事例No.	1310
公表年度	R1
団体の属性	町村
団体名	宮城県丸森町

事例区分	地域活性化

タグ	・関係人口 ・観光 ・移住定住

事例種類	関係人口

事例内容・タイトル

「台湾ITプロボノ人材」×「地方」インバウンド関係人口創出事業

出典

関係人口創出・拡大事業（裾野拡大型・裾野拡大（外国人）型）成果報告会

1.地域概要・地域課題・事業に取り組む背景

地域の概要

地域名：宮城県伊具郡丸森町
人　　口：13,565人（H30年度末）

- 本町は宮城県の最南端に位置し、300m内外の山が連なる阿武隈山地の一部に盆地を形成している。阿武隈山地とその支流河川流域地域のみが平坦地であり、町域の70%余が山林となっている。
- 産業の中心は農林業で、米、酪農、養蚕、果樹、野菜等の栽培が主である。商業は小売業を中心とした商店がほとんどであり、工業は製造業を中心とした企業が主である。
- 阿武隈川舟下り、蔵の郷土館「齋理屋敷」、キャンプ場等の観光施設がある。夏には齋理屋敷を会場に約1,000基の絵とうろうを飾る夏のお祭りや秋は地元の食材を使用した季節の味覚を楽しみながら自転車で町内を一周するサイクルイベントがあります。
- また、町内には直売所が点在しており、平坦部の作物から山間部の作物までそれぞれの味が堪能できる。



解決したい地域課題

- 当町では高齢化率40.3%（H30年度末）、出生率1.23%（H30年末）という非常に高い高齢化率と出生率の低さが懸念されており、今後、さらに深刻化する少子高齢化・人口減少が課題である。税収減を補うことも視野に入れ、町の経済を保っていくための一つの手法として、関係人口の拡大が必要と考えた。

本事業に取り組むに至った背景

- 従来の観光インバウンド施策は、いかに地域に観光客を呼び込み、域内での消費を生み出すかということに主眼が置かれてきた。近年、観光客が増えていく一方で、地域との関わりを生み、インバウンド旅行客が訪日後においても関係人口として地域と継続的に繋がりを持つ関係への発展は、通常の観光客誘致施策のアプローチでは難しいと判断した。
- 通常の観光ではなく、訪日外国人が愛着を持った土地で自分の能力を発揮できる環境を提供することや、ローカルベンチャーとのマッチングがビジネスベースの関係へと発展し、地域と関わることでインセンティブを得られる環境を創り出していくことで関係人口の創出を図る。

2. 事業概要

●事業概要

＜ターゲット＞
- 丸森町企業と将来的にビジネスの連携や、地域でのビジネスに関するノウハウの意見交換等を視野に入れた、台湾企業。企業の分野としては、商品開発系の企業、台湾の地方創生企業、日本製品等を取り扱うEC企業等をターゲットに設定し、アプローチを行った。

＜概要＞
- ランタン祭りの文化交流・観光ワークショップ 1回
- 丸森町ベンチャー企業とのビジネスマッチング　1回
- 台湾での成果報告会 1回

＜実施事項＞
- 丸森町企業とのビジネスマッチング
  令和元年8月に台湾企業を丸森町に誘致し丸森町企業とのビジネスマッチングを図り、令和２年1月に台湾現地にて丸森の視察の成果や丸森と台湾企業との今後のビジネスの展開の方向を報告するイベントの開催を実施
- 地域住民との交流人口拡大に向けたワークショップ
  台湾における地域活性化の有識者と丸森町住民とのワークショップの機会を設けた。

●地域の理想の姿

- 丸森町が地域住民や地域団体と連携し、訪日外国人との交流関係を築くことで地域（地域住民や地場産業）との継続的なつながりを創出し、同地域と訪日外国人の関係人口を拡大につなげること
- 一度きりの観光での訪問ではなくその地域の住民や企業等との関係性を作ることで継続的な関係を作っていきたい。

●理想を実現するための本年度事業の位置づけ

- 地場企業と台湾企業のマッチングの機会を設けた。
- 丸森町のファンになることに加え、地域と関わることのインセンティブ(ビジネス上の利点が有る事)を生み出し、丸森町と深関わる関係人口を創出することを目指した。

●本年度の目標

- 台湾人参加者10名
- 丸森企業と台湾企業のビジネス連携
  3件



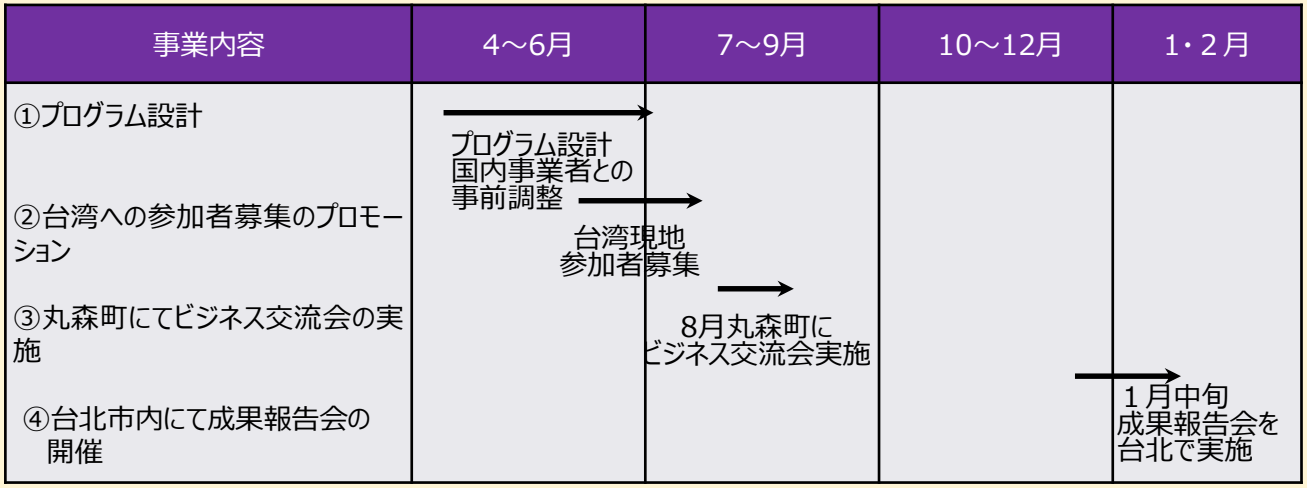
3.事業実施体制・スケジュール

●事業実施体制（受け入れ体制を含む）

	組織・団体名等	役割
1	丸森町	全体管理、地域事業者との調整
2	(一社)宮城インバウンドDMO	プロジェクトマネジメント、事業企画・設計・運営
3	(株)VISIT東北	台湾先関係機関との連携、現地コーディネート
4	風尚旅行社有限公司	台湾企業とのビジネスマッチングのコンサルティング

台湾企業を丸森町で受入を令和元年8月に実施した際は、丸森町及び（一社）宮城インバウンドDMOが連携し、台湾企業と交流を行いたい丸森町及び周辺地域企業に対して打診を実施した。そこから、台湾企業の視察交流の行程を組み、受け入れ体制を整えた。

●スケジュール



4.事業の「ターゲット」

●事業のターゲット

- 本事業において創出したい丸森町との関係人口に関しては、丸森町企業と将来的にビジネスの連携や、地域でのビジネスに関するノウハウの意見交換等を視野に入れた、台湾企業関係者をターゲットと設定した。
- 台湾企業の分野としては、商品開発系の企業、台湾の地方創生企業、日本製品等を取り扱うEC企業等をターゲットに設定し、アプローチを行った。

●参加者募集のターゲットの設定経緯

- 丸森町企業との関係性を作る観点から、丸森町で台湾企業と企業間交流を実施したい企業を募集した。
- そのうえで、丸森企業と相性の良い台湾企業の特徴を考慮し、企業を選定して台湾企業への打診を実施した。

●ターゲットへの広報・アプローチ

- 関係会社候補者に対してのアプローチ方法としては、まずは丸森町企業と相性の良い台湾企業の業種や形態等を特定し、その後協力先台湾企業と連携し候補企業に直接声掛けを実施した。
- 不特定多数に募集する方法ではなく予め定めた企業の選定軸に沿って直接集客を実施した為、台湾側企業も丸森町と積極的に交流を実施したい、参加することで先方メリットを感じられる企業をピックアップすることができた。

5.関係人口の活動内容

●参加者（関係人口）が取り組んだ活動の内容



活動内容①ランタン祭りの文化交流・観光ワークショップ

丸森町で毎年開催される齋理幻夜と台南市のランタンイベントとの相互交流により、お互いの地域の認知度・ブランディング向上を促し、丸森町におけるインバウンドの機運醸成及び両地域に訪れる観光客を増やすことを目指す。**ランタンイベントとの相互交流に併せて台湾の観光コンサルティング会社による視察を実施。台湾人目線から丸森町のインバウンド活性化・関係人口の増加に向けた方針に対しての知見を得る**ことが本事業における目的である。



活動内容②丸森町ベンチャー企業とのビジネスマッチング

台湾の優れた企業を宮城県丸森町に誘致し、丸森町の企業とのビジネスマッチングを図る。台湾企業と丸森町の企業との交流により、台湾と丸森企業の長期的な関係性を構築し、共同での事業を作り上げることを目指す。**丸森町企業と台湾企業のビジネスベースの繋がりを作り、継続的に事業を連携していく関係性を作る**ことを目指す。



活動内容③台湾での成果報告会

令和元年8月に実施した台湾企業と丸森企業の**ビジネスマッチングを経て、そこからの深い議論や交流、事業連携においてのアップデートの共有**等を目的とし、令和２年1月に台湾にて丸森企業と台湾企業の交流会を開催した。尚、今回の報告会では丸森町の台風第19号からの被害の復旧の為に来訪した台湾人ボランティアによる活動の報告と共有の要素を加え、丸森町に関わる台湾人の輪を増やしていくことも目的とする。

6.活動の成果

●本年度の目標達成状況

- 目標①台湾人参加者10名
  - ✓ 成果①丸森町視察台湾企業関係者 5名
  - ✓ 成果②台湾成果報告会参加者25名
- 目標②丸森企業と台湾企業のビジネス連携3件
  - ✓ 成果①丸森町企業と台湾企業にて4件のビジネス連携を進めている。（令和２年1月31日現在）





●関係人口の地域との関わり方

- 宜蘭の頭城地区に年に一度開催されている**芸術祭での丸森企業の出展**及び丸森町にて年に一度開催される**齋理幻夜での宜蘭の企業や団体との交流、インバウンド施策に関する意見交換。**
- **丸森町内企業と宜蘭企業とが商品開発で連携。**
  ①地域商社㈱GM7が開発する商品において、ビール等の商材を宜蘭の企業と連携して、丸森デザイン・台湾生産、台湾で限定販売等の連携を実施
  ②㈱GM7が経営する丸森町のタピオカミルクティー店舗において、「斜槓生活文化有限公司」が販売するサトウキビのストローをテストマーケティング。
  ③㈱GM7が経営する丸森町及び仙台市内の飲食店において、フルーツ等の台湾の農業生産品の輸入、利用

●その他の成果

- 台風第19号の被害からの台湾人における災害復旧ボランティアの存在は、今後の丸森町にとって欠かせない存在である。悲しい災害から生まれた新しい絆ではあるが、新たな関係人口としてボランティアとしての活動から地域住民との海外交流、ツアー誘客として観光消費を増やしていく等、今後の様々な展開の可能性が考えられ、彼らとしても一度きりのボランティアではなく長く台湾と丸森の交流の発展に貢献していきたいと考えている。
- こうした海外の丸森町の地域のファンであり、影響力の高い人達を大切にしていき連携をしていくことは、丸森町の関係人口の拡大においては欠かせないことである。

7.課題への対応

●事業で直面した課題とその対応策･解決方法

- 令和元年10月の台風第19号により丸森町は甚大な被害を受けた
- 丸森町現地企業も台風の被害による対応に多く追われ、台湾企業との提携に向けても深刻な状況の為進捗が難しい状態であった。台風被害から少しずつ復旧する中、丸森町企業と令和２年1月に台湾での成果報告会に参加して現地企業と交流･商談を実施した結果、今後に繋がる連携の形が見えた。こうした現地に直接足を運ぶアフターフォローは関係性を構築する上で有効であった。
- 加えて、台風第19号の被害からの丸森への台湾人ボランティアという新たな関係人口の形が現れたことは、今後の丸森町にとって非常に重要な関係人口であるといえる。



●今後の課題と対応方針

- 今後は今回の繋がりでできた台湾の地方創生企業、台湾の地域との繋がり･ビジネス連携等を一層進めていくこと、及び台風19号による台湾からのボランティアとの関係性を維持し関係人口を広げていくことを考えている。
- 丸森町の台風被害からの復興に向けて、ピンチをチャンスに、新たにできた関係人口を広げていき、強い関係を台湾と作っていきたい。



8.将来への展望

●来年度以降の関係人口とのかかわり方

- 丸森×台湾の地方のローカル×ローカルの関係性を作っていくことが挙げられる。今回のケースの宜蘭の様に、実際に現地に根差している交流の実行者となりうるキーマンがいる地域と関係性を深めていくことは手段の一つとして有効だと考えられる。例えば民間企業同志による相互の商品開発やビジネス連携、地域デザインイベントの連携等、多くの手段が考えられる。こうした日本の地方都市と海外の地方都市の民間ベースの連携は珍しい取り組みではあり、もちろん日本国内・台湾内において話題性を生む取り組みではあるため、認知が広まるためビジネスの展開においては大きな効果がある。
- 令和元年10月の台風第１９号により繋がった災害復旧ボランティアの方々との今後の展開も考えていきたい。彼らが台湾での発信者として丸森町に関わる台湾人を増やしていく横の広がりと、復興の段階に併せて地域交流や観光消費を増やしていく縦の広がりを深めること、この両方の面において連携していくことが求められる。

●「関係人口」施策の展望

- 台湾でも台北への一極集中が進んで地方都市の過疎化が進んでいる為、台湾政府は現在地方創生元年と唱え、日本の地方創生を多く参考にしながら、地方創生を国指導で力を入れて取り組んでいる
- 台湾の地方政府としても日本の企業・地方との連携やノウハウの共有等を求めている社会的な背景もあり、こうした観点からも台湾との交流を作ることは意義がある。
- これまで丸森町が取り組んできたインバウンドの取組や災害ボランティア等、丸森に関心をもってもらい、好きになってくれるファンが台湾にいるので、こうした一人一人を大切にして関係を維持・深めていくことが、今後の丸森に強く求められていることだと考えれらる。