

**【令和4年度】
デジタル田園都市国家構想交付金
(地方創生推進タイプ)事業に係る
効果検証**

令和5年6月
八代市

— 目 次 —

■デジタル田園都市国家構想交付金(地方創生推進タイプ)事業

DXによる八代圏域ツナガル推進事業 (令和3年度開始の3か年事業の2年目)	・・・2
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 (令和3年度開始の3か年事業の2年目)	・・・5
スマート農業技術の導入を軸とした担い手不足の解消と農業所得の向上事業 (令和4年度開始の3か年事業の1年目)	・・・10
アフターコロナを見据えたアウトドアツーリズム振興による関係人口の創出 (令和4年度開始の3か年事業の1年目)	・・・14
デジタル医療MaaS推進事業 (令和4年度開始の3か年事業の1年目)	・・・17

■「4. 事業の地方創生への効果について」の評価基準について

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

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	47.00
	実績値	42.00	45.12	45.71	
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	93.30
	実績値	91.30	91.54	87.46	
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	0.41	

4. 事業の地方創生への効果

地方創生に効果があった

UIJターンでの就業者割合、オフィス系有効求人倍率はKPIを達成できた。一方で、20歳から39歳人口の八代圏域への定着については思うように成果が上がらず、KPIを達成できなかったが、総合して事業開始前よりも前進したと考える。

5. 経費内容・事業実績（R4年度計画）、取組概要（R5年度）

経費内容（R4年度計画）	事業実績（R4年度）	取組概要（R5年度）
①圏域内企業の魅力発信業務		
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	3,450千円 （事業実績額） ○就職ガイダンスの開催 ・オンライン及び対面型（6回） ○「オシゴト図鑑2023」の発行	3,250千円 （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2024」の発行
②UIJターン者等の支援業務		
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	4,260千円 （事業実績額） ○オンライン（zoom）移住相談会 ・（氷川町、八代市）計2回 ○情報発信媒体の活用 ・Face book、Instagram、LINE、webサイトの活用による情報発信 ○移住・就職に関する相談への対応（3件7名）	3,960千円 （年度当初経費） ○オンライン（zoom）相談会の実施 ○情報発信媒体の活用 ○相談窓口の設置（UIJターン者等個別支援）

③地域企業のDX推進業務		
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	2,750千円 （事業実績額） ○DXに関するセミナー・イベントの開催 ・九州電力グループ(株)、(公財)宮嶋利治財団の2回開催 ○企業への個別訪問によるDXセミナー・イベントの周知等（延べ240件）	3,100千円 （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		
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	1,710千円 （事業実績額） ○サポート窓口の設置 ○大都市圏での誘致活動	1,410千円 （年度当初経費） ○サポート窓口の設置・現地視察時のアテンド ○誘致企業と圏域内企業のマッチング ○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		
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）	4,300千円 （事業実績額） ○管理運営経費（車両、PC、電話） ○人件費	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（DX関係）
16,470千円	16,470千円	16,020千円

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53社、1,164名） ○「オシゴト図鑑2023」の作成（131事業所掲載） ○移住相談会等の開催（3回、13名） ○DXセミナー等の開催（2回、29名） ○移住定住サイトでの情報発信	○セミナー等の開催を通して、DXの啓発を進めているが、苦手意識を払拭できない企業も多い。 ○企業ごとのDXの導入レベルに差が大きく、セミナー等の一斉参加の形式では、ついていけない企業や、初歩的すぎて得るものが少ない企業が出てしまう。
		○就職ガイダンスの開催、オシゴト図鑑の作成等は引き続き進める。 ○DXについては、企業への個別支援を通して、企業にあったDXの推進を促す。DX取入れの実績を作り、取り組みを促進。 ○上記の取り組みにより、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. 2年目の総括

1年目に立ち上げを行ったSNS等の情報媒体や、関係団体とのネットワークを利用し、昨年度実施した事業のブラッシュアップに取り組んだ。UIJターン者の就業者人数の割合は増加しており、KPIを達成することができた。また、オフィス系の誘致支援についても効果がでており、オフィス系職種の有効求人倍率はR3年度からR4年度にかけて、目標値まで増加している。

一方で、20歳から39歳人口の八代圏域への定着については思うように成果が上がらず、KPIを達成できなかった。

【①圏域内企業の魅力発信業務】令和4年度に実施したVRガイダンスが延べ886件のアクセスがあったことから、今後もより効果的な方法を模索し事業効果を高める。

【②UIJターン者等支援業務】八代圏域合同 先輩移住者トークイベントに11名の参加があったことから、今後も八代圏域で共同したイベントを開催し、UIJターン希望者の掘り起こしを図る。

【③地域企業のDX推進業務】センター単独での実施は、ノウハウに限界があることから、企業のDX推進のノウハウを持ち、実績のある企業とマッチアップし、充実を図る。企業への個別支援や、社員のITスキルアップの研修、求職者向けIT教室などのセミナー・イベントの開催を行う。

【④サテライトオフィス等誘致支援業務】令和4年度に引き続き関係機関との協議を進めつつ、加えて、圏域への進出を考えている企業への現地視察時のアテンドや、誘致企業と圏域内企業のマッチング支援をすることで、誘致を促進する。

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

【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 $\text{給与収入ありの転入者（2,475名）} \div \text{全転入者（5,414名）} = 45.71\%$

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 $\text{20～39歳の転出者（3,096名）} \div \text{20～39歳人口（24,688名）} = 12.54\%$
 $100\% - 12.54\% = 87.46\%$

（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 $\text{求人数（2,227件）} \div \text{求職者数（5,467名）} = 0.41\text{倍}$

(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	参加者数：延べ 1,164 名 参加企業：延べ 53 社
内容	①八代圏域企業 ガイダンス ②小川工業高校 就職講話 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 職業ガイダンス ⑤県立八代農業高等学校 就職ガイダンス ⑥八代圏域 進路 VR ガイダンス



○「オシゴト図鑑 2023」の作成

参加企業数	131 社
配布状況	圏域内公立高校はデジタルブックデータにて 3 月配布済

(2) UIJ ターン者等の支援

○オンライン (zoom) 移住相談会・トークイベント

開催回数	3回
参加者数	延べ 13 名
内容	①氷川町オンライン移住相談会 ②八代市オンライン移住相談会 ③圏域合同 先輩移住者トークイベント

(3) 地域企業の DX 推進業務

○DX に関するセミナーの開催

開催回数	2回
参加者数	延べ 29 名
内容	講師：九州電力グループ株式会社 QTnet 法人営業部 江崎 達也氏 ①「デジタル化で劇的に変わる職場環境」 ②「デジタル化に向けての今後の取り組み」

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むことにより、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	1,413,230	
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	3	
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	1	
国際的な電子商取引(越境ECサイト)登録数【件】	目標値	-	0	3	9
	実績値	-	7	14	

4. 事業の地方創生への効果

- 地方創生に相当程度効果があった

(※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が中止し、代替事業を実施するなど当初予定とは大幅に変更し、目標値に達しない指標もあったが、概ね目標値を達成しており、アフターコロナを見据えた販売基盤の強化を図ることができたことから、相当程度成果が得られたと評価)

5. 経費内容・事業実績(R4年度計画)、取組概要(R5年度)

経費内容(R4年度計画)	事業実績(R4年度)	取組概要(R5年度)
①商流拠点整備業務		
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	8,498千円 (事業実績額) ○販売拡大拠点設置(1箇所) 商談会等出展4回、輸出実務2回 ○国内アドバイザー派遣等(1名/78回) ○海外アドバイザー派遣等(2名/254回) ○新商品開発アドバイザー派遣等(1社/125回)	7,456千円 (年度当初経費) ○販売拡大拠点設置 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輸出促進業務		
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	5,934千円 (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7社/事業者5社14商談) ○テストマーケティング販売(シンガポール)(11社22品目) ○香港晚白柚フェア開催(イオンストアーズ香港12店舗/2,132個販売)	9,959千円 (年度当初経費) ○現地での海外バイヤーとの商談会の開催 ○熊本県南プロモーションの開催 ○海外での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販路開拓サポート業務

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

1,710千円(事業実績額)

- 海外バイヤーオンライン招聘(海外バイヤー6社/17面談)
- 海外バイヤーへサンプル提供(8社/14品目)
- 国内商談会出展補助(3件)
- リーファーコンテナ利用支援(1件)
- 事業者向けセミナー開催(1回)

2,100千円(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

- オンライン商談(国内3回、海外2回)
- 越境ECサイト登録(14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(42件)

- 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
- インターネットを活用したオンライン商談等の開催

21,980千円

16,142千円

19,515千円

6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
①商流拠点整備業務		
○専門アドバイザー:国内(成約3件)、商品開発(4品目) ○ウェルネスフード商品開発(3品目)	○ニーズに対応した新商品の開発 ○販売拡大拠点(海外含む)における実務等に対応する人材育成	○国内外の情報収集を行い、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輸出促進業務		
○テストマーケティング販売(11社22品目) ○シンガポール輸出成約(1品目) ○特産品輸出(晚白柚/2,132個)	○バイヤーニーズに対応できる商品を提供	○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販路開拓サポート業務		
○展示会等出展補助(3件) ○リーファーコンテナ助成利用(1件)	○コロナ禍の中、新規事業者の商談会等への出展への対応	○コロナ後における国内外での販路拡大のため、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. 2年目の総括

【①商流拠点整備業務】販売拡大のための拠点として昨年度選定した八代よかとこ物産館を商流拠点として商談会等へ出展、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等の商品を新たに開発した。令和5年度は、新たな商流拠点候補地として道の駅東陽及びふれあいセンターいずみを選定し、引き続きウェルネスフードを核とした新商品開発及び販路拡大を実施する。

【②輸出促進業務】マーケティング戦略を確立するため、シンガポールでのテストマーケティング販売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、晚白柚を香港に輸出し、現地企業と連携したプロモーションを展開した。令和5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販路開拓サポート業務】海外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一般社団法人熊本県貿易協会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5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4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、昨年度に引き続きオンライン商談等や、海外テストマーケティングを行う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5年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で実施できなかった海外での物産フェア等を中心に、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組むものとする。

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における
重要業績評価指標について

【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)市場が高まる中、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4品目の売上高の合計 1,413,230 (円)
(内訳) ロゼボン 210,000円、ぱふこ(プレーン) 1,080円、ぱふこ(黒大豆入り) 8,910円、
い草パウダー配合「DAYSソイプロテイン」(R3年度開発) 1,193,240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 3件(ロゼボン、ぱふこ(プレーン)、ぱふこ(黒大豆入り))、

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 1箇所(八代よかところ物産館)

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 計14件(生姜ジャム・生姜シロップ・生姜ボン酢・生姜醤油・トマトケチャップ・
隠れ里の柚子こしょう(青))×2カ所、(マキシト・とまとドレッシング)×1カ所

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（令和4年度新商品等）

○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、今回開発されたロゼポン、ぱふこや糖質オフ、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。

No.	商品名	発売日	価格
1	ロゼポン	R4. 11. 20	1,000 円
2	ぱふこ（プレーン）	R5. 3. 17	270 円
3	ぱふこ（黒大豆入り）	R5. 3. 17	270 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。

（1）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（株）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

No.	商品名	事業者名
1	生姜ジャム	(株) 東陽地区ふるさと公社 (道の駅 東陽)
2	生姜シロップ	
3	生姜ポン酢	
4	生姜醤油	
5	トマトケチャップ	J A やつしろ トマト加工所
6	隠れ里の柚子こしょう（青）	(株) いずみ
7	マキシト	(株) 日奈久バイオマス開発機構

(2) 登録サイト：ジャパンモール

運営者：独立行政法人 日本貿易振興機構（ジェトロ）

サイトの概要：世界 60 以上の連携先 EC バイヤーに商品を紹介。原則、国内で納品・買取・円建て決済で取引が完結するため複雑な輸出手続き不要。成約した商品のプロモーションを連携先とジェトロが実施。

No.	商品名	事業者名
1	生姜ジャム	(株) 東陽地区ふるさと公社 (道の駅 東陽)
2	生姜シロップ	
3	生姜ポン酢	
4	生姜醤油	
5	トマトケチャップ	J A やつしろ トマト加工所
6	隠れ里の柚子こしょう (青)	(株) いずみ
7	とまとドレッシング	(株) アジア食品

 <p>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</p> <p>生姜のガツンとした辛味と風味が感じられます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 惣菜類以外は産地の材料を使用しています ・ 市販品にはない果糖度ならではの生姜の風味や香りが感じられます </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>	 <p>晚白ペースト「マキシト」 八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県</p> <p>生姜のガツンとした辛味と風味が感じられます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 惣菜類以外は産地の材料を使用しています ・ 市販品にはない果糖度ならではの生姜の風味や香りが感じられます </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>
 <p>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</p> <p>パンチのきいた生姜シロップです <ul style="list-style-type: none"> ・ 生姜を原料に使用した生姜シロップです </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>	 <p>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</p> <p>ミネラル豊富な完熟トマトを使用したフルーティーなケチャップです。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 八代市を専らトマトの生産地及び出荷量が多い日本一。 ・ ミネラル豊富で酸味の強いトマトケチャップ。 ・ くまもと食料科学研究大院産後農表中央。 </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>
 <p>生姜醤油 八代よかとこ物産館(㈱肥後農表中央市場) / 熊本県</p> <p>新生姜特有の程よい辛みがお楽しみいただけます <ul style="list-style-type: none"> ・ 生姜を原料に使用した生姜醤油です </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>	 <p>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</p> <p>柚子の香りが高く、厳選した産地のパンチがあります。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 原料は全て地元産。輸入から国産にかかる特徴を魅力としています ・ 商品の色は原料の色です ・ 2008年魅力ある日本のお土産コンテストでフランス賞を受賞 </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>
 <p>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</p> <p>生姜の辛みを感じたポン酢です <ul style="list-style-type: none"> ・ 生姜を原料に使用した生姜ポン酢です </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>	 <p>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</p> <p>冬巻とまと日本一の産地、熊本県八代市を専らトマトをブレンドしました <ul style="list-style-type: none"> ・ トマトは熊本県産の国産品を使用しています ・ ミネラル豊富な完熟トマトを使用 </p> <p>☐ サンプル届期納品日 2021/10/21</p>

○販路拡大拠点（商流拠点）について

農林水産物等の国内外に向けた販路開拓・拡大を目的として、地域事業者等と国内外の販路を繋ぐための拠点づくりに取り組むことにより、地域食関連産業並びに地域の活性化を図る。

（１）R4 年度商流拠点：八代よかところ物産館

市内事業者の販路拡大のための拠点（商流拠点）づくりを複合的に支援する体制を構築する。

<取り組み内容>

- ・国内の商談会等の出展
- ・海外の商談会等の出展サポート
- ・輸出に関する実務業務支援
- ・越境 EC サイト登録支援

スマート農業技術の導入を軸とした担い手不足の解消と農業所得の向上事業

1. 事業の背景・目的

本市農業の農家数や農業就業人口は減少傾向が続く、農業従事者の担い手確保・育成が大きな課題となっている。
 また、現在、ブロッコリーやトマト、生姜等の豊富な農産物の産地を担っているものの、消費者のニーズに応じた農産物の安定的な提供や、生産技術と供給体制の確立、更には農業従事者の所得向上も課題である。
 このような課題の解決を図るために、本市の農業の担い手確保・育成、稼げる魅力ある農業の構築に向け、幅広い年代が活用でき、農作業の負担軽減や効率化につながるスマート農業技術の確立や、特に若手や女性も農業を職業として積極的に選択するような、稼げる生産・販売体系の構築をデジタル技術等で実現することを目的に事業を展開する。

2. 事業の概要 (R4~R6年度)

- ① 調査研究、実証事業
- ② その他のスマート農業技術導入・担い手確保に関する推進事業

3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R4	R5	R6
本事業による新規就農者数	目標値	—	1.00	1.00	1.00
	実績値	0.00	2.00		
本市における新規就農者数	目標値	—	30.00	30.00	35.00
	実績値	32.00	28.00		
本事業によりスマート農業を体験・実践した農家及び就農に興味がある者の件数	目標値	—	30.00	30.00	50.00
	実績値	0.00	44.00		

4. 事業の地方創生への効果

地方創生に相当程度効果があつた

新規就農者数及び本事業によりスマート農業を体験・実践した農家や就農に興味がある者の件数が目標を上回っており、スマート農業に対する機運の醸成に寄与している。

5. 経費内容・事業実績 (R4年度計画)、取組概要 (R5年度)

経費内容 (R4年度計画)	事業実績 (R4年度)	取組概要 (R5年度)
①調査研究、実証事業		
10,680千円 (年度当初経費) ○協議会の設立 ○各分野の課題の抽出及びスマート農業技術の導入による解決方法の検討	10,667千円 (事業実績額) ○協議会の設立 ○リビングラボの設置・開催(延べ20回) ○課題解決に向けた実証事業計画案の作成(3事業)	15,056千円 (年度当初経費) ○実証実験の実施及び検証 ○リビングラボの開催
②その他のスマート農業技術導入・担い手確保に関する推進事業		
1,250千円 (年度当初経費) ○先進事例調査研究費補助金(仮称) ○担い手育成研修事業(八代農業塾)	1,018千円 (事業実績額) ○八代市スマート農業技術先進事例調査研究費補助金(1件/50千円) ○八代農業塾「スマート農業特別講座」の実施に関する補助(1件/968千円)	1,250千円 (年度当初経費) ○八代市スマート農業技術先進事例調査研究費補助金(1/3以内、上限50千円) ○担い手育成研修事業(八代農業塾「スマート農業特別講座」)の実施に関する補助
11,930千円	11,685千円	16,306千円

6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
①調査研究、実証事業		
○若手農業者による課題の抽出や整理、課題解決に向けた調査・研究を実施するリビングラボを設置。その中で実証事業のための事業計画案を作成した。	○リビングラボにおいて、実証事業計画書案を作成したが、実証にあたっては取組内容のブラッシュアップが必要。	○実証事業計画書の内容に則した、具体的な実証実験等を提案する事業者を公募のうえ、プロポーザル方式で選定し、実証実験を実施する。
②その他のスマート農業技術導入・担い手確保に関する推進事業		
○生産性向上のため、気候風土に合わせた栽培技術確立の必要性への理解。 ○八代農業塾「スマート農業特別講座」の開講(全4講座)	○「スマート農業」自体への興味と地域にマッチした取組みへのギャップ及び事業メニューの周知。 ○特別講座の企画・運営委託業務については、公募型プロポーザル方式で選定することから早期決定が必要。	○電子や紙等の各種媒体を活用した更なる周知、スマート農業への興味を持つ農業者への個別周知を実施する。 ○本市農業が抱える各分野の課題を抽出、整理し、スマート農業技術やデジタル技術を活用した課題解決を図るため、受託業者との協議期間を充実させる。

7. 1年目の総括

【①調査研究、実証事業】
 本事業の推進母体として、熊本県、JA、八代市で構成する協議会「スマート農業やつしろ☆未来創生会議」を設立した。また、協議会の組織として「リビングラボ」を設置し、女性や若手農業者が本市農業の課題を見つけ出し、それを解決してより良い未来を共創するためのイノベーションを起こす社会実験の場として位置付け、協議会の構成組織からの推薦により、意欲ややる気がある農業者17名が参画したところである。
 リビングラボでは、本市農業の課題抽出や整理を行い、令和4年度は3つのプロジェクトチーム(以下「PT」という。)を立ち上げ、課題の整理、課題解決に向けた実証事業の検討等を重ね、令和5年度以降の実証実験に向けた実証事業計画書案の作成まで至った。
 実証実験の実施にあたっては、事業計画書の更なるブラッシュアップが必要なため、具体的な取組内容や事業スケジュールを盛り込んだ実施計画を作成予定である。

【②その他のスマート農業技術導入・担い手確保に関する推進事業】
 ○「スマート農業技術先進事例調査研究費補助」については、個別に農業者や青年農業者へ説明する等、積極的な事業の活用を促してきたが、周知不足や興味がある農業者がまだ多くないことなどから、実績は1件にとどまった。2年目以降も、効果の高い方法で事業の周知を図ると共に、引き続きリビングラボや八代農業塾を活用して農業者にはスマート農業への理解を求めていく。
 ○八代農業塾「スマート農業特別講座」は、プロポーザル方式により業者委託し、「稼げる農業」をテーマに、農業経営の見える化等具体的な事例を学ぶため先進地でのフィールドワークや座学を実施した。(全4講座)塾生は15人で、農業者だけでなく、就農を考えている社会人など幅広い属性が参加し、担い手の掘り起こしにも期待される講座となった。
 今後は、広報先(市HP、広報誌、「FMやつしろ」)を幅広く周知することで受講生の確保を図り、スマート農業技術の知識だけでなく、農業への理解も深めてもらい、担い手の確保へとつながる人材育成を実施していく。

スマート農業技術の導入を軸とした担い手不足の解消と農業所得の向上事業における
重要業績評価指標について

【重要業績評価指標の設定理由】

本事業は、本市農業が抱える担い手不足の課題に対して、スマート農業技術の導入により、農作業の効率化・省力化を図り、稼げる農業の実現につなげることで、持続可能で安定した農業経営を確立させ、既存の担い手の規模拡大や新規就農者の確保を目指すものである。

そのため、重要業績評価指標には、本事業でスマート農業技術の体験や学びを通じた就農について**指標1：本事業による新規就農者数【人】**、スマート農業の横展開による就農について**指標2：本市における新規就農者数【人】**、スマート農業の普及による技術導入の機会創出について**指標3：本事業によりスマート農業を体験・実践した農家及び就農に興味がある者の件数【件】**を設定し、事業の成果を評価する。

指標1：

算出方法 青年農業者・新規就農者実態補完調査の数値と本事業の参加実績により把握（※調査基準日は5月1日時点。当該年度の実績は翌年度集計により確定する）

計算式 2人 [上記調査『様式3新規就農者用集計表』の人数のうち、本事業に参画した人数]

指標2：

算出方法 青年農業者・新規就農者実態補完調査の数値により把握。

第2期八代市まち・ひと・しごと創生総合戦略の重要業績評価指標の数値と整合

計算式 28人 [上記調査『様式3新規就農者用集計表』の人数]

(参考：第2期八代市まち・ひと・しごと創生総合戦略)

基本目標2. 稼げる農林水産業の推進

重要業績評価指標目標値 (R6)：新規就農者数 40件

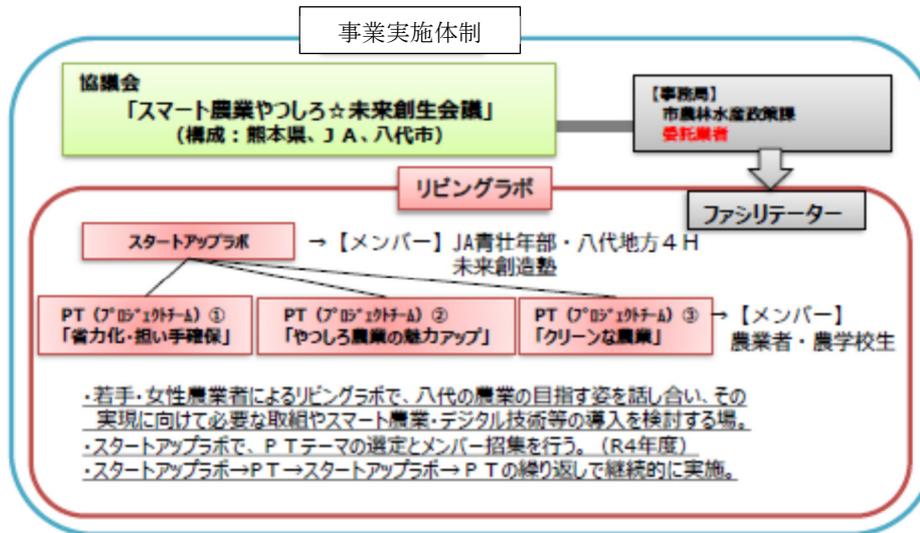
指標3：

算出方法 ①本事業のリビングラボ・実証実験、農業塾、先進地調査補助に参画した農業者または就農希望者の数。 ②その他の推進事業によりスマート農業技術を体験・導入した経営体数。

計算式 ①19人+14人+1人+②10件=44件 [①リビングラボ参画19人、農業塾15人（重複1人）、先進調査4人（重複3人）、②R4スマート農業技術導入実績10件（※農業振興課調べ）]

スマート農業技術の導入を軸とした担い手不足の解消と農業所得の向上 実績概要

(1) 調査研究、実証事業



①スマート農業やつしろ☆未来創生会議（以下「協議会」という。）及びリビングラボの設置

本市の農業の担い手確保・育成、稼げる・魅力ある農業の構築に向け、幅広い年代が活用でき、農作業の負担軽減や効率化につながるスマート農業技術の確立や、特に若手や女性も農業を職業として積極的に選択するような、稼げる生産・販売体系の構築をデジタル技術等で実現することを目的とし、県、農業協同組合、市をもって構成する。

②リビングラボの開催

	構成員数	開催数	事業の内容
スタートアップラボ	17名	5回	課題の抽出、プロジェクトチームのテーマ選定
省力化・担い手確保	2名	5回	生育環境や作業状況の見える化の実証 等
やつしろ農業の魅力アップ	6名	4回	農業体験の受入態勢の整備及び情報発信 等
クリーンな農業	6名	6回	下水汚泥や食品残渣等の未利用資源の有効活用方法の検討



③実証事業計画書の作成

令和5年度から実証事業へ取り組むために、3つのプロジェクトチームの実証事業計画書案を作成した。

(2) その他のスマート農業技術導入・担い手確保に関する推進事業

①八代市スマート農業技術先進事例調査研究費補助金

スマート農業技術を学び、導入を検討する農業者等に対し、先進事例の調査、研修、講演会、検討会等の開催等を通じ、本市のスマート農業の促進に寄与する事業に対し経費の一部を補助する。(補助率 1/3 以内。上限 5 万円)

【実績】

件数	補助金額	事業の内容
1 件	50,000 円	環境制御による省力化、収量アップのための講習

②八代農業塾「スマート農業特別講座」の実施に関する補助

事業の実施主体である八代市担い手育成総合支援協議会へ補助し、本市に就農している者及び就農する予定の者(高校生や女性等)を対象として、実践的な農業研修、またスマート農業技術への理解を深める講座を開催する。

【実績】

塾生：15名

回数	講師	内容
開校式 第1回	AGRIST 株式会社 代表取締役 CTO 秦 裕貴氏	農業ロボット開発の経緯やテクノロジーが拓く農業ビジネスの可能性について講演
第2回	宮崎県新富町 ・こゆ財団 ・有機米 おにぎり宮本 ・AGRIST 株式会社 ・猪俣農園	ふるさと納税運営等を行う地域商社や自動収穫ロボットの開発現場視察、地元農業者との意見交換
第3回	八代農業高等学校 農場長・産業教育部長 志水 大輔氏 酪農家 黒木 集氏 猪俣農園 代表 猪俣 太一氏	儲かる農業をテーマに、八代市の現状と課題について、現役農業者から技術活用や経営改善に関する取組について講演後、意見交換
第4回 閉校式	株式会社 和香園 代表取締役社長 堀口 大輔氏	農業経営に積極的にテクノロジーを導入されている立場から、農業経営の改革のポイントについて講演



アフターコロナを見据えたアウトドアツーリズム振興による関係人口の創出

1. 事業の背景・目的

近年、全国的なキャンプブームが到来する中、日本遺産などの歴史文化や豊富な自然、景観などの八代市独自の地域資源を活用したアウトドアツーリズムを推進し、八代市・氷川町・芦北町定住自立圏域をアウトドアによるブランディングを行うことで、アウトドアファン層から選ばれる地域にすると共に、初心者やファミリー層が安心して、気軽に来訪できる地域にすることで、関係人口を創出し「地域資源を活かした多様な交流」が進んだ圏域の創造を目指す。

2. 事業の概要 (R4～R6年度)

- ① Withコロナ・アフターコロナに対応したアウトドアツーリズムの推進
- ② 二次交通の強化と地域資源の活用
- ③ ブランディングの強化及び関係人口創出のためのプロモーション事業

3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R4	R5	R6
サイクルツーリズムによる施設訪問者数	目標値	—	0.00	2050.00	7520.00
	実績値	0.00	0.00		
キャンプ事業の利用申し込み数	目標値	—	0.00	1000.00	2500.00
	実績値	0.00	0.00		
アウトドアイベント参加者数	目標値	—	0.00	200.00	500.00
	実績値	0.00	0.00		

4. 事業の地方創生への効果

地方創生に効果があった

(令和4年度は圏域アウトドアマーケティング及び計画策定に取り組むこととしていたため、当該年度の取り組みはKPI値に反映されないものの、実施計画に基づき、本市における観光の現状・課題分析等のマーケティング調査を行い「八代市アウトドアツーリズム観光戦略」を策定したことで、本市の地域資源を最大限活用した取組の方向性が定まったことから地方創生に効果があったと評価)

5. 経費内容・事業実績 (R4年度計画)、取組概要 (R5年度)

経費内容 (R4年度計画)	事業実績 (R4年度)	取組概要 (R5年度)
①Withコロナ・アフターコロナに対応したアウトドアツーリズムの推進		
10,000千円 (年度当初経費) ○圏域アウトドアマーケティング及び計画策定	9,878千円 (事業実績額) ○圏域アウトドアマーケティング及び計画策定 (1)マーケティング調査 ・アウトドアファンニーズ調査 北部九州、南部九州、近畿圏、首都圏4エリアのアウトドアファン2,400人へのWEB調査を実施 ・サイクルツーリズム調査 日本サイクリング協会3人、サイクリング愛好家7人、サイクリングインスタグラマー1人による試走調査を実施 (2)「八代市アウトドアツーリズム観光戦略」の策定 ・基本目標数：4本	44,170千円 (年度当初経費) ○アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成 ○サイクリスト向けアプリケーションの導入・コンテンツ登録 ○アウトドアツーリズムに関するワンストップ型Webサイトの構築 ○アウトドア事業者支援 ○くまなんアウトドアゲートウェイ施設の整備 ○備品購入 ○アウトドアツーリズム受入環境整備 ○キャンピングカー受け入れ施設整備 ○選択8の字広場機能強化

②二次交通の強化と地域資源の活用

0千円 (年度当初経費)	0千円 (事業実績額)	4,900千円 (年度当初経費) ○サイクルルート開発 ○サイクリングサポート拠点登録拡充事業 ○レンタサイクル用自転車等購入
---------------------	--------------------	---

③ブランディングの強化及び関係人口創出のためのプロモーション事業

0千円 (年度当初経費)	0千円 (事業実績額)	6,000千円 (年度当初経費) ○周遊型サイクリングイベントの実施 ○圏域のキャンプ場を活用した交流イベントの実施 ○先進地視察 ○圏域自治体による自主PR事業
10,000千円	9,878千円	55,070千円

6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
----	----	-------

①Withコロナ・アフターコロナに対応したアウトドアツーリズムの推進

○「八代市アウトドアツーリズム観光戦略」の策定により、本市の地域資源を最大限活用した取組の方向性を定めた	○サイクリストの受入環境が脆弱 ○「八代ならではの」アウトドアコンテンツの不足	○JR新八代駅にサイクリストの拠点となるワンストップ情報発信施設といった受入環境を整備。 ○アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成、観光事業者や関係団体との連携によるコンテンツの開発による観光資源の磨き上げを行う。
--	--	--

②二次交通の強化と地域資源の活用

○R4年度実施なし	○市域が広く、観光資源・アウトドア資源が広域に点在し、移動のための二次交通が脆弱	○レンタサイクルの充実等により、二次交通手段として気軽に自転車を利用してもらえる仕組みづくりを行う。
-----------	--	--

③ブランディングの強化及び関係人口創出のためのプロモーション事業

○R4年度実施なし	○事業者等による個別の情報発信が主体で、エリア全体でのPRが不足	○八代市・芦北町・氷川町で連携したアウトドアイベントの実施によりプロモーションを行う。
-----------	----------------------------------	---

7. 1年目の総括

令和5年度からの本格的な事業実施に向け、1年目となる令和4年度においては、八代市における観光の現状・課題分析等のマーケティング調査を行い「八代市アウトドアツーリズム観光戦略」を策定した。

令和5年度は、令和4年度のマーケティング調査で判明した強みや課題を念頭に、以下の事業を推進していく。

【①Withコロナ・アフターコロナに対応したアウトドアツーリズムの推進】

市内アウトドア事業者との連携・支援によるアウトドアコンテンツの開発・磨き上げや、サイクリストの拠点となるワンストップ情報発信施設及びキャンピングカーの受け入れ設備の整備等、ソフト・ハード両面で事業を展開する。

【②二次交通の強化と地域資源の活用】

令和4年度に策定した戦略を基に、地域資源を活用したサイクルルートの開発やレンタサイクル用自転車を配備し、駅から観光地をつなぐ二次交通を強化する。

【③ブランディングの強化及び関係人口創出のためのプロモーション事業】

圏域自治体等で構成するシトラス観光圏推進協議会を主体に、地域資源を活用したイベントを実施し、アウトドアツーリズムのプロモーションを行う。

アフターコロナを見据えたアウトドアツーリズム振興による
関係人口の創出事業における重要業績評価指標について

【重要業績評価指標の設定理由】

本事業は、アウトドアツーリズムの推進を行い、観光客の誘客を強化し、交流・関係人口の増加を目指す事業である。

そのため、重要業績評価指標では、サイクリストの誘客数増加について**指標1：サイクルツーリズムによる施設訪問者数【人】**、キャンプ事業を通じた観光客・関係人口の拡大について**指標2：キャンプ事業の利用申し込み数【件】**、観光客と圏域住民の交流を促進するためのイベント実施による関係人口増加について**指標3：アウトドアイベント参加者数【人】**を設定し、事業の達成状況の評価を行う。

指標1：サイクルツーリズムによる施設訪問者数

算出方法 施設来館者の内、受付窓口来訪者を日報により集計

計算式 0人（令和4年度はマーケティング調査及び観光戦略策定を行い、観光誘客に関わる事業を実施していない）

指標2：キャンプ事業の利用申し込み数

算出方法 日報等により申込数を集計

計算式 0人（令和4年度はマーケティング調査及び観光戦略策定を行い、観光誘客に関わる事業を実施していない）

指標3：アウトドアイベント参加者数

算出方法 イベントを事前申込制にし、毎回参加者数を集計

計算式 0人（令和4年度はマーケティング調査及び観光戦略策定を行い、観光誘客に関わる事業を実施していない）

アフターコロナを見据えたアウトドアツーリズム振興による関係人口の創出 令和4年度 実績概要

○アウトドアツーリズムについて

アウトドアツーリズムとは、キャンプやサイクリングなどの『アウトドア』と、主題（テーマ）をもった観光や旅行を意味する『ツーリズム』を合わせた造語で、その地域ならではの景観・環境・文化に親しみながらアウトドアを楽しむ旅行を指す。

本事業においては、特に「キャンプ」「サイクリング」を重点アクティビティとして設定し、ラフティングやカヌー等のその他のアウトドアや地域資源とも組み合わせつつ、集中的にコンテンツの磨き上げや造成、受け入れ環境整備やプロモーションを推進する。



○「八代市アウトドアツーリズム観光戦略」の策定

令和4年度に、八代市における観光及びアウトドアツーリズム市場の現状・課題分析を行った。

- ・本市の観光入込客数はコロナ禍の影響で減少し、令和2年は対前年比3割減の154万人まで落ち込んだ。
- ・熊本県・福岡県・鹿児島県等を中心とした九州エリアから来客率が高まっている。
- ・キャンプ、サイクリング人口はコロナ禍後も堅調に推移。
- ・高収入層は、「焚火・キャンプフェス」「講師付き初心者向けキャンプ体験」、「サイクリングイベント」に強い関心。
- ・豊富な地域資源を活かした独自のコンテンツ開発・磨き上げ、アウトドアファンの受入環境整備、エリア全体でのアウトドアツーリズムに特化したプロモーション、推進組織・人材が必要。

上記の結果を踏まえ、本市のアウトドアツーリズムの方向性を示した「八代市アウトドアツーリズム観光戦略」を策定

八代市アウトドアツーリズム観光戦略【概要】



1. 戦略策定の背景・目的

- 新型コロナウイルス感染症、令和2年7月豪雨による観光入込客数の減少
- アウトドアへの注目度の高まり

アフターコロナを見据えた交流人口・関係人口の拡大を図るためのエンジンとなる取組が必要

「アウトドアツーリズム観光戦略」の策定

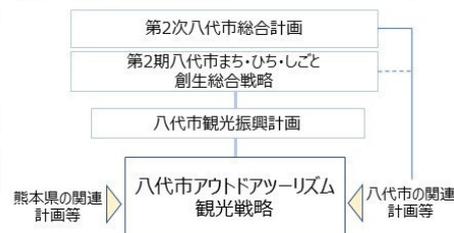
本市の豊かな自然と、歴史・文化や農産物等の地域資源を最大限活用したアウトドアツーリズムを構築

2. 基本コンセプト

アウトドア・スタート・シティ やつしろ
～八代で始める！楽しむ！深める！海・山・川・里でのアウトドア～

豊かな自然を活かし、アウトドアに関心を持つ人が、本市で気軽にアウトドアを始めることができ、何度も訪れてアウトドアを楽しむ、価値ある体験として深めることができるまちを目指す。

3. 戦略の位置づけ



4. 基本目標

基本コンセプト アウトドア・スタート・シティ やつしろ

ニューノーマルへの対応 観光DXの推進 SDGsの視点による関係人口拡大

基本目標 1

八代独自の
アウトドア・コンテンツを創る

1. 新たなアウトドア・コンテンツの開発
2. アウトドア+αの独自コンテンツの開発

基本目標 2

八代で気軽かつ快適に
アウトドアができる環境を整える

1. アウトドア拠点施設の充実
2. サイクリング受け入れ環境の充実
3. ワンストップサービスの強化

基本目標 3

八代のアウトドアをPRし、
何度も来てもらう

1. アウトドアイベントの開催
2. デジタルを核としたプロモーションの推進
3. 国内外からの誘客の促進

基本目標 4

八代のアウトドアを支える
人材と体制を強化する

1. アウトドアツーリズムに係る人材の育成
2. アウトドアツーリズム推進体制の確立

1. 事業の背景・目的

本市の坂本地域は、全国の山間地域と同様に、近年、高齢化および過疎の進行が課題となっている。そのような中、令和2年7月豪雨災害による被災者が市街地の仮設住宅等に避難するなど、人口の減少が加速し、地域コミュニティの維持も危ぶまれている。また、現在、山間部かつ広大な面積を有する坂本地域には被災によって医療機関がなく、移動の手段のない高齢者の中には通院のため市街地に転居する人もおり、人口減少に拍車をかけている。今回、デジタル医療MaaS推進事業を実施することで、医療機関受診に係る負担の軽減と医療サービスの安定した提供の一助とすることにより、地域の人口流出に歯止めをかけ、地域コミュニティの機能を維持するなど、地方創生につなげていく。今後は、坂本地域だけでなく、市内のへき地や過疎地域などの他地域での運用や医療以外のMaaSの検討も行う。

2. 事業の概要 (R4~R6年度)

- ① サービスモデル構築のための委託業務
- ② 医療MaaS配車・予約システム構築委託業務
- ③ モバイルクリニック実証事業委託業務
- ④ オンライン診療車運転委託業務

3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R4	R5	R6
遠隔診療車によって医療アクセスを確保することができた患者数【人】	目標値	—	0.00	0.00	100.00
	実績値	0.00	0.00		
坂本地区における無医地区が解消した割合【%】	目標値	—	0.00	0.00	65.00
	実績値	0.00	0.00		
	目標値	—			
	実績値				

4. 事業の地方創生への効果

※実証事業による値は評価指標から除く

地方創生に効果があった

(新型コロナウイルス感染症に配慮しながら、医療MaaSの運行実証と服薬指導を開始し、徐々に利用者数も増加しており、実証事業期間のためKPI値へ反映はされないが、地方創生に効果があったと評価)

5. 経費内容・事業実績 (R4年度計画)、取組概要 (R5年度)

経費内容 (R4年度計画)	事業実績 (R4年度)	取組概要 (R5年度)
① サービスモデル構築のための委託業務		
6,039千円 (年度当初経費) ○医療MaaSの企画費 ○業務フローやマニュアル等の作成経費 ○運行事業者や医療機関へのトレーニング・説明経費	6,039千円 (事業実績額) ○医療MaaSの企画事業所1箇所選定 ○業務フローやマニュアル等の作成 ○モバイルクリニックに必要な端末の調達 ○モバイルクリニック車両におけるビデオ会議システムの運用	千円 (年度当初経費)
② 医療MaaS配車・予約システム構築委託業務		
3,608千円 (年度当初経費) ○SEシステム構築費用	3,608千円 (事業実績額) ○ビデオ会議、配車システム予約のための端末の調達 ○予約/配車プラットフォームの運用	千円 (年度当初経費)

③ モバイルクリニック実証事業委託業務

2,013千円(年度当初経費)	2,013千円(事業実績額)	7,931千円(年度当初経費)
○坂本地域医療MaaS運行実証(訪問診療・巡回診療)推進	○坂本地域医療MaaS運行実証(訪問診療・巡回診療)推進 ○車両搭載OA機器の運用 ○交通事業者手配(1箇所選定)	○坂本地域医療MaaS運行実証(訪問診療・巡回診療)推進 ○服薬指導・薬剤配送実証推進 ○実証成果の調査、分析、提言 ○交通事業者手配(1箇所選定)

④ オンライン診療車運転委託業務

2,195千円(年度当初経費)	2,195千円(事業実績額)	3,802千円(年度当初経費)
○交通事業者手配	○モバイルクリニック車両の運行	○モバイルクリニック車両の運行

配車・予約システム使用料・オンライン診療車両リース経費

2,316千円(年度当初経費)	2,316千円(事業実績額)	9,263千円(年度当初経費)
	○テレビ電話等の通信料を含む	○テレビ電話等の通信料を含む
16,171千円	16,171千円	20,996千円

6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
① サービスモデル構築のための委託業務 ③ モバイルクリニック実証事業委託業務	② 医療MaaS配車・予約システム構築委託業務 ④ オンライン診療車運転委託業務	
○遠隔診療機器等を搭載した車両で坂本地域の各集落に赴き、看護師が補助を行いながら、医師がオンラインで診療を実施することで、高齢患者及び付添家族等の移動負担が軽減できた。また、医師は自院から患者を診察できることで、往診等の負担が軽減できた。 ○薬剤は、配達員が公民館や各家庭に配送し、服薬指導については、薬剤師がオンラインで行った。 (巡回型オンライン診療利用患者数) R4.12~R5.3 27名(延べ) (オンライン服薬指導+薬剤配送) R5.1~R5.3 120名(延べ)	○新たな対象者の獲得 ○電波受信状況の改善 ○駐車場スペースの確保 ○関係者のITスキルの向上 ○悪天候時の待合場所の確保等	○現行の実証事業の実装に向けての最終的な検証を行うとともに、他地域への導入や医療以外のMaaSの取り組みについての検討を行う。

7. 1年目の総括

今年度は、令和2年7月豪雨で被災した坂本地域において、慢性期疾患の患者を対象として、遠隔診察車両を用いた実証事業を行った。(モバイルクリニック車両に運転手及び看護師が乗車し、地区の公民館等に出向き、備え付けのTV会議システム、診察検査機器等を活用し、遠隔地(自院内)にいる医師が診察し、指導を行った。) また、モバイルクリニック車両を遠隔服薬指導や薬剤の配送といった診療以外にも活用した。

その結果、若干ではあるが、利用者数も増加し、地域の医療サービスの向上につながっていると考えるが、新たな対象者の獲得や電波受信状況の改善、駐車場スペースの確保、関係者のITスキルの向上、悪天候時の待合場所の確保等の課題も見えてきている。

今後とも引き続き、実証事業を行いながら、上記の課題の解消を図っていく。更に、現行の実証事業の実装に向けての最終的な検証を行うとともに、他の地域への導入や医療以外のMaaSへの取り組みについての検討を行いながら、健康に安心して暮らせる地域づくりを目指す。

八代市デジタル医療MaaS推進事業における
重要業績評価指標について

【重要業績評価指標の設定理由】

坂本町においては、市街地の医療機関から医師の往診等が実施されているものの、医療機関側においても往診に係る移動が大きな負担となっており、交通手段を持たない高齢者は医療機関の受診のため、当該地域に住み続けたくとも市街地に転出せざるを得ないことが人口流出の一因となっている。そこで、指標1の遠隔診療車で医療アクセスを確保し受診できる患者数、指標2の坂本地区における無医地区の解消した割合を設定し、デジタル医療MaaS推進事業を実施することで、医療機関受診に係る負担の軽減と医療サービスの安定した提供を実現することにより、地域住民および医療機関の更なる負担軽減を行う。

指標1：遠隔診療車によって医療アクセスを確保することができた患者数【人】

算出方法 遠隔診療を実施することの最も直接的な成果として、本事業を活用し医療提供を受けることができた患者数を報告書により集計する。

計算式 本事業の受診者数の合計

指標2：坂本地区における無医地区が解消した割合【%】

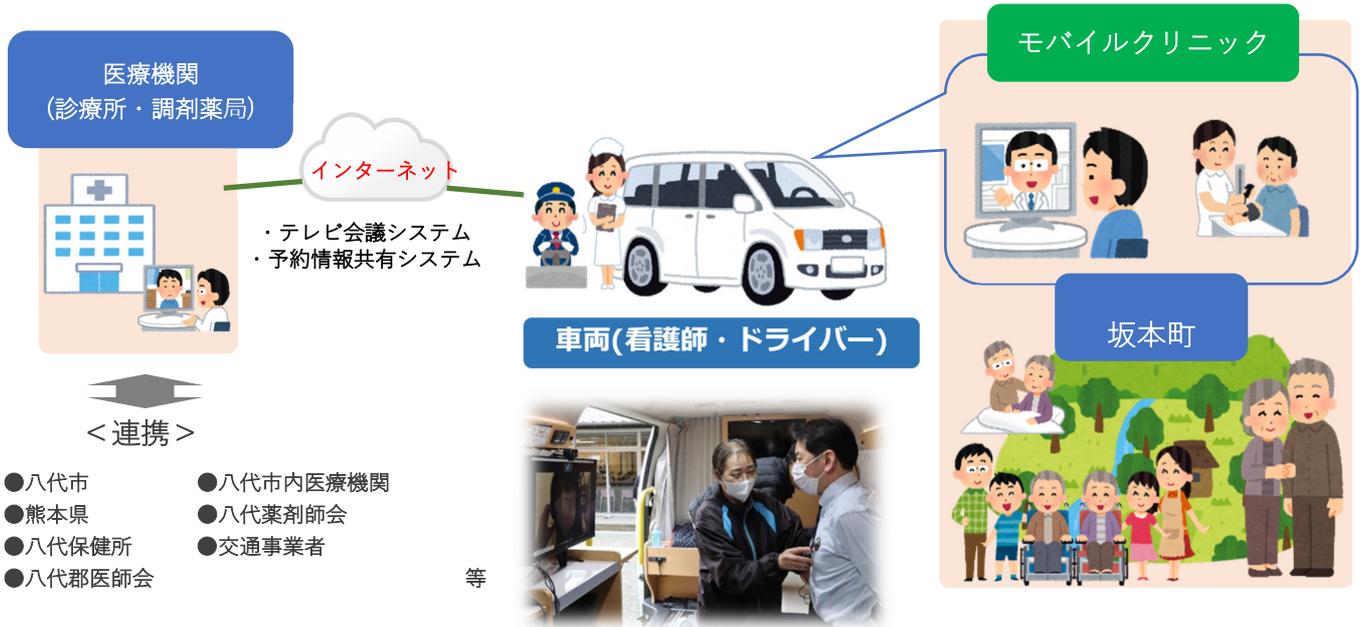
算出方法 遠隔診療車で医療アクセスを確保することにより、無医地区の定義である医療機関のない地域で、当該地区の中心的な場所を起点として、おおむね半径4kmの区域内に50人以上が居住している地区であって、かつ容易に医療機関を利用することができない地区に該当するエリアでなくなった人口と坂本町の総人口との割合を計測する。受診者の居住地区を報告書より把握し、当該地区の人口を計測する。

計算式 上記記載の無医地区が解消した地区の人口 ÷ 坂本町の総人口

令和4年度 八代市デジタル医療 MaaS 推進事業 実績概要

【デジタル医療 MaaS とは】

- ・遠隔医療機器等を搭載した移動診療車に看護師が乗車し、オンライン(遠隔)により診療所にいる医師が慢性期疾患の患者を診察。
- ・配車予約情報共有システムにより、医師がオンライン診療のスケジュールに応じ、効率的なルートで地域を巡回。



(利用状況)

※令和4・5年度は実証事業

診療月	巡回型オンライン診療 利用患者数	オンライン服薬指導 + 薬剤配送
令和4年12月	3人	—
令和5年1月	5人	27人
令和5年2月	5人	46人
令和5年3月	14人	47人
合計	27人	120人

《オンライン診療・服薬指導の現時点における反応》

《患者・家族》

- ・車の運転をしないので、タクシーを使っているが、家の近くまで薬を配達してもらえるので助かる。
- ・公民館に集まったの診療なので、待っている間、皆と話ができる。

【課題】

- ・患者数を徐々に増やす。
- ・関係者の IT スキルの向上
- ・悪天候時の待合場所確保等