

**【令和6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7年5月
八代市

■ 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

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 ……2
 (令和4年度開始の3か年事業の3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 ……6
 (令和4年度開始の3か年事業の3年目)

デジタル医療MaaS推進事業 ……9
 (令和4年度開始の3か年事業の3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 ……12
 (令和5年度開始の3か年事業の2年目)

アジア圏への八代産品輸出促進事業 ……18
 (令和6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

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

資料3-1

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	1	1
	実績値	0	2	0	0
本市における新規就農者数	目標値	—	30	30	35
	実績値	32	28	19	22
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	30	50
	実績値	0	69	66	126

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り、スマート農業を推進する一般社団法人が設立されるなど、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（R6年度）、取組概要（R7年度）

経費内容（R6年度計画）	事業実績（R6年度）	取組概要（R7年度）
①調査研究、実証事業		
20,000千円 (年度当初経費) ○リビングラボの開催 ○実証実験の実施及び検証 ○スマート農業技術等の情報発信	19,950千円 （事業実績額） ○リビングラボの開催（計23回） ○実証実験の実施及び検証（4事業） ○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) ○先進事例調査研究費補助金（仮称） ○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」）	1,077千円 （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（2件/77千円） ○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/1,000千円）	
21,250千円	21,027千円	

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		
○前年度と同じ事業者を選定し、実証実験及び検証を実施した。（4事業） ○本事業の取組を継続するため、農業者が主体となって法人を設立し、拠点（事務所）を設置した。 ○本事業の取組をまとめたチラシを作成した。	○本格的な自走化に向けた法人への支援が必要である。	○法人の取組が安定的に継続できるよう、市も一体となって取り組む。 ○これまでの取組を広く周知するために、法人と連携した広報活動を実施する。
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		
○若手農業者が先進地を視察する良い機会を創出することができ、スマート農業を含む栽培技術等の見聞が広がった。 ○八代農業塾「スマート農業特別講座」の開講（全3講座）により、小学生から高校生、大人まで、幅広い年齢層に、本市が取り組むスマート農業の取り組みを知っていただき、貴重な意見・情報交換の時間を作ることができた。	○今後も、就農希望者や若手農業者等がスマート農業等の見聞を広げる機会を継続的に創出していく必要がある。 ○先進地視察研修や八代農業塾を通じた新規就農者の確保・育成を推進していく必要がある。	○新たな取組に関心がある農業者をつなぐ場の創出や、見聞を広げるための視察研修を支援する事業を実施する。 ○八代農業塾の受講者や先進地研修視察の支援対象者等、ターゲットを再設定するなどして、新規就農者の確保・育成につながる仕組みを構築する。

7. 事業総括

【①調査研究、実証事業】

本事業は、令和4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、事業を運営する業者（以下「受託業者」という。）を選定した。（R4：（公財）地方経済総合研究所、R5～6：（株）ブレンアーキテクト）
事業実施に当たっては、課題の抽出・整理を行い、課題解決手法を実証する場である「リビングラボ」を設置し、市内の若手農業者等を構成員として取組を開始した。

リビングラボにおいて、「省力化・担い手確保」「やつしろ農業の魅力アップ」「クリーンな農業」の3つを取組の柱（課題）として、課題解決に向けた様々な取組を具体化し、実証事業を進め、一定の成果を得たところである。

交付金事業は令和6年度までとなっているが、リビングラボに参加した農業者が、今後もこの取組を継続させたいとの考えから、「一般社団法人FamLabo8」を設立するとともに、拠点（事務所）を設置された。

このことから、令和7年度以降は一般社団法人FamLabo8が主体となり、取組を継続させていくこととなったため、当該法人と連携を図りながら、必要な取組・支援を実施していく予定である。

【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」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、3年目も2件と想定よりも申請が少なかった。その理由として、補助申請の手間に対し、補助上限額が5万円と低かったことが考えられる。次年度、市の施策として実施する際には、その点を見直し、新しい制度を創設することとする。

○八代農業塾「スマート農業特別講座」の実施により、小学生を含む、幅広い年齢層に農業の魅力を伝えることができた。しかしながら、もっと多くの農業者やその他の市民に農業の魅力を伝えていく必要があることから、八代農業塾の基礎講座にリビングラボでの取り組みを組込んでいくなど、今後も本市の財政負担が可能な範囲で工夫しながら、事業の継続を図ってきたい。

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	0人
-----	----

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	22人
-----	-----

(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、農業塾（スマート農業特別講座）、先進地調査に参画した農業者及び就農希望者数。②その他事業等にてスマート農業技術を体験・導入した経営体数。
------	--

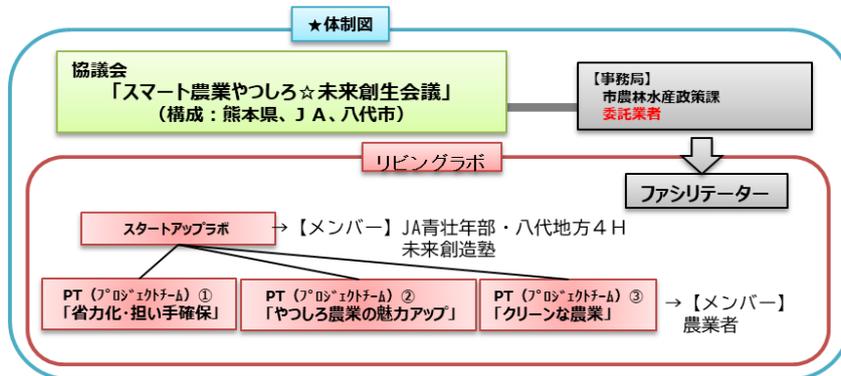
計算式	① (17+46+2) + ② (61) = 126件
-----	-----------------------------

①リビングラボ17人、農業塾46人、先進地調査2人【重複者除く】

②R6スマート農業技術導入実績61件【重複者除く】

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 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	9回	各PTの取組報告、自走化に向けた検討
省力化・担い手確保PT	2名	2回	チャットGPTを活用したシステム構築
やっしろ農業の魅力アップPT	6名	6回	アグリスポーツ・おてつたびの実施
クリーンな農業PT	6名	6回	未利用資源を活用した堆肥の有用性検証

②実証事業等の実施

	取組内容
省力化・担い手確保PT	・ライスセンターの事務処理省力化に向けたシステム開発
やっしろ農業の魅力アップPT	・農業とスポーツを組み合わせたアグリスポーツの開催 (いちごパック詰め、い草杭打ち、米検定等) ・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
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 ・堆肥化した残渣をいちごの圃場に散布し、生育調査・分析を実施 また、生産されたいちごを小売店で販売し、美味しさや甘さ等に関するアンケート調査を実施

③自走化に向けた取組

リビングラボで取り組んだ事業の自走化に向けて、リビングラボの参加者が主体となった「一般社団法人 Fam Lab8 (ファムラボエイト)」を令和6年11月22日に設立し、拠点(事務所)を設置。



(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	77,000 円	[4H クラブ]「第 63 回全国青年農業者会議」参加 [いぐさスマート農業研究会] SNS 等スマート技術を活用して先進的に産販売を行っている「小森谷豊店(東京都渋谷区)」視察見学

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、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 63 名

回数	講師	内容
9/14 第 1 回 22 名	ドローンレーサー 白石 麻衣 氏	テーマ：ドローンの可能性と未来の仕事 白石氏による講演に加え、ドローンの体験イベント、ドローンレースのデモンストレーション、自動操舵のトラクター乗車体験を実施し、子供にも楽しめる内容とした。
10/12 第 2 回 20 名	リビングラボのメンバー 八代農業高校・八代工業高校・熊本高専 八代キャンパスの学生	テーマ：ワクワクするこれから農業の話 それぞれの団体が実施するスマート農業関連の取り組みについての発表を行うとともに、意見・情報交換を行った。
11/30 第 3 回 21 名	(株)たがみ 代表取締役 田上 雅人 氏	テーマ：農業と地域を変える捲込み力とデジタルシフトの重要性 和歌山県田辺市の米屋である田上氏が、農業に参入し、地元の米や食文化などの新しい価値を創造する取り組みについて講演



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及び二次交通の強化と地域資源の活用
- ② 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	2,050	5,470
	実績値	0	0	59	327
キャンプ事業の利用申し込み数	目標値	—	0	1,000	1,500
	実績値	0	0	1,449	3,088
アウトドアイベント参加者数	目標値	—	0	200	300
	実績値	0	0	205	1,567

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』の訪問者数については、利用者が思うように伸びず、KPI達成には至らなかったものの、その他KPIとして設定した「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、目標を大きく上回った。
令和4年度から取組を開始した本事業において、アウトドアツーリズム拠点施設の整備をはじめ、webサイトの構築、アウトドア体験ツアーの造成等、様々な事業展開により基盤を整備したことで、令和7年度からは民間企業による事業の自走化を実現できたことから、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 (R6年度)、取組概要 (R7年度)

経費内容 (R6年度計画)	事業実績 (R6年度)	取組概要 (R7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及び二次交通の強化と地域資源の活用		
<p>12,000千円(年度当初経費)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成 ○海外観光客向け情報発信事業 ○周遊性を高める体験プログラム・ツアーの造成 	<p>11,963千円(事業実績額)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成 (DMO職員1名) ○海外観光客向け情報発信事業 (多言語マップの作成: 4か国語・15,000部) (クルーズ船乗船客等への自転車貸出: 27人/6寄港) ○周遊性を高める体験プログラム・ツアーの造成 (手ぶらキャンプ事業の構築: 2事業構築) (アウトドア体験ツアーの造成: 3コース造成) 	

②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		
<p>6,000千円(年度当初経費)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○周遊型サイクリングイベントの開催 ○圏域のキャンプ場を活用した交流イベントの開催 	<p>6,000千円(事業実績額)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○周遊型サイクリングイベントの開催 (参加者418人・期間10/12~12/31) ○圏域のキャンプ場を活用した交流イベントの開催 (参加者980人・3回開催) ○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」におけるプロモーション活動等の実施 (参加者169人・1回) 	
18,000千円	17,963千円	—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及び二次交通の強化と地域資源の活用		
②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		
<ul style="list-style-type: none"> ○推進人材の育成 ○多言語マップの作成やクルーズ船寄港時の電動アシスト自転車の貸出等、インバウンド対応の強化 ○観光消費額の増大につながるツアーの造成 ○サイクリング・キャンプイベントの開催 <ul style="list-style-type: none"> ・シトラス観光圏推進協議会サイクリングイベント (418人参加) (令和6年10月12日~12月31日) ・キャンプイベント (980人参加) (令和6年11月~12月、3市町各1回) ・「くまもと★みなみ おれんじシーサイドライド」 (169人参加) (令和6年12月7日) 	<ul style="list-style-type: none"> ○アウトドア拠点施設「アウトドアステーションやつしろ」の認知度向上 ○観光客のニーズを捉えた旅行商品の造成 	<ul style="list-style-type: none"> ○民間企業の豊富なアイデアや経営ノウハウを活用した事業の自走化

7. 事業総括

【令和6年度事業の総括】
令和5年度に整備・供用開始したアウトドア拠点施設「アウトドアステーションやつしろ」及び当該施設で貸出を行っている電動アシスト自転車を活用した、クルーズ船寄港時における自転車貸出や手ぶらキャンプ事業の構築等に取り組んだことで、利用者の動向や意向を把握することができた。また、定住自立圏域自治体等で構成する「シトラス観光圏推進協議会」において取り組んだ、各市町に設けたチェックポイントを巡るサイクリングイベントや、各市町のキャンプ場を活用したイベントが功を奏し、KPIを上回る参加者の集客に繋がった。

【事業全体の総括】
本市におけるアウトドアツーリズム推進の道しるべとなる観光戦略を令和4年度に策定し、当該戦略に基づく取り組みを3か年に渡り展開してきた。取組み2年目の令和5年度には、アウトドア拠点施設等の整備をはじめサイクルルートの作成など、施策を推進するための基盤づくりを行った上で、取組みの最終年度である令和6年度にツアー造成に取り組む等、当初の事業計画に沿った事業を展開した。本事業の目的である「地域資源を活用した多様な交流」実現のための土壌を整備したことで、当初目標としたKPIについては、概ね目標を達成した。

【令和7年度以降の事業展開】
アウトドア拠点施設であるアウトドアステーションやつしろの効果的な施設運営を行うとともに、アウトドアツーリズム推進による関係人口の拡大に繋げるため、令和7年度以降からアウトドアステーションやつしろを活用した施設運営および利用促進を行う民間事業者を公募により選定した。今後は、民間事業者が持つ豊富なアイデアや経営ノウハウ等を最大限に活用した施設の管理運営により、事業の目的である「地域資源を活用した多様な交流」の実現に向け取り組んでいく。

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】	
<p>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。</p> <p>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、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、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を設定し、事業の達成状況の評価を行う。</p>	

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	327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	3,088人 【内訳】 ・道の駅東陽「RVパーク smart」利用者数：376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：980人 ・遙拝八の字広場占用利用者数：1,732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	1,567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：418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：980人 ・くまもと★みなみ おれんじシーサイドライド参加者数：169人

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6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及び二次交通の強化と地域資源の活用

○アウトドアツーリズム推進人材の確保及び育成（DMO 職員）

⇒先進地視察や意見交換会、サイクリングガイド研修会を開催し、アウトドアツーリズムに関する理解を深め、施設運営や人材の育成を行った。

○海外観光客向け情報発信事業（多言語マップの作製、クルーズ船乗船客及びクルーへの自転車の貸し出し）

⇒くまモンポート八代に寄港したクルーズ船客及びクルーの市内における周遊性を高めるため、お祭りてんでん館でレンタサイクルを試行。併せて、利用者の利便性を高めるため多言語版の観光パンフレットを作成した。

○周遊性を高める体験プログラム・ツアーの造成（手ぶらキャンプ事業の構築、アウトドア体験ツアーの造成）

⇒手ぶらキャンプ事業の構築やアウトドア体験ツアーの造成のため、モニターツアーを実施した。造成したツアー等については、今後の販売に向けて更なるブラッシュアップを図る。



クルーズ船寄港時の貸し出し



アウトドア体験ツアー（モニターツアー）

②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：418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：980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回ずつマルシェ形式のキャンプイベントを実施した。



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

資料3-3

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	100
	実績値	0	0	59
坂本地区における無医地区が解消した割合【%】	目標値	—	0	65
	実績値	0.00	0.00	41.20
	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

令和6年度は実証運行から本格運行へ移行し、医療機関のみで運行ができるよう、システム障害等に対応したマニュアルを作成し運用を行った。目標値には届かなかったものの、毎月、一定の受診がっており、地域住民の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になったと考える。

5. 経費内容・事業実績（R6年度）、取組概要（R7年度）

経費内容（R6年度計画）	事業実績（R6年度）	取組概要（R7年度）
① サービスモデル構築のための委託業務		
0千円(年度当初経費)	0千円(事業実績額)	0千円(年度当初経費)
令和4年度で業務終了	令和4年度で業務終了	
② 医療MaaS配車・予約システム構築委託業務		
0千円(年度当初経費)	0千円(事業実績額)	0千円(年度当初経費)
令和4年度で業務終了	令和4年度で業務終了	

③ モバイルクリニック実証事業委託業務

8,052千円(年度当初経費)	8,052千円(事業実績額)	千円(年度当初経費)
○坂本地域医療MaaS実行実装（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	○坂本地域医療MaaS実行実装（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)	3,802千円(事業実績額)	千円(年度当初経費)
○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

7,772千円(年度当初経費)	7,772千円(事業実績額)	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	
19,626千円	19,626千円	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	⑤ 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
○巡回型オンライン診療利用患者数 R6.4～R7.3 145名(延べ) ○オンライン服薬指導+薬剤配送 R6.4～R7.3 415名(延べ) ○イベント時の救護車両として活用 ・泉お茶祭り 1名 ・くま川祭り 3名 ・八代全国花火競技大会 2名 ・九州国際スリーデーマーチ 9名 ○マイナンバーカード出張申請 20名 ○衆議院議員総選挙の期日前投票 150名	○新たな対象者の獲得 ○財政的負担 ○電波受信状況の改善	○令和7年12月完成予定の坂本支所内に「坂本診療所（仮称）」を令和8年3月に開設することとしているが、それまでは当該事業を継続する。 ○「坂本診療所（仮称）」開設後は、当該事業は休止するが、これまでの経験を活かし、他地域での活用も検討していく。

7. 事業総括

令和6年度はこれまでの実証運行の経験を活かし、医療機関が独自で運行する本格運行へと移行し、引き続き令和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に、遠隔診察車両を用いてオンライン診療及びオンライン服薬指導や薬剤の配送を実施した。

当該事業も3年目ということもあり、医師等のスタッフも通信機器の取り扱いに慣れ、スムーズに診療を行うことができたものの、突発的に生じる通信障害等への対応に苦慮していたため、あらかじめ想定される異常事態に備えたマニュアルを作成し、利用者が安心して受診できる環境を整えた。

また、医師等の派遣を行っているへき地診療所である泉地域の「椎原診療所」において、荒天時に医師等が診療所まで赴けない場合に診療できるよう、「八代北部地域医療センター」と協議を行い、オンラインでの診療が可能かどうか電波状況の調査を委託業者と実施した。

さらに医療MaaS以外の取組としては、マイナンバーカードの出張申請や、くま川祭りなどの各種イベントに救護車両として参加したり、健康推進課と連携し、「がん検診勧奨」のイベントにおいて活用した。

「坂本診療所（仮称）」が令和8年3月に開設することに伴い、当初の目的であった「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」が図られることから、坂本地域での当該事業は令和8年3月をもって休止することになるが、引き続き、椎原診療所でのオンライン診療の実施や医療以外の車両活用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【%】

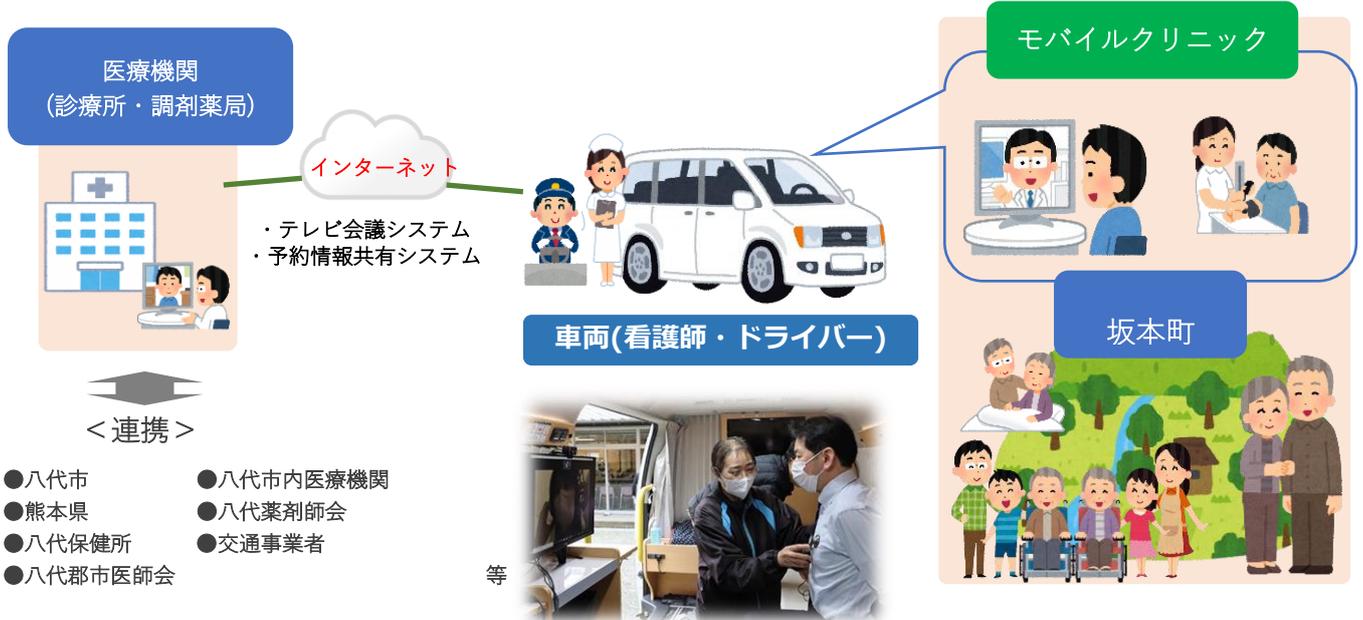
算出方法 遠隔診療車で医療アクセスを確保することにより、無医地区の定義である医療機関のない地域で、当該地区の中心的な場所を起点として、おおむね半径4kmの区域内に50人以上が居住している地区であって、かつ容易に医療機関を利用することができない地区に該当するエリアでなくなった人口と坂本町の総人口との割合を計測する。受診者の居住地区を報告書より把握し、当該地区の人口を計測する。

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6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、令和6年は本格運用

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
R6.4~R7.3月	145人	415人
合計	317人	1,084人

【医療 MaaS 以外での活用事例】

- ・マイナンバーカード出張申請
- ・イベント時の救護車



R6.6.27 マイナンバーカード出張申請



R6.8.2 くま川祭り時の救護車両

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

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	4,420	10,180
	実績値	0	80	1,248	
アサリの平均単価 (事業対象エリア) 【円/kg】	目標値	—	700	900	1,200
	実績値	0	1,014	2,000	
アサリの漁獲量 (事業対象エリア) 【kg】	目標値	—	1,300	4,100	7,100
	実績値	0	50	624	

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

「漁業収益の向上」にかかる大きな効果があった。特に八代産アサリのPRや販売の取組が消費者に高く評価された結果、販売単価においては、当初の目標値を大きく上回った。令和6年度の販売期間は短かったにも関わらず、メディアにも取り上げられる等の影響もあり、販売は好調であった。そのため、令和7年度以降はさらなる収益の向上が期待できる。

5. 経費内容・事業実績 (R6年度)、取組概要 (R7年度)

経費内容 (R6年度計画)	事業実績 (R6年度)	取組概要 (R7年度)
①八代のアサリ漁業V字回復実証事業委託業務		
15,290千円 (年度当初経費)	15,186千円 (事業実績額)	18,585千円 (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 ○研究会の運営・支援	○漁業収益の確保プロジェクト実証試験 ・垂下式育成の実証試験及び適地診断に向けた環境データ収集 ・産地別アサリの特性の明確化 ・八代産アサリのプロモーション ・ブランド化に向けた試験販売 ○漁獲量の拡大プロジェクト実証試験 ・漁獲作業の省力化実証 ○研究会の運営・支援 ・研究会の開催 (4回)	○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 ○研究会等の運営・支援

経費内容 (R6年度計画)	事業実績 (R6年度)	取組概要 (R7年度)
15,290千円	15,186千円	18,585千円

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		
○垂下式育成の実証試験により、その優位性を確認するとともに、周辺海域の水質データ等を取得できた。 ○産地別の特性を調査し、八代産の特性と他産地と比較した優位性を確認できた。 ○SNS等の活用や試験販売により八代産ブランドの評価と関心が高まった。 ○アシストスーツを用いた省力化の効果を数値化できた。	○今回の試験以外の海域・時期・方法での育成ができるかが不明 ○限られた期間のみのデータであったため、他の時期の特性が不明 ○予想を上回る好評であったため、対面による販売の対応が追いつかなかった。 ○体感としての省力効果が不明	○静穏度の差による垂下式育成の適地診断及びコスト低減のための実証試験と効果検証 ○周年のアサリ特性把握のためのデータ収集・分析及び出荷時期延長の検討 ○バーチャル直売所の新設及びECサイトでの販売促進と効率化 ○アシストスーツの活用場面の見直し及びアサリ保護網の付着物対策に係る実証試験

7. 事業総括

事業2年目となる令和6年度は、昨年度の調査結果を踏まえ、八代のアサリ漁業のV字回復に向けた以下の取組を行い、アサリ漁業や地方創生に寄与する成果を得ることができた。

○漁業収益の確保プロジェクト実証試験

垂下式育成の実証試験を実施し、アサリの成長と水質データの収集を行った。結果として、垂下式育成による身入りの向上効果や旨味成分について成果を確認した。さらに、八代産アサリと他産地のアサリを比較し、八代産アサリの特性を明確化した。八代産アサリの成長や成分において他産地との比較を行い、優位性を見出した。

また、プロモーション活動を展開し、情報発信 (SNS、ホームページ) やブランドデザインの作成などを行った。これにより、消費者との接点を増やし、認知度向上や販売促進に成功した。

その他、試験販売を通じて八代産の認知度向上を図った。リーフレット配布や試食を通じて、消費者の意識向上や生産者の意欲向上につながった。

○漁獲量の拡大プロジェクト実証試験

漁獲作業の省力化を目指し、アシストスーツ活用の実証試験を実施した。筋力負荷の軽減を図る試みであったが、短時間の作業では効果は限定的であった。

○研究会の運営・支援

八代うまかアサリ研究会を通じて、各取組の情報共有とアサリに対する関係者のモチベーションアップが図れた。

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 アサリ売上額 + 漁獲以外の取組による売上額

[今年度増加分] 今年度関連売上額 - 前年度関連売上額

本事業の取組によって漁獲したアサリの売上額と、漁獲以外のアサリに関連する取組で発生した売上額から算出する。

今年度は、試験販売の実施の他、イベント出店、漁協直売所等で販売を行った。

計算式 2,000円 × 624kg = 1,248,000円

[今年度増加分] 1,248,000円 - 80,800円 = 1,167,200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 ÷ アサリ販売量

[今年度増加分] 今年度平均単価 - 前年度平均単価

本事業の取り組みによって販売したアサリの売上額と販売量から算出する。

今年度は、試験販売の実施の他、イベント出店、漁協直売所等で販売を行った。

計算式 1,248,000円 ÷ 624kg = 2,000円

[今年度増加分] 2,000円 - 1,014円 = 986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 本事業の取り組みによる漁獲量

[今年度増加分] 今年度漁獲量 - 前年度漁獲量

本事業の取り組みによって漁獲したアサリの漁獲量から算出する。

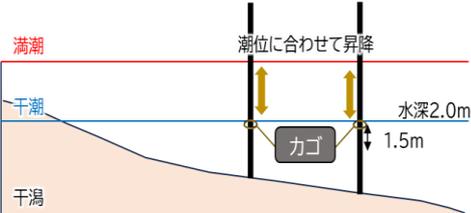
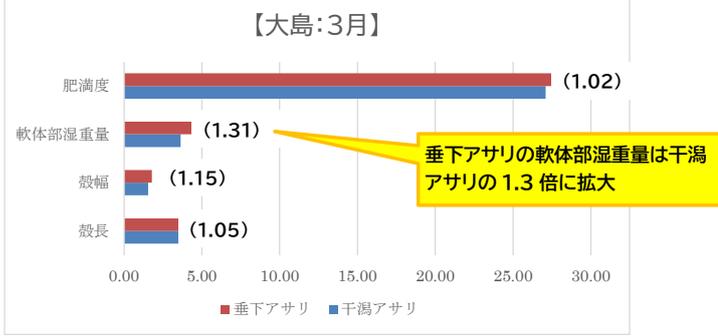
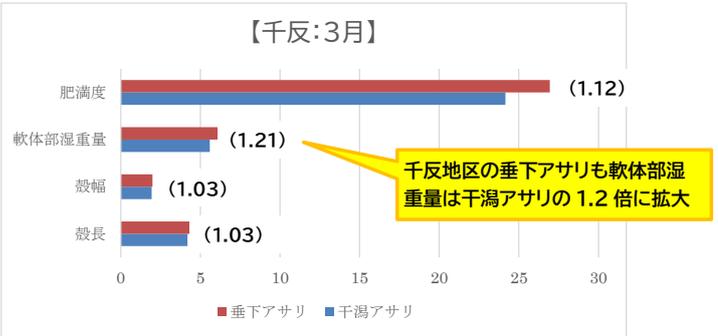
今年度は、試験販売、イベント出店、漁協直売所等で販売するために漁獲を行った。

計算式 624kg

[今年度増加分] 624kg - 50kg = 574kg

令和6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垂下式育成の実証試験及び適地診断に向けた環境データ収集

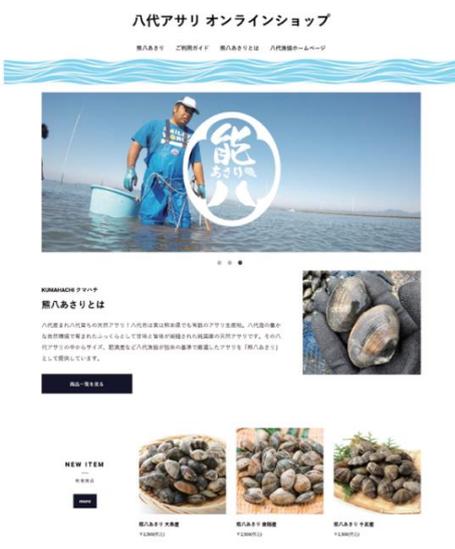
内容	得られた成果
<p>八代市大島及び千反地先における垂下式育成の実証試験</p>  <p>垂下式育成カゴの設置 (イメージ)</p>  	<p>垂下式育成アサリの体長、軟体部湿重量、肥満度は全ての数値が干潟のアサリを上回った。特に、軟体部湿重量は干潟のアサリの1.2~1.3倍になり、垂下式育成による身入り向上効果を確認した。また、垂下式育成が盛んな他県産のアサリとの比較では、千反地先のアサリの軟体部湿重量が大きく上回り、甘味成分は他県産の1.4倍となった。</p> <div style="text-align: center;"> <p>【大島:3月】</p>  <p>図 干潟アサリと垂下アサリの比較 (大島沖)</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>【千反:3月】</p>  <p>図 干潟アサリと垂下アサリの比較 (千反沖)</p> </div>
<p>垂下式育成の試験区(大島、千反地先)の水質データ、生育環境データ、流速データ収集</p>	<p>水温及び塩分濃度は大島及び千反地先間で差がないが、餌料の指標となるクロロフィルは大島地先が高く、原因として大島地先の流速が遅いことが要因であると推察されたが、両地先のアサリの成長に大きな差はなかった。</p>

②産地別アサリの特性の明確化

内容	得られた成果
<p>八代産アサリと他県産アサリの品質及び呈味の比較による八代産アサリの特性を明確化</p>	<p>① 八代産アサリの比較 (大島/千反/金剛)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大島産は、11月から殻・身入りが大きく、月別変化が少なかった一方、千反・金剛産は3月に向けて大きく成長し、3月時点の軟体部湿重量が大島産を大きく上回った。 ・3月時点の旨味成分や甘味成分は地先間の差がなかった。

	<p>②他県産アサリとの比較</p> <ul style="list-style-type: none"> ・八代産アサリの旨味成分や甘味成分は、他県産と比較して分量が圧倒的に多く、国内主要産地Aとの比較では、千反地先のアサリの旨味成分は2.8倍、甘味成分は2.3倍であった。
--	---

③八代産アサリのプロモーション

内容	得られた成果
八代産アサリの漁業活動に関する現場の撮影と情報収集	生産現場における漁業者の取組や苦勞、本事業における実証試験、イベントでの出店販売などの取材・撮影を行いその記録をデジタルアーカイブ化した。
情報発信のためのホームページを開設	情報収集した八代産アサリに関する取組内容を広く一般に知ってもらうための基盤となるホームページを制作・公開した。
販売のためのECサイトを開設 	販路を拡大するためのECサイトを開設し、対面販売だけでなく、オンライン販売への展開も可能となった。
SNS (Instagram、LINE) を活用した情報発信	八代産アサリの SNS (Instagram、LINE) を開設し、生産現場での取り組みを、定期的に発信・更新した。令和6年度末には、累計3万ビューの閲覧数を獲得。その結果、販売イベントや直売所の来客数が想定以上となり、今後の周知広報として有効なツールであることが確認できた。
ブランディングにかかるパッケージやロゴデザイン作成  「熊八 (くまはち) あさり」	八代産アサリを周知・販売促進するための公式ブランドロゴ (名称:「熊八 (くまはち) あさり」) を作成した。また、ポップや周知用カード、のぼり、パッケージデザインの作成を行い、今後のブランド展開の基盤を構築することができた。

④ブランド化に向けた試験販売

内容	得られた成果
<p>地元でアサリの産地認識を高めるための八代産アサリの現状や漁業者の取組みを掲載したリーフレット配布、試食会を兼ねた試験販売会アサリ購入者アンケート調査（回答者：117人）</p> 	<p>・購入者アンケート調査の結果、リーフレットを読んだ感想の第1位は「アサリの購入で漁師さんを応援したい」、地元食材に関する購入意向は「多少高くとも購入したい」であり、特に、60歳未満の方に地元サポートの意識が高く、リーフレット等の情報発信を兼ねた試験販売会の効果を確認した。</p>
<p>試験販売会終了後、アサリ生産者ヒアリング調査（アサリ生産者の試食販売会への参加：4人）</p>	<p>当日の購入者の声やアンケートの結果を伝えた上で実施した生産者ヒアリングでは、「試験販売会は消費者ニーズが確認できる良い機会となり、消費者の声が生産意欲に繋がる」との意見があり、試食販売会等に生産者が直接関わることが、購入者にも生産者にも良い効果をもたらした。</p>

⑤漁獲作業の省力化実証

内容	得られた成果
<p>アサリ漁労時に負荷が高い腰部の負担軽減のためのアシストスーツの実証試験</p> <p>① 筋力負荷を測る筋電位計や体感の変化確認のための屋内調査（被験者：漁業者他 19人）</p> <p>② 漁業活動での体感の変化確認のための屋外調査（被験者：漁業者2人）</p>  <p>使用したアシストスーツ</p>	<p>①屋内調査では、中腰で重りを持ち上げる等の筋力負荷が大きい場合、筋電位計では電圧の変化（効果）が確認できたが、短時間の作業であったため、多くの被験者が体感として変化を感じることはできなかった。</p> <p>②実際の漁業活動で着用した屋外調査では、被験者が体感として効果を感じることはできず、その効果は、腰を悪くさせない「腰保護具」のような限定的な効果であったと推測された。</p>

⑥八代うまかアサリ研究会の実施

内容	得られた成果
研究会の開催（4回）	垂下式育成の実証試験準備や特性比較に用いるアサリの収集、試験販売会、省力化実証試験に研究会メンバーが参加し、実証試験の成果を共有することで、メンバーの取り組みがより積極的なものとなった。特に、3月には八代漁協が八代産アサリを販売するための「直売所」の開設や販売イベントへの参加など、自主的な取り組みがなされた。

1. 事業の背景・目的

近年、海外市場では安心・安全な日本の農林水産物の魅力が広まっており、日本の輸出額は年々増加している中で、広大な農地に恵まれている本市では、豊富な農林水産物を栽培しており、本市独自の産品も有している。
 このような中、新たな取組として、専門人材を活用し、今後拡大する海外市場を見据えて、農林水産物を市場ニーズに合わせて開発するなど、売れる農林水産物の開発・改良及び本市農林水産物等の海外販路拡大を図るとともに、地域食関連産業並びに地域の活性化を図ることを目的に事業を展開する。

2. 事業の概要 (R6~R8年度)

- ① 輸出促進人材派遣事業
- ② アジア圏域輸出促進事業
- ③ 新市場開拓事業
- ④ 新商品開発・改良事業

3. 本事業における重要業績評価指標

指標名		開始	R6	R7	R8
農林水産出荷額【百万円】	目標値	—	15,024 (2)	15,029 (5)	15,039 (10)
	実績値	15,022			
輸出額【万円】	目標値	—	1,500 (253)	2,000 (500)	3,000 (1,000)
	実績値	1,247	1,769 (522)		
輸出品目数【品】	目標値	—	14 (1)	16 (2)	20 (4)
	実績値	13	14 (1)		
輸出商談件数【件】	目標値	—	42 (11)	48 (6)	60 (12)
	実績値	31	46 (15)		

※ () 内の数字については、前年度と比較した増加分を記載

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

農林水産出荷額は示されていないものの、輸出額、輸出品目数、輸出商談件数ともに目標を達成した。また、初年度は海外市場ニーズを把握する事業を実施することで、市内事業者の海外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 (R6年度)、取組概要 (R7年度)

経費内容 (R6年度計画)	事業実績 (R6年度)	取組概要 (R7年度)
①輸出促進人材派遣事業		
5,661千円(年度当初経費) ○輸出促進に係るアドバイザー派遣 ○国内販路拡大に係るアドバイザー派遣 ○新商品開発・改良に係るアドバイザー派遣	5,661千円(事業実績額) ○海外アドバイザー派遣(1名/81回) ○国内アドバイザー派遣(1名/79回) ○新商品開発アドバイザー派遣(1名/101回)	4,248千円(年度当初経費) ○輸出促進に係るアドバイザー派遣 ○国内販路拡大に係るアドバイザー派遣 ○商品開発相談
②アジア圏域輸出促進事業		
12,151千円(年度当初経費) ○海外プロモーション ○海外企業との商談 ○八代港活用のためのリーファーコンテナ利用支援	10,188千円(事業実績額) ○台北観光博覧会でのテスト販売(8社/26商品) ○海外企業との商談(バイヤー4社/事業者3社11商談) ○香港での晩白柚フェア開催(販売実績:4,954千円) ○リーファーコンテナ利用支援(1件)	4,924千円(年度当初経費) ○海外プロモーション ○海外企業との商談 ○新商品開発・開拓セミナー ○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

③新市場開拓事業		
5,195千円(年度当初経費) ○新たな海外市場ニーズ調査 ○海外市場でのテストマーケティング ○ライブコマース事業 ○外国人クルーズ船シェフとの商談	4,920千円(事業実績額) ○シンガポールテストマーケティング(BtoC:6社14商品、BtoB:海外企業5社、16商品) ○シンガポールライブコマース(7社、42商品) ○外国人クルーズ船シェフとの商談(シェフ延べ17人、事業者8社) ○輸出相手国ニーズ調査 ・事業者向け報告会開催:1回 ・海外企業との商談(バイヤー5社/事業者13社、35商談)	8,597千円(年度当初経費) ○本格輸出に向けた現地小売店、飲食店でのテスト販売や現地プロモーション ○外国人旅行者(インバウンド)に対する八代産品PR事業

④新商品開発・改良事業		
千円(年度当初経費) ○ ○	千円(事業実績額) ○ ○	1,500千円(年度当初経費) ○事業者の新商品開発・改良への費用補助
23,007千円	20,768千円	19,269千円

6. 成果・課題・今後の方針

成果	課題	今後の方針
①輸出促進人材派遣事業 ②アジア圏域輸出促進事業 ③新市場開拓事業 ④新商品開発・改良事業	○シンガポール事業では、消費者、飲食店それぞれに対して既存商品のテストマーケティングを実施。 ○国内外での情報収集を実施。 ○国ごとに実施した事業について、事業者向け報告会を実施。	①国やクルーズ船の種類ごとに求められる商品が異なる。 ②意欲のある事業者の育成支援(スキルアップ) ③市場ニーズに応じた商品の開発及び提案
		○ニーズ調査の結果を事業者へフィードバックするとともに、市場ニーズに応じた商品開発及び販路開拓のための支援を行う。 ○このため、市内の幅広い事業者に対して、アンケート情報や商品開発のノウハウ等を紹介するセミナーを開催するとともに、商品開発・改良に意欲的に取り組む事業者支援を行う。 ○開発した商品については、インバウンド客を含め、アジア圏等の販売促進を行うため、各種プロモーションやテスト販売を行う。

7. 事業総括

【①輸出促進人材派遣事業】商品開発や国内外への販路開拓を希望・予定する事業者に対しアドバイザーを派遣し、個別訪問や相談を行い、現状把握を通じてアドバイスを行った。
 【②アジア圏域輸出促進事業】台湾台北市でテスト販売を実施し、香港においては、晩白柚フェアの実施を通じて、意欲的な事業者の育成を図るとともに、マーケット調査や現地での新商品のテスト販売を通じてマーケット情報を把握した。
 【③新市場開拓事業】ニーズ調査の結果から、本市の新たな輸出市場への取り組みとしては、比較的輸出ハードルが低いシンガポールが適したことから、シンガポールを輸出実証事業国として実施した。シンガポール国内で、まずは既存の加工品等商品の現地テストマーケティングを実施し、現地ニーズを把握することができた。
 【全体】海外市場への販路拡大のため、初年度となる令和6年度は、海外市場のニーズ調査及び既存商品でのテストマーケティングを中心に実施した。
 これまで、輸出については、台湾や香港におけるプロモーションを中心としてきたが、輸出検疫の変化や為替の動向を踏まえ、新たにシンガポールやクルーズ船等によるインバウンド向けの取り組みを実施したところである。
 本年度は、前年度把握したマーケット情報を元にアジア圏域に売れる商品開発・改良を行い、国内外への販路開拓・販売促進を図る。

アジア圏への八代産品輸出促進事業における
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、今後拡大する海外市場を見据えて、本市農林水産物を市場ニーズに合わせて開発するなど、売れる農林水産物の開発・改良及び海外販路拡大を図るとともに、地域食関連産業並びに地域の活性化を図ることを目的としている。

そのため、重要業績評価指標では、本市の輸出促進及び販路拡大のため、農林水産出荷額【百万円】、本市輸出額【万円】、輸出品目数【品】、輸出商談件数【件】を設定し、事業の達成状況の評価を行う。

指標 1 : 農林水産出荷額【百万円】

算出方法 熊本県統計協会公表の「市町村民経済計算報告書/市町村内総生産」

計算式 熊本県統計協会が公表している「市町村民経済計算報告書」の「市町村内総生産」を示すことになるが、公表時期が遅れるため推計値を掲載。
※現時点、令和 5 年度推計値：15,022（百万）

指標 2 : 輸出額【万円】

算出方法 海外企業へ本市産品の輸出金額の単年度ごとの合計
市内事業者へヒアリングを行い数値を把握。

計算式 約1,769万円（各事業者の数値及び本市主催事業による輸出額の積算）

指標 3 : 輸出品目数【品】

算出方法 計画期間中に本事業により国外へ輸出した品目の単年度ごとの合計
市内事業者へヒアリングを行い数値を把握。

計算式 14品（同一品目を複数国へ輸出した場合は 1 品で計算）
柚子加工品、晩白柚加工品、晩白柚、トマト加工品、生姜加工品、メロン、米粉加工品、大麦加工品、小麦加工品、ハト麦加工品、い草加工品、茶加工品、唐辛子加工品、海鮮加工品

指標 4 : 輸出商談件数【件】

算出方法 計画期間中に本事業により海外販路に関して実施した商談の単年度ごとの件数。
市内事業者へヒアリングを行い数値を把握。

計算式 46件（商品ごとに商談件数を算出）

令和6年度 アジア圏への八代産品輸出促進事業 実績概要

①輸出促進人材派遣事業

○海外アドバイザー

アドバイザー：小川孝行氏

活動実績：81件（企業訪問件数）

○国内アドバイザー

アドバイザー：岩崎 直氏

活動実績：79件（企業訪問件数）

○商品開発アドバイザー

アドバイザー：松永 千代蔵氏

活動実績：101件（企業訪問件数）

②アジア圏域輸出促進事業

○くまもと県南フードバレーフェア IN 台湾基隆市（中止）

日時	令和6年11月16日（土）～17日（日）2日間
内容	物産展、八代産商品のテスト販売、アンケート実施
出店事業者 （9社）	（株）OCEAN、（株）濱大松園、西田精麦（株）、（株）ルコ ラ、（株）いずみ、（株）東陽地区ふるさと公社、（株）トー ヨー、（有）ユニックス
備考	台風接近により中止

○台湾現地商談会（中止）

日時	令和6年11月18日（月）
内容	バイヤーとの現地商談会
参加事業者	現地バイヤー：8社 本市参加者：（株）OCEAN、（株）濱大松園、西田精麦（株）、 （株）ルコラ、（株）いずみ、（株）東陽地区ふるさと公社、 （株）トーヨー、（株）大渕産業
備考	台風接近により中止

○台北観光博覧会でのテスト販売

日時	令和7年2月14日（金）～17日（月）
内容	物産販売、テストマーケティング、アンケート調査、商談会

参加事業者	実演販売：1社【(株) オーシャン】 物産販売：7社【(株) 濱大松園、西田精麦(株)、(株) ル コラ、(株) いずみ、(株) 東陽地区ふるさと公社、(株) ト ーヨー、(株) 大渕産業】※代理販売 商談会：現地バイヤー4社参加
-------	---



台北観光博覧会

○香港での晩白柚フェア開催

日時	令和7年1月16日(木)～1月28日(火)
内容	イオンストアーズ香港での販売会
販売実績	4,954,000円



晩白柚フェア

○リーファーコンテナ利用支援

補助金名：八代港農林水産物輸出リーファーコンテナ利用補助金

補助申請：1件

補助額：100,000円

③新市場開拓事業

○シンガポールテストマーケティング

期間	令和7年2月3日(月)～2月16日(日)※2週間
場所	シンガポール 伊勢丹スコッツ店

<p>参加事業者 テスト販売品目</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ (株) ルコラ グルテンフリー国産米粉フィナンシェ (プレーン)、グルテンフリー国産大豆フィナンシェ (プレーン、ショコラ) ・ (株) トーヨー 菜食健美 (冷凍ピザ)、押し寿司 (コノシロ)、押し寿司 (炙りハモ) ・ (株) バイオマス開発 晩白柚ペースト「マキシト」 ・ (株) いずみ 隠れ里の柚子胡椒 (青、赤、黄色) ・ イナダ (有) 藺草飴 ・ (株) 東陽地区ふるさと公社 生姜湯
--------------------------	---



シンガポールでのテストマーケティング

○シンガポールライブコマース

実施日	令和6年12月9日 (月)
内容	シンガポール向けにライブコマースを実施し、八代市製品のPR及び商品販売実施。
参加事業者	(株) いずみ、(株) 濱大松園、日月亭、(株) 東陽地区ふるさと公社、西田精麦 (株)、(有) ユニックス、(株) バイオマス開発機構



配信風景

○外国人クルーズ船シェフとの商談会

実施日	令和7年2月26日(水) 令和7年3月27日(木)
内容	クルーズ船の外国人シェフや食材供給担当者を招聘した商談会 ※ロイヤルカリビアン社運行のクルーズ船寄港時に実施(参加者17名)
参加事業者	2月26日実施分:山之屋(きくらげ)、八代鮮魚商組合(海産物)、(株)バイオマス開発機構(晩白柚の加工品)、八代よかところ物産館(クラフトビール) 3月27日実施分:(資)丸屋商店(味噌)、(有)ひらやま(陸上養殖サーモン)、カネムマンソーセージ(ソーセージ等)、(有)高見商店(からし蓮根、蓮根チップス)



商談会

○輸出相手国ニーズ調査

目的	新市場のニーズを把握し、市内事業者の育成、海外展開を複合的に支援。
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 事業者向け報告会開催 日時:令和7年3月11日(火) 内容:台湾事業、シンガポール事業、香港事業報告会 参加者:15事業者
	<ul style="list-style-type: none"> 海外企業との商談 商談相手国:香港、カナダ、アメリカ、シンガポール 海外バイヤー数:5社 市内参加事業者:13事業者
	<ul style="list-style-type: none"> 海外バイヤー等へのサンプル提供 5社へサンプル提供