります。また、企業と地域の教育機関との研究・開発についての連携を支援していきます。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
① 販路拡大等に向けた展示会等への出展支援件数	—	13				10
	新規事業	H28.10時点				H31
② 新技術・新製品研究開発支援件数	5	6				25
	H26	H28.10時点				H27-31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
8	八代市中小企業販路開拓支援事業	19

■事業概要・内部検証

事業名	No. 8 八代市中小企業販路開拓支援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	2. 多彩な地域産業を支える (1) 成長産業化への多面的な支援の展開			
事業の目的	自社技術や製品の販路開拓・拡大の支援や事業資金の融資等による中小企業の競争力強化、中小企業等が実施する新技術・新製品等の研究開発事業への支援などにより、独自の優れた技術・製品をもつ企業の育成を図ります。また、企業と地域の教育機関との研究・開発についての連携を支援していきます。			
交付金を充当する経費内容	・補助金(申請者に対して交付) 補助率2/3			
実績額	2,393,000円			
本事業における重要業績評価指標(KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	展示会出展件数	件	3	8
	商談成立件数	件	6	16
事業実績	・補助金申請件数が8件あり、審査会開催の結果、8件に対し補助を決定。総額2,393,000円の補助金支出を行った。 ・現時点で確認可能な商談成立件数は16件だが、商談件数1300件を超えており、今後の商談成立件数拡大が見込まれるため、引き続きフォローアップ中。			
成果・課題	・地場中小企業の販路開拓を支援することで、マーケットインでの商品の品質改善や売上アップに繋がった。 ・出展する展示会の種別、業種によっては、出展費用が過大であるため、出展を見送っている企業もあるため、重点的な支援に向け、補助事業内容を検討したい。 ・今後は、新商品の開発等の支援も促進し、併せて販路開拓を進めることができるような取組に努めていきたい。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・実績が指標値を上回っており、所定の効果が認められる。可能であれば予算枠を拡大するなど、さらなる充実を望む。 ・中小企業者の研修会や講演会を通じて情報の交換を密にし、成果に繋げる。積極的取組みが必要である。 ・目標値を上回る展示会出展や商談成立があったため、効果的であったと評価。 ・八代市中小企業の活性化がこの事業により推進されたと評価できる。地方創生は地場企業の成長・発展により実現できると考えられる点からして効果的な事業であった。 ・県南フードバレー構想の強化の観点から積極的な展示会・商談会の開催が必要と思われる。地産池消も重要であり、県内ホテル、結婚式場に対する売込みを図り旅行者への食のおもてなしを強化してもらいたい。 ・展示会出展件数、商談成立件数ともに指標値を実績値が大きく上回っている。
	・中小企業の支援策としては、経営力向上・創業支援・事業継承支援・雇用対策・経営革新・販路開拓など多岐にわたる。支援策が限定的であり、中小企業者の多様性に対応できていないのではないかと不安視する。経済産業局・中小企業庁などとの連携を強化するとともに、地域では商工会議所・商工会との連携も強化し中小企業の経営向上に資する支援策の検討をお願いしたい。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・平成27年度も目標値以上の申請があり、中小企業の需要は大きいため。

基本目標1 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やっしろ”

■具体的な施策

2. 多彩な地域産業を支える

(2)「人材」の確保・育成・支援

産業振興はその担い手となる人材の確保が基礎となります。農林水産業については、新規就業に係る知識・技能の習得支援や就業給付金等の活用により、担い手の確保を図ります。製造業をはじめとする第2次産業や商業・サービス業等の第3次産業については、地域人材のマッチングを展開するとともに、スキルアップ等の支援により人材育成を図ります。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
① 農林水産業の新規就業者数	30	35				40
	過去5年間平均値	H28. 5時点				H31
② 人・農地プラン における中心経営体数	824	1, 031				1, 000
	H26	H28. 8時点				H31
③ 林業関係認定事業体数	10	11				11
	H27	H28. 6時点				H31
④ 地域人材マッチング事業で就業した人数	—	137				24
	新規事業	H27年度				H31
⑤ 経営者人材育成セミナー受講者数	—	5				20
	新規事業	H28. 10時点				H31
⑥ インターンシップ の受入れ企業数	—	2				20
	新規事業	H28. 4～H28. 10				H31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
9	八代市地域人材マッチング事業	22
10	八代市経営者人材育成支援事業	24

■事業概要・内部検証

事業名	No. 9 八代市地域人材マッチング事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	2. 多彩な地域産業を支える (2)「人材」の確保・育成・支援			
事業の目的	求人の多い製造や介護・福祉等の分野で本市に潜在する労働者を積極的に掘り起こし、求職者と企業とのマッチングを行うことで、企業の持続的発展を図ることを目的とする。			
交付金を充当する経費内容	職業紹介事業者への委託 以下は委託先への費用 ①人件費 1,453千円(人材発掘や企業訪問を行う職員の人件費)、 ②需要費 34千円、③報償費 30千円、④燃料費 56千円 等			
実績額	1,748,000円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	マッチング件数	件	24	264
	就業者数	件	12	137
事業実績	・マッチング件数、就業者数ともに目標値以上の実績があがっており、地場中小企業の雇用の促進に寄与した。			
成果・課題	・市内中小企業の雇用ニーズと就職希望者とをマッチングすることで、就業者数の増加に繋がった。 ・従来から市が委託事業で実施していた職業紹介事業と重複する部分もあり、一本化の必要が認められた。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・実績が指標値を大幅に上回っており、当該事業が非常に効果的であったことが伺える。 ・農業についていえば、それぞれの地域で外国人受入をして生産力アップに繋がっていると思う。熊本が目指す“稼げる農業”。 ・域内の対象者の連携と情報を密にしていくことが重要である。 ・目標値を大幅に上回るマッチングや就業の実績があったため、効果的であったと評価。 ・八代市内の製造・介護・福祉分野の事業ニーズと雇用(求職者)のマッチングが図られた。 ・人材確保に各企業は苦心しており継続した事業が望まれる。(介護・飲食) ・マッチング件数、就職者数ともに指数地を大きく上回った。 ・就業者数が増加しているから。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・あまり効果がなかったようだが、地域人材のマッチングは今後も結果の出るよう取り組んでほしい。 ・雇用の充実、地域の活性化に大きく貢献するが、単に人材のマッチングとどまることなく、所得向上に資するよう推進することが望ましいと思う。成果報告に記載されているように、職業紹介と所得向上支援策を区分し役割分担を明確化することでより高い効果が望めるのではないかと思われる。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業内容の見直し(改善)
今後の方針の理由	・平成28年度から職業紹介事業を市直営で実施することとしており、マッチングについてもより効果的な実施が期待できるため。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 10 八代市経営者人材育成支援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1:魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	2. 多彩な地域産業を支える (2)「人材」の確保・育成・支援			
事業の目的	八代市の産業活性化における中核を担う企業の発展を支援するため、会社運営を担う経営層の見識、判断力等の向上のために受講するセミナーに要する費用の一部を助成する。			
交付金を充当する経費内容	補助金(申請者に対して交付)補助率2/3			
実績額	109,000円			
本事業における重要業績評価指標(KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	中小企業者経営者人材育成支援事業利用者数	件	20	2
事業実績	業績アップに繋がる業務改善(生産強化・品質精度の向上、顧客ニーズの把握、労働環境の改善、経営課題の解決等)を行った事業者数	件	20	2
	・2件の申請に対し、総額109,000円の助成金支出を行った。			
成果・課題	・事業承継後、間もない市内企業経営者が、実践的な専門セミナーを受講することで、今後の経営計画策定や具体的な業務改善に取組み、スムーズな事業承継に繋がった。 ・目標値に対し申請件数が下回っており、より効果的な宣伝活動の検討の必要性が認められた。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効とはいえない
本事業を評価する意見	・なし
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・課題にも挙げられているように、当該事業の周知が十分でないように思われる。 ・積極的に取組む姿勢を創り出すことと、域外の企業者の交流が必要である。 ・申請件数が目標値の10分の1にとどまっている。事業を継続するならば、原因が事業の周知不足にあるのか、制度の利便性に問題があるのか等について分析する必要がある。 ・事業に対する八代の中小企業経営者に対するPR・説明が十分でなかったと反省される。これからの企業経営には、新しい視点が求められる点の啓蒙活動が必要である。 ・商工会議所、銀行等のセミナー活用を検討願いたい。 ・経営者セミナー・経営改善支援とも連動した支援策へと改善できれば更なる効果が期待できるのではないと思われる。また助成金の活用も一過性の支援策ではなく複数年の支援なども検討してほしい。(経営革新認定事業者への継続的支援など) ・実績値が低すぎる。 ・利用者が少ないから

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・本事業は、対象者を製造業の経営者に絞り込んでいたことと、経営者自身への周知が不足していたため事業実績が低かったものである。しかしながら地場中小企業の経営向上に有効であると考えており、対象者を拡大して制度の拡充を行う予定である。また、周知不足を補うため、会社訪問を行ったり、商工会議所等と連携し制度の周知を図っていきたいと考えている。

基本目標1 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”

■具体的な施策

3. 南九州のゲートウェイとしての拠点性向上

(1) 国際貿易港「八代港」の振興

八代港は重要港湾の指定を受けた県下最大の港湾で、南九州の物流拠点としての役割を果たしています。国、県等と十分に連携しながら、船舶の大型化や貨物取扱量の拡大などに対応した港湾機能の強化や海外航路の新規開拓、企業等への支援などをはじめとするポートセールスの展開により、八代港の利用促進を図ります。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
① 八代港のコンテナ取扱量(TEU)	18,000	17,782				28,000
	H26	H27年				H31
② 企業訪問件数(ポートセールス)	583	506				2,500
	H26	H28.3時点				H27-31
③ 荷役設備等導入支援件数	—	2				2
	新規事業	H27年度				H31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
11	リーファーコンテナ利用拡大助成検証事業	27
12	コンテナ取扱数量増大にかかる荷役設備等導入支援事業	28
13	新規「危険物貨物の取り扱い」事業開始にかかる設備等導入支援事業	30

■事業概要・内部検証

事業名	No. 11 リーフアーコンテナ利用拡大助成検証事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1:魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ” 3. 南九州のゲートウェイとしての拠点性向上 (1)国際貿易港「八代港」の振興			
事業の目的	八代港でのリーフアーコンテナ扱い数は低迷しており、荷役業者の収益向上や荷主の出荷用空コンテナ確保・新規事業展開の妨げとなっている。このため、リーフアーコンテナ利用者に料金の助成をする事で、八代港でのコンテナ流通量を増やし、これら課題の解決を検証する。			
交付金を充当する経費内容	八代港でリーフアーコンテナを利用する荷主への利用料金の助成 ・新規利用荷主は1TEUあたり上限7.5万円で15TEU分(助成率1/2) ・継続利用荷主は1TEUあたり上限5.0万円で18TEU分(助成率1/2) ・ともに予算がなくなった時点で打ち切り。			
実績額	2,401,000円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	リーフアーコンテナ流通量の増加(前年同月比)	倍	1.5	15
事業実績	・申請件数:12件(60TEU) 【内訳】新規利用:4件(38TEU)1,867,000円、継続利用:8件(22TEU)534,000円 H26年度取扱量:4TEU、H27年度取扱量:60TEU(対前年度比15倍)			
成果・課題	・企業の物流コスト削減に應えるだけの大きなメリットにつながったため、八代港の利用となった。 ・ただし、現在のコンテナターミナルにおいては、コンセント受口の数に制限があるため、大きなボリュームでの利用が出来ない。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・リーフアーコンテナに特化した思い切った補助額により、指標値を大きく上回っている。フードバレーに係る農林水産物等の輸出入の促進及び危険物の取扱量の増加につながり、他港との差別化を図れる可能性を秘めており、今後も継続して取り組んでいただきたい。 ・八代港の持つ機能を生かした利用増に繋げることが必要である。(積極的セールス) ・目標値を大幅に上回るリーフアーコンテナ流通量の増につながっており、効果的であったと評価。 ・県内のみでなく県外に対してもPR活動が必要と思われる。 ・事業計画当初に組まれた予算も早期に終了し、八代港利用促進に貢献したと思われる。ただし利用量の拡大化に課題があるとの報告に残念な思いもあり、新たな対策支援が必要と思われる。 ・実績値が高い ・コンテナ流通量の増加
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・なし

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・さらなる貨物集荷を行い、安定した貨物の取扱い、これまでにない特色ある貨物を取り扱えることにより他港との差別化を図れるため。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 12 コンテナ取扱数量増大にかかる荷役設備等導入支援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	3. 南九州のゲートウェイとしての拠点性向上 (1) 国際貿易港「八代港」の振興			
事業の目的	八代港コンテナターミナルでの貨物取り扱い量は急増しているが、同所で荷役業者が共同利用する荷役機械等は、老朽化・台数不足などの課題を抱えており、対応が求められている。このため、荷役効率化に向けた荷役機械等導入費用を支援することで、荷役業者の業務円滑化と受注拡大を支援する。			
交付金を充当する経費内容	荷役業者が共同購入する荷役機械等導入費用の助成 ・共同利用することが条件。 ・補助率は2/3以内。 ・複数機械の組み合わせでの申請も可。			
実績額	12,870,000円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	コンテナターミナルでの各月の貨物取扱量 前年同月比	倍	1.2	1.04
事業実績	八代港コンテナターミナル内で作業する「八代港コンテナステベ協力会」に対し、荷役機械の導入支援を行うことにより、八代港コンテナ定期航路の利用促進を行うもの。 支援金: 12,870,000円 【導入設備】ストラドルキャリア (H28年3月末に購入) ・H27年度4月と5月のコンテナ取扱量: 3,525TEU ・H28年度4月と5月のコンテナ取扱量: 3,662TEU (対前年度比1.04倍)			
成果・課題	・八代港コンテナターミナルで荷役業者が共同利用する荷役機械であるストラドルキャリアの導入時の支援を行ったことにより、荷役効率化に寄与し、荷役業者の業務円滑化と受注拡大になっている。 八代港のコンテナ取扱量の更なる拡大が期待される。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・ストラドルキャリアはコンテナヤード内の作業効率アップに欠かせない荷役機械であり、一定の効果が認められる。 ・目標値は達成しなかったものの、前年同月を上回る貨物取扱量を確保しており、一定の効果があったと評価。 ・ストラドルキャリアに対する関係者の要望が実現した。この機械導入により業務円滑化と受注拡大が多いに期待されることとなった。 ・取扱増加傾向を踏まえ更なる港湾設備の強化が必要であり、ストラドルキャリアの導入は大きく寄与すると思われる。 ・八代港利用活性化につながる整備支援であると判断され、明確な効果があり、今後同設備の利用拡大が進むことを期待する。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・なし

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	予定通り事業終了
今後の方針の理由	・導入されたストラドルキャリアが順調に運営されており、「八代港コンテナステベ協力会」の業務円滑化がより一層進められるため。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 13 新規「危険物貨物の取り扱い」事業開始にかかる設備等導入支援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標1: 魅力ある産業と雇用を創出し、活力に満ちた“やつしろ”			
	3. 南九州のゲートウェイとしての拠点性向上 (1) 国際貿易港「八代港」の振興			
事業の目的	八代港での新たな荷役サービスメニューである「危険物取り扱い事業」設立に向け、設備等導入費用を支援することで、事業の円滑な立ち上がりと受注機会拡大や地域の危険物製造事業の活性化を図る。			
交付金を充当する経費内容	危険物取り扱い事業者が導入する荷役機械導入費用の助成 ・新規事業(危険物輸送等、取り扱い)に関することが条件。 ・補助率は2/3以内。 ・複数機械の組み合わせでの申請も可。			
実績額	6,754,000円			
本事業における重要業績評価指標(KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	新規事業での集荷件数	社以上	3	6
事業実績	・新設の危険物倉庫の事業開始するにあたり、必要となる設備等への導入支援を行うことにより、八代港コンテナ定期航路の利用促進を行うもの。 支援金: 6,754,000円 【主な導入設備】 20ftタンクコンテナ用トレーラー、海上コンテナ防音型エンジン発電機、20ft3軸コンテナトレーラー 他			
成果・課題	・南九州にない危険物倉庫を民間事業として開始され、その導入時の支援を行ったことにより、スムーズな事業運営が展開された。 ・他港にない八代港の特色ある貨物としての大きな起爆剤となっており、その創貨としてのポテンシャルは大きい。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・南九州初となる危険物倉庫の整備により、八代港での取扱い可能な荷物の種類が増えるばかりでなく、他港との差別化にもつながっている。 ・設備導入の支援を実施した結果、目標値を上回る新規事業での集荷件数が確保されており、効果的であったと評価。 ・他に類を見ない民間業者による「危険物取扱事業」が実施されることにより、八代港の優位性が確立されたと考えられる。 ・荷役のバリエーションの課題の意味からも有効であると思われる。今後、外港の用地確保が懸念されるため用地拡大に向けた検討をお願いしたい。 ・項目12「コンテナ取扱数量増大にかかる荷役設備等導入支援事業」同様、八代港の利用活性化につながる整備事業として効果的だったと判断される。今後他港に無い特徴として更なる利用促進につながることを期待したい。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・なし

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	予定通り事業終了
今後の方針の理由	・事業が順調に運営されており、さらなる倉庫が増設されるなど、事業規模拡充が行われているため。

基本目標2 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”

■具体的な施策

1. 交流人口の拡大

(2) 世界に打ち出す観光業の展開

八代港におけるクルーズ需要を取り込み、インバウンドの拡大を図るため、クルーズ船の寄港促進に向けた取組みや八代妙見祭のユネスコ無形文化遺産登録も視野に入れた外国人観光客の受入れ環境の整備、受入れ組織の強化等を行い、県南各地域とも連携し、新たな交流人口の拡大を図ります。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
① クルーズ船の来航数（回）	3	24				42
	H26	H28.10時点				H27-31
② 無料公衆無線LAN 設置箇所数	—	23				30
	新規事業	H28.10時点				H31
③ クルーズ船等により観光や買物等を目的に市内へ来訪した外国人数	2,500	16,252				12,500
	H26	H28.4-H28.8				H31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
14	クルーズ・ SHIPPING・マイアミ2016出展事業にかかる経費	33
15	物流港での大型クルーズ船等の受入れによる地域経済活性化事業 ※基本目標2-2-(2)再掲	35
16	多言語による観光客受入環境整備事業 ※基本目標2-2-(2)再掲	37

■事業概要・内部検証

事業名	No. 14 クルーズ・SHIPPING・マイアミ2016出展事業にかかる経費			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	1. 交流人口の拡大 (2) 世界に打ち出す観光業の展開			
事業の目的	八代港へのクルーズ船誘致によるインバウンド獲得を目的に、海外のクルーズコンベンションにて「八代港並びに周辺観光地」をPRすると共に、来場する有名クルーズ船社、旅行代理店へトップセールスを行う。			
交付金を充当する経費内容	クルーズ・SHIPPING・マイアミ2016出展に係る経費 ・旅費等1,500千円(市長ほか3名分) ・宣伝用品費400千円 ・コンベンション参加費200千円(観光庁ブースへの出展料)			
実績額	1,904,188円			
本事業における重要業績評価指標(KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	寄港に向けた船社・旅行代理との商談開始数	件	2~3	3
事業実績	・現地での商談・・・3社 ・クルーズ・SHIPPING・マイアミ内での名刺交換数・・・35社 - 海外船社、旅行会社等(33社)、日本船社、旅行会社(2社) ・配付したパンフレット等販促物数・・・60セット			
成果・課題	・クルーズ船社NorwegianとCarnival UKのキーパーソンとの商談では、八代港への初就航につながる手応えがあった。また、RCCL(ロイヤル・カリビアン・クルーズ社)の代表取締役「アダム・ゴールドスティン」氏と面会し、RCCL所属の世界最大クルーズ船「オアシス・オブ・ザ・シーズ号」(22.5万トン)を2年後中国上海に配船する際には、八代港を中心に寄港させたいという話があった。 ・現在主に寄港している船社以外の船が寄港することは、昨年からの期待していることであり、そのキーパーソンと情報交換ができたことは、とても有意義なことである。 - また、オアシス級の船の寄港については、現在の航行安全調査では制限があるため、2年後の寄港については検討すべき課題となる。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・昨秋の台風、熊本地震等で計画通りには進まないが、地道に取り組んでいくことが重要である。 ・海外での商談件数というアウトプットの目標値は達成されており、一定の成果があったと評価。 ・世界に打ち出す観光業の展開として意義のある事業であった。商談成立、PR活動の実施等、実績も上がっている。 ・今後のインバウンド拡大のためにも有効であり、継続した交渉をお願いしたい。 ・八代市及び熊本県南地区の観光事業促進に期待できる取組みと判断する。具体的成果は今後であるが、海外を含め船社との交渉が推進されていると判断する。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・指標値はクリアしたものの、クルーズ船の寄港については需要過多の状況の中では、その効果は限定的と言わざるを得ない。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	予定通り事業終了
今後の方針の理由	・八代港へのクルーズ船寄港については、貨物船との調整の中で進めており、現在は需要過多の状況であり、八代港へクルーズ船を誘致するという当初の目的は達成したため。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 15 物流港での大型クルーズ船等の受入れによる地域経済活性化事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	1. 交流人口の拡大 (2) 世界に打ち出す観光業の展開			
事業の目的	外国人観光客等の消費動向や嗜好等の実態調査に基づく「大型クルーズ船受入れ戦略」を策定し、本市の観光物産協会の役割を果たす「八代よかとこ宣伝隊」が窓口となり、言語の違いによる障壁の解消、PRの強化、交通アクセスの強化、受入組織の強化に取組み、当市を中心として県南地域への観光客誘致による経済波及効果を獲得、地域経済の活性化を図るものである。			
交付金を充当する経費内容	・海外大型クルーズ船乗客等の消費動向・嗜好調査・クールジャパン資源調査及び大型クルーズ船受入れ戦略を策定するための経費 ・観光地における通訳ガイドの充実や外国人観光客用レンタルWi-Fi機器など外国人観光客受け入れ環境の整備に要する経費 ・八代市・県南地域観光物産PRのための現地商談会や観光展への参加、PR資材作成並びに観光エージェント招聘等に要する経費 ・新たに八代市・県南地域を周遊する運輸事業者支援に要する経費 ・DMO機能を有する組織設立のための調査研究及び旅行業に関する有資格者の人材確保等に要する経費 ・物産業者へ貸し出すためのクレジットカード端末器購入に要する経費			
実績額	33,677,288円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	クルーズ船来航等により観光や買物等を目的に市内へ来訪した外国人数 (H26年度: 1,731人)	人	4,500	14,186
事業実績	・県南地域の自治体、観光協会等、38団体と戦略会議を4回開催、訪日外国人受入調査やフィールドワーク等を実施し、海外大型クルーズ乗船客等外国人観光客誘致に伴う「八代市インバウンド観光戦略計画」を策定、製作(200部)。 ・言語の障壁撤廃(通訳ガイド講座)7回実施。モバイルWi-Fiルーター100台、SIMカード100個導入。おもてなし空間づくり支援(42店舗)。外国人を対象としたレンタサイクル貸出し(5台購入) ・タイ旅行博へ参加(2名)、エージェント商談会実施(台湾・香港・韓国)各2名、ファミトリップ(招待視察)実施(台湾・韓国の旅行社4名)、PR動画製作(180秒)、クルーズ船受入パフォーマンス(餅つき・忍者等) ・地方版DMO組織戦略計画に伴う「DMOやつしろ読本」、「(一社)DMOやつしろ組織づくりマニュアル」策定、製作(200部)			
成果・課題	【成果】 ・「八代市インバウンド観光戦略計画」を策定する。 ・クルーズ客に対応し最低限のWi-Fi環境の整備(バス内での利用)ができた。 ・海外での商談会の成果として、花火大会前日、市内ホテルへの団体予約(韓国)が入る(目標:500名)。台湾団体旅行ツアーの予定(五家荘 50名)。 ・地方版DMO組織戦略計画策定に伴い「一般社団法人 DMOやつしろ」の設立。 【課題】 ・本事業を契機として訪日外国人誘客促進するためには、2次交通の仕組みづくり、多言語ツールの見直し・一元化等、継続した取り組みを必要とする。 ・「DMOやつしろ」の自立化に向け組織の強化、観光情報の発信強化、観光客の誘致促進し地域の活性化のためには、継続した支援・連携が必要である。 ・訪日外国人観光客に対し、通訳ガイド育成やおもてなし対応など継続した事業展開を要する。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・実績値が指標値を大幅に上回っており、一定の効果が認められる。 ・花火大会ではかなりたくさんの外国人がいらっしやのように聞いている。 ・クルーズ船の入港時期に合わせたイベント(観光)を上手に組み合わせ、地元と外国人観光客とのマッチングを図る。 ・効果的であった。外国人観光客の受け入れ態勢が進んでいく中で、今後は新たな課題(観光ルートの開発、提案、販売等)に積極的に。 ・目標値を大きく上回る市内訪問外国人数があったため、効果的であったと評価。インバウンド観光戦略計画の策定や外国人観光客受入体制整備に係る事業を実施しており、今後の施策展開への活用を期待。 ・八代市を来訪した外国人数が目標を上回る実績であったことは高評価できる。 ・インバウンド観光戦略は、地域経済に大きく貢献しうる政策と思っている。現状はその初期段階で、今後具体的対策が推進されることに期待したい。多岐にわたる支援策が必要な中、DMOやつしろの早期組織化と連携ネットワークの深化に期待したい。 ・八代市への来訪者数の大幅な増加が見られる
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・昨年のクルーズ船の寄港に対し、受け入れ態勢の更なる強化が必要であり、今後DMOを中心とした地元に対する経済効果の拡大が必要時に商店街の取組強化が望まれる。 ・八代市にとって経済的利益がどれほどあるのか疑問である。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・訪日外国人観光客の受入体制強化のために「インバウンド観光戦略」を策定した。この戦略における重点施策を推進することにより、更なる訪日外国人受け入れ強化を図る。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 16 多言語による観光客受入環境整備事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	1. 交流人口の拡大			
	(2) 世界に打ち出す観光業の展開			
事業の目的	東アジア地域への地理的優位性と大型港湾を活かしたクルーズ船誘致により、大型客船の寄港が増え、外国人観光客が増加してきている。しかし、受け入れのための多言語対応環境が総体的に整っていないことが、今後の外国人誘客推進上の大きな課題となっている。 この課題解消のため、海外からの訪問者に快適な旅行を楽しんでいただき、さらにリピーターへとつながるよう、多言語での情報発信及び受入態勢の強化を促進する。			
交付金を充当する経費内容	多言語による国内外観光客の受入環境整備: ・多言語に対応した観光情報WEBコンテンツ及びパンフレットの作成 ・国内外観光客に対応したサービス向上のための宿泊施設等を対象とした研修会等の実施 ・観光ガイド等を対象とした研修会等の実施 ・観光施設や観光拠点等における多言語案内板の設置及び携帯端末によるWEBコンテンツ利用促進のための無料公衆無線LANの整備 ※本事業に係る設備整備費は、全体の34.0%			
実績額	31,215,340円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	クルーズ船のオプションツアーにおける市内観光者数(H26:2,077人)	人	4,000	7,500
事業実績	・八代市観光ポータルサイト開設(4ヶ国版)英語、韓国語、中国語(繁体字、簡体字)を製作する。 ※スマートフォン対応。 ・公衆無線LAN: 無料Wi-fi23箇所設置(本町アーケード、市内主要観光施設等) ・八代市内マップ製作4ヶ国版(9種類=155,000部)、旅館・ホテルに利用できる多言語おもてなし案内ボード製作(200枚×5種類) ・多言語観光案内看板18箇所設置(日奈久ゆめ倉庫・五家荘交差点15箇所等) ・八代妙見祭パンフ作成(1万部)、文化財多言語案内板製作			
成果・課題	【成果】 ・平成29年度には、海外大型クルーズ客船が70回寄港する予定があり、観光案内所を主とする観光施設商業施設に公衆無線LAN: 無料Wi-fiを設置することができた。 ・本市及び熊本県南の各種自治体、観光団体のホームページを統合した「八代市観光ポータルサイト(多言語対応版)」を開設することができた。 【課題】 ・八代市観光ポータルサイトの閲覧者を増やす取り組みを継続して展開する必要がある。 ・多言語案内看板設置箇所を結ぶ観光コース化とこれらを活用できるガイドの育成が課題。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・「物流港での大型クルーズ船等の受入れによる地域経済活性化事業」において、タイ旅行博へ参加されており、誘客対象国としてタイ国があると推察する。その意味からして、ポータルサイト等には4ヶ国語に加えてタイ語もプラスすべきではないか。 ・大型商業施設では、多国籍語の案内や標記がありすばらしいことだと思う。人と人とのつながりは、言葉による接待が必要。コミュニケーション力を望む。 ・有益なツールを準備できたこと。

本事業を評価する意見	・クルーズ船の寄港回数そのものが大幅に増えたことによる影響が大きいと考えられるが、目標値を上回るクルーズ船オプションツアーによる市内観光者があったため、効果的であったと評価。 ・多言語による観光客受入環境の整備は、これまで以上に推進されたと評価できる。環境整備をより実績を伴う効果的なものとするために、これからのきめ細やかな運用に心がけなければならない。 ・観光施設、商業施設での海外観光客向けの案内板表示の整備が望まれる。食と観光ルートの案内強化。 ・市内観光者数が大幅に増加している。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・多言語に精通するガイド養成他、外国人観光客のニーズに答えるべく体勢づくりが急務である。 ・海外の観光客の受け入れに必要な言語コミュニケーション対策事業と位置付けられた事業と思えるが、環境整備に連動して、海外観光客の評価が必要ではないか。外国人から見たこれら整備事業がどのように評価されるかが、今後の外国人観光事業に資するものになると考えるため、八代に訪れた外国人への調査事業が必要に思える。 ・経済効果を示してほしい。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・多言語ツールの見直し、一元化を図る等コンテンツの充実を図りながら、熊本県、九州観光推進機構、JNTOとの連携を強化することにより、訪日外国人観光客が利用しやすい環境整備を推進する。 ・文化財案内看板の多言語化推進。 ・商店街での多言語に対応した看板等の充実を図る。

基本目標2 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”

■具体的な施策

2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり

(1) 移住・定住の推進

本市への移住や定住を促進するため、本市の魅力発信やきめ細やかな情報提供を行うとともに、移住者の受入体制の整備等をはじめ、誰もが安心して住み続けられるよう、移住・定住者に対する多方面での支援を行います。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
①空き家バンク 登録数(件)	—	0				40
	新規事業	H28.10時点				H31
②移住・定住の支援組織数	—	0				1以上
	新規事業	H28.10時点				H31
③「やつしろの風」登録会員数	1,100	1,797				5,000
	H26	H28.10時点				H31
④ホームページアクセス数	489,867	960,878				520,000
	H26	H28.4-H28.9				H31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
17	外国人支援事業	40
18	定住促進情報発信事業	42
19	新幹線定期券購入補助金	44
20	移住者交流ネットワークづくり事業	45

■事業概要・内部検証

事業名	No. 17 外国人支援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり (1) 移住・定住の推進			
事業の目的	八代市には、農業等の技能実習生を含む多くの外国籍住民が居住している。彼らの課題を把握・解決し、外国人にとっても住みやすい「まちづくり」を進めることで、本市への定住化及び交流人口の増加を図る。			
交付金を充当する経費内容	- 本市在住の外国籍住民に対し、生活上の困りごと等を把握するアンケート調査を実施する。 - 外国籍住民が相談しやすいよう通訳窓口を開設し、関係機関と連携して問題解決のためのアドバイスを行う。			
実績額	1,519,200円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	本市在住の外国籍住民	人増	50	163
事業実績	- アンケート調査 平成27年9月30日現在で市内在住の20歳以上の個人1358人に対し、アンケート調査を行い、227人の回答を得られた。返信率は16.7%。全般において、「問題ない」と回答する人や、八代は静かで住みやすいという意見が多かった。その中でも、困りごとがあるとする人の多くは言葉の違いによるものであった。 - 外国語通訳者 年間延68人の利用者。ほとんどは行政窓口での通訳であったが、相談事項の内容は多岐に亘っており国際結婚によるトラブルや、子育て相談、ビザ申請の手続きなどがあった。日本人でも興味を持って声をかけられる方もおられ、国籍問わず周知できていると思う。			
成果・課題	- アンケート調査と通訳者を通して、今まで把握していなかった外国籍住民の抱える悩みや困りごとが見えてきた。今後の課題としては、外国籍住民へ行政としての支援と地域づくりにおける多文化共生の仕組みづくりや意識改革があげられる。今回のアンケート結果を、多文化共生の取組みへ向けた第一歩として、今回の結果をさらに分析・検討し、さらなる取組みにつなげていきたい。 - 外国語通訳者については、今後更に多くの外国籍住民に利用してもらえよう、広く周知していく必要がある。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	- 外国語通訳者の設置は、一定の効果が認められる。グローバル化の進展により、今後も外国籍住民数は増加することが予想され、多文化共生への取組を深化させるべきと思う。 - 外国人の把握ができたこと。 - 言葉の壁はつきものだが、それをとりはらいながら、受け入れ側も努力が必要だと思う。 - 通訳窓口の開設により外国籍住民の抱える問題解決に寄与したと思われる。 - 国際結婚による文化や子育て観の違いによる育児不安やストレスの軽減に貢献していると思う。

本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・八代地域には農業研修生を始めとして、各業種に携わる外国人が多く居住しており、各々の居住区での交流等が必要である。 ・現状ではアンケート調査の実施と通訳の配置がなされた段階であるが、今後はアンケートで判明した課題の解決等により事業効果を発現させることができると思料。 ・外国人の本市への定住化を勧める事業の点から見ると、まだ初期段階のアンケート調査と外国語通訳(行政窓口)の二つだけである。
----------------------------	---

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・外国籍住民の行政手続きや相談ごとへの一助となるため。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 18 定住促進情報発信事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり (1) 移住・定住の推進			
事業の目的	市の魅力と最新の情報を内外に広く発信するツールである公式ホームページをリニューアルすることにより、八代市の魅力をより効果的に伝えることで、定住促進を図るとともに、企業誘致や外部からの移住、観光客や交流人口の増加につなげる。 リニューアル後は、市広報紙やコミュニティFMのほか市が運営するケーブルテレビなどで市民に周知するほか、マスコミを活用して外部への発信を行っていく。 また、生活の安全に関する情報伝達機能を確保することにより定住の促進を図る。			
交付金を充当する経費内容	・スマートフォンだけではなく、災害時モードでは携帯電話でも閲覧可能な新ホームページを整備することができた。また、強力な全文検索機能を装備したことで目的の情報へのアクセス性が高まった。加えて空き家バンク機能を備えた定住促進サブサイトも構築したことで、移住希望者の閲覧可能性が高まった。また、防災面でも高い対応能力を有していたことで、熊本地震発生後の被害抑制、避難誘導、避難所運営に多大な貢献ができた。 ・聞き返し装置については、3月末に設置完了したが、熊本地震によって周知・広報ができなかったことと、設置した市庁舎が被災し使用できなくなったことから、早急に安全な場所に機器を移設し、周知・広報を行う予定。			
実績額	12,509,160円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	市民の市内居住希望率	%	70	82
	市ホームページへのアクセス件数	万件	52	61
	聞き返し装置に架かってくる電話数	件	120	0
事業実績	・防災的な観点も含めてスマートフォン対応の新ホームページを構築し、空き家バンクを含む定住促進サブサイトも構築した。旧ホームページの実績値が年間約50万件であったことから着実な上積みができた。平成28年3月1日の新ホームページ公開から平成28年5月24日までのトップページ閲覧実績数は、671,370件に達し、期待を大幅に上回った。熊本地震前の3月31日までの実績値についても110,804件と目標水準の2.56倍に達していたものである。 ・防災行政無線放送聞き返し装置を設置。			
成果・課題	・スマートフォンだけではなく、災害時モードでは携帯電話でも閲覧可能な新ホームページを整備することができた。また、強力な全文検索機能を装備したことで目的の情報へのアクセス性が高まった。加えて空き家バンク機能を備えた定住促進サブサイトも構築したことで、移住希望者の閲覧可能性が高まった。また、防災面でも高い対応能力を有していたことで、熊本地震発生後の被害抑制、避難誘導、避難所運営に多大な貢献ができた。 ・聞き返し装置については、3月末に設置完了したが、熊本地震によって周知・広報ができなかったことと、設置した市庁舎が被災し使用できなくなったことから、早急に安全な場所に機器を移設し、周知・広報を行う予定。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効とはいえない
本事業を評価する意見	・災害発生時等に特に有効的である。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・広報誌等は内向きだけでなく、外向きにも発信すべきであり、魅力ある記事づくり、発信方法を工夫すべきである。 ・現状では公式ホームページなどの情報発信ツールが整備された段階であるが、今後はコンテンツ等を充実させることにより事業効果を発現させる可能性がある。 ・市の公式ホームページリニューアル事業それ自体は評価できる。しかしそれにより八代の魅力と最新の情報を内外に広く発信できたかどうかの検証が示されていない。ホームページへのアクセス件数の増加は地震の影響が大であったためと考えられる。 ・熊本地震における熊本市内のテナントが被災し、小規模事業者が継続するためのテナント復興が遅れている状況であり、八代商店街の空き家への誘致活動をお願いしたい。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	追加等更に発展させる
今後の方針の理由	・今後、市ホームページの掲載内容をより充実させ、アクセス件数を伸ばすことにより、定住促進に繋がる仕組みをさらに構築し、地方創生に寄与するため。 ・聞き返し装置の周知・広報を行い利用促進に取り組んでいくため。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 19 新幹線定期券購入補助金			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり			
	(1) 移住・定住の推進			
事業の目的	九州新幹線を利用して通勤通学する住民に対して補助を行い、本市における「定住化の促進」に資する移住・定住人口の増加を図る。			
交付金を充当する経費内容	移住に対する通勤補助: 八代市に転入し、新幹線通勤用定期券で市外に通勤する個人に対し補助。(月額上限1万円、期間上限12ヶ月、対象者上限5人) 定住に対する通学補助: 八代市に居住し、新幹線学生用定期券で通学する個人に対し補助(月額上限5千円、期間上限12ヶ月、対象者上限25人)			
実績額	1,482,720円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	通勤補助を活用した個人(転入者)	人増	5	1
事業実績	・移住に対する通勤補助: 1件の申請に対し、補助金交付。 ・定住に対する通学補助: 31件の申請に対し、補助金交付。			
成果・課題	・新幹線を利用し、申請者が市外への通勤・通学するライフスタイルの確立に寄与した。今年度は制度利用者の拡大を目指す。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効とはいえない
本事業を評価する意見	・家計にとっては助かるが、ばらまきにならないか不安。 ・積極的にPRすべきである。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・通学補助については一定の効果が認められるが、通勤補助については達成できていない。当該事業のみでは移住・定住人口の増加を図ることは難しいと思われ、企業誘致事業などとも連携を図りながらPRをしてはどうか。 ・転入者に対する補助実績は1人のみであり、事業効果としては限定的。一方、学生向けの通学補助が31人に実施されている。進学を契機とした人口流出等が問題となる中で、流出に一定の歯止めをかけている可能性はある(確認されたい)。 ・利用実績が少ない為、効果がなかったと評価せざるを得ない。事業自体は定住化の促進に寄与するものと思われる。 ・在来線活用での助成金及び朝夕の快速電車の導入本数の増加をJR九州に要望してもらいたい。新八代駅周辺のベッタウン化。 ・もっとPRし、移住者の増につながるように。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業内容の見直し(改善)
今後の方針の理由	・通学に伴う本制度の利用者は多いものの、通勤補助(転入者)の活用が伸びていない。通勤者の利用を増やすため、外部有識者の意見にもある企業誘致と連携したPR活動や、通勤者に対する優遇措置を増やすなど、制度の見直しを検討する。

■事業概要・内部検証

事業名	No. 20 移住者交流ネットワークづくり事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり			
	(1) 移住・定住の推進			
事業の目的	本市への移住定住促進のプラットフォームとして、移住者間の交流促進、移住希望者に対する情報発信や相談、新規移住者と地元住民の交友の手助け等を行う「移住者交流ネットワーク」の構築を目指す。そのため、移住者の交流及び情報交換の機会を創出するとともに、移住者の実態把握を行う。			
交付金を充当する経費内容	移住者交流セミナーの開催 500千円×4回			
実績額	1,996,704円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	移住者交流セミナーへの参加者数	人	50	53
事業実績	・「移住交流カフェ」を3回開催。(その他、Uターンで熊本県に移住されたタレント・井上晴美氏を招き、同じく県外出身のアナウンサー・本橋馨氏によるインタビュー形式のトークショーを予定していたが、大雪のため中止。)			
成果・課題	・移住交流カフェを開催することで、移住者と地元の方との情報交換の場を創出した。またアンケートに協力していただき、実際に移住された方の考えや、移住者を受け入れる際に希望する施策など、今後の移住施策の参考となる生の意見を得た。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった			
本事業を評価する意見	・住み慣れない土地で大事なものは、やはりそこでのコミュニティの存在だと思う。			
	・目標値を上回るセミナー参加者があったため、効果的であったと評価。なお、移住者の地域への定着や移住検討者の受入に当たっては移住者ネットワークの役割が重要と言われており、継続して取り組んでもらいたい。			
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・移住交流カフェの開催など積極的な取組が進められている。			
	・さらに定住者が気軽に集える場の提供として「定住フリートーク」の定期開催をする。			
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・竹田市を参考にしてみよう。			
	・熊本地震で状況が一変したように感じる。			
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・市内への移住者の把握と、特技・特徴を発揮する場所を設ける。(人材バンク)			
	・ネットワークづくり事業の内容として、「移住・交流カフェ」の開催だけでは内容に乏しい。それ以外にも内容を模索する必要がある。			

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・移住者同士、また移住者と地域コミュニティとのネットワークをさらに発展・拡大させ、地域のつながりを強固にするため。

基本目標2 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”

■具体的な施策

2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり

(2) 中心市街地のにぎわい創出

商店街は、魅力ある中心市街地の形成にとっても重要な資源です。空き店舗の活用や新規出店者への補助など、商店街の活性化に向けて取組みを強化し、県南の中心都市として交流人口の拡大を図ります。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標 (KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
①中心商店街の通行量	8,789	8,903				9,000
	H26	H27年度				H31
②中心商店街の新規出店数(空店舗の改善)	4	11				15
	H26	H28.10時点				H27-31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
再掲	物流港での大型クルーズ船等の受入れによる地域経済活性化事業 ※基本目標2-1-(2)再掲	47
再掲	多言語による観光客受入環境整備事業 ※基本目標2-1-(2)再掲	49

■事業概要・内部検証

事業名	再掲(No. 15) 物流港での大型クルーズ船等の受入れによる地域経済活性化事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり (2) 中心市街地のにぎわい創出			
事業の目的	外国人観光客等の消費動向や嗜好等の実態調査に基づく「大型クルーズ船受入れ戦略」を策定し、本市の観光物産協会の役割を果たす「八代よかとこ宣伝隊」が窓口となり、言語の違いによる障壁の解消、PRの強化、交通アクセスの強化、受入組織の強化に取組み、当市を中心として県南地域への観光客誘致による経済波及効果を獲得、地域経済の活性化を図るものである。			
交付金を充当する経費内容	・海外大型クルーズ船乗客等の消費動向・嗜好調査・クールジャパン資源調査及び大型クルーズ船受入れ戦略を策定するための経費 ・観光地における通訳ガイドの充実や外国人観光客用レンタルWi-Fi機器など外国人観光客受け入れ環境の整備に要する経費 ・八代市・県南地域観光物産PRのための現地商談会や観光展への参加、PR資材作成並びに観光エージェンツ招聘等に要する経費 ・新たに八代市・県南地域を周遊する運輸事業者支援に要する経費 ・DMO機能を有する組織設立のための調査研究及び旅行業に関する有資格者の人材確保等に要する経費 ・物産業者へ貸し出すためのクレジットカード端末器購入に要する経費			
実績額	33,677,288円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	クルーズ船来航等により観光や買物等を目的に市内へ来訪した外国人数 (H26年度: 1,731人)	人	4,500	14,186
事業実績	・県南地域の自治体、観光協会等、38団体と戦略会議を4回開催、訪日外国人受入調査やフィールドワーク等を実施し、海外大型クルーズ乗船客等外国人観光客誘致に伴う「八代市インバウンド観光戦略計画」を策定、製作(200部)。 ・言語の障壁撤廃(通訳ガイド講座)7回実施。モバイルWi-Fiルーター100台、SIMカード100個導入。おもてなし空間づくり支援(42店舗)。外国人を対象としたレンタサイクル貸出し(5台購入) ・タイ旅行博へ参加(2名)、エージェンツ商談会実施(台湾・香港・韓国)各2名、ファミトリップ(招待視察)実施(台湾・韓国の旅行社4名)、PR動画製作(180秒)、クルーズ船受入パフォーマンス(餅つき・忍者等) ・地方版DMO組織戦略計画に伴う「DMOやつしろ読本」、「(一社)DMOやつしろ組織づくりマニュアル」策定、製作(200部)			
成果・課題	【成果】 ・「八代市インバウンド観光戦略計画」を策定する。 ・クルーズ客に対応し最低限のWi-Fi環境の整備(バス内での利用)ができた。 ・海外での商談会の成果として、花火大会前日、市内ホテルへの団体予約(韓国)が入る(目標:500名)。台湾団体旅行ツアーの予定(五家荘 50名)。 ・地方版DMO組織戦略計画策定に伴い「一般社団法人 DMOやつしろ」の設立。 【課題】 ・本事業を契機として訪日外国人誘客促進するためには、2次交通の仕組みづくり、多言語ツールの見直し・一元化等、継続した取り組みを必要とする。 ・「DMOやつしろ」の自立化に向け組織の強化、観光情報の発信強化、観光客の誘致促進し地域の活性化のためには、継続した支援・連携が必要である。 ・訪日外国人観光客に対し、通訳ガイド育成やおもてなし対応など継続した事業展開を要する。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・実績値が指標値を大幅に上回っており、一定の効果が認められる。 ・花火大会ではかなりたくさんの外国人がいらっしたように聞いている。 ・クルーズ船の入港時期に合わせたイベント(観光)を上手に組み合わせ、地元と外国人観光客とのマッチングを図る。 ・効果的であった。外国人観光客の受け入れ態勢が進んでいく中で、今後は新たな課題(観光ルートの開発、提案、販売等)に積極的に。 ・目標値を大きく上回る市内訪問外国人数があったため、効果的であったと評価。インバウンド観光戦略計画の策定や外国人観光客受入体制整備に係る事業を実施しており、今後の施策展開への活用を期待。 ・八代市を来訪した外国人数が目標を上回る実績であったことは高評価できる。 ・インバウンド観光戦略は、地域経済に大きく貢献しうる政策と思っている。現状はその初期段階で、今後具体的対策が推進されることに期待したい。多岐にわたる支援策が必要な中、DMOやつしろの早期組織化と連携ネットワークの深化に期待したい。 ・八代市への来訪者数の大幅な増加が見られる
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・昨年のクルーズ船の寄港に対し、受け入れ態勢の更なる強化が必要であり、今後DMOを中心とした地元に対する経済効果の拡大が必要時に商店街の取組強化が望まれる。 ・八代市にとって経済的利益がどれほどあるのか疑問である。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・訪日外国人観光客の受入体制強化のために「インバウンド観光戦略」を策定した。この戦略における重点施策を推進することにより、更なる訪日外国人受け入れ強化を図る。

■事業概要・内部検証

事業名	再掲(No. 16) 多言語による観光客受入環境整備事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	2. 移り住みたい、住み続けたいまちづくり (2) 中心市街地のにぎわい創出			
事業の目的	東アジア地域への地理的優位性と大型港湾を活かしたクルーズ船誘致により、大型客船の寄港が増え、外国人観光客が増加してきている。しかし、受け入れのための多言語対応環境が総体的に整っていないことが、今後の外国人誘客推進上の大きな課題となっている。 この課題解消のため、海外からの訪問者に快適な旅行を楽しんでいただき、さらにリピーターへとつながるよう、多言語での情報発信及び受入態勢の強化を促進する。			
交付金を充当する経費内容	多言語による国内外観光客の受入環境整備: ・多言語に対応した観光情報WEBコンテンツ及びパンフレットの作成 ・国内外観光客に対応したサービス向上のための宿泊施設等を対象とした研修会等の実施 ・観光ガイド等を対象とした研修会等の実施 ・観光施設や観光拠点等における多言語案内板の設置及び携帯端末によるWEBコンテンツ利用促進のための無料公衆無線LANの整備 ※本事業に係る設備整備費は、全体の34.0%			
実績額	31,215,340円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	クルーズ船のオプションツアーにおける市内観光者数(H26:2,077人)	人	4,000	7,500
事業実績	・八代市観光ポータルサイト開設(4ヶ国版)英語、韓国語、中国語(繁体字、簡体字)を製作する。 ※スマートフォン対応。 ・公衆無線LAN: 無料Wi-fi23箇所設置(本町アーケード、市内主要観光施設等) ・八代市内マップ製作4ヶ国版(9種類=155,000部)、旅館・ホテルに利用できる多言語おもてなし案内ボード製作(200枚×5種類) ・多言語観光案内看板18箇所設置(日奈久ゆめ倉庫・五家荘交差点15箇所等) ・八代妙見祭パンフ作成(1万部)、文化財多言語案内板製作			
成果・課題	【成果】 ・平成29年度には、海外大型クルーズ客船が70回寄港する予定があり、観光案内所を主とする観光施設商業施設に公衆無線LAN: 無料Wi-fiを設置することができた。 ・本市及び熊本県南の各種自治体、観光団体のホームページを統合した「八代市観光ポータルサイト(多言語対応版)」を開設することができた。 【課題】 ・八代市観光ポータルサイトの閲覧者を増やす取り組みを継続して展開する必要がある。 ・多言語案内看板設置箇所を結ぶ観光コース化とこれらを活用できるガイドの育成が課題。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・「物流港での大型クルーズ船等の受入れによる地域経済活性化事業」において、タイ旅行博へ参加されており、誘客対象国としてタイ国があると推察する。その意味からして、ポータルサイト等には4ヶ国語に加えてタイ語もプラスすべきではないか。 ・大型商業施設では、多国籍語の案内や標記がありすばらしいことだと思う。人と人とのつながりは、言葉による接待が必要。コミュニケーション力を望む。 ・有益なツールを準備できたこと。

本事業を評価する意見	・クルーズ船の寄港回数そのものが大幅に増えたことによる影響が大きいと考えられるが、目標値を上回るクルーズ船オプションツアーによる市内観光者があったため、効果的であったと評価。 ・多言語による観光客受入環境の整備は、これまで以上に推進されたと評価できる。環境整備をより実績を伴う効果的なものとするために、これからのきめ細やかな運用に心がけなければならない。 ・観光施設、商業施設での海外観光客向けの案内板表示の整備が望まれる。食と観光ルートの案内強化。 ・市内観光者数が大幅に増加している。
本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・多言語に精通するガイド養成他、外国人観光客のニーズに答えるべく体勢づくりが急務である。 ・海外の観光客の受け入れに必要な言語コミュニケーション対策事業と位置付けられた事業と思えるが、環境整備に連動して、海外観光客の評価が必要ではないか。外国人から見たこれら整備事業がどのように評価されるかが、今後の外国人観光事業に資するものになると考えるため、八代に訪れた外国人への調査事業が必要に思える。 ・経済効果を示してほしい。

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・多言語ツールの見直し、一元化を図る等コンテンツの充実を図りながら、熊本県、九州観光推進機構、JNTOとの連携を強化することにより、訪日外国人観光客が利用しやすい環境整備を推進する。 ・文化財案内看板の多言語化推進。 ・商店街での多言語に対応した看板等の充実を図る。

基本目標3 誰もが希望をもって暮らせる“やっしろ”

■具体的な施策

1. 結婚・出産・子育ての希望をかなえる

(1) 結婚・出産・子育てへの支援の展開

妊娠、出産、子育て中の人や、子どもの発達に不安をもつ家族などが、不安感や孤立感、負担感を抱えて生活することがないよう、精神的負担や経済的負担を軽減する取組みを実施し、安心して子どもを産み育てることができるよう支援を行います。
また、結婚の希望実現を図るための取組みを推進します。

■総合戦略に掲げる重要業績評価指標(KPI)

重要業績評価指標KPI	策定時	H28	H29	H30	H31	目標
① 妊娠届出数	1,020	967				1,087
	H26	H27年度				H31
② 乳児全戸訪問指導実施率（％）	98.1	98.6				100
	H26	H27年度				H29
③ 地域子育て支援センター ・つどいの広場 利用者数（延数）（人/月）	4,661	5,150				4,703
	H26	H27年度				H31
④ 第三子以降保育料無料化の対象者数(累計)	853	1,795				4,265
	H27	H28.4時点				H27-31
⑤ 障がい児通所支援事業 の利用者数	427	603				471
	H26	H28年度見込み				H29
⑥ 婚活イベントへの参加者数累計	—	254				500
	新規事業	H28.9時点				H31

■評価対象交付金事業(平成27年度実施事業)

No	事業名	頁
21	結婚活動応援事業	52

■事業概要・内部検証

事業名	No. 21 結婚活動応援事業			
総合戦略での位置付け	基本目標2: 人をひきつけ、人が集う、活気ある“やつしろ”			
	1. 結婚・出産・子育ての希望をかなえる (1) 結婚・出産・子育てへの支援の展開			
事業の目的	結婚につながる出会いを生む体験型イベントの実施や、結婚活動を実施する団体の応援をすることで、若者等の結婚を支援する。			
交付金を充当する経費内容	体験型婚活イベント実施委託(3回程度): 1,000千円 結婚活動応援補助: 200千円×5団体=1,000千円			
実績額	2,000,000円			
本事業における重要業績評価指標 (KPI)	指標	単位	指標値	実績値
	婚活イベント等への参加者数	人	160	234
事業実績	・体験型婚活イベント実施委託: 八代体験型コン活として3イベント(トマト婚活、商店街婚活、肥薩おれんじ鉄道・列車婚活)実施。参加者数 延べ98人 カップル成立数 延べ6組。 ・結婚活動応援補助: 団体の特性を活かした事業が5事業実施された。参加者数 延べ136人 カップル成立数4組。			
成果・課題	・体験型婚活イベント及び結婚活動応援補助の実施により、初期の目的であった「出会いの場の創出」には寄与できたと考える。 ・今後は参加者の掘り起こしによる増加や対象者の流入(Iターン、Uターン等)についても策を講じる必要があると考える。また、更なる成立数アップのためにも、出会ってから結びつくまでの仕掛け(手法)に趣向を凝らしていきたい。			

■外部検証(外部委員からの意見等)

事業の評価	総合戦略のKPI達成に有効であった
本事業を評価する意見	・1組でも結婚できることは大成功だった。但し、八代に住み続けることが大事であることは言うまでもない。 ・カップル成立数が若干少ない感じはするが、当該事業を実施しなければ成立しなかったであろうカップルであり、その意味からすれば当該事業の意義は大きいと考える。 ・参加者数に対しての成立数がそうなのかはあるが、取組自体は十分では。 ・数組でもカップルが出来たのであれば、効果があったと思う。 ・目標値を上回るイベント参加者数があり、カップル成立の実績もあることから、効果的であったと評価。 ・婚活イベント事業は参加者数、カップル成立数から見てある程度成功であったと評価できる。活動応援補助について、5団体及び事業の点、資料からは評価が困難である。 ・234名のイベント参加者で10組のカップル成立を評価したい。 ・結婚後、本市居住の有無を検証していく必要がある。

本事業の良くなかった点・改善策等の意見	・後継者はいても伴侶がいない。 ・結婚願望は男女とも高いと思われるが、出会いの場の設定等難しい面があるので、各種団体の代表を集めて意見を聞くと良い。 ・参加者数に対する成婚件数が少なすぎる。1回あたりの参加人員を絞り込むと同時に結婚式場専門スタッフからの企画を参考にしたほうが良いのでは。民間活用の検討。 ・目的に掲げる結婚・出産・子育てへの支援で、婚活がどの程度出産や子育てに生かされているか不明。結婚しても離婚したり、子供を産まないなどの人口減少対策につながる支援の拡充が重要と思われる。単なる婚活イベントではなく、若い既婚者との交流や、出産子育ての既婚者との交流などを踏まえた婚活でなければ成果は言えないのではないかな。
----------------------------	--

■実績値等を踏まえた事業の今後の方針について

今後の方針	事業の継続
今後の方針の理由	・指標値を大きく超えるイベント参加者があり、出会いの場の創出が出来た。また、一定数のカップルも成立したことから、人口減少対策の一環として事業を継続する。