

【令和3年度】

地方創生推進交付金事業に係る効果検証

令和4年5月
八代市

■地方創生推進交付金事業

八代市健康交流のまちづくりを目指したヘルスツーリズム構築事業 ……1
 (令和元年度開始の3か年事業の3年目(最終年度))

DXによる八代圏域ツナガル推進事業 ……2
 (令和3年度開始の3か年事業の1年目)

ウェルネスフードを核とした商流拠点づくりプロジェクト ……3
 (令和3年度開始の3か年事業の1年目)

4. 事業の地方創生への効果について

事業の地方創生への効果は、以下の4段階で評価する。

①	地方創生に非常に効果的であった
	【評価理由記載例】全てのKPIが目標値を達成するなど、大いに成果が得られたため等
②	地方創生に相当程度効果があった
	【評価理由記載例】一部のKPIが目標値に達しなかったものの、概ね成果が得られたため等
③	地方創生に効果があった
	【評価理由記載例】KPIの達成状況は芳しくなかったものの、事業開始前よりも取組が前進・改善したため等
④	地方創生に対して効果がなかった
	【評価理由記載例】KPIの実績値が開始前よりも悪化した、もしくは取組としても前進・改善したとは言い難いため等

八代市健康交流のまちづくりを目指したヘルスツーリズム構築事業

1. 事業の背景・目的

市では日奈久温泉を核とした「地域資源の活用と観光コンテンツの開発」に取り組んでいる。この取り組みをさらに発展させるため、(一社)DMOやつしろを中心とした自然や食など、本市の特性や強みを活かしたヘルスツーリズムを構築し、観光産業の発展を図ることとしている。

2. 事業の概要 (R1~R3年度)

- ① ヘルスツーリズムに関する構想づくり、事業計画策定、事業推進主体の構築
- ② DMOやつしろの人材育成
- ③ 健康に関するマーケティング調査、地域資源を活用した健康プログラム造成
- ④ 地域住民と来訪者に向けたプロモーション
- ⑤ 日奈久地域にある個々の観光素材のブランディング

3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R1	R2	R3
日奈久温泉	目標値	—	19,209	19,269	19,389
宿泊者数【人】	実績値	19,169	22,242	13,312	9,525
健康プログラム	目標値	—	0	10	20
開発数【件】	実績値	0	0	6	20
ヘルスツーリズム	目標値	—	0	100	300
参加者数【人】	実績値	0	0	128	80

4. 事業の地方創生への効果

地方創生に効果があった

(コロナの影響により観光業全体の需要が低迷しており、本市の宿泊数、イベント参加者数等も目標に達しない指標もあったが、アフターコロナを見据えた屋外の旅行商品ができた点を鑑みて、事業開始前よりも前進・改善していると評価)

5. 経費内容・事業実績 (R3年度計画)、3か年の主な実績

経費内容 (R3年度計画)	事業実績 (R3年度)	3か年の主な実績
①ヘルスツーリズムに関する構想づくり、事業計画策定、事業推進主体の構築 ③健康に関するマーケティング調査、地域資源を活用した健康プログラム造成		八代市版体験型健康プログラム
5,000千円 (年度当初経費) ①八代市版体験型健康プログラム試行 ・健康プログラムの開発 ②健康メニュー(食)の開発 ・健康メニューの開発 ・オリジナルレシピの開発	5,000千円 (事業実績額) ①健康プログラム ○ウォーキング (6プラン・28名) ○宿泊 (2プラン・37名) ○体験 (4プラン・15名) ②健康食 (8プラン)	35,954千円 (3か年の総事業額) (令和元年度) ○マーケティング調査(Web調査)540名 ○プログラム具体像検討 6回/40プラン (令和2年度) ○消費者価値観変容実態調査2回20名 ○ブラッシュアップ13カテゴリ・75事業 (令和3年度) ○健康プログラム・健康食 20プラン
④地域住民と来訪者に向けたプロモーション		販売システムの構築
5,000千円 (年度当初経費) ③Web等を活用した予約システムの構築 ④各種メディアへの情報発信	5,000千円 (事業実績額) ③DMOやつしろHP (予約システム構築) ④セールス活動、プロモーション (紙面)14誌(動画)1件(HP)1回 (ラジオ)1件(市報)2件	19,500千円 (3か年の総事業額) (令和元年度) ○セールス活動、プロモーション活動 (令和2年度) ○受付体制整備 (令和3年度) ○HP予約システムの構築 ○各種メディアへの情報発信

④地域住民と来訪者に向けたプロモーション	地域住民対象のワークショップ・成果発表会の開催	
2,000千円 (年度当初経費) ⑤ワークショップ、成果発表会の開催 ・ヘルスツーリズムの提案 ・体験プラン説明、成果発表	2,000千円 (事業実績額) ⑤日奈久地域、東陽地域での協議 【日奈久地域との協議(35回)】 ・ワークショップ(2回) ・成果発表会の開催(1回)35名 ・関連団体調整、コース視察等 【東陽地域との協議(7回)】	6,597千円 (3か年の総事業額) (令和元年度) ○計画の立案、説明会の実施8回 (令和2年度) ○オンラインセミナー開催1回 (令和3年度) ○ワークショップ・成果発表会35回
②DMOやつしろの人材育成 ⑤日奈久地域にある個々の観光素材のブランディング		体験型プログラムの専門人材育成
13,000千円 (年度当初経費) ⑥専門人材育成と強化 ・健康プログラムのブラッシュアップ ・各地域と連携した専門的人材の育成 ・人材ネットワークの構築	13,000千円 (事業実績額) ⑥プログラムの専門人材育成 ・ワークショップ研修 ・専門的人材担当者設置(3名) ・地域ネットワーク形成	23,949千円 (3か年の総事業額) (令和元年度) ○人材育成セミナー (令和2年度) ○人材育成講習1回(講習動画制作) (令和3年度) ○人材育成等
25,000千円	25,000千円	86,000千円

6. R4年度以降の事業の動き

事業名	活動予定、事業計画
本事業で作成した20の「健康プログラム」は以下の4つのグループに分けて、R4年度以降も実施	
健康ウォーキングプログラム ①ふく福巡りコース②600年散歩道コース③日奈久まちなかコース④うみかぜ・のんびりコース⑤東陽フットパスコース⑥ONSENガストロノミーウォーキング	○通年の旅行商品として、DMOやつしろで販売開始。(HPを活用して、申込・入金・清算・キャンセル等について対応) ○新たに「坂本：星空満喫キャンプ」、「東陽：めがね橋と生姜満喫デトックスの旅」を旅行商品として開発予定。
宿泊プログラム ⑦ちくわ焼き体験 ⑧夕日と朝ヨガプラン	○日奈久温泉旅館宿泊者を対象にオプションプランとして販売予定。
健康食プログラム ⑨味噌スプレッド ⑩ごま味噌ソース⑪トマト味噌ソース ⑫味噌ソース⑬とまとたまごサラダ ⑭豆腐とちくわの揚げ玉⑮生姜お弁当 ⑯健康生姜ランチ+温泉入浴プラン	○日奈久温泉旅館(金波楼、新浜旅館、不知火ホテル、あたらし屋旅館等)で、健康食メニューを提供するとともに利用者のニーズを見据えたブラッシュアップを予定。
体験プログラム ⑰ヤマメつかみ取り ⑱生姜料理体験教室 ⑲紅葉狩り⑳東陽でのキャンプ受入整備	○Web申込環境が未整備のため、まず電話予約(道の駅東陽・定住センター等)から販売を開始し、必要に応じてWeb予約移行を検討していく。

7. 事業総括 (R1~R3)

【令和元年度】「マーケティング調査」「プログラムの具体像の検証」「事業の検証」「人材育成」を行い、540名の調査結果から観光素材サンプルを作成。それらを評価し、40の案に絞り込み選定した。

【令和2年度】新型コロナウイルス感染症の流行を受け、「安心・安全への配慮」「健康への価値観」「新たな旅行のスタイル」についての社会実態調査を行い、健康プログラムの見直しを行った。

【令和3年度】新型コロナウイルス感染症の流行により、予定していたイベントの中止などもあったが、日奈久地域全体(まちづくり協議会、婦人会、旅館組合、湯の里振興会、交通安全協会等)と連携して事業展開したことで、今後、事業実施する際の基盤体制を構築できた。参加団体からも、近年、つながりが希薄になっている日奈久地域の意識改革、連携の強化が図られたとの意見をいただいた。

【全体】「やつしろヘルスツーリズム」旅行商品確立のため、「新しい旅のスタイル×ヘルスツーリズム」を融合し、消費者のニーズに即した、提供価値、情報発信手法、申込・決済体制の構築を行った。次年度から(一社)DMOやつしろが「やつしろヘルスツーリズム」の健康プログラムを旅行商品として取り扱い、宿泊施設や観光施設、土産物店等の観光産業を発展させていく。

DXによる八代圏域ツナガル推進事業

1. 事業の背景・目的

八代圏域における、若年者の域内定着率向上を目的に、インターンシップを切り口とした域内企業と若年者のマッチング等を行うため、平成28年から（一社）八代圏域雇用促進センター（フレシー）が中心となり、各種事業を実施。企業や教育機関、個人（U I J含む）等との「ツナガリ」は強固なものとなっており、今後は、若年者等に対する就職ガイダンスやインターンシップ、無料職業紹介等による従来からの支援に加え、本市が取り組む関係人口のモデル事業や誘致企業がもたらす都市部との「ツナガリ」を融合させることで、人と企業を呼び込む流れを創り出す。また、新規事業等の創出や企業のスキルアップ、市民のITリテラシー向上を目的とした「地域のDX化」にも、市と連携した取り組みを実施する。

2. 事業の概要（R3～R5年度）

- ① 圏域内企業の魅力発信業務
- ② UIJターン者等の支援業務
- ③ 地域企業のDX推進業務
- ④ サテライトオフィス等誘致支援業務

3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R3	R4	R5
UIJターンでの就業者人数の割合【%】	目標値	—	42.00	44.50	46.50
	実績値	42.00	45.21		
20歳から39歳人口の八代圏域への定着率【%】	目標値	—	91.30	92.30	94.30
	実績値	91.30	91.54		
オフィス系職種の有効求人倍率【倍率】	目標値	—	0.38	0.41	0.44
	実績値	0.38	0.38		

4. 事業の地方創生への効果

- 地方創生に非常に効果的であった

（コロナ渦中にありながらも、就職ガイダンスやU I Jターン支援においてオンライン等の活用により、すべてのK P Iが目標値以上となっており、本事業の取り組みが大いに成果を上げることができた）

5. 経費内容・事業実績（R3年度計画）、取組概要（R4年度）

経費内容（R3年度計画）	事業実績（R3年度）	取組概要（R4年度）
①圏域内企業の魅力発信業務		
3,750千円(年度当初経費) ○企業相談会・就職ガイダンス等の開催 ○「オシゴト図鑑2022」の発行	3,750千円(事業実績額) ○企業説明会及び就職ガイダンス等の開催(6回) ○「オシゴト図鑑2022」の発行・配布	3,450千円(年度当初経費) ○就職ガイダンスの開催 ・オンライン及び対面型 ○「オシゴト図鑑2023」の発行
②UIJターン者等の支援業務		
2,600千円(年度当初経費) ○移住後ビジョンの作成 ○ホームページ、SNSの立ち上げ ○UIJターン者等の個別支援に向けた情報収集	2,600千円(事業実績額) ○U I Jウェブサイトの作成 ○オンライン展示会出展 ・seamless japan 2021参加 ○U I Jに関するイベントの開催	4,260千円(年度当初経費) ○オンライン（Zoom）相談会 ○情報発信媒体の活用 ・SNSを活用して情報発信を充実 ○相談窓口の設置

③地域企業のDX推進業務

2,900千円(年度当初経費)

- 本事業をサポートする情報通信関連企業の選定
- DX啓発活動のためのセミナー、イベント開催

2,900千円(事業実績額)

- DXについての会員企業に向けてのアンケート調査
- 企業訪問(34社)
- DXに関するセミナー開催(2回)

2,750千円(年度当初経費)

- セミナー、イベントの開催
- 中小企業の社員向け研修とコラボし「業務のDX研修」の実施
- 企業への個別支援
- 求職者のITスキルを高める事業を実施

④サテライトオフィス等誘致支援業務

2,635千円(年度当初経費)

- 不動産事業者等との情報提供体制の確立

2,635千円(事業実績額)

- 不動産事業者等との情報提供体制の確立、及び空き家バンクの活用に関する関係機関協議
- 移住定住サイトでの情報発信

1,710千円(年度当初経費)

- サポート窓口の設置
- 大都市圏での誘致活動

(その他) 八代圏域雇用促進センター運営経費

3,800千円(年度当初経費)

- 専門職の雇用(DX関係)
- 管理運営経費(車両、PC、電話)

3,800千円(事業実績額)

- 専門職の雇用(DX関係)1名
- 管理運営経費(車両、PC、電話)

4,300千円(年度当初経費)

- 専門職の雇用(DX関係)
- 管理運営経費(車両、PC、電話)

15,685千円

15,685千円

16,470千円

6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
①圏域内企業の魅力発信業務 ②UIJターン者等の支援業務 ③地域企業のDX推進業務、 ④サテライトオフィス等誘致支援業務		
○就職ガイダンス等の開催 (6回、延べ102社・2748名参加) ○「オシゴト図鑑2022」の作成 (116事業所掲載) ○U I Jウェブサイトの作成 ○U I J関係イベント・オンライン 展示会出展(2回、110名参加) ○DXについての会員企業アンケート調査 (対象34社)	○企業側においてもDX推進の必要性は認識しているものの、取り掛かれていない圏域内企業が多く、DXをサポートする企業が圏域内に少ない。 ○若年者から就職希望の多い情報通信関連企業の誘致や、ICT人材育成を支援しているが、企業が求めるレベルに達しているITリテラシーの高い人材が不足。	○企業説明会・就職ガイダンス・セミナー等は継続しつつ、課題となっている企業のDX推進や、求職者のITスキルを高めるための事業を行う ○上記の取組により、新たなビジネス及び雇用機会を創出し、圏域内産業の活性化を目指す。

7. 1年目の総括

本事業の推進主体である八代圏域雇用促進センターを人的強化することで、事業の周知・広報に向けた媒体構築及び関係団体とのネットワーク形成を実現した。この周知・広報媒体とネットワークの体制整備により、HP開設やオンラインイベントの開催を実現した。

また、圏域内の情報の集約やターゲットのニーズを把握して、令和3年度の課題や改善点を基に各種事業を本格的に実施するため、八代圏域雇用促進センターと連携し、各種事業をブラッシュアップして取り組んでいく。

さらに、今後は収益面での強化も求められることから、有料会員制の導入とともに、以下の事業を着実に推進していく。

【①圏域内企業の魅力発信】令和3年度に実施したVR方式のWEBガイダンスが延べ2,448名の参加を得たことから、今後もより効果的な方法を模索し事業効果を高める。

【②U I Jターン者等の支援】令和3年に立ち上げた専用ウェブサイトのさらなる充実に努めるとともに、それを活用してより多くのU I Jターン希望者の掘起しを図る。

【③地域企業のDX推進】令和3年度に実施したアンケート調査・DXセミナーの成果をもとに、企業向けの研修会や求職者向けのIT教室を開催し、さらなるDX推進を図る。

【④サテライトオフィス等誘致支援】令和3年度に引き続き関係機関との協議を進めつつ、特に対象企業が多い大都市圏での情報収集と誘致活動に努める。

ウェルネスフードを核とした商流拠点づくりプロジェクト

1. 事業の背景・目的

地域農林水産物等を活用した新たな取組みとして、世界的なウェルネス(健康)市場の高まりの中、注目されているウェルネスフード(美味しく健康増進できる食品)を核とした販路拡大のための拠点づくりに取り組みることにより、国内はもとより今後拡大していく海外へのビジネス展開を図るとともに、地域食関連産業並びに地域の活性化を図る。

2. 事業の概要 (R3~R5年度)

- ① 商流拠点整備事業
- ② 輸出促進事業
- ③ 販路開拓サポート事業
- ④ 社会情勢の変化への対応

3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R3	R4	R5
新商品(ウェルネスフード)売上高【円】	目標値	-	500,000	1,500,000	3,000,000
	実績値	-	2,591,020		
新商品(ウェルネスフード)開発数【件】	目標値	-	1	2	4
	実績値	-	1		
販売拡大拠点(商流拠点)の設置数【箇所】	目標値	-	0	1	2
	実績値	-	0		
国際的な電子商取引(越境ECサイト)登録数【件】	目標値	-	0	3	6
	実績値	-	7		

4. 事業の地方創生への効果

- 地方創生に非常に効果的であった

(新型コロナウイルス感染症の影響から渡航に伴う海外事業の中止や事業者からの補助事業の申請が少なかったものの、目標値を上回る実績等から地方創生に非常に効果的であったと評価)

5. 経費内容・事業実績 (R3年度計画)、取組概要 (R4年度)

経費内容 (R3年度計画)	事業実績 (R3年度)	取組概要 (R4年度)
①商流拠点整備事業		
8,572千円 (年度当初経費) ○販売拡大のための拠点づくり ○人材育成のための専門家の派遣 ○新商品の開発に係る専門家の派遣	8,152千円 (事業実績額) ○拠点候補1箇所選定 商談会等出展9回、輸出実務1回 ○国内アドバイザー派遣等(1名/149回) ○海外アドバイザー派遣等(2名/138回) ○新商品開発アドバイザー派遣等(1社/145回)	8,500千円 (年度当初経費) ○販売拡大拠点設置(1箇所) 商談会出展、輸出実務など実施 ○人材育成のための専門家の派遣 国内・海外アドバイザー派遣等 ○新商品の開発に係る専門家の派遣 新商品開発アドバイザー派遣等
②輸出促進事業		
10,533千円 (年度当初経費) ○海外商談会等への出展 ○熊本県南プロモーションの開催 ○海外特産品の販路拡大のため現地企業とのプロモーションの開催	8,161千円 (事業実績額) ○海外バイヤーオンライン商談会の開催(台湾バイヤー13社/30商談) ○台湾基隆市での八代物産展開催(37品目/1,526個販売) ○香港晚白袖フェア開催(イオンストアーズ香港13店舗/2,132個販売)	10,380千円 (年度当初経費) ○海外バイヤーとのオンライン商談会の開催 ○熊本県南プロモーションの開催 ○海外特産品の販路拡大のため現地企業とのプロモーションの開催

③販路開拓サポート事業

4,693千円 (年度当初経費) ○海外販路開拓のためのバイヤー招致 ○事業者の販路拡大のための国内外展示会出展等に係る費用補助 ○八代港活用のためのリーファーコンテナ利用支援	1,374千円 (事業実績額) ○海外バイヤーオンライン招聘(シンガポールバイヤー2社/6面談) ○国内展示会補助(1件) ○リーファーコンテナ利用支援(1件)	3,100千円 (年度当初経費) ○海外販路開拓のためのバイヤー招致 ○事業者の販路拡大のための国内外展示会出展等に係る費用補助 ○八代港活用のためのリーファーコンテナ利用支援
--	--	--

④社会情勢の変化への対応

○インターネットを活用したオンライン商談等の導入 ○民間企業等と連携した電子商取引の活用 ○外食デリバリー等企業への商談会の実施 ○メールマガジンによる商談会等の情報配信	○オンライン商談(国内2回、海外6回) ○越境ECサイト登録(7件) ○外食デリバリー等企業との商談(3件) ○メールマガジン配信(26件)	○インターネットを活用したオンライン商談等の開催 ○民間企業等と連携した電子商取引の活用 ○外食デリバリー等企業との商談会の実施 ○メールマガジンによる商談会等の情報配信
23,798千円	17,687千円	21,980千円

6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
①商流拠点整備事業		
○香港、台湾輸出成約(3品目) ○専門アドバイザー 国内(成約12件) 海外(成約2件) 商品開発(1品目) ○ウェルネスフード商品開発(1品目)	○マーケットのニーズに対応した新商品の開発 ○販売拡大拠点における実務等に対応する人材育成	○アドバイザーと連携したウェルネスマーケットの情報収集を行い、事業者にフィードバックを行う。 ○セミナーや商談会等の実務経験を通じて商流を担う人材育成を推進する。
②輸出促進事業		
○海外物産展商品販売(37品目/1,526個) ○特産品輸出(晚白袖/2,132個)	○バイヤーニーズに対応できる商品リストの整理	○事業者及び販売拡大拠点と連携して商品リストを作成するとともに、翻訳版の整備を進める。
③販路開拓サポート事業		
○シンガポール輸出成約(1品目) ○展示会等出展補助(1件)	○コロナ禍の中、海外からのバイヤーの招聘や国内における商談会等の中止への対応	○オンラインの活用など新しいビジネススタイルの活用及び事業者に対して利用しやすい支援事業の整備を進める。

7. 1年目の総括

【①商流拠点整備事業】商流拠点の構築に向け、販売拡大のための拠点候補地として八代よかとこ物産館を選定し、商談会等への出展、市主催の物産展での輸出実務業務など、各種事業を実施。また、本市の農林水産物等の強みを生かす販路開拓のため、地域間の事業者が連携してウェルネスフードの開発に取り組み栄養補助食品部門の商品を新たに開発した。令和4年度は、商流拠点候補地の拠点化を進めるとともに、引き続きウェルネスフードを核とした新商品開発を実施する。

【②輸出促進事業】マーケティング戦略を確立するため、台湾基隆市の商業施設での物産展や台湾現地バイヤーとのオンライン商談会を実施。また、海外での認知度及びブランド力向上のため、晚白袖を香港に輸出し、現地企業と連携したプロモーションを展開した。令和4年度は、引き続き物産展や商談会等を通じた海外マーケットの情報収集及び特産品のプロモーション活動を実施する。

【③販路開拓サポート事業】シンガポールの商社とのオンライン商談を通じた海外マーケットの販路開拓を実施するとともに、市内事業者の人材育成のため日本貿易振興機構と連携したセミナーを開催。また、市内事業者への商談会等への出展補助や八代港を活用した農林水産物等の輸出促進を図るため、国際コンテナ定期航路を利用する企業等に、リーファーコンテナで輸出する際に必要な費用の支援を実施した。令和4年度は、引き続き海外バイヤーの招聘等や市内事業者の販路開拓のための支援事業などを実施する。

【全体】令和3年度は、新型コロナウイルス感染症の影響があったものの、オンライン商談など新しいビジネススタイルを取り入れながら事業を実施した。令和4年度についても新型コロナウイルス感染症の影響を考慮しながら、地域食関連産業並びに地域の活性化を図るために各種事業に取り組むものとする。

八代市健康交流のまちづくりを目指したヘルスツーリズム
構築事業における重要業績評価指標について

資料3-1
(別紙1)

【重要業績評価指標の設定理由】	
<p>観光に対するニーズが多様化、成熟化する中で、コロナの影響もありニューツーリズムの一つの形態であるヘルスツーリズムへの志向が高まっている。</p> <p>本事業は、日奈久温泉を核に健康増進の取組を強みとした「地域資源の活用と観光コンテンツ」を構築することで、交流人口を増加させ、地域経済を活性化することを目的としている。</p> <p>そのため、重要業績評価指標では、日奈久温泉における観光者の直接的な実数である</p> <p>指標1：日奈久温泉宿泊者数（数）、旅行ツアーの活性化に向けた取組状況として指標2：健康プログラム開発数（件）、本事業で開発した商品のニーズや検討状況について指標3：ヘルスツーリズム参加者数（人）を設定し、事業の達成状況の評価を行う。</p>	

指標1：日奈久温泉宿泊者数【人】	
算出方法	本市の観光統計（市内の旅館・ホテル・民宿へ調査した実数）における日奈久温泉旅館分
計算式	9,525人（令和3年度 八代市観光統計）

指標2：健康プログラム開発数【件】	
算出方法	本事業で開発した、健康プログラム及び健康食プログラムの合計
計算式	20件（ウォーキング：6プラン、宿泊：2プラン、体験：4プラン、健康食：8プラン）

指標3：ヘルスツーリズム参加者数【人】	
算出方法	本事業開発した旅行商品及びイベントへの単年度の参加人数。
計算式	80名（ふく福巡り：27名、東陽フットパス：1名、ちくわ焼き体験：7名、夕日とヨガ：30名、ヤマメつかみ取り：13名、紅葉狩り：2名）

コロナウイルス感染症の流行による宿泊者数の変動

	R2年1月～12月		R3年1月～12月	
	延べ宿泊者数(人)	前年比	延べ宿泊者数(人)	前年比
全国	331,654,060	-44.3%	314,968,640	-5.0%
熊本県	4,731,500	-38.0%	4,687,570	-0.9%
日奈久温泉旅館	13,312	-40.1%	9,525	-28.4%

延べ宿泊者数（観光庁統計調査）

○観光プラン開発実績

開発プラン	①ウォーキング（6プラン） ②宿泊（プラン2） ③体験（4プラン） ④健康食（8プラン）
参加者	【八代版体験型健康プログラム】・・・R3年度モニター参加者：80名



○地域住民と来訪者に向けたプロモーション

DMO やつしろ HP	販売システムの構築、各種イベント紹介
プロモーション	（紙面）リビング熊本等：14誌、（動画）クラウドウォーカー1件、 （HP）DMO やつしろ1回（ラジオ）FM やつしろ：1件（市報）2件



○地域住民対象のワークショップ・成果発表会（ワークショップ42回@日奈久・東陽）



DXによる八代圏域ツナガル推進事業における
重要業績評価指標について

資料3-2
(別紙1)

【重要業績評価指標の設定理由】

本事業により、若年層や移住者からのニーズが高い事務職や情報通信関連などオフィス系の職種の求人倍率向上を目標に圏域内企業のDXを推進する。

また、U I J ターン者の移住や若年層の定住を支援することによる、人口減少及び産業活性化も目的としている。

そのため、重要業績評価指標では、移住者による産業活性化について**指標1：U I J ターンでの就業者人数の割合【%】**、若年層の定住化について**指標2：20歳から39歳人口の八代圏域への定着率【%】**、事務職や情報通信関連などの求人増加について**指標3：オフィス系職種の有効求人倍率【倍率】**を設定し、事業の達成状況の評価を行う。

指標1：U I J ターンでの就業者人数の割合【%】

算出方法	八代圏域（八代市・氷川町・芦北町）における、年間（4月～3月）のすべての転入者のうち、「給与収入がある者」の割合
------	--

計算式	給与収入ありの転入者（1,573名）÷全転入者（3,479名）=45.2%
-----	---------------------------------------

指標2：20歳から39歳人口の八代圏域への定着率【%】

算出方法	圏域内の20～39歳の人口に占める、年間（4月～3月）の転出者数を「転出者割合（A）」として、全体（100%）から転出者割合（A）を差し引くことで、八代圏域に定着している割合（定着率）として算出する。
------	--

※芦北町の総合戦略の基本目標に合わせ、算出対象を20歳～39歳に設定している。

計算式	20～39歳の転出者（2,127名）÷20～39歳人口（25,150名）=8.46% 100% - 8.46% = 91.54%
-----	---

（参考：第2期芦北町まち・ひと・しごと創生総合戦略）

基本目標1 活力と雇用をつくる

数値目標：町の総人口に対する20歳～39歳人口の割合

指標3：オフィス系職種の有効求人倍率【倍率】

算出方法	年間（4～3月）のハローワーク八代管内における「事務的職業の有効求人倍率」※有効求人倍率 = 求職者数に対する求人数の割合
------	---

計算式	求人数（1,952件）÷求職者数（5,101名）=0.38倍
-----	--------------------------------

令和 3 年度 DX による八代圏域ツナガル推進事業 実績概要

(1) 圏域内企業の魅力発信

・○企業説明会及び就職ガイダンス等の開催

開催回数	6回
参加者	<p>参加者数：延べ 2,748 名</p> <p>参加学校：八代高校、県立八代中学校、八代清流高校、八代東高校、八代工業高校、八代農業高等学校、芦北高校、秀岳館高校、八代白百合学園高校、八代支援学校、鏡若あゆ支援高等学校、芦北支援学校分室</p> <p>(圏域外) 小川工業高校、松橋高校、水俣高校、球磨工業高校</p> <p>参加企業：延べ 102 社 (その外 通勤圏内大学、専門学校：21 校)</p>
内容	<p>① 支援学校の企業の座談会</p> <p>② 八代圏域企業相談会</p> <p>③ 八代白百合学園高校 就職ガイダンス</p> <p>④ 県立八代中学校 職業ガイダンス</p> <p>⑤ 県立八代農業高等学校 就職ガイダンス</p> <p>⑥ 春季八代圏域進路VRガイダンス</p>

②八代圏域企業相談会



③八代白百合学園高校
就職ガイダンス



④県立八代中学校
就職ガイダンス



○「オシゴト図鑑 2022」

配布方法	<p>圏域内公立高校はデジタルブックデータ配布</p> <p>圏域内私立高校は紙冊子配布</p>
配布数	<p>秀岳館高校 (2 年生) 370 人</p> <p>八代白百合学園高校 (2 年生) 93 人</p> <p>圏域内公立高校 (10 校) の進路指導室 (各 2 冊)</p>
公開 URL	<p>Catalog Pocket (カタポケ)</p> <p>https://www.catapoke.com/</p>



ウェルネスフードを核とした商流拠点づくりプロジェクト
 における重要業績評価指標について

資料3-3
 (別紙1)

【重要業績評価指標の設定理由】

本事業により、本市農林水産物等のブランド力向上を図るため、世界的なウェルネス(健康)市場の高まり中、注目されているウェルネスフードの開発を行うものとする。また、販路拡大のための商流拠点を構築することにより、国内はもとより今後拡大していく海外へのビジネス展開を図るとともに、地域食関連産業並びに地域の活性化を目的としている。

そのため、重要業績評価指標では、市農林水産物等のブランド力向上について**指標1：新商品（ウェルネスフード）売上高【円】**及び**指標2：新商品（ウェルネスフード）開発数【件】**、販路拡大の拠点構築について**指標3：販売拡大拠点（商流拠点）の設置数【箇所】**、更に、コロナ禍における海外への新たなビジネス展開として**指標4：国際的な電子商取引（越境ECサイト）登録数【件】**を設定し、事業の達成状況の評価を行う。

指標1：新商品(ウェルネスフード)売上高【円】

算出方法 計画期間中に開発されたウェルネスフードに該当する商品の
 単年度ごとの売上高の合計

計算式 対象商品である、い草パウダー配合「DAYSソイプロテイン」の
 売上高 (2,591,020円)

指標2：新商品（ウェルネスフード）開発数【件】

算出方法 計画期間中に開発された新商品のうちウェルネスフードに該当する
 商品の単年度ごとの合計

計算式 1件（い草パウダー配合「DAYSソイプロテイン」）

指標3：販売拡大拠点(商流拠点)の設置数【箇所】

算出方法 計画期間内に国内外への販売拡大のための拠点として、設置した
 販売拡大拠点(商流拠点)の累計件数

計算式 0箇所(候補地選定のみで拠点設置なし)

指標4：国際的な電子商取引（越境ECサイト）登録数【件】

算出方法 民間等が運営する越境ECサイトに登録を行った本市農林水産物等の
 商品の単年度ごとの合計

計算式 7件（生姜ジャム、生姜シロップ、生姜ポン酢、生姜醤油、トマト
 ケチャップ、隠れ里の柚子こしょう（青）、とまとドレッシング）

ウェルネスフードを核とした商流拠点づくりプロジェクト

○ウェルネスフードについて

本交付金におけるウェルネスフードとは、「おいしく健康増進できる食品を指す。」と定義しており、八代産の農林水産物を使用している食品（素材・原料を含む）又は、八代で製造している食品であることを前提として、今回開発されたプロテインや糖質オフ、カロリーゼロ、減塩、無添加などの健康効果が期待できる食品を指す。



商品名	発売日	価格
い草パウダー配合「DAYS ソイプロテイン」	R3.5.1	2,980 円

○越境ECサイト登録について

越境ECサイトとは、インターネットを活用して、日本国内から海外へ向けて商品を販売するECサイト（電子商取引）のこと。今回取り組む事業では、越境ECサイトのうちBtoB（企業間の取引）向けサイトへの登録を行うものである。

- ・登録サイト：日本食輸出支援プラットフォーム「Umamill（ウマミル）」
- ・運営者：Umamill 株式会社 ※ソフトバンク㈱のグループ会社
- ・サイトの概要：海外で日本食を探す「バイヤー」と日本の「食品メーカー」をつなぐ越境EC（電子商取引）サービス。

事業者名	商品名
(株)東陽地区ふるさと公社（道の駅 東陽）	生姜ジャム、生姜シロップ 生姜ポン酢、生姜醤油
JA やつしろトマト加工所	トマトケチャップ
(株)いずみ	隠れ里の柚子こしょう（青）
(株)アジア食品	とまとドレッシング



実証
生姜ジャム
八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県
生姜の甘んとした辛味と風味や香りが感じられます。
・ 煎菜類以外は既製の材料を使用しています
・ 市販品にはない辛味感ならではの生姜の風味や香りが感じられます

☐ サンプル最短期納品日 2021/10/21



実証
トマトケチャップ
八代よかとこ物産館(株式会社肥後農表中央市場) / 熊本県
ミネラル豊富な完熟トマトを使用したフルーティなケチャップです。
・ 八代市は完熟トマトの生産量及び出荷量が共に日本一。
・ ミネラル豊富で健康の強いトマトケチャップ。
・ くまもと食品科学研究会大賞最優秀賞受賞。

☐ サンプル最短期納品日 2021/10/21



実証
生姜シロップ
八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県
パンチのきいた生姜シロップです
・ 生姜を贅沢に使用した生姜シロップです

☐ サンプル最短期納品日 2021/10/21



実証
隠れ里の柚子こしょう（青）
八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県
柚子の香りが高く、厳選した産物のパンチがあります。
・ 産材料は全て地元、仕入から加工から検閲を徹底しています
・ 商品の色は産材料の色です
・ 2008年地方自治体のお土産コンテストでフランス賞を受賞

☐ サンプル最短期納品日 2021/10/21



実証
生姜ポン酢
八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県
生姜の辛みが効いたポン酢です
・ 生姜を贅沢に使用した生姜ポン酢です

☐ サンプル最短期納品日 2021/10/21



実証
とまとドレッシング
八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県
完熟とまとと自家製の産物、熊本県八代市産とまとをブレンドしました
・ トマトは自家栽培の完熟品を使用しています
・ ミネラル豊富な完熟トマトを使用

☐ サンプル最短期納品日 2021/10/21



実証
生姜醤油
八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県
新生姜特有の程よい辛みがお楽しみいただけます
・ 生姜を、贅沢に使用した生姜醤油です

☐ サンプル最短期納品日 2021/10/21

フードバレーやつしろの地域ブランドづくり

○新商品の開発数：11商品

No.	商品名	事業者名	発売日	販路先	価格
1	「よっ！日本一！」 八代産トマトを使用した高級食パン	(株)熊本菓房	R3.4.17	熊本菓房「運命の一枚店」 熊本菓房八代店	1,000 円
2	「YACCHIROMAN」晩 白柚クラフトビール	ウィッチクラフト マーケット	R3.4.26	よかところ物産館、道の駅東陽、銘 酒イナムラ、セブンイレブン	825 円
3	「DAYS ソイプロテイン」 い草パウダー配合	(株)エーピーワ ールド	R3.5.1	ネット通販、エーピーワールド 北店、パーソナルトレーニングジム SAVO 八代店・宇土店	2,980 円
4	福の甘酒ソフトカンパ ーニュ(ハードパン)	ホテル大黒屋	R3.6.8	ホテル大黒屋 よかところ物産館	500 円
5	いちごアイスクリーム	(株)トーヨー	R3.7.23	道の駅東陽、銘酒イナムラ、ネット 通販	400 円
6	「YACCHIROMAN」シ ヤインマスカットクラ フトビール	ウィッチクラフト マーケット	R3.10.1	よかところ物産館、道の駅東陽、銘 酒イナムラ、セブンイレブン	825 円
7	HOPPIN'GARAGE IGUSA	サッポロビール (株)、イナダ (有)、JA やつ しろ	R3.10.12	HOPPIN' GARAGE ストア、 Amazon マーケットプレイス	1 ケース 7,920 円
8	お茶アイスクリーム	(株)トーヨー	R3.10.24	道の駅東陽、銘酒イナムラ、ネット 通販	400 円
9	八代不知火蔵 CRAFT GIN 和柑橘	メルシャン(株)	R3.10.28	キリンオンラインショップ「DRINX」 限定	1,980 円
10	鹿肉のケーゼ	カネマンソー セージ	R4.2.1	よかところ物産館	480 円
11	柚子の泉 チョコレート	(株)食品計画	R4.3.14	よかところ物産館	530 円

【R3年度：新商品11品】

