

## 地方創生推進交付金 事業効果検証シート

No.	1
-----	---

担当課	地域振興課
-----	-------

交付対象事業名	八女の森とまちによる循環のまちづくり事業				
総合戦略での位置付け	1. 「ひと」と「しごと」をつなぐ	事業費	計画額(円)	16,740,000	
	①就業の場の拡大		実績額(円)	16,198,000	
事業概要	八女林業の特徴を活かしたバリューチェーンを構築し、新たな販路を開拓及びマーケティングを実施する「地域商社」の設立を目指す。地域商社では、企業や個人のニーズに基づいた住宅やオフィスのリ内装改修やリノベーション事業等に使用できる付加価値のついた八女ブランドの木材の供給を目指す。なお、中山間地区における移住定住の関連事業も進める。				
活動内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・八女産材の販路確保、売上高拡大、商品開発               <ul style="list-style-type: none"> <li>①新商品開発、マーケティング調査</li> <li>②販路開拓に関する営業活動</li> </ul> </li> <li>・地域商社の組織づくり               <ul style="list-style-type: none"> <li>①素材生産、製材調達、物流関連事業者とのネットワーク構築</li> <li>②福岡都市部等の不動産関連事業者とのネットワーク構築</li> <li>③地域商社プロモーション製作</li> </ul> </li> <li>・里山賃貸住宅関連事業</li> </ul>				
主な成果	里山ながや星野川を建築したことにより、新たな販路として日本板倉建築協会から注文をいただき、茨城県つくば市に八女材を納品できた。出荷については、「福岡の森八女の木プロジェクト(任意団体)」で行ってきたが、2月に地域商社「八女・流域資本㈱」を設立し法人格を取得した。里山賃貸住宅のPR用冊子の制作をした。				
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)	基準値	目標値	実績値	説明
	八女産材製品の売上高(万円)	220	580	2,008	
	八女産木材原木使用量(m <sup>3</sup> )	10	80	151	
	販路拡大企業数(社)	2	2	1	
	里山賃貸住宅の入居者(戸)	0	4	4	
取組の検証	事業効果	①本事業は地方創生に非常に効果的であった			
	課題・改善点	営業活動が「八女産材」であることのストーリーを重視し、イベント現場においては地域材を活用した取り組みに共感いただいたが、ユーザー目線に立った購買活動には至らなかった。また、BtoB(企業)向けの製品への研究にかなりの時間を要してしまった。			

<事業効果>

- ①本事業は地方創生に非常に効果的であった      ②本事業は地方創生に相当程度効果があった  
 ③本事業は地方創生に効果があった                ④本事業は地方創生に対して効果がなかった

今後の方針	<p>③事業の継続</p> <p>31年度において、八女産材活用に関するガイドブックと製品サンプルを作成し、過去取扱実績のある業者及び福岡都市圏の不動産業者ルートへの効果的な営業活動を実施する。</p>
-------	---

<今後の方針>

- ①追加等さらに発展させる      ②事業内容の見直し(改善)  
 ③事業の継続                        ④事業の中止                        ⑤予定どおり事業終了

有識者からの評価	①総合戦略のKPI達成に有効であった
意見	地元企業を巻き込んだ地域商社を中心に、八女材のブランディング化を推進していただきたい。

<有識者からの評価>

- ①総合戦略のKPI達成に有効であった      ②総合戦略のKPI達成に有効とは言えない

## 地方創生推進交付金 事業効果検証シート

No.	2
-----	---

担当課	農業振興課
-----	-------

交付対象事業名	「八女伝統本玉露」の世界のスーパーブランド化事業				
総合戦略での位置付け	1. 「ひと」と「しごと」をつなぐ	事業費	計画額(円)	28,000,000	
	②生産性の向上		実績額(円)	28,284,521	
事業概要	八女伝統本玉露推進協議会(市、茶生産者、茶商、JA、福岡県等で構成)において販売の戦略づくり、新たな流通経路の開拓及び契約取引、人材育成等を実施するとともにメディアなどの情報発信によるブランド強化を進める。				
活動内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンペによる公式商品(8茶種)の制作</li> <li>・世界的に著名なレストランの採用に向けたプレゼン、レクチャー、交渉</li> <li>・お茶の商取引の機会創出のため著名レストラン、バイヤー関係者の八女招聘</li> <li>・国内の購買向上のためANA、JALその他大手企業へのプレゼン、取引交渉</li> <li>・八女伝統本玉露の海外(NY・香港)での商品取引機会の創出</li> <li>・未開拓の八女茶マーケット調査、分析、販売交渉</li> <li>・GI認証製品の認知度向上イベント出展</li> <li>・八女伝統本玉露の公式HPとSNSを活用した情報発信</li> <li>・各種メディア、マスコミからの情報発信</li> </ul>				
主な成果	国内は、東京と福岡を拠点にベアリングイベントの開催や企業へのプレゼンの実施によって、公式商品の取引を行った。海外においては香港は県輸出促進課と共同で著名レストランでの八女茶プレゼンイベントの開催し、NYはギャラリーにてインフルエンサー向けテイステイングイベント及び日本茶専門カフェでの有料イベントの開催やレストランとの商談を実施するとともに八女への招聘で具体的な交渉を進めた。国内外の展開事業により、NHK全国放送をはじめ各種メディアの露出が増加し八女茶の認知度が向上した。				
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)	基準値	目標値	実績値	説明
	開発商品の取引業者数(社)	0	5	3	コンペによる公式商品をレストランへ等と卸取引を行った。
	市内へのバイヤー招聘人数(社)	0	2	6	国内外のレストラン・流通業者・カフェ関係者を招聘した。
	八女伝統本玉露の荒茶取引単価(円)	9,327	16,000	11,275	全体としては目標達成できなかったが、GI認証分については19,129円と上昇した。
	八女茶の市場の取引実績額(百万円)	3,112	3,112	2,703	中山間地を中心に甚大な晩霜害による収量減により未達成となった。
取組の検証	事業効果	③本事業は地方創生に効果があった			
	課題・改善点	公式商品の取引を行う際の受発注、決済体制が脆弱であるために迅速な対応ができていないことから八女伝統本玉露推進協議会販売部(茶商)の設置とECサイトの構築を行う。			

＜事業効果＞

- ①本事業は地方創生に非常に効果的であった      ②本事業は地方創生に相当程度効果があった  
 ③本事業は地方創生に効果があった              ④本事業は地方創生に対して効果がなかった

今後の方針	<p>③事業の継続</p> <p>世界最大のコワーキングスペース「We Work」との提携により、国内は地元福岡と東京、海外はNYと香港のレストランでのメニュー化に向けたプレゼン、商談の実施とECサイトの構築などの流通改善によってリーフ茶販売を含め八女茶取引を拡大していく。またクラウドファンディングによるボトリングティーの開発により新たな販路を拡大する。</p>
-------	--

＜今後の方針＞

- ①追加等さらに発展させる      ②事業内容の見直し(改善)  
 ③事業の継続                      ④事業の中止                      ⑤予定どおり事業終了

有識者からの評価	①総合戦略のKPI達成に有効であった
意見	生産者目線に立った、長期的な展望を見据えた事業の継続に努めていただきたい。

＜有識者からの評価＞

- ①総合戦略のKPI達成に有効であった      ②総合戦略のKPI達成に有効とは言えない

地方創生推進交付金 事業効果検証シート

No.	3
-----	---

担当課	農業振興課
-----	-------

交付対象事業名	八女フルーツのまちづくり推進事業				
総合戦略での位置付け	1. 「ひと」と「しごと」をつなぐ	事業費	計画額(円)	30,000,000	
	②生産性の向上		実績額(円)	29,700,000	
事業概要	八女市では、お茶をはじめ、イチゴ、キウイフルーツ、かんきつ、ぶどう、梨など四季を通じて収穫され、特に「博多あまおう」の生産量は、全体の5分の1を占める主要産地である。平地部から中山間地及び山間地と広域な八女市の特質を活かし、高い栽培技術により高品質な作物の生産がなされている。しかし、生産者の高齢化等により生産量が減少傾向となっている。八女フルーツの付加価値を高め、農業所得の増大と経営の安定を図る。				
活動内容	(1)市場調査(定性・定量・流通)・分析 ・八女産フルーツ等の国内における販路及び流通等調査 ・福岡都市圏でのフルーツ等の流通状況調査 (2)八女産フルーツ等の可能性の検証(テストマーケティング) ・福岡市内のホテルや飲食店とのタイアップによるメニュー開発 (3)事業戦略の構築 ・3カ年事業の事業戦略の構築				
主な成果	ウェブ調査・消費者グループインタビュー調査等及び福岡市内・八女市内におけるテストマーケティングの検証結果から、ターゲットの年齢層を絞り込み、今後の福岡都市圏・八女市内における施策の展開計画と八女フルーツブランドの価値発信・自走できる推進体制の構築に向けた下地づくりが図れた。				
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)	基準値	目標値	実績値	説明
	キウイフルーツ・かんきつ・ぶどうの合計販売高	4,559	4,609	4,929	JA福岡八女の協力を得て、福岡市内の飲食店26店舗で八女産フルーツの提供を行った。
	事業を通じて開発された商品の取引業者数	0	5	26	福岡市内の飲食店26店舗で八女のフルーツを使用した商品開発して、販売を行った。
	観光消費額	3,103	3,133	3,308	昨年度は、マーケティング調査を中心とした取り組みとなったため、例年並みの実績値で推移している。
	新規就農者数	10	15	12	昨年度は、マーケティング調査を中心とした取り組みとなったため、例年並みの実績値で推移している。
取組の検証	事業効果	③本事業は地方創生に効果があった			
	課題・改善点	マーケティング等から八女産フルーツの認知度の低さ及び、お茶のイメージの強い状況があるため、福岡都市圏での認知度向上と八女市内での商品開発を行い、福岡都市圏からの誘客を図る。			

<事業効果>

- ①本事業は地方創生に非常に効果的であった ②本事業は地方創生に相当程度効果があった  
③本事業は地方創生に効果があった ④本事業は地方創生に対して効果がなかった

今後の方針	③事業の継続
	本年度は、福岡都市圏での政策としてBtoBイベントの実施し、飲食店関係者に対して八女産フルーツの魅力向上を図り、併せて八女市内に於いては、市内事業者の積極的な八女産フルーツの活用する推進体制構築及び八女産フルーツを使用した商品開発を行う。

<今後の方針>

- ①追加等さらに発展させる ②事業内容の見直し(改善)  
③事業の継続 ④事業の中止 ⑤予定どおり事業終了

有識者からの評価	①総合戦略のKPI達成に有効であった
----------	--------------------

意見	他事業との連携を図りながら八女産フルーツの情報発信に努めていただきたい。
----	--------------------------------------

<有識者からの評価>

- ①総合戦略のKPI達成に有効であった ②総合戦略のKPI達成に有効とは言えない