資料３

【令和５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６年５月
八代市

資料３

― 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 ・・・2
（令和3年度開始の3か年事業の3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 ・・・6
（令和3年度開始の3か年事業の3年目）

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 ・・・11
（令和4年度開始の3か年事業の2年目）

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 ・・・15
（令和4年度開始の3か年事業の2年目）

デジタル医療MaaS推進事業 ・・・19
（令和4年度開始の3か年事業の2年目）

八代の儲かるアサリ漁業のV字回復に向けた産学官連携プロジェクト ・・・22
（令和5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」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

資料３－１

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（ＵＩＪ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	**45.01**
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	**87.70**
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	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

KPI達成状況は芳しくなかったものの、UIJターンでの就業者人数の割合とオフィス系職種の有効求人倍率は、事業開始前よりも取組が前進・改善しているため、総合して地方創生に効果があったと考える。

５．経費内容・事業実績（R５年度計画）、取組概要（R６年度）

経費内容（R５年度計画）	事業実績（R５年度）	取組概要（R６年度）
①圏域内企業の魅力発信業務		
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	**3,250千円**（事業実績額） ○就職ガイダンスの開催（対面3回） ○「オシゴト図鑑2024」の発行	
②ＵＩＪターン者等の支援業務		
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 ・SNSを活用して情報発信を充実 ○相談窓口の設置	**3,960千円**（事業実績額） ○オンライン（zoom）相談会の実施 ○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 ○相談窓口の相談人数（**26名**）	
③地域企業のＤＸ推進業務		
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	**3,100千円**（事業実績額） ○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		
1,410千円(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	**1,410千円**（事業実績額） ○サポート窓口の設置・現地視察時のアテンド ○ホームページ等での事例紹介 ○熊本移住祭出展（開催地：東京）	
（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（DX関係）	**4,300千円**（事業実績額） ○専門職の雇用（DX関係） ○管理運営経費（DX関係）	
16,020千円	**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 （3回、延べ41社、193名） ○「オシゴト図鑑2024」の作成 （149事業所掲載） ○移住相談会等の開催（3回、延べ90名） ○DXセミナーの開催（1回、49名）	○DXセミナーの参加者は年々増加しており、企業のDX推進意識は高まっているが、苦手意識を払拭できないと思われる企業も多い。 ○専門知識やマンパワー不足等による新規事業の創出やイベント集客に苦慮した。	○市内高校生を対象に就職ガイダンス等を開催する。 ○地元企業の情報をホームページ等を活用して広く周知する。 ○DX推進に関連したセミナーや情報等を周知する。 ○移住定住促進に向け、地域政策課がワンストップ窓口として相談対応する。

７．事業総括

①UIJターンでの就業者人数の割合は事業開始時（R2）よりも増加傾向（R2:42.0%⇒**R5:45.01%**）。UIJターン向け専用WEBサイト（八代いい住）やLINE・インスタグラムなどSNS等の情報配信媒体を増やしたり、UIJターン希望者を対象とした合同相談会や先輩移住者と直接対話できるオンラインイベントを開催するなど、1人でも多くの移住希望者や就職希望者のニーズに寄り添った事業に取り組んだ成果と考える。※３年間で開催した移住相談会等：６回、参加者：計153人

②２０歳から３９歳人口の八代圏域への定着率は事業開始時（R2）よりも減少傾向（R2:91.30%⇒**R5:87.7%**）。オシゴト図鑑の発行や就職ガイダンスの開催は主に高校生や学校関係者に対する圏域内企業の魅力発信に一定の効果があったものの、事業計画期間中（R4）のコロナ禍収束に伴う人口移動制限の解除による若年者の社会減が、定着率減少に大きく影響したものと考える。

③オフィス系職種の有効求人倍率は事業開始時（R2）よりも増加した（R2:0.38⇒R5:0.41）。八代市が誘致したIT関連企業と連携し、地元企業向けのDXセミナーや求職者のITスキルアップ講座を開催するなど、DX推進に取り組んだことで、各業界の事務的業務の求人数増加に影響を与えたものと考えらえる。※３年間で開催した企業向けDXセミナー等：5回、参加者118人

なお、本事業は計画期間満了となる令和5年度で終了したが、令和6年度以降は、八代市役所内に新設した商工政策課及び、地域政策課などが横断的に連携して若年者の域内定着率向上に向けた取組を検討していく。

（別紙１－１）

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、ＵＩＪ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：ＵＩＪ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：ＵＩＪ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（**2,422名**）÷全転入者（**5,381名**）＝**45.01%**

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。
計算式	20～39歳の転出者（**3,033名**）÷20～39歳人口（**24,668名**）＝**12.30%** 100%－**12.30%**＝**87.70%**

（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（2,247件）÷求職者数（5,506名）＝0.41倍

別紙 2-1

令和５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

〇就職ガイダンスの開催

開催回数	3 回（①R5.10 月、②R5.11 月、③R6.3 月）
参加者	参加者数：延べ 193 名 参加企業：延べ 41 社
内容	①八代白百合学園高校　特化型就職ガイダンス ②県立八代中学校　職業ガイダンス ③県立八代農業高等学校　就職ガイダンス

①八代白百合学園高校
特化型就職ガイダンス

②県立八代中学校
職業ガイダンス

③県立八代農業高等学校
就職ガイダンス

〇「オシゴト図鑑 2024」の作成

参加企業数	149 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

〇オンライン（zoom）移住相談会・トークイベント

開催回数	3 回（①R5.7 月、②R5.10 月、③R6.2 月）
参加者数	延べ 90 名
内容	①圏域合同オンライン移住相談会 ②熊本県移住祭り 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

〇DX に関するセミナーの開催

開催回数	1 回（R6.1 月）
参加者数	49 名
内容	講師：レアルパシオン株式会社代表取締役　那須　寛氏 登壇者：株式会社通信館代表取締役社長　竹永　将人氏 登壇者：株式会社キャップドゥジャパン代表取締役社長　森田　晃輝氏 DX 基礎講話、社外伴走支援についての事例発表など

別紙 2-1

令和５年度　DX による八代圏域ツナガル推進事業　実績概要

○企業の DX へ向けた個別支援適切な事業者とのマッチング

支援期間	R5.10 月～R6.1 月
支援企業	２社（株式会社吉田製作所、株式会社ビジコム）
内容	講師：きらり.コーポレーション　川越　真也氏 Google カレンダー活用、スプレッドシートによる在庫管理など

○求職者の IT スキルを高める事業の開催

支援期間	9/20、27、29　10/4、6、12、13、18 の午後 1 時～3 時
参加者	４名
内容	現在求職者を対象にエクセルや SNS 等の活用など、求職活動に活かすセミナーを開催

資料３－2

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

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（ｳｪﾙﾈｽﾌｰﾄﾞ）売上高【円】	目標値	―	500,000	1,500,000	3,000,000
	実績値		2,591,020	1,413,230	3,128,034
新商品（ｳｪﾙﾈｽﾌｰﾄﾞ）開発数【件】	目標値	―	1	2	4
	実績値		1	3	8
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	2
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	22

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

（コロナ禍では実施できなかった事業をR5年度は実施することができ、新商品開発数、売上高ともに目標値を大きく上回り、国内外の販路拡大への機運の醸成を図ることができた）

５．経費内容・事業実績（R5年度計画）、取組概要（R6年度）

経費内容（Ｒ５年度計画）	事業実績（Ｒ５年度）	取組概要（Ｒ６年度）
①商流拠点整備業務		
7,456千円(年度当初経費) ○販売拡大拠点設置（2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	7,454千円（事業実績額） ○販売拡大拠点設置（2箇所） 商談会等出展5回、輸出実務2回 ○国内アドバイザー派遣等(1名/126回) ○海外アドバイザー派遣等(1名/379回) ○新商品開発アドバイザー派遣等(1名/250回)	千円(年度当初経費) ○ ○
②輸出促進業務		
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	9,669千円（事業実績額） ○現地での海外バイヤーとの商談会の開催（バイヤー6社/事業者7社　16商談） ○基隆フェアでの販売（8社60品目） ○香港晩白柚フェア開催 （イオンストアーズ香港12店舗/2,132個販売）	千円(年度当初経費) ○ ○
③販路開拓サポート業務		
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	2,041千円（事業実績額） ○海外バイヤー招聘（香港バイヤー3社/9商談） ○海外バイヤーへサンプル提供（3社/33品目） ○国内商談会出展補助（5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）	千円(年度当初経費) ○ ○
④社会情勢の変化への対応		
○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	○越境ＥＣサイト登録（22件） ○外食デリバリー等企業との商談(4件) ○メールマガジン配信（25件） ○オンライン商談（国内4回）	千円(年度当初経費) ○ ○
19,515千円	19,164千円	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 ②輸出促進業務 ③販路開拓サポート業務		
○専門アドバイザー：国内（成約4件）、商品開発（12品目） ○ウェルネスフード商品開発（8品目） ○基隆フェアでの販売（8社60品目） ○特産品輸出（晩白柚/2,132個） ○展示会等出展補助（5件） ○リーファーコンテナ助成利用（1件）	○ニーズに対応した商品の開発 ○バイヤーのニーズに対応できる商品の提供 ○売上高の増加に向けた新たな市場開拓	○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とともに、バイヤーや消費者のニーズに応じた商品開発及び改良を行う。 ○事業者及び商流拠点と連携して市内の商品リストを集約し、国内外のバイヤーとのマッチングを行う。 ○国内外の販路拡大のため、新市場のニーズ調査を実施し、現地でのテストマーケティングや商談会を通して新たな販路開拓を行う。

７．事業総括

【①商流拠点整備業務】販売拡大のための商流拠点候補地として、３ヵ年で市内観光物産拠点である物産館及び道の駅計３ヵ所を中心に、商談会等へ出展、市主催の海外物産展での輸出実務業務など、各種事業を実施した。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１２商品開発し、3ヵ年の累計売上高は7,132,284円と、KPI累計目標を達成できた。

【②輸出促進業務】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シンガポールでのテストマーケティング販売、さらに、台湾現地バイヤーとのオンライン商談会及び現地での個別商談会を実施した。また、海外での認知度及びブランド力向上のため、晩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。

【③販路開拓サポート業務】海外商社とのオンライン及び対面での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。

【全体】「ウェルネスフードを核とした商流拠点」確立のため、コロナ禍の1～2年目は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。最終年度では、コロナ禍で実施できなかった現地フェアを中心に、現地において対面での商談会を実施することで、八代産品の販路開拓事業を実施した。次年度は、商流拠点と協力しながら、地域食関連産業並びに地域の活性化を図るため、売り先のニーズ調査を実施するとともに、ニーズに応じた新商品開発及び本市農林水産物等の国内外への販路拡大を図る。

（別紙１－２）

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　　品目の売上高の合計　3,128,034（円）
（内訳）	晩白柚シフォン536,560円、イ草マフィン193,600円、ミニトマトゼリー66,960円、冷凍ピザ（3種）426,114円、生姜石鹸484,000円、柚子こしょう226,800円、 （R3年度開発）い草パウダー配合「DAYSソイプロテイン」298,000円 （R4年度開発）ロゼポン96,000円、ぱふこ（2種）800,000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	8件（晩白柚シフォン、イ草マフィン、ミニトマトゼリー、冷凍ピザ（3種）、生姜石鹸、柚子こしょう）

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	2箇所（道の駅東陽、ふれあいセンターいずみ）

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22件（生姜ジャム、生姜湯、生姜めん、隠れ里の柚子こしょう（青・赤）、青唐辛子にんにく、唐辛子にんにく（赤）、トマトケチャップ、ロゼポン、マキシト、リコプレン×2カ所

別紙 2-2

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５年度新商品等）

〇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」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）または、八代で製造している食品であることを前提として、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。

今回は、晩白柚シフォン、イ草マフィン、ミニトマトゼリー、冷凍ピザ三種、柚子こしょうを開発した。また、食品ではないものの、体にやさしく、体の内側からだけではなく外側からも健康をサポートする商品として、八代産生姜を使用した無添加・無着色の生姜石鹸を開発した。

No.	商品名	発売日	価格
1	晩白柚シフォン	R5. 7. 1	990 円、300 円
2	イ草マフィン	R5. 9. 1	400 円
3	ミニトマトゼリー	R5.10.21	540 円
4	冷凍ピザ（生姜ネーゼ）	R6. 1.28	1,296 円
5	冷凍ピザ（LOVE IS 大葉）	R6. 1.28	1,296 円
6	冷凍ピザ（マルゲリータ）	R6. 1.28	1,296 円
7	生姜石鹸	R6. 2. 1	440 円
8	柚子こしょう	R6.1.28	756 円

別紙 2-2

○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

（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	生姜湯	
3	生姜めん	
4	隠れ里の柚子こしょう（青）	（株）いずみ
5	隠れ里の柚子こしょう（赤）	
6	青唐辛子にんにく	
7	唐辛子にんにく（赤）	
8	トマトケチャップ	（株）肥後畳表中央市場（よかとこ物産館）
9	ロゼポン	
10	マキシト	（株）日奈久バイオマス開発機構
11	リコプレン	

別紙 2-2

〇販路拡大拠点（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）R5 年度商流拠点：道の駅東陽、ふれあいセンターいずみ

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

資料３－３

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き、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	0.00	
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	19.00	
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	69.00	66.00	

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った

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（R５年度計画）、取組概要（R６年度）

経費内容（R５年度計画）	事業実績（R５年度）	取組概要（R６年度）
①調査研究、実証事業		
15,056千円 (年度当初経費) 〇リビングラボの開催 〇実証実験の実施及び検証	**15,003千円**（事業実績額） 〇リビングラボの開催（計20回） 〇実証実験の実施及び検証（4事業）	**20,000千円** (年度当初経費) 〇リビングラボの開催 〇実証実験の実施及び検証 〇スマート農業技術等の情報発信
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) 〇先進事例調査研究費補助金（仮称） 〇担い手育成研修事業費補助金（八代農業塾「スマート農業特別講座」）	**1,100千円**（事業実績額） 〇八代市スマート農業技術先進事例調査研究費補助金（2件/100千円） 〇八代農業塾「スマート農業特別講座」の実施に関する補助（1件/1,000千円）	**1,250千円** (年度当初経費) 〇八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) 〇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
16,306千円	**16,103千円**	**21,250千円**

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		
〇令和4年度に作成した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、プロポーザル方式で選定し、実証実験及び検証を実施した。 （4事業）	〇令和5年度は、実証実験として、食品残渣を活用した堆肥の効果の確認を行ったが、農作物の栽培時期、栽培期間等の関係から1年間では十分なデータの収集に至らなかった。	〇昨年度に引き続き、効果の検証を含めた実証実験を効率的に行う為、協議会及びリビングラボのメンバーと連携した事業計画を作成し、円滑な実施を図る。 〇実証実験の内容及び効果について、市内生産者等へ情報発信を行い、横展開を図る。
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		
〇生産性向上のため、気候風土に合わせた栽培技術確立の必要性への理解。 〇八代農業塾「スマート農業特別講座」の開講（全3講座）	〇「スマート農業」に取り組むメリットを明確に打ち出し、生産者への理解を広めること及び事業メニューの更なる周知。 〇受講者（リビングラボに参加する若手農業者を含む）が参加しやすいタイミング（夏場）に開講するためにも、受託者を早期に決定する必要がある。	〇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。 〇リビングラボの中で出てきた課題の解決につながる内容、また、リビングラボに参加していない生産者や生産者ではない一般の方々に、本市の取組みを知っていただくカリキュラムを実施する。

７．事業総括

【①調査研究、実証事業】
本事業は、昨年度に設立した協議会「スマート農業やつしろ☆未来創生会議」が実施主体となり、運営する事業者（以下「受託業者」という。）は、本協議会が実施するプロポーザルにて選定された。
事業内容は、受託業者とリビングラボメンバーにおいて、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し、リビングラボ延べ20回、実証事業数4事業を行い、取組の加速化・具体化を図った。
令和6年度は、実証事業の継続・発展やこれまでの取組で得られた成果を横展開するために、協議会やリビングラボメンバー等と連携を図り、情報発信等を行う。
【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】
〇「スマート農業技術先進事例調査研究費補助」の実績は、予算を確保している5件に対し、1年目が1件、2年目が2件へと増加したものの、未だに認知不足は否めないことから、3年目もリビングラボや八代農業塾参加者など、意欲の高い若手農業者等へ個別説明を行っていくことに加え、効果的な周知方法を検討しながら、積極的に事業の周知を図る。
〇八代農業塾「スマート農業特別講座」は、令和5年度のプロポーザルにて、リビングラボを運営する事業者が選定された。
内容としては、「稼げる農業」をテーマに、全3講座を開催。参加者（関係者含む）は定員20名に対し、第1回（座学）20名、第2回（視察）21名、第3回（座学）41名であった。
リビングラボを運営する事業者が選定された結果、リビングラボとの方向性が一致し、リビングラボに参加する若手農業者が望む講師の話やリビングラボの参考となる農業者の視察をカリキュラムに組み込むことができ、リビングラボとの相乗効果が発揮された。
しかしながら、農業者が繁忙期となる時期に開講となったことで、農業者の負担が大きかったことから、令和6年度は、農業者の負担が少ない夏場に開催できるよう調整を行う。

（別紙１－3）

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した就農について**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	0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	19人［上記調査『様式3新規就農者用集計表』の人数］

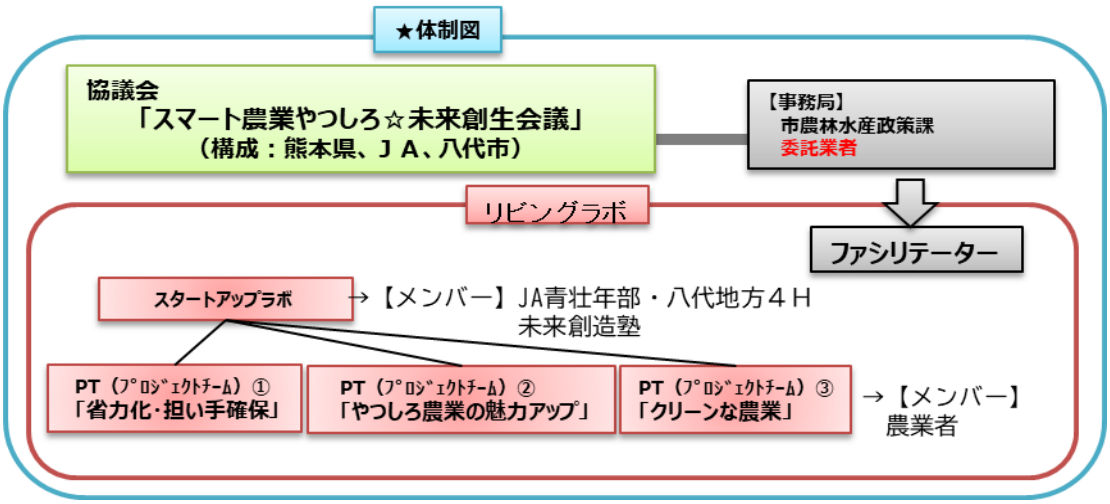
（参考：第２期八代市まち・ひと・しごと創生総合戦略）
基本目標２．　稼げる農林水産業の推進
重要業績評価指標目標値（R6）：新規就農者数　40件

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	①17人＋21人＋2人＋②26件＝66件［①リビングラボ参画17人、農業塾28人（重複7人）、先進調査6人（重複4人）、②R5スマート農業技術導入実績28件（重複2件）（※農業振興課調べ）］

別紙 2-3

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リビングラボの開催

	構成員数	開催数	事業の内容
リビングラボ	17 名	7 回	各プロジェクトチームの取組報告
省力化・担い手確保 PT	2 名	3 回	ライスセンター業務の省力化に向けた取組
やつしろ農業の魅力アップ PT	6 名	3 回	八代市の認知度や特産品のブランド力の向上に向けた取組
クリーンな農業 PT	6 名	7 回	未利用資源を活用した堆肥の有用性の検証

②実証事業等の実施

	取組内容
省力化・担い手確保 PT	・顧客情報を見える化するために、まずは、請求書発行業務を全てデータ化(エクセル管理)。アプリケーション制作にチャット GPT を活用。
やつしろ農業の魅力アップ PT	・人手不足で困っている生産者と地域に興味がある方をマッチングする「おてつたび」の活用 ・農業に遊びやエンターテインメントの要素を組み合わせて、農体験を通して農業を楽しい魅力に変える取組「農タメ」の開催
クリーンな農業 PT	・八代で排出される食品残渣を堆肥化し、成分や肥効等を分析 ・その他未利用資源（米のとぎ汁、鶏肉等）の活用に向けた検討 ・地域資源（食品残渣、下水汚泥）を活かした循環型の堆肥に関するアンケート調査の実施

（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
2 件	100,000 円	（4H クラブ） ドローン活用等 （いぐさスマート農業研究会）SNS 等を活用した流通形態の構築

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】

参加者：延べ 82 名（関係者含む）

回数	講師	内容
11/25 開校式 第 1 回 20 名	(株)エヌプラス 代表 (一社)おにぎり協会 代表理事 中村　祐介 氏	テーマ：間違いだけのスマート農業 新たなテクノロジーを取り入れることが目的ではなく、何を実現するためにスマート農業に取り組むのかが大事という講演。
12/9 第 2 回 21 名	[視察]熊本県宇城市 (有)宮川洋蘭 代表取締役 くまもと☆農家ハンター 代表 (株)イノＰ ＣＥＯ　　宮川　将人 氏	テーマ：ＩＣＴ活用で人を巻き込む実践術 宮川氏が取組む農業や鳥獣対策におけるスマート農業の取組みについて、現地視察を交えた講演。
12/23 第 3 回 閉校式 41 名	(株)久松農園 代表 久松　達央 氏	テーマ：小さくて強い農業のつくりかた 現実的に農業が置かれた状況は苦しくなっていく中、これから農業に取り組む生産者がどのように生き残っていくのかを参加者みんなで考える講演

資料３－4

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	5470.00
	実績値	0.00	0.00	59.00	
キャンプ事業の利用申し込み数	目標値	―	0.00	1000.00	1500.00
	実績値	0.00	0.00	1449.00	
アウトドアイベント参加者数	目標値	―	0.00	200.00	300.00
	実績値	0.00	0.00	205.00	

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った

アウトドアツーリズムの拠点施設である『アウトドアステーションやつしろ』の開設が令和6年3月に遅れたことなどにより、KPIの「サイクルツーリズムによる施設訪問者数」については達成できなかったものの、「キャンプ事業の利用申し込み数」及び「アウトドアイベント参加者数」については、目標値を達成した。
令和5年度においては、拠点施設の整備等、本市でアウトドアツーリズムを推進するうえで基盤となるソフト・ハード両面の事業に取り組んだことで、令和6年度に取り組む体験プログラムツアーの造成等、今後の取り組みにつながったことに加え、キャンプ事業の利用申し込み数及びアウトドアイベント参加者数も目標を上回ったことから地方創生に相当程度効果があったと評価。

５．経費内容・事業実績（R５年度計画）、取組概要（R６年度）

経費内容（R５年度計画）	事業実績（R５年度）	取組概要（R６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		
44,170千円 (年度当初経費) 〇アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成 〇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 〇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 〇アウトドア事業者支援 〇くまなんアウトドアゲートウェイ施設の整備 〇備品購入 〇アウトドアツーリズム受入環境整備 〇キャンピングカー受け入れ施設整備 〇遙拝八の字広場機能強化	34,682千円（事業実績額） 〇アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成（DMO職員） 〇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（「strava」への登録・掲載） 〇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 （きなっせやつしろ内に構築） 〇アウトドア事業者支援（2件/1,894千円） 〇くまなんアウトドアゲートウェイ施設（アウトドアステーションやつしろ）の整備 〇備品購入（アウトドアステーションやつしろで使用する備品の購入） 〇アウトドアツーリズム受入環境整備 （自転車用工具やサイクルラックの購入） 〇キャンピングカー受け入れ施設整備 （無人車中泊スペース「RV パーク smart」を道の駅東陽に導入） 〇遙拝八の字広場機能強化 （利用状況や観光PR動画を投影できるデジタルサイネージの設置）	12,000千円 (年度当初経費) 〇 アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成 〇 海外観光客向け情報発信事業 〇 周遊性を高める体験プログラム・ツアーの造成
②二次交通の強化と地域資源の活用		
4,900千円 (年度当初経費) 〇サイクルルート開発 〇サイクリングサポート拠点登録拡充事業 〇レンタサイクル用自転車等購入	4,800千円 (事業実績額) 〇サイクルルート開発（3ルート） 〇サイクリングサポート拠点登録拡充事業 （市内道の駅や宿泊施設など17か所を登録） 〇レンタサイクル用自転車等購入（15台）	0千円 (年度当初経費)
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		
6,000千円 (年度当初経費) 〇周遊型サイクリングイベントの実施 〇圏域のキャンプ場を活用した交流イベントの実施 〇先進地視察 〇圏域自治体による自主PR事業	5,777千円 (事業実績額) 〇周遊型サイクリングイベントの実施（19人参加） 〇圏域のキャンプ場を活用した交流イベントの実施（計3回実施、30人参加） 〇サイクリングイベント「くまもと★みなみおれんじシーサイドライド」の広報周知等の実施（138人参加） 〇圏域自治体による自主PR事業	6,000千円 (年度当初経費) 〇周遊型サイクリングイベントの実施 〇圏域のキャンプ場を活用した交流イベントの実施
55,070千円	45,259千円	18,000千円

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 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		
〇推進人材の育成やwebサイトの構築等ソフト面の整備 〇本市アウトドア関連施設の機能強化及び整備（アウトドアステーションやつしろの整備、道の駅東陽への無人車中泊スペースの導入、遙拝八の字広場へのデジタルサイネージの設置） 〇自転車の購入（電動アシスト自転車15台）やサイクルルートの開発（3ルート）等によるサイクリスト向けの環境整備 〇サイクリング・キャンプイベントの実施 ・「くまもと★みなみ　おれんじシーサイドライド」（138人参加） （令和5年12月10日） ・シトラス観光圏推進協議会サイクリングイベント（19人参加） （令和6年1月6日～2月20日） ・キャンプイベント（30人参加） （令和6年1月～2月、各市町各1回）	〇アウトドアステーションやつしろの認知度が低く、利用者数が低調。 〇サイクリングやキャンプ、ラフティング等のアウトドア資源は豊富にあるが、各アウトドア資源を組み合わせた、周遊性が高く観光消費額の増大につながるような旅行商品の造成やそのプロモーションが必要。	〇アウトドアステーションやつしろの認知度向上及び利用促進のため、マイクロツーリズム層や海外観光客を対象に事業を展開する。 〇本市のアウトドア資源を組合わせたアウトドア体験ツアーを造成する。 〇昨年度実施したサイクリングイベントとキャンプイベントの内容を踏まえ、イベント参加者数の増加に伴う交流人口の拡大を図るため、引き続きサイクリングイベントとキャンプイベントを実施する。

７．事業総括

【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】
アウトドアファン層の誘客につなげるため、アウトドア拠点施設「アウトドアステーションやつしろ」を整備し供用を開始した。令和6年度は、供用開始したアウトドアステーションやつしろの運営やクルーズ船乗船客及びクルーへの自転車貸出、手ぶらキャンプ事業の構築等に取り組む。
【②二次交通の強化と地域資源の活用】
サイクリストの滞在時間の延長による観光消費額の増加等を図るため、サイクルルートを3コース作成し、市内の道の駅や宿泊施設など17か所をサイクリングサポート拠点として登録し自転車用工具やサイクルラックを設置した。また、アウトドアステーションやつしろの利用促進のため、施設でレンタルするための自転車を購入した。
【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において、各市町に設けたチェックポイントを周るサイクリングイベントや、各市町のキャンプ場においてイベントを開催し、イベント参加者へのアンケートでは高評価を得た。加えて、熊本県が主催したサイクリングイベントにおいても広報周知活動を行い、多くの参加があった。令和6年度は、令和5年度に実施したイベントの内容を踏まえ、イベント参加者数の増加に伴う交流人口の拡大を図るため、引き続きサイクリングイベントとキャンプイベントを実施する。
【全体】
一部のKPIは達成できなかったものの、令和4年度に策定した「八代市アウトドアツーリズム観光戦略」を基に、ソフト面では「八代市アウトドア事業者支援補助金」の創設やwebサイトの構築、ハード面ではアウトドア拠点施設「アウトドアステーションやつしろ」の整備や遙拝八の字広場へのデジタルサイネージの設置等、ソフト・ハード両面において本市におけるアウトドアツーリズム推進の基盤となる事業を展開した。令和6年度は、令和5年度に整備したアウトドアステーションやつしろ及び電動アシスト自転車やキャンプ用品を活用した各種事業に取り組むとともに、遙拝八の字広場を活用したアウトドアツーリズム振興による更なる関係人口の創出を図る。

（別紙１－４）

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	59人　【内訳】男性：42人、女性：17人

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	1,449件 【内訳】 ・道の駅東陽「RV パーク smart」利用者数：32人 ・シトラス観光圏推進協議会キャンプイベント参加者数：30人 ・遙拝八の字広場占用利用者数：1,387人

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	205人 【内訳】 ・シトラス観光圏推進協議会サイクリングイベント参加者数：19人 ・シトラス観光圏推進協議会キャンプイベント参加者数：30人 ・八代市アウトドア事業者支援補助金で実施したモニターツアー 参加者数：16人 ・アウトドアステーションやつしろサイクリングツアー 参加者数：2人 ・くまもと★みなみ　おれんじシーサイドライド参加者数：138人

別紙 2-4

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５年度　実績概要

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

ソフト面での実績

〇アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成

〇サイクリスト向けアプリケーションの導入

⇒フィットネスアクティビティ記録用アプリ「strava」へ開発したサイクルルートを掲載した。

〇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

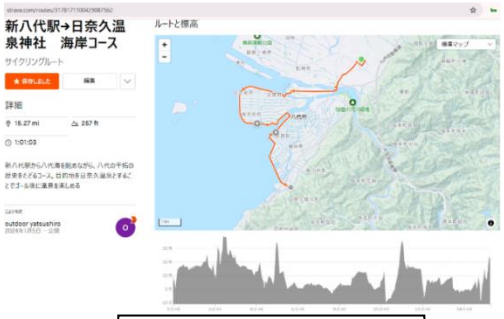
⇒観光ポータルサイト「きなっせやつしろ」内に、アウトドアに特化したページを作成した。

〇アウトドア事業者支援

⇒八代市アウトドア事業者支援補助金を創設した。（2 件/1,894 千円）

また、本補助金において、ニーズ調査のためのモニターツアーの実施を支援した。（参加者数：16 人）

web サイト（自転車予約ページ）



「strava」への掲載

ハード面での実績

〇くまなんアウトドアゲートウェイ施設の整備（訪問者：59 人）

⇒新八代駅東口にレンタサイクルやアウトドアに関する情報発信を行う「アウトドアステーションやつしろ」を整備した。

また、施設の利用促進に係る企画としてサイクリングツアーを実施した。（参加者数：2 名）

〇備品購入

〇アウトドアツーリズム受入環境整備

〇キャンピングカー受け入れ施設整備（利用者数：32 人）

⇒道の駅東陽へ無人車中泊スペース「RV パーク smart」を導入した。

〇遙拝八の字広場機能強化（占用利用者数：1,387 人）

⇒遙拝八の字広場へ利用状況や観光 PR 動画を投影できるデジタルサイネージを設置した。

アウトドアステーションやつしろ

RV パーク smart

②二次交通の強化と地域資源の活用

○サイクルルート開発

⇒アウトドアステーションやつしろを起点とするサイクリングルートを 3 コース開発し、サイクリングマップを 7,000 部作成した。

○サイクリングサポート拠点登録拡充事業

⇒市内 17 か所の道の駅や宿泊施設を「サイクリングサポート拠点」として登録し、自転車用工具やサイクルラックを設置した。

○レンタサイクル用自転車等購入

⇒アウトドアステーションやつしろで貸し出しを行う電動自転車を 15 台購入した。

（シティサイクルタイプ 13 台、マウンテンバイクタイプ 2 台）

電動自転車

サイクリングマップ

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

○周遊型サイクリングイベントの実施（参加者：19 人）

⇒八代市・氷川町・芦北町に設けた 22 ヶ所のチェックポイントを周るスタンプラリー形式のイベントを実施した。

○圏域のキャンプ場を活用した交流イベントの実施（参加者：30 人）

⇒遙拝八の字広場（八代市）、立神峡里地公園キャンプ場（氷川町）、御立岬公園キャンプ場（芦北町）で各 1 回ずつキャンプイベントを実施した。

○サイクリングイベント「くまもと★みなみ　おれんじシーサイドライド」の広報周知等の実施（参加者：138 人）

⇒熊本県県南広域本部が主催したサイクリングイベント「くまもと★みなみ　おれんじシーサイドライド」の広報周知等を実施した。

○圏域自治体による自主 PR 事業

サイクリングイベント

キャンプイベント

デジタル医療MaaS推進事業

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（令和4年度事業）
② 医療MaaS配車・予約システム構築委託業務（令和4年度事業）
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

地方創生に相当程度効果があった

（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、地方創生に相当程度効果があったと評価）

５．経費内容・事業実績（R５年度計画）、取組概要（R６年度）

経費内容（R５年度計画）	事業実績（R５年度）	取組概要（R６年度）
①サービスモデル構築のための委託業務		
千円(年度当初経費)	千円（事業実績額）	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		
千円(年度当初経費)	千円（事業実績額）	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		
7,931千円(年度当初経費) ○坂本地域医療MaaS実行実証（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	7,931千円（事業実績額） ○坂本地域医療MaaS実行実証（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	8,052千円(年度当初経費) ○坂本地域医療MaaS運行実装（巡回診療）推進 ○服薬指導・薬剤配送実装推進 ○実装運行、分析、提言
④オンライン診療車運転委託業務		
3,802千円(年度当初経費) ○モバイルクリニック車両の運行	3,802千円（事業実績額） ○モバイルクリニック車両の運行	3,802千円(年度当初経費) ○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		
9,263千円(年度当初経費) ○テレビ電話等の通信料を含む	9,263千円（事業実績額） ○テレビ電話等の通信料を含む	7,772千円(年度当初経費) ○テレビ電話等の通信料を含む
20,996千円	20,996千円	19,626千円

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　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		
○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、巡回等の負担が軽減できた。R5では診療地区の拡大を行った。 ○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） R5.4～R6.3　145名（延べ） （オンライン服薬指導＋薬剤配送） R5.4～R6.3　549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、他地域への導入検討や医療以外のMaaSの活用を引き続き実施する。

７．事業総括

令和5年度も、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。

実証事業も２年目となり、医師等のスタッフが事業に慣れてきたことで、オンライン診療地区を拡大することができ、その結果、利用者数も増加し、さらに地域の医療サービス向上に寄与したと考える。また、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についても、実証事業を継続し、検討を重ねることで徐々に解消に繋がっている。

さらに医療MaaS以外の取り組みとして、坂本ふるさとまつりや八代妙見祭などの各種イベントに救護車両として参加したり、巡回期日前投票用にも活用した。

今後は、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、他の地域への導入の検討や医療以外のMaaSの活用の取り組みを引き続き行いながら、健康に安心して暮らせる地域づくりを目指す。

（別紙１－５）

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

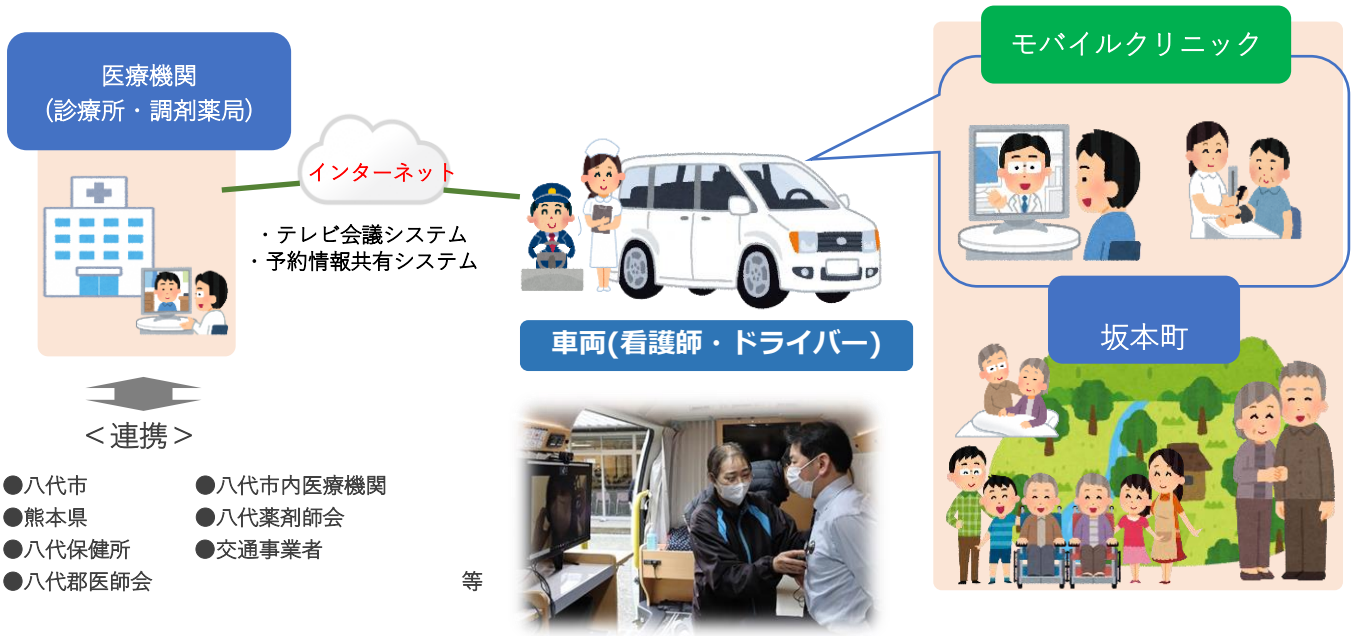
別紙 2-5

令和5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
R4.12～R5.3 月	２７人	１２０人
R5.4～R6.3 月	１４５人	５４９人
合計	１７２人	６６９人

【医療 MaaS 以外での活用事例】
・巡回期日前投票所
・イベント時の救護車

R5.10.21　やつしろ全国花火競技大会での救護車両

R6.3.24　熊本県知事選挙の巡回期日前投票

八代の儲かるアサリ漁業のV字回復に向けた産学官連携プロジェクト

資料３－6

１．事業の背景・目的

かつて本市漁獲高の約8割を占めたアサリは、平成20年の1,200t/年をピークに、異常気象による大雨、海洋環境の変化、食害等により減少し、一時はピーク時の1/600程度まで急落。その後増加に転じ、近年は10～30tで推移している。
主要水産物であるアサリによる収入減により、本市の漁業経営は大変厳しい状況である。さらに令和4年春には輸入アサリの産地偽装問題が社会問題化し、消費者からの信用面にも悪影響が生じた。
こうした中、本事業では、八代の水産業の要ともいえるアサリを対象に、「漁獲量の拡大」、「漁業収益の向上」の2つの視点に着目し、デジタル技術・機器を活用することで、漁業就業者の収益安定化、深刻化する後継者不足の解消を図ることを目的としたものである。

２．事業の概要（R5～R7年度）

① 八代のアサリ漁業V字回復実証事業委託業務

３．本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R5	R6	R7
アサリ関連の売上額（事業対象エリア）【千円】	目標値	―	940［100］	4,420［3,480］	10,180［5,760］
	実績値	840	5,153［80］		
アサリの平均単価（事業対象エリア）【円/kg】	目標値	―	700［0］	900［200］	1,200［300］
	実績値	700	649［314］		
アサリの漁獲量（事業対象エリア）【kg】	目標値	―	1,300［100］	4,100［2,800］	7,100［3,000］
	実績値	1,200	7,893［50］		

※［ ］内の数値は本事業での増加分を表す。

４．事業の地方創生への効果

地方創生に効果があった

市場調査や漁業者ヒアリング調査を実施したことにより、消費者ニーズや先進地での取組み事例及び地元漁業者の意向を把握することができ、次年度から実施予定の実証試験の方向性を固めるための重要な判断材料を得ることができた。

５．経費内容・事業実績（R５年度計画）、取組概要（R６年度）

経費内容（R５年度計画）	事業実績（R５年度）	取組概要（R６年度）
①八代のアサリ漁業V字回復実証事業委託業務		
8,162千円(年度当初経費) ○市場調査 ○漁業者意向調査 ○事業計画の検討・策定 ○観光アサリ漁業の実証試験 ○協議会等の運営・支援	8,096千円（事業実績額） ○市場調査 ・大都市圏テスト販売来訪者ヒアリング調査（1件） ・東京・福岡居住者Webアンケート調査（1,072件） ・人気産直品店のオーナー及び来訪者ヒアリング調査（2件） ○漁業者意向調査 ・地元アサリ生産者意向調査（3地区） ・主要アサリ生産漁協ヒアリング調査（2件） ○実証事業計画の検討・策定 ・実証事業計画（案）策定	15,290千円(年度当初経費) ○漁業収益の確保プロジェクト実証試験 ○漁獲量の拡大プロジェクト実証試験 ○協議会等の運営・支援 ○食害対策に関する調査 ・全国の事例収集（29件） ○観光アサリ漁業の体験試行 ・オンラインによる受付システム構築 ・潮干狩りイベント（1回） ・クロダイを使った料理教室（1回） ○八代うまかアサリ研究会の運営・支援 ・研究会開催（3回）

経費内容（R５年度計画）	事業実績（R５年度）	取組概要（R６年度）
8,162千円	8,096千円	15,290千円

６．成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
①八代のアサリ漁業V字回復実証事業委託業務		
○市場調査 ○漁業者意向調査 ○食害対策に関する調査 ○観光アサリ漁業の体験試行 ○八代うまかアサリ研究会の運営・支援 上記調査から得られた結果をもとに、次年度以降の実証事業計画を作成した。	○八代産アサリの強みが不明 ○アサリの生産過程における様々なコストの問題 ○主要販売先の取引額が低価格 ○地元での産地認識が低い ○地元で八代産アサリが購入できる店舗が限られている	○アサリの呈味分析の実施 ○漁獲作業の省力化 ○垂下育成の適地診断に向けた環境データ収集 ○垂下育成の実証試験 ○アサリフェスタの開催 ○地元漁協でのアサリ販売

７．事業総括

令和６年度からの本格実証に向けて、１年目となる令和５年度においては、アサリに関する市場調査や、漁業者意向調査を行い、アサリに対する消費者ニーズ、アサリ漁業の先進地での取組み事例及び地元アサリ生産者が感じる様々な課題を把握することができ、今後の実証試験の方向性を固めるための重要な判断材料を得ることができた。

○市場調査
大都市圏居住者へのWebアンケートを行い、消費者がアサリを購入する際に重視していることは鮮度や産地であることが分かった。この市場調査により、アサリ漁業V字回復に向けての方向性を決める、指標を収集することが出来た。
○漁業者意向調査
地元アサリ生産者、主要アサリ生産者の意向を調査し、現状課題の抽出、収益拡大につながる情報の整理を行ったところ、被覆網の付着物除去に係るコストの問題等が見えてきた。
○観光アサリ漁業の実証試験
観光アサリ漁業の実証試験では、クロダイ料理教室、潮干狩りを行った。その際の参加申し込みはオンラインによる受付を行い、イベント実施の効率化及び漁獲以外での収益向上の可能性を認識することが出来た。
○事業計画の検討・策定
調査、検証により、「漁獲量拡大」「収益アップ」に加え、「八代産アサリのＰＲ方法」「産地認識の拡大」が新たな課題として浮上した。この課題を解決していくため、令和６年度より実施する実証事業計画を策定した。

（別紙１－6）

八代の儲かるアサリ漁業のV字回復に向けた産学官連携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】
本事業は、かつて八代の水産業の要であったアサリを対象として、「漁獲量の拡大」、「漁業収益の向上」の2つの視点に着目し、漁業就業者の収益安定化、深刻化する後継者不足の解消を図ることを目的としたものである。 そのため、重要業績評価指標では漁業収益の向上のため、**指標１：アサリ関連の売上額（事業対象エリアの売上額）【千円】**、**指標２：アサリの平均単価（事業対象エリアの平均単価）【円/kg】**、漁獲量の拡大について**指標３：アサリの漁獲量（事業対象エリアの漁獲量）【kg】**を設定し、事業の達成状況の評価を行う。

指標１：アサリ関連の売上額（事業対象エリアの売上額）【千円】	
算出方法	アサリ平均単価×アサリ漁獲量＋アサリ漁獲以外での売上額 ［増加分］本事業の取組によって漁獲されたアサリの売上額＋潮干狩り等のアサリ漁獲以外の取組による関連売上額 今年度：（都市圏でのテスト販売時の漁業者売上額）＋（潮干狩りイベントの売上額）＋（料理教室時の売上額）
計算式	649円×7,893kg+30,100円＝5,152,657円 ［今年度増加分］80,800円

指標２：アサリの平均単価（事業対象エリアの平均単価）【円/kg】	
算出方法	アサリ売上額÷アサリ漁獲量 ［増加分］ 本事業の取組によって販売したアサリの売り上げ÷販売量－前年度平均単価 今年度：（都市圏でのテスト販売時の漁業者売上額＋潮干狩りイベント時のアサリの売上額）÷（アサリ販売量）－（前年度平均単価）
計算式	649円 ［今年度増加分］314円

指標３：アサリの漁獲量（事業対象エリアの漁獲量）【kg】	
算出方法	令和５年４月から令和６年３月末までのアサリ漁獲量 ［増加分］本事業の取組によるアサリ漁獲量 今年度：（都市圏でのテスト販売時漁獲量）＋（潮干狩りイベント時のアサリ漁獲量）
計算式	7,893kg ［今年度増加分］50kg

別紙 2-6

令和５年度　八代の儲かるアサリ漁業Ｖ字回復に向けた産学官連携プロジェクト　実績概要

①一般消費者のニーズ把握

内容	得られた成果
・大都市圏居住者 Web アンケート調査（東京・福岡居住者 1,072 人） ・人気産直販売所ヒアリング調査（小長井漁協直販所、道の駅宇土マリーナ） ・大都市テスト販売訪問者ヒアリング調査（高島屋新宿店）	・産地認識は、自分が住むエリアや育ったエリアに近い産地を捉える傾向にある一方、若者の産地認識が低い。 ・食べる機会が多いアサリ料理は「潮汁・味噌汁」が第一位、ただし、東京や若者では「パスタ」「クラムチャウダー」など多様化の傾向。 ・アサリ購入の際の重視点は「新鮮さ」が第一位であるものの、高齢者は「産地」、若者は「価格」「ボリューム」を重要視。ただし、若者の購買実態は低調。販売価格は 1,000～2,000 円/kg が妥当な価格帯。デパート・直販所は高価格でも売れる販売先。

②漁業者意向調査

内容	得られた成果
・地元アサリ生産者意向調査 ・主要アサリ生産漁協意向調査（愛知県渥美漁協、長崎県諫早湾漁協本所）	【地元生産者】 ・出荷の際に「食味」を重要視する一方、他産地のアサリとの違いを数値化できていないことが課題。 ・食害種は「チヌ」、対策は「被覆網」、食害種を防ぎきれていないこと、被覆網の付着物除去も課題。 ・地元での産地認識の低さ、販売しづらい仕組みが課題に挙げられ、その対策として、地元八代市での産地認識向上のためのアサリフェアの要望があった。 【他地域主要アサリ生産漁協】 ・取組みや食害種は異なるものの、２月から垂下アサリ、３・４月から干潟アサリを販売する体制は共通。 ・「直販所・カキ小屋」と「イベント活用」など、取組み手法は異なるものの、地元と一体となった販売促進・産地認識アップの工夫は共通。

③食害問題の解決方策に関する調査

内容	得られた成果
・アサリ食害に関する事例収集（全国 17 都道府県から 29 の事例を収集）	・収集事例による食害種は「クロダイ」が最も多く、食害対策は「被覆網」が全体の約３割。 ・特に「クロダイ」を食害種とした対策に絞ると、対策の約８

	割が「被覆網」。

④実証事業計画の検討と策定

内容	得られた成果
・アサリ漁業のＶ字回復に向けた課題 ・実証事業計画（案）の検討	・「漁獲量拡大」「収益アップ」に加え、「八代アサリのPR方法」「産地認識の拡大」が新たな課題に浮上。また、「漁獲量拡大」では「漁業作業の省力化」も課題に浮上 ・実証事業計画（案）では、上記課題の解消に当たり、デジタル技術の活用を視野に、アサリの呈味分析、垂下養殖実証、アサリフェスタの実証、食害防除網実証、漁獲作業の省力化実証等を検討・提案

⑤観光アサリ漁業の体験試行

内容	得られた成果
・オンラインによる受付システムの構築 ・潮干狩りイベントの実施（21 名参加） ・クロダイ調理教室の実施（10 名参加）	・両イベントともに参加者の満足度は高く、継続的な取組みの必要性を確認 ・潮干狩りイベントでは、「アサリのサイズが大きい」や「取れる量が多い」といった感想が寄せられる一方、「漁師の苦労を感じた」との感想も寄せられ、イベントへの参加が、八代アサリのPRに効果を持つことと合わせ、漁師仕事の大変さを知るキッカケになる効果を確認

⑥八代うまかアサリ研究会の設立・実施

内容	得られた成果
・アサリ研究会の開催（３回） ・研究会資料の作成、議事要旨の作成	・アサリ研究会では、市場調査によるアサリ消費者側の意向や、アサリの生産・販売に一定の成果を挙げる他漁協の取組み・工夫を交えた議論を展開したことで、地元アサリ生産者の考えが変化。 ・大都市（東京）販売➡地元や九州内主要都市（福岡）での販売、干潟養殖➡干潟＋垂下養殖。