

---

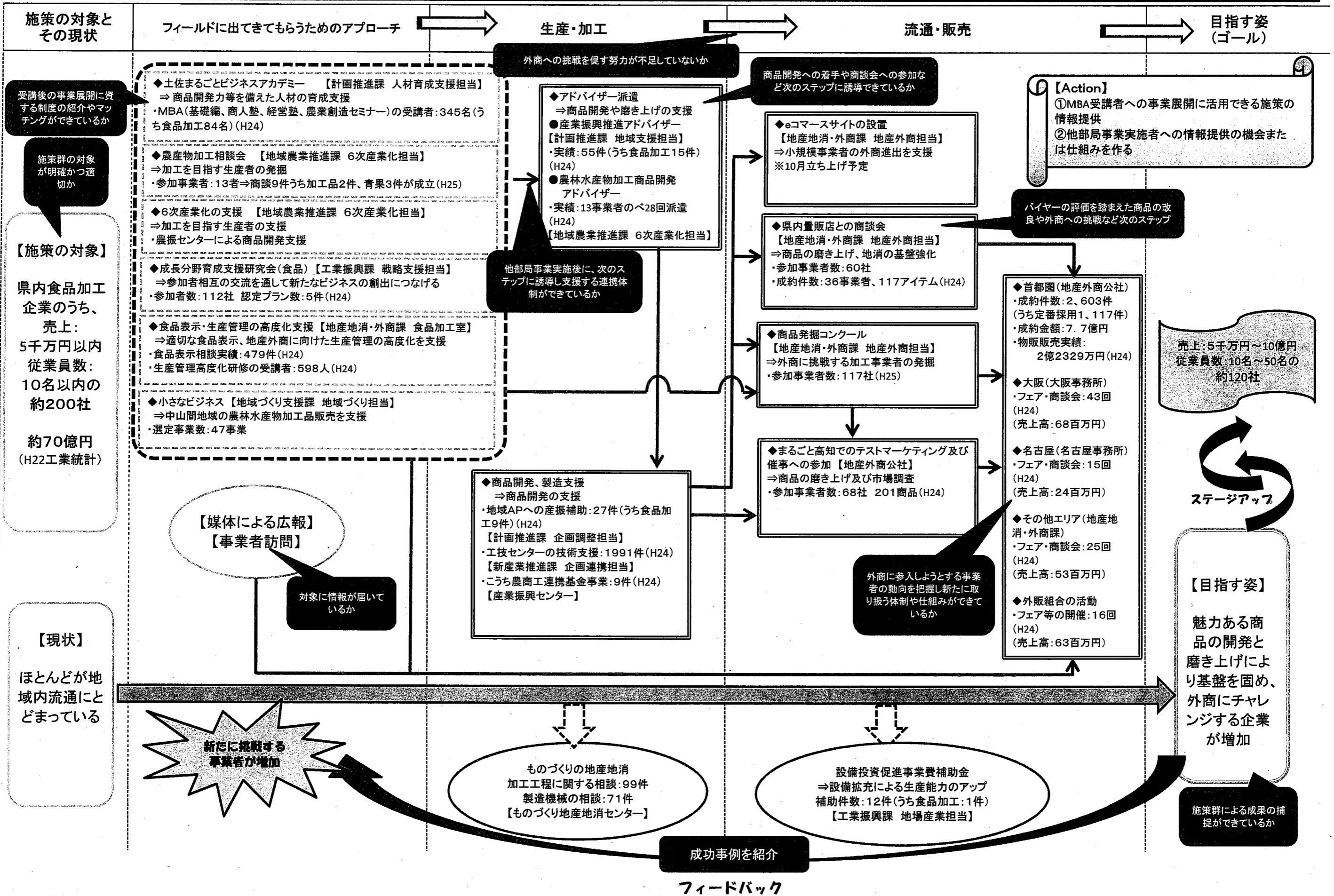
# 産業成長戦略の平成25年度の進捗状況等

---

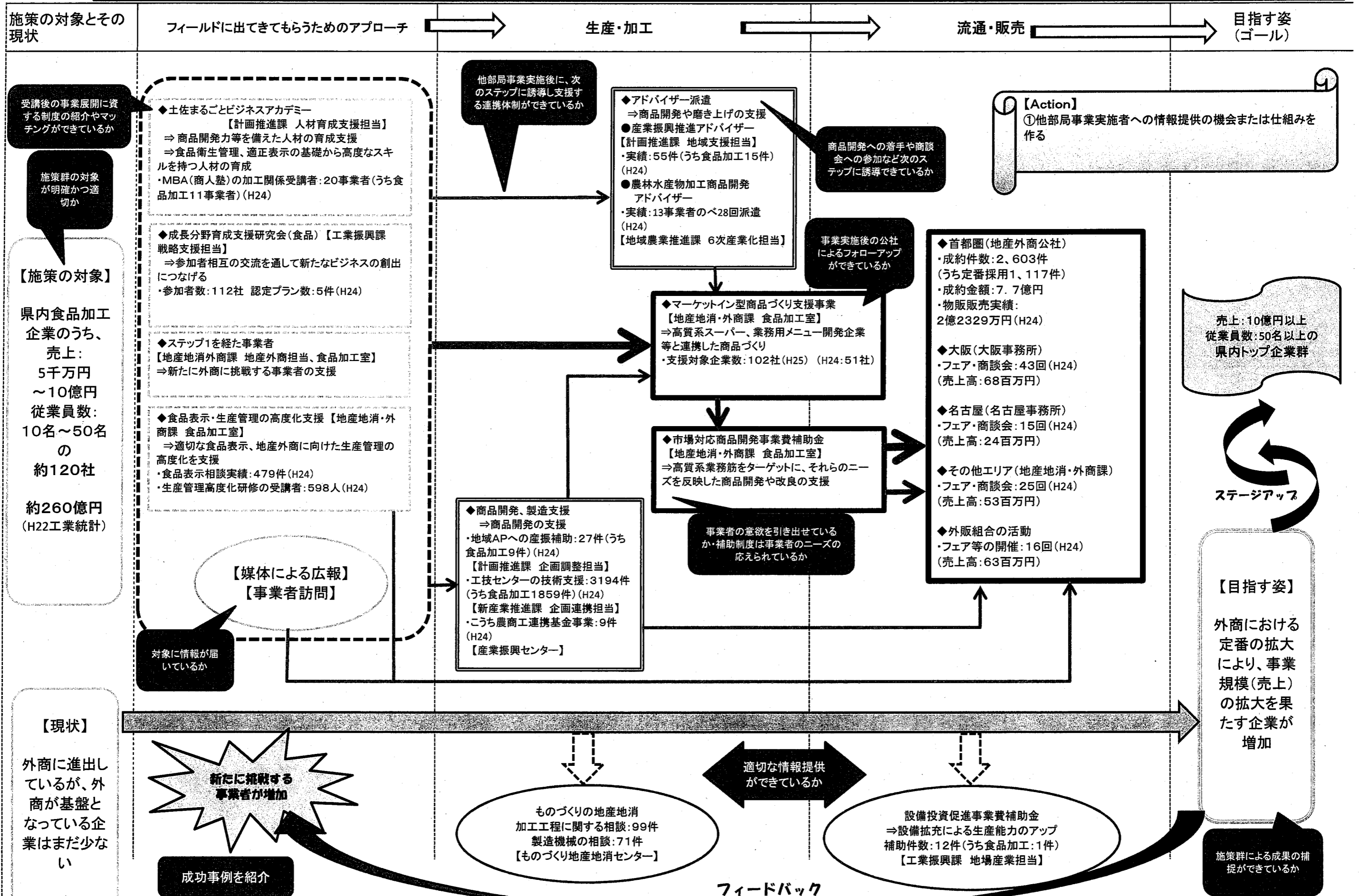
|                              |    |
|------------------------------|----|
| ・産業振興推進部関係                   |    |
| (連携テーマ) 地産地消・外商戦略の展開         | 1  |
| (連携テーマ) 移住促進による地域と経済の活性化     | 9  |
| さらなる官民協働・市町村との連携協調に向けた取り組み状況 | 11 |
| ・農業分野                        | 13 |
| ・林業分野                        | 27 |
| (連携テーマ) 新エネルギーを産業振興に生かす      | 37 |
| ・水産業分野                       | 43 |
| ・商工業分野                       | 57 |
| ・観光分野                        | 79 |



# 地産地消・地産外商戦略～食品加工～の施策連携の確認(食品加工ステップ1)



地産地消・地産外商戦略～食品加工～の施策連携の確認(食品加工ステップ2)



地産地消・地産外商戦略＜食品分野＞4年後の目標達成に向けた確認

【4年後(平成27年度)】

◆食料品製造業出荷額等  
 (目標設定時(H22)) 726億円 ⇒ (直近値H24) 723億円(工業統計速報値) ⇒ (4年後の目標) 800億円以上<H22比 +74億円>

| 4年後の目標を達成するための要素と目標 |   |  | 要素に対する重要な施策・取組  | H25年度の到達点                               | 現状分析  | H27(4年後)に向けた検証  |
|---------------------|---|--|---|---|---|---|
| 要素                  | 4年後の増加目標  | 直近の到達状況  |   |   |   |   |
| 要素1                 | 食品関連産業の工場の新增設<br>+39億円<br>(4社の合計)   | H24: 製造業立地件数4件<br>(いずれも食品分野以外)<br>フル操業時 出荷額14億円<br>新規雇用24人 | ・抜本強化した補助金制度の周知<br>・企業立地セミナーの開催   | 2億円増加(H22比)<br>・H25: 立地件数10件(食品分野以外を含む) | ・4社のうち2社は既に操業を開始し、残る2社についても増設計画は順調に進んでいる。   | ・早期にフル操業となるようアフターケアを行なっていく。   |
| 要素2                 | 成長分野育成の支援<br>+7.7億円   | H24: 2.5億円増(H22比)  | ・より多くの企業の参加促進<br>・研究会で認定された事業化プランに対するフォローアップの充実<br>・事業化プランの大きなビジネスへの育成  | 4億円増加(H22比)                             | ・H24増加額 2.5億円…①<br>・H24新規採択件数<br>5件×プラン1件あたりの実績値9百万円→12百万円)=0.6億円…②<br>・成長支援の取組み 1億円…③<br>※①+②+③=4.1億円                                  |   |
| 要素3                 | 海洋深層水の利用拡大<br>+17億円   | H24: 5億円増(H22比)  | ・大手企業の製品リニューアルに合わせた海洋深層水の再ブランディング<br>・新たな需要の創出と販路の開拓  | 6億円増加(H22比)                             | ・新商品開発<br>目標値の5商品は達成済。<br>・夏場が勝負の飲料水メーカー4社に聴取～赤穂化成: 前年同期より1.2倍の売上(通年で約1億円増)、他のメーカーも前年を上回る見込み。<br>→目標額の6億円増は達成可能。                        |   |
| 地域アクションプランなどの取り組み   |   |  |   |   |   |   |
| 要素4                 | ・水産加工<br>+10億円  | H24: 4.2億円増(H22比)  | ・新たな水産加工業の事業化<br>・生産者の6次産業化への取組支援<br>・異業種参入への取組支援   | 6.9億円増加(H22比)                           | 11月まで販売額: 3億1,139万円<br>(一部、原魚の不漁により出荷が伸び悩んだ事業者があったものの、概ね計画通りの進捗状況)  |   |
|                     | ・土佐茶<br>+0.6億円  | H24見込: 0.27億円増(H22比)<br>H24実績: 0.16億円増(H22比)               | ・荒茶販売から仕上げ茶販売へのシフトによる高収益化<br>・品質向上、生産コストの低減<br>・茶振興計画・指針の策定(各産地及び県域)<br>・消費拡大対策<br>→土佐茶カフェによる情報発信<br>→販売対策協議会によるイベント等<br>・販売拡大対策<br>→JAコスモス、JA津野山緊急雇用基金事業<br>・ブランド化(焙じ茶等) | 0.42億円増加(H22比)                          | ・加工品等の仕上げ茶販売額(全農こうち)は前年並みの見込み(本年度、天候不順により荒茶の生産量・額とも3割程度の減少の見込)。<br>・H25年度の到達点の達成は困難。  | ・本年度策定する茶振興計画・指針に基づく産地体制の再構築。<br>(茶園を維持する仕組みの検討、県域及び産地毎の戦略目標の構築、加工施設の改修検討など)<br>・新たなブランド化(焙じ茶等)に向けた取り組みの強化。 |
|                     | ・食料品等輸出<br>+1.1億円   | H24: 1.07億円増(H22比)   | ・欧州縦断プロモーション展開<br>・ユズ輸出園地の拡大支援  | 1.5億円増加(H22比)                           | 天候不順の影響がなければ概ね到達できる見込。<br>(欧州向けユズ果汁等輸出54.2トン(71百万円)(H23ハリ賞味会以降H25.11末まで)  |   |
| 関連要素<br>1           | <※要素1～4の横串をさす要素<br>><br>外商戦略のNEXT STAGEへの進化<br>中堅企業120社の売り上げ1割アップ<br>成約金額20億円 | H24: 成約金額7.7億円   | ・外商、プロモーション体制の強化<br>・定番後のフォローと新規開拓の強化<br>・マーケットin型事業の拡充と改良への加速化支援(県内企業101社参加)   | 成約金額10億円                                | 以下のとおり概ね順調な状況。<br>・11月末時点での成約件数は1,317件(うち定番186件)と昨年度に比べ増加。(H24年度同時点1,248件(うち定番361件))<br>・さらなる取組として食卓をイメージした商品のパッケージ提案を専門家のアドバイスのもと実施予定。 |   |

■考慮しておくべきマイナス要素  
 ・原魚確保の不安定さ(水産加工)

## 地産地消・地産外商戦略<食品分野>の「さらなる飛躍へのポイント」の具体化の検討状況

### 【10年後(平成33年度)】

◆食料品製造業出荷額等  
 (目標設定時(H22)) 726億円    ⇒    (直近値H24) 723億円(工業統計速報値)    ⇒    (10年後の目標) 900億円以上 <H22比 +174億円>

| さらなる飛躍へのポイント                 | 検討状況   | 戦術の方向性  |
|------------------------------|--|---|
| 地域、業種の壁を越えた事業者の連携            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケットイン型商品づくり(特に業務用)の取組と連動させヒット商品を生み出すプロジェクトに取り組む。</li> <li>・製販協働のマッチング。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・県内事業者間の連携によるヒット商品づくりをコーディネート。(県外カリスマパイヤー等とのコラボレーション)</li> <li>・県内卸と県内事業者のコラボレーションによる商品開発の推進。</li> </ul> |
| 県外に流出している加工工程が県内でできるインフラの整備  | 食品工業団地の必要性の検討。   |   |
| 産学官連携による技術革新(機能性成分を生かした商品開発) | 県内企業の機能性食品やサプリメントなどの研究開発、事業化への取組を支援するとともに、より大きな成果につなげるために県外大手企業との連携(共同研究、技術支援、販路拡大など)を推進する。  |   |
| 設備投資による加工規模の拡大               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・受注拡大の見通しがついた時に企業の設備投資が行われるため、国内外での販路拡大に向けた支援を行う。</li> <li>・そのうえで設備投資の動きが鈍い場合には、現行助成制度の見直し・継続について検討する。(現行はH26年度まで)</li> </ul> | 県内企業の設備投資の促進を図るため、補助要件の改善を検討する。   |

【概要・目的】

地域で生産されたものを地域で消費する「地産地消」の取組みを徹底し、生産地の力、県内産業の力を強める。

平成24年度の取組みの成果等

成果

- ① 事業者の販路開拓・販売拡大の機会を提供するとともに、消費者への県産品の販売強化を図るため、県内量販店等と事業者による地域産品商談会を開催。
  - ・開催概要 四万十市 (7/11) 出展者 23社 参加量販店 19社  
高知市 (7/19) 出展者 40社 参加量販店 20社
  - ・商談回数 399回
  - ・成約件数 36事業者 117アイテム
  - ・成約金額 2,171万円
- ② 結婚披露宴の引出物用として「地産地消」をテーマに県産品を主体としたカタログギフト「結」を作成し、県産品の販売拡大を図った。
  - ・販売開始日 平成24年9月28日（開始日より1年間）
  - ・カタログ掲載商品 43社 57アイテム
  - ・カタログ取扱店 38店（ホテル28・代理店10）
  - ・販売部数 1,910部（売上金額 725万円）

課題

- ① 地域産品商談会
  - ・定番化に向けた事業者へのフォローと県産品特設コーナーの設置に係る量販店等の協力。
- ② 県産品カタログギフト
  - ・新規参入が難しいと言われるカタログ販売であるが、ギフト販売業者や式場の協力をいただき、販売の取扱いを拡大中。
  - ・民間主導で展開できるよう、県内事業者に対して、今回のノウハウ提供に努める必要がある。

平成25年度の取組み状況

取組み状況

- ① 地域産品商談会（農産物加工相談会と同時開催）
  - 県産品の地産地消をさらに進めるとともに、隠れた商品の発掘や商品の磨き上げにつながる機会を創出するため、県内量販店等と県内事業者との商談会を開催した。
  - ・開催概要 四万十市 (5/20) 出展者 24社 参加量販店 14社  
高知市 (5/28) 出展者 55社 参加量販店 19社
  - ・商談回数 438回
- ② 商品発掘コンクールの開催
  - 県内の優れた商品をコンクール形式で発掘するとともに、優秀な商品を県内外にPRすることで新たな販路開拓・販売拡大を図るため、「高知家のいい物・おいしい物発見コンクール」の商品募集などを行った。
  - ・応募商品数 114品（加工食品100・非食品14）
  - ・一次審査 平成25年9月2日
  - ・二次（最終）審査 平成25年9月20日（バイヤーズ見本市を同時開催）
  - ・入賞商品展示販売会 平成25年11月9日～10日（表彰式も開催）
  - ・入賞商品商談会出展 スーパーマーケット・トレードショー等へ出展
- ③ セールスプロモーションツールの作成
  - 量販店等での県産品の販売促進ツール（のぼり・台幕など）のデザインを作成した。
- ④ 県産品電子商取引システムの構築
  - 中山間地域の産品等の販売拡大に向けたフェイスブックを活用したeコマースサイト（インターネット上での商品販売システム：高知家のえいもん家）の運用に向け商品募集及び選定委員会を行った。
  - ・商品募集 平成25年8月7日～随時
  - ・商品選定 必要に応じて商品選定委員会を実施

課題

- ① 地域産品商談会
  - 定番化に向けた事業者へのフォローと次回商談会参加に向けた量販店等の理解と協力。
- ② 商品発掘コンクール
  - 販路を見据えた売れる商品の発掘。
- ③ セールスプロモーションツール
  - プロモーションツールの効果的な活用による県産品の認知度向上に向けた取組み。
- ④ 県産品電子商取引システム
  - 中山間地域等の魅力ある商品の発掘及び販売促進。

平成26年度の主な取組み（予定）

- **地域産品商談会**  
県内外の量販店や卸業者等を招いた商談会を開催し、県内事業者の販路開拓、販売拡大の機会を提供する。また、こだわり青果市と農産物加工相談会を同時開催する。
- **県産品eコマースサイト「高知家のえいもん屋」の運営**  
中山間地域の事業者等の商品を販売することで、タイムリーな情報発信と県産品の販売拡大を図るとともに、県内外の消費者の県産品に対する認知度を高め、販売強化を図る。  
・掲載商品 100商品程度（平成25年度は最低60商品）

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 地域産品の販売拡大が進み、消費者の地産地消の意識が向上している。
- 県産品カタログが積極的に活用される。

平成25年度の到達点

- ・地域産品商談会の成約件数 60事業者 120アイテム
- ・商品発掘コンクール応募商品数 150商品
- ・県産品電子商取引システム登録商品数 60商品
- ・県産品カタログギフト販売部数 10,000部

直近の成果（アウトカム等）

【12月31日現在】

- ・地域産品商談会 のべ39事業者が、のべ107アイテムの商談成立、成約金額482万円  
出展者と買い手側（量販店等）が意見交換を行うことで、メーカーにとって今後の商談へのつながりや小売店が求める商品を知る機会となった。
- ・商品発掘コンクール 応募商品数 114品（加工食品100・非食品14）、入賞10商品選定（大賞2（食品1、非食品1）、発見賞1、優秀賞7）
- ・県産品電子商取引 登録商品12事業者 21商品

【概要・目的】

- ・高知県立大学を核とした食品の生産管理高度化支援体制の構築（基本の徹底と高度化を担う中核的人材の育成）
- ・高質系スーパーや業務用メニュー開発企業と連携した消費者ニーズに合った商品づくりの推進

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ◆対象者や企業レベルに応じた生産管理高度化研修の開催
  - [共通] 高度衛生管理手法の導入 6月(高知市・四万十市)  
経営者・品質管理責任者のためのセミナー 7月(高知市)  
食品表示セミナー 8月(高知市・四万十市)、2月(高知市)
  - [入門編] 食品衛生管理の基本 8月(四万十市・高知市)
  - [基礎編] 有害生物(虫・ネズミ)の管理と虫の同定 8/21(高知市)  
HACCP研修 講義:9月(高知市) 演習:9月(高知市)  
微生物の基礎と簡易検査 11月(高知市)
  - [実践編] H24年7月～H25年3月までの連続講座  
10社の参加で開催  
※延べ13講座に598名が参加
  - ◆食品表示のワンストップ助言体制の継続  
(H24年4月～H25年3月末:479件の相談に対応)
- パートナー店(首都圏高品質系スーパー3社)と連携できる仕組みを構築し、参加企業を募集。  
※パートナー店:福島屋、三浦屋、京北スーパー  
商品評価、商品改良助言、テスト販売等を実施した。  
いずれかの支援を受けた企業数(実数) 51社 227商品
- ナス、シシトウ、クリ、トマト等について産地の状況確認と県内加工企業の実需調査、マッチング等を実施

課題

- 外部の講師に頼るだけでなく、県内で生産管理高度化支援体制の根付く仕組みを構築するとともに、中核的な人材を育成することで、県内食品加工企業の実需調査の底上げを行う。また、国の方針も把握しながら、表示一元化に向けた支援を継続する。
- 高知県の企業の特長を生かせるパートナーの選定と、マーケットイン型商品づくりの仕組みの構築及び積極的な改良等の支援。
- 加工用についても原料からのプロダクトアウト的な発想ではなく、マーケットイン型の視点を導入した仕組みへの再構築が必要である。

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 生産管理高度化への取組支援
  - ◆高知県立大学と連携した生産管理高度化支援体制の構築
    - 寄附金による生産管理高度化講座の開設(4/1:協定締結)  
実践編(7月～3月):11社が受講 講義、現地検討会他  
特別講座 第1回目6月:41名 第2回目9月:13名  
HACCP講座 講義:8月 71名(社会人40名、学生31名)  
演習:9月 54名(社会人26名、学生28名)  
PRP:11月 35名(社会人21名、学生14名)
    - 食品衛生管理(入門編) 8月(四万十市、高知市) 62名
  - ◆食品の表示の適正化支援
    - 食品表示の適正化に向けたワンストップ相談窓口を継続して設置  
4月～11月末:412件の相談に対応
    - 食品表示研修 景表法:7月 70名 初級:9月 95名  
中級:11月 126名 栄養表示:11月 59名
- マーケットイン型商品づくりへの取組支援
  - ◆マーケットイン型商品づくり支援事業
    - 高質系スーパーをパートナーとしたマーケットイン型商品づくり支援  
パートナー店  
4店(北野エース、紀ノ國屋、クイーンズ伊勢丹、京北スーパー)  
参加企業:83社 テスト販売及び個別面談、フィードバックを実施  
第1クールテスト販売 8月～10月に各店で1～2ヶ月間実施
  - ◆業務用商品開発プロジェクト
    - 飲食店等の業務筋の実需に応じた商品開発を支援  
参加企業:53社 産業フードプロデューサーによる個別面談を実施  
個別面談の結果、フィードバック及び業務筋への商品提案を実施
  - ◆平成25年度高知県市場対応商品開発事業費補助金  
マーケットイン型商品づくり支援事業等の取組による商品改良・開発を促進するための補助制度を創設(H25年6月20日要綱制定)  
9社に対して交付決定済み

課題

- 生産管理高度化への取組支援
  - 各社の課題をケーススタディーとして情報共有できる企業間のネットワークづくり
  - 食品表示法の施行に向けた情報の把握
- マーケットイン型商品づくりへの取組支援
  - バイヤーや産業フードプロデューサー等からのアドバイスをもとにした県内事業者への的確なフィードバックとヒット商品づくり

平成26年度の主な取り組み(予定)

- 生産管理高度化への取組支援
  - ◆県立大学を核とした人材の育成の継続
    - スキルアップ講座、特別講座 ほか
    - 企業間ネットワークづくりと中核人材の育成
  - ◆食品表示の適正化
    - 商品カテゴリー別研修の開催
    - ワンストップ助言の継続
- マーケットイン型商品づくりへの取組支援
  - ◆(拡)マーケットイン型商品づくり支援事業
    - 高質系スーパーをパートナーとした商品づくり支援  
対象エリアを首都圏に加えて、関西・中部にも拡大
  - ◆業務用商品開発プロジェクト
    - 産業フードプロデューサーと連携した業務商品の開発支援
  - ◆(拡)お土産物開発プロジェクトの展開
    - 高知県を代表するヒット商品の開発支援
  - ◆(拡)平成26年度高知県市場対応商品開発事業費補助金
    - 効果的な補助事業活用支援  
補助対象をプロモーションにも拡大

【目指すべき姿(平成27年度末)】

食料品製造業出荷額 800億円(10%UP)

平成25年度の到達点

- ・マーケットイン型商品開発や改良を実施する県内事業者目標:20社
- ・県内事業者と飲食チェーン等との継続的取引をめざしたマッチング目標:5社
- ・食品表示へのワンストップ助言:40件/月

直近の成果(アウトカム等)



【概要・目的】

全国に先行して人口の自然減少が進み、県内市場の縮小が進行している現状に打ち勝つため、より活力のある県外市場にモノを売って「外貨」を稼ぐ「地産外商」の施策を展開していく。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 《首都圏（地産外商公社）》
- 「まるごと高知」のさらなる活用を促進するための取組を実施。
    - まるごと高知報告会（6/7, 8）まるごと高知キャラバン（5～6月）
    - まるごと高知レポート vol. 7～10の公表
    - 「まるごと高知お取り寄せ・贈り物カタログ」（秋冬号）の発行（10/30）
  - 外商推進本部が選定した「戦略品目」（ユズ、海洋深層水等）を中心とした効果的なプロモーション活動の展開。
  - 大消費地での効果的な外商機会の確保
    - 「スーパーマーケット・トレードショー 2013」（2/13～15）への出展
    - 「FOODEX JAPAN 2013」（3/5～8）への出展
- 《関西・中部地区等》
- 県内事業者の外商機会を確保するため、量販店等での「高知フェア」等の開催を支援するとともに大規模な展示商談会への出展等を実施。
    - 【フードテック 2012】（9/12～14） 本県出展事業者：10社
    - 【土佐の宴】（1/29） 本県参加事業者：32社
    - 【NAGOYA フードビジネスショー】（10/15, 16） 本県出展事業者：4社
- 《新たな物流の仕組み》
- 事業者団体が主体的に単価交渉を行うため物量等の把握に取り組みながら、県内事業者の協力が得られず思うようにデータが揃わなかったことや値下げ合戦になることを懸念した宅配業者が難色を示したことから断念。既存のルートを手早く利用した首都圏向けのチルド共同配送システムの構築に向けて検討を進めた。

課題

- 外商に取り組む事業者のすそ野をさらに広げる必要がある。地産外商公社の取組を契機として定番の取引に結び付いた県内事業者数（公社アンケート結果）  
H23 のべ113事業者→H24 のべ 114事業者（うち新規34）
- 外商活動の成果は伸びているものの県内事業者が外商の成果を実感できるまでには至っていない。地産外商公社の取組を契機とした定番の取引の取引先1社に対する県内事業者1社の平均成約金額（公社アンケート結果）  
H23 502千円 →H24 1,099千円

平成25年度の到達点

- 《地産外商公社の事業計画》
- 高知フェア 50回
  - 個別営業訪問 750件
  - 店舗を活用した商談会 100回
  - 成約件数 2,000件

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 《首都圏（地産外商公社）》
- 情報発信と外商活動の強化
    - プロモーション部門と外商部門の体制強化による販促支援
    - 「高知家」ファミリー募金、ロゴマークの使用届出受付開始（8/1～）
    - フェイスブックを活用したタイムリーな情報発信
  - 「まるごと高知」のさらなる活用を促進するための取組を実施。
    - まるごと高知報告会（6/13, 14）
    - まるごと高知レポート vol. 11（H24年度の総括等）、vol. 12の公表
    - 「まるごと高知お取り寄せ・贈り物カタログ」（盛夏号）の発行（6/1）
    - 「高知家お取り寄せ・贈り物カタログ 2014」の発行（9/1）  
832個 326万円の売上（12/26現在）
  - 大消費地での効果的な外商機会の確保
    - 「居酒屋産業展」（8/5～7） 本県出展事業者 8社
    - 「スーパーマーケット・トレードショー 2014」（2/12～14）（高知県ブース 58社）
    - 「FOODEX JAPAN 2014」（3/4～7）（高知県ブース 24社）
  - 四国産品外商ネットワーク会議
    - 四国産品外商ネットワーク会議の設置（10/30）
    - 東京・大阪の4県機関及び関係機関による連絡会の定期的な開催
    - 川崎アゼリアでの四国フェアの開催（2/2～8）
- 《関西・中部地区等》
- 県内事業者の外商機会を確保するため、量販店等での「高知フェア」等の開催を支援するとともに大規模な展示商談会への出展等を実施。
    - 「ファベックス関西 2013」（9/11～13） 本県出展事業者 8社
    - 「NAGOYA フードビジネスショー」（10/22, 23） 本県出展事業者 5社
    - 旭食品「フーデム」（1/23, 24） 本県出展事業者 8社程度
    - 「土佐の宴～高知家の食卓～」(試食商談会)の開催(1/30) 34社出展(同時開催)「高知のこだわり青果市 in 大阪」25社出展

《新たな物流の仕組み》

- 事業者団体が中心となって、チルド共同配送システムの試行に向けた県内事業者向け説明会（7/31、46事業者参加）及び共同配送システムを活用した売り先の開拓を目指した大手卸事業者との商談会（8/29、24事業者参加）を開催し、試行への申込受付を開始。4事業者が輸送業者からの見積りを待っている状況

課題

- 外商に取り組む事業者のすそ野をさらに広げる必要がある。
- 外商活動の成果は伸びているものの県内事業者が外商の成果を実感できるまでには至っていない。

平成26年度の主な取り組み（予定）

- 《首都圏（地産外商公社等）》
- 情報発信と外商活動の強化
    - ① 「高知家」プロモーションの継続・強化
    - ② 定番化拡大を見据えた外商活動の展開（卸業者との連携による外商活動等）
  - 大消費地での効果的な外商機会の確保
    - ・ 量販店等での「高知フェア」等の開催
    - ・ 「居酒屋産業展」「スーパーマーケット・トレードショー 2015」「FOODEX JAPAN 2015」への出展
    - ・ 卸事業者主催商談会への出展
  - 四国産品外商ネットワーク会議
    - ・ 東京・大阪の4県機関及び関係機関による連絡会を定期的に開催
- 《関西・中部地区等》
- 県産品の認知度向上に向けた取組
    - ・ 量販店等での「高知フェア」等の開催支援
    - ③ グランフロント大阪、あべのハルカスなどでの関西圏消費拡大プロモーション
    - ・ メディアとのネットワークづくり（中部地区）
  - 大消費地での効果的な外商機会の確保
    - ・ 「ファベックス関西」「土佐の宴」「NAGOYA フードビジネスショー」への出展・開催
    - ・ 卸事業者主催商談会への出展

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ◆ 大都市市場のニーズや様々な販路に対応した県産品が誕生するとともに、「まるごと高知」を拠点とした情報発信、外商活動により本県の認知度が向上し、販路が飛躍的に拡大している。
- ◆ 県産品の認知度が向上し、定番化商品が拡大。
- ◆ 官民協働での新たな物流の仕組みにより多くの県産品が効率的に首都圏等に輸送されている。

外商活動の11月末現在の成果

(※H24も11月末現在)

|         | フェア・商談会等の実施件数 |     |     |     |
|---------|---------------|-----|-----|-----|
|         | 高知フェア         |     | 商談会 |     |
|         | H25           | H24 | H25 | H24 |
| 首都圏（公社） | 47            | 39  | 6   | 6   |
| 関西      | 39            | 31  | 4   | 4   |
| 中部      | 15            | 11  | 2   | 1   |
| その他     | 17            | 15  | 4   | 4   |

直近の成果（アウトカム等）

| 地産外商公社商談会件数等       |             |
|--------------------|-------------|
| 高知フェアの開催・支援        | 47回         |
| 商談会（店舗活用を除く）の開催・支援 | 6回          |
| 個別営業訪問             | 357件        |
| 産地訪問等の支援           | 19件         |
| 店舗を活用した商談会         | 61回         |
| テストマーケティング・催事      | 43事業者、121商品 |

|      | 地産外商公社成約件数 |        |
|------|------------|--------|
|      | H25        | H24    |
| 成約件数 | 1,317件     | 1,056件 |
| うち定番 | 186件       | 361件   |
| うち短期 | 1,131件     | 885件   |

【概要・目的】

本県に優位性のある品目を中心にした海外への販路拡大

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ① 商談会
 

海外販路開拓を目指す県内事業者と現地バイヤー（卸・小売・製造事業者等含む）とのマッチング機会を提供するため、海外現地で商談会を開催。

7月 四国合同商談会 in 上海 四国10社うち高知1社/商談件数15件  
 9月 安徽農業産業化交易会 8社/ブース来場2,000名  
 日中ものづくり商談会 in 上海  
 （四国銀行・県・貿易協会共催）5社/商談件数70件  
 1月 シンガポール・ユズ賞味会 参加35名（シブ・ジャーナリストほか）  
 3月 四国合同海外バイヤー招へい商談会 4社/商談件数17件
- ② 見本市
 

海外販路開拓を目指す県内事業者と幅広い海外バイヤー（卸・小売・製造事業者等含む）とのマッチング機会を提供するため、海外で開催される見本市に高知県ブースを設置。

8月 香港フードエキスポ 5社/商談件数141件  
 10月 SIAL2012（フランス）2社/商談件数約500件
- ③ 物産展
 

海外販路開拓を目指す県内事業者の海外市場におけるテストマーケティング（BtoC）機会の提供のため、高知単独及び四国4県での物産展を開催。

4月 台湾「裕毛屋」高知県物産展 11社/買取総額360千円  
 5月 伊勢丹シンガポール四国フェア 四国24社うち高知8社/売上8,550千円  
 11月 台湾「微風広場」高知県物産展 20社/買取総額4,490千円  
 2月 台湾「裕毛屋」第2回高知県物産展 15社/買取総額270千円  
 2月 香港そごう四国フェア 四国17社うち高知7社/売上3,060千円
- ④ 経済ミッション
 

INAP会員港（高知港を含む、アジアの6カ国7港）を持ち回り開催している総会に合わせ、経済ミッションを派遣。

11月 INAPインドネシア経済ミッション 13社
- ⑤ ユズの輸出
  - 外商推進本部の戦略品目として選定し、農業振興部と連携し欧州等への輸出戦略を構築した。SIAL2012（10/21-25）へのユズ玉の出展、オランダからのユズ産地視察招へい（10/24-25）。
  - シンガポールの大手飲料メーカーへのユズ果汁の輸出
- ⑥ 貿易人材育成研修（研修講座3回+海外実地研修最大6名）
 

海外販路開拓を目指す県内事業者において貿易実務を担う担当者の育成支援のため、研修講座と海外実地研修を実施。

全3回研修講座開催（参加者計のべ143名）  
 5/29（58名）、6/11（43名）、8/7（42名）  
 海外実地研修6名実施（2名：シンガポール11月、4名：H25年1月）  
 3月 海外実地研修報告会

課題

- ① 海外における高知県及び県産品の知名度が低いこと
- ② 海外展開に対する県内事業者の知識や経験が十分でない

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- ① 欧州縦断ユズプロモーション
 

10/16 スペイン・バルセロナ、10/21 デンマーク・コペンハーゲン、  
 10/24 ベルギー・ブリュッセル 各51名招聘 ユズ賞味会開催
  - ② 物産展
 

海外販路開拓を目指す県内事業者の海外市場におけるテストマーケティング（BtoC）機会の提供のため、物産展を開催。

■5月 伊勢丹シンガポール四国フェア 四国24社うち高知8社  
 GDPも高く購買力のあるシンガポール国内でのショーウィンドウ効果も期待される。開催は5回目。

■8月 台湾「裕毛屋」高知県物産展 21社  
 「裕毛屋」（ゆうもうや）は、台湾・台中を中心に3店舗展開する高級スーパーであり、平成24年度高知県物産展開催実績は2回。

■9月 台湾「微風広場」高知県物産展 18社  
 台湾・台北の高級ショッピングモールの地下2階に位置する「微風広場」での高知県物産展は今回3回目の開催。
  - ③ 見本市
 

海外販路開拓を目指す県内事業者と新規バイヤーおよび顧客とのマッチング機会の提供のため、海外で開催される見本市に高知県ブースを出展。

■6月 Summer Fancy Food Show2013（NY） 高知県ブース3社  
 ■10月 シンガポール日本食専門見本市「Oishii JAPAN」四国ブース出展及びマレーシア視察ミッション
  - ④ 商談会
 

海外販路開拓を目指す県内事業者とこれまで有望な市場可能性を持つ中国現地バイヤーとのマッチング機会を提供するため、海外現地で商談会を開催。

■8月 上海四国4県合同商談会 県内事業者1社  
 ■9月 日中ものづくり商談会 in 上海2013（機械系）4社
  - ⑤ 経済ミッション
 

新市場として期待できる豪州市場での可能性を探るためミッションを派遣。

■9月 オーストラリア（豪州）経済ミッション 4社
  - ⑥ 貿易研修及び個別面談
 

海外販路開拓を目指す県内事業者において貿易実務を担う担当者の育成支援のため、年間を通じた研修講座（4半期に1回：年4回）を開催する。
  - ⑦ 友好提携港 INAP高知会議
- 課題① 「地産外商」事業による新規参入機会の増の反面、競合商品を持つ県内事業者同士の海外市場でのバッティング
- ② 自社商品のターゲットとする市場を絞り切れていない県内事業者をどう誘導していくか戦略内容の見直しが必要

平成26年度の主な取り組み（予定）

- ① ユズ及び日本酒プロモーション
  - 新 NYユズ賞味会開催
  - 新 ベルリン青果専門見本市「Fruit Logistica」（ユズ）ブース出展
  - 新 ロンドン・ジャパン・センターでの高知県日本酒フェア開催
  - 新 シドニーユズ賞味会
- ② 商談会及び見本市出展
  - （国内）輸出商談会（東京・神戸 2ヶ所）  
中国販路開拓バイヤー招へい商談会
  - （海外）台湾食品輸出商談会  
中国食品販路開拓バイヤー現地訪問  
日中ものづくり商談会 in 上海
- ③ ストアプロモーション
  - 新 米国（ロスアンゼルス）アンテナショップ事業  
中国販路開拓営業拠点事業
- ④ 物産展およびミッション団派遣
  - 伊勢丹シンガポール四国フェア
  - ブラジル販路開拓ミッション派遣
  - INAP（フィリピン・スービック湾港）経済ミッション派遣

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 貿易に継続的に取り組む事業者（食品関係）が倍増している
- ※食料品輸出事業者（H23）25社→（H27）50社
- ※輸出額（H23）約1億円→（H27）3億円

平成25年度の到達点

- ・食料品輸出事業者 45社
- ・輸出額 1.5億円
- ・ユズ果汁 60t

直近の成果（アウトカム等）

- <欧州縦断ユズプロモーション>ユズ賞味会 10/16 スペイン・バルセロナ、10/21 デンマーク・コペンハーゲン、10/24 ベルギー・ブリュッセル 各51名招聘
- <物産展>伊勢丹シンガポール四国フェア 四国24社うち高知8社/売上9,780千円
- <見本市>Summer Fancy Food Show2013（NY） 3社/商談件数77件、Oishii JAPAN（シンガポール）2社（商談件数確認中）
- <商談会>上海四国4県合同商談会 四国9社うち高知1社/商談件数10件、日中ものづくり商談会 in 上海 4社/商談件数58件
- <貿易研修>第1回（5/17）17名参加/個別面談4社、第2回（7/19）19名参加/個別面談4社、第3回（9/7）27名参加/個別相談1社
- <食料品輸出額> 203百万円（H24）（H21：51百万円→H22：96百万円→H23：129百万円）

【概要・目的】

高知県は、人口が全国に15年先行して自然減となり、高齢化率の上昇も全国に10年先行して進んでおり、県内の経済規模も縮小を続けている。このような状況を背景に、都市部の中心地域では、居住人口の減少や空き店舗の増加、中山間地域では、コミュニティー機能の維持が難しくなり、地域や産業の担い手不足が深刻化するなどさまざまな課題も現れてきている。このため、市町村や民間の方々との連携をして、高知ファンや本県への移住に関心のある方を増やし、県外からの移住に結び付けていく取り組みを行い、地域や経済の活性化を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

○高知を舞台としたテレビドラマの放映にあわせ、テレビCMやウェブ広告等、複数のメディアを活用したプロモーション活動を実施。

ドラマ放映期間中（H24.10.23～12.25）の県の移住ポータルサイト  
アクセス数：約16万件（H24年度全体では24万7千件）

○平成23年度までの移住コンシェルジュを交流推進の視点も加え、移住・交流コンシェルジュとして機能強化、体制も3名から4名に増員し、地域づくり支援課及び「とさてらす」で相談に対応

平成24年度新規移住相談者数：789人（前年度：599人）

○市町村や民間団体と連携し、大都市での移住相談会等に積極的に相談ブースを出展

相談会等への出展回数：27回 参加者：576組

○市町村と連携し、移住者支援施設の整備を促進

9市町のお試し滞在住宅等の整備を支援（現在13市町が保有）  
2町のクラインガルテンの整備を支援（本山町10棟新設、四万十町7棟増設）

○移住者数：県+市町村121組225人  
（内県が把握した移住者数：64組111人）

課題

1. 全国的にはまだまだ、高知を知っている人が少ない
2. 移住を意識している人が少ない
3. 移住に関心を持って、具体的に行動に移す人は極めて少ない
4. 移住後の生活に不安を持つ人が多い（仕事や住居の確保等）
5. 安心して住み続けてもらうには、居場所を見つけ、生きがいを感じてもらうことが大切

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 高知を知って、好きになってもらう取り組み
  - 高知県を広く全国にPRする「高知家」プロモーションの展開
    - 1) 「高知家」プロモーション第1弾
      - ・コンセプトコピー「高知県はひとつの大家族やき。高知家」を発表（6/4）
      - ・「高知家」特設サイトの設置。PVの配信。
      - ・県庁HPのTOPページを変更、県庁玄関に「高知家」表札掲示、ピンバッジ配布（2000個）、ポスター（5千）・チラシ（6万5千）を作成し、国や市町村・民間の方々の協力により掲示・配布。のぼりと横断幕を県庁に掲出。
      - ・東京、大阪、名古屋で電車内広告を実施
      - ・「高知家」プロモーション検討チーム会の立ち上げ（7/4）
      - ・「高知家ファミリー募金」の開始、「高知家」ロゴの利用促進（8/1～）
      - ・「よさこい祭り」でPR（地方車、うちの配布、「高知家」表札記念撮影等）
      - ・高知CATVのスタジオに卓上表札（8/31～）
      - ・「ねんりんピック」（ちらし配布等）でのPRの実施
      - ・のぼりの配布（移住推進協議会、ホテル・旅館、各スパ等）
    - 2) 「高知家」プロモーション第2弾「高知家の唄」プロジェクト
      - ・「高知家の唄」PVの撮影（9～10月）総勢430人出演
      - ・「高知家」プロモーション第2弾「高知家の唄」の公表。PVの配信（11月）
      - ・県内全小中高等学校へ「高知家の唄」DVDを配布
      - ・「高知家の唄」PVを各所で上映（空港、とさてらす、伊予、高銀県外支店、県内スパ、大丸、バス電器）
      - ・幕末志士社中で上映公開（11/16）、とさてらす、伊予で完成イベント
      - ・県人会、移住特使、推進協議会に「高知家の唄」DLの協力の呼びかけ
      - ・県庁電話保留音の変更、特別番組でPVを7月上映
  - 県産品の販売促進イベントや観光フェア等と連携しプロモーション活動を実施
  - 対人間 facebook（いいね22,000）やコンシェルジュ facebook（いいね770）を通じてタイムリーな情報発信
2. 移住に関心を持ってもらう取り組み
  - 移住HP「高知で暮らす。」を「高知家」サイトと連動、高知家ホームページの開催
  - ・高知家の唄の土佐弁解説、歌詞・楽譜のDL、移住支援策の告知
  - 「幸せ移住パッケージシステム」による情報提供
    - ・8/5稼働。「仕事」「住む場所」「趣味」の情報をパッケージで提供。
    - ・登録情報の充実（仕事は、UIターン人材情報システム等と連携する他、地域ならではの仕事・役割を発信。空き家情報は不動産団体、市町村と連携）
    - ・PRの実施（特設サイトで情報発信、まるごと高知3周年とリンクしANAのチラシに掲載、横断幕、まんが甲子園プログラムで広告等）
  - 龍馬バスカード取得者を対象に地域暮らし体験ツアーの実施（7/20,21）
  - 「幸せ移住プランコンテスト」の実施
    - ・高知家サイト、移住HP、コンシェルジュ facebook、県外事務所のメール、田舎暮らしの本等で告知
    - ・審査会の開催。結果発表と賞品の体験ツアーの模様を移住HPで配信
  - 移住HP「高知で暮らす。」をより魅力的なHPにバージョンアップ（11/12）
    - ・具体的な行動に移ってもらえるよう、ユーザー視点を意識した使いやすい・魅力的なコンテンツの配信、スマートフォン対応

課題

1. 「高知家」プロモーションと連携し、移住のHPへのアクセス数を増加させることが必要
2. アクセス頂いた方の高知への移住の関心を高めることが必要

平成26年度の主な取り組み（予定）

1. 高知を知って好きになってもらう取り組み
  - 「高知家」プロモーションと連動した「高知家の移住」PR
    - ・「高知家」特設サイトとの連携強化による移住ポータルサイトへの誘客
    - ・「高知家」プロモーション2ndステージのコンテンツの配信（お宝動画等）に連動したイベントの開催
  - 関係団体と連携した情報発信
    - ・リターン者をターゲットに県内大学等や県人会ネットワークを通じ、「高知家」や移住促進の取り組みを情報発信
  - 移住促進と各分野のプロモーション活動との連携強化
    - ・県産品の販売促進のイベントや観光フェア等との相互乗り入れによるプロモーション活動の実施
2. 移住に関心を持ってもらう取り組み
  - 移住ポータルサイトの機能強化
    - ・マーケティング手法を活用し、バージョンアップの継続
  - 外部媒体から移住ポータルサイトへの訪問者増加対策
    - ・リンクの拡大やSEO対策等
  - 求める人材を狙い撃つアクティブな情報発信
    - ・地域の求める人材情報の掘り起こしと都市部の志ある人材のマッチング
  - 各種メディアを通じた情報発信
    - ・県及び市町村の広報誌、県内ラジオや新聞による広報の実施（県内へ移住の取組を周知し、移住促進に向けた機運の醸成と家族や知人への呼びかけの増加を図る。）
    - ・専門誌（農林漁業、田舎暮らし、子育て）を通じた高知の魅力の発信
    - ・移住関係団体や移住者に協力いただき、facebook等の口コミ情報の発信
  - 「幸せ移住パッケージシステム」での情報提供
    - ・「幸せ移住パッケージ」で提供する情報（仕事、住む場所、趣味）の充実
  - 「幸せ移住プランコンテスト」の実施

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ・ポータルサイト「高知で暮らす。」へのアクセス数：70万件
- ・高知で暮らし隊の会員新規登録者数：2,600人

平成25年度の到達点

- ・ポータルサイト「高知で暮らす。」へのアクセス数：70万件
- ・高知で暮らし隊の会員新規登録者数：2,600人

直近の成果（アウトカム等）

- ・ポータルサイト「高知で暮らす。」へのアクセス数：約21万3千件（12月末現在）（「高知家」特設サイトへのアクセス数：約78万件）
- ・「幸せ移住パッケージシステム」のアクセス数：13,600件（12月末現在）
- ・高知で暮らし隊の会員新規登録者数：436人（12月末現在）

【概要・目的】

高知県は、人口が全国に15年先行して自然減となり、高齢化率の上昇も全国に10年先行して進んでおり、県内の経済規模も縮小を続けている。このような状況を背景に、都市部の中心地域では、居住人口の減少や空き店舗の増加、中山間地域では、コミュニティー機能の維持が難しくなり、地域や産業の担い手不足が深刻化するなどさまざまな課題も現れてきている。このため、市町村や民間の方々と連携をして、高知ファンや本県への移住に関心のある方を増やし、県外からの移住に結び付けていく取り組みを行い、地域や経済の活性化を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

○高知を舞台としたテレビドラマの放映にあわせ、テレビCMやウェブ広告等、複数のメディアを活用したプロモーション活動を実施。  
ドラマ放映期間中（H24.10.23～12.25）の県の移住ポータルサイトアクセス数：約16万件（H24年度全体では24万7千件）

○平成23年度までの移住コンシェルジュを交流推進の視点も加え、移住・交流コンシェルジュとして機能強化、体制も3名から4名に増員し、地域づくり支援課及び「とさてらす」で相談に対応  
平成24年度県への新規移住相談者数：789人（前年度：599人）

○市町村や民間団体と連携し、大都市での移住相談会等に積極的に相談ブースを出展  
相談会等への出展回数：27回 参加者：576組

○市町村と連携し、移住者支援施設の整備を促進  
9市町のお試し滞在住宅等の整備を支援（現在13市町が保有）  
2町のクラインガルテンの整備を支援（本山町10棟新設、四万十町7棟増設）

○移住者数：県+市町村121組225人  
（内県が把握した移住者数：64組111人）

課題

1. 全国的にはまだまだ、高知を知っている人が少ない
2. 移住を意識している人が少ない
3. 移住に関心を持って、具体的に行動に移す人は極めて少ない
4. 移住後の生活に不安を持つ人が多い（仕事や住居の確保等）
5. 安心して住み続けてもらうには、居場所を見つけ、生きがいを感じてもらうことが大切

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

3. 移住に向けた主体的な行動に移ってもらう取り組み
  - 県の総合相談窓口の移住・交流コンシェルジュを4名から6名に増員、きめ細やかな相談対応と市町村や地域との連携強化（5月～）
  - 各地の県人会、校友会等の高知県出身者への情報発信（総会や理事会での説明、チラシ等の配布）
  - 県、市町村、民間団体が合同で実施する移住相談会を東京・大阪で開催（東京：5/19, 6/30, 8/28, 11/9 大阪：5/25, 6/29, 11/10）計223組294人参加
  - 都市部での移住相談会等への出展（東京：9/8, 10/12, 12/14 大阪：9/1, 9/21, 10/26, 12/1, 12/15 神戸：7/6, 横浜7/20）計168組参加
  - 高知での就職相談会に出展（8/15, 10/23）計7組参加
  - スーパーよさこいでの相談ブースの出展（東京8/24, 25）
  - 福岡の観光・物産イベントでの相談ブースの出展（9/14, 15）
  - 移住のポータルサイト「高知で暮らす。」をバージョンアップ（11/12）
  - 移住体験ツアーの実施（11/23, 24, 1～3月に幸せ移住プランコンテスト賞者への移住体験ツアーを予定）
4. 移住について真剣に考えて決めてもらう取り組み
  - 官民協働で移住の促進に取り組む「高知県移住推進協議会」を設立（4/19）第2回協議会（8/20）
  - 市町村移住促進事業担当課長会（4/22, 10/21）
  - 「高知県移住推進協議会民間サポート部会」を設置（6/11）第2回部会（8/7）第3回部会（12/27）
  - 官民協働による高知で暮らし隊会員の新たな特典開始
    - ・レンタカー割引（12/2 高知県レンタカー協会 20%off）
    - ・引越割引（12/25 株）サカイ引越センター 20%off 一部期間を除く）
  - 市町村における「専門相談員」の配置を支援（18市町村で配置）
  - 地域で移住希望者等の身近な相談相手として協力していただく「地域移住サポーター」の委嘱（7市町27人（12月末現在））
  - 県外で、本県への移住に関する情報提供や相談活動に協力していただく「移住支援特使」の委嘱（8社28人（12月末現在））
  - 市町村・移住関係団体との情報交換会（6/25, 8/30, 11/29）
  - お試し滞在住宅等の移住者支援施設の整備を支援（9市町村に交付決定）
5. 高知に安心して住み続けてもらう取り組み
  - 移住者交流会の実施（5/24 高知市、7/27 高知市、12/6 高知市）
  - 専門相談員の配置促進、地域移住サポーターの委嘱と普及（再掲）

課題

3. 「高知家」プロモーションで広がった高知ファンを移住に向けた主体的な行動に結びつける こと
4. 受け入れ体制のさらなる充実
5. 定住に向けたサポート体制の充実

平成26年度（予定）の主な取り組み

3. 移住に向けた主体的な行動に移ってもらうための取り組み
  - 移住・交流コンシェルジュの充実
    - ・首都圏へコンシェルジュを配置して積極的な移住相談対応や企業訪問を実施
  - 移住支援特使や県外関係機関、高知で暮らし隊向けの情報誌の作成
    - 各地の県人会、校友会等の高知県出身者へのタイムリーな情報発信
    - 都市部で開催される移住フェアへの出展
    - 少人数相談会やセミナーの実施（先輩移住者を招いて、生の声を聞いてもらう）
    - 県、市町村、民間団体が合同で実施するALL高知大相談会の充実
  - 求める人材を狙い撃つアクティブな情報発信
    - ・都市部の相談会での情報発信
    - ・民間転職支援会社等との連携による都市部人材と地域との結びつけ
  - 移住者が実際に高知県へ情報収集に来られた際のサポート
  - 移住体験ツアーの実施
4. 移住について真剣に考えて決めてもらうための取り組み
  - 官民協働による「高知県移住推進協議会」の運営
    - ・官民協働による更なる移住者支援策の検討等
  - 移住相談対応や空き家調査等に当たる市町村の「専門相談員」の配置の普及
  - 住まいなど暮らしに関する身近なサポートを行う「地域移住サポーター」の委嘱と普及
  - 空き家内の荷物整理や市町村の中間保有の支援による移住者への住宅供給の促進
  - NPO等によるお試し滞在住宅等の移住者支援住宅の整備促進
    - シェアオフィス等の移住者支援施設の整備促進
5. 高知に安心して住み続けてもらう取り組み
  - 「専門相談員」や「地域移住サポーター」によるフォローアップ
  - 移住者交流会の開催・移住者間ネットワークの強化

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ・専門相談員を全市町村が配置
- ・全市町村でお試し滞在住宅等の移住者支援住宅が整備
- ・地域移住サポーターの委嘱と普及：300人
- ・県への新規移住相談者数：4,200人
- 「県外からの移住者数：500組」

平成25年度の到達点

- ・専門相談員を全市町村が配置
- ・全市町村でお試し滞在住宅等の移住者支援住宅が整備
- ・全市町村で地域移住サポーターを委嘱
- ・県への新規移住相談者数（4,200人）
- 「県外からの移住者数：240組」

直近の成果（アウトカム等）

- ・専門相談員の配置：18市町村（12月末現在）
- ・13市町村がお試し滞在住宅等の移住者支援住宅を保有（12月末現在）
- ・7市町で地域移住サポーターを委嘱（27人）（12月末現在）
- ・8社28人に移住支援特使を委嘱（12月末現在）
- ・県への新規移住相談者数：689人（12月末現在）
- ・「県外からの移住者数：173組（12月末現在）※市町村は9月末実績

◆さらなる官民協働・市町村との連携協調に向けた取り組み状況（産業振興推進部）

1 さらなる官民協働に向けた取り組み

(1) 参画促進

○各種会合・研修会等での第2期計画のPR※「第2期計画 ver. 2の周知」参照  
○産業振興計画シンポジウムの開催

・広げよう土佐の産業おこしの「志」と題して、県内4カ所でシンポジウムを開催。(5/13 物部川地域、5/14 嶺北地域、5/24 仁淀川地域、6/7 高幡地域、計800名が参加)

⇒第2期計画 ver. 2の概要説明、実践者の事例発表、パネルディスカッションを通じ、官民協働の取り組みに共感の輪を広げることができた。

※シンポジウムの内容は、こうちインターネット情報局により配信  
【平成24年度実績】3カ所344名参加

○地域アクションプランの取り組み事例の紹介

・ホームページに掲載するとともに産業振興計画シンポジウムで配布するなど、広くPRを行った。

・紹介事例の充実を図るため、専門業者に事例作成等にかかる業務を委託し、新たな事例を作成中。

○土佐の産業おこし参加プランの募集

・昨年度に引き続き、随時、継続して募集。12/20現在で48件(H24からの累計)の応募。うち22件をホームページで公開中。

・応募いただいたプランは、「県ホームページ等を通じたプランの公表」「県の各種支援策の紹介、メール配信による定期的な情報提供」を実施中。

⇒様々な分野からの応募があり、また、県の支援策を活用して動き出す事業が出てきた。

【平成24年度実績】44件の応募(うち21件をホームページで公開中)

○包括協定に基づく金融機関との連携

・各金融機関と協議会を開催して、本年度の連携協力の取り組みを確認した。  
(4/24 幡多信用金庫 5/8 四国銀行 6/6 高知銀行)

(2) 人材育成

○「土佐まるごとビジネスアカデミー」の開講

※都市部で既に実施されているような経営等に関する様々な研修講座を産学官が連携することにより実現。

ビジネスの基礎から応用・実践力に至るまで、受講者のニーズやレベルに応じて修得いただけるカリキュラム内容。

平成25年度は、県内外で活躍される経営者による講義「トップレクチャー」、県内で産業振興を実践している現場を訪問して学ぶ「現場研修」、地域が抱える課題に対して講師が出張して講義する「出前講座」を新設するなど、カリキュラムをバージョンアップして実施(全33科目)。

・6/27のトップレクチャーを皮切りに、ガイダンス・入門編、基礎編が順次スタート

・トップレクチャー(第1回～第4回) 延べ380名が受講

・ガイダンス・入門編(全6科目) 延べ328名が受講

・基礎編1～3(全11科目) 延べ378名が受講

・基礎編4(現場研修) 延べ16名が受講

・基礎編5(貿易実務講座) 第1回～第3回 延べ63名が受講

・基礎編6(出前講座) 2件実施、34名が受講

・応用・実践編「目指せ! 弥太郎 商人塾」(7～3月、15事業者が受講中)、「土佐経営塾」(7/7～11/4 全12セッション、全18名が修了)

・延べ受講者/申込者 1,560人(12月末日現在)。

【平成24年度実績】全25科目実施、延べ受講者1,672人

○「土佐まるごと立志塾」の開講

※詳細については2を参照

(3) 経済団体等との協働

○土佐経済同友会との意見交換

・意見交換会などにより、GKHについての検討等を実施。

知事との懇談会:1回(7/1)、同友会役員との意見交換会:2回(4/8、7/22)

・GKH県民会議の設置について提言を受ける(11/19)

・第1次産業等の活性化について提言を受ける(予定)(1/22)

【平成24年度実績】知事との懇談会1回、同友会役員との意見交換会7回

2 さらなる市町村との連携協調に向けた取り組み

○県と市町村の職員が共に学び合う場として「土佐まるごと立志塾」の開講

※地域の産業を継続的に底上げしていくためには、県と市町村の職員がベクトルを合わせ、産業振興の課題解決に取り組むことが重要。

地域経済や地域産業政策などが専門の高知短期大学の梅村 仁教授を担任講師に迎え、自治体や産業支援機関の産業振興の実践事例について学び、地域の産業振興に向けた取組への支援に欠かせない知識やスキル、マインドを身につける研修を実施。

・市町村職員(地域おこし協力隊含む)、県職員(地域支援企画員)合計67名が修了

・5/30 第1回講義、7/4 第2回講義を実施

・7～9月 夏季課題(地域政策事例の論文)実施

・10/1～2 第3回講義を実施(黒潮町への宿泊研修)

・10/22 第4回講義を実施、夏季課題の論集(地域政策編)を制作配付

・11/5 第5回講義を実施

・11/26 最終回(政策提案発表)を実施

合計6回の講義やグループワーク、政策発表を行い、受講生それぞれの政策立案力や現場対応力を高めるとともに、県と市町村の職員のネットワークのさらなる拡充を図った。

○市町村産業政策担当課長会・市町村移住促進事業担当課長会

・4/22 初めて開催

※「第2期計画 ver. 2の周知」

多様なツールを活用して広報活動、計画への参画促進を実施

- ・計画のPR版パンフレットの作成・配布 21,500部作成 →各種会合等で配布、産業団体等に配布
- ・民間事業者の取組事例紹介パンフレットの作成・配布 5,000部作成 →金融機関、人材育成研修会等で配布
- ・テレビ特別番組として制作・放映

○「サクセス! 産業振興計画～官民協働で飛躍へ挑戦～」

6/16(日)16:30～17:25、再放送7/20(土)16:00～16:55 (放送局)RKC

○「高知家～みんなあひとつの大家族やき～」～官民協働で飛躍へ挑戦～」

12/22(日)16:30～17:00、再放送12/28(土)17:00～17:30 (放送局)KUTV

・その他の県広報 おはよう高知(ズームアップ18回、さんしんGO16回)、さんSUN高知(8回)、政策トピックス(4回)

直近の成果(アウトカム)

(1) 参画促進:「土佐の産業おこし参加プラン」 累計48件受付(H25.12末)

※うち、地域アクションプランへの位置づけ(1件)、起業支援型雇用創出事業の活用による雇用創出(1件)、中小企業設備投資促進事業費補助金等の活用による新たな製塩施設の稼働など、いくつかの事業で実現に向けた動きをスタート

(2) 人材育成:「土佐まるごとビジネスアカデミー」 H25実績 延べ1,560人受講(H25.12末)

※受講者同士のつながりからコラボレーション商品が誕生

平成26年度の取り組み(予定)

1 さらなる官民協働に向けた取り組み

(1) 参画促進

○産業振興計画シンポジウムの開催(県内3カ所)

○地域アクションプランの取り組み紹介事例の充実

○「土佐の産業おこし参加プラン」を継続して募集

募集により新たな実践者の参画を促すとともに、プラン実現に向けて各種支援策を紹介

(2) 人材育成:土佐まるごとビジネスアカデミーの拡充

○女性の活躍を促進するためのコースの新設等カリキュラムを充実し、さらなる人材掘り起こしを行う。

○「土佐MBA相談員」の配置による受講生のフォローアップ体制の強化

(3) 経済団体等の協働

○GKHの検討について、県民会議の場を通じて土佐経済同友会と共同で推進

2 さらなる市町村との連携協調に向けた取り組み

「土佐まるごと立志塾」を新たな受講生を募集して継続して開催し、産業振興のための行政職員の育成及び県と市町村の職員のネットワークのさらなる拡充を行っていく。

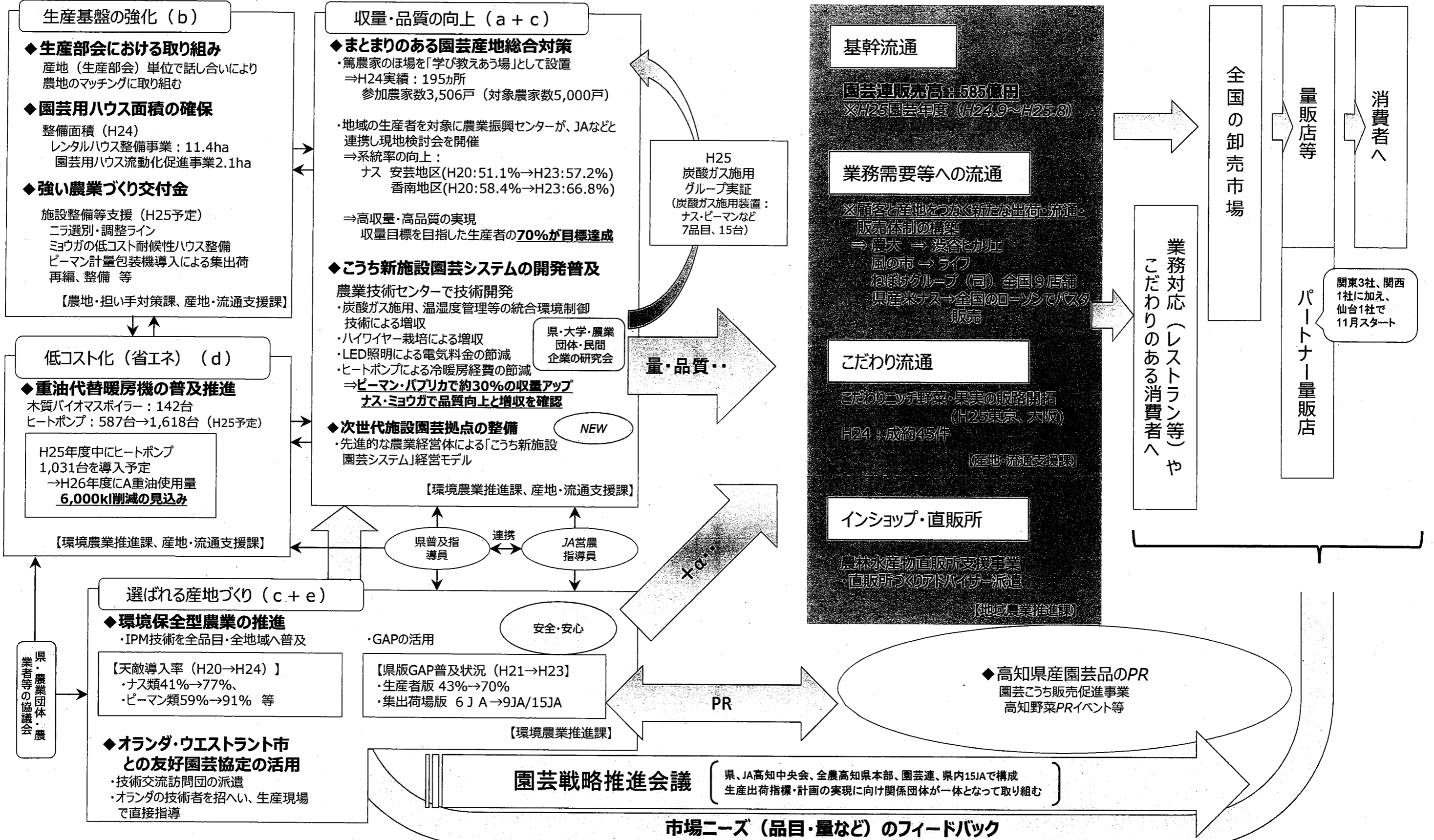


# 農業分野の施策連携の確認（園芸品における生産・流通・販売）

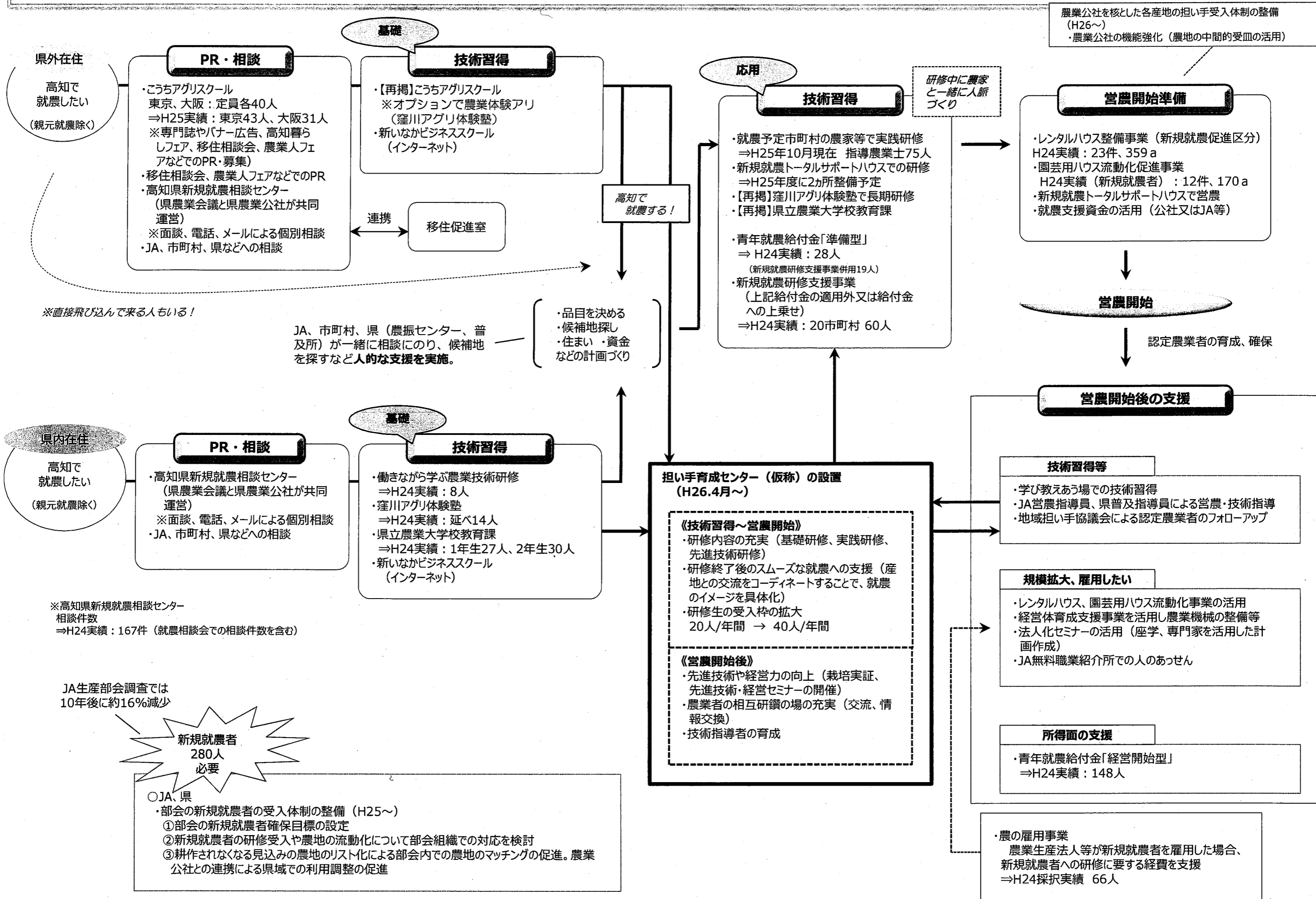
$$\text{農家所得} = \text{反収 (a)} \times \text{面積 (b)} \times \text{単価 (c)} - \text{コスト (d)} + \text{アルファ (e)}$$

## 生産

## 流通・販売



# 農業分野の施策連携の確認（担い手の育成・確保）



農業公社を核とした各産地の担い手受入体制の整備 (H26～)  
・農業公社の機能強化（農地の中間的受皿の活用）

県外在住  
高知で就農したい  
(親元就農除く)

**PR・相談**

- ・こうちアグリスクール  
東京、大阪：定員各40人  
⇒H25実績：東京43人、大阪31人  
※専門誌やバナー広告、高知暮らしフェア、移住相談会、農業人フェアなどのPR・募集
- ・移住相談会、農業人フェアなどのPR
- ・高知県新規就農相談センター  
(県農業会議と県農業公社が共同運営)  
※面談、電話、メールによる個別相談
- ・JA、市町村、県などへの相談

**技術習得**

- ・【再掲】こうちアグリスクール  
※オプションで農業体験アリ  
(窪川アグリ体験塾)
- ・新しいなかビジネススクール  
(インターネット)

連携 移住促進室

高知で就農する！

**技術習得**

- ・就農予定市町村の農家等で実践研修  
⇒H25年10月現在 指導農業士75人
- ・新規就農トータルサポートハウスでの研修  
⇒H25年度に2カ所整備予定
- ・【再掲】窪川アグリ体験塾で長期研修
- ・【再掲】県立農業大学学校教育課
- ・青年就農給付金「準備型」  
⇒H24実績：28人  
(新規就農研修支援事業併用19人)
- ・新規就農研修支援事業  
(上記給付金の適用外又は給付金への上乗せ)  
⇒H24実績：20市町村 60人

研修中に農家と一緒に人脈づくり

**営農開始準備**

- ・レンタルハウス整備事業（新規就農促進区分）  
H24実績：23件、359a
- ・園芸用ハウス流動化促進事業  
H24実績（新規就農者）：12件、170a
- ・新規就農トータルサポートハウスで営農
- ・就農支援資金の活用（公社又はJA等）

営農開始

認定農業者の育成、確保

**営農開始後の支援**

**技術習得等**

- ・学び教えあう場での技術習得
- ・JA営農指導員、県普及指導員による営農・技術指導
- ・地域担い手協議会による認定農業者のフォローアップ

**規模拡大、雇用したい**

- ・レンタルハウス、園芸用ハウス流動化事業の活用
- ・経営体育成支援事業を活用し農業機械の整備等
- ・法人化セミナーの活用（座学、専門家を活用した計画作成）
- ・JA無料職業紹介所での人のあっせん

**所得面の支援**

- ・青年就農給付金「経営開始型」  
⇒H24実績：148人

**農の雇用事業**

農業生産法人等が新規就農者を雇用した場合、新規就農者への研修に要する経費を支援  
⇒H24採択実績 66人

JA、市町村、県（農振センター、普及所）と一緒に相談にのり、候補地を探すなど人的な支援を実施。

- ・品目を決める
- ・候補地探し
- ・住まい・資金などの計画づくり

県内在住  
高知で就農したい  
(親元就農除く)

**PR・相談**

- ・高知県新規就農相談センター  
(県農業会議と県農業公社が共同運営)  
※面談、電話、メールによる個別相談
- ・JA、市町村、県などへの相談

**技術習得**

- ・働きながら学ぶ農業技術研修  
⇒H24実績：8人
- ・窪川アグリ体験塾  
⇒H24実績：延べ14人
- ・県立農業大学学校教育課  
⇒H24実績：1年生27人、2年生30人
- ・新しいなかビジネススクール  
(インターネット)

**担い手育成センター（仮称）の設置（H26.4月～）**

《技術習得～営農開始》

- ・研修内容の充実（基礎研修、実践研修、先進技術研修）
- ・研修終了後のスムーズな就農への支援（産地との交流をコーディネートすることで、就農のイメージを具体化）
- ・研修生の受入枠の拡大  
20人/年間 → 40人/年間

《営農開始後》

- ・先進技術や経営力の向上（栽培実証、先進技術・経営セミナーの開催）
- ・農業者の相互研鑽の場の充実（交流、情報交換）
- ・技術指導者の育成

※高知県新規就農相談センター相談件数  
⇒H24実績：167件（就農相談会での相談件数を含む）

JA生産部会調査では10年後に約16%減少

新規就農者 280人 必要

○JA、県

- ・部会の新規就農者の受入体制の整備（H25～）
- ①部会の新規就農者確保目標の設定
- ②新規就農者の研修受入や農地の流動化について部会組織での対応を検討
- ③耕作されなくなる見込みの農地のリスト化による部会内での農地のマッチングの促進。農業公社との連携による県域での利用調整の促進



# 農業分野の施策連携の確認 (農地の利用調整)

農地の集積、権利移動等が必要な面積  
(産振計画を実現するための前提条件)

①園芸作物の作付面積は  
・現在の作付面積は8,400ha

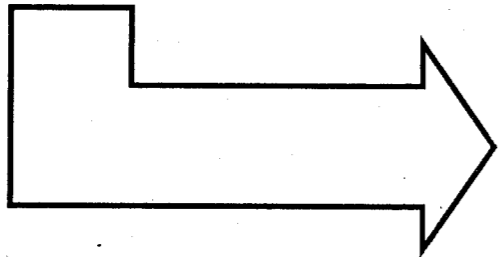
・JA調査では作付面積が8%減少の見通し  
であることからして、県全体では672ha(=8,400ha×8%)遊休地化すると推定

・672haを新たな耕作者にマッチングさせて  
いく必要がある。

②集落営農の経営面積(主に水稲)  
(経営規模10ha未満)  
～現在の2,011haから5,000haへ、その差  
3,000haの拡大(受託や集積)を目指す。

③10ha以上の大規模経営農家の育成(主  
に水稲)  
～現在の346haから3,000haへ、その差  
2,654haの拡大(受託や集積)を目指す。

①～③を合わせ、今後10年間でおよそ  
6,400ha、年間で640haの農地の流動化  
が必要。

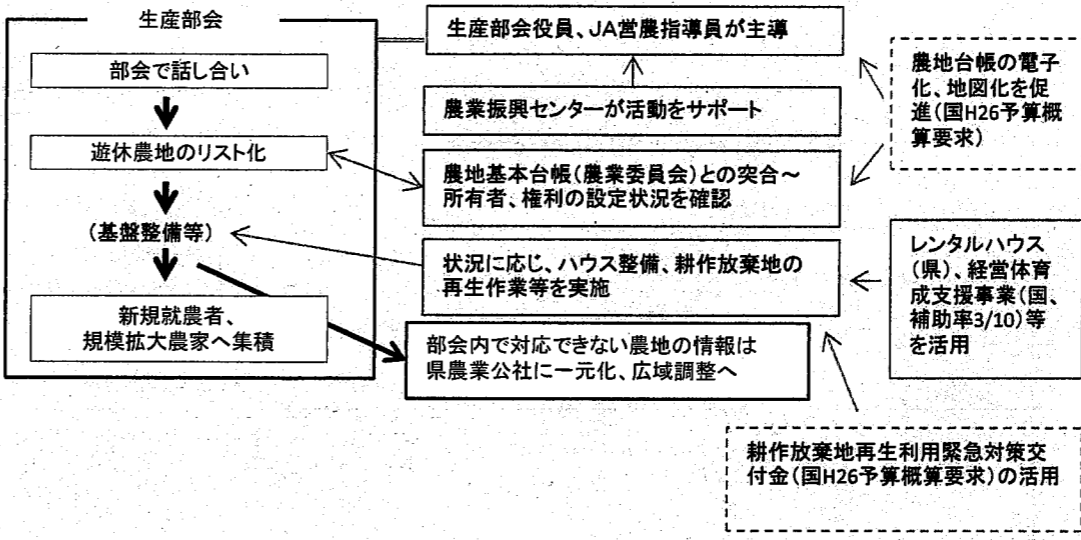


## 今後重点的に取り組むこと

### ① 生産部会における取り組み

園芸産地(生産部会)を単位に後継者の確保、農地のマッチングに取り組む

JAの調査では生産部会員の農地1,920haについて今後10年間で163haの遊休地化が予想されている

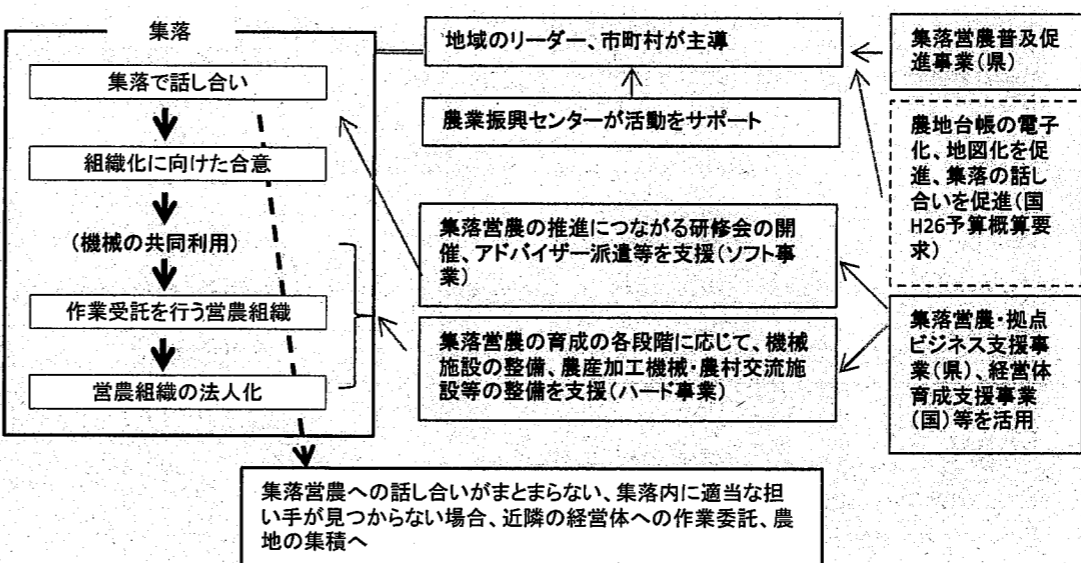


### ② 集落営農における取り組み

集落: 地域において農地を面的に利用調整できる仕組みづくり

農地: 作業受託体制整備など集落営農による維持

経営面積(主に水稲、経営規模10ha未満)について、  
現在 2,011ha  
↓  
目標 5,000ha  
の受託や集積を目指す。



### ③ 大規模経営体の育成 + α

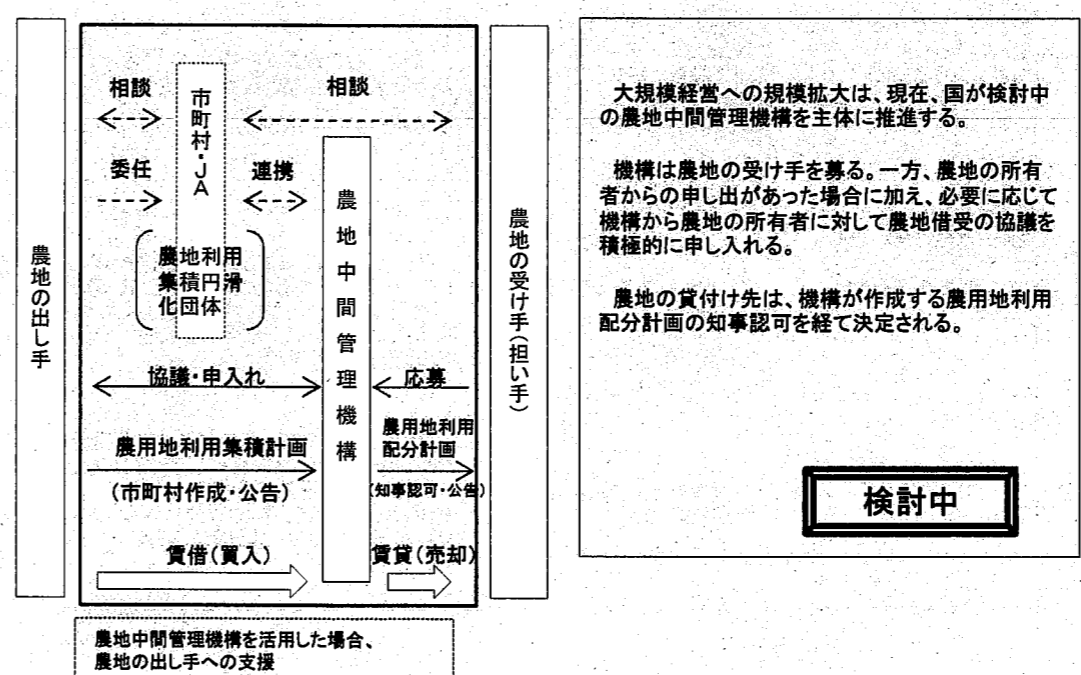
10ha以上の大規模経営農家(主に水稲)の育成

現在 346ha  
↓  
目標 3,000ha  
の受託や集積を目指す

来年度から稼働予定の農地中間管理機構を活用

水稲以外にも園芸を中心に営農している大規模経営の育成にも活用

公的機関が関与することにより安心感を持たせ農地の流動化を推進



農業分野の4年後の目標達成に向けた確認

【4年後(平成27年度)】

|                        |          |                         |
|------------------------|----------|-------------------------|
| ◆農業産出額<br>(目標設定時(H22)) | (直近値H24) | (4年後の目標)                |
| 930億円                  | ⇒ 969億円  | ⇒ 1,000億円以上<H22比 +70億円> |

| 4年後の目標を達成するための要素と目標   |   |  | 要素に対する重要な施策・取組  | H25年度の到達点   | 現状分析   | H27(4年後)に向けた検証  |
|---|---|--|---|---|--|---|
| 要素  | 4年後の増加目標  | 直近の到達状況  |   |   |  |   |
| 要素1 野菜<br>(ミョウガ、ニラ、ピーマン、<br>ショウガなど)                               | +66億円<br>(H22:540億円 → H27:606億<br>円)                            | H24:+15億円(H22比)<br>(H22:540億円 → H24:555<br>億円)                           | ・こうち新施設園芸システムの開発・普及による高品質・高収量の実現<br>・学び教えあいの場を活用した中～低収量農家の技術改善  | +24.9億円   | ・H25園芸年度は県外産地との出荷時期の重なり等から、単価が前年に比べ低迷しているが、学び教えあう場の活用等により出荷数量は前年に比べて増加。<br>・H26園芸年度がスタートしたが、台風や天候不順の影響により全体に出荷量が少なく、単価高の傾向で推移している。   | ・品質と収量アップを図り所得確保に繋げるため、学び教えあう場を活用した篤農家技術の普及に加え、新施設園芸システムの技術確立と導入を図る。<br>・燃油高騰対策を徹底し、生産コストの削減を図る。  |
| 要素2 果樹<br>(ユズ、ブタンなど)  | +7億円<br>(H22:97億円 → H27:104億<br>円)                              | H24:+5億円(H22比)<br>(H22:97億円 → H24:102<br>億円)                             | ・ユズ果汁等の安定供給と販路、需要の拡大<br>・学び教えあいの場を活用した中～低収量農家の技術改善  | +8.0億円  | ・ユズの作況は、平年並み～やや小玉となり生産量は前年対比92%の10,500tの見込み(一部予測値)。<br>・文旦の作況は、夏期の高湿乾燥によりやや小玉傾向であるが品質は良好。収量は平年並みの10,000t程度の見込み(一部予測値)。   | ・品質と収量アップを図り所得確保に繋げるため、学び教えあう場を活用した篤農家技術の普及を図る。<br>・ユズは、引き続き果汁等の国内外での需要拡大を図る。<br>・文旦は、糖度センサーの活用による品質の標準化を図り、価格の安定及び関東地域への販路拡大を図る。                 |
| 要素3 花き<br>(トルコギキョウなど)   | ±0<br>(H22:68億円 → H27:68億<br>円)                                 | H24:+1億円(H22比)<br>(H22:68億円 → H24:69億<br>円)                              | ・高知フラワーアドバイザー設置や商談会を通じた「高知の花」の消費拡大<br>・学び教えあいの場を活用した中～低収量農家の技術改善  | +1.2億円  | ・H25園芸年度ユリを主とした花きは、2、3月の需要期に全国的な出荷時期の集中による増量出荷となったことから、単価は前年に比べ低迷したが、通年では前年度並みの出荷量、単価であった。<br>・H26園芸年度は夏期の高湿により、全体的に出荷が前年度化傾向となり、出荷量は前年同期比111%と多く推移したが、単価は堅調であった。                        | ・円安による球根代の高騰等が懸念されるため、学び教えあう場を活用した品質と収量アップ、コスト削減を図る。<br>・商談会等による消費ニーズの把握やPRを図るとともに、ユリ、トルコギキョウについてはヒートポンプの導入推進による年内出荷物の品質向上と冬期の燃油コストの削減による経営改善を図る。 |
| 要素4 畜産<br>(肉用牛、ブロイラーなど)   | +2億円<br>(H22:82億円 → H27:84億<br>円)                               | H23:-9億円(H22比)<br>(H22:82億円 → H24:73億<br>円)                              | 畜産生産基盤の拡大   | ±0  | ・飼料価格の高騰・高止まりによる生産意欲の減退(生産抑制)により産出額が停滞または減少する見込み(H23比)   | ・土佐町の肉用牛センターやレンタル畜産施設等整備事業といった、基盤整備を重点とした施策による増頭羽の効果発現の一方、飼料価格の高騰・高止まりによる生産抑制の影響は大きく、目標達成は難しくなっている。   |
| ●環境保全型農業の<br>トッランナーの地位を確立<br>●関連要素1 IPM技術の全地域・全品目への普及             | 面積普及率:<br>施設ナス 90%<br>施設キュウリ 60%<br>施設ニラ 40%<br>施設カンキツ 40%      | 面積普及率(H25):<br>施設ナス 94%<br>施設キュウリ 17%<br>施設ニラ 0%<br>施設カンキツ 3%            | ・実証ほの設置によるIPM技術の検討<br>・土着天敵の探索と利用技術の開発  | 面積普及率(H25):<br>施設ナス 80%<br>施設キュウリ 20%<br>施設ニラ 5%<br>施設カンキツ 5%             | ・施設ニラのIPM技術の普及に有望な生物的防除資材の農業登録がH28まで遅れる見込みとなったため、普及率の目標達成は困難となった。(H25末の面積普及率は1%の見込み)<br>・その他の品目は計画どおりの進捗で、目標達成できる見込みである。   | ・施設ニラは左記の理由により4年後の目標値を5%に下方修正するが、H28の登録後すぐに普及できるよう、他作物等での技術情報の蓄積、分析を進める。<br>・その他の品目については、計画どおり進捗しており、特にナスの面積普及率は今年度末で90%近くに達する見込み。                |
| ●中山間地域の農業の維持・活性化<br>●関連要素2 集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率の拡大及びこうち型集落営農数の増加 | カバー率:<br>①13%(耕地面積ベース)<br>②19%(経営耕地面積ベース)<br>こうち型集落営農数:<br>32組織 | カバー率(H24):<br>①9%(耕地面積ベース)<br>②13%(経営耕地面積ベース)<br>こうち型集落営農数(H24):<br>17組織 | ・集落営農をコーディネートできる人材やリーダーの育成<br>・集落営農組織の設立に向けた合意形成への支援<br>・こうち型集落営農数の増加(組織のステップアップ)<br>・法人化や拠点ビジネス化を進めるための講座の開催<br>・法人化や拠点ビジネス化を支援するハード整備への加算措置(補助事業) | カバー率(H25):<br>①10%(耕地面積ベース)<br>②15%(経営耕地面積ベース)<br>こうち型集落営農数(H25):<br>22組織 | ・リーダー育成講座の開催や地域での合意形成支援、生産基盤整備支援などにより集落営農組織化や法人化を推進し、「集落営農組織数」が190組織(H25.10月末時点)、「法人組織」が4組織(H25.12.2時点)となった。<br>・集落営農組織の設立及び法人化に向けた動きがそれぞれ21地区(年度内2)、1組織(年度内1)であり、組織活動のステップアップに取り組まれている。 | 組織設立を支援する補助事業の検証と見直し。   |
| ●担い手の確保・育成<br>●関連要素3 新規就農者数の確保・育成                                 | 新規就農者数:<br>230人/年   | 新規就農者数(H25):<br>263人/年   | ・PRから技術習得、営農準備、営農開始及び経営の発展段階までの対象者の状況に応じたきめ細やかな対応による新規就農者の確保・育成<br>・JA等関係機関と連携した担い手及び農地情報の収集・分析による新たな施策の実施  | 新規就農者数(H25):<br>230人/年  | ・25年度の新規就農者は、263人を確保できた。しかし、JA中央会が実施した生産部会の営農意向調査では、10年後、16%の部会員数が減少する見込みとなった。<br>これは販売実績のある経営体に当てはめると年間280人に相当する。   | ・産地の維持・発展のために必要な新規就農者数を230人/年から280人/年にすることとし、そのための新たな施策の展開が必要。  |

## 農業分野の「さらなる飛躍へのポイント」の具体化の検討状況

【10年後(平成33年度)】

|                                 |                     |                                       |
|---------------------------------|---------------------|---------------------------------------|
| ◆農業産出額<br>(目標設定時(H22))<br>930億円 | ⇒ (直近値H23)<br>958億円 | ⇒ (10年後の目標)<br>1,050億円以上<H22比 +120億円> |
|---------------------------------|---------------------|---------------------------------------|

| さらなる飛躍へのポイント              | 検討状況   | 戦術の方向性  |
|---------------------------|--|---|
| 生産性の向上と、安全・安心による選ばれる産地の形成 | <p>【オランダ並みの生産性を目指す「新施設園芸システム」を県内各地に普及】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・パプリカの養液栽培技術の開発強化</li> <li>・既存型ハウスにおけるCO2施用、温度、湿度等を統合制御できるシステムの開発・普及を目指す</li> <li>・高軒高ハウスに適用できる新たな品目について、高収量栽培技術を開発する</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・「新施設園芸システム」の普及現場における実証機能を強化し、実用技術としての早期確立と農家への普及を加速化する</li> <li>・「次世代施設園芸団地」の整備により高品質・多収量、周年生産が可能な大規模園芸農業の実現を目指す</li> </ul> |
| 一経営体あたりの収入をアップ            | <p>【農地を集積】<br/>【施設の高度化・大規模化】<br/>【経営力のある企業的経営体を県内各地に育てる】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営発展を目指し法人化を志向する農家に対して、研修会・セミナーの開催、個別経営指導等の支援を行う</li> <li>・水田農業の多様な担い手の育成</li> </ul>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・農地中間管理機構を活用した農地の集積・集約化による経営の大規模化</li> </ul>   |
| 中山間で収入を得る仕組みを定着           | <p>【こうち型集落営農を通じた拠点ビジネスを各地域へ拡大】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・継続してこうち型集落営農の育成を行うとともに、経営を重視した組織育成を支援する</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・平成25年度に拡充・新設した、「法人推進加算」「拠点ビジネス推進加算」(ハード事業 集落営農・拠点ビジネス支援事業)により取組の拡大を進める</li> </ul>   |
| 農産物の付加価値を向上               | <p>【各地に生まれた加工の動きを産業に育てる】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・6次産業化をリードする人材を育成するとともに、地域資源を活かした商品開発、販路拡大を支援する</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・農業創造セミナーによる6次産業化に取り組もうとする人材と、より実践的な人材の育成</li> <li>・生産者と加工業者等とのマッチングの機会を創出する加工相談会の開催</li> </ul>                              |

分野：農業分野

テーマ：まとまりのある園芸産地総合支援

【概要・目的】 県内の農業者に、高収量で高品質な生産ができる篤農家の技術や、地域・品目の実情に応じたグループ実証を支援するなど、学び教えあう取り組みの更なる充実を行う。また、県内のハウス面積を維持していくために、営農定着、規模拡大のための支援を行う。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

◆「学び教えあう場」の強化(要素1, 2, 3)

- ・「学び教えあう場」を県内195ヶ所に設置(目標190カ所)  
炭酸ガス供給装置や遮光ネットなど新しい装置・資材等を利用したグループ実証を開始(6~3月、ナス、ミョウガ、ニラ、文旦、ミカン、青柿、ウリ、グリア、ブルーベリー)
- ・「県域生産者交流会」の開催(文旦7/6、グリア7/6、ミョウガ8/8、米なす9/11、ピーマン12/4、ナス12/5、トホギキョウ12/13、シトウ1/30、ミョウガ1/22、ホウ1/16、キュウリ2/5、トマト3/22)
- ・第21回高知県園芸戦略推進会議を開催し、販売額目標や新たな流通販売制について方向性を共有(9/5)
- ・グループ実証成果発表会の開催(3/19)

◆有望な園芸品目の導入支援

- ・アスパラガスのパーシャル包装技術の検討(10/31)
- ・水稲後作地へのアロココ、タネネ
- ・葉タバコ廃作後にシヨウガ、がな、ホウの導入・定着

◆花き産地づくりの支援(要素3)

- ・県独自品種の海外PR支援(4~6月:ブルーベリー、グリア等をフロリアード出品)
- ・経済性等を確認する新品目の栽培実証(9月~、6品目:グリア等)(実証成果検討会3/4)
- ・生産者のための育種に係る研修会開催(9/10安芸市、9/11南国市)

◆省エネルギー対策支援

- ・コスト低減効果検証(重油代替暖房機の経済性分析)チーム会の開催(4回)
- ・JA、普及指導員等への研修(5回:県域、幡多、四万十町興津、園芸連が事務局をしている園芸研究会役員会、安芸)の実施

◆園芸用ハウス面積の確保

- ・レンタルハウスによる整備74件、11.4ha
- ・園芸用ハウス流動化促進事業による整備15件2.0ha

課題

◆「学び教えあう場」の強化(要素1, 2, 3)

- ・グループ実証のデータの共有と増収技術の普及
- ・県域及び地域版品目別総合戦略の共有

◆有望な園芸品目の導入支援

- ・増収技術の確立に向けた取り組みが必要

◆花き産地づくりの支援(要素3)

- ・育種は地道な作業と知財に関する知識が必要であり、継続的な研修が必要

◆省エネルギー対策支援

- ・重油代替暖房機の導入後の客観的なコスト低減効果の分析

◆園芸用ハウス面積の確保

- ・地震対策や、省エネ対策面から、重油代替暖房機の導入促進
- ・中古ハウスの活用を促進する園芸用ハウス流動化促進事業の周知

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

◆「学び教えあう場」の強化(要素1, 2, 3)

- ・まとまりのある園芸産地活性化事業担当会の開催(4/22)
- ・「学び教えあう場」の設置(205カ所)(5月~)
- ・グループ実証の計画取りまとめ(キュウリ、シトウ、ナス等13品目・41グループ)(4~5月)
- ・グループ実証の開始(夏秋米ナス、3色ピーマン、ニラ、青柿、ミョウガ、トマト等の27グループ)(5月~)
- ・現地検討会の開催(ナスミカン6/26、ナス文旦9/12、ニラ9/10、スイ11/25、文旦11/28、新高梨12/18)
- ・生産者交流会の開催(文旦7/2、シヨウガ8/6、ホウ8/8、米なす9/20、仔ゴ11/12、ウリ11/22)
- ・こうち新施設園芸システム推進事業計画策定へ向けた各農振センター、農業技術センターとの協議(5回・4~10月)
- ・こうち新施設園芸システム推進事業に係る実証品の品目、設置場所等の決定(4~6月・ピーマン、シトウ、ミョウガ等7品目・14カ所)
- ・こうち新施設園芸システム推進事業に係る第1回PT会の開催(西部・東部ブロック7/10、11)、第2回PT会の開催(西部・東部ブロック12/4、11)。
- ・こうち新施設園芸システム推進事業に係る実証品の設置及び調査の開始(9月~・ピーマン、シトウ、ミョウガ等7品目・15カ所)(含H24継続実証1カ所)
- ・野菜有望品目を選定(スナップエンドウ)し、農業振興センターと協議開始(8月)
- ・高温・少雨に関する被害調査、対策指導の実施(7/下~)

◆花き産地づくりの支援(要素3)

- ・有望品目の試験栽培を開始(仔ゴ2戸6/未定植、観賞用ウリ1戸8/上出荷)
- ・観賞用トウガラシを出荷 出荷反省会(10/4) 次年度栽培予定4戸→8戸15.5a

◆省エネルギー対策支援

- ・H24年度園芸用A重油使用量、節油機器導入台数等調査(6月)  
A重油使用量6.6万kl、ヒートポンプ681台、木質バイオマスボイラー140台
- ・省エネ対策支援及び意識啓発(研修6/26:全肥商連、省エネ部会7/17、コスト低減効果検証チーム会7/17、省エネ・節油対策資料集の作成8/末)
- ・国の燃油価格高騰緊急対策、県のレンタルハウス事業を活用した省エネ設備のリース導入支援  
国:ヒートポンプ1,027台等 県:ヒートポンプ31台 計1,058台

◆園芸品目の総合戦略支援(要素1, 2, 3)

- ・生産出荷指標に係る面積、出荷量等調査の実施(4~5月)
- ・生産出荷指標方策や品目別ガイドラインの協議会の開催(5/7)
- ・「販売・営農」対策会議の開催支援(5/31、12/12県、園芸連、JA)
- ・生産出荷計画の策定(4~5月 県、園芸連)
- ・野菜10、果樹5、花き3の18品目の県版品目別総合戦略を改訂し、JA等に周知
- ・品目別担当者会において現状課題の共有、今後の取り組み方向を決定(4~6月 野菜10、果樹、花き)
- ・ユリのヒートポンプを活用した夜冷育苗研修会(9/9)

◆園芸用ハウス面積の確保

- ・レンタルハウス72件10.15ha、園芸用ハウス流動化促進事業16件2.5ha、国事業の活用による低コスト耐候性ハウス10件1.51ha、計14.2haの整備(12月末交付決定)

課題

◆「学び教えあう場」の強化(要素1, 2, 3)

- ・グループ実証の技術マニュアル作成と普及・炭酸ガス施用等の環境制御技術の普及
- ・県域及び地域版品目別総合戦略の共有

◆災害対応(12/10 香南市を中心に園芸用ハウスに多大な被害が発生)

早期の復旧に向けて被災農家の意向確認や予算の確保等について対応

平成26年度の主な取り組み(予定)

◆「学び教えあう場」の強化(要素1, 2, 3)

- 学び教えあう場を設置(205カ所)
  - ・篤農家による技術移転
  - ・新しい装置・資材等を利用したグループ実証
  - ・新たな増収技術等のマニュアル作成
  - ・増収・省エネ技術の県内全域へのスムーズな普及、定着
- 環境制御技術の実証、普及
  - ・県内各地で炭酸ガス、温度、湿度の制御による増収効果の実証とデータ収集、分析  
継続品目:ナス、ピーマン、キュウリ、シトウ、ニラ、ミョウガ、トマト  
新規品目:ミョウガ(抑制)、新シヨウガ、ウリ、トホギキョウ、ナスミカン
  - ・県域で品目別検討会を開催し、環境制御技術の分析データを生産者と共有
  - ・品目や地域を越えて環境制御技術について議論を深め、技術を高め合うことで普及を促進

◆花き産地づくりの支援(要素3)

- ・育種が行える生産者の組織化
- ・生産者のための育種に係る研修会開催(2回)
- ・有望な新品目の導入定着支援

◆省エネルギー対策支援

- ・省エネ部会(2月)、コスト低減効果検証チーム会の開催(10月)
- ・国、県事業を活用した省エネ設備の導入支援

◆園芸用ハウス面積の確保

- 実需者ニーズに応じた制度の拡充による利用促進  
整備計画:レンタルハウス11.4ha、園芸用ハウス流動化促進事業3.8ha
- JA毎のハウス面積確保計画の策定を支援(既存、新設、中古ハウスの流動化)

【目指すべき姿(平成27年度末)】

- ・篤農家を中心とした「学び教えあう場」を190ヶ所程度設置し、自主的に課題解決活動が実践できるようになる。この取り組みを実践する総農家数は4500人を旨とする。
- ・出荷量の平成23年度比5%増  
野菜9.6万t→10万t、果実7千t→7.3千t  
花き4,100万本→4,300万本
- ・将来の花の基幹品目として期待される新品目としてマリウリ、グリアを含め4品目が定着する。
- ・花きの育種ノウハウが習得され、種苗登録出願者数が10名(累計)となる。
- ・重油節減対策や重油代替暖房機の普及等により、県内のA重油使用量7.1万klが6万klに減少する(11,000kl削減)。
- ・園芸用ハウス面積の整備(平成24年から27年の累計60ha)



平成25年度の到達点

(農業産出額)

野菜 H22:540億円→H25:564.9億円(+24.9億円)(要素1)

果樹 H22:97億円→H25:105億円(+8億円)(要素2)

花き H22:68億円→H25:69.2億円(+1.2億円)(要素3)

直近の成果(アウトカム等)

・25年度中にヒートポンプ1,058台(国の燃油価格高騰緊急対策:1,027台、県レンタルハウス整備事業:31台、累計1,739台)等の省エネ機器が導入されることで、26年度にはA重油使用量が約6,000kl削減される見込みとなった。

分野：農業分野

テーマ：環境保全型農業のトップランナーの地位を確立

【概要・目的】

本県農業の強みである環境保全型農業（IPM技術、GAPなど）を全品目、全地域へ広げていく。

また、オランダとの友好園芸農業協定を活かし、ハウス内の環境制御技術などを学びながら、ミョウガやナスなどの高品質・多収技術の開発及び品種育成に関する研究を進め、本県に合ったより生産性の高い「新施設園芸システム」を構築する。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ◆IPM技術の全品目への普及を加速化（関連要素1）
  - ・IPM技術体系品目数5（H20）→11（H23）
  - ・天敵普及率（H20→H24）ナス類41%→77%、ピーマン類59%→91%
  - ・土着天敵リレー体制（温存ハウス活用市町村数3（H20）→13（H24））
- ◆オランダウェストラント市-高知友好園芸農業協定を活かした環境保全型農業の推進
  - 各種交流事業を通じて学生や研究員の資質が向上するとともに、オランダとの連携が強化された。
  - ・友好園芸農業協定の締結（H21）
  - ・技術交流訪問団の派遣
    - 21年度：44名、22年度：32名、23年度：25名、24年度28名
  - ・農大生の短期訪問
    - 21年度：4名、22年度：14名、23年度：9名、24年度：6名
  - ・農大生の留学研修
    - 22年度：2名（1か月）、23年度：1名（2週間）、24年度2名（4週間）
  - ・研究員長期研修
    - 23年度：2名（3か月）、24年度：2名（3か月）
- ◆こうち新施設園芸システムの確立に向けた研究開発
  - ・平成23年より大学、民間企業等で構成する「こうち新施設園芸システム研究会」を立ち上げて研究体制を整え、平成24年度は研究会2回、PT会6回を開催した。
  - ・技術研修のため研究員2名をオランダに派遣し研究員の資質向上を図るとともに、高軒高ハウス4棟を建設し試験を実施した。
  - ・環境制御技術への関心が高まり、生産者を中心に炭酸ガス研究会が設立された。

課題

- ◆IPM技術の全品目への普及を加速化（関連要素1）
  - ・天敵を利用したIPM技術はナス科果菜類では大きく普及したが、ウリ科果菜類、葉菜類、果樹、花きでは進んでいない。
- ◆オランダウェストラント市-高知友好園芸農業協定を活かした環境保全型農業の推進
  - ・受けた刺激が一過性のものに終わることなく、継続した取組につなげるための工夫や仕組みが必要である。また、オランダとの交流をより多くの県民に紹介するための工夫が必要である。
- ◆こうち新施設園芸システムの確立に向けた研究開発
  - ・短期間で、ナス、ピーマン等主要品目の技術開発を行うためには、大学、独立行政法人、民間企業等との共同研究体制を強化する必要がある。
  - ・開発技術の早期普及のためには技術開発から普及までの一貫した取組が必要となるため、こうち新施設園芸システム推進事業等を活用した農家との協働による普及推進が必要となる。

平成25年度の到達点

【IPM技術の普及】（関連要素1）

天敵普及率（H24→H25）：施設ナス類77%→80%、施設キュウリ17%→20%  
施設ニラ0%→5%、施設カンキツ3%→5%

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆IPM技術の全品目への普及を加速化（関連要素1）
  - ・IPMに関する研修や講習会を実施（35回）
  - ・施設ダリア（2か所）、施設カンキツ（1か所）等40か所に実証圃を設置。
- ◆オランダウェストラント市-高知友好園芸農業協定を活かした環境保全型農業の推進
  - ・オランダ大使館農務参事官との情報交換及び友好交流関係を再確認
  - ・オランダの技術者による現地指導及び技術セミナーを実施（6/17、6/20）
  - ・ウェストラント市長と知事の会談及び友好関係の確認（10/23）
  - ・オランダ技術交流訪問団（10/27～11/2）参加者21名が先進技術を研修
  - ・農大生のレンティス校への留学生派遣研修実施（11/3～23、2名）
  - ・オランダ技術交流セミナーの開催（1/10）
- ◆こうち新施設園芸システムの確立に向けた研究開発
  - ・PT会に早期技術開発を目的とする技術開発部会と開発技術の早期普及を目的とした普及推進部会を設置
  - ・研究会（7/24）およびPT会（5/29、7/9、9/9）を開催
    - 新施設園芸システム9課題（H25計画）の推進方策および進捗状況、生産現場における高軒高ハウスや炭酸ガス施用装置等の導入状況等の情報交換を実施。
  - ・オランダからの技術者招聘による技術研修を実施（6/17～6/20）
  - ・オランダからの技術者招聘による研修内容等の伝達研修（4か所、4回（7/4、7/16、7/29、9/3））
  - ・ハウスの環境制御装置工事（6/21入札、工事7/3～8/15）
  - ・平成24年度までに促成ピーマン、促成パブリカにおいて炭酸ガス施用により約30%の増収効果を確認
  - ・平成25年度試験（ナス、ピーマン等5品目における炭酸ガス施用、温湿度などの環境制御による増収技術に関する9の研究課題）を実施中

課題

- ◆IPM技術の全品目への普及を加速化（関連要素1）
  - ・ウリ科果菜のIPM技術における黄化えそ病の対策が十分でない。
  - ・施設カンキツや花き類ではIPMの導入事例が少なく、情報収集・分析と技術の組み立てが必要である。
  - ・ニラで有望な生物的防除資材の農業登録がH28まで遅れる見込みとなったため、普及率の目標達成が困難な状況である。
- ◆オランダウェストラント市-高知友好園芸農業協定を活かした環境保全型農業の推進
  - ・交流で得られた知見を広く農業者に普及する必要がある。
- ◆こうち新施設園芸システムの確立に向けた研究開発
  - ・研究成果の早期普及のためには生産現場との連携が不可欠である（PT会および研究会活動の充実）。こうち新施設園芸システム推進事業と連携した生産現場での普及啓発が必要である。

平成26年度の主な取り組み（予定）

- ◆IPM技術の全品目への普及を加速化（関連要素1）
  - 施設キュウリ、花き類、施設カンキツ等について、研修会の開催、実証圃の設置を行い、IPM技術の普及を進める。
- ◆オランダウェストラント市-高知友好園芸農業協定を活かした環境保全型農業の推進
  - ・農大学生のレンティス校短期訪問
  - ・オランダ技術交流セミナー
- ◆こうち新施設園芸システムの確立に向けた研究開発
  - ・研究会（年2回）：高知県、大学、農業団体、民間企業等で構成し、システム開発支援、開発目標の共有化、研究計画や成果を検討する。
  - ・PT会
    - 技術開発部会（3回）：環境農業推進課、産地・流通支援課（専技）で構成し、研究開発の進捗管理により早期開発を図る。
    - 普及推進部会（2回）：技術開発部会員、生産者代表で構成し、生産現場の状況に対応した技術開発と開発技術の迅速な普及を推進する。
  - ・新規課題2課題を含む9課題を実施（ナス、ピーマン、キュウリ等5品目）  
炭酸ガス施用、温湿度などの環境制御による増収技術、ヒートポンプ、LED利用による省エネ技術
- ◆次世代施設園芸団地の整備
  - ・基盤整備にかかる実施設計および工事の実施

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ◆IPM技術の高度化と導入品目、導入率の向上によって、環境保全型農業のトップランナーとしての産地イメージを確立し、消費者から選ばれる産地となるとともに、生産の省力化、低コスト化が進む。
  - ・天敵の普及率（H23実績→H27目標）
    - 施設ナス類：62%→90% 施設キュウリ：15%→60%
    - 施設ニラ：0%→5%（下方修正） 施設カンキツ：2%→40%
- ◆既存ハウスでの環境制御技術を利用した栽培が開始されるとともに、農業法人等一部の先進農家で高軒高ハウスを利用した栽培が開始される。
  - ・施設内環境制御を利用した栽培の普及（施設ピーマンの収量30%増、暖房コスト20%減）  
高軒高ハウスに対応した新技術の確立（施設パブリカ（土耕）の収量50%増）

直近の成果（アウトカム等）

天敵普及率（H24→H25）：施設ナス類77%→94%、施設キュウリ17%→17%、施設ニラ0%→0%、施設カンキツ3%→3%  
オランダ技術交流訪問団の参加者の1名が次世代施設園芸団地への参加を表明

分野：農業分野

テーマ：流通・販売の支援強化

【概要・目的】 本県農産物の訴求力を高めるため、本県農産物の魅力や生産者のこだわりといった産地の取組を伝える販売への支援を行う。また、園芸品の基幹流通を強化するとともに、実需者のニーズに対応できる新たな流通・販売体制を構築する取り組みや、特産農産物のPRや販売促進、商談会等を実施し、販路拡大を進めていく。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ◆パートナー量販店での販売強化
  - ・パートナー関係の新規構築及び基幹店舗の拡大に向けた取り組み(4~3月)
  - ※新規パートナー：関東 追加1社(11月~)
  - ※基幹店舗の拡大：関東 1社 7店舗→8店舗(9月~)
  - 関西 1社 5店舗→6店舗(11月~)
  - ・高知青果フェアの実施(4~3月 35回)
  - ※パートナー量販店：関東 4~10月 2社 11月~3社、
  - 関西 4~8月 2社 9月~1社
  - ・トップセールスの実施(関西 1/16・17、関東 2/9)
  - ・新園芸ブランドの強化(高知青果フェアでの認知度向上)
  - ※パートナー量販店での認知度調査の実施(1月下旬~2月末)
  - (H23) 21.5% → (H24) 30.4% ↑8.9ポイント
  - ・本県の取り組みを消費者に伝える販売の強化
  - パートナー量販店の青果担当者、販売支援員等の産地招へい
  - (関東 1社 5/29~30 4名、関西 1社 6/5~6 7名)
  - 量販店へのプロモーション：ユズ(9/27 関東1社)、
  - 土佐文旦(1/下旬 関東1社)
  - 販売支援員消費地研修会(10/23 関西、1/22 関東)、
  - 販売支援員産地研修会(11/1 関西)
- ◆顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通・販売体制の構築
  - ・新たな仕組みのテスト稼働に向けた取り組み(9月~)
  - ※県立農業大学校、有機のがっこうの青果物の販売スタート
  - (11/1~4/末：関東)
  - 県内直販所の青果物の販売(4/23~5/18 関西：ライフ)
- ◆こだわり青果市(展示商談会)の実施
  - ・成約件数：45件
  - <展示商談会(6/19、11/20) 日本野菜ソムリエ協会(東京都渋谷区)>
  - ・出展者説明会及び出展品のブラッシュアップの実施(4回)
  - ・出展者(延べ32者)、首都圏の飲食店等(延べ125社)
- ◆園芸品の総合PRイベントの実施
  - ・PRイベントの実施(横浜赤レンガ倉庫 2/7~10(※トップセールス 2/9)、
  - ちばさんセンター 2/2~3)
- ◆出前授業の実施 関西：10団体(733名)、関東：2団体(87名)
- その他：3団体(270名)
- ◆輸出の推進
  - ・輸出補助金による支援実施 補助金交付決定：5団体(2,557千円)
  - ・ユズ青果の SIAL 出展支援、オランダ訪問団への商品提案会実施(10/24)
  - ・フランスでの市場評価とユズ青果の輸出園地拡大に向けた普及検討会(11/29)

課題

- ◆パートナー量販店での販売強化
  - ・パートナー量販店取り組みエリアの拡大
- ◆花きの販売PR強化
  - ・花きの販売、PRが弱かった

平成25年度の到達点

- ①新規パートナー量販店の開拓(取組エリア拡大)
- ②県外イベントの実施ヶ所数の増加(1ヶ所 → 2ヶ所)
- ③顧客と産地をつなぐ新たな取引の開始
- ④こだわり青果市の商談成約件数(30件)
- ⑤県産花き商談会の開催による新たな販売機会の創出

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆パートナー量販店(関東3社、関西1社)での販売強化
  - ・新パートナー量販店との取組スタート(仙台1社 11月~)
  - ・高知青果フェアの実施(4~12月 28回)
  - ・パートナー量販店での本県の取り組みを消費者に伝える販売の強化
  - 青果担当者等の産地研修会(関東：5/21~22(1社3名))
  - 青果担当者への品目別プロモーション(関東：ユズ 10/18 100名)
  - 販売支援員消費地・産地研修会
  - (関西1社 消費地研修 10/22 5名 産地研修 10/31~11/1 5名)
- ◆顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通・販売体制の構築
  - ・新たな仕組みによる量販店への取引提案、取引決定
  - ※九州屋渋谷ヒカリエとの県立農業大学校青果物の取引開始(11/5~4/30)
  - (株)ライフ(関西圏)との県内直販所青果物の取引開始(11/6~12/6)
  - ・園芸連と新たな取引モデル(仕組み)を協議し、顧客へ新たな取引モデルを提案。加工品と野菜の詰合わせ商品の開発及びテスト販売開始(12/2~25)。
  - ・顧客への食材提案による新規取引を開始
  - ※) グランフロント大阪内飲食店(19店舗)で四方竹等を使った料理を販売(10/18~11/4)
- ◆高知のこだわり青果市(展示商談会)の開催
  - ・高知のこだわり青果市 in 東京 2013(10/9) 日本野菜ソムリエ協会(東京都渋谷区)
  - 出展者：20者、首都圏の飲食店：56社、成約件数 18件
- ◆花きの販売PR強化 ・花き商談会出展者決定 13団体(21事業者)
- ◆園芸品の総合PRイベントの日時・場所決定、実施準備
  - ・県内：ちばさんセンター 2/1~2
  - ・県外：横浜赤レンガ倉庫 2/7~9(トップセールス 2/8)、神戸ハーランド 2/14~16
- ◆出前授業の実施(計974名)
  - ・東北：小学校1校(111名)
  - ・関東：小学校1校(56名)、料理専門学校1校(33名)、大学1校(23名)
  - 量販店1回(100名)
  - ・中京：量販店等1回(15名)
  - ・関西：食博1回(100名)、小学校5校(344名)、大学2回(77名)
  - 料理教室等5回(115名)
- ◆輸出の推進
  - ・輸出補助金による支援実施
  - 補助金交付決定：4団体(園芸連、大豊町、高知市、土佐町：2,721千円)
  - ・嶺北地域の青果ユズ輸出(26年度)に関する検討(4~12月)

課題

- ◆パートナー量販店での販売強化
  - 高知青果フェアの積極展開、新規パートナー量販店の開拓 等
- ◆業務需要開拓の強化
  - 実需者ニーズ情報の収集及び営業商談の強化、実需者ニーズに応える出荷流通販売体制づくり
- ◆花きの販売PR強化
  - ・花きの商談会の開催に向けた準備への対応

平成26年度主な取り組み(予定)

- 【拡】◆業務需要開拓の強化
  - ・卸売業者等と連携による実需者ニーズ情報の収集及び営業商談の実施
  - ・中食・外食等実需者とのパートナー関係の構築
  - ・卸売業者との連携による商談会の開催や展示商談会への出展
- 【拡】◆実需者ニーズに応える出荷・流通・販売体制づくりの強化
  - ・受発注の仕組みづくり
  - ・品目の掘り起こし(実需者ニーズに対応した新たな産地開発の検討)
- 【拡】◆販売活動を通じた販促・PRの強化
  - ・パートナー量販店でのフェアの充実強化
  - ・流通販売関係者への品目別セールスプロモーションの実施
  - ・トップセールスの実施
  - ・企業とのコラボPRの実施
- 【拡】◆こだわり青果市(展示商談会)の実施
  - ・開催地の拡大(東京、大阪に加え、新たに高知でも開催)
- ◆花きの販売PR強化
  - ・花き展示商談会開催(東京)
  - ・高知777-アドバイザ-を活用した花き振興への助言活動
- ◆輸出の推進
  - ・輸出補助金による支援
  - ・青果ユズの輸出促進

【目指すべき姿(平成27年度末)】

- 消費者に高知県の環境保全型農業の取組や高知野菜の優位性が浸透していくとともに、高知野菜ファンが増加し、量販店等で高知野菜が優先的に選択される。
- ◆パートナー量販店での販売強化
    - ・パートナー量販店との信頼関係が深まり、産地から量販店までのサプライチェーンが構築され、ニーズに合った柔軟な販売が行われ、新園芸ブランドマークの認知度が向上するとともに、文旦などの特産農産物の定番販売が進む。
  - ◆顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通・販売体制の構築
    - (「こだわり青果市」の取組み含む)
    - ・顧客と産地をつなぐ新たな出荷流通販売体制が構築され、実需に合った様々な形態、品目・規格等の柔軟な販売が行われ、県産青果物の販売額が増加している。
  - ◆輸出の推進
    - ・ユズ果汁の輸出量 100t

直近の成果(アウトカム等)

- ①東北・仙台エリアの取り組み開始(11月~：新パートナー量販店(1社))
- ②九州屋渋谷ヒカリエ(11/5~4/30)及び関西圏のライフコーポレーション(11/6~12/6)との取引開始、加工品と野菜の詰合わせ商品の開発及びテスト販売開始(12/2~12/25)
- ③「高知のこだわり青果市 in 東京 2013」商談成約件数 18件

【概要・目的】 地域ブランドの取り組みが育ってきた米や、認知度が向上し消費拡大につながった土佐茶、地産地消・外商活動の強化により販路拡大が進んだ畜産物等の生産力を強化し、「高知県にしかない」という商品の特徴・強みを活かした販売を一体的に進め、所得の向上につなげていく。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 【米】
- ◆肥効持続期間の長い肥効調節型肥料を使用することで、白未熟粒の発生は減少したものの、うるち米1等米比率は4.5ポイント増に止まった。
  - ◆鉄コーティング直播栽培は規模拡大に結びつく省力的な栽培法と評価されたが、早期うるち米では収穫時期が遅延した。
  - ◆こうち売れる米づくり産地育成事業は、全農こうちなど6地区（平成23年度は5地区）で実施され、ブランド化に向けた取り組みが進展した。
  - ◆新規需要米の品種及び栽培技術について現地実証ほ（5ヵ所）を設置し、有望品種（リーフスター、モミロマン）を選定できた。
  - ・新規需要米（飼料用米・米粉用米・WCS用稲等）の栽培面積は前年並みに維持された。

|       | H23年  |   | H24年  |
|-------|-------|---|-------|
| 飼料用米  | 529ha | → | 515ha |
| 米粉用米  | 26ha  | → | 26ha  |
| WCS用稲 | 62ha  | → | 81ha  |
| 加工用米  | 27ha  | → | 20ha  |

- 【畜産】
- ◆特産畜産物の安定供給に向けた生産基盤の取組を重点に推進（要素4）
  - 土佐和牛繁殖雌牛導入促進
    - ・H24年5月から家畜市場を通じて繁殖雌牛59頭が新たに導入された。
  - 嶺北地域肉用牛施設整備
    - ・嶺北地域における繁殖から肥育に至る400頭規模の一貫生産施設整備の取組を開始。
  - ◆「土佐あかうし」の地域団体商標の取得（県内5件目）
  - ◆県内外での畜産物の新規取扱店舗の開拓：土佐あかうし78店、土佐はちきん地鶏170店、土佐ジロー33店、米豚56店

課題

- 【米】
- ◆気象変動に対応できる高品質安定生産技術の確立
    - ・高温耐性品種の育成と導入、肥効調節型肥料による白未熟粒発生軽減技術の確立
  - ◆良食味高品質米生産による県産米のブランド化と販路拡大
  - ◆新規需要米の専用品種の導入と低コスト・省力栽培技術の確立
- 【畜産】
- ◆特産畜産物の安定供給に向けた生産基盤の維持・拡大が急務

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 【米】
- ◆生産振興対策
    - 高品質安定生産とコスト低減の取り組みへの支援
      - ・水稻高温障害対策現地実証ほの設置（5ヶ所：4～5月移植、8～9月収穫、11～12月成績取りまとめ）
      - ・水稻高温障害対策実証ほ現地検討会の開催（8/5、9/11）
      - ・鉄コーティング直播栽培現地実証ほの設置（1ヶ所：4/10播種、8月収穫）および現地検討会（近未来創造型若手稲作研究会）の開催（7/17）
      - ・採種ほ場審査の実施（計11回：7～10月）、ほ場審査員研修会の開催（7/24）、生産物審査（2回：10、12月）
      - ・高知県主要農作物奨励品種等審査会の開催（12/25、高温耐性品種「にこまる」を奨励品種に採用）
  - ◆販売対策
    - 他産地との差別化による県産米の販売強化
      - ・全農こうちが行う早期米を中心とした県産米の販路拡大への支援
    - 県内地域ブランド米の育成
      - ・中土佐町（大野見エコ米）、本山町（土佐天空の郷）、南国市（こめ地産地消の会南国そだち）等5地区で実施するブランド化の取組への支援
  - ◆新規需要米の取組支援
    - ・新規需要米現地実証ほの設置（5ヶ所：4～5月に移植、8～9月収穫、11～12月成績取りまとめ）
- 【畜産】
- ◆生産基盤の強化対策（要素4）
    - 繁殖雌牛増頭への取組
      - ・肉用雌子牛導入に係る市町村基金造成を支援
      - ・全農こうちによる優良な土佐和牛繁殖雌牛導入を支援（24頭）
      - ・畜産試験場からの妊娠牛供給支援（4頭）
    - 畜産施設等の整備促進
      - ・新規及び規模拡大を図るため、市町村や農協が行うレンタル畜産施設等の整備を支援。（4ヵ所予定）
      - ・嶺北地域における繁殖から肥育に至る400頭規模の一貫生産施設整備（繁殖牛の確保と事業実施条件整備）

課題

- 【米】
- ◆生産振興対策
    - ・高品質安定生産には、施肥改善だけでなく基本技術（水管理等）の励行が必要。また、抜本的な対策として、高温耐性品種・系統の導入が必要。
    - ・鉄コーティング直播栽培を早期うるち米に導入する場合のスクミリングガイおよび収穫遅延対策が必要。
  - ◆販売対策
    - ・既存ブランド米産地に対して、販売量拡大に向けた継続的な支援が必要。
    - ・新規ブランド米産地の育成に向けた技術支援やこうち売れる米づくり産地育成事業のさらなるPRが必要。
  - ◆新規需要米の取組支援
    - ・省力、低コスト栽培技術の確立が必要。
- 【畜産】
- ◆生産基盤の強化対策（要素4）
    - ・土佐あかうしの価格上昇および需要増に対応するため、生産基盤の拡充が必要。

平成26年度の主な取り組み（予定）

- 【米】
- ◆生産振興対策
    - 高品質安定生産とコスト低減の取り組みへの支援
      - ・水稻高温障害対策現地実証ほの現地研修会、成績検討会の開催と栽培暦への反映
      - ・普及指導員による基本技術（水管理等）の徹底
      - ・高温耐性品種（県育成系統）の現地実証（1ヵ所）、奨励品種「にこまる」の生産拡大
      - ・早期栽培における新たな省力化技術の実証、飼料用米等への直播技術の導入検討
  - ◆販売対策
    - 他産地との差別化による県産米の販売強化
      - ・早期水稻生育情報の提供と販売戦略への活用
      - ・全農こうちが行う早期米を中心とした販売促進活動への継続的な支援
    - 県内地域ブランド米の育成
      - ・中土佐町、本山町、南国市等5地区で実施するブランド化の取組への継続的な支援
      - ・地域における特色ある米づくり事例（土佐天空の郷、大野見エコ米、仁井田米）の収集と事業のPR
  - ◆飼料用米の取組支援
    - ・飼料用米現地実証ほの成績検討会、関係機関との意見交換会の開催
    - ・省力的栽培技術として鉄コーティング直播栽培を検討
  - ◆水田農業の多様な担い手の育成
    - ・農地の集積・集約化による集落営農を含めた大規模稲作経営体の育成
    - ・大規模稲作経営体のネットワーク化
- 【畜産】
- ◆生産基盤の強化対策（要素4）
    - 繁殖雌牛増頭への取組
      - ・肉用雌子牛導入に係る市町村基金造成や優良土佐和牛繁殖雌牛導入を支援
    - 畜産施設等の整備促進
      - ・レンタル畜産施設等の整備を支援。（5ヵ所実施）
      - ・嶺北地域における繁殖から肥育に至る400頭規模の一貫生産施設整備（繁殖牛の確保と牛舎施設等整備）
  - ◆土佐あかうしの受精卵移植による緊急増頭への取り組み
    - 畜産施設等の整備促進
      - ・レンタル畜産施設等の整備を支援。（5ヵ所実施）
      - ・嶺北地域における繁殖から肥育に至る400頭規模の一貫生産施設整備（繁殖牛の確保と牛舎施設等整備）

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 【米】
- ・水稻うるち玄米1等米比率 H22年：14.4% → H27年：30%以上
- 【畜産】
- ・経産牛1頭当たり乳量増加→H22：7,800kg→H27：8,200kg
  - ・土佐和牛飼養頭数の拡大→H23：4,545頭→H27：5,000頭
  - ・米豚のブランド化頭数→生産頭数10,000頭の維持
  - ・土佐ジロー飼養羽数の拡大→H22：3万羽→H27：5万羽
  - ・土佐はちきん地鶏生産羽数の拡大→H22：9万羽→H27：14万羽
  - ・稲発酵粗飼料（WCS）の生産面積の拡大→H23：61ha→H27：100ha

平成25年度の到達点

- 【畜産】
- ・農業産出額：H22 82億円→H25 82億円（±0）（要素4）
  - ・経産牛1頭当たり乳量：8,000kg ・土佐和牛飼養頭数：4,300頭
  - ・米豚のブランド化頭数：10,000頭
  - ・土佐はちきん地鶏生産羽数：7万羽

直近の成果（アウトカム等）

- 【米】 JA 四万十にこまるの東京都日本橋高島屋での販売  
「にこまる」の奨励品種採用
- 【畜産】 販売額の上昇：土佐あかうし枝肉価格（/kg）H21：1,428円 → H23：1,434円 → H25.11月現在：2,073円  
土佐あかうし子牛価格（/頭）H21：204千円 → H23：249千円 → H25.11月現在：438千円

【概要・目的】

地域ブランドの取組が育ってきた米や、認知度が向上し消費拡大に繋がった土佐茶、地産地消・外商活動の強化により販路拡大が進んだ畜産物等の生産力を強化し、「高知県にしかない」という商品の特色・強みを活かした販売を一体的に進め、所得の向上につなげていく。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 【土佐茶】
- ・土佐茶の認知度 : 72% (土佐茶まつりアンケート)
  - ・緑茶購入量(世帯) : 1,003g (総務省家計調査)
  - ・荒茶販売価格 : 1,560円/kg うち1番茶1,920円(全農販売)

◆土佐茶の消費・販売拡大活動の強化

- 土佐茶販売対策協議会
  - ・新茶まつりの開催(5/5、試飲2,200人)
  - ・高知のこだわり青果市での土佐茶PR(6/19)
  - ・展示・商談会「アグリフードEXPO東京」への参加(8/2~3)
  - ・仕上げ茶勉強会(10/4)
  - ・土佐茶セミナー(10/23、31高知医療生協)、出前授業(10/9江陽小外8校)
  - ・土佐茶まつり(12/1 ひろめ市場)

◆土佐茶の魅力情報発信事業(土佐茶カフェ)

- ・県内茶商等を講師に迎えセミナー(土佐茶の特色、美味しい淹れ方)の開催(24回/年)
- ・茶畑ツアー(手摘体験、茶葉料理等)(6/17霧山茶業組合、10/28沢渡茶生産組合)(2回/年)
- ・「土佐茶カフェ annex もっと茶(ちや)」のオープン+土佐茶PRイベント(8/6)
- ・生産者・JAによるセミナー(土佐茶講座)(8/21、9/25)
- ・日本茶アドバイザーによるセミナー(6/30、7/20・27、8/28、10/16・30・31、11/5・22・27、12/11・27)

◆重点分野雇用創造土佐茶産地育成事業

- ・(JAコスモス・津野山との契約締結(4/13))
- ・施肥モデル試験:対象ほ場の選定、土壌分析及び施肥・土壌改良指針の指導を実施
- ・販売促進活動:PR、試飲・販売、小売店開拓、新商品の開発を実施

◆土佐茶ブランド戦略構築事業

- ・「香ばしいお茶研究会」設立準備:商品の試作、商品コンセプトの検討(4/23、5/8)
- ・研究会:第1回(6/5)、第2回(7/19)、試作茶研究会(8/21)、第3回(9/5)、第4回(12/6) 試作品試飲アンケート(10/12・13、12/1)

◆生産を維持する活動の強化

- 高知県競争力強化生産総合対策事業(強い農業づくり交付金)
  - ・JAコスモス荒茶加工施設の整備への支援(2/28検査)

○茶改植等事業

- ・事業の周知(4/10茶生産販売対策会議、4/16高知県茶業振興会定期総会)申請への支援(3町、2グループ、15戸、2.1ha)を実施

- ・取り組み状況(H23分)の調査(7月)

- ・追加募集のPR

課題

◆荒茶販売から仕上げ茶販売へのシフト(ブレンドからブランドへ)による高収益化

- ・県内外に向けた土佐茶のPR・販売拡大
- ・県外での知名度アップに向けた戦略商品の開発支援
- ・仕上げ茶の品質向上

◆産地を維持するための活動の強化

- ・品質・収量・所得向上につながる産地の生産・指導体制の再構築
- ・茶の産地再生を目指した生産基盤の再編及び茶園の若返りを図る茶の改植

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

【土佐茶】

◆土佐茶の消費・販売拡大活動の強化

- 土佐茶販売対策協議会
  - ・新茶まつり(5/5、試飲4,600人)認知度63.4%(県外26→37%増)
  - ・土佐茶の時間(6/28高知医療生協48人)出前授業
  - ・展示・商談会「アグリフードEXPO東京2013」への参加(8/22~23)(サンプル・見積りを6社に送付し、商談を実施)
  - ・茶の産地計画に係る意見交換会(10/10~11)
  - ・小学生を対象とした出前授業(10/18 52名)(11/18 22名)(11/22 105名)(11/26 56名)(12/17 80名)(1/21 9名予定)
  - ・ねんりんピックよさこい高知2013(10/26)土佐茶試飲・販売のおもてなし
  - ・土佐茶まつり(11/16)土佐茶試飲・販売のおもてなし

◆土佐茶の魅力情報発信事業(土佐茶カフェ)

- ・土佐茶セミナーの開催(土佐茶の特色、美味しい淹れ方)の開催(5/30 5名)(日本茶の成分とお茶の淹れ方のコツ)の開催(7/28 35名)(「四万十紅茶REDのお話」について)の開催(7/30 6名)(親子で体験!ほうじ茶をつくろう)の開催(8/8 5名)(「満天の星スイーツと津野山茶」お茶の歴史の話)の開催(9/24 9名)(霧山茶園深煎りほうじ茶と土佐茶パンケーキづくり)の開催(10/20 7名)(ほうじ茶を作ろうワークショップと、和紅茶「紅」のおもてなし(11/10))
- ・茶畑ツアー(手摘体験、茶葉料理等)(6/9 21名 霧山茶業組合)(四万十源流域のハイキングと布施坂の茶堂での茶席とランチを楽しむ会)(11/2 7名 JA津野山、四万十源流ガイド)

◆重点分野雇用創造土佐茶産地育成事業

- JAコスモス(4/1)契約締結、4/1~雇用開始 ○JA津野山(6/1)契約締結、8/1~雇用開始
- ・生産者・JAによる茶畑ツアー(JAコスモス6/16 11名 茶摘み体験、釜煎り茶づくり等)
- ・施肥モデル試験:対象ほ場の選定、土壌分析及び施肥・土壌改良指針の指導
- ・販売促進活動:PR、試飲・販売、小売店開拓、新商品の開発

◆土佐茶ブランド戦略構築事業

- ・「香ばしいお茶研究会」の開催:第1回(4/11)、第2回(7/19)目慣らし会、第3回(8/20)、第4回(9/19)※土佐茶茶認証試飲会(土佐茶販売対策協議会主催)
- ・「土佐茶販売に関する研修会」の開催(8/29)・土佐茶PR活動(10/15)

◆生産を維持する活動の強化

- 高知県競争力強化生産総合対策事業(強い農業づくり交付金)
  - ・JA高知はた 荒茶加工施設整備への支援(5/29交付決定)(7/31入札・着工)(10/21完了)
  - ・県内主要産地(JAコスモス、JA津野山、JA高知はた)の産地計画(案)の策定
- 茶改植等事業
  - ・事業の周知(4/10茶生産販売対策会議、4/12高知県茶業振興会定期総会)申請・実績報告等への支援(2町、3グループ、11戸、0.97ha → 0.96ha)

課題

◆土佐茶ブランド戦略構築事業

- ・新ブランド「土佐茶」及び土佐茶全体の県内外に向けたPR・販売拡大

◆産地を維持するための活動の強化

- ・県振興計画の策定
- ・品質・収量・所得向上につながる産地の生産・指導体制の再構築
- ・産地の施肥改善
- ・茶の産地再生を目指した生産基盤の再編及び茶園の若返りを図る茶の改植

平成26年度の主な取り組み(予定)

【土佐茶】

◆土佐茶の消費・販売拡大活動の強化

- 土佐茶販売対策協議会を中心とした土佐茶の消費・販路拡大事業の実施
  - ・新茶まつり、土佐茶まつり等販売、試飲PR
  - ・小学生を対象とした出前授業、一般社会人を対象としたセミナーの開催
  - ・アグリフードEXPO東京、大阪等商談会への参加
  - ・仕上げ茶品質向上対策の実施(仕上げ茶勉強会等)

◆土佐茶の魅力情報発信事業(土佐茶カフェ)

- ・土佐茶セミナーの開催(12回/年)
- ・茶畑ツアー等のイベントの企画、開催(2回/年)
- 土佐茶サポーター育成講座を開催(3回/年)し、情報発信の場を県内各地に展開
- ・日本茶アドバイザーによる土佐茶の情報発信等

◆土佐茶ブランド戦略構築事業

- 新ブランド「土佐茶」の育成及び県内外に向けたPR・販売及び消費の拡大
- 1番茶(良質な茶葉)を活用した新商品開発の強化
  - ・市場調査

◆生産を維持するための活動の強化

- 産地計画実行支援補助金
  - ・前年度、茶産地計画を策定した3地区(JAコスモス「仁淀川流域」管内、JA津野山、JA高知はた)に対し、農家所得アップに向けた産地独自の取組を支援
- 土佐茶産地育成事業(JAコスモス、JA津野山)
  - ・生産者の適正な施肥・土壌管理、茶の販路・消費拡大・PR
- 茶改植等事業
  - ・事業の周知、申請及び報告書作成への支援

【目指すべき姿(平成27年度末)】

生産者とJA等が一体となったPR活動や営業の強化等による、県内外に向けた消費・販路拡大活動が実施され、仕上げ茶販売額がアップする。

仕上げ茶販売額: H20 → H27 3倍へ  
[7,500万円] [22,800万円]

平成25年度の到達点

- 土佐茶の認知度の向上 75%
- 土佐茶カフェ来客数 6万人
- 緑茶購入量(世帯)の増加 1,000g
- 荒茶価格の低迷に歯止め

直近の成果(アウトカム等)

|               | (平成21年度)  | (平成22年度)    | (平成23年度)  | (平成24年度)    | (平成25年度)     |
|---------------|-----------|-------------|-----------|-------------|--------------|
| ○土佐茶の認知度の向上   | 49%       | 62%         | 64%       | 72%(県民:89%) | 63%(県民:88%)  |
| 土佐茶カフェ来客数     |           | 1.7万人(12月~) | 7.2万人     | 6.3万人       | 3.9万人(4~11月) |
| ○緑茶購入量(世帯)の増加 | 855g      | 700g        | 742g      | 1,003g      |              |
| ○荒茶価格         | 1,449円/kg | 1,614円/kg   | 1,581円/kg | 1,568円/kg   |              |
| うち一番茶         | 1,746円/kg | 1,892円/kg   | 1,850円/kg | 1,920円/kg   | 1,871円/kg    |



【概要・目的】

中山間地域の多面的機能を維持しながら、安心して農業を続け、農業・農村を支える仕組みを強化するため、集落営農を牽引できるリーダーやコーディネーターなどの人材育成を進め、取り組みを県内全域に広げるとともに、こうち型集落営農のステップアップを支援し、集落営農組織の法人化など経営の安定化に取り組む。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ・集落営農組織数(平成24年10月末時点):179組織※前年比15組織増
- ・集落営農に係る農業生産法人:3組織 ※同上 1法人増
- ・集落営農推進(支援事業実施)市町村数:15市町村※同上 6増

【インプット】

ソフト活動

- ◆集落営農の広報・周知活動(関連要素2)
  - 中山間地域等直接支払制度の協定代表者へのDM送付(6月、756通)
  - 県集落営農推進研修会(1/11 集落代表者等120人)
- ◆集落等における研修会等の開催(関連要素2)
  - ◇集落座談会・説明会:須崎市下郷集落座談会(8/8)、四万十町秋丸集落座談会(8/30)、津野町芳生野集落営農組合(9/19)、四万十町集落営農代表者会議(7/30、60名)、四万十町(大正地区集落座談会 8/7、十和地区座談会 8/24)秋丸集落座談会(7/31 集落営農とは)、大野見(8/21 補助事業の活用)、安芸管内組織代表(8/23)
  - ◇講演会:四万十町集落営農組織代表者会(7/30 島根県おくがの村糸賀氏招聘80名、香美市集落営農研修会(8/28 60名)、土佐市集落営農研修会(9/28 滋賀県サンファーム法養寺 上田氏招聘)、日高市集落営農講演会(10/17 ビレッジ影野 浜田氏招聘40名)、高知市集落営農研修会(11/16 農山村地域経済研修所 楠本氏 招聘50名)
- ◆市町村・担当者等への研修会の開催(関連要素2)
  - ◇普及活動高度化研修:基礎現地研修(5/10 新任普及職員12名)、集落営農基礎研修Ⅰ(6/22、39名(市町村・JA職員含))、集落営農専門Ⅰ(8/10、30名-経営管理)、集落営農基礎Ⅱ(11/27 14名(市町村・JA職員含))ワークショップ手法)、集落営農専門Ⅱ(2/12 36名 明治大学農学部小田切教授招聘)
  - ◇その他:嶺北農業改良普及所「指導者育成研修」(4/27、参加者21名) 高知農業改良普及所「関係機関集落営農研修」(6/6、参加者15名)
- ◆集落営農の推進及び組織設立に向けた、地域での合意形成・人材育成支援《農業振興センター単位》(関連要素2)
  - ◇集落座談会・栽培講習会等への支援、参画 延べ556回3,294名、研修の場づくり(視察・講演会など)延べ121回2,034名、関係機関と支援策作成ほか
  - ◇全農業振興センター・普及所で人材育成講座を開催「集落営農推進手法(ワークショップほか)」「法人化に向けた税務・労務管理」など29講座97回

ハード事業

◆集落営農・拠点ビジネス支援事業(関連要素2)

- ◇事務研修会の開催:市町村説明会(4・5月参加者延95名、2月80名)
- ◇同事業費補助金による農業用機械・施設整備等の支援
  - 農業機械・施設整備事業 24組織 51箇所 46,615千円
  - 農産加工機械・施設整備事業 1組織 2箇所 1,582千円
  - 基盤整備事業 1組織 1箇所 987千円、機械施設以外事業 1組織 7箇所 4,397千円
  - 肉用牛放牧利用事業 1組織 1箇所 529千円、法人化推進加算 1組織 7箇所 1,553千円、集落営農推進支援事業 15市町村 3,521千円 計 59,184千円

課題

- ・集落営農推進に向けた関係機関との連携による体制強化
- ・集落営農をコーディネートできる人材の育成・確保(指導者、リーダー)
- ・法人化や拠点ビジネス化を進めるための動機づけ、成功事例の育成・波及(こうち型集落営農の取組(組織のステップアップ))

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

ソフト活動

- ◆集落営農の広報・周知活動(関連要素2)
  - 中山間対策支援制度の広報(6/25グイクトメール 758協定集落へ発送)、パンフレット作成(5,000部)、地域支援企画員説明会(4/17)、市町村説明会(4/16、23、30香美市3地区)、4/25市町村事業説明会、県集落営農推進研修会 講演・事例報告(2/5高知市)
- ◆集落等における研修会等の開催(関連要素2)
  - 小さなビジネスづくり研修会(6/27・28 幡多・十和・本山3会場 180名)
  - 小さなビジネスづくりワークショップ研修会(8/21、22 2会場)、組織活動調査(8/9 えんこ蔵、8/14 宮ノ口協定、8/16 小川、11/15 仁淀川町本村)、南国市認定農業者総会(7/19)、高南地域集落営農組織代表者会(7/30)、津野町集落営農研修会(9/2)
- ◆市町村・担当者等への研修会の開催(関連要素2)
  - 普及指導高度化研修(基礎Ⅰ)(6/12 普及指導員ほか市町村・JA職員35名)、普及指導員新任者研修(5/16 新任7名)、指導者育成ワークショップ研修(4/27 嶺北関係機関10名)、普及職場研修(6/5 高南普及所)、農大講義(7/17、24)、JA中央会女性営農指導員交流会(9/27)、集落営農研修(7/17~19 四万十町・南国市、10/31 土佐町、11/25 宿毛市)、普及指導高度化研修(地域営農研修9/6、9/20、10/18)、普及指導高度化研修(専門Ⅰ11/6)
- ◆集落営農の推進及び組織設立に向けた、地域での合意形成・人材育成支援《農業振興センター単位》(関連要素2)
  - ◇関係機関推進体制整備・リガ-育成・栽培技術・組織設立・活動促進支援(市町村連絡会、先進事例研修・集落座談会、栽培講習会、生産基盤整備計画作成支援などの実施)
  - ◇人材育成講座:指導者育成8講座23回、リーダー育成26講座73回開催予定
  - ◇集落営農担当者会(5/23、9/5、12/18、2/中(予定))

ハード事業

◆集落営農・拠点ビジネス支援事業費補助金(関連要素2)

- ◇市町村・県担当対象事務取扱研修及び説明会(5/16、17 幡多・南国会場 60名、2月予定)
- ◇集落営農組織の機械施設など生産基盤整備支援及び組織形態の法人化、拠点ビジネス化の支援、市町村における集落営農推進支援、要綱等改正(3月予定)
- ・補助金(交付決定額 計 69,635千円(四次早着分まで))
  - 一次早着①分:農業機械・施設整備事業 2組織 4事業、集落営農推進支援事業 1市 計 県補助金 4,373千円
  - 一次早着②分:農業機械・施設整備事業 1組織 1事業 計 県補助金 7,390千円(法人推進加算1組織)
  - 一次分:農業機械・施設整備事業ほか 7組織 13事業、集落営農推進支援事業 1町 計 県補助金 31,611千円(法人推進加算3組織)
  - 二次分:農業機械・施設整備事業ほか 6組織 10事業、集落営農推進支援事業 10市町村 計 県補助金 15,921千円(法人推進加算2組織)
  - 三次分:農業機械・施設整備事業ほか 6組織 7事業、集落営農推進支援事業 3市町村 計 県補助金 9,694千円(拠点ビジネス推進加算1組織)
  - 四次早着分:集落営農推進支援事業 2町村 計 県補助金 646千円
- 四次分:平成26年1月交付決定予定 補助金額(未確定)

課題

- ・地域ごとの課題解決に即した集落営農組織を育成するため、普及組織・関係機関による、地域課題の現状分析・推進方策の共有化
- ・集落営農をコーディネートできる人材の育成・確保(指導者、リーダー)
- ・法人化や拠点ビジネス化を進めるための動機づけ、成功事例の育成・波及(こうち型集落営農の取組(組織のステップアップ))

平成26年度の主な取り組み(予定)

ソフト活動

- ◆集落営農の広報・周知活動(関連要素2)
  - ◇広報/説明会(年間 各市町村)
  - ◇県集落営農推進研修会(1月 講演会・パネルディスカッション)
- ◆集落等における研修会等の開催(関連要素2)
  - ◇拠点ビジネス化への活動推進
    - ・組織活動の聞き取り・計画作成協議
  - ◇研修会/講演会ほか
    - ・各市町村随時
- ◆市町村・担当者等への研修会の開催(関連要素2)
  - ◇普及指導高度化研修(基礎Ⅰ、専門ⅠⅡⅢ)、地域資源発掘・活用講座、普及指導員新任者研修
  - ◇集落営農研修(市町村 随時)
- ◆集落営農の推進及び組織設立に向けた、地域での合意形成・人材育成支援《農業振興センター単位》(関連要素2)
  - ◇各農業振興センターにおける推進体制整備・集落合意形成支援・研修会開催等リーダー育成、栽培技術支援、組織設立及び活動促進支援
  - ◇人材育成研修会(指導者育成講座:ワークショップ手法、集落営農の基礎等、集落リーダー育成講座:法人化のメリット、法人化の経理手法等)
  - ◇集落営農担当者会(年4回)

ハード事業

◆集落営農・拠点ビジネス支援事業費補助金(関連要素2)

- ◇集落営農組織の機械施設など生産基盤整備支援及び組織形態の法人化、拠点ビジネス化の支援、市町村における集落営農推進支援
- 〈一般:機械・施設整備事業、農産加工機械・施設整備事業、農村交流施設整備事業、特認事業 加算:法人推進加算、拠点ビジネス推進加算 ソフト:集落営農推進支援事業〉
- ◇集落営農組織調査(10/末時点、1月公表)
- ◇集落営農組織の法人推進計画及び拠点ビジネス計画作成支援

【目指すべき姿(平成27年度末)】

集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率の増加(関連要素2)

- ①13%(耕地面積ベース) 3,750/28,500ha ※耕地面積調査
- ②19%(経営耕地面積ベース) 3,750/19,600ha ※世界農林業センサス2010

こうち型集落営農数の増加 32組織  
うち法人組織数 27組織

平成25年度の到達点

集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率の増加(関連要素2)

- ①10%(耕地面積ベース) 3,030/28,500ha※耕地面積調査
  - ②15%(経営耕地面積ベース) 3,030/19,600ha※世界農林業センサス2010
- こうち型集落営農数 22組織 うち法人化組織 5組織

直近の成果(アウトカム等)

◎集落営農組織の育成状況 集落営農組織数 H22 160組織→ H23 164組織→ 179組織(H24.10月末時点) → 190組織(見込)(H25.10月末時点)  
うち法人組織 4組織(H25.12.2時点)

分野：農業分野

テーマ：6次産業化の取組による拠点ビジネスづくり

【概要・目的】 農産物加工ができる人材の発掘と育成や、取り組みのすそ野を広げるとともに、加工品のブラッシュアップを支援し、農産物を活用した商品開発や事業者とのマッチングなどにより、生産と一体となった加工ができる体制づくりや、農業者の収入につながる農産物等の加工やグリーンツーリズムなど6次産業化の取組を進めていく。

平成24年度の取り組みの成果等

- 成果**
- ◆農林水産業関係団体、市町村等関係機関との連携推進
    - ・高知県6次産業化情報共有会議の設置
  - ◆6次産業化推進チームの運営
    - ・普及担当会の開催(1回)、担当者研修会の開催(2回)
    - ・プロジェクトチーム会・直販チーム会(支援方法の協議 9回)
  - 【地域支援活動】
    - ◇直販所のステップアップ支援(6組織)
      - 直販チーム会等の開催(支援方法の協議 9回)
      - 役員会・総会の開催支援(20回)、栽培・加工研修会の開催(28回)
      - イベント開催の支援(2回)、意向調査の実施支援(3回)
    - ◇加工品開発(7組織)・農家レストラン(2組織)への支援
      - 関係機関等の協議(支援方法検討 13回)
      - 検討会(23回)・研修会(23回)の開催支援
      - 交流会の開催支援(10回)
      - 加工品開発への支援(6品目 ウメ、文旦、キムチ等)
      - 農家レストラン開設(1組織)の支援
  - ◆農業創造セミナーを開催し、先進地の視察やワークショップにより地域活性化計画を策定
    - ・修了生：9グループ、27名
    - [事業化・ブラッシュアップ]
    - ・ながおか温泉あけぼの市(南国市)→直販所+カフェ
    - ・大野見産米エコ研究会(中土佐町)→大野見産米のブランド化
  - ◆国の6次産業化法に基づく総合化事業計画認定に対する支援体制の構築
    - ・計画認定数(24年度)：5事業者
  - ◆意欲ある地域や団体の高付加価値化の取り組みに対して、アドバイザーの派遣や消費者モニターの活用により、加工品の開発や農林水産物直販所等の充実などの動きが見られ始めた。
    - ・直販所等を拠点とした加工品等の開発支援：13事業者(28回)
    - ・魅せる直販所づくり：8事業者(13回)
    - ・消費者モニター：2事業者(汗見川(本山町)、北郷(黒潮町))

- 課題**
- ・農産物加工を志向する農業者等への個別具体的な支援
  - ・集落活動センターを核とした小さな加工への支援
  - ・農業者と県内加工事業者との連携による外商商品開発への支援
  - ・農業創造人材育成事業(農業創造セミナー)修了生の計画実現に向けた支援

平成25年度の到達点

- 農業創造セミナー研修生の事業計画書策定数
  - 入門コース：9グループ 応用・実践コース：7グループ
  - 加工商品の充実や直販所の活性化とともに、地域で6次産業化に取り組む人材の育成が図られる。
- アドバイザー事業の活用やネットワーク化により、農林水産物直販所の活性化が図られる。
- 生産者と加工業者の関係が強化され、加工品等の開発・販路拡大事例が増加する。

平成25年度の取り組み状況

- 取り組み状況**
- ◆地域で6次産業化に取り組む芽を見出す(発掘)
    - ◇6次産業化推進チームの運営
      - ・普及担当会の開催(5/23、7/31、2月予定)
    - ◇普及組織による相談体制の充実(担当者のスキルアップ)
      - ・6次産業化担当者研修会(7/31)
    - ◇6次産業化推進研修会の開催(先進事例や国・県の支援策等を紹介)
      - ・4/22~5/1 幡多農業振興センター 外4会場(201名)
      - ・高知県6次産業化情報共有会議の開催(2/21 予定)
  - ◆意欲ある人材の育成・確保(育成)
    - ◇農業創造人材育成事業(農業創造セミナーの開催)
      - ・参加グループ
      - [入門コース]：9グループ(31名) [応用・実践コース]：7グループ(21名)
      - ・セミナーの開催
      - [共通]：スタートアップセミナー(6/6 130名)
      - [入門コース]：7/23、9/25~26、11/13、11/13
      - [応用・実践コース]：7/4、7/30、8/30、11/29、12/27
      - [共通]：成果発表会(1/30 予定)
    - ◇農業創造セミナー修了生のフォローアップ研修(7/24 参加者：14名、11/14 参加者：13名)
  - ◆売れる商品開発等への支援
    - ◇直販所のステップアップ支援(6次産業化推進チーム)
      - 直販チーム会等の開催(支援方法の協議39回)、役員会・総会の開催支援(20回)
      - 栽培・加工研修会、事例調査(35回)、イベント開催の支援(1回)、意向調査の実施支援(5回)
    - ◇加工品開発への支援(6次産業化推進チーム)
      - 関係機関等の協議(支援方法検討22回)、検討会(131回)・研修会(10回)、交流会の開催支援(1回)、加工品開発への支援(21回)、農家レストラン開設支援(11回)、意向調査の実施支援(8回)
    - ◇農林水産物直販所支援事業を活用した取組支援
      - ・直販所等を拠点とした加工品等の開発支援アドバイザー派遣：3事業者(9回)
      - ・魅せる直販所づくりアドバイザー派遣：4事業者(4回)
    - ◇伝統作物活用実証事業
      - ・実証ほ設置：ソバ(本山町)、大平カブ・田村カブ(越知町・仁淀川町)、高菜・大根・カブ(四万十町)、サツマイモ(四万十市)
  - ◆農業者・集落営農組織等と加工事業者等をつなぐ
    - ◇農産物加工マッチング推進支援チーム会の開催(4/15、7/8、9/3、11/19、2月予定)
    - ◇農産物加工相談会の開催 5/28 ザ・クラウンパレス新阪急高知(出展：13事業者)
      - ※「地域産品商談会」と同時開催
  - ◆取組実践の総合的支援
    - ◇産振総合補助金の活用支援(直販所等の整備3ヶ所(予定含む))
    - ◇6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定支援
      - ・6次産業化サポートセンターの設置(12/1~)
      - ・第2回認定：2事業者、第3回申請：3事業者

- 課題**
- ・農産物加工を志向する農業者等への個別具体的な支援
  - ・集落活動センターを核とした小さな加工への支援
  - ・農業者と県内加工事業者との連携による外商商品開発への支援
  - ・農業創造セミナー修了生の計画実現に向けた支援

平成26年度の主な取り組み(予定)

- ◆地域で6次産業化に取り組む芽を見出す(発掘)
  - ◇高知県6次産業化情報共有会議の開催
    - ・農林水産業関係団体、市町村等関係機関との連携推進
  - ◇6次産業化推進チームの運営
    - ・普及担当会の開催
  - ◇普及組織による相談体制の充実(担当者のスキルアップ)
  - ◇6次産業化推進研修会の開催
- ◆意欲ある人材の育成・確保(育成)
  - ◇農業創造人材育成事業(農業創造セミナーの開催)
    - ・入門コースの見直し(開催回数2地区または2回(前・後期))
- ◆売れる商品開発等への支援
  - ◇直販所のステップアップ支援
    - ・取組の段階に応じた支援を展開
    - 栽培・加工技術の向上、イベントの開催、補助事業の導入等
  - ◇加工品開発・拠点ビジネス化への支援
    - ・取組の段階に応じた支援を展開
    - 検討会・研修会の開催、交流会の開催、加工品の開発、補助金の導入等
  - ◇農林水産物直販所支援事業を活用した取組支援
    - ・農林水産物直販所のネットワーク化
    - ・直販所加工品開発研修会の開催(加工品開発へのきっかけづくり)
    - ・直販所等を拠点とした加工品等の開発支援(アドバイザー派遣)
    - ・魅せる直販所づくり(アドバイザー派遣)
  - ◇伝統作物活用実証事業
    - ・実証ほ(7地区設置)について栽培技術の確立、活用方法の検討等
- ◆農業者・集落営農組織等と加工事業者等をつなぐ
  - ◇農産物加工マッチング推進支援チーム会の開催
    - ・チーム会等での情報共有に基づくマッチングの推進
  - ◇農産物加工相談会結果の成果に向けたフォローアップ
  - ◇農業者・集落営農組織等と加工事業者の情報共有化の取組を継続
- ◆取組実践の総合的支援
  - ◇地域APの取組支援
  - ◇産振ステップアップ事業・総合補助金、集落活動センター推進事業の活用支援
  - ◇6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定支援
  - ◇6次産業化サポートセンターによる支援

【目指すべき姿(平成27年度末)】

- ・自ら考え企画・販売できる農業者の育成
- ・6次産業化による加工品等の開発・販路拡大事例が増加

直近の成果(アウトカム等)

- 6次産業化推進研修会：参加者(201名) ○農業創造セミナー・研修生：[入門コース]9グループ・31名、[応用・実践コース]7グループ・21名
- 農産物加工マッチング推進支援チーム会の開催(4月) ○農産物加工相談会への出展事業者：13事業者→相談会への出展を契機として、他のマッチング事業への参加や加工業者との関係に進展が見られる。
- 魅せる直販所づくり(アドバイザー派遣)：4事業者 ○直販所等を拠点とした加工品等の開発支援(アドバイザー派遣)：3事業者
- 伝統作物実証ほ設置：7品目4地区

【概要・目的】 中山間に適した農産物として、単価が安定し軽労働で、夏秋野菜など基幹品目を補完できる薬用作物を選定し、安定栽培技術の確立と産地の拡大を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ◆製薬会社、生産者団体（農事組合法人ヒューマンライフ土佐）との連携体制を整備
  - ・製薬会社と生産者団体との契約栽培であることから、県が技術指導や生産拡大の取組支援を行うことに制限があったが、三者協議により、生産者団体が行うミシマサイコの生産拡大や技術改善の取組に対して県が支援することの合意が得られた。
- ◆ミシマサイコの生産拡大に向けての普及体制を整備
  - ・農業振興センター、農業技術センター、環境保全型畑作振興センター、環境農業推進課等とで課題や解決方法、役割分担等について協議し、総合戦略を策定した。
- ◆有望な薬用作物の探索に向けての研究体制を整備
  - ・（公財）牧野記念財団、農業技術センター、環境保全型畑作振興センター、環境農業推進課等とで協議し、アミガサユリ、イノコズチ、シャクヤクについて農業技術センターで栽培技術の確立に取り組むことになった。

●主要な薬用作物（H23実績）

- ① サンショウ： 55ha（155戸）
- ② ミシマサイコ： 40ha（141戸）
- ③ ダイダイ： 14ha（40戸）

課題

- ◆ミシマサイコの産地拡大
  - ・生産者団体の産地拡大計画の具体策を共有していない。
- ◆ミシマサイコの栽培技術の確立
  - ・産地間、生産者間の技術格差が大きく、平均収量は33kg/10a（H22実績）と低く、目標収量50kg/10aに達している生産者は少ない。
- ◆有望品目の探索と適応性評価
  - ・製薬会社からの需要があり、県内で生産が可能と思われる有望品目（アミガサユリ、イノコズチ、シャクヤク）の栽培技術が確立していない。

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆ミシマサイコの産地拡大
  - ・計画生産、計画出荷に向けて製薬会社、生産者団体と産地拡大計画について協議した。
    - 製薬会社と生産拡大方策について協議（4/11、10/21、12/20）
    - 生産者団体と生産拡大に向けての方針や具体策の情報共有（4/22、5/28、10/29）
  - ・生産者団体の生産目標を実現するため、農業振興センター等と協議し、活動計画の策定とそれに基づく活動を開始した。
    - 農業振興センター薬用作物担当者会の開催：活動計画の策定（5/22）
    - 現地検討会の開催：各地域の栽培面積や生育状況等の情報共有（6/17）
- ◆ミシマサイコの安定栽培技術の確立
  - ・低収量要因と考えられる発芽率、施肥技術等を改善するための実証ほを農業振興センター（嶺北農改、高吾農改）及び環境保全型畑作振興センターが設置した。
    - 実証ほの設置（3ヵ所）：大豊町、越知町、四万十町
  - ・高収量農家と低収量農家の栽培管理の違いを明らかにするための栽培実態調査を実施した（5/29、6/4、9/3、9/13、12/5）。
  - ・高収量技術の確立のための課題について農業技術センター等と協議した。
    - 平成26年度試験研究課題の検討した（6/11）。
  - ・茎葉の摘心に関する現地検討会を開催した（7/5、7/9）。
- ◆有望品目（アミガサユリ、イノコズチ、シャクヤク等）の探索と適応性評価
  - ・栽培技術を確認するため、農業技術センター及び環境保全型畑作振興センターにおいて研究及び栽培実証を開始した（4月）。
  - ・薬用植物栽培振興のための関係機関連絡会（環境共生課、農業技術センター、環境保全型畑作振興センター、牧野記念財団、環境農業推進課）を開催した（7/23、12/25）。
  - ・市町村、生産者団体に対して、新たな薬用植物の栽培に関する要望調査を実施した（10月下旬）。

課題

- ◆ミシマサイコの産地拡大
  - ・製薬会社、生産者団体、農業振興センターとの連携を強化し、次年度の生産者確保や面積拡大に向けて、生産者団体が行う現地検討会や研修会等への支援が必要である。
- ◆ミシマサイコの安定栽培技術の確立
  - ・栽培実態調査などの技術資料の蓄積と分析を行い、収量50kg/10aを目標とする技術マニュアルを作成し、生産者に普及させる必要がある。

平成26年度の主な取り組み（予定）

- ◆ミシマサイコの産地拡大
  - ・製薬会社、生産者団体と連携し、生産拡大に向けた意見交換会や現地検討会、研修会の開催を支援する。
- ◆ミシマサイコの安定栽培技術の確立
  - ・高収量技術を確認するため、大豊町、越知町、環境保全型畑作振興センター内に設置している実証ほを継続実施する。
  - ・高収量及び低収量要因を明らかにするため、農業振興センターにおいて生産者の栽培実態調査を継続実施する。
  - ・農業振興センター薬用作物担当者会を開催し、実証ほ、実態調査結果の分析、モデルとなる高収量農家の栽培技術の取りまとめなどにより、栽培マニュアルをバージョンアップする。
- ◆有望品目の探索と適応性評価
  - ・農業技術センター、環境保全型畑作振興センターにおけるアミガサユリ、イノコズチ、シャクヤク等の栽培試験及び実証の継続と（公財）牧野記念財団を交えた試験結果の分析、次年度計画の作成を行う。

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ◆ミシマサイコの栽培面積
  - H22年度：37ha → H27年度：60ha
- ◆有望な薬用作物の選定

平成25年度の到達点

- ・栽培実態の把握、問題点の抽出
  - ・栽培技術等の情報の共有化
  - ・栽培技術の改善と普及
- ミシマサイコの栽培面積  
H23年度：40ha→H25年度：45ha

直近の成果（アウトカム等）

- ・登録農業拡大に向けた製薬会社との合意形成
- ・次年度の共同研究実施に向けた製薬会社との合意形成

分野：農業分野

テーマ：新たな担い手の確保・育成と経営体の強化

【概要・目的】

農業の維持・発展のためには、地域の農業を支える担い手の確保・育成と、個々の経営体の強化を図ることが重要である。そのため、新規就農者の確保に引き続き力を入れて取り組むとともに、スムーズに営農定着ができるよう、国の青年就農給付金の活用、就農サポートハウスの取り組みなどを実施する。また、規模拡大や法人化など農業者の経営力の強化を進め、足腰の強い農業者の育成に取り組んでいく。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

【新規就農者の確保・育成】（関連要素3）

◆U・Iターン就農者の確保

- ・こうちアグリスクールの受講生  
大阪会場 12名  
スクーリング受講者 4名  
東京会場 21名  
スクーリング受講者 5名

◆実践研修への支援

- ・青年就農給付金（準備型）対象者 28名
- ・新規就農研修支援事業対象者 60名
- ・指導農業士の新規認定 13名  
指導農業士：62名（24市町村）

◆営農定着への支援

- ・青年就農給付金（経営開始型）対象者 148名

【地域農業を担う経営体の育成】

◆法人化に向けたセミナーの開催

- ・法人化セミナーの参加者  
高知市会場 26名  
四万十町会場 30名  
セミナー実施後の実績 法人化2経営体 設立検討中9経営体

◆品目別規模拡大方策の策定

- ・9生産部会（7品目）で産地分析を開始
- ・ミョウガ、露地野菜（ブロッコリー、ナバナ）で規模拡大方策策定中
- ・JAオンライン「農業経営支援システム」出力帳票の見直し

課題

【新規就農者の確保・育成】（関連要素3）

- ・「こうちアグリスクール」や就農相談会での積極的なPR活動等により就農希望者のさらなる確保が必要。
- ・指導農業士等の研修受入農家を確保するなど、各地域での受入体制の整備を進めていくことが必要。

【地域農業を担う経営体の育成】

- ・セミナー参加者に対して、個別の相談対応や助言等を行い、法人化に向けた具体的な計画を作成できるよう支援していくことが必要。

◆品目別規模拡大方策の策定

- ・規模拡大方策の基礎データが十分に収集・蓄積されていない。
- ・産地分析の取り組み状況に差がある。

平成25年度の到達点

【新規就農者の確保・育成】（関連要素3）

- 新規就農者数 230名/年間
- 【地域農業を担う経営体の育成】  
農地の権利を取得し農業経営を行う法人数：100法人  
データ活用事例：9事例  
品目別規模拡大方策の策定数：4品目

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

【新規就農者の確保・育成】（関連要素3）

◆U・Iターン就農者の確保（こうちアグリスクール）

- ・パンフレット等によるPR活動
- ・移住・いなか暮らし専門誌等やインターネット等を活用したPRの強化
- ・東京会場 7/13～10/5（土曜日開催 10回） 43名
- ・大阪会場 8/24～11/16（土曜日開催 10回） 31名
- ・スクーリング受講者 10月：6名、12月：8名
- ・高知県U・Iターン就職相談会への参加（7/6 神戸、8/15 高知、10/12 東京、11/10 大阪）

◆実践研修への支援

- ・青年就農給付金（準備型）の研修計画承認 19名
- ・新規就農研修支援事業計画承認 63名
- ・指導農業士認定 13名（10月11日認定 計 24市町村 75名）

◆営農定着への支援

- ・青年就農給付金（経営開始型）計画承認 292名
- ・トータルサポートのハウス整備について、市町村並びに JA 出資型法人等との協議（説明と意向確認）

【地域農業を担う経営体の育成】

◆法人化に向けたセミナー等の開催

- ・各市町村、JA等への法人化に向けた取り組みの説明
- ・セミナーの周知のためのパンフレット配布（6,000部）
- ・事前セミナー：7/16 参加者 29名
- ・地区別セミナー（7月～8月）：2会場各5回（参加者 高知23名、四万十市10名）
- ・ステップアップセミナー（9月～10月）：6回（延べ参加者15名）
- ・個別コンサルティング：4名（実施中）
- ・県内企業的経営体実践農家での視察研修：2法人（参加者38名）
- ・県外（三重県）先進地視察研修：5法人（参加者16名）
- ・法人化に対する個別相談対応（21件）

◆JAと協力した営農意向調査の実施

- ・営農意向調査集計（JA部会員7,116名の意向集計）
- ・産地の維持・発展のため、試行的に農地のリスト化等に着手

◆品目別規模拡大方策の策定

- 経営データの収集、蓄積と分析、診断  
・JAオンライン「農業経営支援システム」操作研修：10/15JA  
・指導員研修：7回（延べ参加者数150名（JA84名、県53名））
- 生産組織（品目部会等）による規模拡大方策の策定  
・産地経営指導事例発表会：県内9事例発表 ・総合チーム会への参画：14回  
・県内外事例調査：6回（三原村、福岡県、佐賀県、東京都）

課題

【新規就農者の確保・育成】（関連要素3）

- ・「こうちアグリスクール」や就農相談会等での就農希望者のさらなる確保
- ・指導農業士等の研修受入農家を確保し、各地域での受入体制の整備の取組の促進
- 【地域農業を担う経営体の育成】  
・セミナー参加者に対して、個別の相談対応や助言等を行い、法人化に向けた具体的な計画を作成できるよう支援していく。
- ・JAの営農意向調査結果を踏まえた産地の維持・発展のための取組への支援

○経営データの収集、蓄積と分析、診断

- ・JAオンライン「農業経営支援システム」を活用した分析診断の事例作り

○生産組織（品目部会等）による規模拡大方策の策定

- ・経営データを基にした産地分析と課題整理および対策

平成26年度の主な取り組み（予定）

【新規就農者の確保・育成】（関連要素3）

- ◆U・Iターン就農者の確保（こうちアグリスクール）（7月～11月）  
・就農に向けた情報収集
- ・基礎的な栽培技術及び経営の基礎習得
- ・スクーリングの実施（農大研修課で2泊3日の農業体験）

◆実践研修への支援

- ・就農予定市町村での栽培技術や農業経営についての実践的な研修を実施（青年就農給付金（準備型）、新規就農研修支援事業）
- ・県農業大学校生等に対する青年就農給付金（準備型）の活用支援
- ・新規就農者等へ提供する優良農地の管理に要する経費を支援

◆営農定着への支援

- ・青年就農給付金（経営開始型）の活用による営農定着支援
- ・JA出資型法人等が行うハウス整備を支援し、経営体の強化を図るとともに実践研修の実施と整備したハウスのリースにより新規就農者を育成
- ・JAの営農意向調査を基にした農地情報リストの作成、農地等のマッチングへの支援

◆担い手育成センターの整備、研修内容の見直し

- ・炭酸ガス施用装置などの環境制御装置の整備
- ・研修カリキュラムの充実

【地域農業を担う経営体の育成】

◆法人化等に向けたセミナー等の開催

- ・法人化セミナーや個別コンサルティングの開催
- ・県外の先進農業法人の視察の実施
- 法人向けセミナーの開催

◆産地における担い手確保、農地の流動化に向けた取り組み

- ・各JA生産部会等での産地の将来像についての話し合い、課題共有化への支援
- ・各JA生産部会等での新規就農者の研修受入、農地の流動化への対応検討への支援
- ・各JA生産部会の取り組みを各農業振興センター等が支援

◆農地中間管理機構が行う農地の集積・集約化への支援

- ・農地中間管理機構の事業等の周知への支援
- ・農地中間管理機構の出し手、農地等の情報収集への支援
- ・農地中間管理機構の農地等のマッチングへの支援

◆品目別規模拡大方策の策定

- 経営データの収集・蓄積と分析、診断  
・JAオンライン「農業経営支援システム」の活用促進（JA巡回）
- 生産組織（品目部会等）による規模拡大方策の策定  
・各普及課、所（9生産部会）への産地経営指導に向けた取り組みを支援（経営力強化支援活動事業担当者会、普及課・所への活動支援）

【目指すべき姿（平成27年度末）】

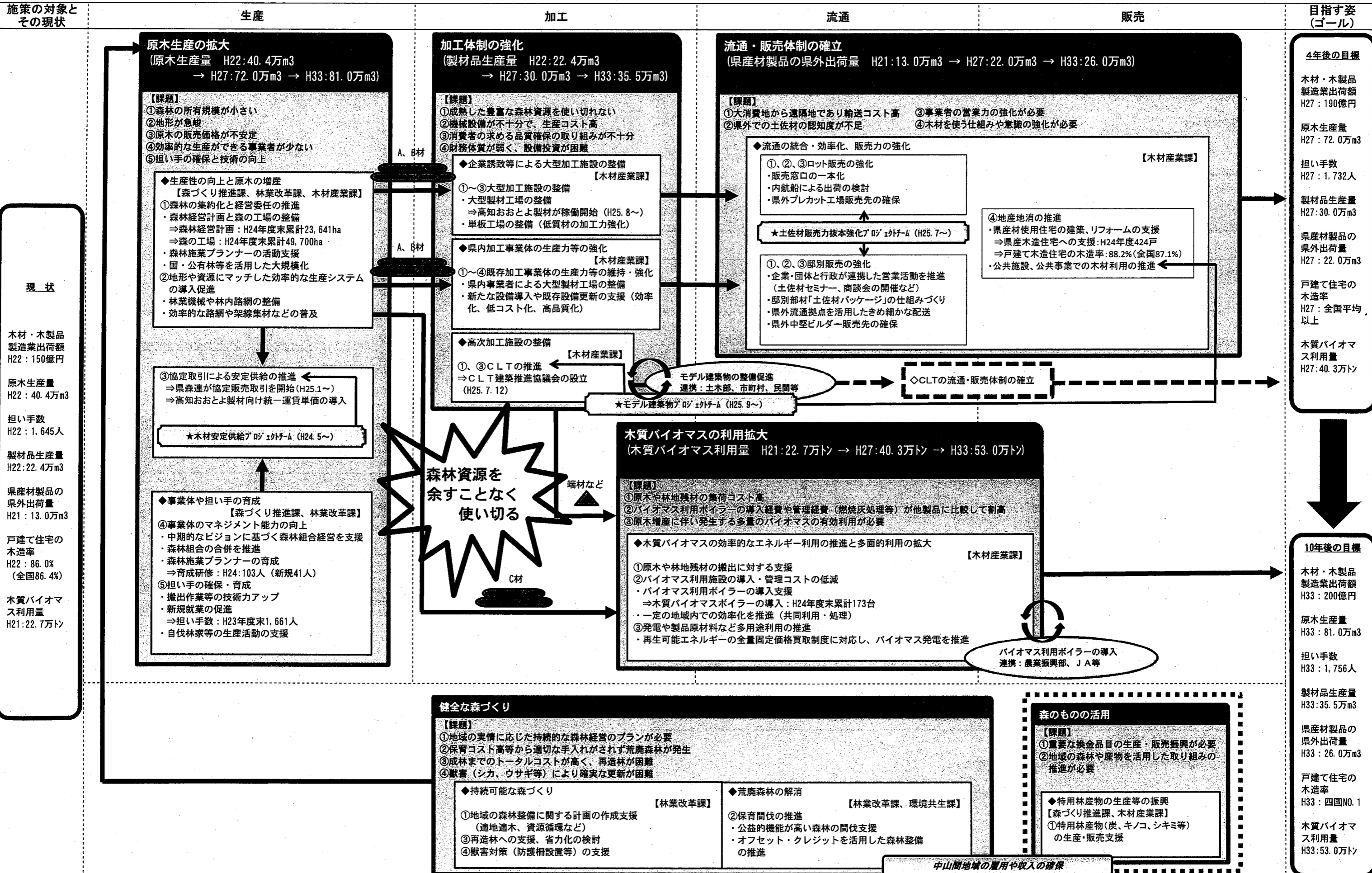
【新規就農者の確保・育成】（関連要素3）

- 新規就農者数 280名/年間
- 【地域農業を担う経営体の育成】  
農地の権利を取得し農業経営を行う法人数：140法人  
品目別規模拡大方策の策定数 H23年度：2品目→H27年度：10品目

直近の成果（アウトカム等）

・新規就農者数 平成21年：161名 → 平成22年：197名 → 平成23年：234名 → 平成24年：221名 → 平成25年：263名

# 林業分野の施策連携の確認



林業分野の4年後の目標達成に向けた確認

【4年後(平成27年度)】

◆木材・木製品製造業出荷額等  
 (目標設定時(H22)) (直近値H24 ※速報値) (4年後の目標)  
 150億円 ⇒ 160億円 ⇒ 190億円以上<H22比 +40億円>

| 4年後の目標を達成するための要素と目標                  |  |  | 要素に対する重要な施策・取組                          | H25年度の到達点  | 現状分析  | H27(4年後)に向けた検証  |
|--------------------------------------|--|--|---|--|---|---|
| 要素                                   | 4年後の増加目標   | 直近の到達状況  |   |  |   |   |
| 要素1 製材品の増加                           | +40億円<br>(150億円 → 190億円)   | H24:10億円増(H22比)<br>(150億円 → 160億円)<br>※注:H24は速報値                               | ・加工体制の強化                                | 10億円増加<br>(150億円 → 160億円)  |   |   |
| ● 関連要素1<br>原木生産 原木生産量の拡大             | +31.6万m <sup>3</sup><br>(40.4万m <sup>3</sup> → 72.0万m <sup>3</sup> )                                   | H24:6.1万m <sup>3</sup> 増(H22比)<br>(40.4万m <sup>3</sup> → 46.5万m <sup>3</sup> ) | ・森林経営計画の推進<br>・森の工場の推進<br>・皆伐による原木の増産   | 19.6万m <sup>3</sup> 増加<br>(40.4万m <sup>3</sup> → 60.0万m <sup>3</sup> ) | ・森の工場の認定<br>(H25.3月末:54,900ha → H25.12月末:58,476ha)<br>・森林組合連合会共販所出荷量<br>(前年度同期(4~11月)末比較100%) | ・原木の需給動向を適時調査し、必要な対策は<br>施策に反映  |
| ● 関連要素2<br>担い手数 事業体や担い手の育成           | +87人<br>(1,645人 → 1,732人)  | H23:16人増(H22比)<br>(1,645人 → 1,661人)  | ・新規就業者の確保<br>・林業技術者養成研修の実施              | 50人増加<br>(1,645人 → 1,695人)   | ・緑の雇用事業集合同研修への参加者<br>(H25年度新規参加者44名)  | ・担い手の定着状況や他業種への流出状況等を<br>把握し、必要な対策は施策に反映<br>・森林組合の経営基盤の強化                 |
| ● 関連要素3<br>製材品の生産量 品質の向上と加工量の増大      | +7.6万m <sup>3</sup><br>(22.4万m <sup>3</sup> → 30.0万m <sup>3</sup> )                                    | H24:2.3万m <sup>3</sup> 減(H22比)<br>(22.4万m <sup>3</sup> → 20.1万m <sup>3</sup> ) | ・大型製材工場等の施設整備の促進<br>・既存事業者の加工力の増強       | 0.3万m <sup>3</sup> 増加<br>(22.4万m <sup>3</sup> → 22.7万m <sup>3</sup> )  | ・高知おおとよ製材が稼働を開始(H25.8月)<br>・既存事業者の加工力強化を支援15社(H25.12月末)                                       | ・製材工場の安定的な生産の確保   |
| ● 関連要素4<br>地産外商の促進 販売力の抜本強化          | ※注:販売窓口(高知木材センター)の<br>取扱量<br>+2.1万m <sup>3</sup> (※H24比)<br>(0.4万m <sup>3</sup> → 2.5万m <sup>3</sup> ) | —  | ・新規の土佐材パートナー企業の確保<br>・販売力の一元化(高知木材センター) | 0.4万m <sup>3</sup> 増加<br>(0.4万m <sup>3</sup> → 0.8万m <sup>3</sup> )    | ・新規土佐材パートナー企業数<br>(H25.3月末:45社 → H25.12月末:60社)<br>・高知木材センターの取扱量<br>(前年度同期(4~11月)末比較121%)      | ・関東、東北地域への内航船輸送を利用した大<br>規模輸送、乾燥等の共同事業化による製品流通<br>の拡大<br>・JAS製品の安定供給体制の確立 |
| ● 関連要素5<br>バイオマス<br>利用量 木質バイオマス利用の拡大 | +17.6万トン<br>(22.7万トン → 40.3万トン)  | H23:6.3万トン増(H21比)<br>(22.7万トン → 29.0万トン)                                       | ・木質バイオマス利用の拡大                           | 8.8万トン増加<br>(22.7万トン → 31.5万トン)  | ・木質バイオマスボイラーの導入<br>(H25.3月末:173台 → H25.12月末:206台)   | ・原木の収集、安定供給体制の確立  |

■考慮しておくべきマイナス要素  
 ・製材工場数の減少(過去5年で26%(高知22%)減少)  
 ・木材の総需要量の減少(過去5年で16%(高知9%(※素材需要量)減少)

林業分野の「さらなる飛躍へのポイント」の具体化の検討状況

【10年後(平成33年度)】

◆木材・木製品製造業出荷額等  
 (目標設定時(H22)) (直近値H24 ※速報値) (4年後の目標)  
 150億円 ⇒ 160億円 ⇒ 190億円以上<H22比 +40億円>

| さらなる飛躍へのポイント  | 検討状況   | 戦術の方向性  |
|---|--|---|
| (原木生産)<br>・森林の集約化を一層推進<br>・作業システムの改善による原木生産の効率化           | ・森林境界に精通した地元住民等と連携し境界の明確化を推進<br>・森林所有者に対する(施業等)提案力の高い「森林施業プランナー」の育成配置<br>・効率的な作業システムの検証(追求)<br>・事業地の安定的な確保対策の検討                  |   |
| (加工体制)<br>・単板工場の誘致<br>・製材工場の効率化・高品質化を進め、競争力を強化<br>・CLTの推進 | ・企業情報等の収集、優良企業へのアプローチの継続<br>・県内事業者による大型製材工場立ち上げへの支援<br>・品質の保証された製品の製造事業者の認証を推進(JAS等)<br>・CLT技術の確立、普及、CLT建物の建設促進、CLTパネル工場の整備検討、推進 | ・国との役割分担のもと、CLTパネル材料強度の基準整備等の早期実現を目指す         |
| (流通・販売)<br>・県外への流通・販売システムのさらなる強化<br>・土佐材の知名度の向上による活発な取引   | ・県外中堅プレカット工場の販売先の確保、販売窓口の一元化<br>・県外中堅ビルダー販売先の確保<br>・邸別部材「土佐材パッケージ」の仕組みづくり  | ・内航船輸送の定期化や木材乾燥等の共同事業の拡大により品質が確保された製品の販売拡大を推進 |
| (木質バイオマス)<br>・木質バイオマスを低コストで大量に収集するシステムづくり                 | ・低質材を効率的に回収するシステムの研究、開発<br>・広葉樹、竹材のバイオマス利用拡大を検討  |   |

分野：林業分野

テーマ： 1. 原木生産の拡大（関連要素1、2）

【概要・目的】 「森の工場」による生産の集約化・効率化を進めるとともに、状況に応じて間伐と皆伐を組み合わせることで生産性を向上させるなど、原木の生産・安定供給体制を整備し、収益の向上を図る。また、森林所有者に対して施業を提案する「森林施業プランナー」の育成や、森林整備の中核的な担い手である森林組合の経営改善を支援するとともに、効率的な生産システムを担える林業事業者の確保と技術力の向上に取り組む。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1. 生産性の向上と原木の増産

- 森林経営計画の樹立 23,641ha（実績）
- 森林施業プランナー育成研修を開催し、新たに41名を育成
- 市町村の再造林補助事業へのかさ上げ支援（6市町村）
- 皆伐と更新に関する指針の作成（9月）
- 森の工場の拡大（目標面積 49,700ha：H25.3末累計）に向け事業者指導やPRに組み込み 54,900haを認定
- 木材安定供給プロジェクトチームの活動により、協定の締結の促進、事業地ごとの生産計画の確認による、事業者の進捗管理の実行
- 原木の計画出荷に向けた仕組みづくり
  - ・年間生産計画及び進捗管理、アイテム別の生産予測などの仕組みの運用
  - ・県森連が協定販売取引をH25からスタート（協定取引を前提に出荷者に対する手数料の軽減）
  - ・高知おおとよ製材向け統一運賃単価の導入（県内3ランク）

2. 事業者や担い手の育成

- 中期経営計画策定森林組合を中心に、アクションプラン・レビューの実施により、PDCAサイクルが徐々に定着
- 副業型林家育成研修修了生20名のうち、5名が林業収入を得ている
- 林業労働力確保支援センターと連携した林業担い手確保の取り組みを行い、H24年3月末で林業担い手数は1,661人
- 県の研修に併せて緑の雇用制度による研修を活用することにより、基幹となる林業技術者の育成が進んだ
- 自伐林家等支援事業を活用し135人の自伐林家等が、森林整備を実行
- 効率的な作業システム導入のための勉強会や功程調査の実施（4事業者）
- 皆伐、再造林への支援策の周知

課題

1. 生産性の向上と原木の増産

- 森林経営計画制度の普及・定着

2. 事業者や担い手の育成

- 担い手確保と技術の向上

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 生産性の向上と原木の増産

- 森林経営計画 35,000haの認定（年間目標面積）
- 森林経営計画作成説明会（市町村、森林組合、林業事業者等：124名）（5/14～8/2）
- 森林経営計画作成に関する個別指導（22市町村、23森林組合、2林業事業者：225名）（5/1～11/14）
- 森林施業プランナー育成研修の実施（13事業者、17名）（8/2～12/10）
- 市町村長等への再造林補助事業へのかさ上げ支援の協力要請（通年）
- 「皆伐と更新の指針」パンフレット作成（10,000部）、配布
- 森の工場の拡大（目標面積 59,900ha：H26.3末累計）に向け事業者指導やPRなどを実施（通年）
- 高知県緊急間伐推進条例の延長に伴う高知県緊急間伐推進計画の策定（8/2）
- 木材安定供給プロジェクトチームの強化（4/15、7/22、11/5）
- 原木安定供給部会の開催（6/12）
  - 協定締結の促進を確認（県森連、素生連、森林整備公社、国有林、県）
- 原木安定に関する協定（県森連と77森林組合等（森組23、民間54）（11月末））
- 森連と森組が皆伐地の確保の取組を開始
- 共販所と事務所との連携による事業者への増産指導（生産計画の進捗管理と月別ローリング）

2. 事業者や担い手の育成

- 森林組合中期経営計画策定研修及びフォローアップ研修の実施（H25.6～H26.3）
- 林業技術者養成研修等の実施（H25.4/24～H26.1/17）
- 緑の雇用事業集合同研修の実施（1年目：44名、2年目：51名、3年目61名、156名）（6/13～12/19）
- 高校生林業体験講習（7/29～8/2（12名）、8/12～8/16（14名）、高校生林業職場体験教室の実施（8/10（10名））
- 副業型林家育成研修の実施（9月～H26.3月）
- 先進地事業者現場技術者派遣等研修の実施（9月～H26.3月）
- 森林所有者や事業者に向けた市町村広報誌等を活用した事業の周知
- 効率的な作業システム導入のための勉強会や功程調査実施と働きかけ（6事業者）
- 林業事業者へ、高性能林業機械の導入、立木の購入、事業運転資金融資の支援による増産支援を説明

課題

1. 生産性の向上と原木の増産

- 素材生産事業者等との協定の拡大（実効性の確保）
- 在庫管理システムづくり（需給動向及び季節性などを考慮した在庫と供給）
- 原木の虫害被害への対応

2. 事業者や担い手の育成

- 担い手確保と技術の向上
- 森林組合の経営基盤の強化

平成26年度の主な取り組み（予定）

1. 生産性の向上と原木の増産

- 森林経営計画 45,000haの認定（年間目標面積）
- 森林経営計画作成説明会
- 森林経営計画作成に関する個別指導
- 森林施業プランナー育成研修の実施
- 森の工場の拡大（目標面積 64,800ha：H27.3末累計）
- 原木安定供給協定の締結促進
- 素材生産事業者等との協定の拡大
- 森連と森林組合による皆伐地の確保の拡大

2. 事業者や担い手の育成

- 林業技術者養成研修等の実施
- 緑の雇用事業集合同研修の実施
- 高校生林業体験講習
- 副業型林家育成研修の実施
- 先進地事業者現場技術者派遣等研修の実施
- 森林組合への個別経営改善指導及び合併モデルプランの作成による助言・指導
- 効率的な作業システム導入のための勉強会や功程調査の実施

【目指すべき姿（平成27年度末）】

1. 生産性の向上と原木の増産

- 原木生産量 72万 m<sup>3</sup>、森林経営計画の樹立 155千 ha（累計）
- 施業林地を集約化し、効率的な作業システムによる、計画的な木材生産を行うことのできる「森の工場」や森林経営計画が整備されている
- 整備済「森の工場」面積 69,800ha（累計）
- 原木が安定供給され、大型製材工場等への協定取引が進んでいる
- コスト改善が進み、原木市場が原木増産のコーディネーター役を發揮している

2. 事業者や担い手の育成

- 担い手 1,732人
- 低価格でも収益を確保し、森林所有者への還元も行える競争力を持った経営能力の高い林業事業者が効率的な生産活動を展開している
- 効率的な林業生産活動を行うことができる優れた担い手が育成されている
- 年間を通じた安定的な仕事量の確保に取り組んでいる

平成25年度の到達点

- 原木生産量：60.0万 m<sup>3</sup>（H22比+19.6万 m<sup>3</sup>）
- 担い手数：1,695人（H22比+50人）

直近の成果（アウトカム等）

- 森の工場 3,576haを認定（H25.3末累計 54,900ha → H25.12末累計 58,476ha）
- 緑の雇用事業集合同研修への参加者 44名（H25年度新規）



【概要・目的】 高品質な製材品を量産できる大型製材工場を整備することで、品質が確保された県産材製品の生産を拡大する。また、県内の中小企業加工事業体が加工力を高めるために必要な設備の導入・更新等に対する支援や、共同・協業化によるコスト低減の取組を促進する。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1. 企業誘致等による大型加工施設の整備

- 高知おおとよ製材の事業着手

2. 県内加工事業体の生産力等の強化

- 県内事業者による大型製材起業
  - ・23年度委託事業でのプランを元に事業計画作成試行
  - ・関係団体等との協議
- 個別事業者の加工力の強化
  - ・県産材加工力強化事業により、製材施設3施設、乾燥施設3施設、バイオマスボイラー1施設（繰越）を実施

課題

1. 企業誘致等による大型加工施設の整備

- 高知おおとよ製材の施設整備の遅れ

2. 県内加工事業体の生産力等の強化

- 県内事業者による大型製材起業
  - ・事業資金、事業用地の確保
  - ・原木の安定調達のための地元素材生産事業者との協定
- 個別事業者の加工力の強化
  - ・事業計画の作成

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 企業誘致等による大型加工施設の整備

- 高知おおとよ製材の施設整備
  - ・11月末雇用者数41名
- 高知おおとよ製材稼働開始（8/26）
- 高知おおとよ製材製品出荷開始（10月下旬）

2. 県内加工事業体の生産力等の強化

- 県内事業者による大型製材起業
  - ・関係団体等に対し大型製材の起業を提案及び調整、進め方の検討
- 個別事業者の加工力の強化
  - ・県産材加工力強化事業の実施

3. 高次加工体制の整備

- CLT建築推進協議会設立への準備
  - ・関係者打ち合わせ（4/25）、準備会の開催（5/14）、学識経験者などへの説明
- CLT普及に向けた講演会の開催（5/14）
  - ・日本CLT協会会長などが講師（参加者約150名）
- CLT建築推進協議会の設立等
  - ・設立総会（7/12）、第1回幹事会（8/13）、第2回幹事会（11/21）、第3回幹事会（2/19（予定））
  - ・モデル建築物プロジェクト2チームの立ち上げ及び技術的サポート（9/7：県森連PT、10/10：県施設PT）
  - ・CLTパネルに関する研修会（9/6）、高知おおとよ製材社員寮CLT構造見学会（11/30）
  - ・CLT建築推進フォーラム2013 in Kochiの開催（10/22）

課題

1. 企業誘致等による大型加工施設の整備

- 原木供給体制の整備

2. 県内加工事業体の生産力等の強化

- 県内事業者による大型製材起業
  - ・県内事業者の合意形成、資金調達、事業用地の確保、整備
  - ・原木安定調達策の検討（地域内素材生産事業者との連携）
- 個別事業者の加工力の強化
  - ・加工力強化のための資金調達

3. 高次加工体制の整備

- CLTに関する法令整備の時期と誘致企業の掘り起こし  
（※直交集成板（CLT）のJAS改正はH25.12.20告示）

平成26年度の主な取り組み（予定）

1. 企業誘致等による大型加工施設の整備

- 高知おおとよ製材への安定的な原木の供給

2. 県内加工事業体の生産力等の強化

- 県内事業者による大型製材起業の検討
- 個別事業者の加工力の強化

3. 高次加工体制の整備

- CLT建築推進協議会の支援
  - ・法令等の整備促進
  - ・設計や施工方法のノウハウの取得や蓄積
  - ・CLT先進地オーストリアとの技術交流
  - ・担い手の育成
  - ・技術の普及
- CLT建築物（県森連施設、県施設、市町村施設）の建設促進
- CLTパネル工場誘致に向けた市場性調査、事業化プラン案の検討

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 製材品の生産量30万m<sup>3</sup>
- 大型製材2工場設置、既存製材も設備更新等により競争力が増し、生産量を伸ばしている
- CLTパネル材料強度に関する基準の整備等

平成25年度の到達点

- 製材品の生産量：22.7万m<sup>3</sup>（H22比+0.3万m<sup>3</sup>）

直近の成果（アウトカム等）

【概要・目的】 県外消費地に設置した流通拠点の活用促進や、製品の積み合わせ等による物流システムづくり、県内販売窓口の一元化など、効率の良い流通体制を整備し、県産木材・木製品の販路拡大に取り組む。また、生産者との連携強化や性能表示など製材品に付加価値を付ける取組、県産材を使った木造住宅の建築や公共的施設の整備への支援など、木材の地産地消とあわせ、県外消費地での展示会や商談会の開催といった地産外商も推進することで、県産材の需要拡大につながる販売力の強化に取り組む。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1. 流通の統合・効率化

- 県外販売窓口の一元化に向け、(協)高知木材センターの体制強化について、同センターと県が協議を行い、専務理事に「営業推進」担当、常務理事に「製品化」担当の職を委任するなどの組織改正が行われた
- 複数事業者の製品を積み合わせた関西への定期便輸送を15回実施し、73m<sup>3</sup>を出荷した

2. 販売力の強化【地産外商】

- 県外12ヵ所の流通拠点を活用し、邸別21棟(H23:22棟)、ロット2,504m<sup>3</sup>(H23:962m<sup>3</sup>)を販売した
- 県外で土佐材を使用する住宅87棟(流通拠点活用を含む、H22:82棟)の建築を推進した
- JAS認定工場15社のうち2社が新たな区分の認定を受けた(機械等級区分構造用製材2、人工乾燥構造用製材1)
- JAS製品14,343m<sup>3</sup>(H23:12,813m<sup>3</sup>)を販売した

3. 販売力の強化【地産地消】

- 木造住宅フェアを開催し、12,000人が来場した
- 公共的施設等における木質化や木製品の導入が図られた(47団体、58施設)
- 県産木造住宅への支援を行った(424戸)
- 戸建て木造住宅の木造率が全国平均を上回った(全国87.1%、高知県88.2%)
- 県産材の利用促進に向けた市町村方針が県内全市町村で作成された
- こうち健康・省エネ住宅設計指針2011の普及

課題

1. 流通の統合・効率化

- 県外販売窓口の一元化に向けた大口需要の確保
- 製品の高品質化と供給体制の整備
- 共同乾燥・性能表示の推進

2. 販売力の強化【地産外商】

- 効果的な商談会や展示会の実施
- 流通拠点を利用した流通量の拡大

3. 販売力の強化【地産地消】

- 公共施設における木造・木質化の推進と予算の確保
- 効果的な県産材普及のためのPRの実施

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 流通の統合・効率化

- 県外販売窓口の一元化
  - ・県の「販売力抜本強化」方針に関して業界団体と意見交換：3回
  - ・販売力の抜本強化のための業界団体との打合せ：2回
  - ・土佐材販売力抜本強化プロジェクトチームの設置及び会議：3回(7/25、9/11、12/26)
- 先行モデル的なロット取引先・地域(東北、関東)の調査6回(31社)

2. 販売力の強化【地産外商】

- 土佐材流通促進協議会で年間を通じた商談会や展示会を計画し、実施中
- ・県外に設置した流通拠点を活用した展示会開催：5回(神戸4/23、名古屋5/25、5/26、福岡7/26、名古屋10/26、27、茨城11/22)
- ・ふるさと建材・家具見本市参加(東京10/23~25)
- ・県内合同市(高知9/22)
- ・土佐材パートナー企業意見交換会の開催：1回(大阪8社、4/23)
- ・土佐材商談会の開催：2回(東京21社25名、5/27)(大阪19社25名、9/3)
- ・産地(高知)セミナーの開催：16回

○流通拠点の設置と活用

- ・既存の流通拠点11ヵ所(1ヵ所統合)と協定を締結し、利用開始
- ・新規の流通拠点1ヵ所(関東)と協定を締結し、利用開始

○土佐材パートナー企業新規申し込み13件(H25.11末60社(累計))

3. 販売力の強化【地産地消】

- 県産材利用拡大に向けた事業のPR
  - ・各林業事務所による地域への説明
  - ・木材利用ポイント及びこうちの木の住まいづくり助成事業の説明会(4回)
- 公共施設での木造・木質化の一層の推進
- 県産材利用推進本部幹事会(8/8)及び本部会(9/3)の開催
- 県産材利用地域推進会議の開催(9/25中央西・幡多地区、10/17中央東地区、12/4須崎地区)
- 木材普及推進協議会との連携の強化
  - ・木と人と出会い館情報と連動したスポットCMの実施
  - ・木と人出会い館による住宅相談会(エコ建築カフェ)の開催(17回)
  - ・木造住宅フェアの開催(入場者数12,000人(11/2、3))
  - ・木と人出会い館バスツアーの開催(10/6)

課題

1. 流通の統合・効率化

- 販売力抜本強化のための先行モデル的な取引の検討
- 製材品の品質基準づくり等

2. 販売力の強化【地産外商】

- 効果的な商談会や展示会の実施
- 流通拠点を利用した流通量の拡大

3. 販売力の強化【地産地消】

- 新たな分野における木材利用の検討

平成26年度の主な取り組み(予定)

1. 流通の統合・効率化

- 県外販売窓口の一元化に向けた土佐材販売力抜本強化プロジェクトチーム会議の開催
- 新**内航船を活用した大規模輸送や乾燥等の共同事業の実施
- 先行モデル的なロット取引を開始
  - ・県外中堅プレカット工場、中堅ビルダー等との新たな販路開拓
- 製品の高品質化と供給体制づくりの検討
  - ・共同乾燥、性能表示による品質確保

2. 販売力の強化【地産外商】

- 土佐材流通促進協議会による商談会や展示会の実施(流通拠点の活用)
  - ・産地(高知)セミナー、商談会、展示会等の開催
  - ・商談会、展示会等の来場者への営業(フォロー)
- 流通拠点を利用した流通量の拡大

3. 販売力の強化【地産地消】

- 県産材利用拡大に向けた事業のPR
- 公共施設での木造・木質化の一層の推進
- 公共土木工事における県産材利用の推進
- 木材利用推進協議会と連携した県産材利用拡大の推進

【目指すべき姿(平成27年度末)】

1. 流通の統合・効率化

- 流通拠点を利用した販路拡大が進み、県産材の流通量が拡大している

2. 販売力の強化【地産外商】

- 県外の土佐材等の建築棟数150棟/年間
- JAS認定工場の製品出荷量に占めるJAS製品の割合が30%以上となっている

3. 販売力の強化【地産地消】

- 公共施設や教育施設の内装や家具に積極的に木材が使われている
- 戸建て住宅の木造率が、全国平均を上回っている
- 県をはじめ、市町村が実施する公共事業で県産材が積極的に使われている

平成25年度の到達点

- 地産外商の促進(販売窓口(高知木材センター)の取扱量):0.8万m<sup>3</sup>(H24比+0.4万m<sup>3</sup>)

直近の成果(アウトカム等)

- 販売窓口(高知木材センター)の取扱量:0.3万m<sup>3</sup>(H25.11月末)

分野：林業分野

テーマ：4-①. 木質バイオマス利用の拡大【熱利用関係】(関連要素5)

【概要・目的】 放置されている林地残材の収集・運搬などへの支援や、木質バイオマス燃料の利用機器の導入支援のほか、一定の地域内で木質バイオマスを効率的に利用する仕組みの構築、また、パルプ・チップや発電を含めた多用途への対応を考えた仕組みづくりなどに取り組み、木質バイオマスの有効活用を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1. 原料供給対策

- 木質ペレット製造施設の整備 (5工場)
- C材の搬出補助の事業要望調査
- 木質燃料となるオガ粉製造施設の整備 (1カ所)
- 既存木質ペレット製造施設の改良

2. 利用促進対策

- 木質バイオマスボイラーの導入 28台 (H24年度末累計 173台)
- 多業種にわたり木質バイオマスボイラーが普及
- 安芸地域における地域循環システムの仕組みづくりの協議
- 木質バイオマスエネルギー利用推進協議会の開催
- 木質バイオマス勉強会の開催

課題

1. 原料供給対策

- 今後の木質バイオマスボイラー及び発電に伴い、県内産の木質燃料の供給体制の強化

2. 利用促進対策

- イニシャル、ランニングのコスト高の削減

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 原料供給対策

- C材の搬出補助の事業要望調査
- 事業者への個別ヒアリング及び現地指導

2. 利用促進対策

- 木質バイオマスボイラー導入の事業計画の審査
- 安芸地域における循環システムの協議 (7/31、9/5、10/1、10/3)
- 燃焼灰再生利用に関する検討会の開催
  - ・庁内関係課検討会 (4/22、5/20、6/6、7/25、9/6、12/8)
  - ・燃焼灰現地調査 (4/11、4/25、4/30、5/1)
  - ・燃焼灰取り扱いに関する説明会 (10/23~24)
  - ・エコサイクル高知と燃焼灰取り扱いについて協議 (11/6)
- 木質バイオマス利用促進協議会の開催
  - ・運営委員会 (7/26)、協議会 (8/6)
- 木質バイオマスエネルギー利活用セミナーの開催 (10/21)

課題

1. 原料供給対策

- 燃料となる原木の収集・安定供給体制の仕組みづくり
- 県産木質ペレット等の増産に向けた新たな製造施設の整備

2. 利用促進対策

- 木質バイオマスボイラーの低価格化や燃焼効率の向上など機器の改良
- 燃焼灰の処理及び再生利用
- 木質ペレットの年間を通した利用に繋がる事業者の掘り起こし

平成26年度の主な取り組み(予定)

1. 原料供給対策

- C材の搬出補助の事業PR
- 林業事業者への個別ヒアリング及び現地指導

2. 利用促進対策

- 木質バイオマスボイラー導入の事業者の調査
- 木質ペレットの年間利用につながる事業者の掘り起こし
- 燃焼灰再生利用の仕組みづくり

【目指すべき姿(平成27年度末)】

1. 原料供給対策

- 木質バイオマス年間利用量 40.3万トン
- 林地残材、製材端材等が木質バイオマスエネルギーをはじめ、様々な用途で有効利用されている
- 森林からの収集量 23.5万トン
- 製材工場等からの収集量 16.8万トン

2. 利用促進対策

- ビニールハウスの加温用設備、事業所や家庭用の冷暖房機の普及と、その燃料として、木屑や木質ペレット等が広く利用されている

平成25年度の到達点

- バイオマス利用量：31.5万トン (H21比+8.8万トン)

直近の成果(アウトカム等)

- 木質バイオマスボイラー33台の事業計画を承認 (H25.3末累計173台 → H25.12末累計206台)

分野：林業分野

テーマ：4-②. 木質バイオマス利用の拡大【発電関係】（関連要素5）

【概要・目的】 放置されている林地残材の収集・運搬などへの支援や、木質バイオマス燃料の利用機器の導入支援のほか、一定の地域内で木質バイオマスを効率的に利用する仕組みの構築、また、パルプ・チップや発電を含めた多用途への対応を考えた仕組みづくりなどに取り組み、木質バイオマスの有効活用を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1. 原料供給対策

- C材の搬出補助の事業要望調査

2. 利用促進対策

- 木質バイオマスエネルギー利用推進協議会の開催
- 木質バイオマス勉強会の開催
- 発電用木質バイオマス証明ガイドラインの周知と自主行動規範策定が始まる
- 木質バイオマス発電施設について2カ所での整備を検討

課題

1. 原料供給対策

- 今後の木質バイオマスボイラー及び発電に伴い、県内産の木質燃料の供給体制の強化

2. 利用促進対策

- 原木の生産から木質燃料への加工、利用者の関係者間の取り組みの意思疎通をしっかりと結びつけることが必要

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 原料供給対策

- C材の搬出補助の事業要望調査
- 事業者への個別ヒアリング及び現地指導
- 木質バイオマス発電用の原木の安定供給に向けた勉強会の開催（幡多地域で4回開催）(5/1、5/9、6/7、9/10)
- 国有林との木質バイオマス現地検討会（12/10～11）

2. 利用促進対策

- 発電用木質バイオマス証明ガイドラインの周知と自主行動規範策定指導
- 木質バイオマス発電事業2カ所の補助金の交付を決定（H27年稼働予定）
  - ・高知市（年間送電量3,600万kWh）(4/26)
  - ・宿毛市（年間送電量4,400万kWh）(5/23)
- 新たな木質バイオマス発電施設の可能性の検討

課題

1. 原料供給対策

- 燃料となる原木の収集・安定供給体制の仕組みづくり
- エネルギー利用にも対応した森林経営計画の策定
- 国有林からの低質材の供給
- 自伐林家等小規模出材者への対応

2. 利用促進対策

- 発電用木質バイオマス証明ガイドライン自主行動規範の策定
- バイオマス証明の事業者認定
- 燃焼灰の処理及び再生利用

平成26年度の主な取り組み（予定）

1. 原料供給対策

- 木質バイオマス発電による低質材の流通や価格などの動向の把握
- 木質バイオマス発電用の原木の安定供給体制の構築
- 国有林との原木供給に向けた連携強化
- 自伐林家等小規模出材者も参画できる仕組みづくり

2. 利用促進対策

- 発電用木質バイオマス証明ガイドラインの周知と自主行動規範策定指導
- 木質バイオマス発電2カ所の整備の進捗管理
- 燃焼灰再生利用の仕組みづくり

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 木質バイオマス年間利用量40.3万トン
- 林地残材、製材端材等が木質バイオマスエネルギーをはじめ、様々な用途で有効利用されている
- 森林からの収集量23.5万トン
- 製材工場等からの収集量16.8万トン

平成25年度の到達点

- バイオマス利用量：31.5万トン（H21比+8.8万トン）

直近の成果（アウトカム等）

- 木質バイオマス発電所2カ所（高知市、宿毛市）が施設整備等を実施中

【概要・目的】 森の資源を活かし、中山間地域での所得向上や活性化を図るため、特用林産物の生産や販売活動への支援を行う。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

特用林産物等の生産の振興

- キノコや木炭など特用林産物の生産活動への支援  
(安芸地域)
  - ・土佐備長炭の生産、出荷、販売体制の強化
- (嶺北地域)
  - ・シキミ、サカキの生産拠点づくり
- (仁淀川地域)
  - ・シキミ、サカキの販路の拡大
- (高幡地域)
  - ・シイタケ生産の拡大
- (幡多地域)
  - ・備長炭生産拠点の整備
- 県内備長炭生産の炭窯の整備 (H24年度末累計 50基)
- H24年度末累計で新たに13名が炭の生産に従事 (東洋町4名、室戸市1名、大月町8名)
- 特用林産新規就業者支援事業により4人の研修生が研修を修了、うち3人が土佐備長炭の製炭を継続、うち1人が原木シイタケ栽培を継続

課題

特用林産物等の生産の振興

- 動き始めた取組の定着
- 地域アクションプランにまで上がらない各地域の取組の掘り起こし
- 研修修了者が地域で定着できる体制づくりが必要

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

特用林産物等の生産の振興

- キノコや木炭など特用林産物の生産活動への支援  
(安芸地域)
  - ・土佐備長炭の生産、出荷、販売体制の強化 (共同窯の整備(4基の整備に着手))
- (嶺北地域)
  - ・シキミ、サカキの生産拠点づくり (生産・販売拠点のカルテ作成、調査、市場出荷規模の調査 (8/9))
- (仁淀川地域)
  - ・シキミ、サカキの販路の拡大 (生産・販売拠点のカルテ作成、調査)
  - ・マッシュルーム生産施設整備 (乾燥機) 導入支援
  - ・サントリー(株)、仁淀川森林組合が竹炭販売促進について打ち合わせ (6/14)
- (高幡地域)
  - ・シイタケ生産の拡大 (県椎茸品評会の実施 (5/30)、全農全国椎茸品評会の実施 (6/11~13)、種菌活着調査)
- (幡多地域)
  - ・備長炭生産拠点の整備 (共同窯の整備に向けた準備)
- 全国備長炭会議の開催に向けた調整
  - ・各生産者グループの意見の聞き取り及び調整
- 特用林産新規就業者支援事業 (土佐備長炭の製炭) によるOJT研修修了2名 (前年度からの継続)
- 特用林産新規就業者支援事業 (土佐備長炭の製炭) により新たに3人の新規研修生が決定、OJT研修を開始 (H25.6/27~H26.3末)

課題

特用林産物等の生産の振興

- 高齢が進む中山間地域での生産体制を支える仕組みづくり
- シキミ、サカキにおいて、高齢でも栽培できる生産技術の確立
- 販路拡大 (シキミ・サカキ)

平成26年度の主な取り組み (予定)

特用林産物等の生産の振興

- キノコや木炭など特用林産物の生産活動への支援  
(安芸地域)
  - ・土佐備長炭の生産、出荷、販売体制の強化
- (嶺北地域)
  - ・シキミ、サカキの生産拠点づくり
- (仁淀川地域)
  - ・シキミ、サカキの販路の拡大
- (高幡地域)
  - ・シイタケ生産の拡大
- (幡多地域)
  - ・備長炭生産拠点の整備
- 特用林産新規就業者支援事業 (土佐備長炭の製炭) による研修の実施 (継続3名、新規(予定)3名)

【目指すべき姿 (平成27年度末)】

- 地域のあらゆる資源を多彩に組み合わせることで付加価値を高め、中山間地域での所得の向上に取り組んでいる。また、高齢の方でも収入が得られる機会が創出されている

平成25年度の到達点

- 各取り組みにおける地域の生産体制の強化  
(参考) H24生産量：生シイタケ432トン、乾燥シイタケ25トン、シキミ・サカキ274t、土佐備長炭908トン

直近の成果 (アウトカム等)

分野：林業分野

テーマ：6. 健全な森づくり

【概要・目的】 荒廃森林の解消に向けて、公益性の高い森林の保育間伐を積極的に推進するとともに、今後、原木の増産に伴い増加する皆伐の跡地について、再生林の支援やシカの被害対策により適切に更新を促し、循環型の林業を進める。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1. 持続可能な森林づくり

- 森林整備加速化・林業再生事業等により、境界明確化を実施 785ha
- 森林経営計画の樹立 23,641ha

2. 荒廃森林の解消

- 「協働の森」の協定件数 51 件 (H18~24 締結件数 57 件)
- 「協働の森」パートナーズ協定企業と協定締結市町村との結びつきが深まり順調に更新協定が行われた (9 件)
- 「協働の森」協定森林の間伐面積 409ha (H18~24 累計：2,455ha)
- 県オフセット・クレジット市場拡大事業委託を 6 社と契約し、オフセットプロバイダーを活用した新たな市場開拓を開始 (委託販売実績：5 件 11t-CO2)
- 四国 4 県連携施策により「四国 4 県連携オフセット・クレジット活用連携協議会」を設立し、四国内のカーボン・オフセットを推進。(協議会 5 回、研修会 1 回、啓発イベント 3 回)
- J-VER の販売実績：26 件 (削減クレジット 25 件 579t-CO2、吸収 1 件 1t-CO2)
- 県産業振興センターへの委託により地方検証人を 1 名育成
- 間伐面積 6,419ha (保育間伐 3,858ha、利用間伐 2,561ha)

課題

1. 持続可能な森林づくり

- 森林経営計画制度の普及・定着

2. 荒廃森林の解消

- カーボン・オフセットの普及促進とクレジットの販売サポートによる J-VER 販売の新たな戦略

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 持続可能な森林づくり

- 計画的かつ一体的な森林施業の実施に不可欠な森林経営計画の作成に関する説明会の実施 (市町村、森林組合、林業事業者等：124 名) (5/14~8/2)、個別指導 (22 市町村、23 森林組合、2 林業事業者：225 名) (5/1~11/14)
- 「再生林、育林の低コスト化に関する指針 (策定中)」について関係機関との協議 (8 回)、意見聴取 (6 団体) を実施

2. 荒廃森林の解消

- 高知県緊急間伐推進条例の延長に伴う高知県緊急間伐推進計画の策定 (8/2)
- 「協働の森」協定件数 50 件 (新規協定件数 3 件)
- 本年度から開始した J-クレジット制度に準拠した制度として位置付けられる高知県版 J-クレジット制度創設 (10/1 承認、10/15 制度説明会募集開始)
- 県内建設業者等を対象としたカーボン・オフセットの普及による販売の拡大 (実績：12 月末 64 件 1,592t-CO2)

課題

1. 持続可能な森林づくり

- 森林経営計画制度の普及・定着
- 再生林の着実な実行

2. 荒廃森林の解消

- 既存の高知県 J-VER プロジェクトの高知県版 J-クレジットのプロジェクトへの円滑な移行
- 一般県民 (最終消費者) へ向けたカーボン・オフセットの普及によるクレジットニーズの拡大

平成26年度の主な取り組み (予定)

1. 持続可能な森林づくり

- 森林経営計画作成説明会の実施及び個別指導
- 森林技術センターと連携した「再生林、育林の低コスト化に関する指針」の周知及び普及

2. 荒廃森林の解消

- 高知県緊急間伐推進計画に基づく間伐の推進 (保育間伐 4,000ha、利用間伐 3,700ha)
- 森林所有者等に向けた市町村広報等を活用した事業の周知
- 「協働の森」の締結促進
- カーボン・オフセットの普及拡大及びクレジットの販売促進

【目指すべき姿 (平成27年度末)】

1. 持続可能な森林づくり

- 持続可能な森林づくりが行われている

2. 荒廃森林の解消

- 間伐の必要性が周知されるとともに、適正な森林管理が行われている
- 間伐面積 (H25~H27)：23,000ha (保育間伐 12,000ha、利用間伐 11,000ha)
- 「協働の森」協定件数 60 件
- 「協働の森」協定森林の間伐面積 3,300ha (H18~H27)
- 削減クレジット発行量 18,000t-CO2
- 吸収クレジット発行量 60,000t-CO2

平成25年度の到達点

- 間伐面積：7,300ha (保育間伐 4,000ha、利用間伐 3,300ha)
- 「協働の森」協定件数 54 件
- 削減クレジット発行量 20,000t-CO2
- 吸収クレジット発行量 10,000t-CO2

直近の成果 (アウトカム等)

- 「協働の森」協定件数 50 件 (新規協定件数 3 件)
- 削減クレジット発行量 20,257t-CO2 (H25.12 末累計)
- 吸収クレジット発行量 8,939t-CO2 (H25.12 末累計)

分野：新エネルギーを産業振興に生かす

テーマ：1. 太陽光発電の導入促進

【概要・目的】

全国一の森林率を誇る豊富な森林資源や年間降水量、日照時間が長いことなど、全国でも優位な再生可能エネルギー資源を備えており、こうした豊富な資源を十分に生かし地球温暖化対策に寄与するとともに、産業振興や県民生活の向上につなげていく。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1. 太陽光発電の導入促進

(1) 大規模太陽光発電の導入促進

- メガソーラー事業主体立上げ
  - ・安芸市事業に対する出資金予算の計上(12月補正予算)
  - ・安芸市以外の事業についての検討(現地調査・収支試算)
- 県内関連企業(5社)との意見交換
  - ・メガソーラー事業計画に関する情報交換
  - ・事業化に向けた課題等に関する意見交換
- 市町村長、市町村担当者との意見交換
  - ・再エネの取組みに関する情報交換
  - ・地域主導型発電事業に関する意見交換

○こうち再生可能エネルギー事業化検討協議会の開催

(2) 小規模太陽光発電の導入促進

(住宅用太陽光発電)

- 助成制度(国3~3.5万円/kW)
- 余剰電力の買取(H21年11月~48円/kWh、H23年4月~42円/kWh、H24年7月~42円/kWh)
- (10kW以上の設備)
  - こうち再生可能エネルギー事業化検討協議会の開催
    - ・屋根貸しモデルの検討

課題

1. 太陽光発電の導入促進

(1) 大規模太陽光発電の導入促進

- 全国トップクラスの日照時間を太陽光発電に十分活用していない
- 設備の導入コストが高く、売電収入だけでは採算性の確保が難しい
- 発電所の建設には相当規模の用地が必要となる
  - ・約1.5ha/千kW

- 資金調達
- メガソーラー事業主体立上げに向けた関係機関との調整

(2) 小規模太陽光発電の導入促進

- 一定導入は進んでいるものの初期費用の負担が大きい

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1. 太陽光発電の導入促進

(1) 大規模太陽光発電の導入促進

- こうち型地域還流再エネ事業スキームによる事業化
  - ◇高知県・安芸市地域還流メガソーラー発電事業
    - ・3者協定締結(5/2)
    - ・発電事業会社設立(12/24)
    - ・工事着手(1月予定)
  - ◇高知県・土佐町地域還流メガソーラー発電事業
    - ・基本協定締結(6/12)
    - ・公募型プロポーザル開始(6/13)
    - ・3者協定締結(9/17)
    - ・発電事業会社設立(2月予定)
    - ・工事着手(3月予定)
  - ◇高知県・佐川町地域還流メガソーラー発電事業
    - ・基本協定締結(7/29)
    - ・公募型プロポーザル開始(7/30)
    - ・3者協定締結(10/25)
    - ・発電事業会社設立(3月予定)
    - ・工事着手(3月予定)
  - ◇高知県・黒潮町地域還流太陽光発電事業
    - ・基本協定締結(8/27)
    - ・公募型プロポーザル開始(8/28)
    - ・3者協定締結(12/2)
    - ・発電事業会社設立(3月予定)
  - ◇高知県・日高村地域還流メガソーラー発電事業
    - ・基本協定締結(9/2)
    - ・公募型プロポーザル開始(9/18)
    - ・3者協定締結(12/5)
    - ・発電事業会社設立(3月予定)
  - ◇高知県・土佐清水市地域還流太陽光発電事業
    - ・基本協定締結(10/22)
    - ・公募型プロポーザル開始(10/29)
    - ・3者協定締結(1月予定)
    - ・発電事業会社設立(3月予定)
- 地域還流メガソーラー発電事業市町村説明会開催(8/8)
  - (H26年度事業候補地の掘り起こし)

(2) 小規模太陽光発電の導入促進

- こうち再生可能エネルギー事業化検討協議会太陽光発電検討部会
  - ・ワークショップ開催(5回・7/10、8/8、9/10、9/27、12/5)
  - ・部会開催(9/3、1月予定、3月予定)
- 県有施設の屋根を活用した太陽光発電に関する調査実施(11/11~11/26)

課題

1. 太陽光発電の導入促進

- 固定価格買取制度の優遇期間(H26年度末)にできるだけ多く導入する必要があるが、場所によっては電力会社の送電網への接続が困難な場合がある

平成26年度の主な取り組み(予定)

1. 太陽光発電の導入促進

(1) 大規模太陽光発電の導入促進

- こうち型地域還流再エネ事業スキームによる事業化
  - ◇高知県・安芸市地域還流メガソーラー発電事業
  - ◇高知県・土佐町地域還流メガソーラー発電事業
  - ◇高知県・佐川町地域還流メガソーラー発電事業
    - ・発電開始に向け、工事や発電事業会社の事務等の進捗管理
  - ◇高知県・黒潮町地域還流太陽光発電事業
  - ◇高知県・日高村地域還流メガソーラー発電事業
  - ◇高知県・土佐清水市地域還流太陽光発電事業
    - ・工事着手
    - ・発電開始に向け、工事や発電事業会社の事務等の進捗管理

- 地域還流メガソーラー発電事業の候補地の掘り起こし

(2) 小規模太陽光発電の導入促進

- 県有施設の屋根を活用した太陽光発電の具体化への取り組み

【目指すべき姿(平成27年度末)】

(1) 大規模太陽光発電の導入促進

- 大規模太陽光発電の導入量が61,750kW(うちメガソーラーの導入量が28,000kW)になっている
- 県内に大規模太陽光発電所が設置され、地域振興につながっている
- 保守管理業務などで新たな雇用が発生している

(2) 小規模太陽光発電の導入促進

- 小規模太陽光発電の導入量が50,000kWになっている
- 県民の環境意識の高まり等により、一般住宅への導入が進んでいる
- 県内企業により屋根借り事業等が行われている
- 設備施工や保守管理業務などにより、県内での新たな雇用に繋がっている

平成25年度の到達点

(1) 大規模太陽光発電の導入促進

大規模太陽光発電の導入量が38,040kW(うちメガソーラーの導入量が19,290kW)になっている

(2) 小規模太陽光発電の導入促進

小規模太陽光発電の導入量が38,000kWになっている

直近の成果(アウトカム等)

- こうち型地域還流再エネ事業スキームによる事業化
  - ・高知県・安芸市地域還流メガソーラー発電事業(3者協定締結、発電事業会社設立)
  - ・高知県・土佐町地域還流メガソーラー発電事業(基本協定締結、公募型プロポーザル開始、3者協定締結)
  - ・高知県・佐川町地域還流メガソーラー発電事業(基本協定締結、公募型プロポーザル開始、3者協定締結)
  - ・高知県・黒潮町地域還流太陽光発電事業(基本協定締結、公募型プロポーザル開始、3者協定締結)
  - ・高知県・日高村地域還流メガソーラー発電事業(基本協定締結、公募型プロポーザル開始、3者協定締結)
  - ・高知県・土佐清水市地域還流太陽光発電事業(基本協定締結、公募型プロポーザル開始)

**【概要・目的】**

全国一の森林率を誇る豊富な森林資源や年間降水量、日照時間が長いことなど、全国でも優位な再生可能エネルギー資源を備えており、こうした豊富な資源を十分に生かし地球温暖化対策に寄与するとともに、産業振興や県民生活の向上につなげていく。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

**2. 小水力発電の導入促進**

〔公営企業局〕

- 小水力発電導入事業（土佐町西石原地点での事業化）
  - ・計画内容精査、採算性の検討
  - ・関係機関、権利者への事前説明
  - ・「地蔵寺川発電所（仮称）建設計画 基本設計委託業務」着手

○小水力発電市町村支援事業

- ・市町村等との意見交換（有望地点の現地調査、要望について聞き取り）
- ・有望地点の現地調査実施（12地点）

○こうち再生可能エネルギー事業化検討協議会小水力発電検討部会の開催

**課題**

**2. 小水力発電の導入促進**

〔公営企業局〕

- 関係機関、権利者との合意形成
- 地域活性化につなげる仕組みづくり

〔林業振興・環境部〕

- 小水力発電事業化地点の選定
- 資金調達

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

**2. 小水力発電の導入促進**

〔公営企業局〕

- 小水力発電導入事業（土佐町西石原地点での事業化）
  - ・地蔵寺川発電所（仮称）建設計画の基本設計委託業務完了（9月末）
  - ・有望候補地点（大豊町岩原地点、香美市物部町楮佐古地点）での事業可能性を検討
    - 解決すべき課題が多くあるため、検討を中断

○小水力発電市町村支援事業

- ・市町村等への情報提供  
（小水力発電地点現地調査結果の公表、再生可能エネルギー利活用事業費補助金の募集通知）

・再生可能エネルギー利活用補助事業（一次募集の実施）  
土佐町、四万十町の申請事業を採択

〔林業振興・環境部〕

○情報交換会・勉強会の開催（11/28、2月予定）

〔その他〕

- 大川村で民間企業が発電出力150kW、馬路村で村直営で発電出力118kWの発電所を建設する取り組みあり
- 複数の地点で、地域住民が主体となった計画が検討されている

**課題**

**2. 小水力発電の導入促進**

〔公営企業局〕

- 関係機関、権利者との合意形成
- 地域活性化につなげる仕組みづくり
- 固定価格買取制度の優遇期間（H26年度末）に事業着手まで進めるスケジュール管理

**平成26年度の主な取り組み（予定）**

**3. 小水力発電の導入促進**

〔公営企業局〕

- 小水力発電導入事業
  - ・地蔵寺川発電所（仮称）建設計画  
実施設計及び各種許認可申請を行い、H27年度 着工を目指す
  - ・地域活性化につなげるモデルづくり
  - ・他有望地点での小水力発電所建設計画の推進

○小水力発電市町村支援事業

- ・地域が主体となった開発・導入への技術的支援
- ・再生可能エネルギー利活用事業費補助金の活用促進

〔林業振興・環境部〕

○情報交換会・勉強会の開催

**【目指すべき姿（平成27年度末）】**

- 小水力発電の導入量が2,459kWである
- 県内の複数の地域において小水力発電が導入され、地域でのエネルギーが有効活用されている

**平成25年度の到達点**

- 小水力発電の導入量が2,459kWである
- 地蔵寺川発電所（仮称）の基本設計が完了し、実施設計に着手している

**直近の成果（アウトカム等）**

- 地蔵寺川発電所（仮称）建設計画の基本設計委託業務が完了し、建設のための基本設計が完成
- 再生可能エネルギー利活用事業費補助金採択件数2件
- 勉強会でのアンケート調査により、参加主体ごとの課題や、今後希望する開催テーマなどを確認



【概要・目的】

全国一の森林率を誇る豊富な森林資源や年間降水量、日照時間が長いことなど、全国でも優位な再生可能エネルギー資源を備えており、こうした豊富な資源を十分に生かし地球温暖化対策に寄与するとともに、産業振興や県民生活の向上につなげていく。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

3. 風力発電の導入促進

- 梶原町との取り組み方針等打合せ
- 梶原町の風力発電計画について周辺市町村（久万高原町、西予市、津野町）への事前説明〔梶原町〕
- 大月町の民間事業者による風力発電計画に関する意見交換・情報提供
  - ・系統連系に関する課題等（四国電力の風力発電の系統連系（20万kw））
- こうち再生可能エネルギー事業化検討協議会風力発電検討部会の開催

課題

3. 風力発電の導入促進

- 四国電力20万kw連系公募事業での採択（梶原町、大月町とも7/13応募済み）
- 資金調達
- 周辺市町村への事前説明
- 環境影響評価法への対応

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

3. 風力発電の導入促進

- 梶原町との事業化に向けた取り組み
  - ・方針等協議（16回）
  - ・事業の実現に向けた基本協定締結（8/30）
- 大豊町での民間事業者による発電事業にかかる環境影響評価
  - ・技術審査会実施（6/11）
  - ・方法書に関する知事意見を経済産業省へ提出（8/5）
- 大月町での民間事業者による発電事業にかかる林地開発許可の手続き（事前協議）
- こうち再生可能エネルギー事業化検討協議会風力発電検討部会（第1回）の開催（8/7）
- 洋上風力発電勉強会の開催（2月予定）

課題

3. 風力発電の導入促進

〔梶原町の事業化に向けた課題〕

- 四国電力による15万kw連系枠拡大（25万kw→20万kw拡大→15万kw追加拡大）に伴う連系枠の確保
- 事業パートナーの選定方法
- 農地法、自然公園法、環境影響評価法等への対応など
- 資金調達

平成26年度の主な取り組み（予定）

3. 風力発電の導入促進

- 梶原町四国カルストにおける風力発電事業化の取り組み（こうち型スキームによる事業展開の可能性の検討）
- 市町村への助言や支援、ノウハウの蓄積
- 民間企業等による導入促進
- 洋上風力発電の検討
  - ・地元漁協、地元自治体、地元事業者等を対象とした導入に向けた勉強会の開催

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 風力発電の導入量が71,450kWである
- 県内に大規模な風力発電が整備され、雇用が生み出されている

平成25年度の到達点

- 風力発電の導入量が36,450kWである
- 梶原町での事業計画（事業規模、総事業費、資金計画等）の概略が決定している

直近の成果（アウトカム等）

- ・梶原町と事業の実現に向けた基本協定締結

分野：新エネルギーを産業振興に生かす

テーマ：4. 防災拠点等への新エネルギーの導入促進

**【概要・目的】**

地域の避難所や防災拠点に対して再生可能エネルギー利用設備を設置することで、地域の資源を最大限活かした再生可能エネルギー導入を推進するとともに、災害に強い自立・分散型エネルギーシステムの構築と低炭素な地域づくりに向けて、市町村等とも連携しながら取り組む。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

**6. 防災拠点等への新エネルギーの導入促進**

- 平成24年度再生可能エネルギー等導入推進基金事業（グリーンニューデール基金事業）要望調査票を環境省に提出
- 平成24年度再生可能エネルギー等導入推進基金事業の交付自治体決定
  - ・高知県に配分なし

**課題**

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

**6. 防災拠点等への新エネルギーの導入促進**

- 〔グリーンニューデール基金事業〕
- 平成25年度再生可能エネルギー等導入推進基金事業（グリーンニューデール基金事業）要望調査票を環境省に提出（4/25）
- 平成25年度再生可能エネルギー等導入推進基金事業の交付自治体決定
  - ・高知県に18億円配分されることが決定（6/14）
  - ・関係機関等に対し事前要望調査を実施（7/26まで）
- 平成25年度再生可能エネルギー等導入推進基金事業説明会開催等
  - ・市町村説明会開催（8/8）、要望調査を実施（9/2まで）
  - ・庁内関係課説明会開催（8/23、8/30）、要望調査を実施（9/13まで）
- グリーンニューデール基金の造成
- 市町村等の要望を評価する外部評価委員会を開催（11/21）
- 有識者による外部評価委員会の市町村等の要望に対する評価に基づき、事業採択施設を決定
- 国に対し事業期間である3年間の全体計画書を提出（10/25）
- 民間事業者への事前要望調査実施（11/29～12/27）

**課題**

**6. 防災拠点等への新エネルギーの導入促進**

- 再生可能エネルギー等導入推進基金事業の実施にあたっては、限られた財源の中で最大限の効果をあげるために、適正かつ効率的に配分するとともに、迅速な事業展開を図っていく必要がある
- 更なる財源の追加要望が必要

**平成26年度の主な取り組み（予定）**

**6. 防災拠点等への新エネルギーの導入促進**

- 〔グリーンニューデール基金事業〕
- グリーンニューデール基金を活用した公共施設など防災拠点施設等への導入支援
  - ・公共施設での導入
  - ・民間施設への導入支援

**【目指すべき姿（平成27年度末）】**

- 新エネルギー発電設備等が県内の主な防災拠点において導入されている

**平成25年度の到達点**

- 基金事業期間（平成25年度～平成27年度）の3年間の導入計画が立てられている

**直近の成果（アウトカム等）**

- 基金事業の要望調査票を環境省に提出し18億円の配分が決定
- グリーンニューデール基金の造成
- 外部評価委員会を開催し、市町村等と県有施設の要望事業について審査の上、事業の採択施設を決定（32市町村等（60施設）、県有施設10施設）
- 国に対し3年間の全体計画書を提出

**【概要・目的】**

全国一の森林率を誇る豊富な森林資源や年間降水量、日照時間が長いことなど、全国でも優位な再生可能エネルギー資源を備えており、こうした豊富な資源を十分に生かし地球温暖化対策に寄与するとともに、産業振興や県民生活の向上につなげていく。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

**7. 新エネルギー関連産業育成**

- 庁内関係課（工業振興課、新産業推進課）との意見交換
- 県工業会との意見交換
- 新エネ技術課題の調査
- 県内事業所（741社）へのアンケート調査の実施
- 新エネルギー産業交流会の開催（9/4、12/5）

**課題**

**7. 新エネルギー関連産業育成**

- 県内事業所に担うことのできる分野の把握及びそれに即した交流会の実施

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

**7. 新エネルギー関連産業育成**

- 庁内関係課（新産業推進課）との意見交換
- 県内企業との情報交換
- 小水力発電関連機器開発支援に向けた内部協議を実施
- 新エネルギー産業交流会等に関するアンケート調査実施（11/20～12/12）
- 四国地域エネルギーフォーラム2014開催（1/17 予定）

**課題**

**7. 新エネルギー関連産業育成**

- 新エネルギー関連技術や市場の動向把握  
県内企業には、新エネルギー関連分野に新たに取り組むための資金・組織が十分でない状況にある
- 小水力発電関連機器開発支援の事業スキームを固めることが必要
- 機器開発に関連し、小水力発電の適地の洗い出しや、発電事業主体の発掘の方法などの検討が必要

**平成26年度の主な取り組み（予定）**

**7. 新エネルギー関連産業育成**

- 新エネルギー産業交流会の開催
  - ・新エネルギー関連市場・技術動向等の企業向け情報提供
  - ・ものづくりに意欲のある企業の発掘

**【目指すべき姿（平成27年度末）】**

- 産学官連携による新エネルギー関連の商品開発がされている

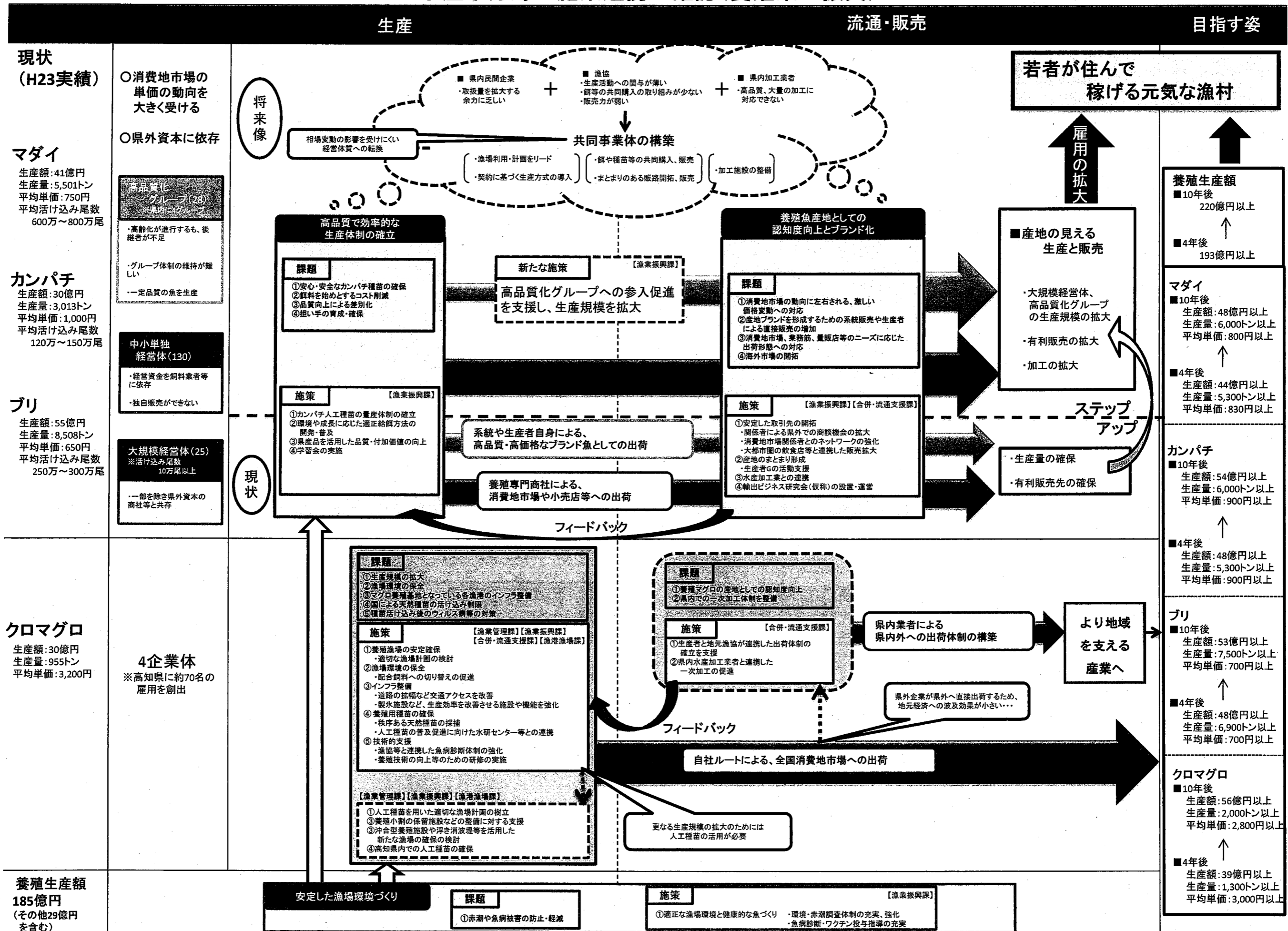
**平成25年度の到達点**

**直近の成果（アウトカム等）**

- 新エネルギー産業交流会の開催や、ものづくりに関するアンケート調査を実施した結果、ものづくりに意欲のある企業を掘り起こすための基礎情報が収集できた。

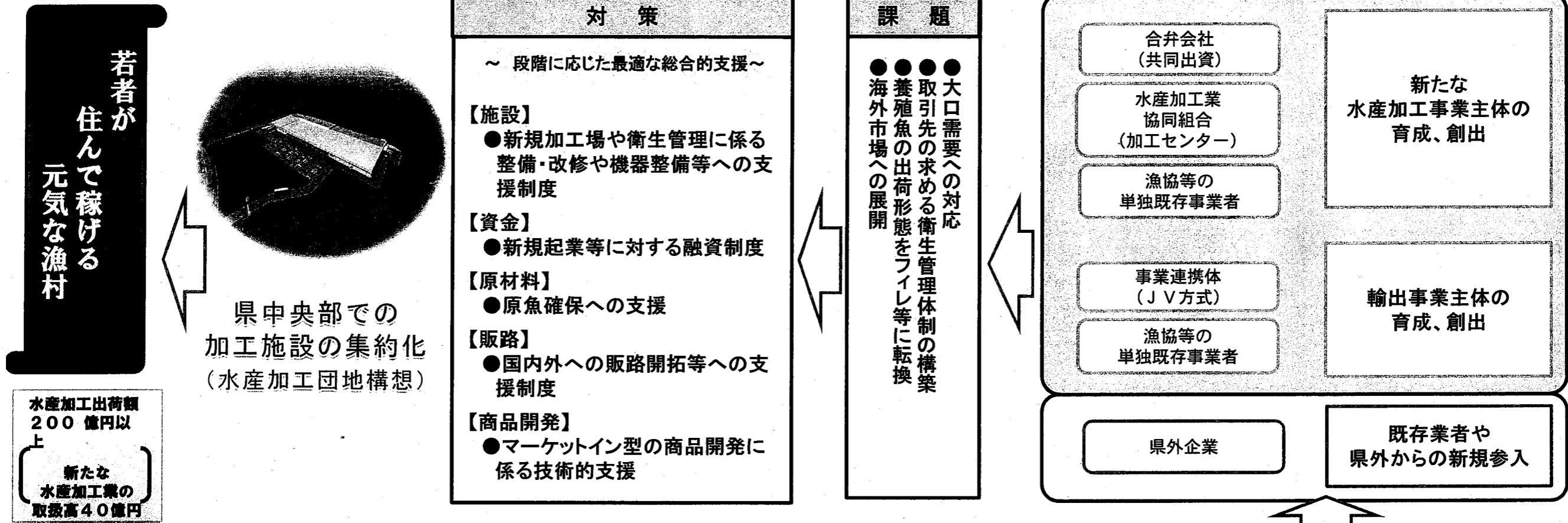


# 水産業分野の施策連携の確認(養殖業の振興)



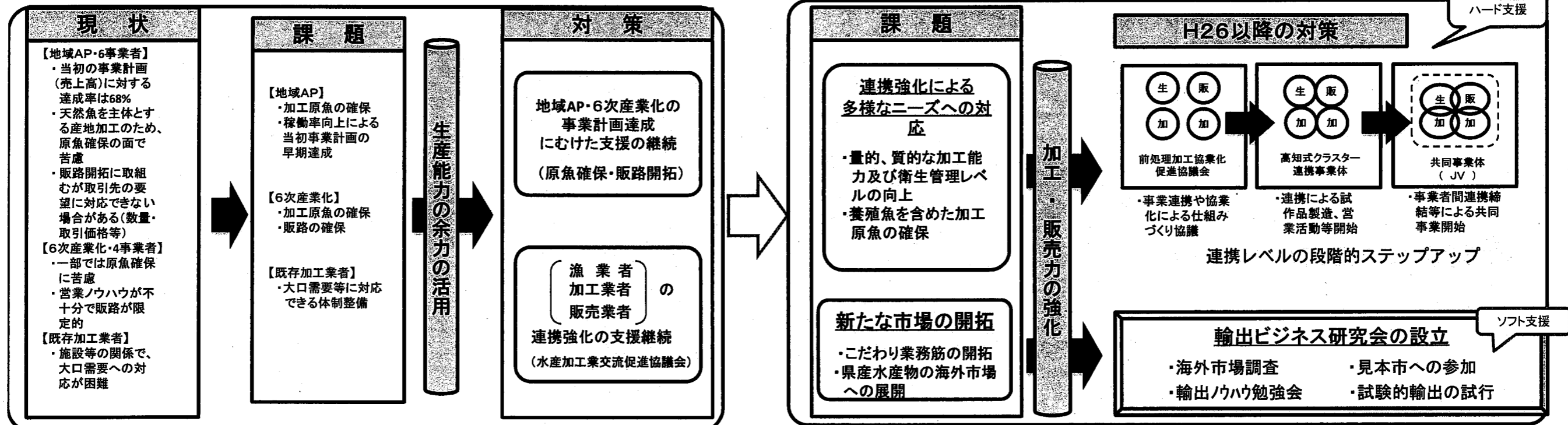
目指す姿

10年後に向けた取組

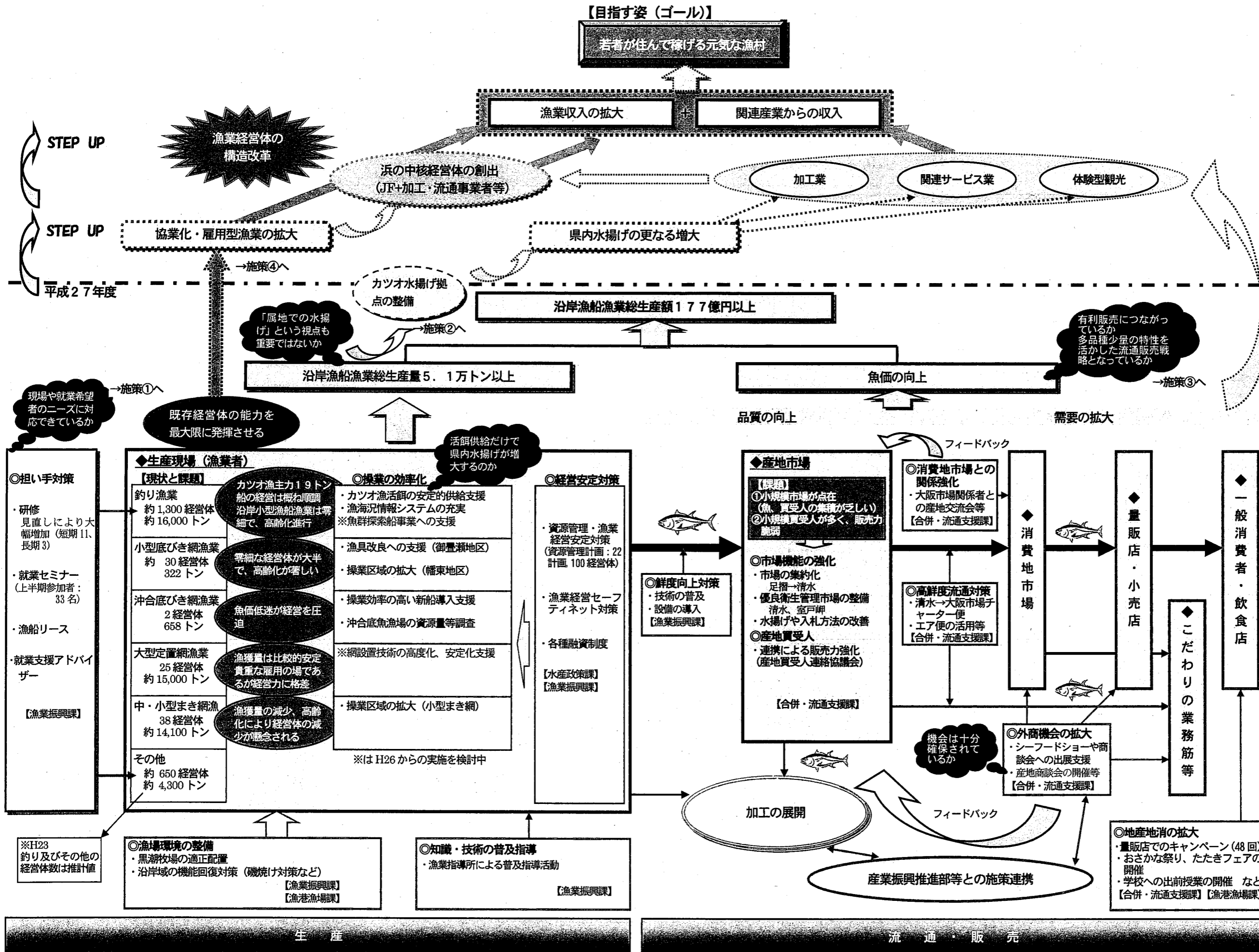


これまでの取組

4年後に向けた取組(第2期産業振興計画)



# 水産業分野の施策連携の確認 (漁船漁業の振興)



## 【飛躍へのチャレンジ】

**④サラリーフィッシャーマン**

- 仕組みの検討・試行
- ・漁協等を主体とした固定給+歩合等で安定に働くことができる仕組みの検討・試行
- 【水産政策課】
- 【漁業振興課】

## 平成27年度への【施策展開のポイント】

**①担い手確保ネットワーク**

- 研修指導者ネットワークの構築
- ・指導者のグループ化等により指導者を確保し、効果的研修を実施
- 雇用型漁業への対応
- 移住促進施策との連携強化
- ・移住促進施策との一層の連携により、効果的な施策を展開
- 【漁業振興課】

**②カツオ水揚げ拠点港**

- 県西部へ水揚げ拠点港を整備
- 活餌の安定確保
- ・カタクチイワシ確保手段の多様化
- ・代替活餌の検討
- 市場機能の充実
- ・ハード、ソフト面の受入れ体制整備
- 【漁業振興課】
- 【合併・流通支援課】
- 【魚港漁場課】

**③パートナー店制度創設**

- 土佐の魚の応援団となる「土佐の魚パートナー店」(仮称)制度を創設
- 参加店の掘り起こし
- ・東京・大阪事務所等との連携により、本県ゆかりの飲食店等を掘り起こし
- 情報発信の仕組みづくり
- ・PR資料配布や情報交流手段の検討
- 【合併・流通支援課】

水産業分野の4年後目標達成に向けた取り組み状況の確認(漁業生産・流通)

【4年後(平成27年度)】

|   |   |   |
|---|---|---|
| ◆沿岸漁業生産額<br>(目標設定時(H21))<br>348億円<br>(漁船漁業180億円+養殖業168億円) | (直近値H23)<br>⇒ 396億円<br>(漁船漁業211億円+養殖業185億円) | (4年後の目標)<br>⇒ 370億円以上<br>(漁船漁業177億円以上+養殖業193億円以上) |
|---|---|---|

| 4年後の目標を達成するための要素と目標   |  |                                | 要素に対する重要な施策・取組   | H25年度の到達点  | 現状分析  | H27(4年後)に向けた検証   |   |
|-----------------------|--|--------------------------------|--|--|---|--|---|
| 要素                    | 4年後の増加目標                                       | 直近の到達状況                        |  |  |   |  |   |
| 要素1<br>生産量の維持         | (1)漁船漁業  |                                |  | 51,000トン以上   |   |  |   |
|                       | 平成27年  |                                | 平成21年 → 23年  |  |   |  |   |
|                       | ◆ 沿岸漁船漁業生産量<br>51,000トン以上<br><H21比 +1,100トン以上> |                                | ◆ 沿岸漁船漁業生産量<br>49,864トン → 50,448トン   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■黒潮牧場によるカツオ・マグロ漁業の操業の効率化</li> <li>・黒潮牧場15基の適正配置の推進</li> <li>■カツオ一本釣船の水揚げに向けた活餌供給</li> <li>・活餌供給事業の円滑な推進</li> <li>・カタクチイワシ安定供給システムの開発</li> </ul> | ◆ 釣り漁業の生産量16,700トン以上<br>(H24 農林統計速報値)   | ※高知県漁協市場での釣り漁業の生産量<br>H25年1~11月:6,617トン<br>(達成率82%、H22-24平均比82%) | <ul style="list-style-type: none"> <li>■県内へのカツオ水揚げのさらなる促進</li> <li>・カツオ水揚げ促進対策協議会の設置(佐賀、清水、田ノ浦)</li> <li>・活餌の安定確保(確保手段の多様化)</li> <li>・県西部への複数の水揚げ拠点の整備(ハード・ソフト面の整備)</li> <li>■操業の効率化</li> <li>・沿岸漁業者の効率的な操業や、鮮度保持・衛生管理のための機器の導入を支援(全漁業共通)</li> <li>■漁場探索情報の公開</li> <li>・協力漁船の漁場探索と水産試験場が収集している情報の漁業者への効果的な提供</li> </ul> |
|                       | ○漁業種類別の生産量                                     |                                | ○漁業種類別の生産量 (H21 → H23)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■操業の機会の確保</li> <li>・省エネエンジンの導入支援</li> <li>・漁業経営安定対策や漁業経営セーフティネットへの加入促進</li> <li>・漁海況システムの活用と充実</li> <li>・魚群探索船事業への支援(下ノ加江・メジカ曳き縄漁)</li> </ul>   | ○黒潮牧場を利用したカツオ・マグロ類の生産量1,300トン以上を維持  | ・春先はカツオの来遊量が昨年と比較して低調であったものの、10月に入ってからは好調で、10月の佐賀漁港の水揚げ額は前年の250% |   |
|                       | ・釣り漁業 16,700トン以上                               |                                | ・釣り漁業 18,094トン → 16,022トン  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■経営改善のための生産性の向上</li> <li>・鹿児島大学水産学部等と連携した漁具改良の支援</li> </ul>   | ※県漁協市場での釣漁業の生産量 8,100トン以上   | ▼メジカ漁獲量がサンゴ漁への転業などで低調  |   |
|                       | ・小型底びき網漁業 290トン以上                              |                                | ・小型底びき網漁業 166トン → 322トン  |  | ◆ 小型底びき網漁業の生産量290トン以上<br>(農林統計 H22-23 平均値)  | ○佐賀漁港における活餌供給事業が定着(供給杯数4,807杯)                                   |   |
|                       | ・沖合底びき網漁業 640トン以上                              |                                | ・沖合底びき網漁業 615トン → 658トン  |  | ※うち高知県漁協所属船の生産量260トン以上  | ○4経営体の省エネエンジン導入を支援予定   |   |
| ・大型定置網漁業 14,900トン以上   |  | ・大型定置網漁業 15,662トン → 15,060トン   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■土佐湾の資源の有効活用による生産性の向上</li> <li>・効率的な操業を可能とする漁船の建造を支援</li> <li>・水産試験場による沖合底魚漁場の調査</li> </ul> |  | ◆ 沖合底びき網漁業の生産量640トン以上<br>(農林統計 H18、21-23 平均値)   | ○水産試験場による調査を4航海実施  |   |
| ・中・小型まき網漁業 14,200トン以上 |  | ・中・小型まき網漁業 11,430トン → 14,103トン |  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■経営の安定した定置網の維持</li> <li>・高知県漁協による足摺岬沖定置網の継承を支援(H25)</li> </ul> | ◆ 大型定置網漁業の生産量14,900トン以上<br>(農林統計 H18-23 平均値)                     |   |
| ・その他漁業 4,300トン以上      |  | ・その他漁業 3,897トン → 4,283トン       |  |  |   | ◆ 沖合底びき網漁業の生産量640トン以上<br>(農林統計 H18、21-23 平均値)                    | ○足摺岬定置網の漁協自営による操業がスタート(11/10)   |
| ○参考:魚種別の生産量           |  | ○参考:魚種別の生産量 (H21 → H23)        |  | ※県漁協市場での大型定置網生産量9,700トン以上<br>うち足摺岬定置網の生産量470トン以上   |   | ▼10月末、室戸市高岡から佐喜浜にかけての大型定置網3艘で、急潮によると思われる漁具流出・大破等の被害が発生           |   |
| ・カツオ・マグロ類 6,800トン以上   |  | ・カツオ・マグロ類 6,497トン → 7,342トン    |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>■経営改善のための生産性の向上</li> <li>・黒潮牧場の海洋観測システムを活用した海況情報の提供</li> </ul>  |   | ◆ 中・小型まき網漁業の生産量14,200トン以上<br>(H18-23農林統計値)                       | ※すくも湾漁協の中型巻き網生産量<br>H25年1~11月:8,412トン<br>(達成率65%、H22-24平均比71%)  |
| ・ソウダガツオ類 10,300トン以上   |  | ・ソウダガツオ類 10,321トン → 7,479トン    | ※すくも湾漁協の中型まき網生産量 12,900トン以上  |  | ▼マイワシ(一過性の大量年あり)、ウルメイワシ、サバの魚群が形成されず、低調に推移   |  |   |
| ・シラス 1,700トン以上        |  | ・シラス 1,537トン → 2,423トン         |  |  |   |  |   |
| ・サバ類 6,400トン以上        |  | ・サバ類 5,945トン → 7,300トン         |  |  |   |  |   |
| ・キンメダイ 700トン以上        |  | ・キンメダイ 1,512トン → 715トン         |  |  |   |  |   |
| ・その他 25,100トン以上       |  | ・その他 24,052トン → 25,189トン       |  |  |   |  |   |
| 全漁業共通                 |  |                                |  |  |   |  |   |



| 4年後の目標を達成するための要素と目標   |  |  | 要素に対する重要な施策・取組   | H25年度の到達点  | 現状分析  | H27(4年後)に向けた検証  |
|---|--|--|--|--|---|---|
| 要素  | 4年後の増加目標   | 直近の到達状況  |  |  |   |   |
| 要素1<br>生産量の維持   | (2)養殖業   |  |  | 19,000トン以上   |   |   |
|   | 平成27年  | 平成23年  | マクロ養殖の振興   | ◆ 養殖マクロの生産量1,000トン以上   | ○構内地区のインフラ整備の取組を推進<br>(出荷施設が稼働、製氷施設整備が着工、<br>道路拡幅の整備方針の地元説明会の開催)<br>○生産者等が近畿大学を訪問し、人工種苗の普及の見直しや養殖技術等についての研修を実施<br>▼H24年に続きH25年もマクロ天然種苗の来遊量が低調<br>▼農林水産大臣の指示に基づきマクロ養殖の生け賣の規模等を制限(H25.9～) | ■人工種苗の県内での安定確保<br>・人工種苗生産技術の開発<br>(水研セ、大学、県内企業等との連携)<br>・人工種苗の導入により生産規模を拡大するための新たな漁場の確保 |
|   | ◆ 養殖生産量<br>19,000トン以上<br><H21比 ▲1,000トン><br><br>(魚種別の生産量)<br>・ブリ 6,900トン以上<br>・マダイ 5,300トン以上<br>・カンパチ 5,300トン以上<br>・マクロ 1,300トン以上<br>・その他 200トン以上                        | ◆ 養殖生産量<br>18,642トン<br><br>○魚種別の生産量 (H21 → H23)<br>・ブリ 8,151トン → 8,508トン<br>・マダイ 5,627トン → 5,501トン<br>・カンパチ 5,268トン → 3,013トン<br>・マクロ 不明 → 955トン<br>・その他 1,025トン → 685トン | ■マクロ養殖の安定生産<br>・安定生産に必要な給水、製氷、出荷施設の整備(橋浦、田ノ浦)<br>・人工種苗の生産技術開発に向けた水研センター、大学等との連携の模索 | ◆ 養殖カンパチの生産量5,300トン以上<br>・人工種苗10万尾を生産  | ○由来が3種類の種苗の品質評価試験の結果は共同研究先の県内企業産が抗病性や形態の正常性で優れていた<br>○4-5歳の親魚を用いて9月から早期採卵試験を実施中(共同研究企業)   | ■産地体制の確立<br>・親魚の成熟と採卵技術の向上<br>・産地化に向けた基盤整備  |
| ◆ 養殖生産量<br>19,000トン以上<br><H21比 ▲1,000トン><br><br>(魚種別の生産量)<br>・ブリ 6,900トン以上<br>・マダイ 5,300トン以上<br>・カンパチ 5,300トン以上<br>・マクロ 1,300トン以上<br>・その他 200トン以上 | ◆ 養殖生産量<br>18,642トン<br><br>○魚種別の生産量 (H21 → H23)<br>・ブリ 8,151トン → 8,508トン<br>・マダイ 5,627トン → 5,501トン<br>・カンパチ 5,268トン → 3,013トン<br>・マクロ 不明 → 955トン<br>・その他 1,025トン → 685トン | ■安定生産に必要な技術開発や調査の実施<br>・効率的な給餌方法の開発と普及<br>・漁場環境調査や赤潮調査の実施と迅速な情報提供  | ◆ 養殖ブリの生産量6,900トン以上<br>◆ 養殖マダイの生産量5,300トン以上  | ○4-11月に県内5地区で計152回の漁場環境・赤潮調査を実施し、結果を迅速に広報<br>▼すくも地区及び須崎地区において局所的な高密度の赤潮により被害が発生<br>○水産試験場の養殖技術や魚病対策についての学習会を実施(5回)<br>○野見濱において過去に大規模な漁業被害をもたらした白点病について、モニタリング調査を実施し、漁業者等への速やかな周知により今年は大規模な被害なし | ■経営改革による有利販売の拡大<br>・中小養殖経営体の共同事業化に向けた検討<br>・高品質養殖魚の生産者グループの担い手育成  |   |

※年度途中の到達状況の確認指標(水産試験場等が把握している生産量等を使用)

| 4年後の目標を達成するための要素と目標   |  |  | 要素に対する重要な施策・取組  | H25年度の到達点  | 現状分析   | H27(4年後)に向けた検証  |
|---|--|--|---|--|--|---|
| 要素  | 4年後の増加目標   | 直近の到達状況  |   |  |  |   |
| 要素2<br>魚価の向上  | (1)漁船漁業  |  |   |  |  |   |
|   | 平成27年  | 平成21年 → 23年  | 品質の向上   | ◆ 魚種別の平均単価<br>(農林統計より算出した<br>H21-23の年平均単価の最高値)<br>・カツオ 440円/kg以上<br>・メジカ 80円/kg以上<br>・シラス 310円/kg以上<br>・キンメダイ 1,340円/kg以上<br>・サバ類 110円/kg以上<br>・キビナゴ 110円/kg以上   | ○メジカ、キンメダイ、サバで魚価の向上を確認<br>○低調であったシラスの単価は、4月ごろより回復傾向で、10、11月は800円前後の高値で推移<br>○カツオの11月平均単価は800円以上の高値<br>▼キビナゴの魚価は依然として低調<br>○黒潮町地区で、新たな鮮度保持方法としてシャワー方式を試験導入、漁業者の作業負担が少なく仲買人の評価も高いことから、取組の継続による魚価の向上が期待される<br>○女性加工グループ(土佐佐賀くろしお工房)の加工原料買い取りにより佐賀地区の小型底びき網漁獲物の単価が向上<br>○高知県漁協が足摺岬地区定置網漁獲物の清水市場への集荷に着手(11/10)<br>○清水新市場が高度衛生品質管理市場の認定取得(11/5)<br>○室戸岬市場において衛生管理協議会を設置(10/14)、ソフト面での取組開始(10/21)<br>○大阪市中央卸売市場関係者6社6名を本県に招へいし、産地買受人等との交流会を実施し消費地とのネットワークが強化された(6/29)<br>○関西有名料理人等4名による産地ツアーを実施し、高知産水産物の関心を喚起(10/20-21)<br>○漁獲物の販路拡大に向け、高鮮度処理したオキウメを県内業務向けに10月から試験出荷<br>○県内加工業者と、オキウメの新加工商品開発に向けた協議を11月から開始 | ■漁業の効率化<br>・沿岸漁業者の効率的な操業や、鮮度保持・衛生管理のための機器の導入を支援   |
|   | ◆ 魚種別の平均単価<br>(農林統計より算出した<br>H21-23の年平均単価の最高値)<br>・カツオ 440円/kg以上<br>・メジカ 80円/kg以上<br>・シラス 310円/kg以上<br>・キンメダイ 1,340円/kg以上<br>・サバ類 110円/kg以上<br>・キビナゴ 110円/kg以上 | ◆ 魚種別の平均単価 (H21 → H23)<br>(農林統計より算出した魚種別の<br>平均単価)<br>・カツオ 416円/kg → 442円/kg<br>・メジカ 47円/kg → 83円/kg<br>・シラス 287円/kg → 264円/kg<br>・キンメダイ 1,103円/kg → 1,344円/kg<br>・サバ類 95円/kg → 108円/kg<br>・キビナゴ 101円/kg → 103円/kg<br><br>※県漁協市場でのカツオの平均単価<br>(H22 → H24)<br>576円/kg → 566円/kg | ■魅力ある産地市場づくり<br>・拠点市場における入札方法の改善(1船ごと入札の導入を支援など)<br>・市場統合に向けた陸上集荷の実施<br>・拠点市場における高度衛生品質管理市場(大日本水産会)の認定取得<br><br>■鮮度の向上<br>・生産現場での鮮度管理技術の向上を支援(底びき網漁獲物の高鮮度化など)<br>・時間距離を短縮する新たな物流の構築(エアードライヤーやチャーター便の活用など)<br><br>■地産外販の推進<br>・県外消費地での販路拡大<br>・本県水産物に係る統一ブランドの確立<br><br>■高知県漁協の買取販売事業の強化<br><br>■未利用資源の活用<br>・底びき網漁獲物の加工・販売事業の支援<br><br>■地産地商の推進<br>・県内消費者等へのPR活動の実施 | ◆ 魚種別の平均単価<br>(農林統計より算出した<br>H21-23の年平均単価の最高値)<br>・カツオ 440円/kg以上<br>・メジカ 80円/kg以上<br>・シラス 310円/kg以上<br>・キンメダイ 1,340円/kg以上<br>・サバ類 110円/kg以上<br>・キビナゴ 110円/kg以上<br><br>※県漁協市場でのカツオの平均単価 610円/kg以上<br>佐賀地区の小型底びき網漁獲物 200円/kg以上<br><br>【地産外販の推進】<br>・大阪市場における本県水産物のシェア :18億円、5%以上   | ○大阪市場における本県水産物のシェア :18億円、5%以上  | ■大都市圏の飲食店等と連携した外販活動の推進(高知家の魚パートナー制度の創設)<br>・水産関係事業者による県外での商談会等への参加促進活動<br>・大阪市場関係者とのネットワークを活かした県外小売店・飲食店等との交流促進<br>・「全国漁港マーケット」(築地)を活用した首都圏での本県水産物のPR活動の強化  |
| 関連要素1<br>広く漁業の担い手を確保  | (2)養殖業   |  |   |  |  |   |
|   | 平成27年  | 平成23年 → 24年  | 品質の向上   | ◆ 魚種別の平均単価<br>(すくも漁協のH20-24の<br>年平均単価の最高値)<br>・ブリ 700円/kg以上<br>・マダイ 830円/kg以上<br>・カンパチ 900円/kg以上<br><br>(大谷漁協のH20-24の<br>年平均単価の最高値)<br>・マダイ 820円/kg以上<br><br>◇マクロ 3,000円/kg以上  | ○カンパチの単価は、1-3月までは安値で推移していたが、4月ごろから上昇し7月からは高騰<br>○ブリの単価は、高騰したカンパチの単価の影響により、7月ごろより上昇<br>○マダイは高値で安定して推移<br>○すくも漁協がゆずカンパチ15,000尾を大手回転寿司チェーンに販売<br>○マクロの身焼け防止試験を実施し、一定の成果<br>○県内の養殖生産者と産地商談会を行った関西圏のぬぐるまび加盟21店舗が、高知産養殖魚等を使ったメニューフェア「高知家の海の食卓フェア」を実施(11/1-30)<br>○大谷ネイリ部会が、ブランドカンパチ「極美動八(きわみかんばん)」に高知特産担揚げの「直七を混ぜた餌で飼育した季節限定のカンパチを生産し、奈良県の市民生活協同組合ならこへの試験出荷を実施(12/14、21)。年明けから本格出荷の見込み   | ■大都市圏の飲食店等と連携した外販活動の推進(高知家の魚パートナー制度の創設)<br>・水産関係事業者による県外での商談会等への参加促進活動<br>・漁協や加工業者等による勉強会を開催し、県産水産物の輸出の可能性を検討<br>・大阪市場関係者とのネットワークを活かした県外小売店・飲食店等との交流促進<br>・「全国漁港マーケット」(築地)を活用した首都圏での本県水産物のPR活動の強化 |
| ◆ 魚種別の平均単価<br>(すくも漁協のH20-24の<br>年平均単価の最高値)<br>・ブリ 700円/kg以上<br>・マダイ 830円/kg以上<br>・カンパチ 900円/kg以上<br><br>(大谷漁協のH20-24の<br>年平均単価の最高値)<br>・マダイ 820円/kg以上<br><br>◇マクロ 3,000円/kg以上 | ◆ 魚種別の平均単価 (H23 → H24)<br>(すくも漁協)<br>・ブリ 593円/kg → 538円/kg<br>・マダイ 790円/kg → 828円/kg<br>・カンパチ 884円/kg → 704円/kg<br><br>(大谷漁協)<br>・マダイ 725円/kg → 813円/kg        | ■品質向上に必要な技術開発<br>・高品質魚の生産技術の開発と普及(直七、ゆずなど)<br>・養殖マクロの身焼け防止技術の改良<br><br>■販路拡大と県外消費者へのPR活動<br>・生産者グループによるブランド確立等への活動支援<br>・大手グルメサイトを活用した産地の認知度向上   | ◆ 魚種別の平均単価<br>(すくも漁協のH20-24の年平均単価の最高値)<br>・ブリ 700円/kg以上<br>・マダイ 830円/kg以上<br>・カンパチ 900円/kg以上<br><br>(大谷漁協のH20-24の年平均単価の最高値)<br>・マダイ 820円/kg以上<br><br>◇マクロ 3,000円/kg以上<br><br>【養殖魚の品質向上】<br>・大谷漁協ネイリ部会が直七を餌に添加したカンパチ20t(6,000尾)を生産   | ○カンパチの単価は、1-3月までは安値で推移していたが、4月ごろから上昇し7月からは高騰<br>○ブリの単価は、高騰したカンパチの単価の影響により、7月ごろより上昇<br>○マダイは高値で安定して推移<br>○すくも漁協がゆずカンパチ15,000尾を大手回転寿司チェーンに販売<br>○マクロの身焼け防止試験を実施し、一定の成果<br>○県内の養殖生産者と産地商談会を行った関西圏のぬぐるまび加盟21店舗が、高知産養殖魚等を使ったメニューフェア「高知家の海の食卓フェア」を実施(11/1-30)<br>○大谷ネイリ部会が、ブランドカンパチ「極美動八(きわみかんばん)」に高知特産担揚げの「直七を混ぜた餌で飼育した季節限定のカンパチを生産し、奈良県の市民生活協同組合ならこへの試験出荷を実施(12/14、21)。年明けから本格出荷の見込み | ■大都市圏の飲食店等と連携した外販活動の推進(高知家の魚パートナー制度の創設)<br>・水産関係事業者による県外での商談会等への参加促進活動<br>・漁協や加工業者等による勉強会を開催し、県産水産物の輸出の可能性を検討<br>・大阪市場関係者とのネットワークを活かした県外小売店・飲食店等との交流促進<br>・「全国漁港マーケット」(築地)を活用した首都圏での本県水産物のPR活動の強化  |   |

■考慮しておくべきマイナス要素  
・漁業資源が不安定 ・燃油価格の高騰  
・漁業者の高齢化 ・マクロ養殖に対する国の規制強化による生産規模の抑制  
・サンゴ漁業の見通しが不透明 ・TPPの動向

水産業分野の4年後の目標達成に向けた取り組み状況の確認(水産加工)

【4年後(平成27年度)】

|                                    |                     |                       |
|------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| ◆ 水産加工出荷額<br>(目標設定時(H21))<br>160億円 | (直近値H22)<br>⇒ 162億円 | (4年後の目標)<br>⇒ 170億円以上 |
|------------------------------------|---------------------|-----------------------|

| 4年後の目標を達成するための要素と目標 |   |   | 要素に対する重要な施策・取組  | H25年度の到達点  | 現状分析   | H27(4年後)に向けた検証   |
|---------------------|---|---|---|--|--|--|
| 要素                  | 4年後の増加目標  | 直近の到達状況   |   |  |  |  |
| 要素1<br>新たな水産加工業の振興  | 平成27年<br>◆ 水産加工出荷額<br>170億円 <H21比 +10億円><br>(+10億円の内訳)<br>・新たな水産加工業の事業化 +6.5億円<br>・生産者の6次産業化への取組 +1.6億円<br>・異業種参入への取組支援 +1.9億円<br>● 既存加工業の出荷額 160億円 | 平成22年<br>◆ 水産加工出荷額<br>162億円 <H21比 +2億円><br>(+2億円の内訳)<br>・新たな水産加工業の事業化 H22: +2億円<br>・生産者の6次産業化への取組 H22: ±0 (H24から開始)<br>・異業種参入への取組支援 H22-24: ±0<br>● 既存加工業の出荷額 160億円 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新たな水産加工業の事業化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・加工業者、流通業者、生産者へのビジネス機会の提供</li> <li>・販路開拓を目的とした商談会参加への支援</li> <li>・大口需要等に対応した前処理加工の事業化に関する検討</li> </ul> </li> <li>■ 生産者の6次産業化への取組                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・6次産業化へ向け意欲ある生産者の掘り起こし</li> <li>・加工業者、流通業者、生産者へのビジネス機会の提供</li> <li>・販路開拓を目的とした商談会参加への支援</li> </ul> </li> <li>■ 異業種参入への取組支援                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・加工業者、流通業者、生産者へのビジネス機会の提供</li> <li>・販路開拓を目的とした商談会参加への支援</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 平成25年販売額 5.4億円 (H21比皆増)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・安定的な原魚の確保、販路拡大等による円滑な加工場運営</li> <li>・連携、協業化等による新たな前処理加工事業化の方向性の決定</li> </ul> </li> <li>◆ 平成25年販売額 0.6億円 (H21比皆増)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・総合化事業計画に基づく円滑な事業の実施</li> </ul> </li> <li>◆ 平成25年販売額 0.9億円 (H21比皆増)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・原魚の確保、販路拡大等による安定した加工場の運営</li> </ul> </li> </ul> | <p>H25年4~11月販売額 : 2億8,278万円 (達成率52%)</p> <p>○一社を除き、ほぼ昨年度の同時期以上の実績を確保</p> <p>H25年4~6月販売額 : 593.3万円 (達成率10%)</p> <p>○対象4団体の3団体は、概ね計画通りの販売実績</p> <p>H25年4~11月販売額 : 2,268万円 (達成率25%)</p> <p>▼地元地域での原魚(イワシシラス)の不漁</p> <p>▼地域外からの原魚の仕入れが難航</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・大都市圏の飲食店等と連携した外商活動の推進(高知家の魚パートナー店制度の創設)</li> <li>・水産関係事業者による県外での商談会等への参加促進活動</li> <li>・漁協や加工業者等による勉強会を開催し、県産水産物の輸出の可能性を検討</li> </ul> |
|                     | 要素2<br>伝統的加工業の振興  | ◆ 新商品販売額 +0.5億円   | ◆ 新商品販売額 +0.3億円<br>(平成24年 宗田節関連新商品の売上高)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 宗田節加工業                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・宗田節の認知度向上への支援</li> <li>・宗田節を使用した商品のブラッシュアップ、新商品開発への支援</li> </ul> </li> <li>■ シラス加工業                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・高知沖で漁獲されるシラスの高知新港への水揚集約化に向けた先進地視察、運搬試験</li> <li>・市場開設による浜値向上と加工用原魚の安定供給</li> <li>・鮮度の向上を目的とした鮮度保持試験</li> <li>・イベント等への参加による産地ブランド力の強化</li> </ul> </li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ H25新商品販売額: 0.4億円 (H21比皆増)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品ツールとした販促等により認知度が向上し、新たな需要が創出</li> </ul> </li> </ul>   |  |
|                     |   |   |   |  | <p>○計画通りに進捗している</p> <p>・9月に国の補助事業の交付金交付決定</p>  |  |

■考慮しておくべきマイナス要素  
・原魚確保の不安定さ

## 水産業分野の「さらなる飛躍へのポイント」の具体化の検討状況

### 【10年後(平成33年度)】

|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>◆沿岸漁業生産額</b><br>(目標設定時(H21))<br>348億円<br>(漁船漁業180億円+養殖業168億円) | ⇒ (直近値H23)<br>396億円<br>(漁船漁業211億円+養殖業185億円) | ⇒ (10年後の目標)<br>400億円以上<br>(漁船漁業180億円以上+養殖業220億円以上) |
|--|---|--|

| さらなる飛躍へのポイント             | 検討状況   | 戦術の方向性  |
|--------------------------|--|---|
| 沿岸から沖合までの多面的活用           | ・土佐湾の大陸棚外縁の未利用資源を活用した新たな底びき網漁業モデルの構築   | ・資源量の豊富な沖ウルメを活用した、消費者ニーズに合った製品開発<br>・沖合底びき網漁業の初期投資への支援            |
| 養殖魚の産地としてのさらなる認知度向上      | ・高品質の養殖魚が産地でのまとまり形成による、産地ブランドの確立と、消費地市場での地位向上による安定した価格・数量の出荷が実現(有利販売の確立)                           | ・高品質化グループの後継者や新規参入者に対する支援策の充実                                     |
| 民間企業や新規就業者が参入しやすい環境整備    | ・漁業就業者の減少・高齢化に対応した漁業の構造改革<br>・土佐湾での集約的な網漁業の導入<br>・養殖業への新規参入を促進するための新たな漁場の確保<br>・機械化、ハイテク化による操業の効率化 | ・養殖漁場の利用に関する内規等の見直しや、人工種苗用マグロ養殖場の新設検討<br>・省エネ・省力化機器等への設備投資に対する支援  |
| 県1漁協構想の実現による拠点市場の集約化     | ・高知県漁協の経営改善と合併の推進<br>・市場集約化に向けた関係者の合意形成(利害関係者の調整)<br>・集約化による魚価への効果実証                               | ・高知県漁協の財務改善のための固定化債権の回収や、運用資金の効率化<br>・市場集約化に向けた関係者の合意形成(利害関係者の調整) |
| 高知県漁協の買取販売の抜本的な強化        | ○高知県漁協と買受人との連携や役割分担による外商機能の強化<br>・業務筋や個人消費者との直接取引(市場外取引)の拡充に向けた外商活動の展開                             | ・県漁協の果たすべき役割を踏まえた販売子会社の機能強化                                       |
| 買受人のさらなる連携による戦略的な外商活動の展開 | ・鮮魚に加え養殖魚や加工品(フィレ、ロイン等)の商材確保<br>・高知県漁協と産地買受人組織とが一体となった消費地へのまとまりのある情報発信(「高知家」や統一ブランドの活用)            | ・県外の飲食店や小売店等との直接取引の拡大に向けた買受人の取組を支援                                |

### 【10年後(平成33年度)】

|   |                     |                      |
|---|---------------------|----------------------|
| <b>◆ 水産加工出荷額</b><br>(目標設定時(H21))<br>160億円 | ⇒ (直近値H22)<br>162億円 | ⇒ (10年後の目標)<br>200億円 |
|---|---------------------|----------------------|

| さらなる飛躍へのポイント                    | 検討状況  | 戦術の方向性   |
|---------------------------------|---|--|
| 養殖魚の出荷形態をフィレ等に転換するための前処理加工能力の向上 | ・HACCP適合など多様なニーズに対応可能なソフト、ハードの整備(既存の加工業者やその施設)と支援策の検討<br>・大規模かつHACCPに対応した新たな前処理加工施設の事業計画策定と具体的な事業実施主体の確保<br>・基盤となる県産加工用原魚に加え、加工事業を継続するうえで不可欠な加工用原魚(県外産魚、輸入魚等)の選定と安定確保(調達ルートや一時保管施設の確保等) | ・既存加工業の生産能力の余力の活用を支援するとともに、多様な需要への対応として、連携による加工販売力強化の推進による新たな事業主体の創出を図るため、連携強化に対して支援していく。<br>・養殖加工原魚の品質向上、前処理加工の新たな機能や施設の整備に向けた協議の場づくり |
| 水揚げの集約化や県外からの調達による加工用原魚の安定確保    |   | ・加工業者の生産能力の余力を活用するための漁業者・加工業者・販売業者等の連携の場づくり  |

【概要・目的】

「今後も持続する漁業・漁村」を実現するためには、漁業者の所得や水産加工等を通じた地域住民の雇用の場の確保による地域の所得の向上が重要であり、その基盤となる漁業生産量を維持・確保するため、黒潮牧場などの漁場整備、カツオ一本釣り用活餌供給基地の整備による操業の利便性の向上と地元水揚げの増大、漁業の担い手の確保などの取組を推進する。

第2期計画 平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 黒潮牧場の整備
  - ・室戸岬沖の黒潮牧場10号の更新設置
  - ・同ブイに複数層の流向流速を観測できるセンサーを初めて導入し、情報提供の質を向上
- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - ・新たな活餌の仕入先を確保するなどにより、活餌を安定的に供給
  - ・タンクどり方式の導入により、水揚げの効率化や鮮度の向上等の効果を確認
  - ・H24年度の佐賀での活餌供給量7,427杯、佐賀へのカツオ水揚げ金額480,825千円
- 沈設型魚礁の再整備に向けた取組
  - ・GPSデータ解析により、魚礁利用漁船の操業実態把握手法を開発
  - ・漁業者に利用しやすい魚礁情報の提供を開始
- 広く漁業の担い手を確保
  - ・広く漁業者等から意見を聴取し、研修希望者の受入促進や指導者の確保に向けて見直した制度を25年度予算に反映
  - ・海洋高校での漁業体験研修を11/8～9に実施、また県立高校での出前授業を9月から11月にかけて5校で実施
  - ・H24年度は、短期研修生2名（土佐清水市、高知市）、長期研修生2名（室戸市、宿毛市）を受入
- 小型・沖合底びき網漁業の振興
  - ・小型底びき網漁業の経営改善を図るため、25年度から御豊瀬地区で取り組む漁具改良試験の計画の作成を支援
  - ・沖合底びき網漁業の収益性の向上を図るため、国の漁業構造改革総合対策事業の導入に必要な地域協議会の設置を支援
- 就労の場の確保（県漁協による定置網漁業の自営）

課題

- 黒潮牧場の整備
  - ・漁獲成績報告の精度向上
  - ・黒牧設置に係る合意形成
- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - ・カツオ取扱量の増加に伴う作業人員の確保
  - ・活餌供給事業の継続・定着に向けた体制づくり
- 沈設型魚礁の再整備に向けた取組
  - ・漁獲を指標とした費用対効果把握手法を発展させる必要性
  - ・魚礁エリア内の部分利用に対する評価
- 広く漁業の担い手を確保
  - ・研修事業の対象となる漁業種類の拡大による後継者の育成
  - ・雇用型漁業における求人情報の一元収集と就業希望者への提供による、漁業従事者の確保と漁業経営体数の維持
- 小型・沖合底びき網漁業の振興
  - ・既存漁業者の経営改善、後継者の確保に向けた取組
  - ・土佐湾の底魚資源の状況把握と有効利用方策の検討
- 就労の場の確保（県漁協による定置網漁業の自営）
  - ・定置網などの操業の継続による雇用の場の確保

平成25年度の到達点

- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - ・佐賀のカツオ水揚げ4億円/年
  - ・カタクチイワシ養成種苗3.3万尾の生産
- 広く漁業の担い手を確保
  - ・年間32名の新規就業者を確保
- ◆ 釣り漁業の生産量16,700トン以上  
 （黒潮牧場を利用したカツオ・マグロ類の生産量1,300トン以上を維持）  
 ※県漁協市場での釣り漁業の生産量 8,100トン以上
- ◆ 小型底びき網漁業の生産量290トン以上
- ◆ 沖合底びき網漁業の生産量650トン以上
- ◆ 大型定置網漁業の生産量14,900トン以上  
 ※県漁協市場での大型定置網生産量 9,700トン以上  
 うち足摺岬定置網の生産量470トン以上
- ◆ 中・小型まき網漁業の生産量14,200トン以上  
 ※すくも漁協の中型まき網生産量 12,900トン以上

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 黒潮牧場の整備
  - ・西部、中部、東部の各地区協議会において、ブイ毎の漁獲成績報告の徹底や最適配置に向けた黒潮牧場9号の位置変更について了承を得た（5～6月）
  - ・中部地区協議会において黒潮牧場8号の位置変更に関する協議開始（12/24）
- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - ・佐賀漁港カツオ水揚げ促進対策協議会の準備会を実施（12/2）
  - ・黒潮町佐賀において、11/24から下りカツオ漁に向けた活餌供給を実施中
  - ・カタクチイワシ安定供給システムの開発について、夏季（6/28～9/13）と秋季（10/29～11/27）の養成技術開発試験を実施
- 沈設型魚礁の再整備に向けた取組
  - ・漁協電算システムを利用した費用対効果算定及び操業実態調査の継続・新たな事業効果指標の模索（地域の販売流通戦略など）
- 広く漁業の担い手を確保
  - ・就業希望者の掘り起こしのため、漁業就業セミナーを3回開催（6/16、8/24、11/2）
  - ・新規漁業就業支援事業（長期研修）審査会を実施（7/2安芸市、11/13黒潮町、11/26安芸市、12/4東洋町）、計6名の計画を承認
  - ・海洋高校の漁業体験研修を6/27～28、また県立高校5校で出前授業を10～11月に実施
- 小型・沖合底びき網漁業の振興（小型底びき）
  - ・御豊瀬地区の漁具改良に向け、既存漁具を使用した漁獲物の組成調査を実施（11/5）
  - ・黒潮町地区で、施水用コンテナによる漁獲物の鮮度管理を全漁業者が取組開始（11/6）、また海水シャワーを散布する鮮度管理装置の操作性の向上を図る改良に着手（沖合底びき）
  - ・国の漁業構造改革総合対策事業の導入のための改革計画の素案を作成し、中央協議会への提出に向け、国や水研センター等と修正点等を協議
  - ・オキウルの刺身商材としての販路開拓に取り組むため、県漁協販売子会社「漁心市」を通して、高知市内飲食店にサンプル出荷を開始（10/10）
  - ・水産試験場が土佐湾の底魚資源調査を実施（6/13～15、7/17～19、10/21～24、11/26～28）
- 就労の場の確保（県漁協による定置網漁業の自営）
  - ・定置網漁業の自営に係る収支計画の策定
  - ・漁協、系統団体及び県が現場関係者と運営・収支管理の徹底について協議（9/20）
  - ・11/10に操業を開始し、水揚（11/10～12/31）は約2千5百万円（前年11～12月：7百万円）と好調

課題

- 黒潮牧場の整備
  - ・黒牧設置に係る合意形成
- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - ・漁協を中心とした活餌供給体制の構築と効率的な水揚げ方法の導入
- 沈設型魚礁の再整備に向けた取組
  - ・既設沈設型魚礁の一層の利用に向けた情報提供推進
- 広く漁業の担い手を確保
  - ・雇用型漁業における求人情報の一元収集と就業希望者への提供による、漁業従事者の確保と漁業経営体数の維持
  - ・就業希望者の掘り起こしと指導者候補の確保による短期・長期研修へのスムーズな誘導
- 小型・沖合底びき網漁業の振興
  - ・既存漁業者の経営改善、後継者の確保に向けた取組
  - ・土佐湾の底魚資源の状況把握と有効利用方策の検討
- 就労の場の確保（県漁協による定置網漁業の自営）
  - ・収支・運営管理の徹底
  - ・補助事業の円滑な実施による初期投資の軽減
  - ・主要魚種であるブリの販路拡大による魚価向上

直近の成果（アウトカム等）

- 黒潮牧場の整備
  - ・各地区協議会において、規約の作成及び参加者の多様化に向けた支援を実施。
- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - ・佐賀漁港での4～6月の活餌供給量590杯、また4～11月までのカツオ水揚げ金額229,465千円
  - ・水産試験場が養成したカタクチイワシ約8000尾を（独）水産総合研究センターが用船した遠洋カツオ一本釣り漁船へ積み込み、9/19～21に三陸沖で使用。天然活餌と同等との高評価
- 広く漁業の担い手を確保
  - ・研修受入実績（12月末時点の延べ人数）：  
 短期12名（土佐清水市5、安芸市2、高知市1、黒潮町1、奈半利町1、室戸市1、中土佐町1）  
 長期5名（安芸市4 機船船曳網、黒潮町1 深海はえ縄）、実施見込2名（東洋町1 沿岸マグロはえ縄、土佐市1 曳き縄）
- 就労の場の確保（県漁協による定置網漁業の自営）
  - ・漁協自営による定置網漁業の操業が始まった。

平成26年度の取り組み（予定）

- 黒潮牧場の整備
  - ・黒潮牧場2基の設計
- 沈設型魚礁の再整備に向けた取組
- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - カツオの県内水揚げの促進に向けた協議会の設置
  - 活餌用イワシの県内での確保に向けたカタクチイワシの安定供給システムの開発
- 活餌の魚種や確保手段の多様化を検討し、県内での安定確保を支援
- 広く漁業の担い手を確保
  - 指導者のネットワークを構築し、研修の受入体制を強化
  - 漁業に関心のある方を対象とした漁業就業セミナー、漁村地域の高校生を対象とした出前授業を実施
- 次世代を担う養殖生産者を育成
  - 新規就業希望者が技術と知識を習得する、OJTと座学を合わせたスクールを開講
  - 協業化等に取り組む生産者に対し、小割や作業船等の設備投資を支援
  - 養殖漁家子弟等が起業する際の設備投資を支援
- 小型・沖合底びき網漁業の振興
  - 漁具改良などによる収益性の向上を支援
- 定置網漁業の振興
  - 定置網の網成りの調査や先進地での技術研修を支援
  - 定置網自営事業（県漁協）の適正な収支・運営管理を支援

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 黒潮牧場の整備
  - ・漁業者間の調整に基づいた黒潮牧場全体の適正配置を実現
- カツオ一本釣り用活餌供給事業への支援
  - ・活餌の安定供給、サービスの向上等による佐賀でのカツオ水揚げ増大（佐賀のカツオ水揚げ4億円/年）
- 沈設型魚礁の再整備に向けた取組
  - ・沈設型魚礁の積極的な活用への漁獲効果の確実な把握・検証がなされ、有効な魚礁の補強事業等の方向性が見えてくること
- 広く漁業の担い手を確保
  - ・高知市の小型底びき網など研修実施地区や漁業種類を拡大し、年間32名の新規就業者を確保し、研修修了生を地域の中核的漁業者として育成
- 小型・沖合底びき網漁業の振興
  - ・小型・沖合底びき網漁業者の収益向上・経営安定
- 就労の場の確保（県漁協による定置網漁業の自営）
  - ・漁協自営の定置網漁業の円滑な運営による雇用の維持と漁業生産の確保

【概要・目的】 拠点市場の機能を強化するとともに、高知県漁協の買取販売事業を軌道に乗せることで産地価格の向上を図る。併せて、重要品目ごとに認知度の向上に努めるとともに、県外市場との人的ネットワークの構築や高鮮度物流システムの整備に取り組むことで、水産物の地産地消・外商を推進する。

第2期計画 平成24年度の取り組みの成果等

成果

○魅力ある産地市場づくり

- ・佐賀市場で新たな荷捌方法（タンク取り）が定着するとともに、清水市場及びすくも湾中央市場で新たな取引方法の改善に向けた検討に着手し、すくも湾中央市場では一部試行。
- ・中芸地区定置網の流通販売改善に向けて、先進地視察や試験的な直接出荷・直接販売を行い、今後の活動に向けた情報を把握するとともに、地元での直接販売が定着
- ・室戸岬市場において、漁業者等を対象とした研修会を実施し、衛生管理の認証取得に必要な施設整備を実施
- ・清水統括支所にて衛生管理研修会を実施
- ・新市場運営検討委員会において衛生管理に対応した運営ルールを決定

○県漁協の買取販売事業の強化

- ・マリン・エコラベルを活用した県外百貨店や県内量販店でのフェアなどの販促活動を展開
- ・エア便を活用した県産水産物の首都圏の業務筋等への販促活動に着手
- ・販売子会社（JFこうち・海の漁心市）が設立され業務を開始（10～3月の売上高7,145万円）

○地産地消の推進

- ・親子料理教室を高知市中央卸売市場で開催（合計45組110名参加）

○地産外商の推進

- ・土佐のたたきフェアを開催し、パンフレットを43,000部作成し県内ホテル等490箇所以上で配布（9月～3月）
- ・ぐるなびを活用し、全国86,000の飲食店にカツオ等加速化3品目をPR
- ・マリン・エコラベルの普及を目的に、カツオ（4～5月銀座三越）、キンメダイ（4～5月名古屋の量販店）、清水サバ加工品（9～1月県外の百貨店4箇所）をPR
- ・キビナゴのブランド化推進組織が設置され、9月に鹿児島、1月に上海・香港を視察、ホテル等への販促活動を開始
- ・産地買受人連絡協議会が自主的な活動をスタート（定例会3回、会員数25社）
- ・大阪市場関係者と産地買受人との交流会を開催（6/9高知市）
- ・高知県漁協がチャーター便の試験運行を実施（清水～大阪11回、清水～築地3回、室戸岬～築地2回、エア便6回）
- ・関西及び中四国の9市場の関係者との市場合同会議を開催（10/6高知市）

課題

- 魅力ある産地市場づくり
  - ・新たな取引方法の導入や市場統合に向けた関係者の合意形成と体制整備
  - ・関係者の衛生管理意識の醸成と徹底
- 県漁協の買取販売事業の強化
  - ・販路の拡大と業務の効率化による収益性の確保
  - ・販売子会社の迅速かつ機動的な運営の実現と取扱量の拡大
- 地産地消の推進
  - ・土佐のたたきフェアに係る消費者等への周知と参加促進
- 地産外商の推進
  - ・他県とも連携したマリン・エコラベルの消費者への普及
  - ・新規加入の促進や主催事業の実施による買受人組織の拡充・強化
  - ・チャーター便やエア便等の試験運行後の消費地市場の評価の把握と費用対効果の測定

平成25年度の到達点

- 魅力ある産地市場づくり
  - ・3市場で入札方法を改善
  - ・足摺岬市場が清水市場に統廃合
  - ・室戸岬及び清水市場が優良衛生品質管理市場の認定を取得
- 地産地消の推進
  - ・土佐のたたきガイドブック掲載店舗：150店舗以上
  - ・おさかなまつり来場者数：H25年度7,000人以上
- 地産外商の推進
  - ・大阪市場での県産生鮮水産物取扱高シェア5%以上（18億円以上）

◆ 魚種別の平均単価  
(農林統計より算出した H21-23 の年平均単価の最高値)

|                  |               |
|------------------|---------------|
| ・カツオ             | 440 円/kg 以上   |
| ・メジカ             | 80 円/kg 以上    |
| ・シラス             | 310 円/kg 以上   |
| ・キンメダイ           | 1,340 円/kg 以上 |
| ・サバ類             | 110 円/kg 以上   |
| ・キビナゴ            | 110 円/kg 以上   |
| ・佐賀地区の小型底びき網漁獲物  | 200 円/kg 以上   |
| ※県漁協市場でのカツオの平均単価 | 610 円/kg 以上   |

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

○魅力ある産地市場づくり

- ・足摺岬市場の統廃合の合意形成や集荷手法の確立に向けた関係者協議（4/25、6/21、7/16、8/20、9/20、10/17）を経て、11/10から定置網漁獲物の陸上集荷を開始
- ・中芸地区定置網の関係者協議を実施（10/30）
- ・清水市場の運営方法の改善（メジカの陸揚げ方法の効率化、キンメダイの1船毎入札）に向けた関係者協議を実施（7/8）
- ・室戸岬市場の年度中の優良衛生品質管理市場の認定取得に向け、衛生管理協議会を設立し（10/4）、衛生管理講習会を開催（10/11）、衛生管理要領に基づく市場の供用を開始（10/21～）。
- ・清水市場における優良衛生品質管理市場は、海洋水産システム協会による現地審査（8/30）を経て、11/5に認定取得

○県漁協の買取販売事業の強化

- ・首都圏、関西圏の百貨店等でフェアを展開（3～7月、延べ29店舗）し MEL 認定魚種等をPR
- ・県外への販路拡大に係るアドバイザーを委嘱（6/3）
- ・東京シーフードショーに出展し MEL キンメダイ、カツオ、サバ等をPR（8/21～23）
- ・販売子会社による統一ブランドの確立を目的とした調査事業について委員会での協議（9/18、12/12）を経てリーフレットの最終案とキャッチコピーロゴが完成

○地産地消の推進

- ・12/5時点 県内の小学校等で延べ23回の食育事業を実施（今後7回実施予定）
- ・12/9 南国市大篠小学校「さかなクンのお魚教室」の開催（鮮魚の提供）
- ・県内量販店での魚食普及活動の実施（7/7～12/16 延べ27回）
- ・親子おさかな料理教室の4回開催（高知市中央卸売市場：8/3、10/5、11/2、12/7）

○地産外商の推進

- ・県漁協による足摺岬の釣りブリや定置網漁獲物等の一元集荷と関西地区への高鮮度物流の実施に向けて、関係者で検討を開始（4/25、6/21、7/16、8/20）
- ・産地買受人連絡協議会定例会を開催（4/20、7/20）
- ・大阪市中央卸売市場関係者6名を招へいし産地買受人等との交流会を開催（6/29）
- ・産振アドバイザー（東京海洋大学客員教授崎浦氏）による講演会の開催（7/20）
- ・土佐のたたきガイドブックの作成・配布（162店舗掲載）（8/7～3/31）
- ・土佐のたたきフェアの開催（12/31まで）
- ・土佐のたたき in 東京の開催（都内13店舗）
- ・大阪市場関係者と連携し、著名な飲食店の料理人による産地視察を実施（10/20～21）
- ・産地買受人4社の参加による「まるごと高知」での業務筋を対象とした商談会の開催（11/26）

課題

- 魅力ある産地市場づくり
  - ・市場統廃合や新たな取引方法等の導入に向けた関係者の合意形成と体制整備
- 県漁協の買取販売事業の強化
  - ・販路の拡大と業務の効率化による収益性の確保
  - ・販売子会社のメリットを活かした迅速かつ機動的な運営の実現と取引量の拡大
- 地産地消の推進
  - ・購買行動につながる魚食普及活動の実施
- 地産外商の推進
  - ・マリン・エコラベルの商品としての差別化の推進と消費者への普及
  - ・地産外商公社と連携したカツオたたき等のPRによる認知度向上、本県への誘客
  - ・産地買受人と大阪市場関係者との人的ネットワークの強化
  - ・買受人連絡協議会による商談会参加等、主体的な地産外商活動の展開

直近の成果（アウトカム等）

- 魅力ある産地市場づくり
  - ・足摺岬から清水市場への集荷が始まった。中芸地区定置網の直売所での販売が定着した
  - ・室戸岬市場：衛生管理協議会の設立（10/4）、衛生管理講習会の開催（10/11）、衛生管理要領に基づく市場の供用開始（10/21～）
  - ・清水市場：衛生管理講習会の開催（10/12）、「優良衛生品質管理市場」の認定取得（11/5）
- 県漁協の買取販売事業の強化
  - ・フェア等の対応により百貨店等のテナントを持つ鮮魚販売業者との定期的な取引に向けた商談が進展した。
- 地産地消の推進
  - ・食育事業の実施23回（児童の参加者数：延べ732人）
  - ・親子おさかな料理教室の開催（高知市中央卸売市場：8/3、10/5、11/2、12/7の4回実施延べ90名参加）
  - ・県内量販店での魚食普及活動の実施（7/7サンシャインカルディアから12/17サニーマート六泉寺店まで延べ27回）→ キビナゴ、サバ、ブリ料理の試食・レシピの紹介
- 地産外商の推進
  - ・買受人連絡協議会定例会を開催し、県外業務筋との商談会への参加や県外業者からの引き合い対応等を行う方向性を確認（4/20、7/20）
  - ・大阪市中央卸売市場関係者6名を招へいした県内産地買受人等との交流会を開催（6/29～30 産地買受人等18名参加）
  - ・大阪市場関係者連携して著名な飲食店の料理人による産地視察を実施（10/20～21 オーナーシェフ4名参加）
  - ・産振アドバイザー（東京海洋大学客員教授崎浦氏）による買受人、小売店等を対象とした講演会の開催（7/20）（27名参加）
  - ・土佐のたたきガイドブックを県内のホテル、観光施設、道の駅、サービスエリア等（約200箇所）で配布（162店舗掲載）（8/7～3/31）（12月末：約52,000部配布）
  - ・土佐のたたきフェアの開催（12/31まで）→ ガイドブック掲載店舗利用者の中から抽選で50名に海産物セットをプレゼント（12/6時点で、1,065名の応募）
  - ・土佐のたたきフェア in 東京の開催（12/31まで東京都区内13店舗）→ 応募者の中から抽選で1名に高知～羽田往復航空券、30名にカツオのたたきギフトをプレゼント
  - ・産地買受人4社の参加による「まるごと高知」での業務筋を対象とした商談会（11/26）を通じた新たな取引開始の動き（鮮魚ボックス）

H26年度の取り組み（予定）

- 魅力ある産地市場づくり
  - ・拠点市場での荷捌き方法の改善や陸上集荷の実施
  - ・衛生管理の高度化など拠点市場の機能強化
  - ・産地市場の計画的な統合を推進
- 県漁協の買取販売事業の強化
  - ・仕入、販売体制の一元化
  - ・販路の拡大等
  - ・販売子会社による販売事業の拡充
- 地産地消の推進
  - ・「土佐のおさかなまつり」の開催などによる消費の拡大
  - ・小学生等を対象にした食育活動の展開
- 地産外商の推進
  - ・県外消費地市場とのネットワークの強化
  - ・買受人による県外業務筋等との直接取引の推進
  - 新 大都市圏の飲食店等と連携した外商活動の推進（高知家の魚パートナー店制度の創設）
  - 新 「全国漁港マーケット」（築地）を活用した首都圏でのPR活動の強化
  - 新 県内水産関係者による県外での商談会・見本市への参加等を支援
  - 新 養殖魚等の地産外商を推進するための商品開発や市場調査等を支援

目指すべき姿（平成27年度末）

- 魅力ある産地市場づくり
  - ・拠点市場7市場のうち、5市場で優良衛生品質管理市場の認定を取得するとともに、3市場以上で入札方法の改善や陸上集荷を実施
- 県漁協の買取販売事業の強化
  - ・高知県漁協の買取販売事業及び販売子会社が半年度黒字化
  - ・室戸、土佐清水等を始めとする主要な市場で効率的な入札、仕立、配送システムを構築
- 地産地消の推進
  - ・水産物の生産・流通・消費に関わる関係者による消費拡大のための連携体制の構築と、活動の展開
  - ・おさかなまつり、料理教室などのイベントやおさかなPR大使、たたき文化が県民等に認知され、魚の消費量が維持・向上
- 地産外商の推進
  - ・主要な魚種・地域でマリン・エコラベル・ジャパンの認証を取得し、認知度が向上
  - ・地産外商加速化品目の推進組織による主体的な外商活動が定着し、県産水産物の認知度が向上
  - ・本県と関西市場及び中四国市場との交流が定着
  - ・新たな物流ルートの定期便が定着

分野：水産業分野

テーマ：養殖業の振興（要素1、要素2）

【概要・目的】

本県の魚類養殖業は、温暖な海域特性により安定した生産が見込まれ、カンパチ人工種苗の量産化やマグロ養殖への新たな企業参入などの動きがみられることから、生産体制の基盤強化や技術開発への支援を行うことで、さらなる養殖生産量の増大と本県の養殖生産地としての認知度向上を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 生産者グループの活動支援
  - ・関西圏飲食店関係者による須崎市養殖漁場視察ツアーと試食商談会を開催し、15店舗が参加
  - ・大谷漁協ネイリ部会が産振ステップアップ事業での販促活動を開始
  - ・すくも湾漁協が宿毛湾産養殖魚の県外出荷を開始
- 漁場環境調査や魚病対策の継続、新たな養殖技術の開発
  - ・赤潮調査結果の速報配信と餌止め対策の周知により、宿毛湾で有害赤潮が高密度で発生したものの、養殖魚の被害は発生しなかった
  - ・新たな養殖技術の開発では、高・低水温期の給餌量を控えることで飼料効率が10%向上
  - ・赤潮被害の軽減に有効とされる餌止め対策の効果を検証し、カンパチで最長4週間の餌止めを行っても給餌再開後の成長に影響がないことを確認
  - ・直七果汁を添加した餌で飼育したマダイの食味試験で、匂いや旨み、歯ごたえが高い評価を獲得
- 養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発
  - ・民間企業が増養殖研究所から導入した20万粒の卵から全長60mmの人工種苗約1万尾を生産
  - ・水産試験場がカンパチ人工種苗の主要2系統について種苗特性の一部を把握し、今後の人工種苗の品質向上に必要な基礎的知見を得た
- マグロ養殖の振興
  - ・マグロ養殖振興検討会において、高知県マグロ養殖振興指針を策定
  - ・出荷前の冷やし込みスラリアイスを用いた場合、作業効率が向上
  - ・すくも湾漁協でマグロ稚魚のイリドウイルス病を迅速に診断する体制が整い、被害の予防・軽減、経営の安定が期待される

課題

- 生産者グループの活動支援
  - ・消費地市場における高知県産養殖魚としての流通量の拡大と、一般消費者等の高知県産養殖魚の認知度の向上
- 漁場環境調査や魚病対策の継続、新たな養殖技術の開発
  - ・成長段階や飼育環境の変動を考慮した経済的かつ効率的な給餌方法の確立
  - ・県産特産物を添加した養魚飼料の有効性の解明と生産者への普及
- 養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発
  - ・民間企業所有の親魚からの受精卵の安定確保
  - ・高品質な人工種苗を生産するための、優良系統親魚の選抜育種
- マグロ養殖の振興
  - ・マグロ養殖振興指針に基づく事業の実施

平成25年度の到達点

- 生産者グループの活動支援
    - ・直七カンパチ生産量20トン
  - 消費地市場での有利販売を促進するための高知県産養殖魚の認知度向上
    - ・産地見学・商談会とフェアへの20店舗の参加を確保
  - 漁場環境調査や魚病対策の継続、新たな養殖技術の開発
    - ・効率的な給餌方法、高品質魚の生産方法の暫定マニュアルの作成と養殖業者への普及
  - 養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発
    - ・人工種苗10万尾を生産
- |              |           |
|--------------|-----------|
| ◆ 養殖マグロの生産量  | 1,000トン以上 |
| ◆ 養殖カンパチの生産量 | 5,300トン以上 |
| ◆ 養殖ブリの生産量   | 6,900トン以上 |
| ◆ 養殖マダイの生産量  | 5,300トン以上 |
- 
- |                             |             |
|-----------------------------|-------------|
| ◆ すくも湾漁協 (H20-24の年平均単価の最高値) |             |
| ・ブリ                         | 700円/kg以上   |
| ・マダイ                        | 830円/kg以上   |
| ・カンパチ                       | 900円/kg以上   |
| ◇ マグロ                       | 3,000円/kg以上 |
- 
- |                           |           |
|---------------------------|-----------|
| ◆ 大谷漁協 (H20-24の年平均単価の最高値) |           |
| ・マダイ                      | 820円/kg以上 |

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 生産者グループの活動支援
  - ・須崎市の養殖グループ「大谷ネイリ部会」が、ブランドカンパチ「極美勘八（きわみかんぱち）」に高知特産柑橘類の直七を混ぜた餌で飼育した季節限定のカンパチを生産し、奈良県の市民生活協同組合ならコープへの試験出荷を実施（12/14、21）
  - ・須崎市の養殖生産者の養殖共済・漁業経営安定対策への加入に向けた漁場改善計画の策定を支援
  - ・すくも湾漁協が取り組む養殖魚のブランド化を支援
    - 直七マダイ：販促活動の補助事業化（販促資材の作成、直七果皮の有効成分の分析）
    - ゆずブリ、ゆずカンパチ：地元仲買人との連携による販路拡大、生産に関する調整
- 消費地市場での有利販売を促進するための高知県産養殖魚の認知度向上
  - ・県内の養殖生産者と産地商談会を行った関西圏の(株)ぐるなび加盟20店舗が、高知産養殖魚等を使ったメニューフェア「高知家の海の食卓フェア」を実施（11/1～30）
  - ・4店舗を訪問し、フェアの開催状況を確認（11/22～23）、産地商談会で生産者のこだわりに感銘を受けたことを独自で紹介するなど、力を入れている店舗も確認できた
- 漁場環境調査や魚病対策の継続、新たな養殖技術の開発
  - ・漁場環境や赤潮を調査（計152回）
    - 4～11月 浦ノ内湾51回、野見湾35回、宿毛湾57回、浦戸湾8回、久礼湾1回
  - ・水産試験場が養殖技術や魚病対策についての学習会を開催（H24年度までに開発した新たな養殖技術：4/26 宿毛湾漁協養殖部会、5/16・7/18 大谷漁協タイ部会、イリドウイルス症の学習会：8/8 大谷漁協タイ部会、べこ病の学習会：11/19 県漁協山野支所）
  - ・適正給餌試験（水温下降期：マダイ0歳魚、1歳魚）、ショウガ成分抗病性試験（カンパチ0歳魚）を実施
- 養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発
  - ・水産試験場の比較試験において、県内企業が昨年度に生産した人工種苗の優位性を確認
  - ・県内企業産の種苗は、養殖段階初期（稚魚～幼魚）の育成過程で形態異常の出現なし
  - ・県内企業が、1月及び5月の採卵に向けて親魚を養成中
  - ・水産試験場が、H24県内企業産の種苗を用いて、配合飼料による成長特性の把握試験を実施中
- マグロ養殖の振興
  - ・すくも湾漁協が県内消費拡大の補助事業で、出荷時のストレス等が原因で生じる品質低下（身焼け）を防止する試験（6/26、8/28）及び県内業務筋や量販店等への試験出荷（6/28、8/29）を実施
  - ・県道安満地福良線（泊浦～橋浦間）の拡幅に向けた住民説明会を土木部が開催（9/26）、同説明会の資料作成を支援（マグロ養殖に伴う輸送手段の改善等）
  - ・マグロ生産者、すくも湾漁協担当者ら7名が近畿大学水産研究所の視察研修を実施（10/11）

課題

- 生産者グループの活動支援
  - ・個々のグループ活動に応じた支援の継続による、品質向上や経費節減及び販売の拡大
- 消費地市場での有利販売を促進するための高知県産養殖魚の認知度向上
  - ・高品質な養殖生産物の幅広い募集、取引継続に向けた流通経費の軽減
- 漁場環境調査や魚病対策の継続、新たな養殖技術の開発
  - ・成長段階や飼育環境の変動を考慮した経済的かつ効率的な給餌方法の確立
  - ・県産特産物を添加した養魚飼料の有効性の解明と生産者への普及
- 養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発
  - ・（独）水産総合研究センターからの情報収集・技術支援による円滑な業務遂行
- マグロ養殖の振興
  - ・安定生産に向けたハード整備、県内における消費拡大の取組支援、種苗の確保

平成26年度の取り組み（予定）

- 次世代を担う養殖生産者を育成（再掲）
  - （新）新規就業希望者が技術と知識を習得する、OJTと座学を合わせたスクールを開講
  - （新）協業化等に取り組む生産者に対し、小割や作業船等の設備投資を支援
  - （新）養殖漁家子弟等が起業する際の設備投資を支援
- 漁場環境調査や魚病対策の継続、新たな養殖技術の開発
  - ・漁場環境・赤潮調査の実施、調査結果の速報配信
  - ・カンパチ・マダイの適正給餌方法の確立と生産者への普及（生産コストの削減や赤潮等の被害軽減）
  - ・ウナギ養殖におけるPCR法を用いた病原体の確定と治療法の指導（魚病被害の軽減）
- 養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発
  - ・民間企業：優良親魚の選抜育種と量産技術の確立（優良親魚を遺伝子で選抜するためのDNAマーカーの探索、受精卵の安定確保、種苗生産技術の向上）
  - ・水産試験場：優良親魚の選抜育種と人工種苗の品質評価（人工種苗から親魚候補を選抜するための優良形質群の探索、配合飼料による養殖方法の開発、中国産天然種苗や他の人工種苗との品質比較）
  - ・増養殖研究所：親魚養成・採卵段階における支援（早期採卵技術の安定化のための技術指導）
- マグロ養殖の振興
  - （新）クロマグロ親魚の養成と採卵技術の開発
  - （新）人工種苗生産の技術開発

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 消費地市場での有利販売を促進するための高知県産養殖魚の認知度向上
  - ・消費地で高知県の養殖産地としての認知度を高め、市場での有利販売を目指す
- 生産者グループの活動支援
  - ・生産技術の向上による、より高いレベルでの品質の均一化・安定生産の実現
- 漁場環境調査や魚病対策の継続、新たな養殖技術の開発
  - ・養殖グループごとのブランド確立により、販路が拡大し取引量が増大
- 養殖用カンパチ人工種苗の量産技術の開発
  - ・高品質なカンパチ人工種苗の量産技術が確立
  - ・県内での需要相当尾数である110万尾を生産し、地産地消が実現
- マグロ養殖の振興
  - ・必要な基盤整備等によるマグロ養殖の安定生産（マグロ養殖量1,300トン）
  - ・関連事業の集積による地域経済の活性化

直近の成果（アウトカム等）

- ・すくも湾漁協がゆずカンパチ15,000尾を大手回転寿司チェーンに販売。
- ・須崎市の養殖グループ「土佐鯛工房」の生産するマダイ「海援鯛」が、奈良県の市民生活協同組合ならコープの産地直結取扱品目に指定
- ・すくも湾漁協が直七マダイを県内外に販売開始。
- ・ひろめ市場内の飲食店が、高知産の養殖マグロを用いた刺身や腸の生姜煮などの週末限定メニューを11月から提供中
- ・水温下降期のマダイ1歳魚は、週4回給餌でも週5回給餌と同等に成長し、飼料効率の向上によって給餌量を12%削減
- ・カンパチの餌にショウガ粉末を0.1%添加することで寄生虫が37%減少、生残率も向上

【概要・目的】

省エネエンジン導入を機に、燃油節減をはじめとする漁業経営意識の向上を目指すとともに、資源管理・漁業所得補償対策を推進し、漁業経営の安定を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

○漁業の構造改善に資する取組を支援

- ・40経営体が漁業経営構造改善計画を策定し、省エネエンジンリースにより機関換装
- ・機関を換装した漁船のほとんどで燃費の向上
- ・4ヶ年のエンジンリース事業の支援により、一定漁業者の設備投資意欲を喚起

○資源管理・漁業所得補償の推進（H23年度開始）

- ・資源管理・漁業所得補償制度の説明と計画策定の支援を行うことにより、24の資源管理計画が策定され、147経営体が制度に参加

課題

○省エネエンジンの導入による漁業経営の改善

- ・燃油価格の変動に左右されない体力の強い経営体づくり
- ・基幹漁業者がより活用しやすい制度の設計

○資源管理・漁業所得補償対策の推進

- ・制度の基本となる共済制度への加入促進
- ・養殖漁業では漁場改善計画策定の条件である養殖尾数の5%削減の克服

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

○省エネエンジンの導入による漁業経営の改善

- ・12月24日現在、4経営体がエンジンリース事業実施予定

○資源管理・漁業収入安定対策の推進

- ・制度加入促進のため国に対して加入要件の緩和を政策提言（4/9）
- ・資源管理計画策定の支援（継続；22計画・100経営体、新規（予定）；伊佐大型定置網漁業）
- ・養殖業での制度参加の条件となる適正養殖可能数量の設定を指導  
新規加入；マダイ28経営体（大谷漁協）、カンパチ20経営体（大谷漁協13、野見漁協7）、ブリ1経営体（大谷漁協）

課題

○省エネエンジンの導入による漁業経営の改善

- ・事業の周知及び事業活用者の掘り起こし

○資源管理・漁業収入安定対策の推進

- ・養殖業での制度参加の条件となる適正養殖可能数量の設定
- ・漁業者へのさらなる働きかけによる制度参加者の掘り起こし

平成26年度の取り組み（予定）

○省エネエンジンの導入による漁業経営の改善

- ・事業の積極的な広報と事業実施の掘り起こし
- ・本事業を利用した漁業者などから幅広く意見を聴取し、より利用しやすい制度設計の検討

○資源管理・漁業収入安定対策の推進

- ・漁業共済組合と連携し、説明会を随時開催する等により、制度への参加を働きかけるとともに、計画策定等を支援
- ・資源管理協議会を運営し、新たに制度参加した養殖業者も含め、共済期間の節目節目に資源管理計画や漁場改善計画の適正な履行を指導・確認

【目指すべき姿（平成27年度末）】

○省エネエンジンの導入による漁業経営の改善

- ・省エネエンジンに換装した漁業者が増大
- ・経営意識が向上し、経費を削減した漁業者が増加

○資源管理・漁業収入安定対策の推進

- ・計画的な経営を行う漁業者が増加し、資源管理に取り組む漁業者の割合が増大

平成25年度の到達点

○省エネエンジンの導入による漁業経営の改善

- ・4件のエンジンリース事業を実施し、4経営体の漁業経費を削減する。

○資源管理・漁業収入安定対策の推進

- ・これまでに加入実績のない養殖業での制度参加

直近の成果（アウトカム等）

○省エネエンジンの導入による漁業経営の改善

- ・24年度事業実施者を対象としたアンケート調査では、80%が漁業経営の改善が図られたと回答。また、全員が漁船の経済速度での運航を心がけており、経営面での意識変革を実感
- ・エンジンリース事業を実施したすべての船で経費の削減などのプラスの効果が得られており、35隻中24隻が24年度計画の所得額を上回っている。

○資源管理・漁業収入安定対策の推進

- ・課題であった適正養殖可能数量が設定され、野見湾の49業者が制度に参加

分野：水産業分野

テーマ：漁業費用を削減（漁協による漁業費用の削減）

【概要・目的】 県漁協の組織再編・経営改善を進めるとともに、購買事業を見直すことにより、燃油・資材の安価供給等を図る。また、漁協役員を対象とした研修を実施し資質の向上を図るとともに、個別経営体の抱える延滞債務の解消に向けた指導を行う。

第2期計画 平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 県漁協の組織再編整備計画の着実な実行
  - ・支所別の収支や資金繰りの管理に係る規程を策定し、月次ごとの進捗管理を実施
  - ・7支所で信用事業代理業務の廃止を決定
  - ・県の制度資金を利用し、計画の実行に伴って必要な資金（職員定数の削減による退職金の前倒し拠出等）を調達（3月末時点で26名を削減）
  - ・組織の活性化と体制強化を目的にブロックをまたぐ人事異動を実施（10月、2月）するとともに新たに参事を設置（2月）
- 供給価格の引き下げに向けた購買事業の見直し（県漁協）
  - ・清水ブロックで購買事業の効率化に向けた改善策（資材購買の注文販売への移行）を実施（11月～）
- 漁業者に対する経営指導の強化（県漁協）
  - ・延滞債務の圧縮計画を策定するとともに、相談員及びアドバイザーによる漁業者への経営指導を実施
- 漁協役員の人材育成
  - ・研修会参加者：延べ164名（7～11月）
  - ・研修への継続した参加が得られる等、漁協が研修事業を職務の一環として認識

課題

- 県漁協の組織再編整備計画の着実な実行
  - ・役職員の問題意識の共有と経営責任の明確化
  - ・合併のスケールメリットを活かした適材適所の人事異動による組織の活性化
- 供給価格の引き下げに向けた購買事業の見直し（県漁協）
  - ・資材購買事業の効率化と適正な棚卸の実施
  - ・合併不参加漁協や大数組合などの購買取引の拡大
- 漁業者に対する経営指導の強化（県漁協）
  - ・既存の延滞債務の圧縮と新たな発生の防止
- 漁協役員の人材育成
  - ・財務やマンパワーの面で漁協系統における自律した人材の育成

平成25年度の到達点

- 県漁協の組織再編整備計画の着実な実行
  - ・経営改善計画以上の当期剰余金（39百万円）を確保
- 供給価格の引き下げに向けた購買事業の見直し（県漁協）
  - ・資材購買事業の効率化
- 漁業者に対する経営指導の強化（県漁協）
  - ・延滞債務を45百万円回収
- 漁協役員の人材育成
  - ・研修会参加者：延べ300名

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 県漁協の組織再編整備計画の着実な実行
  - ・経営改善計画の進捗管理を目的とした月次実績検討会（6/7、7/29、8/26、11/1、11/25）を実施
  - ・漁協指導協議会で経営改善計画の達成に向けた指導方針を協議（4/11、7/19、9/25）
  - ・高知県漁協の通常総代会（6/29）で24年度決算と25年度事業計画を承認
- 供給価格の引き下げに向けた購買事業の見直し（県漁協）
  - ・県漁協が資材購買事業の効率化に向けた実態調査について協議
- 漁業者に対する経営指導の強化（県漁協）
  - ・アドバイザー及び相談員による経営指導を実施（4～11月に延べ405件）
  - ・理事会で債権の24年度回収実績（56百万円）と25年度回収計画を報告（4/22）するとともに、大口不良債権に係る対応策を協議（5/28、7/30、8/27、9/24、10/29、11/26、12/17）
  - ・相談員会（4/9、6/7、9/10、12/3）で債権の状況把握や回収の方策について協議
- 漁協役員の人材育成
  - ・漁協の意見を参考に今年度の研修内容を決定
  - 2ブロック（東部・中央ブロック、西部ブロック）で「役員・管理職員」及び「中堅・若手職員」を対象とする階層別研修会（合同・実務研修）を開催
    - ・第1回：テーマ「東日本大震災からの漁業復興」「漁港・漁村の防災・減災について」（7/20高知市で開催）
    - ・第2回：「財務の基礎知識、変動損益計算書の見方・活かし方」（8/3宿毛市、8/21高知市で開催）
    - ・第3回：テーマ「流通卸小売業の現状と課題」（9/14高知市で開催）
    - ・第4回：テーマ「四万十川方式 地域発着型産業づくり」（9/21宿毛市、10/12高知市で開催）
    - ・第5回：テーマ「債権管理の基礎知識、業務改善」（10/19宿毛市、11/2高知市で開催）
    - ・第6回：テーマ「水産業協同組合法について」「クロスSWOT分析」（11/9宿毛市、11/23高知市で開催）
  - ・第3回：テーマ「流通卸小売業の現状と課題について」（台風のため延期し11/30宿毛市で開催）
  - ・延べ参加人数195名

課題

- 県漁協の組織再編整備計画の着実な実行
  - ・事業管理費の削減等による事業利益段階での経営改善計画の達成（黒字化）
- 供給価格の引き下げに向けた購買事業の見直し（県漁協）
  - ・支所ごとに資材購買事業の状況を把握し、改善策を実行

平成26年度の取り組み（予定）

- 県漁協の組織再編整備計画の着実な実行
  - ・経営改善計画の実行に係る県の指導・支援（月次で計画の達成状況を把握し、下振れた場合にはブロック単位で改善策を策定・実行）
  - ・固定化債権の管理・回収に係る体制の強化を支援
- 供給価格の引き下げに向けた購買事業の見直し（県漁協）
  - ・資材購買事業の具体的な改善策の策定と支所単位での業務の見直し
  - ・購買品の仕入価格や供給価格に係る組合員への正確な情報提供
- 漁業者に対する経営指導の強化（県漁協）
  - ・漁協役員とアドバイザーの連携による経営改善に向けた指導と債務の圧縮
  - ・漁協内の情報交換の促進等による経営指導体制のレベルアップ
- 漁協役員の人材育成
  - ・ブロック（東部・中央及び西部ブロック）別の研修を継続
  - ・漁協のニーズに即した研修テーマの設定
  - ・研修内容の周知及び研修への参加要請

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 県漁協の組織再編整備計画の着実な実行
  - ・事業管理費等の削減と事業収益の確保による事業利益段階での黒字化達成
- 供給価格の引き下げに向けた購買事業の見直し（県漁協）
  - ・漁協購買事業の利用率向上
- 漁業者に対する経営指導の強化（県漁協）
  - ・計画的な延滞債務の圧縮の実現
- 漁協役員の人材育成
  - ・職務の一環として研修事業が定着するとともに、漁協経営の中核となる役職員を育成

直近の成果（アウトカム等）

・高知県漁協が24年度決算で3年ぶりに黒字決算：当期剰余金：25百万円（経営改善計画3百万円）



分野：水産業分野

テーマ：水産加工業の新たな事業化の推進・伝統的な水産加工業の振興（要素3、要素4）

【概要・目的】 生産者（漁協）や民間事業者等が取り組む新たな加工事業を軌道に乗せるとともに、地域の伝統的な水産加工業である宗田節やイワシシラス加工業の振興に取り組むことで、本県の水産加工業の底上げを図る。

第2期計画 平成24年度の取り組みの成果等

成果

○水産加工業の新たな事業化の推進

- ・不漁による原魚不足が続く事業者が原魚を県外から入手することで、加工場の操業が軌道に乗り始め、黒字基調に転換するなど、前処理加工7社の操業は概ね順調に推移（前年同期比売上37%増）
- ・水産加工業交流促進協議会の開催（6, 8, 3月）。原魚の提供などで連携の成果が見られている。
- ・6次産業化の認定事業者4団体のうち2団体が地域支援事業に応募（5月）、交付決定（8/31）、新商品開発や販促活動を実施（1団体は実績なし）。残り2団体は来年度早期の支援事業応募へ向けて協議を開始。

○宗田節加工業の振興

- ・「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」を開催し、PR活動などの事業内容を協議（4, 7, 11, 2月）
- ・県外及び県内でのPR活動（県外惣菜店での提供、イベントでの試飲、空港でのPR、テレビCMの放映、新聞広告、食育活動など）を実施。
- ・元気プロがエンドユーザー向けの新製品3品目を開発・発売（12月）

○シラス加工業の振興

- ・漁業者や加工業者などで組織する高知沖シラス検討委員会を設立・開催（6, 9, 11, 3月）し、水揚の集約化に向け「シラス流通ビジョン」を策定。
- ・シラスの鮮度保持手法と効果を把握するため静岡県へ視察研修（9月）、鮮度保持試験（9～11月に3回）や運搬試験を実施。

課題

○水産加工業の新たな事業化の推進

- ・加工場の衛生管理面でのレベルアップ
- ・水産加工業交流促進協議会による関連事業者のさらなるマッチングの促進
- ・養殖魚を中心とした大口の注文に対応できる受け皿づくり
- ・6次産業化へ向け意欲ある漁業者の掘り起こしと、軌道に乗せるためのレベルアップ

○宗田節加工業の振興

- ・廉価な大手メーカーの節製品に負けない宗田節の優位性（旨味の強さ、栄養成分など）のPR

○シラス加工業の振興

- ・シラス水揚げの集約化に向けた漁業者と加工業者との意見集約

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

○水産加工業の新たな事業化の推進

- ・会員企業6社が東京シーフードショーで水産加工品（キピナゴ唐揚げ、ウツボタタキなど）を出展（8/21～23）。
- ・生産者、水産加工業者、販売業者等の13社で構成される前処理加工協業化促進協議会を開催（5/30、9/20）、大口需要、高度衛生管理に対応した和歌山県海南シーフードセンター（株式会社ダイニチ）の視察を実施（7/31）。多様な需要への対応について個別聞取を実施、連携グループ構築に係る意見聴取。
- ・6次産業化を検討中の団体がサポートセンターと協議を行い、6次産業化に向けて検討を開始（10月）。
- ・地域APに位置付けている水産加工場が高知県版 HACCP について、食品衛生課・地域本部を交え協議、認証取得に向けた取組について検討を開始（9/12）、また、他の加工場が食品高度衛生管理手法の認定に向け自主衛生管理マニュアルの作成に着手（10月）。

○宗田節加工業の振興

- ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会開催  
H25年度事業計画の承認（4/22）、事業計画変更に係る事前協議（6/12）、今年度事業内容スケジュールの確認（8/20）
- ・認知度向上に係るCMを放映（9月）、食育授業の実施（3校）、県外催事への参加（4回）、県主催イベントへの参加（3回）、県内量販店での試食販売（6店舗）
- ・生産効率を上げるための充填機等のハード導入について関係者間で協議を開始

○シラス加工業の振興

- ・高知新港への水揚げ集約化に向けた漁業者等の取組を支援、産地水産業強化支援事業において事業計画が承認され（8/5）、水産庁へ交付金交付申請を実施。10/9 南国市から協議会に補助金交付決定。
- ・第1回産地協議会会員会議を開催し、取組内容やスケジュールについて協議（10/31）。
- ・市場集約化に係る先進地視察（和歌山県湯浅湾漁協）を実施（12/2）

課題

○水産加工業の新たな事業化の推進

- ・水産加工交流促進協議会による関連事業者の更なるマッチングの促進。
- ・大口需要、衛生管理等に対応できる受け皿づくり。
- ・6次産業化へ向け意欲ある漁業者の掘り起こしと、認定事業者の円滑な事業計画の実践。
- ・加工場の衛生管理面でのレベルアップ。

○宗田節加工業の振興

- ・大手メーカー等の廉価な商品との価格競争に巻き込まれないよう、十分な優位性（旨味、栄養成分等）のPR。宗田節商品の開発、販売における、商品の絞り込みやブラッシュアップ及び販売戦略。

○シラス加工業の振興

- ・高知新港へのシラス水揚げの集約化に向けた漁業者と加工業者の意見集約

H26年度の取り組み（予定）

○水産加工業の新たな事業化の推進

- ・6次産業化へ向け意欲ある漁業者の掘り起こしと、認定事業者の円滑な事業実施を支援
- ・加工場の衛生管理体制の段階的なレベルアップを支援
- 新・多様なニーズに対応できる生産・販売体制の構築
- ・生産、流通、加工業者のマッチングによるビジネス機会の拡大

○伝統的な水産加工業の振興

宗田節加工業の振興

- ・認知度向上、ブランド化の推進
- ・新製品の開発、販路開拓を支援

シラス加工業の振興

- 拡・高知新港への水揚げ集約化に係る鮮度保持試験や販路開拓を支援

目指すべき姿（平成27年度末）

○水産加工業の新たな事業化の推進

- ・既存の前処理加工等が軌道に乗り、円滑な運営が実現
- ・漁業者による6次産業化の取組等、新たな水産加工が事業化
- ・県版 HACCP の認証を3つ以上の加工場が取得

○宗田節加工業の振興

- ・宗田節の魅力が認知され、一般消費者向けの需要が拡大し、宗田節新製品の県内外での販売が拡大

○シラス加工業の振興

- ・高知新港での産地市場形成による魚価の向上と加工原料魚の安定確保の実現

平成25年度の到達点

○新たな水産加工業の振興

- ・新たな水産加工業の事業化：平成25年販売額5.4億円
- ・生産者の6次産業化への取組：平成25年販売額0.6億円
- ・異業種参入への取組：平成25年販売額0.9億円

○伝統的な水産加工業の推進

- ・宗田節：認知度向上、新需要の創出、新商品販売額0.4億円
- ・シラス：市場開設に向けた合意形成、鮮度保持実践、産地知名度向上

直近の成果（アウトカム）

- ・前処理加工協業化促進協議会（漁協、水産加工業者等で組織）を開催、現状及び課題について意見交換、多様なニーズに対して連携取組による対応で意見がまとまった。

分野：水産業分野

テーマ：地域資源を活用し、交流を拡大

【概要・目的】

漁村での豊かな自然環境を活かした体験型観光に取り組むとともに、アマゴの冬季解禁などによる河川への誘客や地域のにぎわいの復活を図り、地域の雇用の確保や所得向上につなげる。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 漁村・地域での受入体制の強化（ソフト・ハード）
  - ・先行する6地区（上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜、柏島）に加え、3地区（夜須、室戸岬、鵜来島）で、体験メニューのプログラム化に向けた取り組み（アンケートの実施や意見交換会）を開始
  - ・先行する6地区のうち柏島を除く5地区での平成24年度の体験者数は前年度並みを維持
    - 平成24年度：5,659人
    - 平成23年度：5,684人
    - 平成22年度：7,188人（龍馬伝放送）
- 資源の増殖に向けた種苗放流などの実施
  - ・内水面センターがアユ遡上調査及びアユ資源状況の情報収集を実施
  - ・県内17河川において0.6トンのウナギ種苗放流を実施
  - ・内水面漁連がカワウ18羽、外来魚1.7万尾を駆除
  - ・安定的なアユ、モクズガニの生産体制の構築に向けて関係機関と協議
- 誘客のためのアマゴの冬季解禁
  - ・奈半利川での冬季解禁に向けた漁場管理体制等についての協議が整い、来年度からの実施が確実となった
  - ・冬季のアマゴ釣場の拡大に向け、松田川での調査を開始

課題

- 漁村・地域での受入体制の強化（ハード・ソフト）
  - ・多様な体験者ニーズへのこまやかな対応
- 関係機関と連携した情報発信・商品売込
  - ・旅行者を主要な観光地から漁村へ誘客
  - ・漁村での滞在型・体験型観光の周知
- 資源の増殖に向けた種苗放流などの実施
  - ・良質なアユ等の安定的な種苗生産体制の再構築
  - ・ウナギ資源の実態把握と再生産につながるウナギ種苗放流
- 誘客のためのアマゴの冬季解禁
  - ・計画的な釣り場の拡大に向けて、中長期的な取組をするとともに、関係者との協議が必要

平成25年度の到達点

- ・9地区（上ノ加江、佐賀、窪津、松尾、栄喜、柏島、室戸岬、夜須、鵜来島）で体験者ニーズを商品の磨き上げや新たなメニューづくりへ反映することに着手
- ・安定的なアユ、モクズガニの生産体制の構築（県が事業主体となった内水面種苗センターでの種苗生産開始）
- ・奈半利川での冬季釣り場の設置、運営

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 漁村・地域での受入体制の強化（ソフト・ハード）
  - ・室戸ドルフィンセンターがリニューアルオープン（4/14）
  - ・室戸岬地区で室戸ドルフィンセンター（イルカ体験）と室戸黒潮協同組合（カツオのタタキづくり体験）とが連携した体験イベントを実施（5/11）
  - ・鵜来島地区で、はた博イベントを開催（8/11・12）
  - ・佐賀地区で、体験者の安全確保のための防災マップを作成（7/18）
  - ・高幡地域に地域コーディネート組織が発足（10/1）
  - ・柏島地区ではた博イベントを企画（10/5）したが、台風により中止
  - ・上ノ加江地区でモニターツアー（旭小学校・朝倉小学校）を開催（10/11・11/29）
  - ・夜須地区でイベントを開催（10/27）
  - ・「県東部地域博覧会（仮称）」推進協議会が設立（11/22）
  - ・「県東部地域博覧会（仮称）」について観光振興部に聞き取り（12/3）
- 関係機関と連携した情報発信・商品売込
  - ・上ノ加江地区のH25モニターツアーについて、高知市内の小学校や老人クラブ連合会に情報発信（4/12）⇒旭・朝倉・横内小学校で開催決定
  - ・港工業会や高知機械工業団地内の企業41社に情報発信（4-6月）
  - ・パンフレットを約2,700部追加配布（5月）
  - ・幡多広域観光協議会と連携し関西方面の旅行会社42社へ情報発信、商品売込（7/10～12）
  - ・蒜山高原イベント（中国地方）やカツオフェスティバル、ねんりんピック開会式での情報発信、商品売込（9/29、10/12～14、10/26）
  - ・上ノ加江地区が高知市内の小学校等に情報発信（12/13）
- 資源の増殖に向けた種苗放流などの実施
  - ・内水面センターがアユ遡上調査及びアユ資源状況の情報収集を実施
  - ・（財）内水面種苗センターが解散し、施設等の寄附を受けた県から内水面漁連への委託事業としてアユ等の種苗生産事業を開始
  - ・委託契約を締結し、アユ、モクズガニの種苗生産を開始（8/1）
  - ・高温、濁水によるアユ等への影響調査（東部河川：8/14、四万十川：8/15、鏡川：8/18）
  - ・県内17河川にウナギ種苗600kgを放流
- 誘客のためのアマゴの冬季解禁
  - ・冬季のアマゴ釣場の拡大に向け、新庄川での調査を開始
  - ・北川小生徒が当該地区のアマゴの生態等の学習を行った後、アマゴの放流を実施
  - ・奈半利川淡水漁協が奈半利川支流野川において、冬季アマゴキャッチアンドリリース区間の運用を開始（11/1～）
  - ・周辺観光施設と連携し、遊漁者への割引等の実施により、各施設への誘客にもつなげる

課題

- 漁村・地域での受入体制の強化（ソフト・ハード）
  - ・多様な体験者ニーズにこまやかに対応できる魅力ある商品づくり
- 関係機関と連携した情報発信・商品売込
  - ・旅行者を主要な観光地から漁村へ誘客するための取組や情報発信の強化
  - ・認知度を高めるための情報発信の強化
  - ・より効果的な情報発信手法の検証
  - ・地震津波に対する安全対策
- 資源の増殖に向けた種苗放流などの実施
  - ・アユ等放流用種苗の供給組織の立ち上げと円滑な運営
  - ・ウナギ資源の実態把握と再生産につながるウナギ種苗放流
- 誘客のためのアマゴの冬季解禁
  - ・計画的な釣り場の拡大に向けて、中長期的な取組を行うとともに、関係者との協議が必要

平成26年度の取り組み（予定）

- 漁村における滞在型・体験型観光の推進
  - 《主要な観光地から漁村へ誘客できる魅力ある商品づくり》
    - ・アンケートやモニターツアーの分析結果から導き出された体験者ニーズを商品の磨き上げやメニューづくりに反映
    - ・引き続き、体験者へのアンケートを実施することで体験者ニーズを蓄積
  - 《関係機関と連携した情報発信・商品売込》
    - ・引き続き、パンフレットを追加配布し情報発信
    - ・パンフレットの配布効果の分析を行い、効率的・効果的な配布手法を検討
    - ・地域コーディネート組織と連携した都市部への情報発信・商品売込
- 資源の増殖に向けた種苗放流などの実施
  - ・放流用ウナギ種苗の育成と県内河川放流
- 誘客のためのアマゴの冬季解禁
  - ・取組河川の拡大のため、新庄川・松田川での調査

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 関係機関と連携した情報発信・商品売込
  - ・県内10地区で体験メニューをプログラム化し、商品として整備することで、体験者数の増による交流人口の拡大
  - ・地区ごとにPR活動や、旅行会社・学校等への販促活動を実施することで、各区の認知度が向上し、体験者数が増加
- 資源の増殖に向けた種苗放流などの実施
  - ・種苗放流や産卵場造成などの人工的な対策により資源の維持が図られ、釣り人等で賑わっている河川が実現
- 誘客のためのアマゴの冬季解禁
  - ・アマゴ冬季釣り場の増加

直近の成果（アウトカム等）

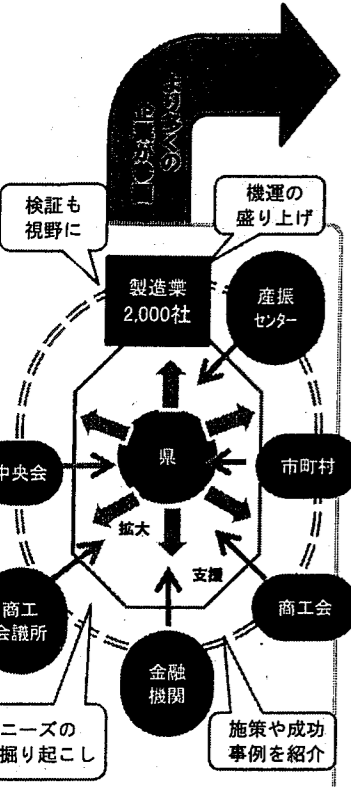
- ・室戸ドルフィンセンターではGW期間中の体験者数が昨年度に比べ2倍以上伸びた（H25（GW）：5,747人）
- ・室戸ドルフィンセンターでは10月末までに既に昨年度を上回る2万人を突破した
- ・安定的なアユ等の放流用種苗生産体制が構築された
- ・アユ流下仔魚調査では中・小規模河川では例年よりも多い状況が確認された
- ・奈半利川の冬季釣り場の運用が開始されるとともに、周辺観光施設との連携の体制が構築された

# 商工業分野の施策連携の確認 ~ものづくり産業の育成・強化に向けて~

施策の対象とその現状

アイデア・事業化プラン ⇒ 研究開発 ⇒ 試作開発 ⇒ 改良 ⇒ 商品開発 ⇒ 市場テスト ⇒ 販路開拓 ⇒ 販売拡大（地消・外商）

H22  
製造品出荷額等 4,681億円



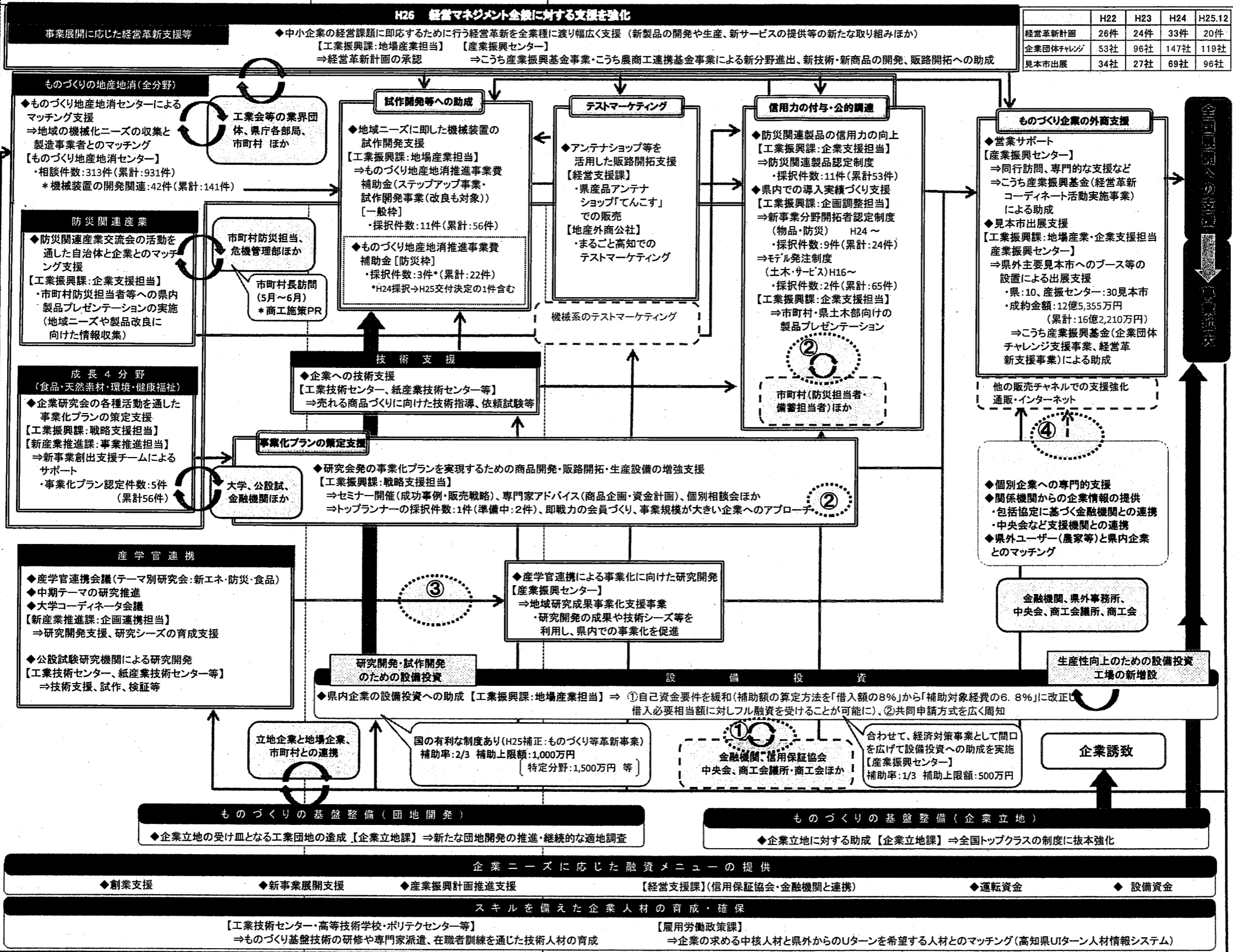
**プラスのスパイラルへの押し上げ**

- 産振計画の推進で一定の成果は表れつつある。
- さらに大きな流れとしていくためには、より多くの企業の参画が必要
- そのためには、関係機関とのこれまで以上の連携が必要

例えば...

- ◆施策や成功事例の紹介
- ◆ニーズの掘り起こし
- ◆協調支援体制の確立など

ファイブドバツク



- ①設備投資**
  - 金融機関と連携した個別のアプローチの強化
  - 設備投資促進事業費補助金の要件の緩和
  - 【要因】**
    - ・事業規模(投資額2,500万円以上)や自己資金確保等に関する投資実態と制度との隔たり
- ②成長分野・防災産業**
  - 防災関連認定製品の積極的な公的調達に向けたサポート
  - より多くのトップランナー企業の創出
  - 【要因】**
    - ・公的調達制度の仕組みは動き始めたところであり本格的な動きはこれから
    - ・一定規模の企業で、商品開発力や販売力を有する企業の参画が少ない
- ③産学官連携**
  - 研究成果を活かした事業化の可能性の向上
  - 【要因】**
    - ・研究成果の事業化には、当該研究終了後も、開発支援、技術支援、専門家派遣など継続的なフォローが必要
- ④外商支援**
  - 金融機関等と連携した個別企業支援の具体化
  - 【要因】**
    - ・支援機関は同一企業をそれぞれ別個に支援している

商工業分野の4年後の目標達成に向けた確認

◆製造品出荷額等 (直近値H24) ⇒ (4年後の目標)  
 (目標設定時(H22)) ⇒ 4945億円 ⇒ 5000億円以上  
 4681億円 (平成24年 工業統計調査「高知県独自集計」)

| 4年後の目標を達成するための要素と目標                                |   |  | 要素に対する重要な施策・取組   | H25年度の到達点   | 現状分析   | H27(4年後)に向けた検証   |
|--|---|--|--|---|--|--|
| 要素   | 4年後の増加目標<br>*はH24～H27の累計  | 直近の到達状況  |  |   |  |  |
| 要素1 県内企業の設備投資の促進                                   | +10億円<br>(企業立地等による見込み360億円の内数)                                      | 5.3億円増 (H22比)  | ・新たな補助対象先への事業PR<br>・年度当初に重点的な広報活動の実施(産業振興センター、金融機関と連携)   | 12.8億円増 (H22比)  | 県:設備投資補助金<br>採択件数4件 生産増額 3.4億円<br>国:ものづくり補助金(H25.12.20現在)<br>採択件数56件 生産増額 96.1億円<br>計 採択件数60件 生産増額 99.9億円  | 企業活動の実態に見合った施策となるよう、現行制度の見直しを行う。また、景気回復局面にできるだけ多くの投資を引き出すために、まずは国の施策をしっかりと受け込み、さらに経済対策事業を実施することで設備投資を一層強力に推進する。  |
| 要素2 企業立地の受け皿となる工業団地の造成                             | 新規工業団地造成<br>20ha*   | ・香南工業団地<br>:造成工事(H23～25)<br>・H24:適地調査着手(1市)  | ・香南工業団地:分譲方針の決定<br>・高知一宮団地:測量設計等の委託<br>・適地調査の早期着手  | ・香南工業団地(7.9ha)<br>:完成・分譲開始<br>・高知一宮団地(約5ha)<br>:用地取得(開発面積約8ha)<br>・新規開発候補地の決定             | ・香南工業団地<br>:H26.1月分譲開始に向けて、分譲方針並びに分譲、審査要領等についての協議を進めている。<br>・高知一宮団地<br>:実施設計及び用地測量に着手。<br>・新規開発候補地<br>:調査済の1市について、H26年度の開発着手を目的に関係機関との協議を進めている。また、1町について適地調査に着手した。   | H27目標20haに向けて、調査済みの開発候補地等の関係者との協議を進めていく。   |
| 要素3 新産業の創出に向けた産学官連携の促進                             | ・産学官連携産業創出研究推進事業による事業化件数 3件以上*                                      | ・県:産学官連携産業創出研究推進事業、5件実施中   | ・研究終了後の事業化や継続研究を視野に入れた適切な進捗管理<br>・機能性食品や医療関連機器の事業化などに取り組む企業を支援するために、医療関連分野のアドバイザー派遣事業を実施   | ・今年度で終了となる中期テーマ研究推進事業の共同研究(3件)の事業化及び事業化研究計画の確立  | H25年度で終了する共同研究において、試作品開発や安全性評価を行っている。<br><br>県)・マイクロバブルシステムの開発<br>・南海地震対策技術の開発<br>・県産有用未利用植物の活用  |  |
| 要素3 【産業振興センター】                                     | ・地域研究成果事業化支援事業による製品化件数 3製品以上  | ・地域研究成果事業化支援事業 5件実施中、終了研究のうち2製品化、9件研究継続<br>・戦略的基盤技術高度化支援事業(四経局) 1件実施中、終了研究のうち4製品化、9件研究継続 | ・製品化・販売中のものは外商支援へ<br>・外商支援の対象商品として支援を継続していく<br>・事業終了後も研究を継続しているものへのフォローアップ<br>・事業化へ向けての研究開発の進捗管理、助言など<br>・新規募集の掘り起こし<br>・大学等教育機関や試験研究機関からの情報収集、企業への働きかけ<br>・知的財産に係る支援(知的財産担当参事の配置)   | ・今年度で終了となる共同研究(5件)の製品化への移行又は製品化へ向けた補完研究の円滑な実施   | 産振センター)<br>・農作物調製位置決め技術の開発<br>・デジタル化に対応した歯科材料の開発<br>・フィルターレス新型吸引車の開発<br>・キク科植物(VAM)を利用した製品開発<br>・国産柑橘加工技術(精油生産技術)の開発<br><br>【目標達成】可能   |  |
| 要素4 企業立地の促進  | ・+350億円<br>(企業立地等による見込み360億円の内数)<br>・新増設 40件*<br>・新規雇用1300人*(フル操業時) | H24:<br>・製造業立地件数4件<br>フル操業時 出荷額14億円<br>新規雇用24人<br>参考:<br>・事務系その他立地件数3件<br>フル操業時 新規雇用43人  | ・抜本強化した補助金制度の周知<br>・企業立地セミナーの開催<br>・コールセンター見本市への出展<br>・賃貸用オフィス整備の働きかけ  | ・企業立地による出荷増額:82億円<br>・H25:立地件数10件<br>※フル操業時新規雇用300人<br>・香南工業団地への誘致に着手<br>・事務系職場の誘致の受け皿の確保 | ・H25企業立地件数:7件<br>・個別訪問による補助金制度のPRを行い、1四半期に製造業5件、事務系1件の企業立地が決定。企業立地意向アンケート調査(製造業2,000社、コールセンター等500社)時に補助金制度のPRを実施(7～8月)<br>・事務系職場の誘致の受け皿の確保<br>:1事業者の企業指定手続中  | ・強化した補助金制度のPRの徹底<br>・県内既存企業の設備投資を促進<br>・香南工業団地への企業立地促進<br>・企業立地セミナー、コールセンター見本市による新たな企業の発掘<br>・事務系職場が入居可能なオフィスの整備促進   |
| 要素5 成長分野の育成  | ・+40億円<br>・事業化プラン認定件数 60件*  | 4.9億円増 (H22比)<br>・事業化プラン認定件数13件 (H24)  | ・より多くの企業の参加促進<br>・研究会で認定された事業化プランに対するフォローアップの充実<br>・事業化プランの大きなビジネスへの育成   | 7.1億円増 (H22比)<br>・事業化プラン認定件数20件(H24～H25)<br>・パッケージ支援対象企業:2社                               | ・H24増加額 4.9億円・・・①<br>・H24新規採択件数 13件×(プラン1件あたりの実績値90万円→120万円)=1.5億円・・・②<br>・1億円プランの実現(1件) 1億円・・・③<br>※①+②+③=7.4億円<br>⇒27年度を念頭に集中的にアプローチを実施中。上半期売上実績(対前年同期比で122%)及び受注済み額(約1億円)から目標額の達成を見込む。  |  |
| 要素6 販路拡大<br>・営業サポート<br>・見本市出展<br>・防災関連産業<br>・ものづくり | ・+6億円   | 6.55億円増 (H22比)   | (営業サポート)<br>・企業訪問の徹底(営業活動の強化)<br>・販売戦略の協議や生産体制の整備、企業HP等への専門的な支援の強化<br>・製品の改良や技術的な課題解決における高知工科大などの連携強化<br><br>(見本市)<br>・見本市出展の増強(4→30回)<br>製品特性に合わせた地方開催の見本市への出展<br>・見本市担当を2名配置<br>出展者への事前・当日・事後サポートを徹底<br>・出展を助成する事業の条件緩和<br><br>(防災)<br>・全国に通用するものづくりの推進<br>・地消の加速化(県内での実績づくり)<br>・地産外商の一層の推進<br><br>(ものづくり)<br>・販売ツールの作成 | 16.0億円増 (H22比)  | ・重点支援企業<br>同行訪問や専門的な支援など42社<br>・支援対象企業の掘り起こし<br>・成約金額 137件 12.5億円(H25.4～12)<br><br>・企業訪問 H24:101回/月→H25:168回/月<br>・具体的支援 H24:33回/月→H25:66回/月<br>・見本市支援 H24.11回→H25.33回<br>・営業サポートの取り組み<br>徹底した企業訪問<br>専門的な支援(22回)<br>農業関連製品のプレゼンの開催(2回)等 | (商品開発から販売促進までの一貫した支援の強化)<br><br>・ものづくりに関する総合窓口を産業振興センターに設置し、相談のあった企業に対し専任の相談員を配置<br>・技術系や経営・販売系コーディネーターを設置し、ビジネスプランの策定を支援<br>・県外ニーズに対応した試作機開発も支援するため、地産地消・外商推進事業費補助金を拡充<br>・ビジネスプランの検証を行ったうえで、財政支援や開発課題に対応した専任アドバイザー派遣を実施<br>・県外見本市等への出展機会を拡充するとともに、県外コーディネーターを増員し、外商支援体制を加速 |

| 4年後の目標を達成するための要素と目標           |  |  | 要素に対する重要な施策・取組   | H25年度の到達点  | 現状分析   | H27(4年後)に向けた検証   |
|-------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| 要素                            | 4年後の増加目標<br>*はH24～H27の累計   | 直近の到達状況  |  |  |  |  |
| 要素7 海洋深層水                     | +26億円<br>(食品含43億円)<br>127億円(H22)<br>→170億円(H27)                    | 5億円増(H22比)<br>(食品含10億円増(H22比))   | ・大手企業の製品リニューアルに合わせた海洋深層水の再ブランディング<br>・新たな需要の創出と販路の開拓   | 6億円増(H22比)<br>(食品含12億円増(H22比))   | ・新商品開発<br>目標値の5商品は達成済。<br>・夏場が勝負の飲料水メーカー4社に聴取 前年同期より1.2倍の売上(通年で約1億円増)を輩頭に他のメーカーも前年を上回る見込み。<br>→目標額の6億円増は達成可能。  |  |
| 要素8 地域の賑わいと生活を支える商業支援         | ・商店街通行者数(休日)66,000人(H23の水準を維持)<br>・空き店舗率 13.4%(H22の水準を維持)          | ・通行者数(H25.6調査)57,135人<br>・空き店舗率(H24.12調査)14.08%  | ・こうち商業振興支援事業:<br>商工団体等が行う活性化事業や商店街等の空き店舗への出店を支援<br>・チャレンジショップ事業:<br>新規開業希望者の育成を図り商店街の空き店舗解消につなげる<br>・商店街施設地震対策推進事業:<br>南海トラフ地震に備えた商店街施設の耐震化改修等を支援  | H24の水準を維持<br>・通行者数(49,000人)<br>・空き店舗率(14.0%)   |  |  |
| ●人材育成<br>関連要素 1<br>産業人材の育成と確保 | ・工業技術センターでの技術研修受講者 1600人*<br>・高等技術学校での在職者訓練 500人*<br>・高校生県内就職率 72% | ・工業技術センター等での技術研修受講者 584人(H24)<br>・紙産業技術センターでのかみわざひとつづくり事業講演会・分科会への参加者 252人(H24)<br>・高等技術学校での在職者訓練受講者数:24年度実績71人<br>・高校生県内就職率:24年度実績64.5% | (技術研修・講演会・分科会)<br>・工業技術センターの技術研修を20テーマ以上(溶接や分析化学、材料試験、食品加工など)実施予定。参加企業からの意見などを参考にして、個別企業を対象とした質の高い少人数の研修も実施する。<br>・紙産業技術センターのかみわざひとつづくり事業において、H25年度から新たに少人数での「ものづくり技塾」研修(定員5人、7回程度開催予定)を開始し、より質の向上を図ることで企業の技術力の向上に繋げる。<br>(在職者訓練)<br>・在職者訓練に重点的に取り組むため主任(在職者訓練担当)を新設<br>・工業会や技術者協会の要望を踏まえた訓練コースの見直しや拡充<br>・産振センターのプラットフォームへの折り込みなど訓練広報の強化<br>(高校生県内就職率)<br>・産業人材の育成、就職先の確保、関係団体や事業所への求人要請<br>・県内私立中等高等学校への県内企業の理解促進(2校→4校) | (技術研修・講演会・分科会)<br>・工業技術センターでの技術研修受講者 400人<br>・紙産業技術センターでのかみわざひとつづくり事業参加者 150人<br>(在職者訓練)<br>・高等技術学校での在職者訓練受講者数 187人<br>(高校生県内就職率)<br>・高校生県内就職率 67.4% | (技術研修・講演会・分科会)<br>・工業技術センター、紙産業技術センターともに、H25年度は量よりも質を重視した研修の実施を予定<br>【目標達成】可能<br>(在職者訓練)<br>・平成24年度は受講者数71人と目標としている125人に対し57%に留まっている。<br>・原因は、今までの訓練内容が対象としている技能者が減少していることによると考えられる。<br>【目標達成】可能<br>(考え方)<br>・受講者を増やすため、企業のニーズに応じた新たな訓練内容(機器導入による内容の追加等)への変更や、溶接科と配管科に留まっている訓練を他の訓練科までの拡大を検討することにより、目標達成につなげる。<br>(高校生県内就職率)<br>・高校生県内就職率は、64.5%で、目標年度の72%達成のための年間2.9ポイント増を確保<br>【目標達成】可能<br>(考え方)<br>・目標達成の検証は、(1)「県内就職率対前年比平均(21→24)による予測」と(2)「目標年度の就職者数の72%確保見込み」の方法で実施<br>(1) 21→24の県内就職率対前年比平均の2.9ポイントを積み重ねると、目標年度の27年度には73.2%で目標達成の見込み。<br>(2) 目標年度の卒業予定者数から推測した就職者数(1,059人)の72%の762人を県内就職者(目標値)とすると、24年度末実績の742人からすると、目標はほぼ達成できる見込み。<br>・なお、目標値である県内就職者762人を確保するために必要と思われる県内企業の求人数1,105人(24年度の求人に対する充足率から推計)を念頭に置き、県内企業等への求人要請や、県内企業の周知、産業振興計画による新たな雇用の場の創出に引き続き取り組むことで、目標達成を目指す。 | ・新たな訓練内容の拡充や、訓練科の拡大の推進<br>・県内企業等への求人要請や新たな雇用の場の創出の推進<br>・戦略産業雇用創造プロジェクト事業の活用による安定的かつ良質な雇用の創出 |
| ●関連産業の製造品出荷額等                 | 関連要素 2<br>食品 木材  | +74億円<br>+40億円   |  | +21億円<br>+10億円   |  |  |

■考慮しておくべきマイナス要素  
・内閣府の南海トラフ巨大地震津波浸水予測公表以降の全国的なマイナスイメージの定着

商工業分野の「さらなる飛躍へのポイント」の具体化の検討状況

【10年後(平成33年度)】

|                                    |  |   |                       |
|------------------------------------|--|---|-----------------------|
| ◆製造品出荷額等<br>(目標設定時(H22))<br>4681億円 | (直近値H24)<br>⇒ 4945億円<br>(「平成24年 工業統計調査」高<br>知県独自集計)) | ⇒ | (10年後の目標)<br>6000億円以上 |
|------------------------------------|--|---|-----------------------|

| さらなる飛躍へのポイント  | 検討状況   | 戦術の方向性   |
|---|--|--|
| 継続した団地開発と企業立地の推進の加速化  | <ul style="list-style-type: none"> <li>継続的な適地調査の実施及び候補地の選定</li> <li>競合自治体に対する競争力の維持と地道な誘致活動、アフターケアの継続</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>企業ニーズを把握し、市町村と連携しながら団地開発を加速化</li> </ul>   |
| 県内企業の設備投資の促進とものづくりをリードする中堅企業の育成(全国並みの設備投資の実現、売上高10億円以上の企業数:2割増) | <ul style="list-style-type: none"> <li>受注拡大の見通しがついた時に企業の設備投資が行われるため、国内外での販路拡大に向けた支援を行う。</li> <li>そのうえで設備投資の動きが鈍い場合には、現行助成制度の見直し・継続について検討する。(現行はH26年度まで)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>できるだけ多くの投資を引き出すために、まずは国の施策をしっかりと受けこみ、さらに経済対策事業を実施することで設備投資を一層強力に推進する。</li> </ul>  |
| 次世代の成長産業の育成(南海地震対策と連動した防災関連産業の育成:22億円)                          | <p>【背景】<br/>県内の市町村では、現在、国及び県による防災減災対策により避難空間の整備を進めているところであるが、今後は備蓄品の確保に向けた取り組みが強化されるものと考えられる。</p> <p>【現状】<br/>備蓄品のなかでも特にニーズの高い災害食は、現行の防災関連認定製品で2アイテムに留まっており、その他の防災関連製品についても全国市場で競合品が多いことから、全国に通用する製品の開発が急がれる。</p> <p>【今後の施策】<br/>製品開発アドバイザーを配置し、開発過程の課題を迅速に解決する取り組みや、全国市場に精通するスーパーバイザーを配置し助言をもらう等、商品の磨き上げを徹底する。また、県内需要を取り込むため公的調達制度の早急な実施を促進する。</p>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>ものづくり地産地消推進事業補助金を活用した防災関連製品の製作を促進する。(スーパーバイザーや製品開発アドバイザーを活用したブラッシュアップの促進)</li> <li>大手流通業者等を招聘し防災関連製品に対する意見交換会を行うことによって、防災関連製品のブラッシュアップを図り、全国に通用する製品づくりを促進するとともに、新たな販路の拡大を行う。</li> <li>豊かな食材に恵まれた高知県の強みを生かし、「災害時の食」への取り組みを行うため、県下の食品加工会社を中心とした「災害時の食」に関する勉強会を開催し、防災関連産業への参入を促進する。</li> <li>トップセールスを通じた、メイド・イン高知の防災関連製品のPR活動。</li> <li>県内展示会を積極的に行い、市町村の製品購入や一般県民への備蓄品購入を促進する。</li> </ul> |
| 地産・外商活動のさらなる強化と賑わいある街づくり  | <ul style="list-style-type: none"> <li>●地産・外商活動のさらなる強化</li> <li>【目指す方向】</li> <li>・営業力がついた企業の自立(独自出展へ)</li> <li>・新たに県外展開を目指す県内企業の発掘</li> <li>【対応】</li> <li>・見本市を効果的に活用するため、出展前後の営業スキルの向上</li> <li>・魅力ある製品の発掘、磨き上げ(他事業との連携)</li> <li>・工場改善や効率化への取り組み</li> <li>●賑わいある街づくり</li> <li>商工団体等による商店街の空き店舗解消や魅力アップを図る取り組みや商店街施設の耐震化改修等を支援することで、商店街の賑わいを創出し、商業の活性化を促進する。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業の総合的な支援窓口である産業振興センターの体制を強化し、商品開発から販売促進までの一貫した支援を実施する。</li> </ul>  |

【概要・目的】 県内企業の設備投資の遅れによる競争力の低下や、地理的ハンディキャップ（市場との距離）等の課題を解決するため、県内製造業者の設備投資に要する費用に対して助成することで、企業の生産性等を高め、企業活動の継続・拡大と雇用の確保を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ・生産能力の向上： 5.3 億円
- ・新規雇用人数 53 人
- ・事業採択件数 12 件
- ・設備等投資額 861,116 千円
- ・補助金交付決定額 51,060 千円
- ・相談件数 32 件(交付決定を行った案件を除く)

課題

- ・新たな補助対象先への事業周知
- ・県内企業の投資意欲の喚起と事業の周知(経済情勢の好転にあわせた事業の実施)
- ・設備導入企業へのフォロー

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1 事業の周知及び実施

- ・補助対象を拡充等するために補助金交付要綱を改正(4月)
- ・県内金融機関支店長向けの信用保証協会主催の説明会にて事業説明(4/16~4/22、計9回)
- ・相談件数 12 件(昨年度からの累計 42 件)
- ・交付決定件数 4 件 交付決定額 40,304 千円(予定)  
(現年 3 件 23,882 千円、債務負担 1 件 16,422 千円)
- ・県内金融機関の支店を訪問し、事業PR及び制度に関する聞き取り調査を実施。(7~8月、計13支店)
- ・補助事業終了後の売上高等状況調査の実施・とりまとめ(11~12月、9社)

2 国の設備投資支援事業の周知

当該事業と合わせて、以下の国の施策(H24 補正予算)をPR

・「円高・エネルギー制約対策のための先端設備等投資促進事業」

補助率：1/3以内(中小企業は1/2以内)

補助上限額：120億円

対象事業：大幅に資源生産性の改善が見込まれる事業計画やコア部品・素材の生産拡大が見込まれる事業計画を実現するための先端生産設備を導入する事業

・「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」

補助率：3分の2、補助上限額：10,000千円

対象事業：「中小ものづくり高度化法の22分野(金型、鍛造、金属プレス加工など)の技術を活用した事業であること」

3 その他

工場の耐震改修や節電対策にも利用可能であること、製造業者が津波避難施設の整備(民間活力活用津波避難施設整備促進事業費補助金)と併せて生産設備の増設等を行う場合、補助要件が緩和又は拡充されることも併せてPR

課題

- ・県内企業の投資意欲の喚起と事業周知
- ・補助事業完了後の補助事業者へのフォロー

平成26年度の主な取り組み(予定)

1 継続的な事業周知

- ・利用希望企業の紹介があれば、企業訪問を実施
- ・地域本部と連携し、小規模事業者等への周知を強化

- ⑧ 自己資金要件を緩和(補助額の算定方法を「借入額の8%」から「補助対象経費の6.8%」に改正し、借入必要相当額に対しフル融資を受けることが可能に)
- ・共同申請方式を広く周知

2 他の設備投資補助制度と合わせた効果的な広報の実施

- ・金融機関、産業振興センター、中央会等との連携による対応

【目指すべき姿(平成27年度末)】

設備投資の増加により生産性の向上や競争力の維持が図られ、県内企業の生産額が増加する。

- ・補助件数：72件以上
- ・県内製造業者の生産能力の拡大：20.3億円

平成25年度の到達点

県内事業者の積極的な設備投資の促進

- ・補助件数：30件以上
- ・県内製造業者の生産能力の向上：12.8億円

直近の成果(アウトカム等)

- ・補助金交付決定を行った県内製造業4社が、計598百万円の設備投資を行い、事業を継続・拡大(新規雇用計5人、生産能力3.8億円の向上を予定)
- ※今年度新規相談案件12件(交付決定を行った案件を除く)
- ※国の「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」採択件数56件、「円高・エネルギー制約対策のための先端設備等投資促進事業」採択件数2件

【概要・目的】 本県に立地している製造業に継続的な設備投資を促し、撤退や県外転出等が起こりにくい拠点的な工場（＝主力生産工場）になってもらうことで、雇用の長期安定・拡大及び所得の向上を図る

平成24年度の取り組みの成果等

成果

【企業立地の取り組み】（要素4）

- 1 取り組み
  - ・新規案件の発掘と立地に向けた熟度アップ
  - ・既存案件の熟度アップと立地の実現
  - ・サプライチェーン構築への取り組み（不足業種の立地促進）
  - ・人材及び労働力の確保対策
- 2 重点的な取り組み
  - 誘致推進策の拡充
    - ・企業立地促進補助金制度の強化
    - ・コールセンター立地促進補助金制度の抜本強化
    - ・オフィスビルの確保のための補助金制度の創設
- 3 結果、成果
  - ・立地件数 7件（新設2件、増設5件）
  - <立地効果>
    - 新規雇用 立上時：44人 フル操業時：67人

【企業誘致の受け皿の整備】（要素2）

- 1 取り組み
  - ・香南工業団地の施工管理
  - ・高知市と共同開発に向けた条件調査
  - ・高規格道路沿線市町村等を対象とした工業団地開発に関するヒアリングの実施（15市町村）→ 適地調査希望6市町村  
H24年度：1市（調査着手）
  - ・国に対する政策提言  
経済産業省産業施設課長との意見交換実施（8/14 高知市）
  - ・オフィスビルの確保手法の研究
- 2 結果、成果
  - ・香南工業団地：用地取得完了、造成工事着手
  - ・高知一宮団地：共同開発協定の締結
  - ・適地調査：1市で適地調査を実施

課題

- ・新規案件の発掘と誘致活動
- ・民地も含めた工場用地の確保
- ・人材及び労働力の確保
- ・地震、津波のマイナスイメージの打破

平成25年度の到達点

- ・企業立地による出荷額増：82億円
- ・H25：立地件数10件 ※フル操業時新規雇用300人
- ・香南工業団地（7.9ha）：完成・分譲開始
- ・高知一宮団地（約5ha）：用地取得（開発面積約13ha）
- ・新規開発候補地の決定
- ・事務系職場の誘致の受け皿の確保

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

【企業立地の取り組み】（要素4）

- 1 立地が決定した案件
  - 製造業：8件（食料品製造3件、紙製品製造2件、金属製品製造2件、その他製品製造1件）
  - 事務系：1件（バックオフィス1件）
- 2 新規案件の発掘
  - ・企業立地セミナーの開催（10/21 大阪 128社193人参加 うち12社訪問）
  - ・コールセンター見本市への出展（11/14・15 東京 県ブース来訪91社 うち13社訪問）
  - ・立地意向アンケートの実施  
製造業向け（2,000社発送、141社回答、うち9社訪問）  
事務系向け（500社発送、28社回答、うち4社訪問）
- 3 立地企業のアフターケア対策
  - ・企業訪問活動：延467件（11月末時点）  
（訪問内容）  
業況聴取、改正補助制度案内、円安・電気料値上影響調査、高卒者採用依頼、人材育成事業案内、表彰制度案内等
  - 4 人材供給力の向上
    - ・高知労働局、ハローワーク職員向けコールセンター見学会の実施（6/13、9/18 延24人参加）
    - ・コンタクトセンター就職支援講座（8/21 南国市 10人参加）
    - ・高知市誘致企業保険業務研修会（7/17～19 高知市 31人参加）

【企業誘致の受け皿の整備】（要素2）

- 1 香南工業団地の開発  
造成工事の完成（12/20）  
分譲（公募）案内開始 → 1月下旬公募開始予定
- 2 高知一宮団地の開発  
実施設計及び用地測量の委託  
用地取得開始（高知市へ委託）
- 3 適地調査の実施
  - 1市：調査完了 → H26年度共同開発着手に向けた協議
  - 1町：調査中
  - 4市町：調査地検討中

課題

- ・改正した補助金制度の周知
- ・一宮団地の地権者及び周辺住民の理解
- ・適地調査の結果を踏まえた早期開発着手

平成26年度の主な取り組み（予定）

取り組み予定

【企業立地の取り組み】（要素4）

- 1 新規案件の発掘と誘致活動
  - ・様々な機会を捉えた誘致企業の掘り起こし
  - ・企業立地セミナー参加企業に対する新規誘致活動
  - ・コールセンター見本市での接触企業に対する新規誘致活動
  - ・立地意向アンケートへの回答企業に対する新規誘致活動
- 2 既存案件の熟度アップと立地の実現
- 3 立地企業のアフターケア対策
  - ・立地企業の課題解決の支援、新增設の促進、関連企業の誘致
  - ・市町村等と連携した企業訪問活動の密度アップ
  - ・立地企業と県内企業のマッチング
  - ・生産技術の向上
  - ・労働力の確保
- 4 人材供給力の向上
  - ・高知市、南国市と連携したコールセンター人材の育成
  - ・企業、県、市町村、ハローワーク等と連携した人材供給力の向上

【企業誘致の受け皿の整備】（要素2）

- 1 高知一宮団地の開発
  - ・造成工事に着手
- 2 高知市に次ぐ新たな工業団地開発に着手
- 3 継続的な適地調査の実施（4市町）
- 4 新制度を活用したオフィスビルの確保

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ◆新規立地件数 H24～27：40件 製造品出荷額 360億円
- ◆新規工場用地面積 H27：20ha 新規雇用 1,300人（フル操業時）
- ・香南工業団地 H25完成・分譲 ⇒ ものづくり企業の立地が進む
- オフィスビルの確保
  - ・コールセンター、バックオフィスの誘致が進む

直近の成果（アウトカム等）

- ◆工場等の新增設 計9件（新設1件、増設8件） 新規雇用 立上時：108人 フル操業時：218人



**【概要・目的】** 県内の産学官の連携を強化し相互の情報共有や交流を促進するとともに、学の研究開発機能を活かした新産業創出を図るため、県内企業による事業化の可能性の高い産学官共同研究を重点的に支援する。また、県内の産学官連携の仕組みづくりを行い、科学技術を活かした産業振興や地域の活性化を図る。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

1産学官連携会議  
 テーマ別部会では、共同研究に関する議論が進められ、短期的に取り組めるテーマは平成25年度からの実施をめざすこととした。

2中期テーマ研究推進事業  
 H23年度採択研究は、着実に研究が進められ、具体的な研究成果(化粧品などの試作品づくり、特許出願準備など)が生まれつつある。(H23年度からの継続研究3件、H24年度新規研究2件実施)

**課題**

1産学官連携会議  
 ・テーマ別部会発の研究テーマの実施に向けた体制づくりと支援  
 ・防災産業交流会や成長分野育成研究会と連携した部会活動の推進  
 ・共同研究を推進するコーディネート機能の強化  
 (産学官連携推進チームを補完する外部人材の活用)  
 ・機能性食品や化粧品、医療関連機器分野における研究開発及び事業化などへの重点的支援

2中期テーマ研究推進事業  
 ・中期テーマ継続事業の事業化を視野に入れた進捗管理  
 ・有望な研究テーマの芽出し段階からの支援

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

1産学官連携会議  
 (1) 産学官連携会議 (9/12、12/25)  
 (2) 新エネルギー部会 (11/29)  
 ・研究テーマ探索や県関連事業の報告と意見交換  
 (3) 防災部会 (6/3、12/13)  
 ・防災産業交流会への参加や部会活動に関する報告、意見交換  
 (4) 食品部会 (5/29、12/4)  
 ・食品部会が取り組む研究テーマの検討状況の報告と、今後の進め方の協議  
 ・食品の機能性表示や大学の研究補助者の確保に関する意見交換  
 (5) 個別テーマごとの活動  
 ・食品機能性表示検討会 (5/24)  
 県関係課で情報共有及び意見交換を行い、生鮮食品と加工品とに分けて費用対効果、リスク等を検証しながら引き続き検討する。  
 ・新エネルギー研究テーマ探索 (6/13、11/19、12/6)  
 木質バイオマス熱利用、小水力発電事業に取り組む企業を訪問し、産学官共同研究の可能性を探った。  
 ・薬事法に関する講演会開催 (6/28)  
 講演会参加者80人、個別相談会利用5社、アンケートでは6社から医薬部外品の製品化などに取り組みたいとの意向が確認できた。  
 ・医療関連機器開発に関する専門家派遣 (11/11)

2中期テーマ研究推進事業  
 ・継続事業5件の研究開始 (4/1～)  
 ・H25新規事業公募を実施し、研究テーマ4件の応募があった。(4/1～5/31)  
 ・H25新規事業の1次審査委員会 (6/14) 及び2次審査委員会 (7/5) の開催  
 ・H25新規事業2件の研究開始 (9/18、9/26)  
 ・育成研究支援事業公募を実施し、研究テーマ3件の応募があった。(7/19～8/9)  
 ・育成研究支援事業審査委員会の開催 (8/26)  
 ・中期テーマ継続事業の事業化に向けた意見交換会の開催 (9/10)  
 ・育成研究支援事業3件の研究開始 (9/26)

**課題**

1産学官連携会議  
 ・テーマ別部会で検討された個別テーマの推進  
 ・継続研究や事業化につなげるための産業振興センター等との連携強化  
 ・大学の研究体制の充実

**平成26年度の主な取り組み(予定)**

1産学官連携会議  
 (1) 連携会議 (3回)  
 ・産学官連携に関する情報共有  
 ・テーマ別部会や中期テーマ研究推進事業、人材育成、産学官民連携に関する意見交換  
 (2) 各テーマ別部会 (3回程度、活動や個別テーマの検討は随時)  
 ・部会発研究テーマの実施状況の情報共有と意見交換  
 ・県の関連事業等の情報共有と意見交換  
 (3) 医療関連分野アドバイザー派遣事業 (5回程度)  
 ・機能性食品や化粧品、医療関連機器分野等に関する企業訪問によるニーズの確認、勉強会等の開催及びアドバイザー派遣の実施  
 (4) その他  
 ・戦略産業雇用創造プロジェクトでの産学官連携研究テーマの実施 (2テーマ)

2中期テーマ研究推進事業  
 ・新規研究テーマの公募及び実施 (公募：4～5月、実施：8月～、2件予定)  
 ・起業支援型地域雇用創造事業の活用による研究の実施 (4月～10月、2件)  
 ・継続事業 (H24、25年度採択分) の事業化に向けた意見交換会の開催 (9月)  
 ・産業振興センター等との連携強化等による事業化に向けた支援

**【目指すべき姿(平成27年度末)】**

産学官連携産業創出研究推進事業による事業化件数  
 3件以上

**平成25年度の到達点**

今年度で終了となる中期テーマ研究推進事業の共同研究(3件)の事業化及び事業化研究計画の確立

**直近の成果(アウトカム等)**

中期テーマ研究推進事業の継続事業については、マイクロバブル発生装置や血管可視化穿刺ナビ装置の試作品の開発や、機能性を生かした化粧品の安全性評価に加え、新たに製品化を目指す県内企業が出現するなど、研究成果の事業化3件の目標達成に向けて着実に進みつつある。また、医療機器の製造販売資格を有する新会社(大学発ベンチャー企業)の起業や特許出願、新たな研究を進めようとする動きにつながっている。

**【概要・目的】** 成長が期待され潜在力のある分野や企業への重点的な支援を実施するため、食品や環境などテーマごとに企業や専門家等で構成する研究会を設置し、研究会参加者が持つ様々なアイデアや事業化に向けた試みについて、参加者相互の交流を通して新たなビジネスの創出に結びつけ、事業化の実現をより効果的に進めていく。また、有望なプランの成長を後押しする支援を強化し、全国で戦える企業の育成に取り組む。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 事業化プラン作成に向けた取組みの加速
  - 意欲のある企業の参加促進
    - ものづくり地産地消センター、金融機関等の関連機関との連携による企業情報の収集、勧誘（支援対象企業の掘り起こし）
    - ⇒研究会参加者数：293（+46社）
    - （内訳）食品：123、天然素材：74、環境：57、健康福祉：39
  - 事業化に向けた企業間連携の促進
    - 支援体制の強化
      - ものづくり地産地消センターと定期的な意見交換の実施
    - 研究会の開催
      - 事業化のスキルアップ、販路拡大を目的としたセミナー（9回）や、個別相談会（11回）を開催
      - 戦略品目：海洋深層水、柚子をテーマに開催（10/12）、土佐材と天然素材会員交流及び販促支援（10/17）
      - 医療機関スタッフと現場ニーズに関する意見交換会開催（11/27）
  - 個別支援アドバイザーの有効活用
    - 個別支援アドバイザーの派遣（18社33回）
    - 食品研究所OBなど専門家による実践的な支援各社のプラン策定に必要な情報提供や早期の支援を実施
    - ⇒プラン認定数13件（食品5、天然素材4、環境4）
- 研究会発事業化プランに対するフォローアップの充実
  - 支援体制の強化
    - 支援コーディネータの一層の活用や、産振センターとの連携などにより、販路開拓などを中心に支援（11社12回）
  - 販売促進に関する支援の強化
    - 展示会や商談会への出展、テストマーケティング（まるごと高知、てんこす）の場の提供、個別マッチング等の支援を強化
- 事業化プランの大きなビジネスへの育成
  - 6社の商品に対しバイヤー13社での目利き等を実施

5/22-25 2012NEW 環境展（東京）1社、6/7-8 第6回地域防災防犯展（大阪）2社、6/7 外商公社商談会（1社）、6/26 良品工房勉強会（テストマーケティング実施支援：東京）、9/8-9 SUNNY FESTA2012（14社）、9/8-25 TOSAZAI 展（東京）13社、9/22-23 オーガニックマルシェ（東京）17社、10/25-11/7 テストマーケティング（東京：3社）、通販カタログ（10社）販促支援等

課題

- 事業化プラン作成に向けた取組みの加速
- 研究会発事業化プランに対するフォローアップの充実
- 事業化プランの大きなビジネスへの育成

平成25年度の到達点

- 事業化プラン認定件数 20件（通算：71件）
- 販売金額 H25年度：7.1億円（通算：15.2億円）
- 新規雇用 H25年度：10人（通算：57人）
- 成長支援 2件

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 事業化プラン作成に向けた取組みの加速
  - 意欲のある企業の参加
    - 研究会参加者数：345（+52社：H25.12月末現在）
    - （内訳）食品：150、天然素材：83、環境：63、健康福祉：49
  - より多くの企業の参加促進
    - 研究会の開催
      - 研究会未加入企業の参加も含めた個別相談会の開催
      - 東部・西部地域における開催：四万十市（6/17：20社）、安芸市（7/31：8社）、中部での開催：（6/14、8/12、10/11、11/11）※有望なプランの掘り起こし
      - 事業化のスキルアップ、販路拡大を目的としたセミナーを開催（17回）
    - 支援体制の強化と個別訪問
      - 公設試等と定期的な意見交換及び個別訪問（89社180回）
  - 個別支援アドバイザーの有効活用
    - 個別支援アドバイザーの派遣数：24社（46回）食品研究所OBなど専門家による実践的な支援
    - ⇒プラン認定数7件（食品5、環境1、健康福祉1）
- 研究会発事業化プランに対するフォローアップの充実
  - 販売促進に関する支援の強化
    - 展示会や商談会への出展、テストマーケティング（まるごと高知、てんこす）の場の提供、個別マッチング等の支援を強化。また、研究会員の自主的な事業の支援を行う。
    - ⇒研究会員の自主的な展示会事業への参加支援（4/26-29 東京：22社）、通販カタログ・ギフト等（4社）、県及び商工会等の商談会の斡旋（随時）、自社素材のフェア及びワークショップ（8/15-21 東京：2社、10/3-9 東京：1社、11/27-12/10 東京：2社）
  - 支援体制の強化と個別訪問
    - 販売計画や販路開拓などを中心に事業化プランの実施支援と、フォローアップのための県による個別訪問の実施（17社52回）
- 事業化プランの大きなビジネスへの育成
  - 事業化プランの大きなビジネスへの育成
    - 有望なプランをパッケージにより支援し、全国で戦える企業の育成を行う。
    - ⇒成長支援審査会の開催（5/30：1社）交付決定済
  - 事業化プランの大きなビジネスへの育成
    - プラン未作成企業及び研究会未加入企業の個別訪問（5社17回）
    - 事業規模の大きな企業へのアプローチ（自社ブランド化）

課題

- 事業化プラン作成に向けた取組みの加速
- 研究会発事業化プランに対するフォローアップの充実
- 事業化プランの大きなビジネスへの育成

平成26年度の主な取り組み（予定）

- 事業化プラン作成に向けた取組みの加速
  - 戦略品目等（深層水、柚子等）と連動した取組みを進めるため、セミナー、個別相談会を開催
  - （H24の取組例：柚子「柚子皮を使ったりきゅる」、深層水「保存水」等の商品化）
  - 新規入会企業（52社+α）への個別支援の実施
  - 新事業創出支援チームや研究会の専門家から参加企業に対して、事業化に向けた材料や市場ニーズの提案を行うことなどにより、今後の有望なプランの創出につなげる。
  - 会員以外の企業も含めた個別の企業訪問 85社
    - 外商公社と連携し外商活動に意欲的な企業、
    - 民間調査会社の資料を活用した売上規模の大きな企業へのアプローチ
    - 会員企業から得る情報を中心とした訪問
- 研究会発事業化プランに対するフォローアップの充実
  - 事業化プランの実践に対する支援を行い、販路拡大によるプラン認定商品の売上向上を図る。
  - ⇒バイヤーを通じた販売支援（目利きによる商品の振るいわけ、売り方支援）、フォローアップ51社
  - テストマーケティング等の実施支援
  - ⇒まるごと高知を活用したテストマーケティングの実施。また、研究会員の自主的な取組みを推進し、都市部での認知度の向上を図る（ターゲットやエリアを絞り込みワークショップやフェア等により実施する）。
- 事業化プランの大きなビジネスへの育成
  - 成長支援プログラム対象企業のパッケージ支援の実施3件（H25：1件、H26：2件）
  - プラン未作成企業及び研究会未加入企業の個別訪問20社（アプローチは1と同じ）
  - より早く、より大きな外商活動に結び付けるために、2つの視点で施策を強化
  - ⇒①力のある企業の研究会活動への加入促進とマッチング、②より大きく飛躍するために販促を中心としたプランの検証と再構築を実施。
  - ⇒27年度を念頭に集中的にアプローチを実施

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ◆研究会での活動を通じて、競争力のある製品や事業展開のノウハウ等を備えた企業が数多く生まれ、販売が増加している。
  - 事業化プラン認定件数 H24～H27：60件（事業開始からの通算：90件）
  - 販売金額 H24～H27：100億円（H27時点：H22対比+40億円）
  - 新規雇用 H24～H27：110人

直近の成果（アウトカム等）

- 事業化プラン認定件数 H25年度（12月末現在）：7件（通算：58件）
- 販売金額 H24年度：4.9億円（H23 2.2億円）
- 新規雇用 H24年度：18人（通算：47人）
- 成長支援 H25年度（12月末現在）：1件

【概要・目的】 県内の防災関連の需要を県内企業の製品で満たす「地産地消」や、全国で求められる製品を県内企業が商品化し売り出していく「地産外商」に取り組むとともに、南海トラフの巨大地震対策と連動することで相乗効果を生み出しながら防災産業の振興を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

- 成果
1 防災関連産業交流会を通じた、企業と市町村等のネットワークづくり
2 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
3 県内での販路開拓の支援 ～「地消」の推進～
4 県外への販路拡大の支援 ～「外商」の推進～

課題

- 防災関連製品の増と、全国レベルで競い合うための製品の磨き上げ
○公的調達制度の早期普及(県内での実績づくり)
○防災関連製品の「外商」活動の強化

平成25年度の到達点

- 販売目標額 16億円(見本市、営業サポート、防災関連含む)

平成25年度の取り組み状況

- 取り組み状況
1 防災関連産業交流会を通じた、企業と市町村等のネットワークづくり
2 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
3 県内での販路開拓の支援 ～「地消」の推進～
4 県外への販路拡大の支援 ～「外商」の推進～

課題

- 防災関連産業交流会会員企業のさらなる増加
○「高知県防災関連製品開発アドバイザー派遣制度」を活用した、新たな防災関連製品の開発(改良を含む)の促進
○市町村における公的調達制度の早期創設に向けたフォローの実施
○東京・大阪駐在の企業コーディネータと連携した、県外見本市出展後の出展企業へのフォローの実施

平成26年度の主な取り組み(予定)

- 1 防災関連産業交流会を通じた、企業と市町村等のネットワークづくり
2 防災分野のものづくり促進 ～「地産」の推進～
3 県内での販路開拓の支援 ～「地消」の推進～
4 県外への販路拡大の支援 ～「外商」の推進～

【目指すべき姿(平成27年度末)】

- 販売目標額 36億円(見本市、営業サポート、防災関連含む)
○ものづくり補助金を活用した製品開発件数 H24～27: 40件(一般枠・防災枠)

直近の成果(アウトカム等)

- 防災関連産業交流会参加企業: 96社(H24+19社)
○防災関連製品大手流通業者等との商談機会の提供(現在商談中)
○防災関連製品認定制度での認定: (H25年度・第1回)16製品申請うち11製品認定 (H25年度・第2回)12製品申請うち6製品認定
○ものづくり補助金を活用した製品開発: 2件
○新たな公的調達制度の導入: 全市町村訪問済み → 須崎市6/1、高知市7/1、香美市10/24、土佐市11/1、香南市1/9 制度創設

**【概要・目的】** 一次産業や食品加工の生産現場では、加工用の機械をはじめとして多くの機械や装置が県外に発注されているため、県内に需要がある機械や設備を県内ものづくり企業が製造する「ものづくりの地産地消」の取り組みを推進することで、ものづくり企業の技術力や製品開発力の向上を図るとともに、県内で所得を生み出し県内産業の力の底上げにつなげる。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

**1 情報収集・マッチング支援**

- (1) ものづくり地産地消センターへの相談件数：400件  
(H23.6～H25.3 618件)
- (2) ものづくり地産地消センターや高知県工業会等との連携で、現地視察の実施：6回 延べ36人  
(H22年度からの累計 18回、延べ275人)
  - ・視察先：6/12 芋農家（香南市）参加企業3社
  - ・視察先：6/18 農業法人（水稲）（香南市）参加企業2社
  - ・農業用燃料タンク重油流出防止関係検討会、現地視察：7/3 参加企業8社、全農、7/30 参加企業5社、全農
  - 12/13 消防関係者、全農
  - ものづくり地産地消推進事業費補助金を活用し、農業用タンクを試作開発中 等

**2 試作機の開発支援**

- 県内に需要のある機械や設備を県内で開発製造することを後押しする「ものづくり地産地消推進事業費補助金」(以下：ものづくり補助金)による開発支援
  - ・募集回数：4回 (H22～H24 11回)
  - ・応募件数：43件 (H22～H24 89件)
  - ・採択件数：31件 (H22～H24 64件)
    - 分野別 農林水 4、食品 3、防災 15、機械加工 8、その他 1
    - ステップアップ 4件 (H22～H24 11件)
    - 試作開発 27件 (H22～H24 53件)
  - ・県内生産現場への導入（試験導入を含む）：5事業（累計13）
  - 地産外商につながった案件：1事業（累計3）
  - 販売台数 80台（累計109台）、
  - 販売金額 209百万円（累計 286百万円）

**3 製品の紹介、販路の開拓**

- ・ものづくり総合技術展の開催(11/29-12/1 ちばさんセンター)
  - 来場者 15,200名(3日間)、出展社数及び団体数 103社・団体、
  - 商談実績 355件、成約金額 4,400千円
- ・見本市等への出展 6回 延べ17社

**課題**

- ・産業振興センターと連携した製品のPRと販路促進

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

**1 情報収集・マッチング支援**

- ・ものづくり地産地消センターへの相談件数：313件 (12/20 現在)
- ・現地視察&意見交換会
  - 視察先：(6/18) 訪問先：トマト農家（土佐市）
- ・出前相談会：物部川地域、幡多地域等で7回開催、相談件数18件
- ・県ともものづくり地産地消センターが連携して企業訪問を行い、ものづくり補助金で試作・開発した製品の改良の有無や販売に向けたPR状況など聞き取り調査の実施(8-9月)

**2 試作機の開発支援**

- ・設計開発段階や試作開発の進捗状況に応じた支援の実施(ものづくり地産地消推進事業費補助金)
  - 第1次募集
    - 募集期間：5/13～5/31、審査会：6/10、応募件数：10件
    - 採択件数：8件(ステップアップ 0、試作開発 8)
    - 採択事例：(食品加工) ホタテのひも取り機の試作開発 など
  - 第2次募集
    - 募集期間：7/31～9/3、審査会：9/18、応募件数：4件
    - 採択件数：4件(ステップアップ 0、試作開発 4)
    - 採択事例：(農林水産業) 茶葉切断機の試作開発 など
  - 第3次募集
    - 募集期間：10/24～11/20、審査会：12/2、応募件数：1件
    - 採択件数：1件(ステップアップ 0、試作開発 1)
    - 採択事例：(農林水産業) 四方竹分別装置の試作開発

**3 製品の紹介、販路の開拓**

- 〈技術見本市の開催〉
- ・第2回ものづくり総合技術展の開催(11/21-23 ちばさんセンター)
  - 出展事業者数：106社、入場者数：14,400人
  - (製品紹介)
  - ・産業振興センターの機関紙(6月号)で16製品を紹介(展示会への出展)
  - ・中部ライフガード TEC(5/24～5 愛知)1社出展
  - ・EE東北'13(6/5～6 宮城)1社
  - ・危機管理産業展2013(10/2～4 東京)2社
  - ・防犯防災総合展 in KANSAI 2013(10/17～18 大阪)3社
  - ・びわ湖環境ビジネスメッセ2013(10/24～26 滋賀)2社

**課題**

- ・補助金を活用した製品で、開発時のニーズ要件を満たしているものの、販売化に結び付かないものがある。

**平成26年度の主な取り組み(予定)**

**1 製品の紹介、販路の開拓**

- ・開発した製品紹介用チラシの作成及び配布
- ・第3回ものづくり総合技術展への出展
- ・産業振興センター外商支援部による外商支援の実施
  - 支援対象企業のうち、ものづくり補助金活用企業数 39社
- ・県外見本市の県ブース出展
  - 工業系見本市 5回

**② 施策の拡充について**

- ・アドバイス機能の強化
  - 販売を視野に入れた試作機の企画開発への取組を支援するため、産業振興センターに技術等のアドバイザーを配置し、企業の開発状況に応じた適切なアドバイス支援を行う。
- ・汎用性のある試作機開発に向けた支援の充実
  - 試作機の開発段階に応じた支援を提供できるように、支援メニューを明確化するとともに、試作機を複数現場導入を通じて、より多くのユーザーの意見が反映された汎用性のある製品づくりへの支援を充実する。

**目指すべき姿(平成27年度末)**

- ・販売目標額 36億円(見本市、営業サポート、防災関連含む)
- ・ものづくり補助金を活用した製品開発件数 H24～27：40件

**平成25年度の到達点**

- ・販売目標額 16億円(見本市、営業サポート、防災関連含む)

**直近の成果(アウトカム)**

- ・ものづくり補助金を活用した製品開発件数 H24～H25.12末：28件
- 25年度[第1～3次募集] 応募件数：15件(ステップアップ 0、試作開発 15)
- 採択件数：13件(ステップアップ 0、試作開発 13)
- 採択事例：(食品加工) ホタテのひも取り機の試作開発、(農林水産業) 茶葉切断機の試作開発、(機械金属) 車両総重量8トンクラスのブーム付コンクリートポンプ車の試作開発 など

【概要・目的】

- ・ものづくり企業を対象に、インターネットを活用した情報発信や主要展示会への高知県ブースの設置並びに商談会の開催を通じて、県外での受注拡大を図る。
- ・県内で特色ある製品の外商について、積極的に県外でPRし、機械系ものづくり企業の販路開拓を支援する。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 1 県外見本市への高知県ブースの設置  
 (成約：111件(74,983円)、見積依頼：564件、商談等：504件)  
 ・2012NEW環境展・地球温暖化防止展(5/22～25 東京) 12小間9社出展  
 ・[防災]第6回地域防災防犯展(6/7～8 大阪) 5小間8社出展  
 ・[第74回東京インターナショナルギフトショー(9/5～7 東京) 8小間17社出展  
 ・第15回関西機械要素技術展(10/3～5 大阪) 11小間6社1団体出展  
 ・[防災]中小企業総合展2012(10/10～12 東京) 4小間5社出展  
 ・[防災]危機管理産業展2012(10/17～19 東京) 6小間8社出展  
 ・びわ湖環境ビジネスメッセ2012(10/24～26 滋賀) 6小間4社出展  
 ・メッセナゴヤ2012(11/7～10 名古屋) 6小間4社出展  
 ・[防災]第17回震災対策技術展(2/7～8 横浜) 6小間7社出展

2 製造業ポータルサイト

- ・会員企業数 130社

※参考

- 外商活動支援体制の強化（産業振興センター）
- ・県内の特色ある製品の販路開拓を支援するため産業振興センター外商支援部を設置。
  - ・支援対象企業128社を選定し、同行訪問や製品紹介など59社を対象に具体的な支援を行った（延べ331回）
  - ・県外見本市での県ブースでの出展企業サポート（9回）や産振センターブース（4回）での県内企業（86社）の製品PRなど見本市を活用した営業支援を行った。
  - 詳細は産振センター資料を参照

課題

- ・県内企業が行う県外での営業活動に対する支援の強化
- ・製造業ポータルサイト会員企業数の拡大及びサイトの周知

平成25年度の到達点

- 販売目標額 16億円（営業サポート、防災関係、ものづくり地産地消を含む）

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 1 県外見本市への高知県ブースの設置  
 (成約：19件(23,671千円)、見積依頼104件、商談等：616件)  
 ・NEW環境展・地球温暖化防止展(5/21～24 東京) 10小間5社1団体出展  
 ・[防災]中部ライフガードTEC(5/24～25 名古屋) 4小間5社出展  
 ・[防災]EE東北'13(6/5～6 宮城) 4小間5社出展  
 ・東京インターナショナルギフトショー(9/4～6 東京) 8小間15社出展  
 ・第16回関西機械要素技術展(10/2～4 大阪) 9小間4社出展  
 ・[防災]危機管理産業展2013(10/2～4 東京) 6小間9社  
 ・[防災]防犯防災展 in KANSAI2013(10/17～18 大阪) 8小間10社  
 ・びわ湖環境ビジネスメッセ2013(10/24～26 滋賀) 6小間4社出展
- 2 製造業ポータルサイト（会員企業138社）  
 ・県外見本市で県外企業に対してチラシを配布し、サイトのPRを実施。県内商工会議所（2箇所）にサイトのPR実施  
 ・申込やサイトへのアップなどの支援 17回

※参考

- 外商活動支援体制の強化（産業振興センター）  
 <企業の外商に直結した支援の促進>
- 営業サポート
    - ・外商支援のため、人員を増員(9人→12人)し、支援体制を強化した。
    - ・販売計画策定支援のため販売会議等への参加(3社)、県内企業5社と機械系商社とのマッチングの実施。
    - ・県外見本市への出展支援（企業出展4回、センターブース4回）を行い、県内企業の製品や技術のPRや事前事後のサポートを実施
    - ・県ブースでの（4回）出展企業へのサポート実施 など
  - 外商支援会議の開催
    - ・機械系ものづくり企業外商支援会議 3回開催
- 詳細は産振センター資料を参照

課題

- ・県外での販路拡大に意欲のある企業の掘り起こし
- ・見本市での出展後サポートの徹底

平成26年度の主な取り組み（予定）

- 1 県外見本市への高知県ブースの設置
  - ・産業振興センターと連携した見本市の高知県ブースの運営
  - ・出展企業のフォロー体制の充実
  - ・新規出展企業の発掘
- 2 製造業ポータルサイト
  - ・発注企業等へのサイトの周知活動及び産業振興センターと連携し、会員企業や会員希望企業へのサイト内容の更新やサイトへのデータアップ活動の支援
  - ・機械系のほかの業種（紙関係、食品関係）への会員勧誘の実施

※参考

- <企業の外商に直結した支援の促進>（産業振興センター）
- 営業サポートの量と質の拡大と向上
  - 見本市の出展支援とサポートの徹底
  - 広報活動や情報発信
  - 支援機関や県会関係機関との連携
- 詳細は産振センター資料を参照

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ・販売目標額 H24～27：36億円（営業サポート、防災関連・ものづくり地産地消含む）

直近の成果（アウトカム等）

- 見本市 H25.4月以降の成約金額：113,912千円（H21～24年度出展分の増加額を含む成約金額）  
 うち、H25年度出展分：成約19件(23,671千円)、見積依頼104件、商談等616件
- 製造業ポータルサイト 会員企業：138社（H25.12月末現在）

【概要・目的】 県内の特色ある製品の外商について、積極的にPRし、県内ものづくり企業の販路開拓を支援する。

平成24年度の取り組み成果等

成果

1 営業サポート

59社を対象に同行訪問など331回の具体的な取り組みを行った。(支援対象企業128社)

○同行訪問及び具体的な支援内容

| 区分        | 合計                | 内訳  |
|-----------|-------------------|---|
| 同行訪問      | 31回(15社)          | ・関西の企業へ造粒装置一式の販促<br>・関東の住宅関連企業へ災害時非常灯の販促<br>・県内外へ津波避難階段の販促        |
| 製品の紹介     | 86回(45社)          | ・関西の食品製造企業に加工機械を紹介<br>・現地で防災製品のデモを実施<br>・関西の機械系商社に特殊製氷装置を紹介       |
| 販売についての協議 | 168回(52社)         | ・戦略的な営業に向け販売計画作成を支援<br>・全国の柑橘系産地情報の提供<br>・産廃企業のデータを整備し具体的な販売戦略を協議 |
| 技術支援      | 15回(4社)           | ・部品の外注先を韓国から県内へ移行を提案し、製造技術を有する県内企業を紹介<br>・製品仕様書の作成指導              |
| その他       | 31回(18社)          | ・企業の人材の育成、確保について助言  |
| 合計        | 延べ331回(実支援企業数59社) | (6月～3月 10カ月 平均33回/月)  |

2 見本市

- (1) 産振センターブースによる支援 4回(86社の製品をPR)
- (2) 県ブースに出展する企業へのサポート 9回(69社の出展)
- (3) 出展者への事前、事後サポート 集合研修3回、個別サポート82件
- (4) 開催情報の提供 文書案内：計6回(延べ550社)、企業への個別案内(37社)
- (5) ものづくり総合技術展での製品商談会開催 参加企業：発注4社、県内13社

3 広報活動・情報発信

機関誌やホームページ等を活用して事業PRを行い、企業訪問時に周知に努めた。

- (1) TV特番・ラジオ番組で外商支援の内容紹介 4番組(10月、2月)
- (2) 外商支援製品カタログの作成
  - ・掲載企業58社 108製品(10月作成) 2,000部
  - ・同カタログの産振センターホームページ掲載

4 支援機関との連携

- (1) 金融機関の県内外支店による「高知県外商支援製品カタログ」等の配布

課題

- 1 営業サポート(個別)
  - ・外商意欲の喚起と意欲ある企業の掘り起し
- 2 見本市の出展支援
  - (1) 出展が大都市圏に集中(東京、横浜、名古屋、大阪)
  - (2) 出展企業数の更なる増加
  - (3) フォローアップの徹底
- 3 広報活動・情報発信
  - (1) 県内企業への取り組みの周知と更なる情報提供
  - (2) 県外企業へ取り組みのPR
- 4 県内外の関係機関との更なる連携
  - ・県内関係機関に加え、他県の県外支援機関との連携強化

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1 営業サポート

- (1) 体制の整備
    - ・外商支援本部会の立ち上げ(センター各部の連携をより強化)
  - (2) 徹底した企業訪問による信頼関係の構築(支援対象企業 132社)
    - ・企業訪問の実施
- |        | H24年度(実績) | H25年度(計画) | 実績(4~12月)      |
|--------|-----------|-----------|----------------|
| 企業訪問回数 | 1,212回    | 2,000回    | 1,551回(172回/月) |
| 具体的支援  | 331回      | 600回      | 834回(93回/月)    |
- (3) 専門的な支援
    - ①HP支援 : 新たに製品動画をアップするなど重点支援37社中10社が一定改善済み 現在HPのない5企業への重点支援中
    - ②代理店政策 : 納品価格や自社に有利な契約書作成等についてサポート(4社、13回)
    - ③設計支援 : 基幹部品の共通化、新規部品開発に向けた設計支援(2社、3回)
    - ④製品の改良 : 生産性、安全性の向上に向けた構造改良への助言(3社、4回)など
    - ⑤研修会の開催: PL法(11/11)やHP(8/28)
  - (4) 関係機関との連携
    - ・高知工科大学とのノズルの改良など8件の製品改良に向けた連携
  - (5) 県外からの視察へのプレゼン
    - ・栃木県ニラ農家へのプレゼン実施(12/6)
    - ・JAならけん、四日市農業改良普及所(見積書提出済)の要請で現地デモを日程調整中
    - ・視察情報について県、JA中央会(各単協)、県内企業から情報収集中
  - (6) 県内防災製品への支援
    - ・防災CDによる市町村への防災製品の紹介
    - ・市町村へ県内防災製品の活用依頼(県退職者等の活用)
  - (7) その他
    - ・製品紹介文書の送付2件(四国207社、宮崎県・鹿児島県309社の養鶏業者)
      - 徳島県(10/4)、高知県(10/17)の養鶏業者へのデモを実施(香川、愛媛は日程調整中)
    - ・予定: 柑橘系搾汁機(1月以降)を予定
    - ・水門開閉装置(10/3)の見学会開催
    - ・機械系商社に5社をマッチングし3社が商談中、うち1社が商社主催の展示会に出展(9/21・22)

2 見本市

- (1) 出展状況
- |       | H24年度(実績) | H25年度(計画) | 実績(4~12月) |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 見本市出展 | 13回       | 40回       | 33回       |
- ・センター出展の見本市26回: 出展企業40社、パネル展示等65社(成約、6件15,550千円)
  - ・県出展の見本市7回: 出展企業41社をサポート
  - ・事前説明会やアフターフォローなど延べ299社(実数58社)をサポート
  - ・専門家によるポップ活用講習会(9/11 参加16社)、ブース装飾セミナー(12/5 参加20社)
  - (2) 外商製品商談会の開催(11/21-22 県外11社、県内27社参加)
    - ・成約1件 成約見込み1件 商談中43件
  - (3) 中間総括
    - ・地方を軸に取り組んできたが
      - ①地方での総合的な見本市は成果が少ない
      - ②都市部でも地方でも防災や農業など分野別の見本市の方が成果が多い
        - ⇒ ※地方であれ都市部であれ分野別の見本市を軸に取り組む(都市部の方が成果が大きいため、より多くの企業の参加を促す)

3 広報活動・情報発信

- ・外商支援製品カタログの充実(58社・108製品 → 80社・157製品 8月作成)
- ・外商支援活動についてPR(8/26 FM高知、10/13 高知放送(おはようこう))

4 支援機関との連携

- ・支援について四国銀行(1回)、高知銀行(4回)と連携強化のための会議等の開催
- ・金融機関等の県内外支店によるカタログの配布(500部)

課題

- 1. 経営全般への支援の強化(より専門的な支援の拡充)
- 2. 関係機関と連携した個別企業支援
- 3. 見本市出展企業の増加

平成26年度の主な取り組み(予定)

商品開発から販売促進までの一貫した支援による「ものづくり」のパワーアップ

- 新 1 ものづくり支援相談窓口の設置(ものづくり地産地消センターの拡充)
  - (1) これまでの「商品を有する」企業への外商支援から、アイデア・企画段階までさかのぼり幅広く企業を支援するため、ものづくり支援に関する相談をワンストップで受け付ける窓口を設置する
  - (2) 窓口では支援施策の紹介(特にアイデア・企画段階から販路拡大までの一貫した施策パッケージ支援をする旨を説明)、セミナーや相談会の企画など意識啓発の取り組みを行う。
- 新 2 企業ごとに専任担当者を配置
  - (1) 各企業ごとに専任担当者を配置し担当企業の事業展開を一貫して支援
  - (2) 専任担当者はコーディネータと企業訪問するなどその指示のもとに活動
- 新 3 コーディネータの新設
  - (1) 全国に通用する技術や経営・販売に精通したコーディネータ(以下CO)が、外部専門家や職員を活用しながら、ポイントとなるビジネスプランの作成段階から現場に入って企業を支援
  - (2) ものづくりに関する技術系CO及び経営・販売系COを配置
    - ①技術系COの新設 競争力のある工場、製品づくりの支援
    - ②経営・販売系COの新設 全国に売り込みをかけられ、販売面のみならず経営全般を支援 ※経営・販売系COが企業支援全体を統括する
- 4 営業サポート
  - (1) 企業訪問の徹底
    - ・企業訪問による信頼関係の構築
  - (2) 技術系CO、経営・販売系COの活用(再掲)
    - ・COは外部専門家や関係機関などと連携しながら企業へのより専門的な支援を実施
  - (3) 関係機関との連携
    - ・製品改良やエビデンスにおける工科大や工技センター等との連携
  - (4) 県外事務所へ外商COを新設し攻めの営業を展開
    - ・これまでの県内企業等の依頼に基づく支援から、県外の市町村やJA、代理店等へ積極的に営業
    - ・四国等についても事務局にて実施(県内市町村へは引き続き実施)
  - (5) その他
    - ・企業の製品を紹介する文書の送付
    - ・農業関係者など県外からの視察に併せたプレゼンの実施
    - ・企業に必要な各種研修会の検討(意識啓発セミナー、PL法など)
- 5 見本市
  - (1) 県実施分をセンターに統括し一貫して実施
  - (2) 都市部における分野別出展の強化
    - ・防災や農業など分野別出展の強化。特に都市部において分野別出展を強化するとともに出展コマ総数を増加
  - (3) サポートの徹底
    - ・事前サポート: 有力顧客への事前案内や事前研修の徹底
    - ・当日サポート: 現場での効果的なポップ等への支援
    - ・事後サポート: 引き合いのあった企業への徹底サポート
  - (4) ものづくり総合技術展の活用
    - ・外商製品商談会の開催
- 6 広報活動・情報発信
  - (1) 新聞・テレビ等での広報と各種機関誌や会合でのPR(積極的な情報提供)
  - (2) 外商支援製品カタログの充実
  - (3) ものづくり支援相談窓口による支援策や施策パッケージの紹介、セミナーや相談会の企画など意識啓発の取り組み(再掲)
- 7 支援機関や県内関係機関等との連携
  - (1) 外商支援会議で関係機関との連携強化
    - ・金融機関と連携した企業支援
    - ・中央会等と連携した企業支援

平成25年度の到達点 (単位: 百万円)

|           | H24(実績) | H25(見込み) |
|-----------|---------|----------|
| 1. 営業サポート | 230     | 1,080    |
| 2. 見本市    | 25      | 520      |
| 計         | 255     | 1,600    |
| 支援対象企業    | 128社    | 150社     |

直近の成果(アウトカム等)

|                     | H24    | H25(見込み) | 12月31日(実績) |
|---------------------|--------|----------|------------|
| 年間成果(a)×(b)         | 255百万円 | 1,600百万円 | 1,211百万円   |
| 月間成果                | 26百万円  | 133百万円   | 135百万円     |
| 成果のあった企業(a)         | 7社     | 20社      | 21社        |
| 成果のあった企業1社当たりの成果(b) | 36百万円  | 80百万円    | 57百万円      |

目指すべき姿(平成27年度末)

- 積極的な営業活動を行って外貨を稼ぐ企業が増加し、新たな雇用の創造など地域への波及効果が出ている。
- これに触発されて、他の企業も自社製品の開発に挑戦し始める。
  - ・H24~27: 外商支援 54億円、見本市 23億円

分野： 商工業分野

テーマ： 大きな成長が期待できるビジネスへの支援（こうちビジネスチャレンジ基金事業）

【概要・目的】

新規性あるいは付加価値が期待でき、かつ事業として大きな成長が期待できる優れたビジネスプランに対して、事業育成支援金及び専門家によるハンズオン支援などを提供し、ビジネスプランの実現を後押しすることで、次代の高知県経済をリードする新たなビジネスを創造する。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

株式会社日本トリムの森澤社長から1億円の寄付の話を受けて「こうちビジネスチャレンジ基金事業」のスキームを構築。スケジュールを決定。

課題

・県内だけではなく全国公募に向け、PRを徹底して行うこと。

平成25年度の到達点

- ・応募者数…50件目標
- ・支援事業者数…5社

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

株式会社日本トリムの1億円の寄付を契機に、産業振興センターで新たにベンチャー支援を柱とし、「こうちビジネスチャレンジ基金事業」をスタート。高知県内で新たな事業に取り組み、大きな成長が期待できる熱意のある事業者を全国から募集(6/17~8/30)

- (1) 基金の造成 (5/9)
- (2) 事業の公表 (5/24)
  - ・記者発表、センターのホームページに募集要項等を掲載(県HPにリンク)
  - ホームページ閲覧件数:8053件(6/17~8/30)
- (3) 事業のPR
  - ① ネット
    - ・高知県ホームページにバナー広告(5/24~)、SEO対策(6/27~)、フェイスブック立ち上げ(6/27~)、産業振興センターのメルマガでの情報発信(6月~)、県、中小企業支援機関のメルマガ、フェイスブック等で情報提供 など
  - ② メディア(新聞・テレビ・県の広報誌など)
    - ・新聞広告(5/25 日本経済新聞、5/27 日刊工業新聞、5/28.29 高知新聞)、日本経済新聞(5/29 7/29)、日経産業新聞(5/29)、朝日新聞(6/16)に記事掲載、テレビ番組でのPR(高知さんさんテレビ「知っとく高知県」6/20)、さんSUN高知(県外版)7月号記事掲載(チラシと一緒に配布) など
  - ③ チラシ等
    - ・業界団体(全国)(日本ニュービジネス協議会連合会6/21 日本ベンチャー学会6/21 ベンチャーエンタープライズセンター5/27などを訪問し、広報と応募を依頼)
    - ・県人会・同窓会を通じた情報提供(関東高知県人会交流会6/1、高知追手前高校関東支部同窓会6/22、中部高知県人会夏季懇親会7/21)
    - ・業界団体(県内)(高知県工業会5/24、製紙工業会5/31、技術者協会6/6など)
    - ・大学など(高知工科大学5/30、高知高専7/4、高知大学6/6、県立大学7/2、高知大学同窓会会報へチラシ挟み(14千部7/29)など)
- (4) 応募件数 93件(県内47件 県外46件)
- (5) 評価委員会開催
  - ・事前審査(9/30) 11件に絞り込み
  - ・面接審査(11/1 ホテル日航旭ロイヤル) 下記5件を認定、当日プレス発表

|     | 会社名             | 事業育成資金 | 事業概要   |
|-----|-----------------|--------|--|
| 最優秀 | ㈱ウィリルモバイル(京都府)  | 1000万  | スマホのイヤホンジャックを活用した体温計を開発。定期的に体温を測定し、この数値と心拍メータ、血圧測定数値などを運動させて体調管理を行うアプリを開発。 |
| 優秀  | ㈱南国スタイル(南国市)    | 500万   | 収量や栄養成分が増加する、還元水製水器で生成される電解水を活用した野菜を栽培し、地元、特にJA南国市と連携して取り組みを進める。           |
|     | ㈱コスモ工房(高知市)     | 500万   | 竹を利用した素材製造技術を活用し、高級ブランド品(アクセサリ等)のパーツ素材として国内外での販売拡大を図る。                     |
| 優良  | 西川洋史(愛知県)       | 300万   | 県内で収集し増殖させた天敵昆虫を、まず県内の農家に土壌天敵として販売し、有望なものは農業として登録し、全国に販売していく。              |
|     | ㈱m.e.works(高知市) | 300万   | 発泡スチロール、FRP、セメントなど多様な素材を活用し、オンリーワンの立体造形物を企画、設計、製作し、販売拡大を図る。                |

- (6) 認定証の授与式 ものづくり総合技術展会場(11/21)
- (7) 認定者への支援
  - ① 認定したプランへの「事業育成支援金」の提供(高知県内で事業をはじめた時)(予定)
  - ② ビジネスプランの実現に向けたサポート(11月~随時実施)
    - 事業拠点(インキュベーション施設、中山間地域の遊休施設など)の紹介、専門家によるハンズオン支援、県の支援策(補助金等)の活用サポートなど
- (8) 来年度に募集に向けた準備
  - ・平成26年度事業の募集要項、様式等作成(1月末)→広報開始(2月~)(予定)
  - ・平成25年度採択案件の進捗状況把握→優良事例としてPR(予定)

課題

- ・平成26年度事業実施に向け、より効果的なPRの実施
- ・平成25年度認定者の高知での早期起業や売り上げ拡大を実現するためにハンズオン支援を継続

平成26年度の取り組み(予定)

- (1) H26 こうちビジネスチャレンジ基金事業の募集
  - ① 募集開始に向けた広報(H26.2月~(予定))
    - ・広報期間の延長(H25:5/24~8/30→H26:2月~8月)
    - ・ネット、メディア、業界団体等を活用し、より効果的な広報を実施
      - 例: SEO対策を効果的に行うため、早期に実施(効果が現れるまで、対策実施から2ヶ月程度はかかるため)
        - H25:6/27~8/30 → H26:2月~8月(予定)
    - ・H25認定者の現状把握を行い、優良事例としてPR
  - ② 募集(7/1~8/20)(予定)(H25:6/17~8/30)
  - ③ 審査(9月~11月)(予定)(H25:書面審査9/30 面接審査11/1)
- (2) 平成25年度・26年度認定者への支援
  - ① 認定したプランへの「事業育成支援金」の提供(高知県内で事業をはじめた時)
  - ② ビジネスプランの実現に向けたサポート(随時実施)
    - ・インキュベーション施設等、事業拠点の紹介
    - ・専門家によるハンズオン支援
    - ・県の支援策(補助金等)の活用サポート
    - ・県、市町村と連携したハンズオン支援 など
- (3) 平成25年度に認定されなかった企業に対するフォローアップ
  - 事業ブラッシュアップのためのアドバイスや、個別の事業周知などにより、平成26年度に再度の応募を促す。他の支援策の紹介などにより、高知県内での起業へ誘う
    - 県内事業者: 創業補助金制度活用に向けたサポート、ハンズオン支援など
    - 県外事業者: 県の移住促進対策(住居紹介、事業拠点の紹介など)、ニーズを聞き取り、相談に対応など

【目指すべき姿(平成27年度末)】

- ・支援決定事業者…累計15社
- ・支援を行った事業者から大きな売上・雇用を実現する事業者の出現…1~2社

直近の成果(アウトカム等)

- ・ビジネスプランの応募件数…93件
- ・支援事業者数…5社

**【概要・目的】** 海洋深層水のブームが終焉し、海洋深層水関連商品の売り上げは、ピーク時で平成16年の155億円から直近の平成23年で136億円と伸び悩んでいる。また、首都圏をはじめとする大消費地への情報発信力が弱く、売り込みが十分でない状況である。そのため、国内の他の取水地との連携を図り、首都圏で深層水のPRを行うとともに、ビジネスに結びつく連携事業を展開し、海洋深層水のブランド力を強化する。また、新分野への利用拡大に向けた研究開発を大学、企業等と共同で実施する。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

■H24海洋深層水関連商品売上 137億円（前年136億円）

**1. 新たな需要創出と販路の開拓**

- (1) 斡旋等による商談成立：4件
- (2) 海外への販路開拓（基本合意）：1件
  - ・深層水飲料のインドへ輸出に関して基本合意
- (3) 包括業務提携による展示・商談会の開催（フジグラン）
- (4) 県外大手企業への売り込み：1社採用
  - ・深層水利用の新品を関西圏の大手百貨店に販売
- (5) 高知海洋深層水企業クラブの展示会への出展支援：9回
  - ・東京2回、大阪1回、高知6回：延べ162社
- (6) 流通事業者向け商品カタログ及び一般消費者向けパンフレットの作成
  - ・流通業者等へ15,000部を配布・PR

**2. 海洋深層水のブランド力強化**

- (1) 他県取水地との連携
  - ・海洋深層水取水地連携協議会の設立：20団体参加
  - ・他県取水地との連携事業実施：3回 延べ14取水地参加
  - 海洋深層水フェア（H24.7.23～29）
  - アンテナショップフェスティバル（H24.11.2～4）
  - スーパーマーケット・トレードショー（H25.2.13～15）

**3. 海洋深層水の利用拡大に向けた研究開発等**

- (1) 研究開発の促進
  - ・高知大学との創業に向けた海洋微細藻に関する研究（～H27）
  - ・すじ青のり等の養殖事業拡大への技術支援（～H27）等
- (2) 活用事例調査結果説明会の開催と新商品開発支援
  - ・活用事例調査結果説明会の開催：5回
  - ・成長分野育成支援研究会と連携した新商品の開発：5商品

**課題**

- 1. 新たな需要創出と販路の開拓
  - ・地産外商公社等との連携による戦略的な外商活動
- 2. 海洋深層水のブランド力強化
  - ・新たなコンセプトを活用した戦略的なプロモーション
  - ・取水地連携協議会PR活動
- 3. 新分野への利用拡大に向けた研究開発等
  - ・深層水を使った新商品の商品開発
  - ・深層水の有効性を示す実証的な取組み

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

**1. 新たな需要の創出と販路の開拓**

- ・企業訪問 延べ50社
- ・外商推進本部会議にて戦略品目に位置づけ
- ・「高知城花回廊（4/5～7）」（出品事業者数14社、出品数29品目）、「高知フェア（東京エアポートレストラン、5/11）」（8社、18品目）、「ふるさと室戸まつり（7/15）」（15社、27品目）、「海洋深層水フェア（フジグラン）（8/17～18）」（14社、24品目）
- ・「地域産品商談会」（5/28）への参加（13社） 商談中6件
- ・「原宿表参道元氣祭りじまん市（8/24～25）」（14社、32品目）
- ・「買いまっせ（10/4）」5企業参加
- ・「ねんりんピックよさこい高知2013（10/26～28）」（22社、43品目）
- ・「農林水産祭（11/8～9）」（21社、41品目）
- ・「全国中華料理業高知大会（11/13）」（1社、4品目）商談中2件
- ・「ものづくり総合技術展（11/21～23）」（30社、54品目）
- ・大手企業の新商品への海洋深層水等の採用（2社、3商品）、働きかけ（2社）
- ・県内外企業からの商談を仲介 商談成立10件
- ・地産外商公社等と連携した企業訪問 3社

**2. 海洋深層水のブランド力の強化**

- ・海洋深層水フェア開催（7.25～28）
  - 3取水地（富山、沖縄、高知）及び5アンテナショップの参加によるPR
  - プランタン銀座（海洋深層水飲料等のサンプリング、アンケート調査実施）
- ・全国海洋深層水取水地連携協議会 メルマガ発行（6/16、10/31）
- ・ガイドードリンコ「ミウ」のリニューアルを活用した商品PRへの取組み
- ガイドータケナカピバレッジ（株）を通じ、海洋深層水やジオパーク等室戸市観光資料等の提供

**3. 海洋深層水の利用拡大に向けた研究開発等**

- ・研究開発の促進
  - 高知大学との創業に向けた海洋微細藻に関する研究（～H27）
  - すじ青のり等の養殖事業拡大への技術支援（～H27）
  - 濃縮水の有効活用に向けた取り組み（5/29 保存安定性等の検討会の開催）
- ・食品産業研究会（東部地区）にて新商品の開発について協議（1社）

**課題**

- 1. 新たな需要創出と販路の開拓
  - ・対象商品の絞込みと地産外商公社等との連携による戦略的な外商活動
- 2. 海洋深層水のブランド力強化
  - ・大手企業の製品リニューアルを活用した戦略的なPR
- 3. 海洋深層水の利用拡大に向けた研究開発等

**平成26年度の主な取り組み（予定）**

**1. 戦略的なプロモーション活動による認知度の向上と販路の開拓**

- (1) 「高知家」のプロモーションを活用した海洋深層水商品の認知度の向上への取り組みや、地産外商公社・産振センター企業コーディネーターと連携したこだわりの高級スーパー、百貨店、公社と取引のあるバイヤー等への直接訪問による外商活動の強化（H26目標：40企業）。
- (2) インパクトの大きい大手企業等に自社商品への海洋深層水活用の働きかけ（新規開拓3社）。
- (3) 企業クラブの取組への支援
  - 「高知城花回廊」、「ふるさと室戸まつり」
  - 「原宿表参道元氣祭りじまん市」、「海洋深層水フェア（フジグラン）」
  - 「買いまっせ」、「農林水産祭」
  - 「ものづくり総合技術展」等への出展支援
- (4) 海外販路開拓への支援 海外物産展・展示会に参加し、海外販路の開拓実施。
- (5) 商談会等に出展後、企業への直接訪問を行うなど十分なフォローを実施。

**2. 海洋深層水のブランド力の強化**

- (1) 他の取水地と連携した取組
  - ・H24年度に設立した全国海洋深層水取水地連携協議会の有効活用による連携事業の促進（メルマガ、共同PR、ミニ商談会等）
  - ・海洋深層水フェアでの共同PR
  - ・スーパーマーケット・トレードショーへの共同出展
- (2) 大手企業の製品リニューアル等を活用した戦略的なPRによるブランド力の強化

**3. 新商品開発や有効性を示す実証的取組への支援による商品力の向上**

- (1) 新商品開発支援等
  - ・成長分野育成支援研究会との連携・参加企業数の増加と既存商品の磨き上げや新商品の開発支援
  - ・工技センターとの連携・未利用濃縮水の有効活用を図るとともに、新商品の開発を支援。
- (2) 深層水の健康等への有効性を示す取組に対する支援
  - 産学官連携会議食品部会にて実証的な取組を実施。

**【目指すべき姿（平成27年度末）】**

◆商品企画から流通・販売にいたるまで、海洋深層水関連商品の販売がされているとともに、全国の取水地と連携してビジネスに結びつく多様な事業が展開されている。

◆海洋深層水の研究開発が進み、新たな利用分野の展開が動き始めている。

・深層水関連製品売上額 H27：170億円

**平成25年度の到達点**

・海洋深層水関連製品売上額 139億円  
（6億円増（H22比））

**直近の成果（アウトカム等）**

- ・商談成立：10件（5社）年間ベースで1億円弱の計画
- ・大手企業の海洋深層水を使った新商品発売：2社（3商品）
- ・新商品の開発：2社（5商品）



【概要・目的】 商工団体等が取り組む商業の活性化事業を支援することにより、商店の利用者である住民に受け入れられ、安定・継続して利用される商店街を目指す。  
商店街の空き店舗を活用した新規出店や産直・アンテナショップ等の設置を支援することにより、商店街の活性化を図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- 1 こうち商業振興支援事業  
商店街等のイベント等への支援により、商店街の賑わいの創出や、商店街と近隣団体との新たな連携などが図られた。  
また、空き店舗への出店支援制度が周知されたことにより、新規開業者の出店の促進と、空店舗率の改善が一定図られた。  
※空き店舗率：H24年 14.1%（H23年 15.0%）
- 《補助金交付実績》
- (1) 商業振興支援事業（8件）  
ふれあい移動商店街の開催（土佐清水市）  
愛宕商店街と愛宕中学校との共同集客イベント（高知市）  
OBIBURAキッズタウン（高知市）  
天神橋まちなか元気事業（四万十市）  
いの町コミュニティ事業（いの町）  
イルミネーション事業（高知市）  
まちなかスーパーカー博物館（四万十市）  
光と音のレーザーショー（高知市）
- (2) 空き店舗対策事業（17件）  
高知市5件（小売業5件）、四万十市6件（サービス業3件、飲食業3件）、安芸市4件（サービス業3件、飲食業1件）、本山町1件（サービス業）、四万十町1件（小売業）
- 2 チャレンジショップ事業  
○以下の3団体が主体となりチャレンジショップを運営  
・京町・新架橋商店街振興組合（高知市）  
・天神橋商店街振興組合（四万十市）  
・しばてんカード協同組合（四万十町）  
○運営会議への参加（3団体延べ29回）
- 《出店実績》  
・高知市：卒業生6名のうち、2名が中心商店街で開業。他2名も高知市内で開業。  
・四万十市：卒業生3名のうち、1名が中心商店街で開業。他1名も四万十市内で開業。  
・四万十町：卒業生2名のうち、1名が中心商店街で開業。他1名も四万十町内で開業。
- 3 商店街の課題抽出と支援策検討に向けた取り組み  
・商店街振興議員連盟と商店街関係の者意見交換会（4/11）  
・高知市商店街振興組合連合会との意見交換会（6/15）  
・四万十市・宿毛市・土佐清水市の商店街振興組合との意見交換会（9/6～7）

課題

- 1 制度の利用がされていない市町村がある。  
2 商店街活性化の取り組みは、誘客に一定の効果があげているが、各個店の新規顧客獲得やリピーター確保にまで繋がっていない。

平成25年度の到達点

- こうち商業振興支援事業  
・商業振興支援（ソフト）事業：6件  
・空き店舗補助：14件  
チャレンジショップ事業：新規開業者5名

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- 1 こうち商業振興支援事業  
《制度の周知への取組》  
・HPによる情報発信及び、商店街組合・市町村・商工会・商工会議所などの関係機関に要綱等を送付しての制度周知や、商振連総会での制度説明  
《交付決定実績》
- (1) 商業振興支援事業  
天神橋まちなか元気事業（四万十市）  
三原のじまんや運営支援事業（三原村）  
演劇イベント等商店街集客力向上事業（高知市）  
大正町市場パンフレット作成事業（中土佐町）
- (2) 空き店舗対策事業  
高知市3件（小売業2件、飲食店）、安芸市1件（小売業）、四万十市2件（サービス業、小売業）、奈半利町1件（接骨院）
- 2 チャレンジショップ事業  
○以下の3団体が主体となりチャレンジショップを継続運営  
・京町・新架橋商店街振興組合（高知市：エステ、ネイルサロン、雑貨）  
次期チャレンジャー選考面談の実施～出店者の決定  
・天神橋商店街振興組合（四万十市：楽器店）  
1月からの出店者が決定（雑貨店）  
・しばてんカード協同組合（四万十町：雑貨1店）  
1月からの出店者が決定（耳つぼジュエリー）  
○運営会議への参加（3団体延べ17回）
- 3 商店街施設地震対策推進事業  
9月補正で南海トラフ地震対策の商店街施設整備への支援事業を創設  
・7商店街（高知市、四万十市、土佐市）で事業実施
- 4 商店街の課題抽出と支援策検討に向けた取り組み  
商店街振興組合との意見交換に加え、町村部の商業関係者及び商工会等の支援機関との意見交換も実施していく。  
・四万十市商振連との意見交換会（7/12）  
⇒国の補助事業を活用し、施設整備を進める意向  
・商店街振興議員連盟と商店街関係者との意見交換会（7/24）  
⇒安芸市商店街及び中芸地区の商工業者と意見交換。地域コミュニティ事業や商い甲子園等の継続や、観光資源を活かした取組について協議  
・高知市商振連との意見交換会  
⇒各組合との意見交換を随時実施（4月～12月）

課題

- 1 補助制度の利用促進に向けた関係機関との連携強化  
2 誘客に加え、各個店の売上やリピーターの獲得につながるイベント内容の検討及び実施  
3 安全・安心な商店街につなげるため、商店街所有施設等の整備を進める

平成26年度の主な取り組み（予定）

- 1 こうち商業振興支援事業  
(1) 商業振興支援事業  
・まだ制度の利用のない地域等での事業実施に向け、地域本部や市町村・商工会等と連携した事業の芽出しと、実施に向けた支援を行う。  
・商店街がまとまりを持ち、新規顧客の獲得やリピーターの確保につなげるため、継続事業のブラッシュアップ及び実施済み箇所のフォロー等を行う。
- (2) 空き店舗対策事業  
・制度の利用のない地域での利用につなげるため、商工会等支援機関と連携のうえ、制度の周知を図るほか、制度の利用に際しては、実際の出店につながるよう、商工会等による支援や、中小企業診断士による経営指導を行う。  
また、新規創業希望者に対して、チャレンジショップを活用した出店指導などを進めていく。
- 2 チャレンジショップ事業  
・運営会議への参加等、商店街振興組合が行うチャレンジショップの運営を支援。  
・商店街振興組合等と連携したチャレンジャーの募集や、商工会等の支援機関と連携し、独立開業に向けた支援を行う。  
・独立開業事例の紹介など、開業に向けたモチベーションの向上につながる情報の提供。  
・県の広報媒体などを活用し、事業の内容やチャレンジャーの募集などの周知を図る。
- 3 商店街施設地震対策推進事業  
・H25.9実施の意向調査で改修・補強の意思を示した商店街等の施設の南海トラフ地震対策を進める。
- 4 商店街の課題抽出と支援策検討に向けた取り組み  
・市町村や商店街と連携し、移住促進の取組みと一体化した商店街活性化へのモデルとなる取組みを進める。  
・地域の商店街振興組合及び、商業者・商工会等との意見交換会を行い、商業者のニーズの把握と、それに対応する支援策を検討。

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 多くの商店街等で、積極的な活性化事業が行われるとともに、空き店舗への新規出店等も進み、通行者数の減少等に歯止めがかかっている。
- ・高知市中心商店街の空き店舗率  
H22：13.4% ⇒ 増加傾向に歯止めをかける
  - ・高知市商店街の歩行者通行量  
H23：平日 40,880人、休日 66,049人 ⇒ 減少傾向に歯止めをかける

直近の成果（アウトカム等）

- こうち商業振興支援事業：  
・商業振興支援（ソフト）事業は、交付決定済みが4件、協議中の事業が1件（H20年度からの6年で、ソフト事業40件を支援。うち約90%が補助終了後も自主継続中）  
・空き店舗補助は交付決定済みが7件、協議中が1件（H21年度から37件を支援し、うち34件が継続営業中）  
チャレンジショップ事業：卒業生15名のうち、H24年度からの累計で9名開業（うち中心商店街5名）

【概要・目的】 県内最大の消費地である高知市中心街の活性化を図ろうとする事業者の取り組みを支援することにより、産業振興計画で進めている「地産地消」・「地産外商」の推進と魅力ある商店街づくりを行う。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

補助終了後の自立に向け、売上の増加に向けた取り組みや、中小診断士による経営指導の実施、飲食部門の運営内容やメニューの見直しなどの取組を進めた結果、オープン3年目の売上目標も達成した。

1 実施主体：株式会社まこと

(1) 地産地消・地産外商促進事業

- ・県内産品の販売（34市町村・4,050品目（3/31現在））
- ・県産品を使った飲食の提供
- ・観光客に対する高知県情報の提供
- ・オリジナルラッピングギフトの販売

(2) 中心商店街支援事業

- ・おむつ替えや授乳をできる場所の提供
- ・荷物の預り所の設置
- ・商店街の回遊につながるイベントの実施

(3) コミュニティ事業

- ・高齢者や子育て世代向けの教室の開催（県産品を活用した食育等の講座：31回開催）

2 販売実績

H24.2.19～H25.2.18 134,929千円（目標達成率 105.4%）

課題

1 地産地消・地産外商促進事業

- ・事業者の自立に向けた経営改善への取組
- ・インターネット販売の強化

2 中心商店街支援事業

- ・イベント内容の充実及び、商店街全体の誘客につなげる仕組みづくり

3 コミュニティ事業

- ・参加者の拡大に向けた開催内容の充実

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

経営の効率化を更に進めるため、売上の増加に向けた取り組みや、中小企業診断士による経営指導の継続実施、飲食部門の運営内容の見直しなどの取組を進めている。

1 地産地消・地産外商促進事業

- ・県内産品の取扱状況（12/9現在）  
新規取扱商品が436品目増加（柚子加工品等）  
⇒4,486品目
- ・売上増加に向けた取組  
店頭販売等の取組強化  
自社販売分：ソフトクリームなど 2,575,843円  
他社販売分：パンなど 613,111円  
県外等での販売（大阪食博、高知新港など） 3,008,033円  
インターネット販売
- ・経営の効率化に向けた経営指導
- ・飲食部門の運営形態・営業時間の変更

2 中心商店街支援事業

- ・中央公園のイベントや土曜夜市等と併せた店頭販売の強化

3 コミュニティ事業

- ・タウンモビリティ（障がいを持つ方などの来街につなげるため、車いすの貸し出しや介助などを行う）の実施（毎月第2土曜）、高齢者向け刺繍教室などの実施

4 販売実績（H25.2.19～H25.12.11）

総売上額 121,611千円（1日当たり売上 412千円） 目標達成率 97.8%

課題

1 地産地消・地産外商促進事業

- ・パート・アルバイトの活用や、事務部門と店舗部門の兼務による人員抑制
- ・インターネット及び店外販売の強化

2 中心商店街支援事業

- ・商店街との連携強化
- ・イベント内容の充実及び、商店街全体への誘客につなげる仕組みづくり

3 コミュニティ事業

- ・タウンモビリティやコミュニティ教室の実施主体等との連携強化

平成26年度の主な取り組み（予定）

《運営面の改善》

- ・経営の効率化への継続した取組

1 地産地消・地産外商促進事業

- 売上の向上を図るとともに、経営の効率化に向け、引き続き経費の見直しを行う
  - ・新たに開発された商品等の店頭販売の充実
  - ・安定的な経営に向け、各部門での効率的な事業の実施（業務マニュアルの策定や人員配置の効率化）
- 魅力ある店舗づくり
  - ・店内の商品配置、イベントなどの情報発信力強化
- 催事
  - ・各商戦時期に合わせた販売力の強化
  - ・市町村と連携した店頭販売の充実
- インターネット販売の強化

2 中心商店街支援事業

- ・商店街イベントと一体となったイベントの開催

3 コミュニティ事業

- ・商品の販売につながる講座の開催や、街ゼミなど商店街の各個店との連携を強化し、来街動機につなげる場としての活用
- ・来街者の利便性向上につながる、タウンモビリティやコミュニティ教室の実施主体との連携強化や、おむつ替えや授乳施設等のPR強化

【目指すべき姿（平成27年度末）】

県内各地域の地場産品を取扱うアンテナショップとして自立するとともに、商店街への誘客を図る事業が継続して実施されている

- ・販売目標：184,300千円

平成25年度の到達点

高知市内での県産品アンテナショップとしての自立した運営

売上目標：153,583千円（H25.2.19～H26.2.18）

- ・1日当たり売上目標421千円

直近の成果（アウトカム等）

- ・新規取扱商品の増加 25年度436品目（4,050 ⇒ 4,486品目）
- ・県外イベント等での外商活動：大阪食の博覧会、高知新港への客船入港時等
- ・販売実績：121,611千円（H25.2.19～H25.12.11）

【概要・目的】 産業振興計画を推進し、本県産業を着実に振興していくためには、地域で産業を担う人材の育成と確保が重要である。将来の産業構造の変化に対応した地域産業の担い手を育成・確保するため、産業界、教育、行政が連携して、今までの取り組みを発展させていく必要がある。

平成 24 年度の取り組みの成果等

成果

- 1. 技術人材の育成
○工技及び紙技センターの技術指導アドバイザー
・溶接、鋳造、掘削チップ、金属耐摩耗や 5S 活動、抄紙技術改善などへの指導や技術的支援(20 回)
○工技センター
・食品加工特別技術支援員、機械金属加工特別技術支援員に加え、新たに資源利用加工の技術支援員を配置。技術支援だけでなく中期テーマ学官共同研究事業の研究プロジェクトにも参加
・技術研修 33 コース開催、受講者 584 人(トラブル事例研修や分析化学、土佐 FBC、溶接管理技術者研修、衛生管理、品質管理研修など)
○紙技センター
・かみわざひとづくり事業講習等(21 回、244 名参加)
2. 産業人材(高卒、大卒、中核人材)の確保
・産業界、行政、学校との連携体制を構築し、生徒の企業実習や企業の技術者等による技術指導、教員の企業での研修、企業と学校との共同研究を通して産業人材の育成に取り組んだ。
(実績 H24) 実施校 17 校 参加生徒 899 名 協力企業数 124 社
・私立中等高等学校への県内企業への理解を促進する企業見学等を実施した。
(実績 H24) 実施校 2 校 参加生徒 95 名 協力企業数 6 社(延べ)
・産業界と連携した教員研修の実施を支援した。
(実績 H24) 参加教員数 98 名 協力企業数 22 社
・本県出身の県外大学生等に、合同会社説明会等の情報を発信するとともに、県外の合同会社説明会に県ブースを出展したり、県外大学保護者会へ参加するなど、本県の企業情報等の提供機会を確保した。
(実績 H24)
就職相談会東京・大阪各 2 回 U・I ターン就職相談会における学生ブース設置 8 回
保護者会 9 校 県内就職面接会の開催 5 回
学内セミナーにおける情報提供 14 回
・U・I ターン人材情報システムを活用した情報提供と無料職業紹介を実施し、中核人材を確保した。
(実績 H24) 新規登録者数 298 名 登録企業数 62 社 就職者数 38 名
3. 計画や提言の着実な実施
(1)第 9 次職業能力開発計画の着実な実施
・高知県職業能力開発審議会を開催し、進捗状況の評価を行った。
(2)高等技術学校の訓練のあり方
・企業の新入社員対象の長期間の在職者訓練を実施した(1 名)
・自己都合退校の防止のため、生活相談員を 1 名配置した。(退校生 17 名)
・訓練生の職業に関する理解を深めるため、企業在職者による職業講話を実施した。
・職業能力開発大学校や関係団体の研修により、指導員の資質向上を図った
大学校 3 名、その他(延べ)24 名
・オープンスクールや体験教室の開催、学校訪問等により学校の PR を行った
・就職コーディネーターを 1 名設置し就職先の開拓を行った(訪問 143 社)
(3)介護福祉分野の人材確保・育成
・再就職支援のための職業訓練の実施(ヘルパー 2 級養成科等 27 コース)
・若年者向け介護職場の体験セミナーを実施した。 3 回
・事業所の人材育成を支援するため、集合型研修や講師派遣研修を実施
(集合型研修受講者 232 人(うち介護福祉関係 27 人)講師派遣 15 社(うち介護福祉関係 5 社))
・介護・福祉の就職面接会の実施(5 回)[一体的実施事業]

課題

- 1. 技術人材の育成
○工技センター
・研修終了後の受講者へのフォローアップなどきめ細かい対応
○紙技センター
・技術指導アドバイザーやかみわざひとづくり事業の周知と会員数の増加
・異業種との連携や企業ニーズの掘り起こしと共同研究テーマの創出
・より質の高い技術力育成と指導内容の企業社員への定着
2. 産業人材(高卒、大卒、中核人材)の確保
・企業実習等の実施校の拡大と参加生徒の増
・県内企業への理解促進の取組を行う私立学校の増
・立命館大学との就職支援協定に係る連携・協力事項の実施状況を検証しながら他大学との協定を検討
3. 計画や提言の着実な実施
(1)高等技術学校の訓練のあり方
・自己都合退校の防止
・入校生の確保
(2)介護福祉分野の人材確保・育成
・職場体験セミナー、職業訓練の実施による人材の養成と確保
・参加しやすい集合型研修の設定

平成 25 年度の到達点

- ・工技センター:技術レベルに応じた能力向上と資格取得率アップと技術研修 400 人
・紙技センター:かみわざひとづくり事業参加者 150 人
・高等技術学校での在職者訓練受講者数 187 人
・高校生の県内就職率 67.4%

平成 25 年度の取り組み状況

取り組み状況

- 1. 技術人材の育成
○工技センター
・製品開発や品質保持、製品の不具合、5S 活動などへの指導や技術的支援(随時実施)
・技術指導アドバイザーによる溶接技術の指導(10 回)
・食品加工、機械金属加工、資源利用加工特別技術支援員による支援等(技術支援 387 件、講師 14 日など(11 月末))
・溶接等の技術研修 44 コース開催、受講者 644 人
○紙技センター
・技術指導アドバイザーの周知及び企業ニーズの掘り起こし活動の実施
・企業訪問の実施によるニーズ調査 訪問企業数 36 社
・より質の高い技術研修「ものづくり技塾」を 5 回開催
・かみわざひとづくり事業 分科会 6 回、プラント運転実習 1 回開催
2. 産業人材(高卒、大卒、中核人材)の確保
(1)高卒
・公立高等学校へ地域産業担い手人材育成事業実施中
実施校 18 校 参加生徒 1051 名(予定) 協力企業 135 社(延、(予定))
・私立中等高等学校の県内企業理解促進のための企業見学 1 校実施(2 社、参加生徒 8 人)
・産業界と連携した教員研修支援(12 月 26 日実施予定)
(2)大卒
・学内セミナー等における情報提供 24 校(資料提供含む)
・県外大学保護者会への高知の就職情報の提供 14 校(資料提供含む)
・就職支援協定締結(龍谷大学 8/5、神戸学院大学 8/23、関西大学 11/27)
・インターンシップガイドの広報 90 校 ・DM による情報提供 2500 件
・県外の合同会社説明会に県のブースを出展(大阪 3 回、東京 1 回)
(3)中核人材
・U・I ターン相談窓口のジョブセンターはりまの相談日増加(月 2 回から週 1 回)
・移住相談会で就職関連ブースを出展(4 回実施)
・職業紹介対象事業等を見直し、無料職業紹介対象企業数を拡大(37 社)
・「高知で暮らす」のサイトで公開する「幸せ移住パッケージシステム」に U・I ターン人材情報システムに登録している求人情報を公開
・U・I ターン就職相談会の実施 8 回(一体的実施事業)(予定含む)
3. 計画や提言の着実な実施
(1)第 9 次職業能力開発計画の着実な実施
・高知県職業能力開発審議会を開催し、進捗状況の評価を行った。
(2)高等技術学校の訓練のあり方
・塑性加工科の訓練カリキュラムの高度化、中村校住宅リフォーム科とする
・企業の新入社員対象の長期間の在職者訓練の開始(4 月～)
・自己都合退校の防止のため生活相談員を配置(4 月～)
・新たな就職先を開拓する就職コーディネーターの設置(8 月～)
・企業在職者による職業講話の実施
・企業ニーズに沿った在職者訓練の実施
(3)介護福祉分野の人材確保・育成
・再就職支援のための職業訓練の実施(介護職員初任者研修科等 21 コース予定)
・若年者向け介護職場の体験セミナー 3 回(3 事業所 参加者 37 人)

課題

- 1. 技術人材の育成
○工技センター
・研修終了後の受講者へのフォローアップなどきめ細かい対応
○紙技センター
・継続的にかみわざひとづくり事業の周知を行い、企業ニーズの把握を行うとともに、異業種との連携を図ることによる共同研究テーマの掘り起こし
・研修終了後の受講者へのフォローアップなどきめ細かい対応
2. 産業人材(高卒、大卒、中核人材)の確保
・県内企業の魅力を伝え、県内企業への就職者数の増加を図る。
・私立中等高等学校に対して県内企業理解促進事業への参加を促すため、学校訪問を通して理解を促す。
・県外大学との就職支援協定締結後の具体的な連携の促進
3. 計画や提言の着実な実施
(1)高等技術学校の訓練のあり方
・入校生の確保や就職先の確保に向けた更なる PR 活動
・自己都合退校の防止に向けた訓練生へのキャリア開発支援の強化

直近の成果(アウトカム等)

- ・工技センター:技術研修 44 コース 81 日間 644 名参加
・紙技センター:かみわざひとづくり事業への参加者 のべ 174 人
・新規高卒者県内求人提出状況: 10 月末 956 人
・U・I ターン人材情報システム登録:H25 11 月末現在 新規登録求職者 272 人 県内就職者数 28 人

平成 26 年度の主な取り組み(予定)

- 1. 技術人材の育成
○工技センター
・技術指導アドバイザーによる技術指導 15 件程度(溶接、生産管理など)
・1 日溶接実践講習、分析化学や酒造技術研修などを実施予定
・技術研修 全体で 20 テーマ以上実施予定(溶接や分析化学、材料試験、食品加工など)
○紙技センター
・技術指導アドバイザーによる抄紙技術改善などへの指導や技術支援(3 件程度)
・かみわざひとづくり事業での「ものづくり技塾」研修 7 回、分科会 5 回、講演会 1 回以上開催予定
・異業種企業も含めた企業訪問を実施し、企業ニーズの把握や共同研究テーマの創出を引き続き実施
2. 産業人材(高卒、大卒、中核人材)の確保
(1)高卒
・公立(専門)高校を対象として、産業界、行政、学校との連携体制のもと、生徒の企業実習、学校での技術指導、教員の企業研修、共同研修を実施する。
・私立中等高等学校を対象として、県内企業理解促進のための企業見学等を実施する。
・産業界と連携した教員研修の支援
(2)大卒
・就職支援協定を締結している大学を中心に就職担当者向けバスツアーなどを行い、県内企業の理解を促進する。また、高知県出身の県外大学生に対する U ターン就職促進のため、合同会社説明会への県ブース出展及び学内セミナーや保護者会を通じた情報提供を実施する。
(3)中核人材
・U・I ターン人材情報システムを活用した情報提供と無料職業紹介を実施する。また、移住部署等との連携を強化し、U ターン就職相談会への参加を通じて、中核人材を確保する。
(4)戦略産業雇用創造プロジェクト事業の活用による安定的かつ良質な雇用の創造
・企業の中核人材雇用への助成
・失業者を雇用し、技能研修を積む期間の助成
・人材派遣会社を活用し、製造業の企業体験を通じた就業支援
3. 計画や提言の着実な実施
(1)第 9 次職業能力開発計画の着実な実施
・高知県職業能力開発審議会による進捗状況の評価(7 月予定)
・第 10 次職業能力開発計画の検討(年度内)
(2)高等技術学校の訓練のあり方
・オープンスクールや体験教室の開催、学校訪問等による学校 PR
(3)介護福祉分野の人材確保・育成
・職場体験セミナーや職業訓練の継続実施による人材の養成と確保
・事業所の人材育成を支援するため、集合型研修や講師派遣研修を実施

【目指すべき姿(平成 27 年度末)】

- 1. 技術人材の育成
・技術レベルに応じた能力向上と資格取得率アップ
・工技センター技術研修受講者 1,600 人(4 年間累計)
・かみわざひとづくり事業への参加者 600 人
2. 産業人材(高卒、大卒、中核人材)の確保
・産業界、行政、教育界の連携の強化により、高校生の県内就職と大学生の U ターン就職が促進される
・高校生の県内就職割合 H27:72%
・産業界、行政、教育界の連携の強化により企業が求める人材を確保
3. 企業ニーズに応じた人材の育成
・高等技術学校における在職者訓練受講者累計 500 名、訓練生就職率 90%

**【概要・目的】**

中山間地域等の豊かな環境や遊休施設等を利用して、市町村等が設置・運営する中山間地域等シェアオフィスに関する事業を支援し、シェアオフィスへの入居の促進や入居する企業や個人事業者への活動支援などにより、雇用の場の創出や移住の促進、交流人口の拡大などに繋げ、本県の中山間地域等の活性化を図る。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

◆取組状況

- ・市町村への取組意向調査（11月）
- ・先進事例（徳島県神山町）視察（1月）
- ・中山間地域等シェアオフィス推進事業の制度設計
- ・市町村への取組意向確認（事業概要策定後：3月）
- ・事業実施の意向があった市町村との打合せ・協議（随時）

**課題**

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

- 市町村の事業計画づくり支援：3町で実施（4/12, 4/16, 4/18, 4/24, 5/1, 5/9, 5/31, 6/13, 6/14, 6/26, 6/28, 7/3, 7/11, 7/25, 7/31, 8/9, 10/17, 11/18, 12/2, 12/11）  
 本山町、土佐町 施設改修予算の議決（6月議会）  
 本山町 施設維持管理費の予算の議決（12月議会）
- 重点分野雇用創造高知県中山間地域等創業支援事業委託業務  
 ・委託先公募（4/23～5/7）  
 ・プロポーザル審査委員会（5/22）  
 ・委託契約（6/3）  
 委託先：特定非営利活動法人こうち企業支援センター  
 委託内容：  
 ①創業等に関する相談窓口の設置  
 ②HP等による事業のPR及びビジネスプランコンテスト等による入居事業者等の募集  
 ③入居事業者等の相談や事業活動の支援  
 ④創業に関する相談会等の開催
- 情報発信、誘致活動等  
 ・移住相談会等での創業相談会の開催（6/29大阪、6/30東京、9/1大阪、9/8東京、11/2東京）  
 ・UIターン就職相談会での創業相談会の開催（8/15高知）  
 ・本県のシェアオフィス事業に関する助言や情報発信への協力依頼のための企業・NPO訪問（東京8件、神奈川1件、県内1件）  
 ・入居企業の誘致活動（東京5件、神奈川1件、県内1件）  
 ・本県出身者団体への事業説明・協力依頼（東京2件）  
 ・「高知家のシェアオフィス」ポータルサイト（HP）開設（8/26）  
 ・全国紙（東京地区）での広告（8/31）、専門誌「ターンズ」での広告（9/3）
- ビジネスプランコンテスト  
 ・広報活動  
 全国公募の期間（8/26～10/15）応募件数8件  
 ①朝日新聞（東京版）への掲載（122万部）  
 ②専門紙「ターンズ」への掲載（8万部）  
 ③パンフレット等の配布（8千部：県外事務所、県人会、IT関連企業・本県出身者企業、協力団体等等）  
 ④メルマガの発信（1万9百件：県外事務所、高知家で暮らす、協力団体等）  
 ・審査会 一次審査（10/28）二次審査（11/22, 11/24）入賞件数4件
- シェアオフィスの運営マネジメントの仕組み作り（本山町、土佐町）  
 ・創業支援団体等との意見交換会・シェアオフィス視察（3月）
- 人材育成  
 ・人材育成（コールセンター）セミナーの開催（2月）
- 起業支援型地域雇用創造事業へ応募（本山町・土佐町運営マネジメント）

**課題**

- ・高知家のシェアオフィスの情報発信の強化
- ・潜在的な個人創業希望者の発掘
- ・企業誘致活動の更なる強化
- ・中山間地域での雇用を創出するための支援策の強化や人材確保・育成
- ・各シェアオフィスの特長付けや入居した事業者間の連携・地域との連携を推進する運営マネジメントの仕組み作り

**平成26年度の主な取り組み（予定）**

- シェアオフィスの設置に向けた支援  
 ・施設の改修計画等
- サテライトオフィス設置に向けた企業誘致  
 ・入居の可能性のある企業への誘致活動
- シェアオフィスの広報等  
 ・町と連携し国の事業（起業支援型地域雇用創造事業等）を活用した運営マネジメント及び広報の実施（嶺北地域）  
 ・起業支援団体等と連携したシェアオフィス事業の広報活動
- 入居事業者への支援  
 ・定期的な訪問による支援  
 ・必要に応じて専門家の派遣（通年）  
 ・創業相談会等の開催  
 ・町、商工会、県等による支援者会議の設置
- 人材育成  
 ・人材育成（コールセンター・IT等）セミナーの開催

**【目指すべき姿（平成27年度末）】**

- ・シェアオフィスを設置した市町村や地域の知名度が向上しつつある
- ・県内6地域に、20企業が創業し、IT企業等の集積が始まりつつある

**平成25年度の到達点**

シェアオフィスの入居事業者を6件以上とする。

**直近の成果（アウトカム等）**

- ・ビジネスプランコンテスト（応募8件、入賞4件）
- ・東京のIT企業1社が本山町へ進出決定。従業員2名を全国募集中。
- ・進出の意向のある2企業と協議中。

【概要・目的】 南海地震対策として、事業所の安全性の確保や地震発生後の事業継続に備えるために、事業者が行う耐震診断や耐震設計、設備投資などの震災対策を支援する

平成24年度の取り組みの成果等

成果

1 県内事業者の震災対策の推進

- BCP策定への支援
  - ・「高知県事業継続計画（BCP）策定推進プロジェクト」による普及・啓発・策定支援の実施
  - ・高知商工会議所、須崎商工会議所、トラック協会、高知県歯科医師会のセミナー等、59回実施
  - ・H25.3月末までの支援実績 BCP策定・策定準備中企業 189社
  - ・「南海地震に備える企業のBCP策定のための手引き」による普及、啓発
    - ・現在約9,300部を関係団体等を通じて県内企業に配布

○県内企業の南海地震対策への支援制度のPR

- ・「南海地震対策融資（6/15より「南海地震・節電対策融資」）や「中小企業耐震診断等支援事業費補助金」について、支援制度の後押しが期待できる設計・建築関係団体へのPRなど企業への広報活動を実施
- ・県内市町村を訪問し、「南海地震・節電対策融資」や「中小企業耐震診断等促進事業費補助金」の説明と個別企業への紹介について依頼（耐震工事に 対する補助制度がないと事業者も踏み出しにくいのではないか、という声あり）
  - ・実績 5件（南海地震対策融資 4件、補助金 1件（繰越））
  - ・相談 49件（融資 36件、補助金 13件）
- ・5/29 県・高知市連携会議において、BCP策定支援への協力や県内企業の意向調査の共同実施等について確認、意向調査を実施  
 (73事業所：新想定を受け高台等への移転検討 9社、耐震化未実施 23%、BCP未策定 32%、高台への工業団地の整備・高台移転に対する支援・建築物への避難設備の設置に対する助成等を望む意見あり)
- ・民間活力を活用した地域防災に貢献する施設整備に対する支援制度を9月補正で予算計上
  - ・実績 3件、7,653千円
  - ・相談 14件

2 震災に強い産業基盤づくりに向けた工業団地の開発

- ・「企業立地の推進」参照

3 防災関連の製品や技術の開発（防災関連産業の振興）

- ・「防災関連産業の振興」参照

課題

1 県内事業者の震災対策の推進

- ・様々な機会を活用したBCPの普及・啓発が必要
- ・意思決定の権限を有する経営者層への普及・啓発が必要
- ・県内事業者の南海地震対策への支援制度の周知徹底、支援制度活用企業の掘り起こし

平成25年度の到達点

1 BCP策定への支援

BCP策定済企業の増加

2 県内企業の南海地震対策への支援

事業者の背中を押す支援策を様々な方法で周知し、南海地震対策を加速化

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

1 県内事業者の震災対策の推進

- BCP策定への支援
  - ・「高知県事業継続計画（BCP）策定推進プロジェクト」による普及・啓発・策定支援の実施
  - ・高知県バス協会、高知県造船産業協議会のセミナー等、24回実施（H25.12.16時点）
  - ・H25.12月末までの支援実績 BCP策定・策定準備中企業 216社
  - ・「南海地震に備える企業のBCP策定のための手引き」による普及・啓発
    - ・現在約9,760部を関係団体等を通じて県内企業に配布（累計）
  - ・高知市と共同で企業訪問を実施
  - ・BCP策定のための手引書改訂委託業務の発注（1月末完成予定）

○県内企業の南海地震対策への支援制度のPR

- ・「南海地震・節電対策融資」や「中小企業耐震診断等支援事業費補助金」、「民間活力活用津波避難施設整備促進事業費補助金」について、支援制度の後押しが期待できる設計・建築関係団体へのPRなど企業への広報活動を実施
  - ・実績 7件  
 （融資 2件、耐震診断等補助金 1件、津波避難施設補助金 4件）
  - ・相談 12件  
 （融資 3件、耐震診断等補助金 2件、津波避難施設補助金 7件）  
 （H25.12月末時点）

2 震災に強い産業基盤づくりに向けた工業団地の開発

3 防災関連の製品や技術の開発（防災関連産業の振興）

課題

1 県内事業者の震災対策の推進

- ・様々な機会を活用したBCPの普及・啓発
- ・事業実施に踏み込んでもらうための丹念な事業説明

平成26年度の主な取り組み（予定）

1 県内事業者の震災対策の推進

- BCP策定への支援
  - ・団体との連携による集合研修を実施
    - ・引き続き、組合・団体単位の集合研修を実施するとともに産業振興センターや商工会などと連携し、従業員50人以上の製造業・卸小売業のBCP未策定企業を特定のうえ、個別にアプローチし、BCP策定率をあげる。
    - 商工業分野のBCP策定を加速化
  - Ⓜ・BCP策定を促すチラシと手引書の概略版を作成
    - ・BCP策定を促すチラシと手引書の概略版を作成し、各種会合での紹介や企業へ郵送すること等によりBCP策定の必要性を認識して頂く

○県内企業の南海地震対策への支援

- ・事業者の南海地震対策に対する融資
  - ・金融機関への制度説明、意見交換を実施
- ・中小企業（製造業）の耐震診断・耐震設計への助成
  - ・耐震診断等実施予定事業者への訪問による制度説明、補助金活用の呼びかけ
  - ・高知県建設業協会建築部会等を訪問し、制度をPR（設計業者の営業力を活用）
- ・事業者の津波避難施設整備への助成
  - ・津波避難施設整備予定事業者への訪問による制度説明、補助金活用呼びかけ
  - ・高知市との連携による事業実施事業者の掘り起こし
  - ・高知県建設業協会建築部会等を訪問し、制度をPR（設計業者の営業力を活用）

2 震災に強い産業基盤づくりに向けた工業団地の開発

- ・「企業立地の推進」参照

3 防災関連の製品や技術の開発（防災関連産業の振興）

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- 1 県内で製造業を営む企業者の特定建築物に該当する工場・事業所等の耐震化率：90%  
 【「高知県耐震改修促進計画」のH27末の目標値】
- 2 事業継続計画（BCP）作成済企業（従業員50人以上）の割合：50%  
 【「高知県南海地震対策行動計画」のH27末の目標値】

直近の成果（アウトカム等）

- 1 BCP策定への支援→BCP策定推進プロジェクトによる支援実績：策定済み 93社・策定中 101社（従業員50人未満も含む。H25.12月末現在）
- 2 県内企業の南海地震対策への支援→南海地震対策融資の実績：2件、10,200千円  
 中小企業耐震診断等支援事業費補助金の実績：1件、683千円  
 民間活力活用津波避難施設整備促進事業費補助金の実績：4件、12,553千円

**【概要・目的】** これまで、地域を支えてきた建設業者は近年の公共事業費の急激な減少で厳しい経営環境が続き、就業者数も減少している。一方で、本県を支える重要な産業である農林業や介護・福祉などを担う人材が不足している。このため建設業の持つ能力を活かして、農林業や介護・福祉など、これから本県の成長を支える新たな分野へ進出しようとする建設業者を総合的に支援する。

**平成24年度の取り組みの成果等**

**成果**

- 1 個別企業訪問の実施**
  - ・実態調査で3年以内に進出希望とした企業（60社）を中心に81社（216回）を訪問し、支援を実施
  - ・建設業経営革新支援事業等採択企業26社のフォローアップを実施
- 2 国土交通省とアドバイザー契約を締結**
  - ・昨年度に引き続き、国土交通省と「建設企業のための経営戦略アドバイザー事業に関するパートナー協定書」を締結
- 3 新分野進出説明会・セミナーを実施（県内2会場、四国銀行と共催）**
  - ・高知 6月7日 参加者：31社・37人
  - ・幡多 6月8日 参加者：16社・21人
  - 計 47社・58人
- 4 先進事例の見学会・勉強会を実施**
  - ・建設業からホテル・温泉施設経営や介護福祉分野に進出している企業の現地見学、専門家を交えた勉強会を開催
  - ・9月12日 ホテル・温泉施設 参加者：11社団体・21人
  - ・11月6日 介護福祉施設 参加者：14社21人
- 5 建設業経営革新支援事業による支援**
  - ・新分野進出枠（実現可能性調査への支援）、一般枠（ソフト事業への支援）を合わせて12件の事業を採択
  - 新分野進出枠 3件
  - 一般枠 9件
- 6 担当部局間での情報共有**
  - ・各部での取組やこれまでの成果、取組の方向性を情報共有するため、5月31日に担当者会を実施

**課題**

- ・個別企業訪問等による継続的な情報提供や助言を通じた取組の促進（建設業経営革新支援事業の一層の活用）
- ・建設業経営革新支援事業を実施している企業の課題に応じたフォローアップが必要
- ・新分野進出をしない企業について、その理由の把握

**平成25年度の到達点**

- ・建設業の新分野進出数：213社（累計）
- ・個別企業訪問社数：100社
- ・建設業経営革新支援事業の活用件数：20件

**平成25年度の取り組み状況**

**取り組み状況**

- 1 個別企業訪問の実施**
  - ・平成23年3月実態調査で3年以内に進出希望とした企業（60社）を中心に企業訪問を実施
  - ・建設業経営革新支援事業採択企業のフォローアップを実施
- 2 国土交通省とアドバイザー契約を締結**
  - ・昨年度に引き続き、「建設企業のための経営戦略アドバイザー事業に関するパートナー協定書」を締結
- 3 建設業セミナーを実施（県内2会場、四国銀行と共催）**
  - ・高知 6月13日 参加者：31社・38人
  - ・幡多 6月14日 参加者：12社・15人
  - 計 43社・53人
- 4 先進事例の見学会・勉強会を実施**
  - ・9月20日 介護福祉施設（四万十市） 参加者：11社17人
  - ・12月6日 農場（土佐清水市） 参加者：10社11人
- 5 建設業経営革新支援事業による支援**
  - ・新分野進出枠（実現可能性への支援）、一般枠（ソフト事業への支援）を合わせて10件の事業を採択
  - 新分野進出枠 3件
  - 一般枠 7件
  - ・4次募集（11月1日～12月2日）の実施
- 6 担当部局間での情報共有**
  - ・各部での取組やこれまでの成果、取組の方向性を情報共有するため、5月27日に担当者会を実施
- 7 新分野進出実態調査の実施**
  - ・入札参加資格を有する企業（1,417社）に対し、新分野進出の意向等の調査を実施し、1,110社から回答（回答率78%）（7月19日～9月30日）

**課題**

- ・建設業者の新分野進出に関するニーズ把握
- ・企業の課題に応じた対応やフォローアップが必要

**平成26年度の主な取り組み（予定）**

- 1 先進事例の見学会・勉強会を開催
  - ・農業等へ進出している企業の現地見学を2回開催予定
- 2 新分野進出実態調査結果に基づく個別企業訪問の実施
  - ・進出希望としている企業を中心に企業訪問を実施

**【目指すべき姿（平成27年度末）】**

- ・支援体制の充実と進出を促進する環境づくりによる新分野進出事例が拡大している
- ・建設業の新分野進出数  
H27：230社（累計）

**直近の成果（アウトカム等）**

- ・建設業セミナーに43社・5人が参加、アンケートで新分野進出を検討している事業者が10社有り、先進事例見学会への参加を促し新分野進出を支援する
- ・新分野進出実態調査で3年以内に進出希望とした企業（58社）を中心に企業訪問を実施し新分野進出を支援する。

【概要・目的】 まんがをはじめとする本県の特徴ある地域コンテンツをビジネスにつなげる取組を進めることにより、外貨の獲得や新たな雇用の創出を目指す。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ◆コンテンツビジネス起業化支援事業
  - ソーシャルゲーム分野：5社が参加
    - ・開発実態に基づいた補助金上限額の引き上げ(250万円⇒500万円)
  - その他コンテンツ分野：9社が参加
    - ・事業化プラン 認定1件
- ◆高知コンテンツビジネス創出育成協議会でのソーシャルゲーム開発支援等
  - 高知県ソーシャルゲーム企画コンテストの開催
    - ・応募数 173作品(入賞作2作品開発中)
    - ・平成23年度ソーシャルゲーム企画コンテスト入賞作のゲーム化・配信
      - ⇒ 第2弾 H24.6.7 配信開始
      - H25.12 月末現在会員数 15万人
      - ピーク時売上：月商 1,500万円
      - 派遣社員 3名雇用
      - 第3弾 H25.1.29 配信開始
      - 正社員 1名(Iターン)雇用
- ◆第3回高知コンテンツコンテストの開催(4/6~6/25)
  - ・応募数：50作品
  - 特別優秀賞1作品、優秀賞1作品、TSUTAYA賞1作品、奨励賞3作品
  - ・Creative Market Tokyo2012(10/23-25)への出展による県外事業者との商談や名刺交換をきっかけに、受注や引き合いなどの地産外商の動きが見え始めた。
- ◆県内クリエイター見本市の開催(11/12)
  - ・参加事業者 25団体 42名、出展クリエイター23事業者
- ◆著作権セミナーの開催(11/26) 受講者：90名(うち事業者10名)

課題

- ◆コンテンツビジネス起業化支援事業(コンテンツビジネス起業研究会)
  - 【ゲーム分野】
    - ・ゲーム開発費の増大
    - ・起業研究会への参加企業の伸び悩み
    - ・ゲーム開発・運用者の育成
  - 【その他分野】
    - ・プラン認定に至るビジネスモデルの事業化プランの提案が少ない
    - ・収入、雇用増につなげるための提案プランのブラッシュアップ
- ◆高知コンテンツビジネス創出育成協議会
  - ・入賞作のゲーム化における人材不足
- ◆高知コンテンツコンテスト
  - ・応募作品数の伸び悩み
  - ・首都圏での大きな商談成立に至っていない
- ◆クリエイター見本市
  - ・出展者・来場者数の伸び悩み
  - ・商談成立まで至っていない
- ◆著作権セミナー
  - ・事業者の参加拡大

平成25年度の到達点

- ◎ソーシャルゲームビジネスの進展(開発→運用→収益→次ゲームへの再投資のサイクル構築 ⇒ 周辺事業への展開による産業集積化の土台づくり)
- ◎外貨を獲得できる研究会発事業化プランの事業化
- ◎県内クリエイター見本市での商談成立(県内クリエイターの収入増)

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆コンテンツビジネス起業化支援事業(コンテンツビジネス起業研究会)
    - ソーシャルゲーム分野：4社が参加
      - ・開発実態に基づいた補助金上限額の引き上げ(500万円⇒1,000万円)
      - ・ゲーム配信後最大3か月間の運用期間を補助対象期間に認定
    - その他のコンテンツ分野：7社が参加
  - ◆高知コンテンツビジネス創出育成協議会でのソーシャルゲーム開発支援等
    - 高知県ソーシャルゲーム企画コンテスト/平成25年度入賞作品ゲーム開発
      - H25.4月 カードデザイン部門の新設、募集開始
      - 6月 募集締切(応募数：企画部門169作品、カードデザイン部門260作品)
      - 7月 企画部門、カードデザイン部門の審査会の開催
        - 企画部門の仮入賞作品決定、カードデザイン部門の入賞作品決定・発表
        - 【カードデザイン部門受賞者：優秀賞16名(うち県内4名)、奨励賞8名】
      - 8月 カードデザイン部門入賞者表彰式及びパネルディスカッション(まんが甲子園会場)
        - 企画部門仮入賞作品の開発コンペ(8/26)
        - カードデザイン業務の発注開始(10月末現在受賞者2名が受注)
      - 11月 企画部門・入賞作品(1作品)決定(開発会社：有会社デジトップ)・発表
    - H26.2月 平成25年度ソーシャルゲーム企画コンテスト入賞作(1作品)のゲーム配信(予定)
    - 3月 平成25年度補助事業完了(予定)
  - 平成24年度ソーシャルゲーム企画コンテスト入賞作(2作品)のゲーム開発及び積極的な広報支援
    - ⇒ 第4弾「レイコイ ～結界での誓い～」 H25.8月22日配信開始
    - 第5弾「召喚紀クロスファンタジア」 H25.10月25日配信開始
- ◆クリエイター地産地消・人材育成事業
  - 【H25年度の変更点】
    - ・県内クリエイターの地産地消の推進を最優先事項としてマッチング商談を実施
    - ・土佐クリエイターギルド会員等に限定していた出展資格を緩和し、県内クリエイター全般から出展者を募集することによる人材育成と商談成立促進
  - 事前セミナーの開催(8月22日)
  - 個別指導の実施(10月19日、11月13日、11月23日の計3回)
  - 県内クリエイター見本市の開催(12月4日)
    - 出展者17名、参加事業者35名
- ◆著作権セミナーの開催
  - ・参加者募集開始(8月12日~10月7日)
  - ・著作権セミナーの開催(10月30日)※出席者123名
- ◆ソーシャルアプリケーション開発・運用人材育成事業(9月に㈱フォアフロントテクノロジーと契約)
  - ・10月末現在で3名の雇用実績。

課題

- ◆ソーシャルゲーム以外に新たに取り組むべきコンテンツビジネスの創出
- ◆コンテンツビジネス起業化支援事業(コンテンツビジネス起業研究会)
  - ・会員数の伸び悩み(ソーシャルゲーム、その他コンテンツの双方)
- ◆高知コンテンツビジネス創出育成協議会
  - ・配信ゲームの収益を次ゲーム開発に投資するビジネスサイクルの構築までに至っていない。
  - ・コンテストに応募してくる企画の画一化
- ◆クリエイター地産地消・人材育成事業
  - ・クリエイター見本市の出展者及び参加事業者が少なく、商談成立に至らない

平成26年度の主な取り組み(予定)

- ◆コンテンツビジネス起業化支援事業
  - 新たなコンテンツビジネス創出に向け、芽出しの段階の事業化プランのブラッシュアップに重点的に取り組む。
  - 具体的な事業化プランを持つ企業の掘り起こし⇒説明会の実施。
  - 事業化プラン案についての専門家の助言・指導による事業化プラン策定支援。
- ◆高知コンテンツビジネス創出育成協議会でのソーシャルゲーム開発支援等
  - 県内開発会社がこれまでに蓄積したノウハウ及び人材の活用、リスクの軽減を図るため、コーディネーターのサポートによる受託・協業を支援。
  - これまでのソーシャルゲーム企画コンテスト及びコンテスト仮入賞作品をもとにした県内事業者による開発コンペは廃止。
  - カードデザイン部門は、受託・協業を行う県内開発会社に優秀なカードデザイナーを提供することに主眼を置き、ソーシャルゲームカードデザインコンテストとして実施。
- ◆クリエイター地産地消・人材育成事業
  - 需要の少ない県内クリエイターと県内事業者とのマッチング商談会は休止。
  - 県内クリエイターと事業者にとって有益な情報や実務内容の情報を提供するため、講演会やパネルディスカッション、事例発表などを行うセミナーを引き続き開催し、県内クリエイターの後方支援を行う。
- ◆著作権セミナーの開催
  - 平成25年度に引き続き、10月頃に開催する予定。
- ◆ソーシャルアプリケーション開発・運用人材育成事業
  - 継続実施。新たに1名を追加雇用予定。

【目指すべき姿(平成27年度末)】

- ◎新たなコンテンツ産業の創出、クラスター(産業集積)化の土台づくりの進展
- ◎外貨を獲得する研究会発事業化プランの事業化
- ◎県内におけるソーシャルゲームの年商：20億円(6社が年2~3作品開発、1作品の月売上が1,000万円)
- ◎地産地消及び地産外商によるクリエイターの収入増

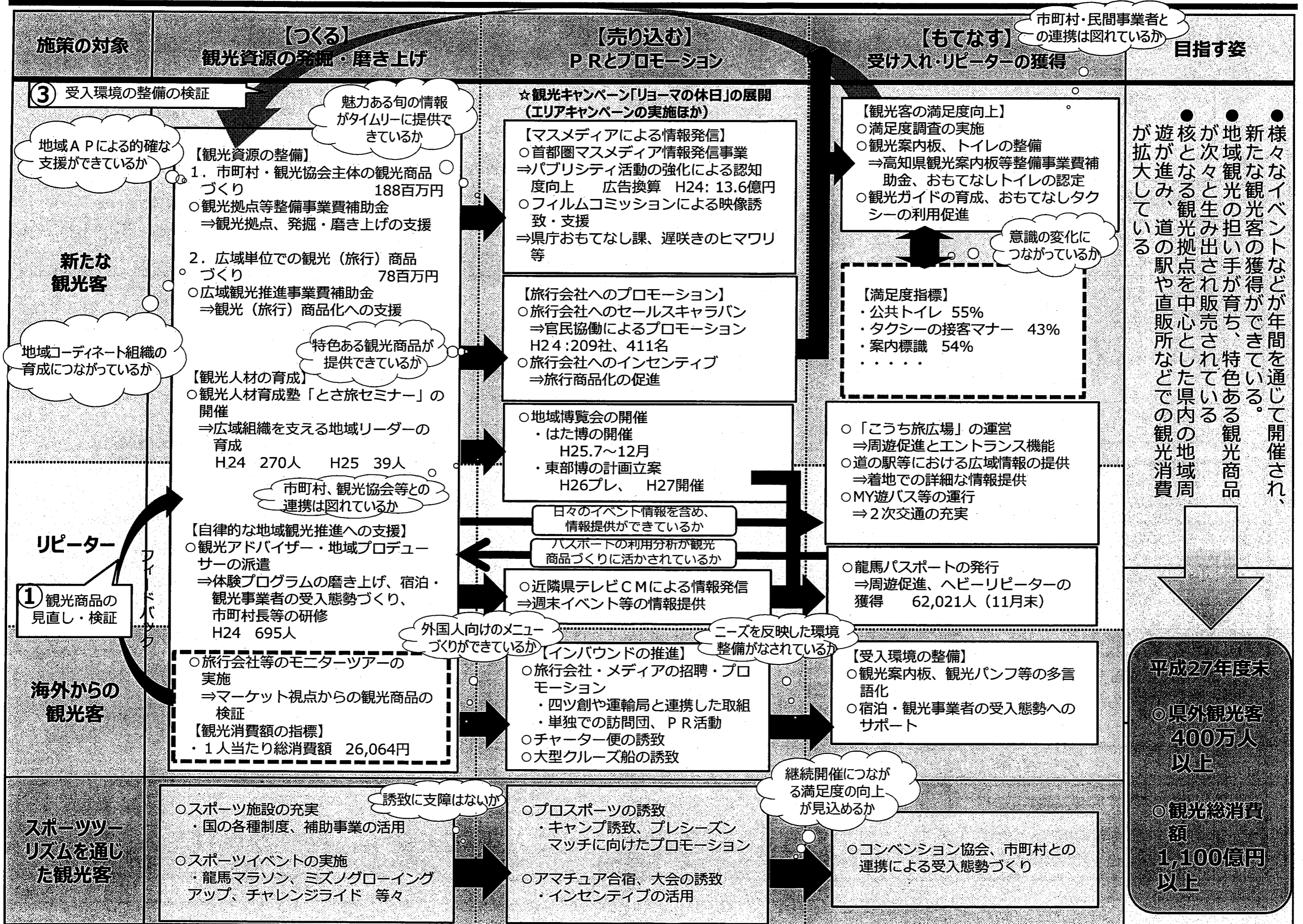
直近の成果(アウトカム等)

- 雇用効果：正社員3名(Iターン2名、Iターン1名)、派遣社員6名の計9名の雇用創出
- 発注実績：県内27社(個人事業者含む)へのカードイラスト業務等の発注
- 企業誘致：ソーシャルゲーム関連企業(カードデザイン及びゲーム開発業務)が高知市に進出(正社員7名雇用+来春3名追加雇用予定)
- 関連ビジネスへの波及効果：カードデザイン部門の優秀賞受賞者2名と東京の開発会社が成約
- 国の緊急雇用対策事業を活用した雇用創出
  - ・ソーシャルアプリケーションの開発・運用の人材育成事業の委託による3名の雇用創出

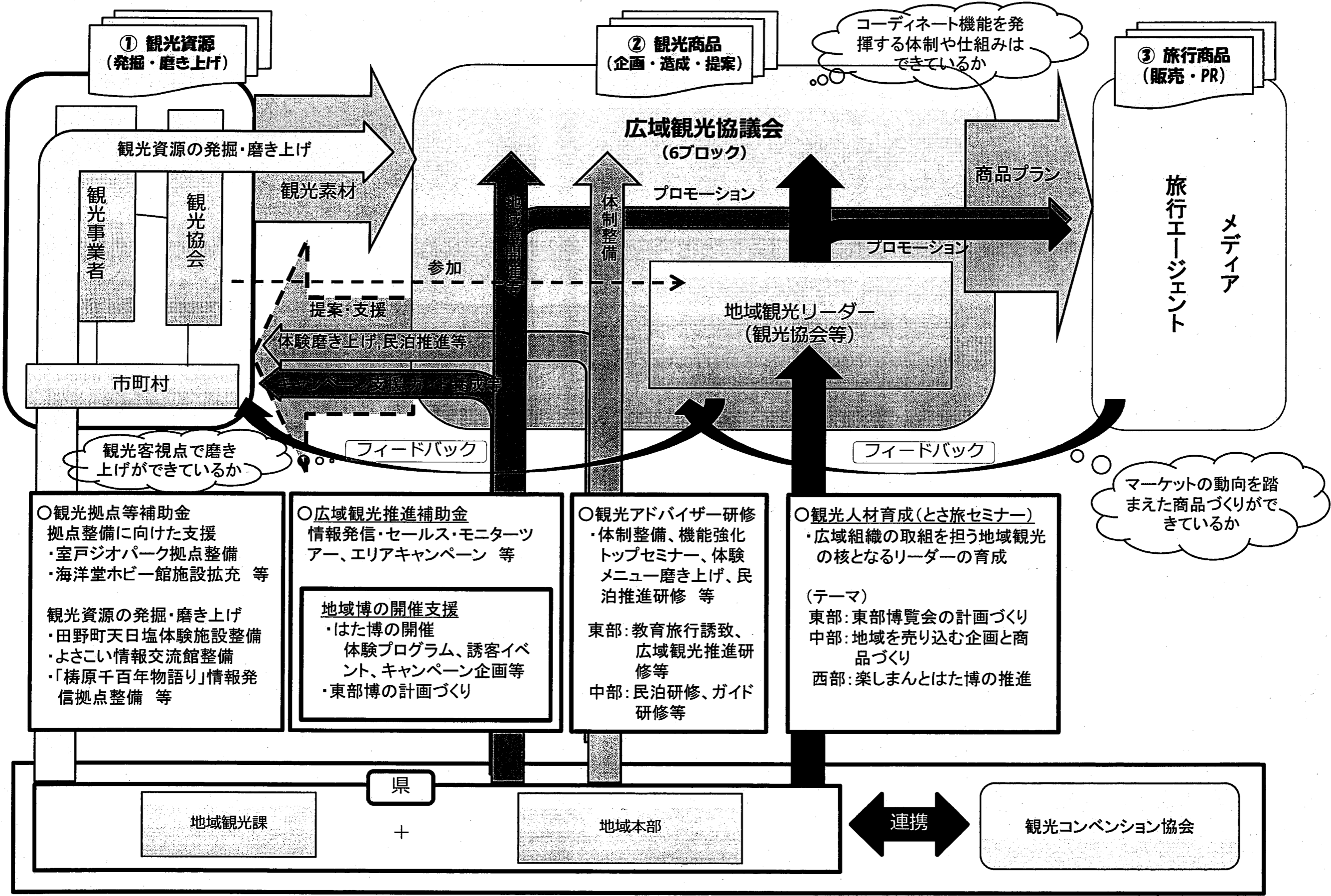




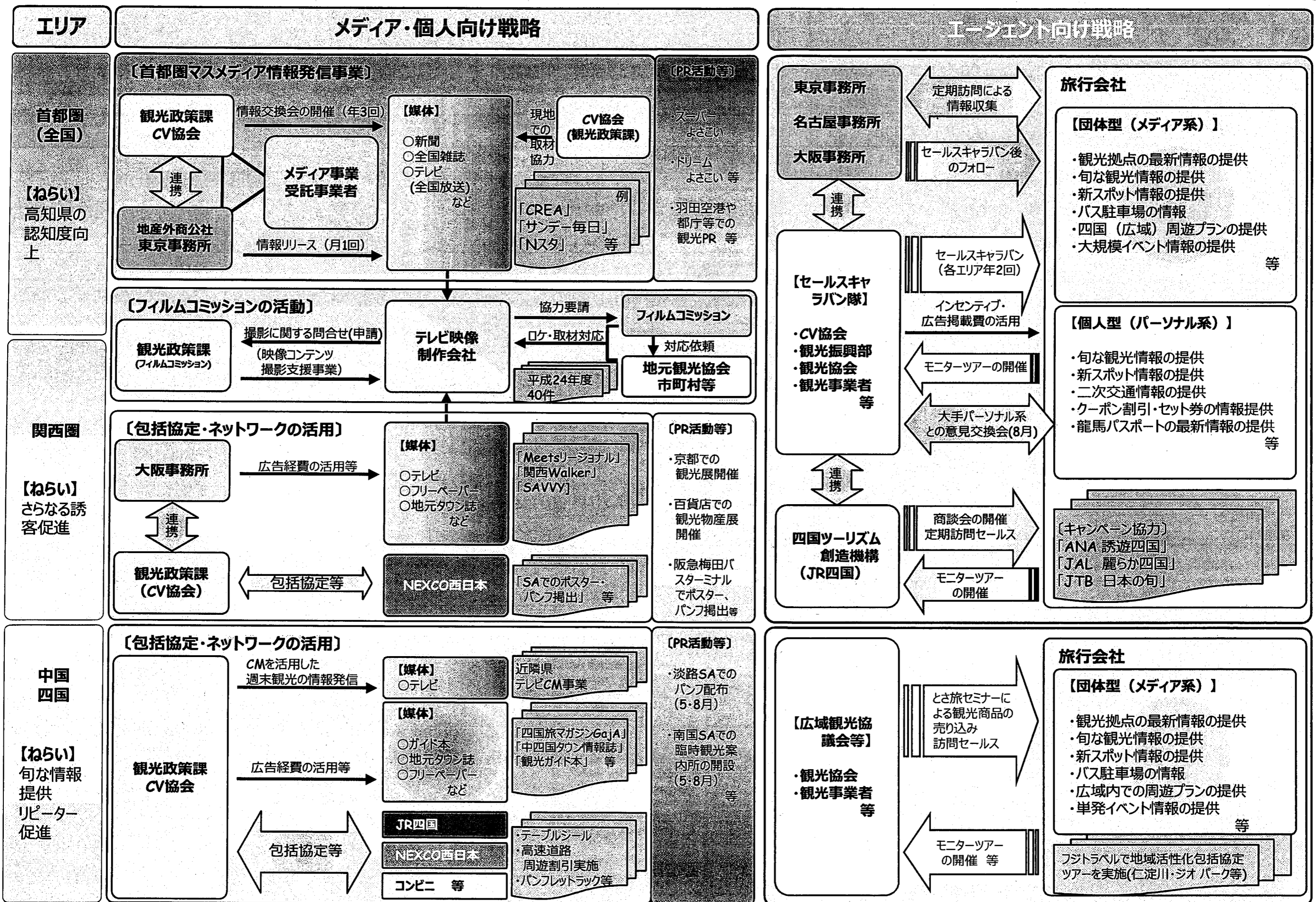
# 観光分野の施策連携の確認



観光分野の施策連携の確認 ～観光商品づくりを中心とした施策連携について～



# 観光分野の施策連携の確認 ～プロモーション戦略に関する施策連携について～



観光分野の4年後の目標達成に向けた確認

【4年後(平成27年度)】

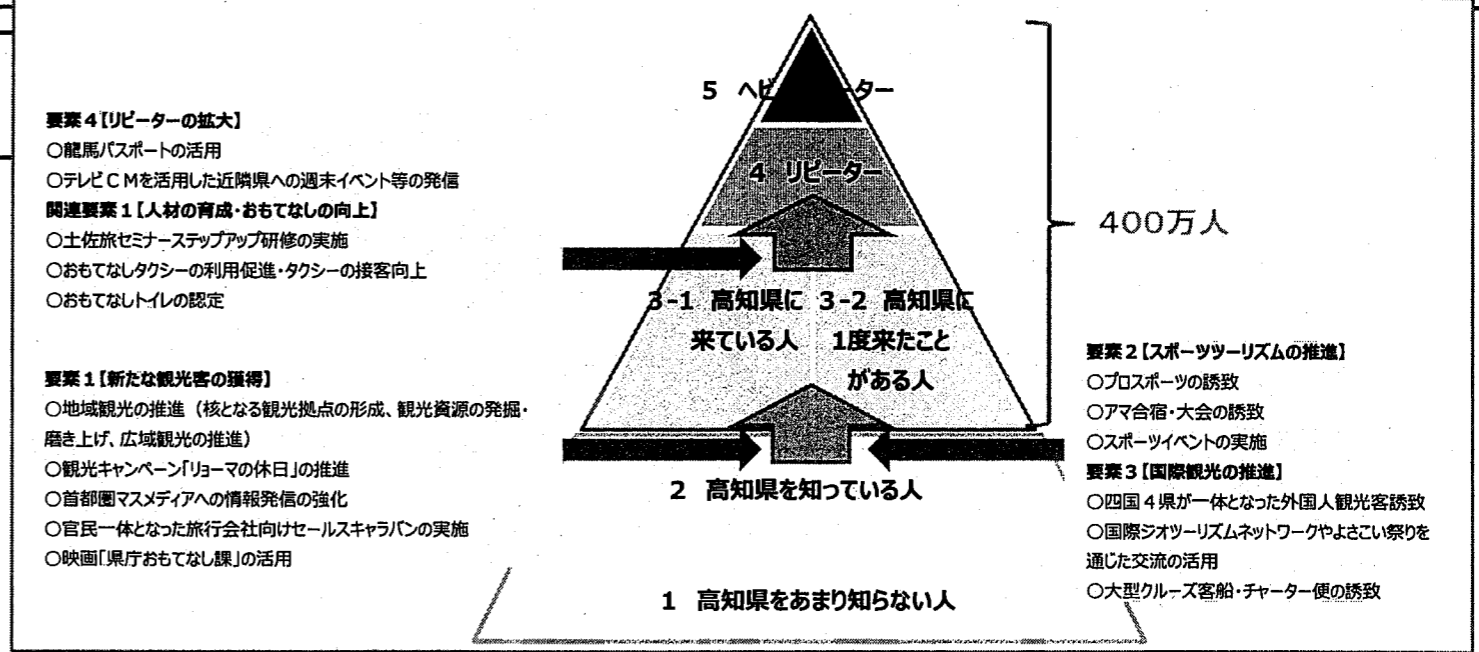
|          |            |         |          |
|----------|------------|---------|----------|
| 県外観光客入込数 | 目標設定時(H23) | 直近(H24) | 4年後の目標   |
|          | 388万人      | 384万人   | 400万人以上  |
| 観光総消費額   | 953億円      | 1000億円  | 1100億円以上 |

| 4年後の目標を達成するための要素と目標      |  |  | 要素に対する重要な施策・取組  | H25年度の到達点                              | 現状分析                         | H27(4年後)に向けた検証 |
|--------------------------|--|--|---|--|------------------------------|----------------|
| 要素                       | 4年後の増加目標   | 直近の到達状況  |   |  |                              |                |
| 県外観光客入込数                 | +12万人<br>【388万人(H23)→400万人】  | H24: 384万人   | 全国に通用する観光地づくり   | +12万人<br>【388万人→400万人】                 | 現時点の分析結果から、おおむね達成可能であると考えている |                |
| 要素1 新たな観光客の獲得            | 首都圏からの観光客数<br>+14.5万人<br>【30.5万人(H20)→45万人】  | 首都圏からの観光客数<br>H24: +18.5万人(49万人)   | ○地域観光の推進(核となる観光拠点の形成、観光資源の発掘・磨き上げ、広域観光の推進)<br>○観光キャンペーン「リョーマの休日」の推進<br>○首都圏マスメディアへの情報発信の強化<br>○官民一体となった旅行会社向けセールスキャラバンの実施<br>○映画「県庁おもてなし課」の活用 | 首都圏からの観光客数<br>+21.5万人<br>【30.5万人→52万人】 |                              |                |
| 要素2 スポーツツーリズムの推進         | +2万人<br>【H24からの新規入込数】  | H24: +1.3万人(1.5万人泊)  | ○プロスポーツの誘致<br>○アマ合宿・大会の誘致<br>○スポーツイベントの実施   | +1.5万人                                 |                              |                |
| 要素3 国際観光の推進              | +1.6万人泊<br>【1.6万人泊(H22)→3.2万人泊】  | H24: +0.2万人泊(1.9万人泊)<br><*下記別表参照>  | ○四国4県が一体となった外国人観光客誘致<br>○国際ジオツーリズムネットワークやよさこい祭りを通じた交流の活用<br>○大型クルーズ客船・チャーター便の誘致   | +0.8万人泊<br>【1.6万人泊→2.4万人泊】             |                              |                |
| 要素4 リピーターの拡大             | +15万人<br>【50万人(H22)→65万人】  | H23: △9万人(41万人)  | ○龍馬パスポートの活用<br>○テレビCMを活用した近隣県への週末イベント等の発信   | +7.5万人<br>【50万人→57.5万人】                |                              |                |
| 関連要素 人材の育成<br>1 おもてなしの向上 | 観光客満足度<br>「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを毎年上回る(H22)<br>・宿泊先 77%<br>・食事・料理店 74%<br>・観光施設 75%<br>・観光施設の美化 72%<br>・公共トイレの快適性 57%<br>・案内標識 53%<br>・タクシーの接客マナー 46% | 観光客満足度<br>「大変良い」「良い」の割合(H24)<br>・宿泊先 78%<br>・食事・料理店 79%<br>・観光施設 78%<br>・観光施設の美化 73%<br>・公共トイレの快適性 55%<br>・案内標識 54%<br>・タクシーの接客マナー 43% | ○とさ旅セミナーステップアップ研修の実施<br>○おもてなしタクシーの利用促進・タクシーの接客向上<br>○おもてなしトイレの認定   | 観光客満足度<br>「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを上回る    |                              |                |
| 関連要素<br>2 一人当たり観光消費額の増   | +2,000円(1年で一人あたりワゴンコイン=500円の増)<br>【25,459円(H20)→27,500円】   | H24: 26,064円   | ○龍馬パスポートの活用<br>○滞在時間の延長につながる体験プログラム等の充実   | +2,000円<br>【25,459円→27,500円】           |                              |                |

■考慮しておくべきマイナス要素  
日中関係の冷え込みを起因とした訪日旅行需要の減退

(別表)  
H25観光庁・宿泊旅行統計調査(外国人延べ宿泊者数)

|    | 2012年<br>4~9月 | 2013年<br>4~9月 | 増減        | 対前年比   |
|----|---------------|---------------|-----------|--------|
| 台湾 | 2,200人/泊      | 3,140人/泊      | +940人/泊   | 142.7% |
| 韓国 | 500人/泊        | 1,140人/泊      | +640人/泊   | 228.0% |
| 全体 | 5,500人/泊      | 8,100人/泊      | +2,600人/泊 | 147.3% |



観光分野の「さらなる飛躍へのポイント」の具体化の検討状況

【10年後(平成33年度)】

|          |            |         |          |
|----------|------------|---------|----------|
|          | 目標設定時(H23) | 直近(H24) | 10年後の目標  |
| 県外観光客入込数 | 388万人      | 384万人   | 435万人以上  |
| 観光総消費額   | 953億円      | 1000億円  | 1300億円以上 |

| さらなる飛躍へのポイント           | 検討状況   | 戦術の方向性   |
|------------------------|--|--|
| 世界に通用する核となる観光拠点の形成     | <ul style="list-style-type: none"> <li>よさこい祭りの世界への発信</li> <li>ジオパークの世界認定を契機とした国内外からの観光客誘致</li> <li>食の強みを活かした誘客の推進</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>海外イベントへの本県よさこいチームの派遣、海外からよさこい祭りへの招待など、よさこい祭りを通じた各国との相互交流を拡大し、外国人観光客の誘致促進を図る</li> <li>ツーリズムをテーマにした世界ジオパークネットワーク会議を定期的に開催し、相互の情報発信や人的交流を通じて観光客誘致につなげていく</li> </ul>                        |
| 三日以上滞在できる質の高い観光地づくり    | <ul style="list-style-type: none"> <li>地域博覧会の開催など各地域主体による観光資源の磨き上げ・周遊及び滞在の促進</li> <li>龍馬パスポートを活用した周遊の促進</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>民間や地域との協働により、地域の観光資源の磨き上げを行い、観光客に高い評価を得ている高知の「食」と地域の観光資源とを連携させたプロモーションを実施する</li> <li>地域博覧会の開催など地域の主体的な取組を支援するとともに、各広域の状況に応じた観光戦略を定め、体験・滞在型観光など広域観光組織を中心とした主体的かつ自律的な観光振興を促進する</li> </ul> |
| 国内ハブ空港などからのアクセシビリティの向上 | <ul style="list-style-type: none"> <li>大型クルーズ客船の誘致</li> <li>LCC(Low-Cost Carrier)誘致に向けた情報収集</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>日本国内への寄港の増加が見込まれる大型クルーズ客船を誘致するため、外国クルーズ客船会社・船舶代理店へのプロモーション活動を強化する</li> <li>関西国際空港を拠点とするLCCの定期便を誘致する</li> </ul>  |
| 県内交通アクセスの充実            | <ul style="list-style-type: none"> <li>訪日外国人旅客を対象とした四国内の全鉄道を利用できるきっぷの販売(ALL SHIKOKU Rail Pass)</li> <li>レンタカー活用策の検討</li> </ul>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>鉄道主要駅からの観光周遊バスの発着を目指す(例:MY遊バス、しまんと・あしずり号)</li> </ul>  |
| ヘビーリピーターの拡大(年に2回以上)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>龍馬パスポートを活用したリピーターの促進</li> <li>年間を通じた満足度調査の実施とフィードバックによる受入態勢の充実</li> <li>スポーツ(イベント、合宿、観戦)を契機にした高知ファンの拡大</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>さらに魅力をアップさせた次期パスポート発行により、高知ファンの囲い込み及びヘビーリピーター化を促進する</li> <li>新たなスポーツイベントの定着・拡大を図る</li> </ul>  |
| 観光立県としての県民意識の醸成        | <ul style="list-style-type: none"> <li>おもてなし活動の情報発信やセミナーの開催等による県民の総おもてなし活動の推進</li> <li>幼少期から、地域を知り郷土を愛する心を育むための環境整備</li> </ul>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>おもてなし活動の情報発信やセミナーの開催等により県民の総おもてなし活動を推進する</li> </ul>   |

分野： 観光分野

テーマ： 地域観光の推進（要素 1、関連要素 2）

【概要・目的】

全国からの誘客の目玉となる観光拠点を中心とした県内の地域周遊が進み、観光消費が拡大することを目指して、核となる観光拠点の整備や観光資源の発掘・磨き上げをはじめ、地域の特色ある観光商品の造成や販売を通じた地域観光の担い手の育成や広域観光を推進する広域観光組織の機能強化に取り組む。

平成 24 年度の取り組みの成果等

成果

- ◆観光拠点整備事業において、「海洋堂ホビー館」に隣接する旧打井川小学校校舎の改修により、H25 以降、企画展示及び多目的スペースを活用した体験プログラム等団体客の受入が可能となった。
- ◆観光人材育成塾「とさ旅セミナー」に 270 名が参加し、周遊プランを造成した。地域自身が旅行会社等にセールスした結果、12 の旅行会社で商品化された。（朝日旅行、愛媛新聞旅行、リョービツアーズ、旅のたけだ屋、フジトラベルサービス、JR 四国、日本旅行赤い風船、近畿日本ツーリストメイト、JTB エース、ビッグホリデー、ホワイトベアー・ファミリー、農協観光）
- ◆エリアキャンペーンを通じて、各地で新たな観光商品が生まれ、旅行商品化に結びついた。（例：仁淀川地域の旅行商品化：読売旅行 5 プラン、阪急交通社 3 プラン、フジトラベル 5 プラン等、室戸ジオパークを巡るスペシャルジオツアーの旅行商品化 5 件等）
- ◆H25 エリアキャンペーンに向けた観光商品の造成（日本一の願掛け絵馬（嶺北）、BBQ 広場の充実、屋形船の増船（仁淀川）、よさこい情報交流館オープン、土佐の日曜市チケット（高知市）など）
- ◆地域コーディネート組織（広域観光協議会等）の機能強化を図る中で、地域主体で博覧会を実施しようという動きが出てきた。  
○幡多地域：H25. 7～12 高知・西南地域観光キャンペーン「楽しまんと！はた博」の実施  
○東部地域：平成 27 年度に地域博覧会を実施予定

課題

- ◆とさ旅セミナープランなど地域の観光商品のさらなる磨き上げと新たな観光商品づくり
- ◆地域コーディネート組織（広域観光協議会等）の状況に応じた組織機能の強化

平成 25 年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆核となる観光拠点の整備：新たな観光拠点の整備  
○東部：室戸ジオパーク拠点施設の整備（26 年度竣工予定）基本設計・実施設計（建築主体工事）、建築主体工事着手  
○中部・西部：新たな観光拠点の検討
- ◆エリアキャンペーン等に向けた観光商品づくり  
○高幡エリアキャンペーン（H25. 7～12）海洋堂ホビー館リニューアル、梶原千百年物語り、四万十ポークどんぶり街道スタンプラリーなど  
○四万十・足摺エリアキャンペーン（H25. 7～12）「楽しまんと！はた博」での体験プログラムの造成やイベントの磨き上げ、新たな観光商品づくり（グルメクーポン、宝探しゲーム、期間限定プログラム等）  
○物部川エリアキャンペーン、室戸ジオ・高知東海岸エリアキャンペーン（H25. 10～26. 3）ドルフィンセンター、田野屋塩二郎等のリニューアル施設を中心としたキャンペーン企画の協議
- ◆観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」開催 地域を売り込む取組（地域博覧会等）を通じて、地域の事業者等と連携し、観光商品づくりやセールスなどの取組を行う地域観光の核となるリーダーの育成を図る  
・対象者 各広域観光組織や観光協会の職員等 39 名  
・開催エリア 3 エリア（東部 9 名、中部 22 名、西部 8 名）  
・期間 平成 25 年 6 月～（26 年 2 月）エリアごとに各 7 回  
・内容 地域（3 エリア）の取組に応じてプログラムを企画  
セミナー 東部：6/13, 14, 28, 7/25, 11/25, 26  
中部：6/13, 7/1, 2, 9/19, 11/25, 26  
西部：6/24, 25, 11/5, 14, 1/16, 17（予定）  
はた博視察調査（東部・中部）8/22 成果発表会 2/18（予定）
- ◆地域コーディネート組織（広域観光協議会等）の機能強化  
・観光アドバイザーの活用による機能強化（5/27～29, 7/17～19, 9/26～27, 10/8～11, 10/22～24, 12/7～8）  
・とさ旅セミナーによる地域リーダーの育成（6/13～）  
・地域博覧会の開催を通じた機能強化  
「楽しまんと！はた博」開催、東部地域博覧会開催に向けた準備

課題

- ◆とさ旅セミナープランなど地域の観光商品のさらなる磨き上げと新たな観光商品づくり
- ◆地域コーディネート組織（広域観光協議会等）の状況に応じた組織機能の強化

平成 26 年度の主な取り組み（予定）

- ◆核となる観光拠点の整備  
新たな観光拠点の整備  
東部：室戸ジオパーク拠点施設の整備（26 年度竣工予定）  
中部：三宝山施設（香南市）の観光拠点化の検討  
西部：新たな観光拠点の検討
- ◆地域人材の育成による魅力的な観光商品づくり  
・旅行会社の商品造成責任者等を招聘し、マーケット動向や最新の旅行トレンドを学ぶ講演及び意見交換の開催（年 3 回程度）  
・各広域ごとに旅行会社の専門家等を招聘し、地域リーダーを交えて特色ある商品造成を行う取組や教育旅行の受入態勢整備を支援（年 6～9 回程度）  
・県及びコンベンション協会が広域観光支援チームを構成し、広域観光組織の商品造成等をサポート
- ◆地域コーディネート組織（広域観光組織）の機能強化  
各組織の状況に応じた機能強化や体制整備への支援  
・地域人材の育成による組織の機能強化  
・地域博覧会の開催を通じた組織、機能の強化  
東部地域博覧会開催に向けた準備  
「楽しまんと！はた博」後の誘客促進  
・コンベンション協会との連携によるプロモーションやセールス活動等の実施

【目指すべき姿（平成 27 年度末）】

- ◆地域の誘客の目玉となる観光拠点が整備されることで、そこを目指して全国から多くの観光客が訪れるとともに、広域エリアで観光拠点を中心とした地域周遊が進み、県下各地で観光消費が拡大している
- ◆核となる観光拠点の整備 県内 7 か所
- ◆地域観光の担い手が育ち、特色ある観光商品が次々と生み出されている
- ◆地域資源を観光に活用する取組が進んでいる
- ◆県内の地域周遊が進み、道の駅や直販所などでの観光消費が拡大している
- ◆県内各広域エリアで作られたプランが旅行商品化される
- ◆観光産業を担う人材が育成される（人材育成塾の参加者 200 名/年）
- ◆観光ガイド団体の会員数が増加するとともに、レベルアップとガイドメニューの充実が図られる
- ★一人当たり観光消費額 H20：25,459 円→H27：27,500 円

平成 25 年度の到達点

★一人当たり観光消費額 H20：25,459 円→H25：27,500 円

直近の成果（アウトカム等）

- ◆核となる観光拠点の整備 ・東部：室戸ジオパーク拠点施設整備事業（H23～24 基本計画策定、H25 基本設計・実施設計・工事着手、H26 完成）  
・中部・西部：新たな観光拠点の整備について検討に着手
- ◆観光人材育成塾「とさ旅セミナー ステップアップ研修」開催 参加者計 39 名
- ◆地域コーディネート組織（広域観光協議会等）の機能強化 「楽しまんと！はた博」の実施、東部地域博覧会開催に向けた準備

分野： 観光分野

テーマ：効果的な広報・セールス活動の推進（要素 1、要素 4）

【概要・目的】

これまでの博覧会の開催を通じて培った広報・セールス活動のノウハウを生かしながら、旅行マーケットの動向を踏まえつつ、ターゲットにあわせた効果的な広報やセールス活動を展開していく。

平成 24 年度の取り組みの成果等

成果

- ◆「リョーマの休日」の推進  
「志国高知 龍馬ふるさと博」(~H24.3.31) 終了後の県観光を効果的に PR するため、観光キャンペーン「リョーマの休日」を推進。季節ごとに地域の魅力を発信するエリアキャンペーンを企画し、地域の観光関係者などとともに、首都圏、関西圏、近隣県などを対象にした旅行会社向けセールスキャラバンを実施した結果、  
・室戸ジオパークや仁淀川など新たな観光素材の旅行商品化が実現し、県内各地域への誘客が進んだ  
・「龍馬パスポート」の取得を目玉とする新たな旅行商品化が実現した  
⇒ 歴代 3 位となる約 384 万人の県外観光客数を達成
- ◆「龍馬パスポート」を活用した県内周遊・リピーターの促進  
・「龍馬パスポート」利用者数：30,297 人 (H24 年度)  
・県外利用者の割合：72%  
⇒ 想定 の 6 倍を超える利用、県外からの誘客にも効果を発揮
- ◆首都圏等のマスメディアでの情報発信  
全国における県観光の認知度を向上させるため、首都圏等のマスメディアへの情報発信を強化  
・メディア露出 33 件 (TV16 件、雑誌 6 件、新聞 3 件、ラジオ 1 件、WEB7 件)  
⇒ 広告換算で約 13 億 6,400 万円の露出効果

課題

- ◆各地域や関係団体との更なる連携強化によるプロモーションの実施
- ◆キャンペーンの県内、県外に向けた効果的な広報の実施
- ◆旅行商品化を視野に入れた次年度エリアキャンペーンの企画、検討

平成 25 年度の到達点

- ★リピーターの数 +7.5 万人【50 万人→57.5 万人】
- ★首都圏からの観光客数 +21.5 万人【30.5 万人→52 万人】

平成 25 年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆「リョーマの休日」の推進  
24 年度に引き続き、「わざわざ行こう！志国高知へ」をキャッチフレーズに、観光キャンペーン「リョーマの休日」を実施
- ◆エリアキャンペーンの実施  
県内各地域への誘客を図るため、季節ごとの地域の魅力を盛り込んだエリアキャンペーンを企画、実施  
・高知市「仁淀川」「嶺北」エリアキャンペーン (4/1~9/30)  
・四万十・足摺「高幡」エリアキャンペーン (7/1~12/31)  
・室戸ジオパーク・高知東海岸「物部川」エリアキャンペーン (10/1~3/31)
- ◆「龍馬パスポート」を活用した県内周遊・リピーターの促進  
・地域イベントをスタンプ対象として新たに設定 (4/1~)  
・黒パスポートのプレミアム特典を拡充 (4/1~)  
・特典施設数約 460 に拡充 (9/1~)
- ◆官民一体となった旅行会社向けセールスキャラバンの実施  
【25 年度下半期向けキャラバン】  
・東京、名古屋 (5/13~14) ・大阪【JR 四国商品説明会】(5/21)  
・福岡、広島 (6/4~5) ・大阪、岡山 (6/25~26)  
・松山、高松 (7/4)  
【26 年度上半期向けキャラバン】  
・東京、名古屋 (10/3~4) ・大阪、岡山 (10/17~18)  
・福岡、広島 (11/7~8)  
【四ツ一創四国観光商談会】  
・東京 (10/23) ・名古屋 (11/20)
- ◆首都圏等のマスメディアを活用したパブリシティ活動  
県外事務所や地産外商公社と連携し、首都圏等のマスメディアを通じた全国への情報発信を展開  
・メディア各社を集めた情報交換会等の実施 (5/10, 7/8, 7/25, 9/2, 11/15, 1/14 (予定), 2/28 (予定))  
・県庁でのプロモーション検討会議 (6/3, 10/11)
- ◆テレビ CM を活用した近隣県への情報発信の強化  
・四国 3 県と岡山県を対象に、毎週木曜日の 18 時台に 30 秒のテレビ CM を放送し、週末の県内でのイベント情報等を発信 (5/9~)
- ◆映画「県庁おもてなし課」を活用したプロモーションの実施  
・全国の映画館 (285 館) 等でロケ地ガイド等を配布 (約 26 万部)  
・東京スカイツリー (4/20, 21)、羽田空港 (5/11) での PR  
・阪急百貨店 (うめだ本店：4/10~16)、京急百貨店 (横浜：4/24~30) 等での催事を活用した PR
- ◆新たな誘客戦略の検討・展開  
26 年度以降の誘客戦略について、「リョーマの休日」推進アドバイザー会議など、観光関係者の意見を踏まえつつ検討  
・アドバイザー会議の開催 (5/8, 6/7, 8/2, 2 月上旬 (予定))  
・パーソナル系旅行会社との意見交換会 (8/5~7)  
・『「高知家の食卓」県民総選挙 2014』の実施 (投票 12/25~1/20, 発表 3/9)

課題

- ◆「食」を前面に出した効果的な誘客プロモーションの実施

平成 26 年度の主な取り組み (予定)

- ①◆「リョーマの休日～高知家の食卓～」の推進  
26 年度以降の誘客戦略に基づき、「食」を前面に出したプロモーション活動を推進する  
・春 (3~5 月)：【O】美味しい休日×【Y】やすらぎの休日  
・夏 (6~8 月)：【O】美味しい休日×【A】アクティブな休日  
・秋 (9~11 月)：【O】美味しい休日×【R】ロマンの休日  
・冬 (12~2 月)：【O】美味しい休日×【M】学びの休日  
・通年：食資源 (街路市、ご当地グルメ、体験プログラムなど)  
・食の総選挙の結果を掲載したパンフレットの配布 (4 月~)  
・『第 2 回「高知家の食卓」県民総選挙』の実施 (12 月 (予定))
- ②◆「龍馬パスポート II」による周遊・リピーター対策  
新たな上位ステージを設けるなど、より県内での周遊を楽しんでいただくため、現行パスポートを 4 月からリニューアルし、スタート。
- ③◆首都圏等のマスメディアを活用したパブリシティ活動  
・旬の「食」をテーマにしたメディア情報交換会等の実施 (年 4 回以上)  
・三大都市圏からのメディアの取材誘致  
・ブロガー等を活用した SNS による高知の「食」の情報発信
- ◆官民一体となった旅行会社向けセールスキャラバンの実施  
食の総選挙の結果等を踏まえた旅行商品化が実現するよう提案していく  
・東京、名古屋、大阪 他  
・四ツ一創四国観光商談会 (東京 他)
- ◆近隣県に向けた「食」のイベント等の情報発信の強化  
・テレビ CM を活用した「食」イベント等の情報発信  
・ターゲットにあわせた「旬の食」特集の掲載など、旅行情報誌とのタイアップ

【目指すべき姿 (平成 27 年度末)】

- ◆ターゲットを明確にした観光プロモーションが継続され高知県の認知度が向上する
- ★リピーターの数 H22:50 万人→H27:65 万人
- ★首都圏からの観光客数 H20:30.5 万人→H27:45 万人

直近の成果 (アウトカム等)

- ◆「龍馬パスポート」の利用者数：63,340 人 (12 月末現在)
- ◆旅行会社向けセールスキャラバン旅行会社出席者 (上期)：117 社、265 人 (下期) 126 社、330 名
- ◆首都圏等のマスメディアでの情報発信：メディア露出 42 件 (TV15 件、雑誌 6 件、新聞 8 件、WEB13 件) (12 月末現在)

分野：観光分野

テーマ：おもてなしの向上（関連要素1）

【概要・目的】

県民挙げてのおもてなし気運の醸成をはかるとともに、きめ細やかな観光情報の提供や交通の利便性の向上など、観光客の快適性を高めるため、ハード・ソフトの基盤整備に取り組む。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ◆観光ガイド組織の立ち上げに向け、観光ガイドセミナーへ参加するなど観光ガイド連絡協議会との連携が生まれた（大月町）
- ◆ガイドの意識や質の高さが評判となり、県外から頻りに視察が訪れた（室戸市観光ガイドの会）
- ◆“おもてなしトイレ”の認定を行うことで、おもてなしのトイレが拡がるとともに、気運の向上につながった（認定トイレ：529件（3/31））
- ◆タクシー、ハイヤーの接客向上を目指した取り組みにおいて、タクシー利用者からの聞き取りや車内搭載ハガキ等の調査結果をタクシー業界にフィードバックすることにより、改善を必要とする乗務員のみへの指導にとどまらず、事業所全体で改善に取り組む動きが見られ始めた。
- ◆広域観光案内板を設置したことで、周遊観光への誘因の一助となった。（にこにこ館（いの町））

課題

- ◆ガイド団体の技術の向上
- ◆ガイド団体の新たな立ち上げを支援しすそ野を広げる
- ◆タクシードライバーの質とおもてなしタクシーの認知度の向上及び利用促進

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆観光ガイドの育成、技術の向上
  - ・観光ガイド連絡協議会での連携等に向けた意見交換（5/27：第3回総会）
  - ・地域別研修会（西部：7/30、東部：10/12、中部：2/7（予定））
  - ・おもてなしセミナーの開催（12/1 参加者113人）
- ◆おもてなしの気運の醸成
  - ・映画に関する取材等によるマスコミ等を通じた啓発
  - ・おもてなし県民会議の開催（7/19）
  - ・おもてなしトイレ認定事業募集および既認定トイレ再チェック（認定箇所：574箇所（合計）、再チェック：308箇所（12/31現在））
  - ・高知空港での横断幕等による歓迎やパンフレット配布（8/8～8/11など計20日（予定））
  - ・おもてなし一斉清掃の実施（10/11）
  - ・おもてなしセミナーの開催（12/1 参加者113人）【再掲】
- ◆きめ細やかな観光情報の提供
  - ・「とさてらす」での観光案内
  - ・映画「県庁おもてなし課」ロケセットでの観光案内（4/20～9/23）入場者：35,010人
  - ・映画「県庁おもてなし課」ロビー展の開催（9/25～3/31（予定））
  - ・映画「県庁おもてなし課」高知県庁ロケ地巡りの開催（11/22：15名、12/1：50名、1/26、28、2/22（予定））
  - ・臨時観光案内所を設置しパンフレットの配布や観光案内を実施（GW・盆休み期間等：南国SA、淡路SA、高知城周辺、大型客船「ばしふいっくびいなす」内（8/10）、土佐の豊稜祭（10/5～6、中央公園）、ねんりんピック（10/25～10/29）、カワワールドオープン（11/28～12/1）、龍馬マラソン（2/16（予定））、プロギア（3/14～16（予定））
  - ・タクシー車内に観光パンフレット専用ラックを設置（5/21～）
- ◆県内の観光地を結ぶ移動手段の確保
  - 「おもてなしタクシー」（観光ガイドタクシー）の利用促進
    - ・大型外国客船来港時に専用レーンを設置（4/23、5/9）
    - ・「龍馬バスポート」への参画（9月1日～）
    - ・「楽しまんとはた博」に合わせたタクシー新規旅行商品の造成、販売（10/1～）
    - ・ドライバー新規認定（11/20 72人）、更新認定（2月（予定））
  - タクシーの接客向上を目指した取り組み
    - ・調査員による降車客からの聞き取り（高知駅、高知空港、イオン高知、中村駅）、車内搭載専用ハガキ等による意見受付とその調査結果を事業者へフィードバック（4～3月（予定））
    - ・タクシードライバーおもてなしマインド表彰（2月（予定））
- ◆観光基盤の整備
  - 県外観光客に対し満足度調査（アンケート調査）を実施
    - ・大型客船乗船者への聞き取り調査（4/23 サンプル数：51）
    - ・満足度調査の実施および事業者へのフィードバック（サンプル数 4～12月：1,172、1～3月（予定））
    - ・置き型アンケート調査の実施（通年 実施場所：とさてらす）
  - 市町村が設置する観光案内板等の整備などへの助成：16市町村、21事業に交付決定（12月末現在）
  - 広域観光案内板等の設置等
    - ・広域観光案内板等の設置（1基）移設（1基）、その他誘導標識の設置等（予定）
    - ・外国人旅行者への滞在時無線LANの環境提供（Wi-Fiカードの配布、6/15・8/24、10/19 韓国チャーター便）
  - 多言語用観光パンフレット支援システムの利用向上：コンベンション協会、貿易協会会員に案内

課題

- ◆県民挙げてのおもてなし気運の醸成に向けた情報発信

平成26年度の主な取り組み（予定）

- ◆観光ガイドの育成、技術の向上
  - ・おもてなしセミナーの開催
  - ・観光ガイド地域別交流研修会の開催、内容見直し（中部、東部、西部）
  - ・観光ガイド個別研修会の開催支援
- ◆おもてなしの気運の醸成
  - ・おもてなしセミナーの開催【再掲】
  - ・おもてなし一斉清掃の実施
  - ・おもてなしトイレ認定事業募集および既認定トイレの再チェック
  - ・高知空港での横断幕等による歓迎
  - ・おもてなし県民会議の開催、委員等見直し
- ◆きめ細やかな観光情報の提供
  - ・臨時観光案内所を設置しパンフレットの配布や観光案内を実施
  - ・外国客船やチャーター航空便来航時に観光ガイド案内やパンフレットを配布
  - ⑧ 映画「県庁おもてなし課」高知県庁ロケ地めぐりおよび観光案内
  - ⑧ 四国八十八ヶ所霊場開創1200年における渋滞対策の実施
- ◆県内の観光地を結ぶ移動手段の確保
  - ・「おもてなしタクシー」（観光ガイドタクシー）の認定
  - ・「おもてなしタクシー」（観光ガイドタクシー）の利用促進
  - ・龍馬バスポートへの参加継続ほか
  - ・タクシーの接客向上に向けた取り組み（降車客への聞き取り、ハガキ等による意見受付および事業者へフィードバック）
  - ・タクシー周遊プランの情報発信
- ◆観光基盤の整備
  - ・県外観光客満足度調査の実施および関係事業者へのフィードバック
  - ・広域観光案内板等の設置
  - ・市町村が設置する観光案内板等の整備などへの助成
  - ・多言語用観光パンフレット支援システムの利用促進
  - ⑧ 外国人旅行者へのWi-Fi環境の整備

【目指すべき姿（平成27年度末）】

- ◆県民発意によるおもてなしが県内に拡がり各地で活動が見られる
- ◆ホスピタリティを感じる観光客が増加し、リピーターにつながる
- ◆観光ガイド団体の会員数が増加するとともに、レベルアップとメニューの充実が図られる
- ◆高知県観光ガイド連絡協議会の事務局体制が確立する
- ◆核となる拠点エリアにおいて、一元的に地域の観光情報を収集発信する観光案内所が整備されている
- ◆おもてなしタクシーの認定ドライバーが増加する
- ★観光客満足度調査の各調査項目において「大変良い」、「良い」と回答した割合がH22の値を毎年上回る

平成25年度の到達点

- ★観光客満足度「大変良い」「良い」の割合がH22のデータを上回る

直近の成果（アウトカム等）

- ◆映画「県庁おもてなし課」ロケセット入場者35,010人。アンケート結果によると、県外からの入場者のうち、映画が高知県を訪れたきっかけに、「大いに関係する」または「まあまあ関係する」と応えた割合は74.5%。ガイド等の案内が好評であり、周遊やリピーター確保に貢献した。
- ◆タクシー降車客からの聞き取り等の調査結果フィードバックすることにより、聞き取り開始当初（H24年12月）と比較して大幅な改善がみられる。
- ◆多言語用観光パンフレット支援システムへのID申請数37件（12/31現在）。



分野：観光分野

テーマ：スポーツツーリズムの推進（要素2）

【概要・目的】

スポーツツーリズム推進のため、プロスポーツやアマチュア合宿・大会の誘致、地域密着型のイベント開催など通年を通じた取り組みを図る。

平成24年度の取り組みの成果等

成果

- ◆スポーツツーリズムの推進による成果  
⇒約14,900泊（新規入込客数）
- ◆ミズノグローイングアップリーグの開催（U-18 サッカー大会）
- ◆コグウェイ四国
- ◆西日本高校女子ソフトボール高知合宿
- ◆韓国小中学校硬式野球部（イチョン市、ソウル市）
- ◆高校弓道合同合宿
- ◆京都大学硬式野球部合宿
- ◆高知龍馬マラソン
- ◆四万十・足摺無限大チャレンジライド
- ◆プロ野球プレシーズンマッチ4試合
- ◆日本陸上競技連盟ジュニア強化合宿

課題

- ◆プロ野球1軍による2次キャンプ誘致及びプレシーズンマッチの継続開催
- ◆アマチュアスポーツ合宿誘致の更なる拡大（特に室内競技）
- ◆スポーツツーリズムの推進に必要な施設整備

平成25年度の取り組み状況

取り組み状況

- ◆市内PT(プロジェクトチーム)検討会の開催(5/8)  
〔観光振興部、財政課、政策企画課、南海地震対策課、公園下水道課、スポーツ健康教育課、県観光CV協会〕  
・施設整備計画の策定、受入体制の充実
- ◆WG(ワーキンググループ)の立上げ(合宿等の誘致に向けた情報交換・収集)  
H24:7WG ⇒ 14WG  
●サッカー:4/5,4/22,4/23,5/9,6/10,7/3,8/28,9/19  
●野球:5/20,6/7,7/5,7/11,8/5,8/20,9/3,10/15  
●ラグビー:4/10,7/9,11/10  
●サイクリング:5/1,6/19,8/7,9/18,11/26,12/9  
◆新バスケットボール:4/17,4/23,5/7,5/20,6/12,7/4,11/8  
◆新ドッジボール:4/12  
◆新フットサル:4/12,4/16  
◆新サーフィン:5/23,6/5,6/19,7/10,9/4  
◆新トライアスロン:5/29,6/4  
◆新バドミントン:5/15  
◆新スポーツチャンバラ:6/17,11/11,11/19
- ◆プロスポーツの誘致活動  
・定期的な訪問によるプレシーズンマッチ等の開催やキャンプ誘致  
プロ野球チーム 12球団訪問(延べ25回)  
プロサッカーチーム 4チーム訪問(延べ5回)  
⇒東京ヴェルディ、アルビレックス新潟、徳島ヴォルティス、セレッソ大阪  
・JBL(ジャパンバスケットリーグ)東芝ブレイブサンダース訪問(延べ2回)  
・ラグビートップリーグチーム 2チーム訪問  
⇒NTTドコモ、NTTコミュニケーションズ(延べ2回)
- ◆アマチュアスポーツの誘致活動  
・ミズノU-16強化フェスティバルIN高知継続開催に向けた協議 10/9  
・高知県ドッジボール協会との合宿等誘致に向けた協議 4/12  
・高知県サッカー協会とのフットサル合宿等誘致に向けた協議 4/12,4/16  
・高知県バスケットボール協会との合宿等誘致に向けた協議 4/23,5/2,5/20,6/12,7/4  
⇒7/8 関西学院大学、天理大学、7/18 立命館大学、同志社大学、京都産業大学、8/5 立命館大学、同志社大学、京都産業大学 12/12 天理大学  
・高知県バドミントン協会との合宿等誘致に向けた協議 5/15  
・全国高等学校女子硬式野球連盟との大会誘致に向けた協議 5/13,6/3,7/30  
・全日本サーフィン連盟との大会等誘致に向けた協議 10/22  
・高知県ハンドボール協会との合宿等誘致に向けた協議 12/4

課題

- ◆プロ野球1軍による2次キャンプ誘致及びプレシーズンマッチの継続開催
- ◆女子プロゴルフ PRGR プロギア・レディスカップの継続開催

平成26年度(予定)の主な取り組み

- ◆市内PT、WGの開催  
・新競技団体、市町村、旅館組合、施設管理者を加え実施  
・施設整備に関する協議
- ◆プロスポーツの誘致  
○プロ野球キャンプの誘致  
・オリックスバファローズ1軍春季キャンプ  
◆西武ライオンズ1軍春季2次キャンプ、秋季キャンプ  
・西武ライオンズ2軍春季キャンプ  
◆阪神タイガース1軍春季2次キャンプ  
・阪神タイガース1軍秋季キャンプ  
・韓国高陽ワンダース春季キャンプ  
・韓国 LG ツインズ秋季キャンプ  
○プレシーズンマッチの開催  
・国内6球団による開催  
○Jリーグキャンプ誘致  
◆アルビレックス新潟、セレッソ大阪、徳島ヴォルティス、ファジアーノ岡山  
○女子プロ野球春季キャンプ、リーグ戦誘致  
○プロゴルフトーナメント  
・カシオワールドオープンゴルフトーナメント  
・PRGR プロギアレディスカップ
- ◆アマ合宿・大会誘致  
・関西における合宿誘致商談会開催  
・社会人及び大学等の合宿誘致増  
・韓国学生野球等の合宿誘致増  
・ラグビートップリーグ合宿誘致  
・バスケットボールトップリーグ合宿誘致  
・女子硬式野球大会誘致  
・ミズノカップ等サッカー大会誘致(U-16,U-18)  
・スポーツチャンバラ合宿誘致
- ◆スポーツイベントの開催等  
・サーフィン知事杯の開催支援  
・女子旅トワイライトラン IN 高知城  
・四万十・足摺無限大チャレンジライドの開催支援  
・第3回高知龍馬マラソンの開催支援
- ◆2019 ラグビーワールドカップのベースキャンプ誘致に向けた取り組み  
・ワールドカップ組織委員会訪問(情報収集及び会議出席)  
・ワールドカップ開催地訪問及び誘致プロモーション
- ◆2020 東京オリンピック、2021 ワールドマスターズゲーム合宿誘致に向けた検討  
・関係部署による取り組み内容等検討

【目指すべき姿(平成27年度末)】

- ◆様々なスポーツイベントが開催され、新たな観光客の獲得ができています
- ★スポーツツーリズムの推進による新規入込客数 2万人

平成25年度の到達点

- ★スポーツツーリズムの推進による新規入込客数 1.5万人

直近の成果(アウトカム等)

- ◆スポーツツーリズムの推進による成果(H25.4月~12月)⇒ 10,900泊
- ・ミズノU-16強化フェスティバルIN高知2013開催(4/1~2、160泊)
- ・ラグビートップリーグ(NTTドコモレッドハリケーンズ)合宿(4/25~5/2、420泊)
- ・女子プロ野球春季キャンプ及びリーグ戦開催(4/3~4/14、770泊)
- ・ミズノグローイングアップリーグIN黒潮(7/24~26、1,057泊)
- ・第48回全日本サーフィン選手権大会(8/22~25、4,690泊)
- ・高等学校女子硬式野球高知大会(9/14~16、280泊)
- ・女子旅トワイライトランIN高知城(10/5、63泊)
- ・コグウェイ四国(10/11~14、255泊)
- ・オリックスバファローズ1軍秋季キャンプ(10/31~11/16 球団関係544泊、来場者3,100人)

- ・阪神タイガース1軍秋季キャンプ(10/31~11/21 球団関係600泊、来場者9,800人)
- ・LGツインズ秋季キャンプ(11/5~11/29 球団関係1,440泊、来場者110人)
- ・中土佐町タッチエコトライアスロンの開催支援(11/10 251人、169泊)
- ・高知県知事杯サーフィン大会IN平野(11/23 231人、県外180人 180泊)
- ・ラグビートップリーグ(NTTドコモレッドハリケーンズ)合宿(11/17~11/21、272泊)
- ・カシオワールドオープンゴルフトーナメント(11/28~12/1 17,204人)
- ・大阪ガス硬式野球部春季キャンプ(1/16~1/24)予定
- ・NOMO ベースボールクラブ春季キャンプ 2/21~2/25)予定
- ・第2回龍馬マラソン(2/16)予定
- ・第2回四万十・足摺無限大チャレンジライド(3/1~2)予定
- ・プレシーズンマッチ(阪神タイガース、オリックスバファローズ、西武ライオンズ、千葉ロッテマリーンズ)3/1~2 予定
- ・ヨコハマゴム PRGR プロギアレディス(3/14~16)予定
- ・シティライト硬式野球部春季キャンプ(3/16~3/21)予定

分野： 観光分野

テーマ： 国際観光の推進（要素 3）

【概要・目的】

主要なターゲットである東アジアを中心に、各国の特性と本県の強みをマッチングさせたきめ細かい戦略により、本県への誘致活動を進めるとともに、観光案内版の多言語化や観光事業者への研修を実施するなど受入態勢の充実を図る。

平成 24 年度の取り組みの成果等

成果

◆国別戦略に基づく誘致活動

H22 年 15,970 人/泊→H24 年 18,690 人/泊 (17.0%増)  
H23 年 12,880 人/泊→H24 年 18,690 人/泊 (45.1%増)

<台湾>

国際旅行博での問い合わせ 7 割増など、これまでより知名度が向上。春 (4 月、3 回)、秋 (11 月、4 回) のチャーターによる誘客 849 名

<韓国>

チャーター便就航に向けた動き開始 (H25 年度以降チャーター便 (180 席乗り) × 5 回)

<香港>

日本送客 NO.1 の旅行会社との協議

<中国>

安徽省旅遊局、旅行会社等との観光交流に向けた動き

<シンガポール>

大手旅行会社によるドライブツアーの実施 (年 3 回)

<共通>

国際ジオパークツーリズムネットワークの構築

課題

- ◆チャーター便等による団体客の誘致
- ◆高松・松山等の定期便による個人客の誘致
- ◆ジオパークネットワークの確立
- ◆各国のマーケット特性にあった観光資源の発掘
- ◆インバウンド対策の課題の洗い出し
- ◆関係事業者との情報共有とインバウンド対策への熟度向上
- ◆四国 4 県連携によるプロモーション活動の推進

平成 25 年度の取り組み状況

取り組み状況

◆国別戦略に基づく誘致活動

<台湾>

- ・台湾外交部亜東関係協会黄秘書長ほかの高知視察 (4/25~27)
- ・台湾新竹県庁・舞踊団のよさこい祭りへの誘致協議 (4~7 月)
- ・日本の観光・物産博 2013 への高知県ブース出展 (5/15~17)
- ・中華航空広島支店長・高松出張所長との協議 (5/28)
- ・台湾ウェブサイト夏キャンペーン開始 (7 月~)
- ・台湾新竹県庁・舞踊団のよさこい祭りへ視察・参加 (8/9~10)
- ・遠東航空とのチャーター便協議 (9 月~)
- ・台湾旅行会社・メディア招聘事業 (9/4~5)
- ・「運送きのヒマワリ」放送協議、実施 (9/23~27)
- ・台北国際旅行博四国ブース出展、よさこい派遣 (10/18~21)
- ・台湾旅行会社・航空会社・台湾政府・台湾南投県等訪問 (11/18~22)
- ・台湾行政院経済建設委員会訪問団 (団長：副大臣) 来高・視察 (11/27)
- ・台湾ランタンフェスティバル、よさこい参加 (2/14 予定)

<韓国>

- ・順天湾国際庭園博覧会高知県ブース設置 (4/20~7/20)
- ・t-way 航空とのチャーター便協議 (5 月~)
- ・韓国観光公社大阪事務所高知視察・協議 (5/23~24)
- ・航空会社への訪問、協議 (5/30、アジア他 3 社訪問)
- ・旅行会社との商談会 (5/30、8 社参加)
- ・全羅南道観光文化交流協定 10 周年記念事業 (5/31~6/2)
- ・商談会参加旅行会社の高知モニターツアー (6/15~17 2 社参加)
- ・韓国ウェブサイト夏キャンペーン開始 (7 月~)
- ・韓進観光担当者との協議、モニターツアーの実施 (8/18~20)
- ・ジンエアーとのチャーター便協議 (9/5~6)
- ・韓国ウォーキング・トレッキング関係者招聘 (11/7)
- ・韓国全羅南道政府関係者来高・道政府観光担当者県内視察 (11/20~22)

<香港>

- ・旅行会社、航空会社とのチャーター便に向けた協議 (7/18)
- ・EGL ツアーズ社長講演会開催 (9/18)
- ・チャーター便実施に向けた EGL ツアーズとの協議 (9/18)

<中国>

・特に動きなし

<シンガポール>

- ・四国ドライブツアー (4/12~15、5/10~13、11/18~21)
- ・知事シンガポール出張 (JNTO 及び旅行会社訪問・高知県 PR) (11/3~6)

<共通>

- ・四国インバウンド実務者会議 (4/18)
- ・サン・プリンセス船長、日本代理店社長の高知視察・協議 (4/23)
- ・コスタ・ビクトリア日本代理店との協議 (5/9)
- ・ロイヤル・カリビアン社日本代理店との協議 (6/11)
- ・LCC 航空会社との協議 (7/11)
- ・クルーズ客船日本代理店等への会社訪問、誘致協議 (8/5~6、10/22)
- ・ジオパークツーリズムネットワーク交流会議 (9/10)
- ・クルーズ客船会社との全国協議会参加 (9/20、10/3、10/22、11/27)
- ・ALL SHIKOKU RAIL PASS 利用モニターツアー (10/6~11、11/10~15)
- ・四国インバウンドフェア 2013 モニターツアー・商談会 (10/6~10、11/17~21)
- ・INAP2013 高知会議に伴う海外旅行会社招聘 (11/20~22)
- ・日本抜刀道連盟高知支部との協議 (11/26)
- ・レンタカー活用旅行会社招聘ツアー (12/9~13)

◆受入態勢の整備

- ・外国客船受入協議会の実施 (5/16、7/1、1 月、3 月)
- ・観光案内板、誘導標識、パンフ等の整備 (6 月~)
- ・国際観光サポーター会議 (7/1)

課題

- ◆国別プロモーション戦略の見直し
- ◆高松・松山等の定期便による誘客
- ◆チャーター便等による誘客
- ◆ジオパークネットワークを活用した交流
- ◆関係事業者との情報共有とインバウンド対策への取組強化
- ◆四国 4 県連携によるプロモーション活動の推進
- ◆LCC、クルーズ客船の誘致

平成 26 年度の主な取り組み (予定)

◆国別戦略に基づく誘致活動

<台湾>

- ・高松定期便を活用した誘客の拡大
- ・中華航空、遠東航空等とのチャーター便運航に向けた協議
- ・台湾ランタンフェスティバルへのよさこい参加
- ・台湾舞踊団による高知よさこい祭り参加受入
- ・台湾向け高知県観光ウェブサイト等を活用した情報発信
- ・機内誌、雑誌、新聞等への高知県広告掲載

<韓国>

- ・tway 航空とのチャーター便継続に向けた協議
- ・機内誌、雑誌、新聞等への高知県広告掲載
- ・大規模観光イベントへの出展、よさこい派遣

<香港>

- ・旅行会社 (EGL)、航空会社とのチャーター便の定期化に向けた協議

<中国>

- ・安徽省友好提携 20 周年記念事業 (訪問団派遣及び受入)

<シンガポール>

- ・四国ドライブツアー受入

<共通>

- ・海外旅行会社、航空会社、船会社等への旅行商品造成要請
- ・チャーター便、LCC、クルーズ船誘致活動
- ・海外の世界ジオパークとの連携強化

◆高知県の強みを活かした新たな誘客活動

- ・高知県の強みである「おもてなし」、「体験」を最大限活かした精神的満足度の高い体験型観光商品の発掘、磨き上げ、造成
- ・造成した商品の海外旅行会社等への売込み、メディアへの PR、モニターツアーの実施 (シンガポール、香港等やクルーズのオプションツアーなど)
- ・ツアー決定時の県内観光施設等の斡旋・調整、歓迎体制の事前調整、ツアー催行中の随行サポート
- ・上記を一体的なパッケージとして取り組める組織体制の整備

◆受入態勢の整備

- ・観光案内板、誘導標識、パンフ等の整備
- ・外国客船受入協議会の実施
- ・国際観光サポーターによるワークショップ開催

【目指すべき姿 (平成 27 年度末)】

- ◆チャーター便が定期的に運行され、外国人観光客が訪問しやすい環境が整う
- ◆観光地や宿泊地等での外国人の受入環境整備が充実する
- ◆他県に真似できない本県ならではの「おもてなし観光」が定着、拡大する
- ★外国人延べ宿泊者数 H22:1.6 万人泊→H27:3.2 万人泊  
(高知県の強みを生かした新たな誘客活動による延べ宿泊者数:1,000 人泊)

平成 25 年度の到達点

★外国人延べ宿泊者数 H22:1.6 万人泊→H25:2.4 万人泊

直近の成果 (アウトカム等)

- ◆韓国・ジンエアー・チャーター便就航 (4/29~5/1:113 名、6/15~17:125 名、8/24~26:142 名、10/19~21:176 名)
- ◆韓国・ティーウェイ航空チャーター便就航予定 (12/31~1/2:185 名、2/8~10 予定)
- ◆台湾・遠東航空チャーター便就航 (北九州空港とのプログラムチャーター。10/28~:92 名、11/13~:79 名、11/21~:85 名、11/29~:71 名)
- ◆H25 (4~9 月) 観光庁宿泊旅行統計調査 外国人延べ宿泊者数 台湾:H24 2,200 人/泊 → H25 3,140 人/泊、韓国:H24 500 人/泊 → H25 1,140 人/泊
- ◆サン・プリンセス寄港 (4/23:1,538 名、6/7:1,140 名)、コスタ・ビクトリア寄港 (5/9:2,104 名、9/20:929 名)