資料7

【令和元年度】

地方創生交付金事業の
効果検証

【地方創生拠点整備交付金活用事業】

1．豊かな農産物を核とした農業振興と魅力ある雇用創出プロジェクト

【地方創生推進交付金活用事業】

2．八代圏域ツナガルインターンシップ推進事業

3．海外クルーズ船寄港を活かした観光・物産プロジェクト

地方創生事業　成果検証シート

1．事業概要（PLAN）

事業名	**豊かな農産物を核とした農業振興と魅力ある雇用創出プロジェクト【事業期間：H28～H29年度】**
総合戦略での位置付け	基本目標1：地域の礎となる地域産業が興隆し魅力ある雇用があるまち
	基本目標3：地域の宝を活かした町内外の交流が盛んなまち
事業の背景・目的	【背景】 ・氷川町農産加工研修センターは、氷川町の地域資源の有効利用及び付加価値を高めるための農産物の加工技術の開発・研修の拠点施設として、本町が平成11年に整備したものである。 ・地域住民の利用に加え、（有）氷川町まちづくり振興会が町の梨、いちご、晩白柚等を加工した特産品（吉野梨の万能たれ、梨ジュレ、フルーツパイ等）の製造を行っている。 ・平成27年12月に策定した「氷川町総合戦略」では、農業従事者の担い手対策はもとより、6次産業化や農業生産品の産地化、ブランド化、商品開発、販路拡大を推進し、多様な雇用形態と若者世代から高齢者、女性など様々な立場の方が経済活動へ参画できる環境づくりを進めることとしている。 ・人口ビジョン策定に当たって実施した地元高校生の卒業後の進路希望調査によると、「熊本県の他の市町村で就職・開業したい」が過半数以上を占めている。若い世代が地域に留まるためには、基幹産業である農業、商工業といった地域産業が強化され、6次産業化による新たな魅力ある雇用の場の創出が課題である。 ・そうした中、町のしごと創生の拠点施設である農産加工研修センターは、まちづくり振興会が取り組んでいる町の農産物を使った特産品の開発・販売は好調であるが、町民向けの施設利用とまちづくり振興会による特産品製造の共用施設のため、作業効率が悪い状態であり、また、大手スーパー等が求める衛生基準を満たすクリーンルーム等もないため、地元農産物を使用した特産品の増産、販路拡大に支障をきたしている。
	【目的】 ・農産物の加工技術開発・研修の拠点施設である氷川町農産加工研修センターを増築し、氷川町まちづくり振興会による地域の農産物を使った特産品開発・製造の取組を支援することによって、生産者の農業所得の向上、担い手の確保はもとより、新たな雇用の創出を目指す。 ・具体的には、町民向けの加工・研修施設とは別に、まちづくり振興会の研究・加工スペースを増設することで、施設の利用促進及び作業効率の向上を図り、施設利用料や加工品売上の増収を目指す。また、衛生基準を満たすクリーンルームを設置することで、大手スーパーとの取引の拡大（販路拡大）につなげ、加工品売上の拡大を目指す。
事業の概要	氷川町農産加工研修センターに、特産品開発・製造に特化した作業スペースを増築することにより、まちづくり振興会の新商品開発や販路拡大を支援し、しごと創生を図る。 ・既存作業スペースとは独立した特産品開発・製造用スペースを増築し、クリーンルームを備えた加工室と製品の在庫置場とする資材倉庫を整備する。 ・農産物の加工設備として、特産品の開発・製造に必要な「攪拌機」や「電解水生成装置」、食材・原材料を保存するための「プレハブ冷凍庫・冷蔵庫」などのほか、各種調理器具・器材を整備する。

交付金を充当する経費内容（令和元年度計画）	平成29年度で施設整備完了

2. 実施状況（DO）

令和元年度実績額	0　（円）
事業実績	・平成29年度で施設整備完了 ・新商品として、「晩白柚もなか」「吉野梨ドレッシング」を開発。12月より販売開始。 また、「晩白柚果汁」の自社搾汁が可能になった。（3月） ・新規の取引先 ①ホワイトパレス…食材として「業務用晩白柚ジュレ」の取引開始。 ②（株）新生堂薬局…「晩白柚ジュレ」（12月）、「晩白柚もなか」（3月）の取引開始。 ③JR九州商事…新たに「晩白柚ジュレ」（3月）の取引開始。

3. 評価（CHECK）

	重要業績評価指標（KPI）		事業開始前	平成29年度	平成30年度	令和元年度（事業終了時）	令和2年度
本事業における重要業績評価指標	雇用創出数	目標値		12人	26人	41人	56人
		実績値	3人	7人	18人	26人	
	加工品の売上額（氷川町まちづくり振興会による売上額）	目標値		12,510千円	20,590千円	29,620千円	39,000千円
		実績値	11,210千円	8,243千円	9,587千円	9,521千円	
	ひかわツーリズムクラブによるツーリズム事業への参加人数	目標値		1,990人	2,090人	2,210人	2,350人
		実績値	1,930人	1,834人	2,497人	2,122人	
成果・課題	【成果】 ・操業開始から1年8ヵ月を経過し、新規導入した加工機器やハサップの導入により、新商品の開発、販売を行い、稼働率が向上した。 ・「晩白柚もなか」や「吉野梨ドレッシング」といった新商品の開発が進んだ。 ・「晩白柚果汁」や「晩白柚もなか」の自社製造が可能になった。 ・また、「晩白柚」「いちご」の一次加工品としての加工量が増え、取引可能な資源が増加した。 【課題】 ・新商品の開発、取引可能の資源が増加したものの、安定した取引に繋がっていない。						

4. 今後の方向性（ACTION）

今後の取組方針	・加工品の売上額が増加するよう、新規の取引先の開拓を含め安定した取引先の確保を積極的に推進し、販売力の強化を図る。

地方創生事業　成果検証シート

1．事業概要（PLAN）

事業名	八代圏域ツナガルインターンシップ推進事業【事業期間：H28～R2年度】
総合戦略での位置付け	基本目標1：地域の礎となる地域産業が興隆し魅力ある雇用があるまち
	基本目標3：地域の宝を活かした町内外の交流が盛んなまち
事業の背景・目的	【背景】 ・八代市・氷川町・芦北町は、隣接していることから通勤・通学面でも結びつきが強い地域であり、定住自立圏形成協定を締結し、圏域全体での定住促進に向けて連携・協力を進めているところである。 ・八代市では全国と比して15歳前後の人口流入が多く、周辺市町村からの進学先としての受け皿となっている一方、18歳～20歳前後での転出が非常に多く、氷川町、芦北町においても若年者の流出は非常に多い。 ・3市町とも若年者の流出は多いが、卒業後の進路に関するアンケートでは、5～6割の学生が各市町内への定住を希望している。また、氷川町及び芦北町においては、求職者の5割以上は町内に希望する職種がないと回答している。 ・雇用の面では、企業側からは、若年者の雇用環境が年々厳しさを増すことへの不安感が広がっており、将来的な経営の持続性が危ぶまれている状況にある。一方、教育機関からは、市内企業の情報が学生に伝わらないとの声も聞かれており、企業からの求人が出されているにも関わらず、若年者にとっては「地元に就職先がない」との印象を与える結果になってしまっている。 ・八代圏域でも多くの企業がインターンシップの受入を行っているが、学生にとっては単に就業体験を行う場所、企業にとっては地域貢献のための取組となっており、両者にとってメリットが非常に少ない実情となっている。
	【目的】 ・実践的なインターンシップの取組を通じて学生と企業との接点を作り、企業の魅力を直接的に学生へ伝える手段・場所をつくることで学生が域内企業を知る機会を創出する。 ・企業経営者の経営課題解決にインターンシップを活用し、域内企業の抱える人材不足や経営的な課題の解消を図る。 ・3市町のうち大多数の企業が立地する八代市が主となってインターンの仕組みを構築し、若年者雇用のダムとなり、、八代圏域内外の学生の域内定着を図るとともに、3市町が連携し、圏域にて移住定住のための側面支援を実施していくことで、地域の仕事に希望を持ち、圏域で生活していきたいという若者を増やすことを目指す。

事業の概要 （H28～R2年度）	※八代市及び芦北町連携事業として実施 ○企業と若者との交流拠点整備 ・インターンシップ（複数企業訪問型、長期型など）を通じた企業と学生との交流を促進 ・学生と企業による新技術・新製品開発等に対するコーディネート（県内大学・高専等との連携） ・UIJターン者の地元就職のための相談窓口を設け、域内企業とのマッチングを支援（地元商工会議所・商工会等との連携） ・交流拠点を活用した地域内雇用及び創業の促進にかかる支援 ○インターンシップの取組を通じて活性化する企業活動・若者の集積を産業振興や定住促進へ繋げるための側面支援事業 ・3市町合同就職フェア ・移住定住促進事業 （首都圏等で開催される移住定住フェア等への参加、域内の魅力を情報発信等）
交付金を充当する経費内容（R元年度計画）	【氷川町実施分】 ①ツナガルインターンシップ事業負担金　　22,482千円（うち氷川町1,349千円） 八代圏域雇用促進センターへの委託事業として実施。 拠点の自立化に向け、委託料の削減と収益向上のため、企業情報紹介冊子やインターンシップ専用アプリの活用による企業PR策の拡大。 域外から長期実践型インターンシップ受入を拡大するため、各地域（東京・福岡・熊本等）の先進団体との連携強化。域内企業を対象とした、インターンシップ導入にかかる各種セミナーの開催。 UIJターン者の地元就職のための相談窓口による域内企業とのマッチングを支援するとともに、企業情報を蓄積。 学生と企業による新技術・新製品開発等をコーディネートするとともに、成功事例をPRすることにより、取組を活性化させる。 ②移住定住促進事業　　1,043千円（うち氷川町464千円） 定住自立圏構想による広域連携事業として、首都圏で開催される移住定住フェア等において、圏域の魅力や移住支援策を対外的に発信すると共に、インターンシップ事業との連携により、具体的な域内企業情報などを紹介することで移住者の増加に結びつける。

2. 実施状況（DO）

令和元年度実績額	1,356,570 （うち交付金678,285）　（円）
事業実績	①ツナガルインターンシップ事業 ・八代圏域ツナガルインターンシップ推進事業を一般社団法人八代圏域雇用促進センターへ委託事業として実施。 ・八代圏域ツナガルインターンシップ推進事業負担金1,349,000円。 ・八代圏域雇用促進センターへの会員加入は、氷川町より15社。（前年より3社増加） ・八代圏域雇用促進センターにおける令和元年度に実施した主な事業内容は、インターンシップ圏域内高校生637名参加（氷川町からの参加者は把握できないので不明）で、246社の受入れ、企業説明会4回開催の67社参加の434名が説明を受けた。また、企業紹介冊子を年4回発行し、圏域内高校等に配布。 ②移住定住促進事業 東京で開催された県主催の移住相談会に3回に参加。うち、2回は八代市・芦北町と3市町そろって参加し、相談ブースを合同で設け個別相談に応じた。また併せて、3市町の特産品を持参しPRを行った。 相談会時の相談件数は計17組であった。相談会参加後は、相談者に対して継続的なフォローを行っている。

3. 評価（CHECK）

<table>
<tr><td rowspan="8">本事業における重要業績評価指標</td><td>重要業績評価指標（KPI）</td><td></td><td>事業開始前</td><td>平成28年度</td><td>平成29年度</td><td>平成30年度</td><td>令和元年度（事業終了時）</td><td>令和2年度</td></tr>
<tr><td rowspan="2">高校・高専・短大卒業者等の八代圏域内企業への就職者数</td><td>目標値</td><td></td><td>141人</td><td>144人</td><td>162人</td><td>196人</td><td>245人</td></tr>
<tr><td>実績値</td><td>141人</td><td>140人</td><td>143人</td><td>158人</td><td>143人</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">18歳～22歳の若年者の八代圏域への定着率</td><td>目標値</td><td></td><td>91%</td><td>91%</td><td>92%</td><td>93%</td><td>94%</td></tr>
<tr><td>実績値</td><td>91%</td><td>89%</td><td>86%</td><td>85%</td><td>85%</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">本事業によるインターンシップ参加学生数</td><td>目標値</td><td></td><td>0人</td><td>53人</td><td>164人</td><td>308人</td><td>485人</td></tr>
<tr><td>実績値</td><td>0人</td><td>0人</td><td>43人</td><td>205人</td><td>637人</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">やつしろ未来チャレンジ認定企業の売上高</td><td>目標値</td><td></td><td>0千円</td><td>0千円</td><td>50,000千円</td><td>200,000千円</td><td>450,000千円</td></tr>
<tr><td>実績値</td><td>0千円</td><td>0千円</td><td>0千円</td><td>89,904千円</td><td>310,890千円</td><td></td></tr>
<tr><td>成果・課題</td><td colspan="7">【成果】
①ツナガルインターンシップ事業
・氷川町においては、参加（会員）となる企業が3社増加した。（全15社）
・八代圏域雇用促進センターにおいて実施された企業説明会や企業冊子により、圏域内企業を圏域内高校生に周知することができた。
・企業向けのセミナーや研修会等の周知により、令和元年度中において登録企業会員数が107社ほど増加し、242社となった。
②移住定住促進事業
昨年度から引き続き、3市町が協力・連携し、合同で移住相談会に参加した結果、相談件数も増加した。相談者の本町への移住は0組ではあったが、芦北町へ移住された方や八代市と一緒に移住に向けて継続的なフォローを行っている方もおり、徐々に合同参加の効果が表れてきている。相談時に3市町の様々な情報提供ができることで、相談者の多様なニーズに対応ができるようになった。
【課題】
①ツナガルインターンシップ事業
・企業説明会を実施しているが、高校生等が参加しやすい会場等の選定に苦慮。
・外国人留学生のインターンシップ受入れ企業の新規開拓。

②移住定住促進事業
大都市圏での本町の知名度は低いため、移住相談自体もまだまだ少ない状況であり、個々の市町の知名度アップとともに、今後も3市町で連携した継続的なPR活動が必須である。また、空き家バンクへ登録されている物件数も移住希望者に紹介するには十分ではない状況であり、登録可能な物件の掘り起しが必要である。</td></tr>
</table>

4. 今後の方向性（ACTION）

今後の取組方針	①ツナガルインターンシップ事業 ・高校生だけでなく、専門学校・高等専門学校・大学等へもインターンシップへの参加を推進し、圏域内企業への就職を支援するとともに、保護者向けや企業説明会の企画、冊子の発行により、キャリア教育の支援活動を行う。 ・会員企業の増加に向けて企業紹介冊子の発行や企業訪問を行う。 ②移住定住促進事業 ・オンライン相談も含めた大都市圏での移住相談会に3市町合同での参加と相談者や移住希望者に対する情報発信を3市町が連携して継続的に行う。 ・移住体験住宅の積極的な活用と広報活動を行う。 ・地域おこし協力隊を導入する。 ・空き家バンク登録物件増につなげるための空き家情報の収集を強化する。

地方創生事業　成果検証シート

1．事業概要（PLAN）

事業名	**海外クルーズ船寄港を活かした観光・物産プロジェクト【事業期間：H28～R2年度】**
総合戦略での位置付け	基本目標1：地域の礎となる地域産業が興隆し魅力ある雇用があるまち
	基本目標3：地域の宝を活かした町内外の交流が盛んなまち
事業の背景・目的	【背景】 ・日本版DMOに登録された「DMOやつしろ」は平成28年4月に設立され、観光地経営を推進する上で必要な経営ノウハウを持つ人材を継続的に確保することや、自立化に向けマーケティング等を兼ねて行う人材の育成・確保が課題である。 ・また、海外クルーズ船は八代港に寄港するものの、乗船客のツアーバスは免税店を中心としたツアー行程となっていることから、乗船客を観光地に誘導したり、体験観光させることが難しく、寄港効果の取り込みができていないことが課題となっている。 ・海外クルーズ船客等を対象としたアンケートを踏まえ、体験型観光や歴史文化及び地域の食などの地域資源を磨き上げ、体験・体感してもらうための仕組みづくりが必要である。 ・多くの体育施設を有する八代市では、各種スポーツ大会や国内外からの合宿利用客が増加傾向にあり、観光振興事業とあわせて取り組みを推進し、交流人口の拡大を図っているところである。 ・熊本地震に伴う風評被害等により宿泊者数が激減しており、観光産業に影響が出ている。
	【目的】 ・海外クルーズ船等で訪れる国内外からの観光客をターゲットとして、八代固有の歴史・文化を活かして、「DMOやつしろ」を核とする官民協働による観光地づくりを進め、交流人口の拡大と経済効果発現を目指す。 ・加えて、日本一の生産量を誇るトマトや晩白柚、い草等の農産物等の地域特産品のプロモーション等に取り組み、消費拡大・流通促進を図り、観光産業及び食関連産業における雇用の創出と活性化を目指す。
事業の概要 （H28～R2年度）	※八代市及び芦北町連携事業として実施 【事業内容】（H28～R2年度） ①DMOやつしろ機能強化事業 　DMOやつしろを担う専門的人材や後継人材の育成、マーケティング等の基礎調査の実施、観光ガイドやツアー造成の一役を担うランドオペレーター（旅行中の案内や交通手段の手配を行う者）等の養成を行う。 ②大型クルーズ船等インバウンド事業 　八代城跡周辺や日奈久温泉を中心に、八代ならではの和のまち並み空間整備を行うとともに、食と農、文化、スポーツ等の様々な分野と連携した体験型観光開発や観光客の周遊性を高めるための多言語による情報発信等を行う。また、クルーズ船社等へのツアーの提案やツアーに参加しない乗客・クルーを対象に中心市街地等との交通アクセスの強化を行い、イベントへの参加や買物・食事等による消費拡大を図る。 ③八代市・氷川町・芦北町ブランド事業（シトラスブランディング事業） 　3市町は、柑橘系の栽培が共通し盛んであることから、柑橘系という括りで圏域一体となってプロモーションを行っていくことで他地域との差別化を図り、認知度を高め、本地域固有の「歴史」・「文化」・「自然」・「食」を連携させ、滞在交流型の観光圏を目指す。農林水産省が推進する「食と農の景勝地」の認定を目指しながら、戦略計画の策定や体験観光の開発を行う。 ④フードバレー流通推進事業 　国内の大都市圏や海外での販路開拓と輸出増大のため、物産展や展示会、商談会等への出展、国内外の消費者に八代産農林水産物の安全性とおいしさをアピールする事業者への支援を行う。また、八代港と姉妹港である基隆市をはじめとする台湾各地において、県南地域特産品・観光展でのトップセールスを実施し、知名度向上を図り観光客の誘致につなげる。

交付金を充当する経費内容（R元年度計画）	【氷川町実施分】 ○八代市・氷川町・芦北町ブランド事業　16,434千円 ①シトラス観光圏推進事業負担金　（うち氷川町1,181千円） （実施主体：シトラス観光圏推進協議会） 戦略プランに基づくPRを実施するとともに、道の駅を活用した体験ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑや通年イベントを開催。また、熊本県で女子ハンドボール世界選手権及びラグビーワールドカップが開催されるのに合わせて、観光・物産に関する情報発信を強化する。 ②イオンフードアルチザン活動負担金　（うち氷川町676千円） （実施主体：熊本県やつしろ晩白柚ブランド推進協議会） 香港への晩白柚輸出の定着につなげるため、イオン香港での観光フード展に出展。

2. 実施状況（DO）

令和元年度実績額	1,656,200　（円） （うち交付金828,100）
事業実績	①シトラス観光圏推進事業　（町負担金：1,181,000円） （1）八代市・氷川町・芦北町連携強化事業　508,000円 ・「シトラス×ララランチ」スタンプラリー 地元フリーペーパーとの合同企画。圏域内のランチ提供店を巡るスタンプラリーを実施。 （2）シトラスブランディング事業 a.国内観光客向けプロモーション活動　4,997,000円 ・旅行商品を企画販売 テーマを設けて5本の日帰り旅行を企画、販売。 ・シトラスイーツスタンプラリー 圏域内の協力9店舗を回り、一定条件を満たした応募者に賞品を進呈。 ・圏域住民を対象としたプロモーション活動 3市町在住の方限定モニターツアー　レストランバスを利用シトラス観光圏の魅力再発見の旅 b.ツーリズムEXPOジャパン2019大阪・関西へのブース出展　705,000円 肥薩おれんじ鉄道の紹介、シトラス地域のPR動画放映、同地域への認知度や旅行先に対する賞品付きアンケートの実施。 c.英語版パンフレットの増刷　492,000円、日本語パンフレット増刷237,000円 （3）インバウンド事業 a.台湾旅行社と連携した旅行商品造成及び販売促進の強化　2,275,000円 ・高雄国際トラベルフェア2019に出展 県南観光連携事業のフェイスブックページへの誘導、ノベルティ贈呈。 ・富康旅行社にてツアー商品造成、販売実施 九州を周遊する旅に当地域を含む　11～12月設定　催行なし b.香港「檜杏」を活用したプロモーション活動 新型コロナウィルス感染拡大により中止。代替として「熊本観光コンシェルジュ」に情報掲載。 c.韓国旅行社と連携した商品造成及び販売促進 日韓情勢悪化のため延期後、新型コロナウィルス感染拡大により中止。代替として次年度以降のプロモーション活動に使用するエコバッグを製作。 ②イオンフードアルチザン活動　（町負担金：475,200円） イオングループは、全国各地の郷土を守り続ける生産者とともに、優れた食文化継承を担う目的で「フードアルチザン」活動を進めている。熊本県やつしろ晩白柚ブランド推進協議会では、八代産晩白柚のブランド化を通じた生産振興・販売・地域振興を目的にイオン香港（11店舗）で販売フェアを開催した。 ・晩白柚出発式（令和2年1月7日） 晩白柚の積込作業、配送車の見送りを行うとともに、晩白柚の試食を実施。八代港から輸出。 ・晩白柚プロモーション イオン香港晩白柚フェアの事前告知として、現地の有力ブローカーに晩白柚を知ってもらい、フェアの告知を実施。イオン香港のフェイスブックや各種Webサイトでもフェアを告知した。また、香港での販売促進を図るため、現地販売員への事前勉強会の開催やくまモンによる店舗巡回を実施するとともに、晩白柚の購入者に対して、パンフレット（多言語版）・ノベルティを配布した。 ・イオン香港晩白柚フェア（令和2年1月16日～1月30日） イオンストアーズ香港（全11店舗）で開催。L玉 2,004個、3L玉 32個を販売。 最終販売数は、L玉 1,904個、3L玉 29個を販売。

3. 評価（CHECK）

<table>
<tr><td rowspan="7">本事業における重要業績評価指標</td><td>重要業績評価指標（KPI）</td><td></td><td>事業開始前</td><td>平成28年度</td><td>平成29年度</td><td>平成30年度</td><td>令和元年度（事業終了時）</td><td>令和2年度</td></tr>
<tr><td rowspan="2">観光客入込客数（人）</td><td>目標値</td><td></td><td>838,400</td><td>1,173,760</td><td>1,184,240</td><td>1,194,720</td><td>1,205,200</td></tr>
<tr><td>実績値</td><td>1,048,000</td><td>949,483</td><td>921,369</td><td>891,842</td><td>852,065</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">外国人観光客数（人）</td><td>目標値</td><td></td><td>9</td><td>117</td><td>277</td><td>486</td><td>685</td></tr>
<tr><td>実績値</td><td>11</td><td>1</td><td>286</td><td>83</td><td>113</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">観光消費額（千円）</td><td>目標値</td><td></td><td>2,154,223</td><td>3,015,912</td><td>3,042,840</td><td>3,069,768</td><td>3,096,696</td></tr>
<tr><td>実績値</td><td>2,692,779</td><td>2,483,280</td><td>2,403,035</td><td>2,333,377</td><td>2,235,833</td><td></td></tr>
<tr><td>成果・課題</td><td colspan="8">【成果】
①シトラス観光圏推進事業
（1）八代市・氷川町・芦北町連携強化事業
・「シトラス×ララランチ」スタンプラリー
（2）シトラスブランディング事業
a.国内観光客向けプロモーション活動
・旅行商品の企画販売　5本の日帰り旅行を企画、販売。2企画催行、57人参加
・シトラスイーツスタンプラリー　応募数136
・圏域住民を対象としたプロモーション活動　24人参加
b.ツーリズムEXPOジャパン2019大阪・関西へのブース出展　総来場者数151,099人。
c.英語版パンフレットの増刷　8,000部、日本語パンフレット増刷　10,000部
（3）インバウンド事業
a.台湾旅行社と連携した旅行商品造成及び販売促進の強化
・高雄国際トラベルフェア2019に出展　当地域のフェイスブックページへの誘導、イイね数277増、フォロワー数479増
・富康旅行社にてツアー商品造成、販売　11～12月設定するも催行なし
b.香港「檜杏」を活用したプロモーション活動
新型コロナウィルス感染拡大により中止。代替として「熊本観光コンシェルジュ」に情報掲載。
c.韓国旅行社と連携した商品造成及び販売促進
日韓情勢悪化のため延期後、新型コロナウィルス感染拡大により中止。代替として次年度以降のプロモーション活動に使用するエコバッグを製作。

②イオンフードアルチザン活動
令和2年1月16日から1月30日にかけて、イオン香港晩白柚フェアを実施し、晩白柚のPR及び販売を行った。また、イオングループでの国内における晩白柚の販売促進活動に伴い、国内市場での認知度も向上し、市場評価も高まりつつある。

【課題】
①シトラス観光圏推進事業
・旅行博への出展から国内でも海外でも3市町の認知度はかなり低いと感じた。SNSやWEBの情報の「質・量」が誘客に重要な役割を果たすことが改めて再認識させられた。
・国内向けの旅行商品を造成、販売したが、催行なしがあったのは、時期、価格の問題、情報発信不足があったものと思われる。
・圏域事業者に対する認知度向上も課題である。

②イオンフードアルチザン活動
晩白柚の香港輸出において、春節の時期が一定でないため、輸出に係る数量、価格、スケジュール等の調整が必要になる。輸出に際して、香港でのデモや新型コロナウイルスの影響により、産地からの渡航が難しくなり、産地と消費地の関わりが薄れることが懸念される。</td></tr>
</table>

4. 今後の方向性（ACTION）

今後の取組方針	①シトラス観光圏推進事業 国内観光客の圏域誘客、外国人旅行者への情報発信、圏域事業者の情報発信力向上を軸に事業展開をしていくが、新型コロナウィルス感染症の状況を考慮し、事業計画を修正しながら事業を行う。 ②イオンフードアルチザン活動 春節の時期により、輸出に係る数量、価格、スケジュール等が変動することになるが、熊本県やつしろブランド推進協議議会を構成する各団体や関係機関と連携を取り合い、香港及び国内市場双方の認知度向上に取り組み、更なる晩白柚の生産振興と地域振興を図っていく。