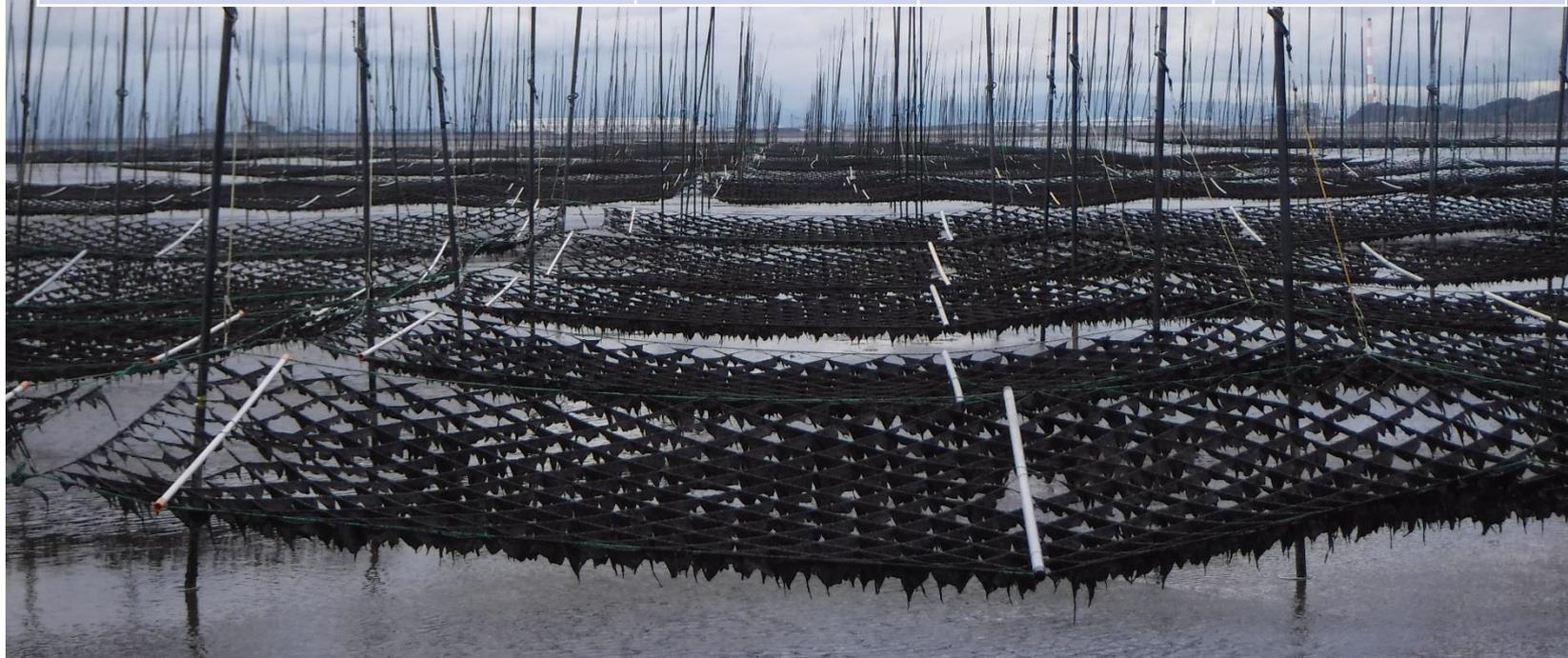


地方創生推進交付金効果検証報告書

—産学官連携エコシステムによる恵みの海「有明海」活性化事業—

事業名	交付決定額	事業関係課	単独・広域
産学官連携エコシステムによる恵みの海「有明海」活性化事業	11,137,000円	農林水産課 産業振興課	広域 荒尾市、長洲町



背景

- ◆ ラムサール条約湿地である「荒尾干潟」は、ノリの養殖やアサリの採貝などの漁業振興に加え、野鳥観察や潮干狩り、マジック釣り大会などの観光振興など、本市の産業振興に幅広く活用されている。
- ◆ 近年では関西の中学校を対象に教育旅行の誘致にも力を入れており、平成27年度に初めて誘致に成功して以降、徐々に業績を上げている。
- ◆ 漁業面については、貝殻等の堆積や干潟の泥（ヘドロ）の堆積、有害生物の増加などによる生育環境の悪化により、アサリの漁獲量の減少が著しく、漁業者の所得も低下しており、対策が急務になっている。

事業の概要

1. 干潟保全・漁獲高向上に向けた取組み
 - 長洲町で大きな成果を得ている土質改善材（フルボ酸鉄シリカ資材）を横展開し、干潟環境の改善を図る。
 - 地元企業にて廃棄物として処分されているゴルフネットを、アサリの保護ネットとして活用するという新たな仕組みを構築し、保護ネットでアサリを被覆することで、稚貝着底の促進などアサリの保護を行う。
2. 有明海産海苔を活用した新商品開発
 - 海苔の新たな商品開発を行うことにより、販路拡大を図り、漁業者の所得向上を目指す。
3. 観光資源としての活用に向けた取組み
 - 干潟ガイドについて、地域の情報や生物に対する知識を増やすとともに、おもてなしの技術的な面を研修することでスキルアップを図る。
 - 荒尾干潟を活用した新たな体験プログラムの造成を行うとともに、ガイド部門の組織化ホームページの立上げ、子どもガイドも含めたガイドの企画・運営についての検討を行うことで、観光受入体制の構築・強化を図る。

事業の実績

有明海資源活用推進協議会

(会長：荒尾漁協組合長)

1. 干潟保全・漁獲高向上に向けた取組み 《漁業振興×干潟保全×地場産業活性化》

フルボ酸鉄シリカの散布により、干潟の底質悪化の指標である「硫化物」や「有機物量」の数値を抑える効果が見られた。

一方、ゴルフネットによる被覆では、牛水地先においてはアサリ個体数の減少が抑えられたが、荒尾地先では潮流や風の影響でネットがはがれることがあり、効果が見られなかった。



2. 有明海産海苔を活用した新商品開発 《漁業振興×6次産業化》

品質の良い海苔を厳選した「荒尾海苔」を試作品として作製し、市内でのイベントを中心に販売を行った。

併せて、購入者の意見等を踏まえ、生産者によるパッケージづくりや情報発信と購入窓口としてのホームページ制作を行い、販路開拓のための体制構築を行った。



3. 観光資源としての活用に向けた取組み 《環境保全×観光振興》

ガイド養成講座にボランティア団体3組・合計22人が参加し、おもてなし力の向上などスキルアップができた。

また、荒尾干潟における新たな体験プログラムとして、干潟ウォークや干潟ヨガ(右写真)、テラー遊覧、干潟凧揚げ、干潟サイクリングについて参加者で試行し、商品化に向けた検討を行った。



KPI(重要業績評価指標)

- ① 漁業出荷額【事業開始前】686,170千円 : 【目標値】21,181千円増 → 【実績値】105,156千円減
→好海況だった平成28年度と比べ、色落ちの発生等により海苔の出荷額が減少したため、目標達成できなかった。
- ② 教育旅行の予約獲得件数【事業開始前】1件 : 【目標値】1件増 → 【実績値】2件増 😊
→関西方面を中心に営業活動を行っていたが、中国・四国地方にも営業エリアを拡大したことにより、成果を得た。
- ③ 水産業における新規就業者(経営体)数【事業開始前】3人 : 【目標値】5人増 → 【実績値】0人増
※経営体として独立していない新規就業者数は4人。
→漁獲量や漁獲高が安定しないこともあり、新規就業者の増加は達成できていない。
- ④ アサリ漁獲量【事業開始前】20.07t : 【目標値】50t増 → 【実績値】126.51t増 😊
→アサリの生息数増加により、成果を得た。本事業との因果関係を検証し、さらなる漁獲量の増加を図りたい。

課題・改善方針

1. 干潟保全・漁獲高向上に向けた取組み

- フルボ酸鉄シリカ資材は、土質改善材として一定の効果が得られたため、引き続き調査を行いながら、長期的な改善効果や効果持続期間の検証を行う。
- 一方、アサリの保護ネットとしてのゴルフネットの活用については、設置箇所により効果に差が出たため、設置箇所や設置方法の改善を図る。

2. 有明海産海苔を活用した新商品開発

- 商品化に加え、ホームページなどの販売体制も構築できたため、引き続き販路拡大に向け、営業活動を行う。

3. 観光資源としての活用に向けた取組み

- ガイドのスキルアップはできたため、実践の機会を通してさらなるステップアップを図る必要がある。
- また、事業を持続可能なものとするため、ボランティアではなく有料のガイドとして運営できるよう、ノウハウを学ぶ必要がある。

外部組織による検証結果

本事業の効果についてより専門的な視点から検証するため、荒尾市総合計画審議会委員のうち、本事業の内容に関係の深い委員で構成する外部組織において協議を行った。

【協議の経過及び検証結果】

1. 会議日時 平成30年6月25日(月) 16:00～16:50

2. 場所 荒尾市役所 43号会議室

3. 委員構成 那須委員(荒尾商工会議所会頭) 山代委員(荒尾市観光協会会長)
矢野委員(荒尾漁業協同組合会長(当時)) 本田委員(荒尾市金融団代表)
田上委員(荒尾市副市長)

4. 主な意見

○本事業によりアサリの稚貝が死なずに定着するようになり、収穫量がかなり増えている。

○海岸沿いの堤防工事に伴い出てくる床掘砂が覆砂に適していることも相まって、採貝量は増えている。

○観光バスのガイドが有明海産の海苔を買って帰ることもあり、知名度が上がりニーズも大きくなっているようだ。

○マジヤクの注文も多く、出荷が追いついていない状況である。東京や北海道からも注文が入っている。

○一方で、漁業者が高齢化しているため、機械化なども考えなければならない。

○KPIについては、漁業出荷額のように自然の影響など外的要因に左右されるものだけでなく、事業自体の成果が計れるような指標を検討してはどうか。

○有明海の再生に向けては、有明海沿岸の地域で連携して取組みを進める必要があると思う。