

## 地方創生推進交付金 効果検証

実施年度:平成30年度

| 交付金対象事業名称  | 事業概要  | 事業内容                                | 事業費(円)     | うち交付金額(円) | 重要業績評価指標(KPI)  |           |       |           |        | 外部有識者からの評価 |  | 今後の方針  |
|------------|---|-------------------------------------|------------|-----------|--|-----------|-------|-----------|--------|------------|--|--|
|            |   |                                     |            |           | 評価指標   | 目標値       | 目標年月  | 実績値       | 事業効果※1 | 事業評価※2     | 外部有識者からの意見   |  |
| 地場産業育成支援事業 | 【水産業活性化事業】<br>水産加工場「鰐乃國水産」が中土佐町と協働で実施する、町をPRする主力の地域資源である鰐を中心とした水産加工品を、波及効果の高い高級飲食事業者等に販売するための販路開拓や、低価格で取引されている水産物に付加価値をつけ、新たな地域資源とする商品開発に係る費用に対する補助を行う。 | 販路開拓のための取り組み及び新商品の開発等への支援           | 2,415,485  | 1,179,012 | 水産加工場<br>高級飲食事業者(ミシュラン星付飲食店、Official Hotel GuideでModerate Deluxe以上のホテル等)との取引実績店舗数(件) | 2件        | H31.3 | 0件        | ②      | ①          | 経営者の交代により、より一層の顧客拡大を期待する。また、販路拡大と並んで、既存顧客への継続販売も重要であることから、経営者の引き継ぎの際に、既存顧客についての詳細な情報が企画・ど久礼もん企業組合に提供されているかの確認を事業管理者である中土佐町役場に実施していただきたい。 | 令和元年度から経営者が企画・ど久礼もん企業組合へ変更になった。組合が課題とする販路開拓や体制づくりに重点を置いた支援を行う。               |
|            | 【四万十水産資源増養殖支援事業】<br>株式会社マキテックと中土佐町が協働で取り組む、四万十川産テナガエビ養殖事業に係る技術確立のための人事費や施設改修費等に対する補助を行う。  | 増養殖事業のための人事費等                       | 4,627,000  | 2,313,500 | 四万十川に生息する魚介類の増養殖事業者数(事業者)  | 1業者       | H31.3 | 1業者       |        |            | 手長エビは高知県の重要な地域資源であるものの、これまで養殖で成功した事例はほとんどない。本事業においても経営曲折との報告があるが、是非継続し、目標達成に努めていただきたい。   | 令和元年度種苗生産において、前年度課題が解決できたか検証する。  |
|            | 【中土佐町情報発信試行事業】<br>地域の食や産業に関する取材を行いホームページのブログ等において情報発信を行う。   | 中土佐町の食や産業に関する情報発信及び情報発信ニーズ調査に伴う人件費等 | 0          | 0         |  |           |       |           | ②      | ①          | インターネットから情報を取得することが当たり前となった現在、地域からの情報発信は、必要不可欠である。また、顧客ニーズを得ることで、地域の特徴をどのように発信するかの構築は、重要な取り組みである。プロダクトアウトからマーケットインへの転換として本事業を充実していただきたい。 |  |
|            | 【地産外商マネージャー設置事業】<br>町の資源を生かしてまちを売り出していく地産外商の取り組みをより具体化していくため、民間企業で培った知識や経験を活かせる人材を設置して、地域振興に努める。  | 地産外商マネージャー活動経費(人件費)                 | 5,323,902  | 2,661,951 |  |           |       |           |        |            | 町の資源の優位性を見極めるためには、民間企業出身や外部有識者の視点は、極めて重要となる。これらの人材の確保・継続に向けての本事業は、段階的に効果が見られており、今後も継続的発展を期待する。   |  |
|            | 【戦略的販売施設管理運営事業】<br>地産外商マネージャーが地産外商活動を実施する拠点として戦略的販売施設を運営する。   | 道の駅なかとさの指定管理                        | 10,000,000 | 5,000,000 | 戦略的販売施設の売上高(千円)  | 145,000千円 | H31.3 | 104,644千円 |        |            | 道の駅は、今や地域の窓口と言える。訪問客のほとんどが地域外であり、それらの方々の商品に対する反応は、地産外商を行う上で重要な情報にもなり得る。地産外商マネージャーが道の駅を拠点とすることは、非常に意義があり、売上実績に貢献出来ていると言える。今後の発展にも期待ができる。  | 引き続き、地産外商マネージャーが中心となり、戦略的販売施設を拠点として、地域産品の販売、新たな商品開発、販路開拓に向けた需要や市場の調査等を行っていく。 |

### 【※1 事業効果:選択肢】

- ① 地方創生に非常に効果的であった
- ② 地方創生に相当程度効果があった
- ③ 地方創生に効果があった
- ④ 地方創生に対して効果がなかった

- (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とみなせる場合)
- (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とみなせる場合)
- (例:KPI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・改善したとみなせる場合)
- (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場合)

### 【※2 事業評価:選択肢】

- ① 地方版総合戦略のKPI達成に有効であった
- ② 地方版総合戦略のKPI達成に有効とは言えない