

地方創生推進交付金 事業効果検証シート
(R3年度事業分)

No.	1	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	1-1 地域特性を活かした産業の振興	事業費	計画額(円)	28,000,000	
	②八女ブランド化の推進による付加価値商品の販売		実績額(円)	28,000,000	
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	・福岡市内の大濠テラスにて公式商品の販売促進として定期的に有料八女茶サロンを実施 ・レストランへのテイスティング商談による公式商品のPR ・世界的料理人(ジョエル・ロブション)の認証及びタイアップ商品の開発、東京での著名メディア招待試飲発表会の開催 ・ラグジュアリー雑誌の取材及び掲載 ・台湾向けテレビ消費拡大番組の制作と販売の実施 ・著名ホテル及びレストランでの期間限定ペアリングコースイベントの実施 ・リモートによる九州茶の販路拡大イベント及び県域農産物消費拡大イベントの開催 ・公式商品オンラインショップの運用 ・八女伝統本玉露の公式HPとSNSを活用した情報発信 ・各種メディア、マスコミからの情報発信				
主な成果	・福岡市内の大濠テラスにて毎月2回八女茶サロンを開催し、福岡県民をはじめ、国内旅行者やメディアに八女茶の魅力を発信する拠点として、大きな成果を上げ、公式商品の販売促進に繋がった。 ・福岡有名レストラン「茅乃舎」や世界的なレストラン「bills」に八女煎茶を通常メニューとして提供開始した。人気店で高品質な八女茶を提供していることは大きなプロモーションとなっており、継続的な情報発信効果に繋がった。 ・世界的料理人(ジョエル・ロブション氏)と包括契約を締結し、称賛された事実を肖像付きでプロモーションを行った。ロブション史上初の日本茶コラボ商品として、メディア向けにイベントを開催し、様々な雑誌に掲載され、ロブションが認めた八女茶は「世界に誇れる日本茶」として、認知向上に繋がった。				
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)	基準値	目標値(R3年度)	実績値(R3年度)	説明
	開発商品の取引業者数(社)	0	5	2	コンベによる公式商品をレストランと提案し卸取引を行った。
	市内へのバイヤー招聘人数(社)	0	2	5	有名企業・レストラン運営者を招聘した。
	八女伝統本玉露の荒茶取引単価(円)	12,281	14,781	13,919	新型コロナウイルスの影響で国内取引価格が低迷する中で、目標値には届かなかったが基準値の約113.3%と数値を伸ばした。
	八女茶の市場の取引実績額(千円)	3,012,874	3,262,874	2,282,306	新型コロナウイルスの影響で全国的に取引価格が低下したものの昨年の約120.7%に回復した。
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	八女茶は全国の茶生産量の僅か3%に満たないが、全国茶品評会では、平成13年度から農林水産大臣賞(品質日本一)を連続して受賞しており高級茶産地として認知されている。特に八女伝統本玉露は、伝統的な栽培手法で栽培され、平成27年12月には、農林水産省の地理的表示保護制度に登録されている。その品質を国内外でのブランド化事業により、各種メディアの露出や著名ホテル及びレストランでの採用により八女茶の認知度が向上した。しかしながら、生活スタイルの変化や新型コロナウイルス感染症の拡大により取引価格は低迷傾向であり、茶農家の所得向上には繋がらなかった。			

＜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	⑤予定どおり事業終了
	これまで構築したネットワークや公式商品、EC通販サイト、プレゼントツール等を活用して、世界的な高級レストランやホテルを中心としてメニュー化や商品化による販路拡大事業を行っていく。

＜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	・八女茶のブランドは福岡県全体のブランドとなっているので、ブランド効果が県内他市町村の利益ばかりにならないよう、留意されたい。 ・小売のみならず、生産者の利益拡大につながる取り組みをお願いしたい。 ・認知度向上の達成度合については、指標を設定するのが望ましい。

＜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
(R3年度事業分)

No.	2
-----	---

担当課	定住対策課
-----	-------

交付対象事業名	持続可能なまちづくりのための地域活力向上にぎわい創生プロジェクト				
総合戦略での位置付け	2-2 交流の拡大と関係人口の創出	事業費	計画額(円)	23,498,000	
	③人と人、人と地域との結びつきの形成		実績額(円)	23,446,240	
事業概要	地域内外の人のつながりを生み出す電子地域通貨プラットフォームの仕組みを通して、八女市への新しいひとの流れをつくり、継続的に多様な形で関わる関係人口を創出・拡大させる。また、人と人とのつながりを深めた地域社会資本を元手に地域経済資本や地域環境資本を増やしていき、だれもが多様な才能を発揮できる持続可能な地域社会構造への移行を目指す。				
活動内容	①コミュニティ通貨関連業務 コミュニティ通貨まちのコインアプリの活用及び保守。コミュニティ通貨運用支援(通貨の配布・発行・管理アドバイス、分析レポート作成)。加盟団体募集促進・エリア拡大、コミュニティ通貨プロモーション等 ②関係人口創出拠点施設運営 伝統工芸イベント運営、コミュニケーションツール製作、関係人口創出拠点施設の運営 ③サテライトオフィスを活用した起業支援 コミュニティマネージャー招聘、起業家育成支援イベント、アイデアソンイベント				
主な成果	コロナ禍の行動制限により年間の25%が緊急事態宣言となる中で、制限下でもできる取組みを模索し実施した。タイアップを予定していた主要イベントは全て中止となったが、100円商店街やマルシェイベントといった小規模イベントに参加し、限られた中でプロモーションを実施した。なお、FM八女、SNS及び移住定住サイト(Smout)といったオンラインツールを活用しており、まちのコインの加盟店や市民と利用者をつなげる取り組みを積極的に行った。 また、南仙荘を拠点にコミュニティマネージャーを配置し、継続的にサテライトオフィス等の設置検討企業への誘致活動や起業家育成、地域コミュニティ醸成を実施した。具体的には、テレワーク講座、かえるカフェ×南仙塾ビジネス講座、HP制作講座といった起業家育成や、サテライトオフィス進出支援として首都圏でのマッチングイベント、現地視察ツアーを実施した。 このような取組により、令和3年度はKPI目標を達成し、八女市への新しいひとの流れをつくり、関係人口の創出・拡大につなげることが出来た。				
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)	基準値	目標値(R3年度)	実績値(R3年度)	説明
	アプリ内チケット利用回数(回)	0	12,000	16,754	コロナ禍でもできる取り組みを行い目標達成に繋がった。
	地域外ユーザーのチケット利用回数(回)	0	270	498	コロナ禍の行動制限の影響で前年度よりも下がったが、目標を達成した。
	コミュニティ通貨を活用したプロジェクト実施数(回)	0	25	28	行動制限がかかる中、オンラインを積極的に活用した。
	コミュニティ通貨利用者の起業数(人)	0	2	3	まちのコインを活用しているの中から起業する人が出た。
取組の検証	事業効果	②本事業は地方創生に相当程度効果があった			
	課題・改善点	令和2年度の取組検証で、「オンラインでもコミュニティ通貨を使ったつながりづくりを行っていく取組が必要」と総括しており、コロナ禍でも柔軟で効果的な取り組みができたと感じている。今後はアフターコロナを見据えたプロモーションや加盟店拡大につなげる必要がある。			

<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
	大規模イベントと連動してコミュニティ通貨を活用する地域循環促進企画を実施する。なお、ふるさと納税の財源を当事業に充当することで、運営のための安定した財源確保を目指す。また、南仙荘や関係人口創出拠点施設を活用して、起業家育成支援イベント等の企画を実施する。さらには、通貨運営団体で、通貨の総流通量をつながりの重要指標として捉え、つながりが増えるように事業を実行していく。

<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	・コロナ禍において、リアルに留まらない関係づくりの取り組みとしてユニークである。 ・高齢の方の利用が困難であることについては課題である。 ・八女の地域資源、人について地域内外にプロモーションするツールとして活用いただきたい。

地方創生推進交付金 事業効果検証シート
(R3年度事業分)

No.	3	担当課	観光振興課
-----	---	-----	-------

交付対象事業名	魅力ある地域づくりによる移住・定住促進事業（福岡ソフトバンクホークスファームを核とした関係人口の創出拡大事業）					
総合戦略での位置付け	2-2 交流の拡大と関係人口の創出	事業費	計画額（円）	358,000		
	③人と人、人と地域との結びつきの形成		実績額（円）	358,000		
事業概要	福岡ソフトバンクホークス・ファーム本拠地を活用した筑後七国の活性化を図る。 ・頻発し、激甚化する自然災害とコロナ禍により、人々の地方への移住・定住の意識が高まっている、この機を捉え、新たな移住者層の掘り起こしを行い、関係人口の創出・拡大に取り組むとともに、東京圏など大都市圏からの移住希望者への積極的な誘致策を展開する。 ・また、くらしを守り、地域コミュニティを維持する持続可能な地域づくりを進めるとともに、本県がその受け皿として選ばれるよう、地域の魅力を向上させる。					
活動内容	1.ソフトバンクホークス連携事業 (1)球場内PRイベント「筑後七国応援ウィーク」事業・(2)七国対抗「〇×クイズ大会inタマスタ」・(3)九州サイネージメディアを活用したシティプロモーション・(4)野球観戦チケットの配布・(5)中学生野球教室 2.観光情報発信事業 (1)観光プロモーション映像の活用・(2)webでんじん放映・(3)webサイト「筑後七国よかとこ巡り旅」・(4)観光情報誌への記事掲載・(5)筑後七国スタンプラリーの実施 3.着地型観光ツアー事業 4.都市圏観光PR 5.観光促進事業 (1)観光ボランティアガイド育成・(2)筑後船小屋観光案内所の活用 6.調査研究事業 (1)サイクルツーリズム事業の実施調査・(2)インバウンド推進事業の調査研究 7.筑後船小屋駅内情報発信事業 8.JR要望活動事業					
主な成果	(情報発信以外で実施できた事業) 1ー(5) 中学生野球教室 市内全中学校の生徒が参加 2ー(5) 筑後七国スタンプラリー 総参加者数1,664人 6ー(1) サイクルツーリズム事業の実施調査 筑後―八女を移動する「八女コース」の策定、テストライド実施 6ー(2) インバウンド推進事業の調査研究 観光庁事業を使い11名がオンライン研修に参加 コロナ感染拡大による緊急事態宣言やオミクロン株の急速な拡大によって実施できないイベントがほとんどであったが、上記イベントは屋外や個室での参加のため実施できた。					
重要業績評価指標（KPI）	指標（単位）		基準値	目標値（R3年度）	実績値（R3年度）	説明
	東京圏への転出超過数（人）		-6,719	453	3,339	
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	令和2年度同様、コロナ感染拡大の影響を大きく受け、観光入込客数は大きく落ち込んだ。徐々に観光が再開されつつある状況から令和4年度は事業実施の見通しとなっており、広域連携である本協議会を通して、八女市の観光地としての認知度を更に向上させたい。また筑後船小屋駅を筑後周遊の入り口として活用を促進させ、引き続き地域経済の活性化を狙った事業をしたい。				

<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
	本協議会と連携関係にあるソフトバンクホークスとは地域活性化という共通の目標を有しており、球団やスタジアムのネームバリューを利用した情報発信を行うことで、八女や筑後地域の発信力が高まると考える。

<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	・広域連携事業であるためKPIも広域的なものとなっており、八女市での効果検証がしづらくなっている。独自の参考指標を設定するなど、検討されたい。

<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

地方創生拠点整備交付金 事業効果検証シート
(R3年度事業分)

No.	4	担当課	観光振興課
-----	---	-----	-------

交付対象事業名	地域連携型持続可能な観光拠点整備事業～八女ドリンクツーリズム創出～				
総合戦略での位置付け	2-2 交流の拡大と関係人口の創出	事業費	計画額(円)	997,781,000	
	②持続可能な観光事業の推進と観光施設の整備		実績額(円)	919,545,899	
事業概要	地域に点在する施設・豊かな自然・そこで生活する人々を連携させることを目的に持続可能な観光拠点(べんがら村)の整備を実施する。今回整備するべんがら村を都市との交流の入り口と位置づけ、八女観光の拠点とするために増設する新棟や屋外スペースでの農産物の直売や観光PRブースを設置することでファミリー層向けの観光客をターゲットとした施設整備とする。また、本施設の特徴であるクラフトビールの醸造、八女茶や日本酒をはじめ多彩な農作物を掛け合わせたドリンクツーリズムを展開することで交流人口の創出を目指す。				
活動内容	利用率が低く水道料の負担が大きく夏季のみの稼働にとどまっていたプールや、浴槽が広く湯量に負担がかかる家族風呂を廃止し、観光客が利用しやすいサウナ(現状の2倍の広さに拡張)や子ども向け浴槽等を大浴場に設置した。直売所については、観光客に八女の良いものや価値のある商品を提供するローカルセレクトショップに改変して新しい顧客獲得につなげた。また、既存の複合施設としての機能をさらに高める改修として、クラフトビールの醸造体験ができる機能追加し、外構整備として、車泊スペース、マルシェ広場の整備を行った。				
主な成果	地域の魅力的なプレーヤーやモノが出会い、新たな商品や体験を開発し提供する場を整備することができた。				
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)	基準値	目標値(R3年度)	実績値(R3年度)	説明
	八女市の年間観光入込客数(人)	1,990,000	1,990,000	1,047,400	
	イベント等における連携事業者数(人)	0	0	0	
	施設利用者数(人)	319,922	0	0	
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	クラフトビールは一定の販売があったが、本施設を拠点として八女市全体に回遊性を持たせ、連携して集客するため、施設の認知度を高め、集客力を高めることで地域を訪れる観光客の増加を図る必要がある。			

<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
	施設の認知度を高めるための広告、宣伝に力を入れ客の増加を図る。

<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	・若者・子育て世代の誘客には大きな効果があったと考える。全世代に利用しやすい施設となるような配慮をお願いしたい。 ・持続可能な施設となるよう、改修や定期的な新規イベントなどの計画を検討いただきたい。

<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

地方創生拠点整備交付金 事業効果検証シート
(R3年度事業分)

No.	5	担当課	立花支所まちづくり推進係
-----	---	-----	--------------

交付対象事業名	道の駅たちばな食のスペース(仮称)整備計画					
総合戦略での位置付け	2-2 交流の拡大と関係人口の創出	事業費	計画額(円)	280,452,000		
	②持続可能な観光事業の推進と観光施設の整備		実績額(円)	219,769,000		
事業概要	観光振興と農林業の振興および地場産品の消費拡大を図るとともに、地域のにぎわいの拠点として地域経済の活性化と雇用機会の創出を図り、人口流出に歯止めをかけることを目的とする。					
活動内容	農産加工施設や研修施設、大人数で食事・休憩が出来る屋内型の休憩施設等が一体となった食のスペース(仮称)を整備する。					
主な成果	上記整備を行ったことにより、食のスペース(仮称)を「お食事処招竹梅」としてオープンすることができた。招竹梅では、5つのテナントが入り、地元産の食材を使った料理の提供を可能としたほか、加工場の活用により商品の開発も行っている。コロナ禍で厳しい状況でもある程度の成果は出しており、それらのさらなる活用により今後の集客力に期待が持てる。					
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)		基準値	目標値(R3年度)	実績値(R3年度)	説明
	道の駅たちばな販売売上高(千円)		528,000	10,000	41,510	大幅増は、テナントが昨年度オープン後8カ月(8月オープン～翌3月)の計だったのに対し、今回は1年(4カ月増)のため
	加工品開発品目数(品)		0	1	66	前年度開発分は除くため、後年度になれば実際の販売品目より少なくなっていく
	開発加工品売上額(千円)		0	500	3,546	
取組の検証	事業効果	②本事業は地方創生に相当程度効果があった				
	課題・改善点	加工所の開発・販売数は順調に伸びており、職員もパートを2名雇用したなど地方創生の効果はでているが、部門としてはまだ赤字である。 また、テナントが直売所の地元農産物を利用し6次化の一端を担っているが、コロナ禍により経営が厳しい状況だったことから、令和3年度末で撤退した店子も1店ある。				

<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なかった 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
	加工所の黒字化を目指す必要がある。 フードコート式でお昼がメインの営業であるため、施設入込客をテナント間で取り合っていることから、テナント全体の売上に空きテナントの影響が出てない反面、新たな業者選びに工夫がいると思われる。

<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	・産業の6次化において、利用者が加工を行うことができる当施設は非常に重要である。 ・開発した加工品については、売り上げ状況等を分析して選別することで、利潤の増加を企図されたい。

<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

地方創生拠点整備交付金 事業効果検証シート
(R3年度事業分)

No.	6	担当課	黒木支所まちづくり推進係
-----	---	-----	--------------

交付対象事業名	笠原地区木育及びキャンプ施設整備計画					
総合戦略での位置付け	2-2 交流の拡大と関係人口の創出	事業費	計画額(円)	384,135,000		
	②持続可能な観光事業の推進と観光施設の整備		実績額(円)	357,494,000		
事業概要	「木育」の機能を持つキャンプ場を整備し、地域住民と連携し地域全体で観光の振興と木育の推進を図り、キャンプ愛好家はもとより子育て世代に自然体験の場を提供し、交流人口の増による地域のにぎわいを創出する。 また、「薪」に着目し、地域内に豊富にある森林資源に付加価値をつけ、施設利用者に地域農産物とあわせて販売することで地場産品の消費拡大を図り経済の活性化を促し、さらには、特色ある施設を運営することで地域の魅力を発信し、施設・森林管理や木育スタッフなど雇用機会の創出も図るなど関係人口の創出・拡大、将来的には移住、定住につながる事業展開を行うことによって、八女ファンを増やしていき都市部から人を呼び込み人口の増加を目指す。					
活動内容	山間地という森林環境の中に、木のぬくもりに直接触れることができる木のおもちゃを備える木育施設兼母屋、八女産材を使用した宿泊施設5棟、オートキャンプサイト18区画、炊事場・シャワー・トイレのサニタリー棟、母屋の中には地域農産物や薪を販売する物販スペース、八女茶発祥の地としての地の利を活かした八女茶カフェを整備した。					
主な成果	地域住民と来訪者の交流拠点とすることで交流人口の増加、経済の活性化、雇用の創出及び移住・定住を推進し、将来にわたって自立性を持ったコミュニティの運営ができる地域となることを目指す。 周辺の森林を含め自然体験の場を提供し、親子ふれあいの場、森林環境教育の場としても利活用していく。 また、物販、八女茶カフェを地場産品の販売拠点として利活用していく。あわせて、子どもから高齢者まで多世代間交流の拠点としての役割も期待できる。					
重要業績評価指標(KPI)	指標(単位)		基準値	目標値(R3年度)	実績値(R3年度)	説明
	施設入込客数(人)		0	10,000	15,659	木育体験者数、各サイト及びキャンピング、コテージ利用者数
	施設の利用料収入額(千円)		0	12,000	39,241	サイト売上高
	市の延べ宿泊者数(千人)		109	127	122	
取組の検証	事業効果	②本事業は地方創生に相当程度効果があった				
	課題・改善点	施設整備まで度重なる地域との話し合いを行い、地元雇用も行っているが、さらなる地域への経済効果の波及のため、地場産品の販売や木育における人的支援および原材料の供給についての体制整備を推進する必要がある。また、新型コロナウイルス感染症対策のため取り組みが遅れている木育メニューの充実を図る必要がある。				

<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なかった 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
	知名度を上げるための広告、宣伝に力を入れるとともに木育メニューの充実を図ることにより、来訪者の増加を図る。

<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	・地域資源を活かした施設として非常に評価できる。自然を活かした施設であるため、環境の維持管理には注力頂きたい。 ・木育の取組について、更なる周知をお願いしたい。

<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