

《参考 4》

第1回高知県産業振興計画フォローアップ委員会
平成26年9月12日

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
(平成26年度 第1四半期)

<安芸地域>	1
<物部川地域>	19
<高知市地域>	35
<嶺北地域>	49
<仁淀川地域>	67
<高幡地域>	87
<幡多地域>	113

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《安芸地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉																								
<p>1 ナス産地におけるまとまりづくりとブランド化の推進</p> <p>《室戸市、安芸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町、北川村、芸西村》</p> <p>主産地である安芸市において、ナス産地としてのまとまりの再構築に取り組む。また、消費地から要望の高い品種である「土佐鷹」の栽培拡大を全域に推進していく。</p> <p>【JA土佐あき】</p>	<p>○部会の活性化</p> <ul style="list-style-type: none"> 研究会ナス部会への参加者増による活動の活性化(安芸集出荷場) 参加者数:H21年度(126人)、22年度(174人)、23年度(228人)、24年度(325人)、25年度(393人) 土佐あき新施設園芸システム勉強会の発足(H25.7) CO2施用など環境制御技術による増収効果が確認された(CO2施用装置導入農家13戸・H26.2現在)。 <p>○土佐鷹の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培候補農家のリストアップによる27園芸年度推進目標面積(40ha)の設定と意識統一ができた。 H25園芸年度土佐鷹販売実績:出荷量3,499t、販売額11.5億円(JA出荷ナスの19%) <p>○安芸集出荷場のまとまりづくり</p> <ul style="list-style-type: none"> 系統率の向上(安芸市 H21年度:52%→H24年度:60%) 新規加入者数(H22～26園芸年度)合計27名 ナス出荷量の増加(単位t) <table border="1" data-bbox="582 728 877 795"> <thead> <tr> <th>園年</th> <th>H20</th> <th>H21</th> <th>H22</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>JA全体</td> <td>17,169</td> <td>17,803</td> <td>16,236</td> </tr> <tr> <td>安芸場</td> <td>3,385</td> <td>3,971</td> <td>3,841</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="582 806 941 873"> <thead> <tr> <th>園年</th> <th>H23</th> <th>H24</th> <th>H25(前年比)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>JA全体</td> <td>17,648</td> <td>16,597</td> <td>18,193 (109%)</td> </tr> <tr> <td>安芸場</td> <td>4,378</td> <td>4,402</td> <td>4,888 (111%)</td> </tr> </tbody> </table> <p>○JA土佐あき消費拡大連絡協議会が発足(H25.10)</p> <p>◆土佐鷹の面積拡大(H26園芸年度26.9ha)</p>	園年	H20	H21	H22	JA全体	17,169	17,803	16,236	安芸場	3,385	3,971	3,841	園年	H23	H24	H25(前年比)	JA全体	17,648	16,597	18,193 (109%)	安芸場	4,378	4,402	4,888 (111%)	<p>①系統出荷率向上への取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> まとまりづくりチーム会、打合せ会(ナス振興アンケート結果等の協議、4回) 個人出荷者も参加する地区会の開催(4/22:中央・川北・北、4/25:下山・伊尾木) 営農相談日の開催(4/17・65人、5/16・64人、6/16・75人) <p>②土佐鷹の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 土佐鷹普及推進協議会作業部会(次作栽培面積把握と対策、4月以降随時) 総合1チーム会、園芸研究会(土佐鷹栽培ごよみ改訂版協議、2回) <p>販売促進、出前授業等の企画や内容協議</p> <ul style="list-style-type: none"> JA土佐あき消費拡大連絡協議会の各支部総会及び全体総会の開催(芸西支部5/29、安芸支部5/2、中芸支部6/3、芸東支部、協議会総会6/4) 販促活動・出前授業等の開催支援(5回)
園年	H20	H21	H22																							
JA全体	17,169	17,803	16,236																							
安芸場	3,385	3,971	3,841																							
園年	H23	H24	H25(前年比)																							
JA全体	17,648	16,597	18,193 (109%)																							
安芸場	4,378	4,402	4,888 (111%)																							
<p>2 ユズを中心とした中山間振興</p> <p>《室戸市、安芸市、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>日本一のユズ産地として、生産性の向上や品質の低下を防止するとともに、ユズ果汁等の販路拡大に取り組み、ユズ販売額の向上を図る。</p> <p>①新植改植の推進【JA土佐あき】</p> <ul style="list-style-type: none"> 青果の生産拡大と品質向上 計画的販売の強化 <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり【JA土佐あき、JA馬路村】</p> <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓【JA土佐あき、JA馬路村】</p>	<p>(JA土佐あき)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○新植、改植の推進への取り組み(H21～23)、県選抜システムを活用した母樹園が設置された。 ○果汁の販売対策として計画的に施設整備を進め(北川村:H21:搾汁施設、H24:果汁殺菌設備)、JA内に販売対策チームも設立した(H24)。 ○EU向けに青果輸出に取り組み始めた(H25:3t)。 ○北川村ゆず振興協議会で意向調査をもとに作業受託組織設立と農地流動化を検討することとなった。 ○北川工場はHACCP認証済 ◆隔年結果及び品質低下対策 ◆母樹園を活用した優良系統の普及 ◆ユズ銀行(作業受託組織H23末解散)に代わる新たな労働補完体制の検討 <p>(JA馬路村)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ゆず茶(H21)及び化粧品(H22)の加工施設を導入した。 ○加工品の販売実績が徐々にではあるが増加している。 ○販売拡大に向けて新商品が開発された(H24:シャーベット2種、ポン酢1種、H25:ポン酢1種、化粧品3品) ◆(株)ユズ組合による作業請負等の継続及び新たな仕組みの検討 	<p>①新植・改植の推進(JA土佐あき)</p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培講習、改植事業等の勉強会(11回) <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり</p> <ul style="list-style-type: none"> 北川村ゆず振興協議会等での検討(6回) <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工原料の品質ワンランクアップ(勉強会等の開催:10回) 販路拡大に向けた活動の継続 																								

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<p>①系統出荷率向上への取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> アンケート結果の再集約と活用方法、また、営農アドバイザー制度の設置に向けた合意形成が図られた。 個人出荷者へも情報提供ができた(計33人) CO2施用等新技术等の情報提供ができた(計204人)。 <p>②土佐鷹の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培面積見込みは再推進の結果、26.5ha(前年比+0.36ha)となった。 土佐鷹栽培ごよみ改訂版の作成ができた。 <p>販売促進、出前授業等の企画や内容協議</p> <ul style="list-style-type: none"> 各支部及び協議会全体の年間事業計画が確認された。 収穫体験者へ環境保全型農業の取り組みやナスの「おいしさ」への理解促進が図られた。(収穫体験240人) 		<p>【指標】</p> <p>安芸市の系統出荷率(H21:52%) 土佐鷹の作付面積(H23:29ha)</p> <p>【目標(H27)】</p> <p>安芸市の系統出荷率 60% 土佐鷹の作付面積 80ha</p> <p>【H26到達点】</p> <p>安芸市の系統出荷率 60% 土佐鷹の作付面積 40ha</p>
<p>①新植・改植の推進(JA土佐あき)</p> <ul style="list-style-type: none"> 果実の品質アップに向け、関係機関が連携して指導を実施しており、生産者も適期防除等に取り組んでいる。 <p>②将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり</p> <ul style="list-style-type: none"> 北川村内の1集落を対象に、園地流動化に向けた園地調査を7月に実施することとなった。 <p>③ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工原料の品質ワンランクアップに向けて、関係機関が連携して指導を実施しており、生産者も適期防除等に取り組んでいる。 25年産果汁まで、代金の精算が行われている(JA土佐あき)。 新商品の開発および既存商品の改良が検討されている(JA馬路村)。 		<p>【指標】</p> <p>(JA土佐あき)</p> <ul style="list-style-type: none"> 青果出荷受入量(H22:297t H23:370t) 加工仕向け量(H22:4,250t) 加工用果皮出来高量 安芸(H23:631t) 北川(H23:31t) <p>(北川村、馬路村)</p> <ul style="list-style-type: none"> 作業受託新組織:各1 <p>(JA馬路村)</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工品販売額 ユズ茶(H21:80百万円) 化粧品(H21:17百万円) ボン酢他ユズ加工品(H21:2,000百万円) <p>【目標(H27)】</p> <ul style="list-style-type: none"> 青果出荷受入量 400t 加工仕向け量 4,670t 加工用果皮の出来高量 安芸 1,000t 北川 80t 組織設立に向けた方向性の決定 加工品販売額 ユズ茶 160百万円 化粧品 52百万円 ボン酢他ユズ加工品 2,070百万円 <p>【H26到達点】</p> <ul style="list-style-type: none"> 青果出荷受入量 400t 加工仕向け量 4,670t 加工用果皮の出来高量 安芸 1,000t 北川 80t 組織設立に向けた方向性の決定 加工品販売額 ユズ茶 160百万円 化粧品 52百万円 ボン酢他ユズ加工品 2,070百万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>3 ポンカンを活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《東洋町》</p> <p>東洋町の特産品であるポンカンを活用した商品開発と既存商品を含めての販路開拓を行う。</p> <p>【甲浦の果樹仲間】</p>	<p>○ポンカンを活用した商品開発(ポンカンドリンク(ビン、アルミパウチ(無糖))、ポンカンドレッシング)</p> <p>○H25販売数2,454本(ドリンク2,122本、ドレッシング332本)</p> <p>○ポンカンドリンクのチラシ作成</p> <p>○平成24年度には県外(関西)で5社のセールス活動を行い、新規取引が成立(大阪の業務用酒販 1社)するなど、年間数件の販路を拡大。</p> <p>◆販売戦略の策定</p> <p>◆販路拡大</p> <p>◆知名度の向上</p> <p>◆脆弱な営業体制</p> <p>◆商品の生産体制</p> <p>◆新商品開発</p>	<p>・高知県農林水産物加工商品開発支援アドバイザー派遣</p>
<p>4 「安田(あんた)の白い夢」の販路の拡大と新商品の開発</p> <p>《安田町》</p> <p>マンゴー大福「安田の白い夢」を中心に、大都市圏のバイヤーに対して具体的な提案を行っていく。また、町内で生産される農産物(マンゴー、イチジク、アスパラ等)を使用した新たな商品を企画開発し、県外を中心に販路開拓を行って、雇用の確保と生産者の所得の向上を図る。</p> <p>【安田町・生産者】</p>	<p>○「安田(あんた)と夢ファクトリー『キララ』」プレオープン(H24.4.25)</p> <p>指定管理者:デトワール スタッフ9名雇用(うち7名地元採用)</p> <p>○正式オープン(H24.6.3)</p> <p>マンゴー大福、地元産牛乳のシュークリーム、文旦やブルーベリーのタルトほか20種類の洋菓子を製造・販売</p> <p>○まるごと高知テストマーケティング(H24.9.29～年末まで)</p> <p>○柚子味噌、トマトを使用した試作品を作製</p> <p>○テストマーケティングにおけるアンケートを集計</p> <p>○高知龍馬空港の直営売店での販売開始(H24.2.23～)</p> <p>2/23は到着出口にて無料配布(約700個)</p> <p>○ニッポン全国物産おやつランキング5位入賞(H25.11.21)</p> <p>◆導入した製造機械での本格生産に向けた大口の販路開拓</p> <p>◆原材料の安定確保に向けた仕組みづくり</p>	
<p>5 エディブルフラワーを活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《芸西村》</p> <p>食べられる花「エディブルフラワー」の認知度アップを図るとともに、生食用エディブルフラワーの販路開拓と新たな加工品等の開発による販売促進や経営体制の構築を支援することにより、生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【第2香南くろしお園】</p>	<p>○H23年度 栽培ハウスの増棟(現在ハウス2棟で生産 540㎡)</p> <p>H24、25年度 生花 20店舗に納品</p> <p>○H23年度「弥太郎商人塾」に指導員が参加し、加工品「お花ソルト」をつくる。</p> <p>H24年度 20店舗に納品・H25.3月～伊勢丹で販売 H25年度 10店舗</p> <p>○H23年度 安芸地域資源活用共有会議でエディブル料理・スイーツの試食、提案</p> <p>○H24年度芸西村地域AP産業推進連絡会議開催(5回)</p> <p>◆エディブルフラワーの認知度アップ</p> <p>◆生花、加工品の販路拡大</p> <p>◆営業活動が指導員一人のため営業力、広報不足</p> <p>◆加工場等施設の機能強化</p>	<p>・芸西村地域AP等協議(2回)</p>
<p>6 白下糖の生産の拡大と観光への活用</p> <p>《芸西村》</p> <p>伝統ある芸西村の白下糖づくりを伝承し、白下糖の生産拡大と新たな加工品を開発・販売することにより、白下糖のブランド化(認知度アップ)と地域生産者の所得の向上を目指す。</p> <p>【芸西村製糖組合、芸西村、生産者グループ】</p>	<p>○サトウキビ収穫量:H23年度 25t(前年比20%アップ) H24年度38t H25年度39t</p> <p>○先進地視察:H23年度(黒潮町:黒糖新製造ライン等) H24年度(香川県:脱葉機視察)</p> <p>○H25年度 脱葉機導入</p> <p>○安芸地域資源活用共有会議で白下糖を使用した料理の試食(H23年度)</p> <p>○芸西村地域AP産業推進連絡会議開催(5回)(H24年度)</p> <p>○芸西白下糖の成分分析の実施(H23年度)</p> <p>◆製糖組合員の高齢化に伴い伝統技術の継承者(後継者)の育成</p> <p>◆白下糖を活用した新商品・加工品の開発</p> <p>◆サトウキビ作付面積の拡大</p> <p>◆製造施設の機能強化(体験観光に向けて)</p>	<p>・芸西村地域AP等協議(2回)</p> <p>・関係者協議(3回)</p> <p>・高知県観光拠点等整備事業費補助金(芸西村伝承館改修)交付決定</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 商品アイテム数 (H22:2アイテム) 既存商品の販売数(換算本数) (H22:1,807本) 【目標(H27)】 4アイテム 5,000本 【H26到達点】 4アイテム 3,200本
		【指標】 売上高 (H23:施設整備) (H24:生産開始) 【目標(H27)】 100百万円 【H26到達点】 25百万円
		【指標】 サトウキビ収穫量 (H22 20t) 【目標(H27)】 40t 【H26到達点】 39t

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>7 土佐備長炭の生産・出荷・販売体制の強化</p> <p>《室戸市、東洋町》</p> <p>土佐備長炭の生産量の増大と後継者の育成を図る。</p> <p>【室戸市木炭振興会、土佐備長炭生産組合】</p>	<p>○産振補助金により研修窯(8t窯3基)を設置(H21・H22)(振興会)。</p> <p>○産振補助金により共同利用窯(15t窯7基)を設置(H21・H22・H25)(生産組合)。</p> <p>○原木の共同購入、製品の共同出荷体制の確立(生産組合)。</p> <p>◆2事業体とも研修生の受け入れを行い、後継者の育成に努めているが、研修修了後に独立する際に必要な用地や資金の確保が困難。</p>	
<p>8 木質バイオマス活用の促進</p> <p>《安芸市、芸西村》</p> <p>林地残材等を熱エネルギーとして利用していく。</p> <p>【JA土佐あき、(有)安岡重機、高知バイオマスファーム、高知東部森林組合】</p>	<p>○木質ペレット製造工場の稼働(H22.11～、(有)安岡重機)</p> <p>○園芸用木質ペレットボイラーの設置(H21～H25 102基)</p> <p>◆木質ペレットボイラーの導入台数は目標を達成した。しかし、木質エネルギーの地産地消を目指すうえで、地域内のペレット需要量に対して地域内の供給量が不足しており、木質ペレットの需要と供給のバランスが取れていない。</p> <p>◆木質ペレットの原料原木の安定調達</p> <p>◆木質ペレットの供給価格</p> <p>◆燃焼灰の処理</p>	<p>・ペレットボイラー設置に係る補助事業の導入(安芸市13台・芸西村9台)</p>
<p>9 林業加工品の販売の促進</p> <p>《馬路村》</p> <p>木材加工品の販売を促進し、事業体の雇用の確保と経営安定を図る。</p> <p>【エコアス馬路村、馬路村森林組合】</p>	<p>○モナック新バッグの商品化(H21)</p> <p>○産業振興推進総合支援事業による新商品の開発、試作(H21～22)</p> <p>○国内外の展示会への出展</p> <p>○骨董、子供用ベッドを新商品として開発(H22～)</p> <p>○新商品Kutu-beraの開発(H25)</p> <p>◆営業部門の活動の強化</p> <p>◆森、木、エコ、田舎のストーリー性を含めた商品紹介の継続</p> <p>◆展示会やHPでのアンケートにより収集した顧客意見の活用と商品力アップ</p> <p>◆環境先進企業(協働の森参加企業等)への社用バッグ、ギフト用品等の提案</p> <p>◆新商品の開発、商品のPR、販売戦略の見直し</p> <p>◆ヤナセスギを前面に出したブランド販売戦略</p> <p>◆木製品の出荷額及び雇用者数の現状維持</p>	<p>・インテリア・ライフスタイル(6月)に出展(エコアス)</p>
<p>10 芸東地域の水産物の付加価値の向上と販路の拡大</p> <p>《室戸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町》</p> <p>キンメダイや定置漁獲物など地域の主要魚種について鮮魚販売、加工品販売の強化を図る。</p> <p>【芸東水産業改良普及協議会、(有)タカシン水産、高知県漁協】</p>	<p>○フェアや商談会等でのPRにより高知県産キンメダイの認知度が一定向上</p> <p>○キンメダイの冷凍フィレが業務筋等から高い評価を受けるとともに、地域の観光メニューであるキンメ丼用の材料として定着</p> <p>○(有)タカシン水産の水産加工施設(10名を雇用)は、運営が軌道に乗り、生産量、取引先とともに順調に拡大</p> <p>◆関西圏を中心としたキンメダイの効果的なPR活動の展開と加工品の販路拡大</p> <p>◆高鮮度等売りにした定置漁獲物など地域の主要魚種の販路拡大</p> <p>◆新たな魚種を使った加工商品の開発</p>	<p>・大阪の量販店でキンメダイの宣伝販売を実施(4回:のべ26店舗)</p> <p>・定置網における高鮮度処理魚の生産販売を試行(13回)</p> <p>・定置網の朝どれ鮮魚のPR販売を実施(1回)</p> <p>・近海マグロはえ縄漁船の地元水揚げを働きかけ</p> <p>・ハダカイワシ(低利用魚)のフライ商品を試作</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		<p>【指標】 新規就労者 協同窯設置 生産量増産 新規商品開発 原木配給施設</p> <p>【目標(H27)】 新規就労者 5名 共同窯設置 6基 生産量増産 30t/年/基 新規商品開発 1商品 原木配給施設 1箇所</p> <p>【H26到達点】 新規就労者 5名 共同窯設置 6基 新規商品開発 1商品</p>
		<p>【指標】 ペレット生産量能力 (H23:1,000t/年) 木質資源利用ボイラー設置台数 (H23:67基)</p> <p>【目標(H27)】 1,500t/年 100基</p> <p>【H26到達点】 1,000t/年 122基</p>
・インテリア・ライフスタイル:商談10件	・インテリア・ライフスタイル:成約1件	<p>【指標】 木製品出荷額 (H22:233百万円) 雇用者数 (H22:59人)</p> <p>【目標(H27)】 233百万円 59人</p> <p>【H26到達点】 233百万円 59人</p>
・大阪の量販店と県漁協とでキンメダイの定常的取引が開始 ・定置網漁獲物の高鮮度処理が現場に一定定着 ・近海マグロはえ縄漁船が地元へ水揚げ		<p>【指標】 (キンメダイ)平均単価 H20～22平均:1,146円/kg (大敷漁獲物)水揚金額 H22～24平均:13.3億円 (加工品販売金額) H22:4,700万円</p> <p>【目標(H27)】 1,200円/kg 15億円 12,000万円</p> <p>【H26到達点】 1,200円/kg 14億円 9,000万円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>11 加工体制の強化等によるシラスの魚価等の向上</p> <p>《安芸市》</p> <p>加工処理能力の向上等によってシラスの水揚げ量の増加、及び漁家所得の向上を図る。</p> <p>【民間企業、安芸漁協、安芸おじゃ娘】</p>	<p>○安芸地域が不漁であっても他地域から原魚確保することにより、シラス加工施設を年間を通じて稼働させるメドが立ちつつある(H25)</p> <p>○シラス加工施設完成(H24)</p> <p>○地元からの雇用創出(H24)</p> <p>○企業、漁協、漁業者による加工処理能力向上に向けた協議(H23)</p> <p>◆漁業者・漁協・シラス加工業者との協議を実施し、漁業関係者はシラス加工処理能力の向上による浜値上昇を希望している。</p> <p>◆現状の加工処理能力では盛漁期に値崩れを起こしやすく、既存加工業者による新たな設備投資、新たな加工業者の参入等が必要</p> <p>○シラス佃煮等の商品開発(H21)</p> <p>◆各種イベントでのPRや直販所での販売を通じて商品の認知度が高まってきている。</p> <p>◆衛生管理・製造体制の強化、収益性の向上、販路拡大</p>	<p>・安芸水産との協議(2回)</p> <p>・他地域シラス漁業関係者との協議(2回)</p> <p>・安芸おじゃ娘との協議(2回)</p>
<p>12 海洋深層水の利用拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>海洋深層水の水産への利用について検討を行なう。</p> <p>室戸海洋深層水アクア・ファームにおける海洋深層水給水量の拡大を図る。</p> <p>室戸ジオパーク海洋深層水サイトとして、アクア・ファームの受け入れ体制を強化し、観光客等へのPRを行う。</p> <p>【室戸市、深層水利用企業】</p>	<p>○スジアオノリ養殖施設は、養殖技術の定着や安定した販路の確保により、収支が黒字化し大幅な経営改善が図られた。</p> <p>◆安定した事業運営の継続</p> <p>○これまでの各種取り組みにより、個人及び企業に対して、海洋深層水の利活用が図れた。また、多くの観光客等にも海洋深層水を知ってもらうことができた。</p> <p>○室戸ジオパークサイトと連携した説明・PRができる体制づくりが図られた。</p> <p>◆今後とも海洋深層水の供給等の維持・向上に努めていくが、設備等の維持・更新への対策が課題となっている。</p>	<p>・スジアオノリ養殖施設の円滑な運営に向けた支援</p> <p>・海洋深層水の給水者(一般家庭内での利用)拡大のため、室戸市ホームページにより、給水案内等の周知を図る。</p>
<p>13 安芸市の地域食材を活用した商品づくりの推進</p> <p>《安芸市》</p> <p>安芸の安全・安心な地域食材を活用し、新たな加工品の開発と既存商品の磨き上げを行うことで、交流人口の拡大による安芸市の経済の活性化を図るとともに、生産者の所得の向上を目指す</p> <p>【安芸市、生産団体・グループ、民間事業者・加工業者、安芸市観光協会、「はばたけ弥太郎」安芸市推進委員会、安芸「釜あげちりめん丼」楽会、安芸市商工会女性部、JA土佐あき婦人部、入河内大根のこそう会】</p>	<p>○土佐龍馬であい博でのこころざし社中開催(H22入場者113千人)</p> <p>○安芸観光情報センターの設置(H23.3)</p> <p>○ボランティアガイドの力量アップや観光に係る人材が育成されてきた。地域食材(ナス、シラス)を活かした食の提供の動きにつながってきている(H25 新レシピ「安芸まるごと丼」(ナス、土佐ジロー、シラス活用)の開発)</p> <p>○JA土佐あき婦人部「商人塾」受講</p> <p>◆なすまんの生産増(人材育成)、販路拡大に向けた動きにつながっている。</p> <p>◆地域食材を活用した加工品の開発と販売</p> <p>◆食の提供の強化</p>	<p>・安芸「釜あげちりめん丼」楽会意見交換会(1回)</p> <p>・安芸「釜あげちりめん丼」楽会検討会(1回)</p> <p>・安芸「釜あげちりめん丼」楽会総会(1回)</p> <p>・入河内大根のこそう会総会(1回)</p> <p>・じゃこサミット実行委員会(2回)</p>
<p>14 地域食材を活かした奈半利町の特産品づくりの推進</p> <p>《奈半利町》</p> <p>地域資源を活用した加工品をつくる施設を整備することにより、地域特産品の生産と販路の拡大を図るとともに地域の生産者の収入の安定化を目指す</p> <p>【奈半利町・奈半利なんでも市加工グループ・いちじく加工品グループ・加領郷漁協女性部】</p>		<p>・加工施設整備に関して各加工グループ等との協議:計11回</p> <p>・加工施設整備のための先進地視察:1回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・新たに香川県庵治漁協から原魚が確保できることが決定。		【指標】 水揚げ金額 (H23.1～12: 189,231千円) (H24: 245,000千円) (H25: 117,000千円) 【目標(H27)】 水揚げ金額 201,000千円 【H26到達点】 水揚げ金額 159,000千円 シラス加工施設売上金額 160,000千円
・給水地域拡大による市外の給水許可者 2名	・わずかではあるが、給水量の増加につながった。	【指標】 アクアファームの海洋深層水使用料 H22: 27,000千円 【目標(H27)】 35,000千円 【H26到達点】 30,000千円
・安芸まるごと井提供店舗5店舗(安芸市内)		
		【指標】 H25売上額 農産加工品: 500万円 水産加工品: 150万円 【目標(H27)】 農産加工品: 750万円 水産加工品: 200万円 【H26到達点】 加工施設の整備

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>15 田野町の地域資源を活用した新商品の開発と販路の拡大</p> <p>《田野町》</p> <p>田野町の地域資源を活用した商品を開発し、販路を拡大していくことにより、雇用の確保と地域の経済の活性化を目指す。</p> <p>【四国部品(株)中芸事業所、民間企業】</p>	<p>○酒粕スイーツ「蔵乃風」「蔵人の菓」等の開発、販売開始(H22～23)、塩シャーベット「塩姫」等、生姜のお菓子「爪の垢」の開発、販売開始(H24～25)</p> <p>新商品の試作・開発や、商談会への参加等により販路開拓を進めている。</p> <p>○酒粕ドレッシング試作・改良、パッケージデザイン作成(H22～23※H24.12ダイイチ・ダルマ食品の事業廃止により、事業継承者なし)</p> <p>○天日塩アイスの一般向け商品の開発(H25)</p> <p>◆事業として成立させるための販売場所及び体制の確立 ◆製造コストの低減や製造工程の機械化の検討による収益性の向上 ◆地域食材の活用促進、関係者間の連携強化、商品ブランド化</p>	<p>・県内外の高知県物産展、イベント等への出展(1回)</p> <p>・産業振興計画シンポジウムでの商品展示(3回)</p> <p>・新商品の開発・販売(2品目)</p>
<p>16 完全天日塩の生産の拡大と観光への活用</p> <p>《田野町》</p> <p>製塩ハウス施設等の整備と併せて新たな就業者の確保・育成を行うとともに、塩づくり体験を通して、完全天日塩の産業化と交流人口の拡大を図る。</p> <p>【田野町、民間事業者】</p>	<p>○製塩体験施設の整備(H24)、オープン(H25)</p> <p>県観光拠点等整備事業費補助金を活用し施設を整備したことにより、体験受入による交流人口の拡大に取り組む環境ができた。</p> <p>○地域おこし協力隊の導入(H25～)</p> <p>H25.4月から、産業振興、移住促進等事業とあわせて体験施設運営や塩づくりに関わる地域おこし協力隊を4名採用。H26からは2名増員予定となり、体験製塩施設の企画・運営等に関わる人材の育成に取り組んでいる。</p> <p>◆集客できる体験メニューの充実 ◆体験施設の実施体制の確立 ◆新規就業者の確保に向けた人材育成 ◆新規就業者の独立に向けた環境整備</p>	<p>・地域おこし協力隊の2名増員(5月～)</p>
<p>17 キラメッセ室戸「楽市」の機能強化</p> <p>《室戸市》</p> <p>地域食材を加えたジェラートの製造や地域産品の加工を行う施設等を整備して、新商品を開発するとともに、商品の充実や販売を促進することにより、生産者の所得向上を図る。</p> <p>【室戸市】</p>	<p>○平成20年度に楽市の増改築を、平成22年度には駐車場の拡張を行い、平成24年は約25万7千人(キラメッセ全体で約32万8千人)の来場者があり、売上は2億5千万円(全体約4億円超え)を超えた。</p> <p>○県外の店舗・アンテナショップ等への野菜等の販売により、さらに販路が広がった。</p> <p>○基本構想・基本計画を策定(H25)し、道の駅キラメッセ室戸を一体的に機能強化していく方向性が定まった。</p> <p>◆楽市で扱う野菜・果物等の生鮮品の消費をさらに拡大し、生産者の意欲・所得向上を図るために加工品をつくる施設が必要である。</p> <p>◆加工場を建設すると、既存の駐車場が狭くなる。駐車場スペースは現在でも十分とはいえないため、現況地に隣接する保安林を解除して、新たな駐車場の造成が必要となる。</p>	
<p>18 海の駅を拠点とした地域振興</p> <p>《東洋町》</p> <p>高知県の東の玄関口である東洋町に、観光拠点施設や地元特産品の販売・加工施設、飲食施設等の機能を付加した「海の駅」を整備することにより地域の活性化を図る。</p> <p>【東洋町】</p>	<p>○情報交換会の実施(H21～23)</p> <p>○順調に売り上げを伸ばしており、平成22年度には「海の駅」の施設を増築。</p> <p>○平成24年7月の焼失により再建し平成26年1月12日再開。</p> <p>◆運営体制の強化 ◆地域産品を活用した加工品の確保 ◆観光拠点機能の付加</p>	<p>・実行支援チーム会開催(1回)</p>
<p>19 道の駅「田野駅屋」の機能強化(特産品開発及び情報発信)と施設整備等</p> <p>《田野町》</p> <p>地域の特産品や観光情報の発信機能を強化し、田野駅屋の集客力を最大限に有効活用する。併せて地域農産物等を活用した加工品を開発・販売し、消費拡大を図っていく。</p> <p>【田野町、道の駅指定管理者、加工施設指定管理者、生産者組織】</p>	<p>○加工品7品目開発(H21)、3品目試作(H22)</p> <p>○田野駅屋拡張(74㎡増)(H23.3)</p> <p>情報発信コーナーが整備されたことで、中芸地域以東の観光情報発信の拠点としての期待が高まっている。</p> <p>○イベントの受入れや参加を通じて、情報発信や田野町のPRに取組を進めている。</p> <p>◆加工品の開発に関しては、10品目の開発がされてきたが、販売が継続されているものは少ない。</p> <p>◆情報発信機能の更なる強化 ◆地場産品を活用した魅力ある特産品(加工品)の開発と販売体制の強化</p>	<p>・GW臨時観光案内業務等の実施(3日間)</p> <p>・県内外イベント等への出展(1回)</p>

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと〉	指標・目標
		<p>【指標】 酒粕商品販売額 (H23 4,200千円)</p> <p>【目標(H27)】 42,000千円</p> <p>【H26到達点】 29,160千円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・見学等への参加者数(203人) ・体験受入回数(9回) 		<p>【指標】 体験受入回数(H23 50回) 生産量(H23 2t)</p> <p>【目標(H27)】 体験受入回数:100回 生産量:6t</p> <p>【H26到達点】 生産量:3t</p>
		<p>【指標】 キラメッセ楽市への来場者数 (H23:244,968人)</p> <p>【目標(H27)】 258,000人</p> <p>【H26到達点】 整備の完了</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・平成26年1月～5月の来場者数 63,764人 <p>(参考) 平成23年度来場者 156,063人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・平成26年1月～5月の売上 58,398千円 <p>(参考) 平成23年度売上 127,037千円</p>	<p>【指標】 海の駅来場者数 (H22:153,446人)</p> <p>【目標(H27)】 海の駅来場者数 180,000人</p> <p>【H26到達点】 海の駅来場者数 170,000人</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・臨時観光案内所への来客数(673人) 	<ul style="list-style-type: none"> ・観光客等のニーズを把握することができた。 ・県内外の観光客に対し、田野駅屋の認知度アップに繋げることができた。 	

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>20 地場産品直販所「かっぱ市」の機能強化</p> <p>《芸西村》</p> <p>地場産品直販所「かっぱ市」のリニューアルオープンに伴い、花卉類・鮮魚類の販売を拡充させ、他の直販所と差別化することで売上の増加を図るとともに、地域経済の活性化を図る。</p> <p>村内で生産される農産物等(ピーマン、黒砂糖等)を使用した新たな商品を企画開発し、村内産品の付加価値を高める。</p> <p>【有限会社かっぱ市、芸西村、生産者グループ】</p>	<p>○H23年10月リニューアルオープン(産振補助金の投入) 営業時間の延長</p> <p>○かっぱ市職員が農業創造セミナー等の研修会に積極的に参加し、具体的な活動計画を作成するなど、サービス向上・売上増加に向けた意識の高揚が図られた。(H23)</p> <p>○産振アドバイザーの助言による試作商品の販売(H23)</p> <p>○産振アドバイザーの指導・助言による既存加工品の磨き上げ等(H25)</p> <p>○H24.10月～店内調理場での弁当等加工品販売開始</p> <p>◆花卉類出展量の確保、新商品の開発及び新商品の原材料確保(サトウキビ等)</p> <p>◆商品集荷システムの構築</p> <p>◆テイクアウト商品の充実</p> <p>◆加工場・飲食施設等の充実</p>	<p>・芸西村地域AP等協議(2回)</p>
<p>21 安芸地域の観光振興の推進～東部地域博覧会の開催～</p> <p>《安芸地域全域》</p> <p>安芸地域における市町村が連携して地域博覧会を開催することを契機に、安芸地域外からの誘客を増加させて地域経済の活性化を図る。</p> <p>併せて、地域博覧会により蓄積された広域観光のノウハウを活かすために、広域観光のプロモーション機能や地域コーディネート機能を持つ組織をつくることにより、地域博覧会後における広域観光の推進体制を整備する。</p> <p>【安芸広域市町村圏事務組合、市町村、観光協会等、地域団体、民間事業者、高知県東部地域博覧会推進協議会】</p>	<p>○観光素材集「土佐東方見聞録」の作成5万部(H21～22)</p> <p>○DVDの作成 500枚(H21)</p> <p>○ランドオペレーター1名雇用(H22.6～)</p> <p>素材集を活用した県外エージェントやマスコミへの営業活動を展開。特に森林鉄道、室戸ジオパーク、モネの庭をメインに東部地域の面的なPRを実施。今後の足がかりにつなげている。</p> <p>○エージェントセールス(H25.1.10～11中四国、H25.2.5～6関西)</p> <p>○高知県東部地域博覧会基本計画の策定(H25)</p> <p>○教育旅行誘致用の広域パンフレット作成(H25)</p> <p>◆広域的な連携強化</p> <p>◆戦略的な商品造成</p> <p>◆教育旅行の推進に向けた民泊の拡大及び体験メニューの充実と人材育成</p> <p>◆地域博覧会の開催(平成27年度)に向けた準備</p> <p>◆広域観光組織の立上げ</p>	<p>・東部博イベント審査会 3回</p> <p>・東部博企画運営部会 3回</p> <p>・東部博コアメンバー会 5回</p> <p>・高知県広域観光推進事業費補助金の交付決定</p> <p>・広域観光アドバイザーによる研修 7回</p>
<p>22 世界ジオパーク認証を活かした観光の振興</p> <p>《室戸市》</p> <p>世界ジオパークに認証された室戸ジオサイトにおける受入体制の整備や商品開発に取り組み交流人口の拡大を図っていく。</p> <p>【室戸市、室戸ジオパーク推進協議会、室戸市観光協会】</p>	<p>○H23.9.18に世界ジオパーク認証を受けた。</p> <p>○看板や遊歩道、駐車場などの環境整備、ガイドやジオパークマスターの養成研修(H21～H23)の実施等により、室戸ジオサイトにおける受入体制の整備が図れた。</p> <p>○ジオガイド養成講座の実施により、ガイド登録者が増加した(H25.4.1時点48人)。</p> <p>○モニターツアーの実施(H24)により、ツアー参加者のニーズを把握できた。</p> <p>○日本ジオパーク全国大会の開催(H24)により約2,200人が本大会に参加し、それに伴う宿泊・食事利用等による経済効果があった。また、地域住民との連携が図られ、室戸ジオパークの理解促進につながった。</p> <p>○拠点施設整備の基本計画ワークショップの開催(H24)により、地域住民が積極的に関わった計画の策定ができた。</p> <p>○拠点施設建築主体工事の基本設計、実施設計を完了した(H25)。</p> <p>○拠点施設外構工事及び展示整備の基本設計を完了した(H25)。</p> <p>◆受入体制の強化</p> <p>◆拠点施設整備</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業活用 24,880千円</p> <p>・高知県観光拠点等整備事業費補助金活用</p> <p>拠点施設外構工事実施設計・監理業務委託事業 7,999千円(事業費11,999千円)</p> <p>拠点施設展示整備実施設計・監理業務委託事業 9,086千円(事業費13,630千円)</p>
<p>23 イルカのふれあい体験による交流人口の拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>室戸ドルフィンセンターの待合施設やシャワー施設を備えた施設により、利用者満足度の向上、物販スペース等の拡大により事業売上の向上を図る。また、陸上プール設置及びイルカ飼育頭数を増やすことによる体験者の増加を図る。</p> <p>【NPO法人室戸ドルフィンプロジェクト、室戸市】</p>	<p>○広報の強化、施設の充実等により、高額プログラムであるドルフィンスイムの参加者が大幅に増加、それに伴い、事業収入が増加し運営の安定の土台が築けた。</p> <p>また、平成24年度に新たな施設及び陸上プールを整備したことにより、より安心・安全にふれあい体験が利用できるようになり、物販・休憩スペースも確保され、来場者の満足度の向上に向けた準備が整った。</p> <p>さらに、平成25年度には陸上プールに接続した補助プール(直径5m、水深1.5m)を整備し幼児や高齢者も安心して利用できる体験プログラムの開発が可能となった。</p> <p>◆ジオパーク等地域の観光素材を組み合わせた情報発信</p> <p>◆より多くの集客を図るための広報・営業の検討</p> <p>◆周辺施設等との連携による集客</p>	<p>・「海の駅とろむ クーポンiRUCA」2,500部作成。</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 売上額 (H22: 87,000千円) 【目標(H27)】 106,000千円 【H26到達点】 125,000千円
		【指標】 圏内主要施設訪問者数 (H22: 120,394人) 圏内宿泊者数 (H22: 137,439人) 【目標(H27)】 圏内主要施設訪問者数 140,000人 圏内宿泊者数 150,000人 【H26到達点】 圏内主要施設訪問者数 140,000人 圏内宿泊者数 150,000人
・運営体制の整備 専門職員3名 インフォメーションセンター職員2名		【指標】 ジオパークガイド登録者数 (H22: 20人) ジオパーク関係施設来訪者 (H22: 53,473人) ※ドルフィンセンターを含む 【目標(H27)】 登録者数 40人 来訪者数 70,000人 【H26到達点】 登録者数 60人 来訪者数 70,000人
・「クーポンiRUCA」利用回数: 752(6/30現在)	・「クーポンiRUCA」アンケート回収枚数: 216グループ (6/30現在)	【指標】 室戸ドルフィンセンター来場者数 H22: 22,181人 【目標(H27)】 室戸ドルフィンセンター来場者数 27,000人 【H26到達点】 27,000人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>24 岩崎弥太郎生家を核とした観光振興</p> <p>《安芸市》</p> <p>岩崎弥太郎生家エリアや土居廊中エリアを観光拠点として磨き上げを実施し、交流人口の拡大による安芸市の経済の活性化を図る</p> <p>【安芸市、安芸市観光協会、「はばたけ弥太郎」安芸市推進委員会、安芸市観光ボランティアガイドの会、民間事業者】</p>	<p>○土佐龍馬であい博でのこころざし社中開催(H22入場者113千人)</p> <p>○ボランティアガイドの育成(40名)(H21～H25)</p> <p>力量アップや観光に係る人材が育成されてきた</p> <p>○H23.3月 安芸観光情報センターの設置</p> <p>◆岩崎弥太郎を活かした取組の強化</p>	<p>・「商い甲子園」実行委員会(3回)</p> <p>・安芸市ボランティアガイドの会総会(1回)</p> <p>・「はばたけ弥太郎」推進委員会総会(1回)</p>
<p>25 東洋町における体験観光の推進</p> <p>《東洋町》</p> <p>サーフィンやダイビングなどを中心としたマリンスポーツ等の体験を目的とした修学旅行や企業研修、サークル活動の受け入れ施設を整備するとともに、新たな体験プログラムの開発を行う。</p> <p>【東洋町、地元マリンスポーツ関係事業者、観光振興協会】</p>	<p>○H25東洋町観光振興協会の観光振興補助事業を活用し地元ダイビングスクールが新たな体験観光プログラムを開発した。</p> <p>○H25東洋町観光ガイドブック「東洋町探訪」作成</p> <p>◆地域資源を生かした体験観光プログラムの開発</p> <p>◆地元事業者(サーフショップ等)との協調</p> <p>◆受け入れ施設の整備</p>	<p>・高知県観光拠点整備事業費補助金(1,674千円、白浜キャンプ場炊事場整備(第2期工事))</p>
<p>26 藤村製系を活用した観光振興</p> <p>《奈半利町》</p> <p>藤村製系を活かした観光振興をなはり浦の会とともに交流人口の拡大を図る。</p> <p>【藤村製系・なはり浦の会・奈半利町・なはり観光文化協会】</p>		<p>・記念館建設に関して藤村製系株式会社との協議:3回</p> <p>・「なはり浦の会」の活動拠点の確認及び活動支援:4回</p> <p>・観光拠点等整備事業補助金の調整:2回</p>
<p>27 中芸地区における広域観光の推進</p> <p>《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>官民が協働して、地域内にある観光資源を磨きあげ魅力ある滞在型・体験型旅行商品づくりを行いながら、観光客の増加を図り、地域の経済の活性化を推進する。</p> <p>【中芸広域連合、中芸観光協議会、中芸商工会、観光関連事業者等】</p>	<p>○H24.4.1中芸観光協議会設立(H24.3.29設立総会)</p> <p>○協議会の運営(H24:全体会2回、運営会議10回)</p> <p>○中芸観光ビジョンの策定(H24策定委員会:4回)</p> <p>○中芸観光スペシャルキャンペーンの開催(H24実行委員会:9回)</p> <p>○イベント等情報収集(62回)</p> <p>○ホームページの開設、イベント等での観光情報PR(1,110名)</p> <p>○旅行会社等との調整(高新観光、伊予鉄トラベル、朝日旅行、土佐電トラベル等)</p> <p>○観光プロモーション(8回)</p> <p>◆魅力ある旅行商品の造成</p> <p>◆ガイド等の受入体制の整備</p>	<p>・地域本部による事務局職員の業務支援(総括・支援員2名)</p> <p>・中芸観光協議会運営会議の開催(2回)</p> <p>・高知県東部博中芸推進委員会の開催(3回)</p> <p>・中芸地域グルメ開発検討会の開催(1回)</p> <p>・GW期間における臨時観光案内及び中芸観光キャンペーンの開催</p> <p>・東部博イベント審査会(5/13、6/11)へコアイベント提案(2件)</p>
<p>28 魚梁瀬森林鉄道遺産を活用した交流人口の拡大</p> <p>《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>森林鉄道遺産(産業遺産、森の仕事、当時の生活文化等)を中芸地区の新しい地域資源(地域遺産)ととらえ、その適切な保存・管理と、一般層の利用も視野に入れた活用に取り組み、地域連携を通して、交流人口の拡大や文化活動の促進を図る。</p> <p>【奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村、中芸観光協議会、中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会】</p>	<p>○案内看板、遊歩道、駐車場の設置(H21～23)</p> <p>○観光用ビデオの作成(H22)</p> <p>○開通100周年事業の実施(H23～H24)</p> <p>○ガイドの育成14名(H21～H22)</p> <p>○旅行会社等によるツアーの開催</p> <p>○中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会の自主的な活動の充実(H25)</p> <p>◆100周年記念事業を契機とした更なる情報発信</p> <p>◆5カ町村共同での保存・管理・活用計画の策定</p> <p>◆東部博覧会の実施に際した観光素材としての磨き上げ</p>	<p>・地域づくり活動支援事業費補助金(600千円、安芸広域市町村圏事務組合)</p> <p>・東部博イベント審査会へコアイベント(魚梁瀬森林鉄道アート&ライブ)を提案(1件)</p>
<p>29 体験型観光と地域の加工品づくりの推進 ～大野台地は、えいところ！～</p> <p>《田野町》</p> <p>交流事業の推進による交流人口の拡大と併せて新たな加工品開発に取り組むことで、農畜産物の消費拡大や所得の向上、雇用機会の創出を図る。</p> <p>【大野倶楽部、田野町】</p>	<p>○体験イベントの受入・主催による実施や県外の学習塾の体験合宿受入(H22～23)などに取り組み、交流人口の拡大など一定の成果が見られる。</p> <p>○東部地域で初めてとなる民泊にも積極的に取り組んでおり、修学旅行生の受入れなど今後の展開に期待が持てる。</p> <p>◆事務局体制の確立、受入れ・実施体制の強化</p> <p>◆地域住民への活動理念の浸透</p> <p>◆他地域の資源と連携したメニューづくり</p> <p>◆活動を収入に繋げていく仕組みづくり</p>	<p>・交流事業の受入れ実施(1回)</p> <p>・イベント等への出店(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 町並みガイド実績 H24:390人 【目標(H27)】 800人/年 【H26到達点】 記念館整備
<ul style="list-style-type: none"> ・GWキャンペーン参加者(計22人) ・臨時観光案内所への来客数(673人) ・中芸観光協議会提案コアイベント採択(2件) 		
<ul style="list-style-type: none"> ・東部博イベント審査会でコアイベント採択 		【指標】 ツアー客数 (H22:1,171人) 【目標(H27)】 1,500人 【H26到達点】 1,300人
<ul style="list-style-type: none"> ・交流事業への参加人数(67人) ・加工品の田野駅屋販売(2回) 	<ul style="list-style-type: none"> ・交流人口の拡大 	

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜安芸地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>30 世界に2つの「モネの庭」の誘客強化による交流人口の拡大</p> <p>《北川村》</p> <p>県外での広告宣伝や、それに連動した営業活動によって、来園への新たな動機付けにつながる施設整備やイベントの実施をPRして集客力を高める。</p> <p>【北川村、(株)きたがわジャルダン】</p>	<p>○1月末の入園者数(株きたがわジャルダンの決算期は毎年2月から翌年1月まで)</p> <p>H22.2～H23.1 53,369人 H23.2～H24.1 59,101人 H24.2～H25.1 55,288人 H25.2～H26.1 56,281人</p> <p>対H24:101.8% 対H23:95.2%</p> <p>○来園促進のため、県内及び中四国への営業訪問・PR活動の実施</p> <p>◆開園1年間で20万を超えた入園者数が、年々減少しておりここ4年は5万人台で推移。</p> <p>◆開園10年を超え、来園動機の落ち着きが見られることから誘客対策の強化が必要。</p> <p>◆営業・情報発信の不足</p>	<p>・シェフ配置</p> <p>・接客マナー研修の実施</p>
<p>31 集落活動センター「かまん東川」を拠点とした魅力ある地域づくり</p> <p>《安芸市》</p> <p>安芸市東川地区の資源を活用した新商品の開発や、農産物の販路の拡大を通じて所得の向上を図るとともに、交流人口の拡大や移住促進の取組を通じて、持続可能な集落づくりを目指す</p> <p>【東川地域おこし協議会】</p>		<p>・お茶摘み体験(1回)</p> <p>・フェイスブックでの情報発信</p>
<p>32 安田中山地区の活性化プロジェクト</p> <p>《安田町》</p> <p>地区住民主体で「中山元気プラン(仮称)」の策定を行い、地域資源である自然薯の生産拡大に取り組むとともに、地域の観光資源を活用して交流人口の拡大を図るなど、中山地区を元気にする取組を推進する。</p> <p>【安田町、中山を元気にする会、安田川漁協、自然薯生産組合、味工房じねん、中山合同女性部】</p>	<p>○高知大学・安田町連携事業協議会(H24)</p> <p>○「集落活動センターなかやま」の開設(H25.4月)</p> <p>○旧中山小中学校(集落活動センター)の耐震診断(H25)</p> <p>○安田ふるさと応援隊(地域おこし協力隊)1名の採用(H25)</p> <p>○集落調査員2名の採用(H25)</p> <p>○中山を元気にする会の月例化(H25)</p> <p>○なかやま山芋まつりの活性化(H25来場者前年比約1.5～2倍)</p> <p>◆集落活動センターの円滑な運営と外部人材の活用</p> <p>・地域おこし協力隊員による運営支援の継続</p> <p>・ふるさと応援隊員の活動を通じた地域住民の参加意識の醸成</p> <p>◆旧中山小中学校の改修工事の早期実施</p>	<p>・高知県集落活動センター推進事業費補助金(県費300万円、補助率1/2)</p>
<p>33 北川村温泉を核とした中山間振興</p> <p>《北川村》</p> <p>北川村温泉の建築に併せ、地域の集落活動の拠点を整備することにより、交流人口の拡大と地元農産物の直販などの集落活動を拡大することで中山間地域の振興を図る。</p> <p>【北川村、北川村中部地区集落活動協議会、北川村観光協会】</p>	<p>○昭和49年、林業振興の拠点施設として北川村温泉を整備。</p> <p>平成19年、北川村の施設運営を指定管理(株カゴオ)に移行。</p> <p>・H24年度来場者:宿泊者数 5,463名 入浴者数 17,731名</p> <p>○平成25年7月、和田・小島・平鍋地区の住民で組織する北川村中部地区集落活動協議会を設置</p> <p>・北川村温泉内で直販市を試行(H25.8～、日曜開催)</p> <p>・休耕田対策として、協議会員による耕作や花を植えて誘客事業に着手</p> <p>◆温泉施設の整備</p> <p>◆情報発信</p> <p>◆地域交流活動、集落活動の展開</p>	<p>・休耕田で地区住民、モネの庭職員の協力により約20名でひまわり畑(5～6反、種13kg)づくり。</p>
<p>34 馬路村魚梁瀬地区の活性化プロジェクト</p> <p>《馬路村》</p> <p>馬路村魚梁瀬地区の資源と人材を有機的に結合させ、交流人口の拡大と新ビジネスの創出を目標とした事業を展開する。</p> <p>【馬路村、魚梁瀬地区住民団体(自治会)】</p>		<p>・地域住民による協議会(2回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・カフェの新メニュー提供 ・接客マニュアルの作成 ・入園者数の推移 H26.2～H26.5 24,775人 対H25:74.4%		【指標】 入園者数 (H22:53,369人) 【目標(H27)】 65,000人 【H26到達点】 60,000人
・お茶摘み体験参加者50名		
・モネの庭、地元建設会社、観光協会などを巻き込んだ協議会活動の広がり。		【指標】 来場者 H24 宿泊:5,463人 入浴:17,731人 【目標(H27)】 H24年比10%増 宿泊:6,000人 入浴:19,500人 【H26到達点】 宿泊:5,500人 入浴:17,800人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《物部川地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1 南国市の園芸主幹品目シントウの再構築</p> <p>《南国市》</p> <p>全国一のシントウ産地維持のため関係機関と協力の上、コスト削減や品質改善などに取り組み、生産・流通・販売上の課題を解決する。</p> <p>【JA南国市、JA長岡、JA十市】</p>	<p>○3JA合同の生産者大会や現地検討会、消費宣伝などに取り組み、3JA間の生産技術及び販売レベルの高位平準化に努めた。</p> <p>○重油価格が高止まりするなか、省エネ型温水温風暖房機やヒートポンプの省エネ効果を検証した結果、約30%の重油削減ができた。</p> <p>○天敵の導入を推進した結果、H24園芸年度で94%と高い導入農家率となった。また、先進地調査や実証ほ結果から土着天敵活用の気運が高まり、導入農家が増加した(H23園芸年度5戸→H25園芸年度35戸)。ただし、新たな難防除害虫の発生への対策が求められる。</p> <p>○研修事業を終了した研修生が新たに栽培を開始した。</p> <p>◆重油等生産コストの上昇や高齢化の進行などもあり、H19園芸年度の農家数130戸、栽培面積18.3haから、H25園芸年度は107戸、13.4haと減少しており後継者の育成が必要である。</p> <p>◆新たな省エネ機器や重油代替機器は導入コストがかかり普及しにくい現状がある。</p> <p>◆収量が伸び悩んでおり、低収要因の解明や増収技術の導入が必要である。</p> <p>◆新規栽培者については、経営安定に向けた支援が必要である。</p>	<p>・関係機関での検討情報共有(営農改善会3回)</p> <p>・JA長岡シントウ部会研修会(1回)</p> <p>・出荷予測・栽培情報発信(4~6月)</p> <p>・新規栽培者に対する個別巡回及び情報収集(延24回)</p> <p>・経営分析結果の検討(6回)</p>
<p>2 還元水を活用した野菜の生産体制の構築とブランド化</p> <p>《南国市》</p> <p>還元水を活用した栽培技術を確立し、「還元野菜」としてのブランド化を図るとともに成分分析をし、機能性の検証を行う。</p> <p>【JA南国市出資生産法人株式会社南国スタイル、株式会社トリムエレクトリックマシナリー、高知大学】</p>	<p>〈南国スタイルでは(株)日本トリムの開発した「還元野菜整水器」によって生成された水を農業生産に活用するために、平成23年6月より葉菜類中心に試験栽培を行っている。整水器を使用することで生育促進効果など生産面で違いが現れており、平成25年度には高知県農業技術センターでピーマンの育苗試験、高知大農学部ではホウレンソウ・カイワレダイコンの発芽試験等を行った結果、生育促進効果が認められた。</p> <p>平成25年度は(株)南国スタイルの施設整備に取り組んだ。</p> <p>実証栽培面においては、実証作物(コマツナ、バジル、スイカ、メロン、ホウレンソウ)5品目で成分分析を行った。還元水試験区に多少の優位性が認められたが、還元水由来についての継続的な検証が必要である。</p> <p>◆還元水を活用した栽培技術の確立</p> <p>◆品目毎の実証試験と分析、試験データの蓄積</p> <p>◆還元野菜の販路開拓</p>	<p>・実証栽培関係機関会議 3回</p>
<p>3 エメラルドメロンの販売力向上対策</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市夜須町のJA土佐香美園芸部メロン部会夜須支部部会員が生産するエメラルドメロンは平成19年には「夜須のエメラルドメロン」として商標登録を行うなど、独自のブランド化に取り組んできた。平成21年度から23年度には、県産業振興推進総合支援事業を活用し、生産面において新技術の導入(日射比例かん水制御システム)、販売面では、それまでの県内や関西圏を中心とした販売から関東圏での販売拡大を目指して、新たな販売戦略の構築に努めてきた。</p> <p>過去3カ年間の取り組みをもとにさらなる生産拡大、関東圏での販売量拡大・知名度向上と合わせて全消費地でのブランド化に取り組む。</p> <p>【JA土佐香美】</p>	<p>○日射比例かん水制御システムの導入により、生産農家のかん水作業の省力化が図られるとともに、品質が向上し、可販果率が向上した。また、関東地区での百貨店等における試食宣伝やバイヤーの産地招聘など継続した販売促進活動が知名度を向上し出荷量が拡大してきている。</p> <p>○化学合成農薬の防除効果が低減し、黄化えそ病等虫媒伝染性ウイルス病が多発した。天敵実証により利用技術確立をすすめるとともに、部会全戸が1作目の作型に天敵を導入。抑制栽培での被害が軽減した。NO SAI香美引き受け被害株数、25年度は前年比86%減。</p> <p>◆関東地区への出荷量拡大</p> <p>◆冬季の草勢維持による果実肥大や品質向上</p> <p>◆天敵利用技術の更なる検証。</p> <p>◆高温期の大玉軽減対策。</p>	<p>・試食宣伝の実施(愛知県1回、徳島県1回、兵庫県1回)。市場等が高じての商談(5/17名古屋果実専門店組合)。</p> <p>・品種に応じた梅雨、高温時期の温度、かん水、換気管理について現地検討会の実施(4/7 10名、6/11 10名)。</p> <p>・天敵実証、アンケート結果報告、天敵活用勉強会の開催(12名、6/27)。</p> <p>・天敵実証ほ設置(半促成栽培(3作目)2カ所)。</p> <p>・炭酸ガス施用農家の聞き取り調査の実施(2戸再調査)。</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・JA長岡シトウ部会研修会参加者数(13名) ・出荷予測・栽培情報発信回数(18回) ・経営分析調査実施農家数(4戸) 		<p>【指標】シトウ販売額 H23園芸年度 10.4億円</p> <p>【目標(H27)】 10.8億円</p> <p>【H26到達点】 10.6億円</p> <p>※販売額はJAへの入金額</p>
		<p>【指標】栽培技術のマニュアル化ができた品目数 【目標(H27)】 10品目 【H26到達点】 0品目</p> <p>【指標】「還元野菜」の販売先数 【目標(H27)】 3箇所 【H26到達点】 1箇所(H25との合計2箇所)</p> <p>【指標】機能性に基づく差別化ができた品目数 【目標(H27)】 3品目 【H26到達点】 0品目</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・半促成栽培の天敵導入農家10戸。 ・炭酸ガス施用機導入農家数1戸増え、7戸が8戸に。 		<p>【指標】エメラルドメロン販売額 H23園芸年度 4.4億円</p> <p>【目標(H27)】 4.8億円</p> <p>【H26到達点】 4.8億円</p> <p>※販売額はJAへの入金額</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>4 ニラの産地力強化「日本一のニラ産地の維持・拡大へ向けた仕組みづくり」</p> <p>《香南市、香美市》</p> <p>JA土佐香美は日本一のニラ産地であるが、近年は、個々の農家の規模拡大が進む一方で、高齢化により部会員数は減少している。こうした状況の中で、農業所得の向上や産地の維持・拡大を図るため、産地でまとまりをもって、環境保全型農業技術や新技術の導入に取り組むとともに、担い手対策や既存農家の規模拡大支援など、産地力の向上に向けた取り組みを総合的に進める。また、食の安全・安心への取り組みとあわせて、「人と環境に優しいニラ産地」としての土佐香美ブランドを構築し、市場での有利販売に取り組む。</p> <p>【JA土佐香美】</p>	<p>○JA土佐香美園芸部ニラ部会は平成20園芸年度に253戸・84.5haであったが、平成24園芸年度には234戸と主に中山間地域での高齢化による離農により減少傾向にあるが、面積は97.1haと増加傾向にある。これはU・Iターンによる新規就農や既存農家の規模拡大により減少をカバーしている。販売額は平成20園芸年度23.5億円から平成24園芸年度までは28.8億円と年々伸ばした。</p> <p>生産上の対策としては新技術や新品種の積極的な取り組みによる反収の増加、コスト削減を進め、経営の安定化を推し進めている。</p> <p>77戸の雇用や規模の意向調査と31戸の規模別販売額や所得、A品率、雇用の妥当性等の分析を実施した。</p> <p>◆平成25園芸年度は天候不順と春先からの出荷の集中で販売額は23.6億円と減少。</p> <p>◆夏場や厳寒期は出荷量や品質が不安定。</p> <p>◆新規就農者のバックアップ体制が不十分。</p> <p>◆調整作業労力の不足。</p> <p>◆さらなる土佐香美ブランドの構築。</p>	<p>・栽培管理向上のための実証ほ及び展示ほ設置(4カ所)。</p> <p>・栽培管理、品質向上のための役員会(1回)、現地検討会(1回)、目慣らし会(2回)を開催。</p> <p>・調整作業機のメーカー視察調査、実演会の開催、処理能力の調査。</p>
<p>5 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策</p> <p>《香美市》</p> <p>香美市物部町を中心とした地域は、国内最大のユズの青果出荷(玉出し)産地であるが、生産者の高齢化から生産の維持が困難になっている。このため、小袋包装による生産体制の強化、出荷作業時の労力軽減、将来的に残すべき園地の選定、規模拡大が可能な体制整備を通じて、現在の後継者を中心として産地の維持発展を図る。</p> <p>【香美市、JA土佐香美】</p>	<p>○高齢化する生産農家の労働負担の軽減対策として、作業受託組織「ゆずもり」の事務局や料金体系を整備した。</p> <p>○全生産者を対象としたアンケート調査を実施し、樹種や樹齢の状況及び生産者の意向を把握した。</p> <p>○貯蔵性に優れるが果色が薄い系統(公文2号)を「袖月」と命名し、別販売した。</p> <p>○女性クラブの発足によって部会が活性化し、消費宣伝の体制が整った。</p> <p>○基盤整備促進事業によるせま地直し、スピードスプレヤーによる防除作業の省力化、全量選果に向けた集出荷体制の整備を盛り込んだ「産地構造改革計画」を策定した。</p> <p>○青玉、カラーリング、黄玉、冬至、貯蔵どりレー出荷し、防除作業を省力化する経営モデル(1.5ha規模)を作成した。</p> <p>○こうち農業確立総合支援事業を活用し、新規就農者にはりレー出荷するためのカラーリング施設を、五百蔵地区ではせま地直しのモデル園を、出荷を多様化するための小袋包装機を整備した。</p> <p>○小袋包装機では、「高知家」のシールを添付して販売した(12月～)。</p> <p>◆生産者の高齢化</p> <p>◆高齢化に対応した体制整備</p> <p>◆担い手の確保</p> <p>◆販路の拡大</p>	<p>・座談会を開催し(4/8～10、5回)、「産地構造改革計画」を紹介した。</p> <p>・3役会の前に産地協議会を開催することを提案した。</p> <p>・産地協議会の開催(5/9、6/3、2回)</p> <p>・委員会の開催(5/13、6/16、2回)</p> <p>・担い手への意向調査(6/16～18)</p>
<p>6 直販所「あけぼの市」の機能強化による農家の所得向上及び交流人口の拡大</p> <p>《南国市》</p> <p>国道195号通称「あけぼの街道」の全線開通を好機とらえ、直販所・加工所を本線沿いに移転拡充して地域農産物の販売や地域資源を活用した加工品の開発・販売を行い、地域農業者の所得向上を図るとともに、隣接する「ながおか温泉」への誘客を促進し、交流人口の拡大につなげる。</p> <p>【JA長岡】</p>	<p>○農用地区域除外手続き完了(飲食店・直販所)(H24.9)</p> <p>○飲食店部分の農地法転用許可、都市計画法開発許可完了(H25.2)</p> <p>○県産業振興推進総合支援事業採択申請(H25.2)</p> <p>○補助金審査会(H25.3.18)</p> <p>○飲食店建築工事完了(H25.11.15)</p> <p>○直販所建築工事完了(H26.2.28)</p> <p>○なの市・なのカフェのオープン(H26.4.2)</p> <p>◆独自性を持たせた競争力のある商品開発</p> <p>◆併設する「ながおか温泉」との連携</p> <p>◆品揃えを豊富にするため新規会員募集による会員の増</p>	<p>・平成26年度高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業(起業支援型地域雇用創造事業) 13,738千円(H26.6.12概算払・9,158千円)</p> <p>・なの工房運営会議 13回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】ニラ販売額 H23園芸年度28.4億円 【目標(H27)】30.0億円 【H26到達点】29.0億円 ※販売額はJAへの入金額
<ul style="list-style-type: none"> ・座談会(89名参加) ・産地協議会への3役の出席率100% ・3役が部会の将来像について委員会で提案することができた。 		【指標】ユズ販売額 H23園芸年度 4.3億円 【目標(H27)】5億円 【H26到達点】4.5億円 ※販売額はJAへの入金額
<ul style="list-style-type: none"> ・飲食店等スタッフ12名、経理等管理部門2名 計14名の雇用 		【指標】直販所等の売上額(H22:33,000千円) 【目標(H27)】100,000千円 【H26到達点】100,000千円 【指標】直販所等の雇用者数(H22:3人) 【目標(H27)】8人 【H26到達点】12人 【指標】ながおか温泉入場者数(H22:16万人) 【目標(H27)】19万人 【H26到達点】16万人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>7 地域農産物を活用した直販所「ひかり市」の施設拡充</p> <p>《南国市》</p> <p>農産物の価格低迷と資材等の高騰により大幅に減少している農家所得の向上のため、直販所を移転改装するとともに機能拡充を図り、地元農産物を活用した商品の販売と顧客獲得に取り組む。</p> <p>【JA十市】</p>	<p>○県産業振興推進総合支援事業費補助金を活用して、直販所「ひかり市」を移転・拡充した。(事業期間H24.11.29～H25.3.30、直販所移転改修面積133.87㎡(売場面積94.50㎡))</p> <p>○直販所会員数が25名から93名に増大した(H26.3現在)。</p> <p>○新店舗名「ごとおち市」としてH25.3.30オープンした。</p> <p>◆会員数を当初目標100名に向けて新規募集を行う必要がある。</p> <p>◆米粉パン事業について、技術の向上や商品の磨き上げが必要である。</p> <p>◆独自性のある看板商品の開発が必要である。</p>	<p>・平成26年度高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業(起業支援型地域雇用創造事業)1,903千円</p>
<p>8 加工品販売による夜須地域の活性化</p> <p>《香南市》</p> <p>地場産物を生かした加工品開発・販売を行い、生産農家の所得向上につなげる。</p> <p>【協同組合やすらぎ市】</p>	<p>○組合内に加工組織(製造部)を結成した。</p> <p>○事務局(加工担当者)を配置して試作を行い、商品候補3品を選定した。</p> <p>○産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、加工施設を整備した。</p> <p>○地元加工業者と連携し、新たな加工品の試作を行った。</p> <p>○ホームページ活用の優良事例の情報収集を行った。</p> <p>◆新たな加工施設で製造する商品の安定生産と主力商品の定着</p> <p>◆加工商品数の増加</p> <p>◆ホームページの情報受発信ツールとしての活用強化</p>	<p>・主力商品生産販売計画検討(2回)</p> <p>・店頭の商品PR方法の研究、改善(1回)</p> <p>・主力商品のレシピの確認・修正(2回)</p> <p>・HPの情報受発信ツールとしての活用方法の研究(1回)</p> <p>・加工業者との新商品開発検討(1回)</p>
<p>9 地産地消・食育の推進</p> <p>《南国市》</p> <p>これまで先進的な地産地消の活動を行ってきたが、学校給食への野菜の供給割合は10%台であり、これからも農業生産法人の作る重量野菜の季節的利用、南国産野菜の生産情報の提供など地産地消のさらなる推進のため、組織の連携強化等を図っていく。あわせて今まで以上に、病院や介護施設など業務筋への販売配送拡大に努める。また、生産者と消費者をつなぐ場づくりとしてオープンした「農家レストランまほろば畑」についても、安定的に経営することにより、地産地消を推進していく。</p> <p>【JA南国市出資生産法人株式会社南国スタイル、JA南国市、JA長岡、JA十市、南国市地産地消推進協議会、農家レストランまほろば畑、南国市】</p>	<p>○市内小学校への給食用食材の配送システムが整ったことにより、地元野菜の供給割合は16.3%を達成した。また、業務筋への配送先は34事業体となった。(H21～25)</p> <p>○地産地消フェア(H21)や地産地消推進協議会総会を通じて推進体制の強化を行った。(H21～25)</p> <p>○生産者と消費者をつなぐ場づくりとして道の駅南国風良里に毎火曜日農家レストランをオープンした。5グループによる輪番制で、来店者の平均は180人を超える。(H22～H25、143回開催、来客数26,370人)</p> <p>◆学校給食における学校給食会(教育委員会)と農林水産課サイドの連携</p> <p>◆配送業務を法人の一事業として成り立たせるための販路拡大</p> <p>◆まほろば畑のコンセプトの一つ「長く続ける」ための課題解決</p> <p>◆新メニュー開発と農産物PR方法の習得</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業(2名・6,431千円)</p> <p>・南国市JA出資型農業生産法人育成補助金(5,000千円)</p> <p>・農家レストランまほろば畑、業務改善会(チーム会)実施 2回</p> <p>・まほろば畑役員会の実施 2回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・運営責任者(店長1名)の雇用		【指標】直販所の営業日数(H22:週2日) 【目標(H27)】週6日 【H26到達点】週6日 【指標】直販所への出店者数(H22:11名) 【目標(H27)】100名 【H26到達点】100名 【指標】直販所売上額(H22:4,325千円) 【目標(H27)】50,000千円 【H26到達点】34,500千円 【指標】直販所スタッフ雇用(新規) 【目標(H27)】3名 【H26到達点】9名
・主力商品生産販売計画検討参加者数(8人)	・来店者数 4月20,550人(前年比101%)、5月22,307人(同102%) ・加工品販売額(5月末時点) 19,718,821円 うち、キッチンマーメイド 2,066,875円	【指標】加工品販売額 H22:7,000万円 【目標(H27)】 1億円 【H26到達点】 9,600万円
・農家レストランまほろば畑の開店日数 10日(4/1～6/24)	・学校給食への供給割合 20.01%(5月末) ・株式会社南国スタイル 業務筋への供給 新規供給先1事業体 ・農家レストラン 4/1～6/24の来店者数 1838人(平均184人/回)	【指標】学校給食における地元野菜の供給割合(H22:10.7%)金額ベース 【目標(H27)】15% 【H26到達点】16% 【指標】業務筋への供給(H22:6事業体) 【目標(H27)】15事業体 【H26到達点】18事業体

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>10 「ごめんケンカシャモ」のブランド化の取組</p> <p>《南国市》</p> <p>大河ドラマ「龍馬伝」を契機に再燃する龍馬ブームを好機と捉え、豊富な園芸野菜を使った「ご当地グルメ」として、龍馬に関する逸話や先塲の地等の歴史的背景を活用した「シャモ鍋」を新たに創出し、「地産「来」消」による交流人口拡大を図るとともに効果的なメディア露出などによる情報発信を強化する。</p> <p>また、シャモの飼育・ブランド化を通じて休耕田等を活用した飼料米栽培、さらには葉物野菜の出荷残渣の飼料化や鶏糞の土壌還元等の可能性を検討し、新たな農業手法を検討する。</p> <p>流通の少ないシャモ肉は少数生産であっても高級食材として取引されるため、飼育環境のトレーサビリティ等による高付加価値化を図り、「ブランド鶏肉」としての外商戦略を展開していく。</p> <p>【企業組合ごめんシャモ研究会、南国市商工会、南国市】</p>	<p>○地域内にある資源(歴史+野菜)を融合させた「シャモ鍋」の創出及び県内外への情報発信(H21～22)</p> <p>○「シャモ鍋社中」によるシャモ料理提供。(H22～)</p> <p>◆シャモ鍋、シャモバーガー、シャモスキヤキ等、シャモ料理を創出し、南国市外へのPRを行うこと、南国市へ来てもらってお金を落としてもらう体制【地産「来」消】(シャモの生産～料理として提供)を整備し継続中である。</p> <p>◆2013年版のシャモ鍋マップや、チラシの作成等も行った。</p> <p>○地産外商のための宣伝活動(H25)</p> <p>◆JAF会員誌への広報掲載や、大阪商談会「土佐の宴」・関東高知県人会への参加等、広報を兼ねた外商活動を行った。</p> <p>◆「地域活性化たからいち」での最優秀GP、「農林水産省 地場もん国民大賞」銀賞受賞など様々なイベント等に参加し、外商・広報活動を行った。</p> <p>○加工品の開発(H24)⇒シャモ鍋セットが完成。販売開始。</p> <p>○加工品の開発(H25)⇒シャモスキヤキセットが完成。販売開始。</p> <p>○HPの完成(H24)⇒シャモ鍋セットのネット販売の開始。</p> <p>○シャモのブランド化(H22～)</p> <p>◆シャモ肉の高品質かつ均一化を図るための飼育マニュアルの作成に向け、H23年度から高知農業高校の協力を得て飼育データの収集・蓄積を行った。</p> <p>また、安心して安全な肉生産のためトレーサビリティの確保にも取り組んだ。</p> <p>○県内へのシャモの広報</p> <p>◆RKCの取材や知事行脚、市内小学校でのシャモ研の活動についての講演等、シャモをより知ってもらうための活動を行った。</p> <p>○アドバイザーとの課題相談を行い、現在の経営状態の問題点を洗い出した。</p> <p>○産業振興推進総合支援事業を用いて、農業高校に孵卵器・貯卵器を設置した。</p> <p>◆生産体制の強化</p> <p>◆シャモ肉の高品質かつ均一化</p> <p>◆安定供給量(ロット)の確保</p> <p>◆販路開拓</p> <p>◆組織の経営強化</p>	<p>◆シャモを突破口とする中心市街地賑わい創出事業(高知県産業振興推進ふるさと雇用事業)(1名・3,062千円)</p>
<p>11 民有林における素材の増産</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>森林所有者の所得の向上と、山村地域の振興を図るため、引き続き集約化施策を推進し、森の工場の拡大と素材の増産に取り組む。</p> <p>【各森林組合、林業事業者等】</p>	<p>○集約化団地の拡大に向けて、森林所有者への説明会を開催し、集約化施策の周知に努めた結果、25年度には森の工場の面積が目標値を大きく上回る結果となった。</p> <p>また、事業地となる森の工場の拡大と併せ、国庫補助事業を活用し、作業道開設や高性能林業機械の導入を図り、搬出間伐による素材の増産に向けて基盤整備を行ってきた。</p> <p>◆森の工場における森林施業の同意率のアップ</p> <p>◆不在村地主の増加、森林所有者の高齢化や相続等による境界確認、境界確定の困難化</p> <p>◆放置林の解消</p> <p>◆保育間伐の推進</p> <p>◆林業労働力の確保</p>	<p>◆平成26年度の素材増産のための森林整備事業について、市町村、森林組合及び林業事業者への説明会を実施(2回)</p> <p>◆森の工場及び森林経営計画の作成を支援</p>
<p>12 木質バイオマスの活用に向けての取組</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>需用者開発について、三市が連携して取り組んだ結果、一定の進展があった。今後は排出量取引などを活用した需用者の負担軽減の仕組みづくりを行う。</p> <p>また、木質バイオマス燃料の安定供給の仕組みづくりについて検討する。</p> <p>【南国市、香南市、香美市、JA南国市、JA十市、JA長岡、JA土佐香美】</p>	<p>○三市が連携して、木質バイオマスの利用についての検討及び木質燃料の需用者開発を行い、国の制度を活用して、需用者の負担を軽減する形で園芸用ボイラー22基の導入が実現した。</p> <p>◆需用者の負担軽減</p> <p>◆木質バイオマス燃料の安定供給</p>	<p>◆南国市、3JAと森林・林業再生基盤づくり交付金(ペレットボイラー導入)に向けた打ち合わせを行った。(1回)</p> <p>◆森林・林業再生基盤づくり交付金(4JA共同灰処理)に向けた打ち合わせを行った。(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・土佐の食1グランプリにシャモラーメンで出店し、2位を獲得(4/5,4/6) ・高知農業高校での貯・孵卵業務開始(4/8) 	<ul style="list-style-type: none"> ・シャモ肉販売 (6月末時点) 501.7kg ・シャモスキヤキセット販売 (6月末時点販売数 23) ・シャモ鍋セット販売 (6月末時点販売数 17) ・シャモ肉取引飲食店業者数 (6月末時点南国市内20店舗) 	<ul style="list-style-type: none"> 【指標】ごめんケンカシャモ提供店舗数 (南国市内) (H23 15店舗) 【目標(H27)】18店舗 【H26到達点】20店舗 【指標】シャモ目標飼育羽数 (H23 2,000羽) 【目標(H27)】3,000羽 【H26到達点】3,000羽 【指標】ごめんケンカシャモを使った加工品数 (H23 0) 【目標(H27)】3品 【H26到達点】1品(H24、25との合計3品)
<ul style="list-style-type: none"> ・素材増産のために必要な森林整備事業に係る情報共有が図れた ・林業事業者が森の工場及び森林経営計画を新規に策定した 		<ul style="list-style-type: none"> 【指標】 「森の工場」整備済面積 H22: 9,400ha 【目標(H27)】 19,000ha 【H26到達点】 18,500ha 【指標】 素材生産量(民有林のみ) H22: 26,053m³ 【目標(H27)】 47,500m³ 【H26到達点】 37,600m³
		<ul style="list-style-type: none"> 【指標】 ペレット利用量 H23: 1,230t 排出量取引 H23: - 【目標(H27)】 ペレット利用量 1,230t 排出量取引 1,500t-co₂ 【H26到達点】 ペレット利用量 630t 排出量取引 -

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>13 シイラ等の加工商材活用</p> <p>《香南市》</p> <p>シイラ等の加工による浜値向上と付加価値増加を通じて、漁業者の所得の向上を図る。</p> <p>【高知県漁協手結支所】</p>	<p>○地域の雇用確保(8名)</p> <p>○浜値の維持・底上げ (支所が最低価格30円/kgで買い支え)</p> <p>○H25加工品販売金額:1,337万円(シイラ加工品:1,112万円、シイラ以外加工品225万円)</p> <p>○H25シイラ原魚購入数量:73.7トン</p> <p>◆原魚の安定確保</p> <p>◆更なる衛生管理の向上</p> <p>◆新商品の開発</p> <p>◆新たな販路開拓</p>	<p>・取引先との定期的な情報交換(1~2回/週)</p> <p>・関係者協議及び情報共有(2回)</p>
<p>14 地域の特産品づくり～農産物加工への取組～</p> <p>《南国市》</p> <p>特産品づくりについては、これまで取組を行い様々な特産品が開発されてきた。今後、一部の企業・団体でなく、特産品づくりに取り組む組織・グループを育成し、市全体に広めるとともに、プロダクトアウト型でなく、顧客ニーズも把握しながら、地域資源を活かした特産品づくりを促進する。また、できあがった特産品の売り込みを通じて地域をPRし、地域の魅力向上を図る。</p> <p>【なんこく空の駅推進協議会、西島園芸団地など既存企業、組織、グループ、新しい組織、グループ、JA南国市出資生産法人株式会社南国スタイル、南国市商工会、南国市観光協会】</p>	<p>○平成25年7月より厚生労働省「実践型地域雇用創造推進事業」を受託し、南国市地域雇用創出推進協議会が再活動開始</p> <p>①加工所を整備するとともにネギのカット、タマネギのペースト、びわ茶のティパック、たまねぎまるごとスープなどの試作を行った。</p> <p>②大篠小学校・ひろめ市場などの協力を得て、商品化に向けたコンテストを実施した。</p> <p>③「ごめんケンカシャモ混ぜご飯の素」を試作し、ニーズ調査を行った。</p> <p>○地域特産品商品開発事業を行うための市単独補助金「地域特産品等研究開発事業」で4件を採択した。</p> <p>◆特産品づくりに取り組むプレイヤーの発掘・育成</p> <p>◆魅力ある商品づくり</p>	<p>・実践型地域雇用創造推進事業 事業推進員3名(事務局長1人含む)、実践支援員5名 計8名</p> <p>・地域特産品等研究開発事業の募集 1次募集:5/1~6/30</p>
<p>15 香美市ブランドの確立・特産品づくり</p> <p>《香美市》</p> <p>香美市ブランドの確立、特産品づくりを行うことを通じて、働く場の確保と所得の向上を図る。</p> <p>【香美市観光協会、食品加工グループ】</p>	<p>○平成21年度から香美市地域雇用創造協議会等が中心となり、新商品の開発や特産品の県内外への販売促進、ショッピングサイトの開設等を行った。これらの活動を通じて注目を集める商品も出始め、奥ものべじじばばあんぜん会の「塩の道マーメイドしおゆず」が、平成23年度の土佐のいい物・おいしい物発見コンクールで優秀賞を受賞した。</p> <p>○H24年度は「しおゆずビール」「しおゆずおかず」の2品を新商品として発売し、商品を充実させている。また、奥ものべじじばばあんぜん会のセット商品「平家のかおり」商品化も決定された。</p> <p>○べふ峡温泉や香美市地域雇用創造協議会が平成21年度から取り組んできたシカ肉の商品開発は、平成23年度までに9品目の商品ができた。平成23年5月に開催された土佐の食1グランプリでのシカドッグの優勝を機に、シカ肉の加工品が注目を集め、販路拡大につながった。</p> <p>◆シカ肉加工品の需要拡大に伴うシカ肉の安定供給体制の確立</p>	<p>・香美市観光協会運営事業費補助金 11,000千円</p> <p>・別府森林総合利用施設指定管理料(べふ峡温泉、キャンプ場) 19,000千円</p> <p>・情報発信交流施設指定管理料(香美市インフォメーション) 4,400千円</p> <p>・特産品の販売及びPR</p>
<p>16 「ごめん」の賑わいづくり～ごめんの活性化～</p> <p>《南国市》</p> <p>かつては南国市の中核的存在であった「ごめん商店街」に再び賑わいを取り戻せるよう取組を行っていく。地元商店主の大半が高齢化し、後継者がいないために主体的な取組が生まれにくい状況だが、これまでの取組の中でできたやなせたかしロードや高知農業高校のアンテナショップ、ごめんの軽トラ市などを活かし、地元意識醸成を図りつつ、賑わい拠点の創出や運営管理できる組織づくりにより、まず人が訪れる仕組みづくりを図っていく。</p> <p>【南国市商工会、南国市商工会後免支部、ごめんまちづくり委員会、地産地消ごめんの軽トラ市実行委員会、企業組合ごめんケンカシャモ研究会、ごめん生姜アメ研究会、後免町公民館建設推進部会、高知農業高校】</p>	<p>○ごめん・よってご広場企画運営員、ごめん町の集落支援員を配置し、地域の連携・協力のもと、イベントを開催するとともに、後免町公民館建設推進部会のなかで、住民間の話を活発化させ、後免防災コミュニティセンターの建設に向けて協議した。</p> <p>○事業主体となり、四国経済産業局の「中小商業活力向上事業」を活用し整備した「ごめん・よってご広場」を拠点とし、賑わい創出のための地域・関係団体とともに協力・連携し、各種イベントを企画開催した。</p> <p>○地産地消の軽トラ市、「ハガキでごめんなさいコンクール(応募総数1,418通)」、「ごめんキャンドルナイト」「ごめん祭」「高知農業高校アンテナショップ」「ごめん・よってご文化祭」などを開催し、事業としては活発に行っている。</p> <p>◆「ごめん・よってご広場」の企画運営は、地域及び関係団体とともにごめん町イベント実行委員会を設立させ、定期的開催しているが、「後免町活性化」の実施主体となるプレイヤー(組織)をどうするかが課題となっている。</p>	<p>・後免町商店街活性化事業(ごめん・よってご広場の運営費:市補助1,454,000円)</p> <p>・集落支援員(1人)(1,632,000円)</p> <p>・軽トラ市開催(市補助:600,000円、年3回開催予定)</p> <p>・よってご広場イベント開催(1回)</p> <p>・南国市中小企業振興補助金:600,000円(総事業費1,200,000円)をよってご広場運営費として南国市商工会へ交付</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・加工作業従事者8名をパート雇用		【指標】 シイラ加工事業の販売金額 H22:2,571千円 衛生管理の認証 【目標(H27)】 700万円 県版HACCPの取得 【H26到達点】 700万円
		【指標】 地域産品を活用した新しい組織・グループ設立数(新規) 【目標(H27)】 10組織・団体 【H26到達点】 8組織・団体 【指標】 開発商品売上額 (H22: 656万円(28品目)) 【目標(H27)】 1,000万円(40品目) 【H26到達点】 3,000万円(24品目)
・特産品販売出店回数: 8回	・既存商品の新規市場の開拓ができた。 ・特産品のPRができた。	【指標】 開発商品売上額 (H22: 4,808千円(10品目)) 【目標(H27)】 6,300千円(20品目) 【H26到達点】 7,000千円(16品目)
・ごめんまち体育祭(6/29) 入込客数 400人 ・軽トラ市(6/8) 入込客数 1,600人		【指標】 賑わい創出のための拠点施設整備(H23:0件) 【目標(H27)】 1件 【H26到達点】 1件 【指標】 空き店舗活用(H23:0件) 【目標(H27)】 2件 【H26到達点】 1件 【指標】 地元・地域を巻き込んだ実際に活動できる組織の設立(H23:0組織) 【目標(H27)】 1組織 【H26到達点】 1組織 【指標】 ごめん商店街の歩行者通行量 (H23: ばいきんまん前 12人/h)、(ジャムおじさん前 23人/h) 【目標(H27)】 ばいきんまん前20人/h ジャムおじさん前40人/h 【H26到達点】 ばいきんまん前15人/h ジャムおじさん前27人/h

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>17 香南市の地場産品販売促進</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市の地場産品を事業者が一体となり販売活動を行い売り出すことで、香南市の知名度の向上や地域の農業者、商業者等の所得の向上を図る。</p> <p>【香南市観光協会、香南市内の事業者】</p>	<p>○香南市内の事業者の商品をカタログやネットで販売することにより、事業者の商品開発やメニュー開発意欲につながった(カタログ販売:H22~25、ネット販売:H23~25)</p> <p>○ふるさと寄付金の記念品等に採用されている</p> <p>○各種イベントに出店し販売活動を行っている</p> <p>◆商品及び販売機会の増加</p> <p>◆商品販売体制の継続</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業(市民と地域資源の総力を結集したビジネス支援事業)--2名雇用(継続)</p>
<p>18 香南市の商業振興への取組</p> <p>《香南市》</p> <p>コミュニティガイド事業で作成・配布した「生活情報ガイド」や「コミュニティイベント」の継続により、地域の消費者に対し生活の利便性を提供するとともに、商業者のまとまりを再構築し、商業者が一体となって取り組みを行い、地域内での顧客の増加、さらには地域外への商圏拡大を目指す。</p> <p>【香南市商工会、香南市内の商業者】</p>	<p>○「お店紹介BOOK」が新規顧客に繋がりはじめ、H23年度の改訂版発行時には、商工会に対し掲載希望が寄せられた(お店紹介BOOK「香南市の・おいしい・たのしい・うれしい」の発刊 H21、H23)</p> <p>○コミュニティイベント「香南百貨店おひろめ市」の取組(H22~25)</p> <p>○新たなポイントカード制度の実施に向けて検討中。ポイントカード事業導入等について(消費者及び商店者対象)のアンケートを実施(H25)</p> <p>◆来店客の増加</p>	<p>・香南市とのポイントカードシステムのポイントについての協議(1回)</p>
<p>19 地場産業(土佐打刃物、フラフ)の振興</p> <p>《香美市》</p> <p>海外での展開も視野に入れた新商品の開発や販路の開拓のほか、昔ながらの技術や文化の継承を図るため、次世代を担う後継者の育成にも取り組む。</p> <p>【高知県土佐刃物連合協同組合、香美市商工会、フラフ製造業者、香美市観光協会】</p>	<p>○香美市地域雇用創造協議会が中心となり、販売促進や商品開発に関する取り組みを行った。</p> <p>○市内に2箇所のアンテナショップが開設され、「ふらっと中町」での土佐打刃物の展示販売や「龍河荘ぐる里」での土佐打刃物鍛造体験を体験観光メニューとして販売した。</p> <p>○土佐打刃物製造業の後継者育成は、土佐打刃物後継者育成対応策検討会を発足し、対応策の検討を行った。</p> <p>○H24年度に、土佐刃物連合協同組合から県・香美市・南国市に「土佐打刃物製造業の後継者育成に向けたモデルプラン」の説明を行った。今後、事業化に向けて検討していく。</p> <p>○高知新港に寄港する大型客船の乗員乗客向け物販ブースにてくじらナイフの販売を開始した。</p> <p>◆地場産業の維持、後継者育成が課題である。</p>	<p>・香美市観光協会運営事業費補助金 11,000千円</p> <p>・土佐打刃物後継者育成助成事業 600千円</p>
<p>20 観光事業から観光産業へ～観光産業の振興～</p> <p>《南国市》</p> <p>交通の要衝という恵まれた立地環境を活かし、地域内の観光資源をつなぎ、地域が誇る史跡資源(長宗我部)や農業などの地域資源を活かして観光を産業として、成り立たせる仕組みを構築していく。</p> <p>【南国市観光協会、市内各観光に関わる企業・団体・グループ】</p>	<p>○観光コーディネート組織の設立(H21~23)</p> <p>○南国市観光協会がH24年度から観光コーディネート組織として活動していけるよう、事務局も含めて行政から独立した組織とする準備作業を行った。</p> <p>○観光ガイド組織の設立(H21~23)</p> <p>○観光ガイド組織「南国市観光案内人の会」はH23に設立された。</p> <p>○H24.4より観光協会に専任スタッフを配置し、企画力、機動力が大幅に向上し、観光商品の開発やブラッシュアップなどが進んだ。</p> <p>○H25年度より、観光客や会員の多様なニーズに迅速かつ臨機応変に対応するため、観光協会を一般社団法人化した。</p> <p>◆観光協会の組織及び体制の強化(「会員の増」、「財政基盤づくり」等)</p> <p>◆「南国市観光案内人の会」のガイドとしてのスキルアップ。</p> <p>◆継続的な観光資源のブラッシュアップ</p> <p>・史跡・歴史的資源を文化資源としてだけでなく観光資源として磨き上げる。</p>	<p>・目指せ南国ブランド農商工連携拠点づくり事業 13,882千円</p> <p>・長宗我部フェス補助金 1,000千円</p> <p>・岡豊山さくらまつり・食1GP補助金 1,800千円</p> <p>・南国市観光協会補助金 2,100千円</p> <p>・ごめんな祭プロジェクト補助金 1,000千円</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・まるごと旨市カタログ 2014年春夏カタログ発行		【指標】参加事業者数 H23:29事業者 【目標(H27)】 35事業者 【H26到達点】 32事業者
		【指標】商業者数 H23 873店 【目標(H27)】 現状維持 【H26到達点】 現状維持
・海外よりくじらナイフ150本の注文があった。	・今後の海外への販促が期待される。	【指標】刃物製造業者数 (H23年12月末現在36事業者) (H26年3月末現在35事業者) 【目標(H27)】現状維持 【目標(H26)】36事業者
・岡豊山さくらまつり・土佐の食1グランプリ(4/5,6) 入込客数 10,000人 ・第2回ごめん祭(5/11)入込客数 2,000人 ・長宗我部フェス(5/17)入込客数 3,250人		【指標】観光協会の会員数(H23:77) 【目標(H27)】150 【H26到達点】85 【指標】一般社団法人数(観光協会の法人化) 【目標(H27)】1組織 【H26到達点】1組織 【指標】主要4観光施設※の入込人数 (H21:483,000人) 【目標(H27)】500,000人 【H26到達点】524,000人 <small>※県立歴史民俗資料館、西島園芸団地、パシフィックゴルフ(以上、来場者)、道の駅南国風良里(ショップ、直販所のレジ通過人数)</small>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜物部川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>21 体験観光等の旅行商品化と販売の推進・地域の観光情報の発信</p> <p>《香南市》</p> <p>香南市の海と山と歴史などの地域資源を活用した体験観光等を推進し、交流人口の増大を図る。</p> <p>【香南市観光協会、地域の体験メニュー等提供団体】</p>	<p>○香南市観光協会が一般社団法人化し、旅行業第3種の登録を行い、旅行商品の企画から販売までの体制が整った(H22年度)</p> <p>○旅行商品化に必要な観光情報の一元把握(H21～25年度)</p> <p>○旅行商品の造成と販売(H21～25年度)</p> <p>○地域情報の発信(H21～25年度)</p> <p>◆旅行商品の企画・販売の継続</p> <p>◆地域素材を使った旅行企画の開発と多様化</p> <p>◆エージェントに対するプロモーション</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業(地域まるごと旅行商品の開発販売及びランドオペレーター機能構築事業)→1名雇用(継続)</p>
<p>22 「森の駅」を中心とした体験型観光の推進</p> <p>《香美市》</p> <p>べふ峡温泉を「森の駅」と位置づけ、体験型観光の拠点施設として森林を活用した観光を推進する。また、体験プログラムの実施による地域住民との交流や地域の活性化につながる香美市の新たな産業としての観光の育成を図る。</p> <p>【香美市、香美市観光協会、地域内の観光施設及び体験型観光メニュー等の提供団体】</p>	<p>○香美市地域雇用創造協議会において、H21～23年度に毎年度、対象を変えてモニターツアーを実施し、香美市の観光素材、体験観光メニューのモニター評価を受け、改善すべき点の把握等を行った。また、モニターツアーの開催を通じて一般旅行商品の造成へとつながった。</p> <p>○べふ峡温泉林間広場の基盤整備、龍河洞の洞内照明LED化、ほっと平山の案内板の設置などの環境整備も行った。これによりイベントなどへの活用が期待できる。</p> <p>◆香美市観光協会とべふ峡温泉の体制を確立し、べふ峡温泉(森の駅)の再建を行うことが急務である。</p> <p>◆新たな体験プログラムの造成や既存メニューの洗い直しをし、参加者の受け入れ体制のシステム構築を行う。</p>	<p>・香美市観光協会運営事業費補助金 11,000千円</p> <p>・別府森林総合利用施設管理委託料 19,000千円</p> <p>・情報発信交流施設指定管理料(香美市いんふおめーしょん) 4,400千円</p>
<p>23 広域観光の取組の推進</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>高知中央広域定住自立圏共生ビジョンの観光事業において、物部川地域の自然、観光施設、体験メニュー等の多様な観光資源を広域的に組み合わせ、魅力的な観光商品とするとともに、一体として情報発信を行うことにより、観光客の広域的な誘致を推進し、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【高知中央広域観光協議会のうち南国市、香南市、香美市、南国市観光協会、香南市観光協会、香美市観光協会】</p>	<p>○広域観光を推進する母体となる物部川地域観光振興協議会を設立(H23～H24)した。エージェントセールス活動やモニターツアーを実施し、エージェントのニーズを全体で共有し、旅行商品化に向け旅行会社と検討を行った。</p> <p>○物部川地域観光振興協議会を発展的に解消し、高知中央広域定住自立圏構想の枠組みのもと、高知市と物部川地域(南国市・香南市・香美市)が連携し、高知中央広域観光協議会を設立(H25.5)した。広域観光パンフレットの作成やプロモーション(エージェントセールス・モニターツアー)を実施したほか、観光・物産展を開催した。</p> <p>◆1年間の取り組みを踏まえ、4市の取組を明確化したうえで、広域観光協議会の戦略の構築を図ることが急務である。</p>	<p>・実務担当者会の開催(2回)</p> <p>・高知中央広域観光協議会総会の開催</p> <p>・広域観光パンフレットの増刷(GW用1万部)</p>
<p>24 大学生による地域応援団(サポーター)づくり</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>地域と大学等の学生の交流機会を増やし、相互の理解を深めることにより、物部川地域をサポートする『地域応援団(サポーター)』を作っていく。</p> <p>【人と地域の研究所、学生グループ】</p>	<p>○従来から開催されてきた地元住民との交流会が契機となり、高知工科大学において地域共生概論が履修科目として開設されたことにより、地域との関わりづくりが強力に推進されており、科目履修以外でも自発的に地域のイベントに参加する動きもある。また、地域と若者、特に学生をつなぐ役割を担うNPO法人「人と地域の研究所」が発足し、県から受託したふるさとインターンシップ事業において、再度参加を希望する学生や既参加学生の勧誘による参加者もあり、地域との関わりは参加学生にとっても意義あるものとなっている。</p> <p>○H24年度は、高知工科大学を中心に、学生と地域のニーズのマッチングを行い、63名の学生が地域と交流を行った。また、高知工科大学事務局と学生と地域の連携について協議し、学生の活動に対する支援を行うこととなった。</p> <p>◆地域に興味を持つ学生の確保</p> <p>◆活動内容の情報発信</p> <p>◆継続した交流への発展</p>	<p>・高知工科大学の「ココイコ!プロジェクト」(物部町神池)での活動スタート</p> <p>・物部川こども祭実行委員会が高知工科大学の「香美市盛り上げ隊」に企画段階から参加依頼</p> <p>・高知工科大学の「香美市盛り上げ隊」の代表に永野いきいき会(香北町永野)を紹介</p> <p>・高知工科大学の「香美市盛り上げ隊」の代表に豊友会(香北町佐敷)を紹介</p> <p>・高知大学の「新鮮果実音楽団Fruity」に永野いきいき会での演奏を依頼</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・長谷寺座禅ツアー(6/29) 参加者数 20名		【指標】 年間プロモーション活動 【目標(H27)】 年6回以上(年のべ50社以上) 【H26到達点】 年6回以上(年のべ50社以上) 【指標】 主催旅行の開催 【目標(H27)】 10コース・募集200人以上 【H26到達点】 10コース・募集200人以上
・歌で巡る史跡うおーく(4月20日)22名参加。 ・「べふ峡温泉スプリングフェスティバル・シカニクの日イベント」(4月29日)に400名以上の参加があり、体験型観光企画商品(いざなぎ流舞神楽鑑賞20名、御幣切り体験11名、竹食器作り40名)への参加も得られた。		【指標】 体験プログラム数(H23:13プログラム) 【目標(H27)】 20プログラム 【H26到達点】 18プログラム 【指標】 体験プログラム受け入れ人数(H23:一人) 【目標(H27)】 500人 【H26到達点】 2,800人
		【指標】 観光客入り込み数 H21:72.1万人 H22:78.1万人 (内訳) 主要観光施設訪問者数 H21:67.5万人 H22:73万人 体験メニュー受け入れ数 H21:4.6万人 H22:5.1万人 【目標(H27)】 80万人 【H26到達点】 65万人
・高知工科大学の「ココイコ!プロジェクト」(物部町神池)に学生が参加(3回56名) ・高知工科大学の「香美市盛り上げ隊」が物部川こども祭に参加(4回13名) ・高知工科大学の学生がスプリングフェスティバル(シカニクの日)に参加(2回10名) 【実績】 交流した学生数79名 ・高知工科大学79名		【指標】 交流した学生数 (H23年:19名) ・高知県立大学2名 ・高知工科大学9名 ・高知大学4名 ・県外大学4名 【目標(H27)】 累計100名以上 【H26到達点】 180名以上

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《高知市地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1 キュウリの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>県内一のキュウリ産地の維持のため、生産から流通・販売までの課題解決に取り組み、産地基盤の強化と農家所得の向上による経営安定を図る。</p> <p>【JA高知春野、JA高知春野キュウリ部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等への対策に取り組み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>○担い手確保対策が構築されつつある。</p> <p>◆産地の維持拡大 ◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰等生産性向上対策 ◆農家所得向上のための流通・販売対策</p>	<p>・天敵利用勉強会2回、天敵試験ほ場調査26回(8ほ場) ・炭酸ガス利用効果実証調査5回、炭酸ガス利用春野管外事例調査2回 ・指導農業士の推薦 ・研修予定者の研修開始</p>
<p>2 グロリオサの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>栽培管理の徹底による採花率・高品質の安定化と、新品種(県育成品種:オレンジハート)の栽培技術確立により周年出荷体制を進め、品種の多様性を活かした販売対策を強化し、日本一のグロリオサ産地の活性化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市三里園芸部花卉部会】</p>	<p>○球根肥大不良の解明に向け、関係機関が一体となった取り組みができつつある。</p> <p>◆生産の高収量(高採花率)・高品質化・コスト高騰対策 ◆消費者ニーズに応じた多様な品種の周年出荷対策</p>	<p>・主要市場2社を招いた販売検討会1回 ・出荷目慣らし会1回 ・プロジェクトチーム会1回</p>
<p>3 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興</p> <p>消費地ニーズに基づいた生産出荷対策を強化し、有利販売による農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市長浜支所園芸部花卉部会、JA高知春野、JA高知春野花卉部会球根部会】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策や省エネ対策の取り組みが進みつつある。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>【JA高知市長浜支所園芸部花卉部会】 ・目慣らし会2回 ・高知市営農支援事業による蒸気土壌消毒機の導入</p> <p>【JA高知春野花卉部球根部会】 ・目慣らし会13回 ・市場との販売検討会2回</p>
<p>4 イチゴの生産販売対策の強化による産地振興</p> <p>生産安定対策(夏場の育苗、冬期の品質向上など)や新たな販売戦略の実践による介良イチゴの知名度アップと農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市介良支所苺部会】</p>	<p>○生産面では、「さがほのか」から「紅ほっぺ」への移行が進み、販売では、業務用出荷が本格的に始まった。</p> <p>◆生産安定対策(品種特性に応じた栽培管理への誘導、炭そ病対策の推進) ◆介良ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>・品種特性に応じた育苗管理への誘導(現地検討会:6/24) ・炭そ病対策講習会(苺部総会:5/27、現地検討会:6/24) ・育苗管理の個別巡回指導(4~6月)</p>
<p>5 ナシ産地の振興とブランド強化</p> <p>針木産新高梨のブランドをブラッシュアップし、全国展開できるブランド力を育成する。また、生産の障害となっている鳥獣被害対策や産地を支える経営体の育成に取り組み、持続的な発展を目指す。</p> <p>【JA高知市、針木梨組合】</p>	<p>○高収量、高品質化等の対策が進んできた。</p> <p>◆生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策 ◆高知ブランドをPRする流通・販売対策</p>	<p>・共同出荷体制整備に向けた視察研修実施支援 ・生態基礎調査実施 ・鳥獣害対策検討会開催 ・栽培技術指導(講習会) ・高温対策実証試験実施の検討</p>
<p>6 時代のニーズに対応できる早期米産地の振興</p> <p>地球温暖化に対応した栽培技術の徹底や実需者ニーズに応じた新たな設備投資など、産地基盤の強化による農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市稲作部会】</p>	<p>○リレー出荷体制(南国そだち→ナツヒカリ→コシヒカリ)が充実し、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>◆地球温暖化に対応した栽培技術対策 ◆実需者ニーズに応じた品質向上対策 ◆稲作を中心とした集落営農組織への生産コスト低減対策</p>	<p>・実証ほの設置・調査 水稲奨励品種:1か所 白未熟粒対策:肥料、ケイ酸資材:合計5か所 密播疎植栽培:1か所 ・栽培講習会:4回開催 ・現地検討会:1回開催 ・防除機(無人ヘリ)導入支援 ・生育状況調査:7回実施</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・天敵利用取り組み農家は33戸で、28戸が成功した。天敵利用勉強会は計37名が参加し、内本年度取り組んでいない農家は13戸であった。次年度の取り組みは50戸程度に増加する見込みである。 ・炭酸ガスによる増収効果は6%であった。 ・指導農業士に新たに3名を推薦した。 ・研修生1名が4月から研修を開始した。 		【指標】出荷量 (H23園芸年度: 10,500t) 【目標(H27)】 H27園芸年度 11,000t 【H26到達点】 11,000t
<ul style="list-style-type: none"> ・販売検討会に27人が参加し、年間出荷スケジュールを共有した。 ・出荷目慣らし会に20人参加し、品質安定への意識統一をした。 ・球根管理等の年間活動スケジュールの作成及び実証の開始。 		【指標】販売額 (H23園芸年度: 74,000万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 80,000万円 【H26到達点】 76,000万円
【JA高知市長浜支所園芸部花卉部会】 <ul style="list-style-type: none"> ・部会延べ22人参加 ・蒸気土壌消毒機2台導入 【JA高知春野花卉部球根部会】 <ul style="list-style-type: none"> ・目慣らし会延べ80人参加 		【指標】販売額※高知市全体(長浜+春野) (H23園芸年度: 42,000万円) 【目標(H27)】 H27園芸年度 46,000万円 【H26到達点】 45,000万円
<ul style="list-style-type: none"> ・苺部総会、現地検討会のべ参加人数24名 		【指標】販売額 H23園芸年度: 10,900万円 【目標(H27)】 H27園芸年度 12,000万円 【H26到達点】 10,000万円
<ul style="list-style-type: none"> ・生態基礎調査による把握 ・鳥獣害対策検討会参加(13人) ・講習会参加(29人) ・高温対策実証試験開始 		【指標】生産量 (H23年産: 500t) 【目標(H27)】 H27年産: 550t 【H26到達点】 440t
<ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習会参加(81人) ・現地検討会参加(8人) ・生育状況の把握と指導への活用 		【指標】 販売額 (H23年産米: 49,541万円) 出荷量 (H23年産米: 2,660t) 【目標(H27)】 H27年産米: 45,000万円、2,500t 【H26到達点】 45,000万円、2,500t

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>7 新ショウガの生産振興</p> <p>県内一の新ショウガ産地における生産・出荷体制と販売・消費拡大など、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。</p> <p>【JA高知春野、JA高知春野ショウガ部会】</p>	<p>○出荷場の水源確保ができ、最盛期でも水不足による作業中断がなくなった。</p> <p>○栽培面積や出荷量は増加傾向である。</p> <p>◆収量品質向上技術及び販売戦略の確立</p>	<p>・販売促進活動 4回</p> <p>・市場交流会 1回</p> <p>・新ショウガ販売会議 1回</p> <p>・出荷目慣らし会 3回</p> <p>・現地検討会 2回</p>
<p>8 ユズを核とした中山間農業の活性化</p> <p>中山間地域の基幹品目であるユズの生産拡大と高品質化を目指し農家経営の安定化を図る。また、食品産業との連携による6次産業の強化を目指す。</p> <p>【JA高知市、JA高知市土佐山柚子生産組合】</p>	<p>○ユズ搾汁施設の改修により加工体制が強化され、また、大口需要者との継続的な取引が実現し、販売も安定する等一定の成果が見られた。</p> <p>また優良母樹の確保対策なども、ほぼ計画どおり進んだ。</p> <p>◆生産の安定、高品質化対策と核となる担い手の育成による生産基盤強化</p> <p>◆食品産業等との連携強化と消費者ニーズに対応した商品開発</p> <p>◆加工需要に応える産地の形成</p> <p>◆生産者の高齢化等に伴うユズ園の台帳管理と更新</p>	<p>・チーム会により情報の共有化(3回)。</p> <p>・ユズ栽培情報誌の内容検討。</p> <p>・省防除実証ほ設置・調査。</p>
<p>9 四方竹のブランド化による中山間地域の振興</p> <p>全国的に希少性の高い四方竹を高知県のブランド品として育て、中山間地域の産業として振興するため、加工施設の整備等により、生産と地域加工の促進を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市特産部会(七ツ淵筍加工組合、土佐山四方竹生産組合、鏡特産部会)、(一財)夢産地とさやま開発公社】</p>	<p>○生産量は順増し、過去最高となった。</p> <p>また、商品性のアップを目指し、消費期限の延長や調理済み加工品の開発に取り組む、高級量販店が真空パック商品に興味を示すなど、販路拡大の動きも具体化している。</p> <p>○振興計画推進に向けたチーム設立案が合意された</p> <p>◆生産拡大に伴う加工能力の増強および適正化</p> <p>◆特産品としての魅力アップ</p> <p>◆中山間地域農業の6次産業化モデルへの挑戦</p> <p>◆生産拡大に伴う販売単価の下落への対応</p>	<p>・関係機関との打ち合わせ(2回)</p> <p>・地下茎調査(4回)</p> <p>・自動選別機協議(1回)</p>
<p>10 「まるごと有機プロジェクトの推進」による中山間地域の振興</p> <p>(一財)夢産地とさやま開発公社を中心として、有機・無農薬野菜などの生産と販売および加工品の開発・販売の取組を通じて農家所得の向上と地域の活性化を図り、土佐山百年構想を推進する。H24年度に増強工事を行ったとさやま土づくりセンターで生産される堆肥の安定供給を図り、高付加価値作物の生産を中心とした有機農業を促進する。</p> <p>【(一財)夢産地とさやま開発公社 等】</p>	<p>○首都圏をはじめとした有機農業分野での取引業者の拡大</p> <p>○土づくりセンター増強整備に伴い、堆肥の増産が可能になったため、H25年度から中山間地域を中心とした需要に対応できる体制となった。</p> <p>○H26年度に整備を行った新加工施設により、ジンジャーエールの生産体制の拡充及び衛生環境の向上が図られた。</p> <p>◆農家及び公社の所得の向上</p> <p>◆新たな加工品の開発と新加工施設の整備</p>	<p>・生産農家の訪問・指導・計23件</p> <p>・6次産業化(新加工場整備2期計画) 6次化チーム会による検討会実施(6/19)</p> <p>・首都圏のホテル・スーパーなどとの商談の推進</p>
<p>11 直販店を核とした鏡地域の活性化</p> <p>高齢化に伴って販売額が伸び悩んでいるため、需給ギャップの解消や新規顧客開拓など、消費者ニーズに基づく活力ある直販所づくりと農家所得の向上を図る。</p> <p>【鏡村直販店組合】</p>	<p>○生産履歴記帳率100%となり「安心・安全」な直販所としてPR</p> <p>○品薄期解消に向けた対策が一部できた</p> <p>◆生産農家の高齢化による出荷量および品目の減少と需給ギャップ</p> <p>◆消費者ニーズに基づく直販所と生産体制づくり</p>	<p>・普及指導協力員を活用した料理講習会の開催 2回</p> <p>・産業振興アドバイザー制度を活用したクレーム対応研修会の開催 1回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・販売促進活動(量販店3(東京・兵庫・香川)、市場1(東京)、部会等参加者計15名) ・市場との交流会(市場7社、参加者28名) ・販売会議(参加者13名) ・出荷目慣らし会(参加者計50名) ・現地検討会(参加者計37名) 		<p>【指標】販売額 ※露地ショウガ含む (H23園芸年度:92,300万円)</p> <p>【目標(H27)】 H27園芸年度 120,000万円</p> <p>【H26到達点】 95,000万円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・ユズ栽培情報誌による情報提供(3回)。 		<p>【指標】販売額 (H19:16,090万円) (H22:19,226万円)</p> <p>【目標(H26)】 19,000万円</p> <p>【H26目標】 19,000万円</p>
		<p>【指標】販売額 (H19:3,360万円) (H22:3,982万円)</p> <p>【目標(H27)】 4,000万円</p> <p>【H26到達点】 4,000万円</p>
		<p>【指標】(H22実績)販売額 8,400万円</p> <p>【目標(H27)】 10,720万円</p> <p>【H26到達点】 9,800万円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・料理講習会参加人数 17人 ・クレーム対応研修会参加人数 48名 		<p>【指標】販売額 (H22:16,454万円)</p> <p>【目標(H26)】 17,000万円</p> <p>【H26到達点】 17,000万円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>12 「食」の提供による地域農産物の消費拡大</p> <p>ニーズの高い総菜加工の充実や地域内の農産物を活用した新たな加工品開発の拠点とするとともに、食農教室や料理教室の開催など地域住民の農業への関心を高める活動、バイキングレストランの開催など地産地消の拠点施設として「新農村婦人の家」の機能強化を図る。</p> <p>【JA高知市、JA高知市女性部】</p>	<p>(H24)○実行支援チーム会の開催、県アドバイザー制度の活用により、加工施設に併設する直販所「らぶ」を含めて販売強化計画を作成し、様々な改善に向けて関係者の意識が前向きに変化している。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆販売額18,990千円(H23対比110%) ◆新規メニュー5品(小パック販売、丼物の秋バージョン、ライスピザ、米粉を使った蒸し物、塩麴を使った料理) ◆新規従事者2名の確保 ◆施設改修に係る産振補助金活用に対する支援 ◆販売強化計画の実践支援 <p>(H25)○実行支援チーム会を開催して施設改修に係る産振補助金の導入と販売強化計画の進捗を支援し、年度目標を順次クリアしている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆販売額22,032,334円(H24対比116%) ◆施設改修工事の完了 ◆新たな加工品開発 ◆販売強化計画の見直しとフォローアップ 	<ul style="list-style-type: none"> ・JA女性部等代表者打合せ会の開催 1回
<p>13 生乳加工品の製造・販売による新しい酪農経営モデルの創出</p> <p>地場産品を活用した安心・安全な生乳加工品を消費者に提供するとともに、観光地や教育の場として牧場を活用するなど、新しい酪農経営のモデル牧場を創出する。</p> <p>【高知市酪農農業協同組合】</p>	<p>○店舗の知名度も徐々に上がり、店舗はもちろんのこと、県庁生協等店舗外での売上金額も増えてきている。また、原則毎月一回開催(雨天の場合中止)しているオープンファーム等のイベントによって、牧場を身近に感じてもらう取組も始めている。</p> <p>○酪農教育ファームの受け入れは増加傾向で、酪農を身近に感じることでリピーターの増加につながりつつある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆新規顧客の開拓とリピーターの確保 ◆顧客ニーズにあった商品開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・継続したイベント開催による認知度の向上(オープンファーム、酪農教育ファーム等) ・城西館が行う「とき恋ツアー」の商品づくりに係る協議及び現地視察(4月) ・店舗外販売の取組み(こうち生協、ネット販売等) ・商談会への参加による販路開拓活動(6月) ・高知大学と連携した集客方策検討に係る打ち合わせ(6月)
<p>14 森の工場を核とする素材生産量の拡大</p> <p>搬出間伐を中心とする素材生産量の増大や、生産性の向上に取り組むとともに、素材生産の拡大に必要な作業実行体制(他事業者との連携協力を含む)の強化につなげる。</p> <p>【高知市森林組合】</p>	<p>○森の工場内での間伐面積等は増加している。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆施業拡大に向けた森林組合の人員体制の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成26年度の素材増産のための森林整備事業について、市町村、森林組合及び林業事業者への説明会等を実施(3回) ・森の工場の新規事業計画作成に向けた取組み
<p>15 県産材を使った安心・安全の木造住宅の普及促進</p> <p>高知市地域の森林から生産された木材を使った木造住宅(こうち里山の家)の販売・普及促進に取り組む、木材の地産地消を推進する。</p> <p>【木の家ネットワーク】</p>	<p>○こうち木の家の普及推進協議会と共同で品質確保の県産材規格寸法による、規格モデル住宅図面を完成させ新たな活動の展開を行った。</p> <p>○高知県産木材の認証を構築し、「こうちモデルハウス里山の家」を具体的な活動の場として受注と広報活動を行った。</p> <p>○こうち木の家のネットワークの告知を実施し、継続的に受注体制を維持している。現在、進行中の設計受注のほか数件の用地斡旋を展開中。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ネットワーク母体の体質強化と会員のスキルアップ ◆県産材に対する信頼性の向上と里山の家等の認知度アップ ◆規格モデル住宅の積算及びPR・販売促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・週1回会員同士の打ち合わせによる組織体制の見直し ・新しいホームページによるPR促進
<p>16 春野地区の農産物(トマト等)の付加価値向上</p> <p>新たな価値を創造する野菜・果実の地区内生産と地区内農産物を活用した新たな加工品を開発するとともに、当該加工品の新たな販路確保による農家所得の向上、雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【(有)スタジオ・オカムラ、連携農家】</p>	<p>○積極的な販路開拓や新たな商品開発を続け、有名百貨店の商品企画やギフトカタログで連続採用されるなどの成果があがっている。</p> <p>○首都圏の高質系スーパーのPB商品の出荷が始まるなど、連携農家の生産品を活用した商品の売上が増加している。</p> <p>○地元柑橘農家オリジナルサイダーの生産を受注するなど、地域の農産物生産者と連携した取組が進んでいる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆加工品の安定生産と販路の確保 ◆新たな加工品の開発 ◆加工の原材料となる農産物の安定生産 	<ul style="list-style-type: none"> ・お中元ギフト向け通販を運営する百貨店等に販路開拓の取組 ・「高知県地域産品商談会」への参加のほか、中小企業基盤整備機構の支援も得て食品製造企業と商談を進めるなど幅を広げた販路開拓の取組 ・ピカンテペッパー契約栽培農家への育苗指導

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・JA女性部等代表者打合せ会参加人数 7人		【指標】販売額 (H22: 1,500万円) 【目標(H27)】 2,500万円 【H26到達点】 2,400万円
		【指標】店舗の販売額 (H22: 817千円) 【目標(H27)】 1,600万円 【H26到達点】 1,400万円
・素材増産のために必要な森林整備事業に係る情報共有が図れた ・高知市森林組合が森の工場の事業計画を新規(横矢地区)に策定し、施業集約化を図ることとなった。	・森の工場面積は3団地計1,453haとなった。	【指標】森の工場面積 (H22: 1,174ha) 素材生産量 (H22: 1,707m ³) 【目標(H27)】 1,500ha 4,000m ³ 【H26到達点】 1,400ha 3,400m ³
・組織体制を見直したことによりネットワークの運営方針(ベクトル)が浸透。規格モデル住宅販売の接客方法等の統一が図れるようになった。 ・ホームページ閲覧による来客者があった	・6月末時点で改装中2件、建築中2件、相談中10件。	【指標】こうち里山の家の受注 (H22: 2棟) 【目標(H27)】 20棟 【H26到達点】 10棟
・有名百貨店等中元通販カタログへの採用		【指標】販売額 (H22: 0) 【目標(H27)】 9,400万円 【H26到達点】 6,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>17 地域の食材を活かした包あん食品の開発・製造・販売</p> <p>農産物を中心とする地域の食材を活用した包あん食品を開発し、製造・販売を進める。</p> <p>【(株)高南食品】</p>	<p>○文旦や生姜の大福のほか、OEMでは地域特産の豆や茶を活用した大福を製造し、地域の特産品づくりにつながっている。</p> <p>◆新たな販路開拓と新商品の開発</p>	<p>・OEM生産大福製造の取引先の拡大</p>
<p>18 県産竹材を用いた新規分野への製品展開</p> <p>高知県産の竹を使用した竹集成材等の製造技術を活用した新製品の製造を行い、地域経済の発展と雇用の拡大を図る。</p> <p>【(株)コスモ工房】</p>	<p>○自動車用ハンドルの材料となる竹ラミナの需要は堅調に推移しており、H25は竹材の安定供給化に取り組んできた。須崎地区森林組合の事業も軌道に乗り、供給体制が整った。</p> <p>◆竹シート等新商品の国内外への販路拡大。</p> <p>◆竹林所有者の情報収集と伐採事業者との情報共有</p>	<p>・平成26年度こうち産業振興基金[高知県産業振興センター]の経営革新支援事業の助成決定(4月)</p>
<p>19 防災食の開発・製造・販売</p> <p>南海地震に備え、地域産品を原材料とする防災食の製造を行う。</p> <p>【高知県食品工業団地事業協同組合の企業など】</p>	<p>○新商品が完成し、県内外の防災展や食品展示会への出展を重ね、徐々に販路が広がっている。</p> <p>◆量のまとまりが期待できる販路の開拓</p>	<p>・保存用ミレービスケット・土佐のミリメシが、こうちふるさと寄付金の記念品、及び高知県庁カフェテリアプランの商品に採用された。(6月)</p>
<p>20 「弘化台ブランドの創出」地元鮮魚を活用した食品の製造・販売</p> <p>規格外の地元鮮魚を活用して食品加工を行い、弘化台ブランドとして販売していくことで、水産物の消費拡大を図る。</p> <p>【(株)永邦水産】</p>	<p>○主力商品が完成し、徐々に販路が広がってきた。商品の評価も上々であり、大手量販店などを中心に一層の販路拡大が期待できる。</p> <p>◆量のまとまりを目指した販路開拓</p> <p>◆新商品の開発</p>	<p>・介護事業所に対して介護食への採用のための商談開始(5/16)</p>
<p>21 地域の農産物を使った菓子類等の外商の推進</p> <p>地域の特徴のある野菜や果物など農産物を使った菓子類を首都圏で直販することで、農産物の知名度及び雇用の拡大を図る。</p> <p>【(有)マンジェ・ササ】</p>	<p>○全国版のテレビ番組や情報誌にも取り上げられ、県産農産物の魅力と活用法を広く情報発信した。</p> <p>◆野菜とスイーツの組み合わせなど意外性のある商品の消費者への浸透</p>	<p>・旬の県産農産物や高知の地酒など特産品を使ったスイーツを販売</p> <p>・4月に東京ソラマチ(スカイツリー)及び銀座三越高知フェアへ、6月に東急百貨東横店へ期間限定出店</p> <p>・売り場やマスコミ取材、ホームページ等において、製品説明だけでなく活用した特産農産物の魅力や、その産地・生産者の情報も発信</p>
<p>22 はりまや橋周辺から高知城までの東西軸エリア活性化プランに基づく中心部の活性化</p> <p>「おまちの再興」「観光客を呼べるまちづくり」を目指し、「東西軸エリア活性化プラン」に基づき、官民協働でプランを推進し、幅広い経済効果やビジネスチャンスに繋げる。</p> <p>【商店街振興組合など】</p>	<p>○新図書館、歴史系資料館において、進捗が遅れがみられるがその他については、概ね順調に推移している。</p> <p>○平成25年4月27日に高知よさこい情報交流館がオープン</p> <p>○平成25年11月1日～平成25年11月30日第1回高知まちゼミ 開催</p> <p>◆民間事業の事業主体の確立、スピード化</p>	<p>・4/27高知よさこい情報交流館一周年記念セミナー開催</p> <p>・第2回高知まちゼミ開催(5/1～5/31)</p> <p>・6/4第4回東西軸エリア活性化プランフォローアップ委員会開催</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・県内特産の紅茶葉を使った大福の商品化	・茶葉生産者の6次産業化の取組と、地域の特産品づくりを支えるものとなっている。	【指標】 包あん食品の売上 【目標(H27)】 9,000万円 【H26到達点】 1,200万円
		【指標】 売上額 (H23: 3,100万円) 【目標(H27)】 1.2億円 【H26到達点】 1.1億円
		【指標】 アイテム数 H24: 6アイテム 【目標(H27)】 50アイテム 【H26到達点】 11アイテム
		【指標】 食品加工の売上額 (H23: 0) 【目標(H27)】 2.5億円 【H26到達点】 1.5億円
・テレビ番組や雑誌で取り上げられるなど、数多いスイーツ店の中でもマスコミ等が注目する存在となっている。	・スイーツへの活用と食材の説明などを通じ、首都圏における小夏・ミヨウガ・地酒など県産品の認知度向上にもつながっている。	【指標】 首都圏での売上額(H23: 0) 【目標(H27)】 1.7億円 【H26到達点】 -
・高知よさこい情報交流館入館者数 78,659人(6月末現在) ・第2回高知まちゼミ開催状況 36店舗、43講座開講 参加者数475名		【指標】 商店街等の通行量(夏期・休日) (H20: 5.6万人)(H22: 5.8万人) 観光客の入込み客数 (H19: 230万人)(H22: 326万人) 空き店舗率 (H20: 15.3%)(H22: 13.4%) 【目標(H27)】 H20実績(5.6万人)以上を維持 300万人 H20実績(15.3%)以下を維持 【H26到達点】 H20実績(5.6万人)以上を維持 300万人 H20実績(15.3%)以下を維持

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>23 中心商店街でのアンテナショップの運営</p> <p>中心商店街で開設した常設のアンテナショップ「てんこす」の運営により、地域製品の販売を促進し、地域の生産者等の収入の確保につなげるとともに、各種の情報提供により、来街者の利便性の向上や商店街の売上げの増加を図る。</p> <p>【(株)まこと】</p>	<p>○高知市中心部にアンテナショップ「てんこす」を開設し、地域製品の掘り起こしや販売が進み、地産地消・地産外商の促進につながった。</p> <p>◆アンテナショップ「てんこす」の販売額の増加、アンテナショップを中心に事業者などとの連携による地域製品の積極的なPR</p>	<p>・魅力ある県産品の掘り起こし 26年4/1～6/23新規取扱商品93品目 登録アイテム数の累計4,684品目(6/23) ・クルーズ客船の新港入港時の出張販売(26年度1回) ・県外での地場産品販売 高松 5/10.11の2日間</p>
<p>24 多彩なイベントや演出等によるおまちのにぎわいづくり</p> <p>せり出し市等の多彩なイベントや、フラフ等による季節的な演出等により、おまちのにぎわいを創出する。</p> <p>【商店街振興組合など】</p>	<p>○効果のあるイベント等を継続して行い、商店街および周辺エリアの魅力を再認識してもらい来街者の増加を図る。</p> <p>◆集客力の向上 ◆リピーターの創出</p>	<p>・4月～5月 はりまや橋商店街において、休日によさこい鳴子踊りの披露を実施 ・4月～5月 「南国土佐の春」をテーマに、フラフ等で春の演出を実施 ・4月 大橋通り商店街において「お城下市」を実施 ・4月 よさこい情報交流館開館1周年記念イベントを実施 ・5月 「高知まちゼミ」を実施(36店・43講座・475人参加) ・6月 毎週日曜日 まちなか・よさこいを実施</p>
<p>25 おまちに関する情報発信の充実</p> <p>おまちに関する情報を、より多くの人に届けるために、ガイドブック、ホームページ、ブログ等を幅広く活用し、総合的な情報発信を行う。</p> <p>【商店街振興組合】</p>	<p>○H23年に中心街ホームページ(よさこいタウン)のリニューアルを図り、ブログ、ツイッターによる新たな情報発信を開始するとともに、関係団体等との相互リンクを形成。 ○「おまちに特化した情報」を収集し試行的におまち情報を配信。 ○H25年に新設した中心街ホームページ(よさこいタウン)の商店街の魅力を伝える動画サイトを継続。また、中心商店街を気軽に散策してもらえるように、「OBIBURA MAP」を作成。</p> <p>◆おまち情報発信体制の確立 ◆観光の情報発信との連携</p>	<p>・中心商店街のホームページを活用したイベント情報の発信 ・おまちボードを活用した情報発信及びパンフレットの配布</p>
<p>26 中心市街地における商業、観光等の基盤強化による都市機能の増進及び経済活力の向上</p> <p>認定を受けた高知市中心市街地活性化基本計画に沿って、多様な主体の参画のもとに、中核市として、にぎわいと活力ある中心市街地の再生を目指し、都市機能の増進と経済活力の向上を図る取組を進める。</p> <p>【高知市】</p>	<p>○平成24年11月30日付けで高知市中心市街地活性化基本計画の内閣総理大臣認定を受けた。</p> <p>・第1回変更 平成25年3月28日 ・第2回変更 平成25年7月25日 ・第3回変更 平成25年11月29日 ・第4回変更 平成26年3月28日</p> <p>◆登載事業の事業着手及び進捗</p>	<p>・新図書館、新資料館の建設工事が決定。(5月)</p>
<p>27 近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進</p> <p>周辺市町村等とのネットワークを強化し、情報発信機能の強化やPR活動の充実、着地型観光の周遊ルートづくりを行うことにより、宿泊客の増加を図る。</p> <p>【(株)城西館等、高知市】</p>	<p>○民間事業者による着地型旅行商品造成の動きが、高知市内だけでなく周辺地域の自然や伝統文化、食材等の地域資源を観光資源に育てることへ繋がりが、周辺地域の活性化へ寄与している。</p> <p>○高知市、南国市、香南市、香美市とそれぞれ観光協会を構成される高知中央広域観光協議会を組織し、周遊パンフレット作成や観光物産展実施などにより、広域的な視点による魅力づくりや情報発信の強化を図っている。</p> <p>◆近隣地域との連携の強化</p>	<p>・城西館の「とさ恋ツアー」の新商品開発に係る岡崎牧場との協議及び現地視察(4/4) ・日本経済新聞四国版に城西館「とさ恋ツアー」掲載(5/30) ・「とさ恋ツアー」の新商品開発に係る鏡ふれあいグループとの協議及び現地視察(6/25) ・「とさ恋ツアー」の新製品開発に係るトマトの村との協議及び現地視察(6/27)</p>
<p>28 本家よさこいのブランド力確立とよさこい文化の継承・発展</p> <p>年間を通じたよさこいの魅力を向上させることにより観光客の誘致を図るとともに、「よさこい」発祥の地としての地位の確立・ブランド化に取り組む。</p> <p>【高知市、(社)高知市観光協会ほか関係団体等】</p>	<p>○地方車用音響設備の整備(H23) ○高知よさこい情報交流館の整備により、地元の人や観光客・全国各地のより多くの人に、よさこいの歴史や文化、その魅力を知ってもらうことで、よさこい発祥の地高知のPRに寄与している。また、隣接する「はりまや橋商店街」との連携を図りながら、商店街での定期的なよさこい鳴子踊り披露などを実施することで、よさこい情報発信を通じたにぎわいの創出を図っている。</p> <p>◆年間を通して「よさこい」で集客できるよう事業スキームの見直し</p>	<p>・高知よさこい情報交流館開館1周年記念セミナーの開催(4/27) ・はりまや橋商店街でのよさこい踊り披露(はりまやよさこい)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<p>・販売実績(H26.2.19～H26.6.26) 総売上額47,411,781千円 (1日当り売上目標504千円)目標達成率73.36%</p> <p>※当初目標はCafé営業を当初の営業形態での販売額として設定しているが、平成25年度9月より経営効率化の取り組みとしてCaféの営業形態を変更(営業時間短縮・定休日の設定・セルフサービス化)している。</p>		<p>【指標】販売額 (H22.2.19～H23.2.18:89,181千円)</p> <p>【目標(H27)】 184,300千円</p> <p>【H26到達点】 184,300千円</p>
<p>・はりまや橋商店街において自主運営によるよさこい鳴子踊りの披露を実施、また、「高知まちゼミ」は昨年度は秋に1回の開催であったが、今年度は新たな店舗も加えて春に開催したこと等、新たな取り組みが始まり賑わいづくりに大きく寄与した。</p>		
<p>・中心商店街で開催されるイベントの情報発信により、多数の来街につながっている。</p>		
		<p>【指標】 高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数 (参考H22約123万人) (H21 約99万人)</p> <p>【目標(H27)】 112万人</p> <p>【H26到達点】 114万人</p>
<p>・高知よさこい情報交流館 入館者数:12,241人(4～6月末時点) 累計7万人達成(4/28) 累計入館者数:78,659人(6月末時点)</p>	<p>・高知よさこい情報交流館(6月末時点) 入館者数:12,241人(累計78,659人) 鳴子づくり体験:86人 よさこい踊り体験:1,641人</p>	<p>【指標】 よさこい祭り来場者数 (H22:1,200千人)</p> <p>【目標(H27)】 近年の最高来場者数(1,200千人)の維持</p> <p>【H26到達点】 1,200千人</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高知市地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>29 温泉開発による観光地としての魅力の向上</p> <p>観光目的として非常にニーズが高い、温泉を開発することにより、観光客の増加につなげる。</p> <p>【高知市旅館ホテル協同組合(高知市旅館ホテル温泉協同組合)】</p>	<p>○新規温泉開発によるビジネスモデルを検討</p> <p>◆新規温泉開発及びコスト、リスクの再検討</p>	
<p>30 浦戸湾を活用した観光の振興</p> <p>浦戸湾を活用した観光遊覧船の取組等により県内外からの観光客の誘客を図る。</p> <p>【特定非営利活動法人きらりこうち都市づくり】</p>	<p>○観光遊覧船は3隻体制で運航開始したH23年度の乗船客数は前年度より着実に増加。</p> <p>◆組織や運航体制の再構築</p>	
<p>31 土佐の偉人を活かした観光の振興</p> <p>坂本龍馬をはじめとする土佐の偉人ゆかりの地の魅力を高め、県外に情報発信するとともに、歴史、文化、町並みや食などを活用した「まち歩き」を充実させることにより県内外からの観光客の誘客につなげる。</p> <p>【高知市、(社)高知市観光協会、特定非営利活動法人土佐観光ガイドボランティア協会、長宗我部連絡協議会等関係団体】</p>	<p>○土佐っ歩はコースをリニューアルして参加者のニーズに対応したコースとなり、また、高知市郊外を巡る「土佐勤王党コース」及び「長宗我部コース」や高知の食の魅力を味わう「鯉のワラ焼きタタキコース」を設定する等魅力が向上している。</p> <p>○武市半平太旧宅と墓周辺の観光資源の磨き上げを行ったことにより、県内外からの観光客から好評を得ている。また、長宗我部関連イベントも定着しつつあり、当初の事業目的を一定達成することができた。</p> <p>◆まち歩きの更なる魅力向上と団体客の確保</p> <p>◆土佐の偉人関連施設の整備充実とルート化</p>	<p>・「龍馬に大接近」の実施(4/12～5/18)</p> <p>・第3回長宗我部まつり(5/18)</p> <p>・武市半平太例祭(5/11)</p>
<p>32 食による観光の推進</p> <p>高知市内で開催される「おきゃく」や「豊穰祭」などの食イベントを定着・充実させること等により高知の強みである「食」を活かした観光を推進する。</p> <p>【土佐のおきゃく推進会議、土佐の豊穰祭実行委員会、高知市観光協会ほか関係団体】</p>	<p>○新たなご当地グルメの取組については、一時高知市内9店舗で提供されていたが現時点では1店舗に減少となるなど、新たな食の創造につながっていないこともあり、今後の食に対する取組の見直しをする必要がある。</p> <p>◆食をテーマにした事業の再構築</p>	<p>・土佐の食1グランプリ開催(4月6日～4月7日)</p> <p>・2014土佐の豊穰祭第1回実行委員会(5月22日)</p> <p>・2015土佐のおきゃく第1回推進会議(6月19日)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 観光遊覧船の乗船客数 (H22: 5,899人) 【目標(H27)】 15,000人 【H26到達点】 -
<ul style="list-style-type: none"> ・龍馬に大接近 来場者: 約42,000人 ・長宗我部まつり 来場者: 約8,000人 		【指標】 「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」等への参加人数 (H23 1/1～12/31 3,790人) 【目標(H27)】 3,800人 【H26到達点】 2,695人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《嶺北地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1-1 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>「れいほく八菜」</p> <p>○れいほく八菜販売額は22年:22億円、23年:2.1億円と現状維持の状態であったが、24年は1.75億円と一時減少し、アクションプランに取り組むことで、25年:2億円に回復した。</p> <p>[具体的な成果]</p> <p>○シントウプロジェクト(町村のオフトークによる新規栽培者の声かけ・勧誘)により、生産者H22年79名→H24年:75名と微減にとどめることができた。</p> <p>○嶺北地域での新規就農者数は、H22.6/2～H23.6/1の期間で14名であった。また、れいほく八菜取り組み農家は、H23年度に8経営体が増えることになった。</p> <p>○米ナスの10a平均収量は22年:7.3tであったが、23・24年8.7t、25年9.4tと増収している。</p> <p>○シントウおよび三色ピーマンの反収も昨年より、増加している。</p> <p>◆れいほく八菜の生産者数は平成16年をピークに年々減少しており、23年度から担い手の発掘・育成に向けたプロジェクトを開始し、地域の関係機関、農業者が一丸となって嶺北の園芸産地を維持していく取り組みを推進しているが、減少傾向は続いている。</p>	<p>【農業担い手の発掘・育成】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材発掘・育成PT会:1回、関係機関の協議会・連絡会等:15回 ・経営実態調査(三色ピーマン、シントウ部会、モデル農家2戸) ・新規就農者等勉強会:2回、13名 ・就農計画支援:4名 <p>【れいほく八菜】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地検討会:シントウ部会:2回、プロジェクト会:1回 ・カラーピーマン部会:1回、米ナス部会:2回 ・ホウレンソウ部会:2回、PT会1回 ・ミニトマト部会:1回 ・天敵の推進:研究会:1回、天敵リレー4回 ・天敵利用促進ハウス2カ所 ・土壌溶液分析:4回、分析点数 73点、分析農家52名
<p>1-2 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>○販売拠点づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コープかがわ10店舗に、れいほくコーナーが開設された。また、チラシによる共同購入と店舗でのれいほく八菜の販売が定着した。 <p>◆八菜ブランドの充実に販促活動の推進</p> <p>販売拠点(コープかがわ)では、米ナスやシントウの購入量の伸び悩みや需要があるホウレンソウの数量限定販売のため、25年度の販売額は、6,150千円(前年対比126%)に増加したが、目標額には届かず伸び悩んでいる。</p> <p>関西市場(大阪、京都)との連携強化による有利販売を目指す。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・販売促進チーム会(2回) ・販売促進企画会議(1回) ・店頭販促活動(1回) ・出前授業(1回) ・コープかがわ総代試食交流会(1回)
<p>1-3 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>○安定生産に向けた病虫害適正防除等の取り組みの実施</p> <p>○「ノーブル」由来の新品種の登録申請(2品種)</p> <p>○「ノーブル」由来の新品種および嶺北産花きの県内外への販売促進活動実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆高品質・安定栽培技術の確立 ◆ブランド化による付加価値化 ◆「ノーブル」球根供給システムの整理による出荷量の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・現地巡回指導(16回) ・市場・中卸等の視察対応(6回) ・ノーブルを中心とした販売促進活動の検討(2回) ・土壌分析による施肥指導(4回)
<p>1-4 れいほくブランドの園芸産地の維持</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>○総合補助金を活用し、保冷車、コンテナ、集荷所などを整備(H21、22)。集荷システム(土佐町)の開設。</p> <p>○直販用ミニレンタルハウス 導入戸数 35戸 総面積 約37a</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆栽培講習等による生産の安定(病虫害の適時防除、作付けの時期の分散) ◆販売促進活動などによる販売の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ・直販実務担当者会(5月、1回) ・直販栽培講習会(6月、7箇所、現地検討会1箇所)

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		<p>【指標】「れいほく八菜」の販売額 (H19 3億円、H22 2.2億円、H25年2億円) (H22時点の27推計値1.1億円) 【目標(H27)】1.6億円 【H26到達点】1.6億円</p> <p>【指標】「れいほく八菜」の生産者数 (H22延べ198人) (H22時点のH27推計値 71人) 【目標(H27)】136人 【H26到達点】155人</p> <p>【指標】研修による新規就農者数 【目標(H27)】8人(累計) 【H26到達点】12人(累計)</p>
		<p>【指標】「れいほく八花」の販売額 (H19 1.1億円) (H22 1.1億円)</p> <p>【目標(H27)】1.1億円 【H26到達点】1.1億円</p>
・栽培講習会参加者47名		<p>【指標】売上額 (H23 7.8千万円)</p> <p>【目標(H27)】9.5千万円 【H26到達点】8.5千万円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>2 ユズ産地の確立と加工・販売の促進 《大豊町、本山町、土佐町》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、ユズのブランド化に向けた取組のレベルアップを行うとともに、ユズの加工・販売の促進に取り組む。</p> <p>【嶺北地域果樹(ゆず)産地協議会、JA土佐れいほく】</p>	<p>○強い農業づくり交付金の活用により新たなユズ加工施設を整備し、加工能力を向上させた(搾汁能力300t→800t/年、PET充填ラインと精油装置の導入)</p> <p>○ユズ出荷量 青果: 6.6t(H24)→9.7t(H25) 酢玉A: 14t(H24)→17t(H25) 酢玉B: 594t(H24)→857t(H25)</p> <p>○雇用の創出(H25) 正規: 10名、短期雇用: 18名</p> <p>○新規顧客の開拓 販売取引先数: 35件(H25) 新規商品: 試作品5品、商品化1品</p> <p>○搾汁ラインとPET充填ラインの県版 HACCP導入(H24~25)</p> <p>○酢玉買い取り単価差の設定(果皮利用可能な酢玉単価は搾汁のみ玉単価の+18円/kg)(H24)</p> <p>○カゴメ株式会社との取引が決定し、果汁販売額が大幅増となった(H25)。</p> <p>○EUへの青果輸出を行うための圃場条件が整った(県農産物輸出促進事業費補助金の活用)(H25)</p> <p>○急激な単価下落を防ぐため、果実加工需要対応産地育成事業の導入(H25)</p> <p>◆ユズ加工品の販路拡大 4.17億円(H23)→3.3億円(H24)→3.3億円(H26.1.31時点)</p> <p>・消費者ニーズに合った商品提供(酵素失活殺菌装置の導入等)</p> <p>・販売チャネルの多角化(平成26年秋季の青果及び果汁のEU輸出の取組み)</p> <p>◆生産者価格の向上</p> <p>・高品質な酢玉生産と青果生産への誘導</p> <p>◆新改植後の管理の徹底</p>	<p>・台湾現地バイヤーとの商談会、高級スーパーマーケットの視察(4/15~16)</p> <p>・高知県地域特産品商談会において県外小売店、コンビニと商談(5/20)</p> <p>・青果輸出事業年間計画策定(4/11、6/20)</p> <p>・園芸部柚子部会での輸出認定圃場視察研修(土佐町)(6/20)</p> <p>・栽培技術講習会(5/29)</p> <p>・省防除技術実証試験実施(5月~)</p> <p>・生態調査(4月、5月、6月)</p>
<p>3 集落営農で元気な地域づくり 《嶺北地域全域》</p> <p>地域農業の維持及び活性化を支える担い手として集落営農組織を育成するため、所得の確保及び向上につながる農業生産や拠点ビジネスにつながる農産加工、グリーンツーリズム等の取組を推進し、組織の継続性を確保する仕組みづくりを行う。</p> <p>【集落営農組織、集落営農組織に準じる組織】</p>	<p>○集落営農組織の育成(H20:3組織→H23:8組織)</p> <p>・こうち型集落営農組織(2組織)において、集落営農計画及び集落営農ビジョンを策定したことで、活動の方向性が明確になった。農作業受委託や農業機械の共同利用によるブランド米の安定生産や、新たな園芸品目が導入されるなど、地域内での労力の活用や営農活動の強化が図られたことで農地の効率的利用、担い手育成にもつながった。</p> <p>・その他の集落営農組織については、農産物の高付加価値化と販売促進に向けた取り組み等により、集落での営農活動体制が整備されてきた。</p> <p>◆(1)関係機関と連携した組織支援体制確立、集落営農をコーディネートできる人材育成</p> <p>◆(2)集落営農をマネジメントできる組織内人材の発掘及び育成</p> <p>◆(3)集落の合意形成手法、手順の最適化</p> <p>◆(4)地域資源(人材、農地、機械等)を活用した組織の行動計画作成</p> <p>◆(5)次世代の担い手確保・育成</p>	<p>集落営農の推進及び体制整備</p> <p>・農業関係職員連絡会 本山町 3回、土佐町 2回、大豊町 3回、大川村 1回</p> <p>集落営農組織の活動促進(伊勢川営農組合)</p> <p>・集落営農推進委員会運営・助言 1回</p> <p>・直販部会運営支援 1回</p> <p>・伊勢川集落の営農を考えるアンケート調査実施(穴内あけほの会)</p> <p>・今年度の計画作成にむけた打ち合わせ 1回</p> <p>・穴内集落の営農を考えるアンケート調査実施</p>
<p>4-1 米のブランド化による稲作農業の展開 《本山町》</p> <p>消費者が求めるブランド力のある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことのできる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用することによる新ブランド米「天空の郷」の定着と加工品の開発による発展を図る。</p> <p>【本山町ブランド化推進協議会、(財)本山町農業公社、本山町酒づくり協議会、ぼうむ合同会社、本山町】</p>	<p>○本山町ブランド化協議会(H20設立)で米販売店の講演会が開催され、美味しい米づくりのための栽培基準の設定と技術指導の徹底によりブランド米生産が開始した。</p> <p>○産振総合補助金の活用により色彩選別機、穀粒判別機等を導入し、高品質米出荷体制を整えることで、ブランド米「土佐天空の郷」の販売活動は全国展開した(H21~25)。</p> <p>○お米コンクール(H22お米日本一コンテストinしずおか)で優勝するなどブランド米としての知名度を上げた(H21~25)</p> <p>○「土佐天空の郷」上位ランク米「白雲の彼方」が出荷された。</p> <p>○消費者への情報発信のための資料「天空の郷・食のテキスト」が完成した。</p> <p>◆ブランド米の生産者と生産量の増加</p> <p>◆おいしい米づくり栽培の徹底と品質高位平準化</p> <p>◆ブランド米産地情報提供による販売PR</p> <p>◆直接販売の増加等による生産者価格の向上</p>	<p>・特産品ブランド化推進協議会役員会および総会の開催(3回)</p> <p>・写真コンテスト募集と審査、展示(前期3~9月募集、10月審査)</p> <p>・田んぼアート(6/6田植)</p> <p>・栽培管理指導(4~6月 5回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 ユズ加工品の販売額 (H19 3.4億円) (H22 4.6億円) 【目標(H27)】 6億円 【H26到達点】 4.5億円
		【指標】 経営発展及び地域貢献活動の実践組 織数 (H22 2組織) 【目標(H27)】 8組織 【H26到達点】 6組織
・農水省「ディスカバー農山漁村の宝」受賞		【指標】 ブランド米の販売額 (H20 417万円) (H22 3,120万円) 【目標(H27)】 1億円 【H26到達点】 5,000万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>4-2 米のブランド化による稲作農業の展開</p> <p>《本山町》</p> <p>消費者が求めるブランド力のある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことができる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用することによる新ブランド米「土佐天空の郷」の定着と加工品の開発による発展を図る。</p> <p>【本山町ブランド化推進協議会、(財)本山町農業公社、本山町酒づくり協議会、ばうむ合同会社、本山町】</p>	<p>○「土佐天空の郷」を活用した焼酎生産に向けた体制が整った(H24)</p> <p>○「土佐天空の郷」を活用した焼酎の販売開始(H25)</p> <p>◆「土佐天空の郷」関係加工品(焼酎等)の安定的な生産と販路の拡大</p>	<p>・営業活動:67件</p>
<p>5-1 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>○碁石茶について、カートカンやティーバッグなどの新商品の開発・販売により、量販店を中心に、販路を開拓できつつある。</p> <p>◆碁石茶の茶葉や加工品の販路拡大</p>	<p>・イベント・商談会への出展 5回延べ7日</p>
<p>5-2 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>○大学生との連携やお山の市場開催により、クールベジタブルのPRに取組み、新たな出荷先の確保ができた。</p> <p>◆地域製品の付加価値向上と販路拡大</p>	<p>・イベント等でのPR 6回延べ7日</p>
<p>5-3 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>○農作業受託の継続実施による耕作放棄地の増加防止が図られた。</p> <p>◆農作業の受委託、農地借り入れの取り組みについては、地域の過疎化・高齢化が進む中で、耕作放棄地の縮減など地域への貢献が高い取り組みである。新たな付加価値を持つ地域商品の開発などを通じて、取り組みの継続発展が求められている。</p> <p>◆耕作放棄地対策の推進、各事業主体の経営戦略の構築</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・取引開始:6件(愛媛3店、大阪2店、県庁生協)		【指標】 焼酎の販売本数 【目標(H27)】 販売本数 17,800本 【H26到達点】 販売本数 15,800本
		【指標】 基石茶関連商品の総販売額 (H19 0.1億円) (H22 0.2億円) 【目標(H27)】 0.5億円 【H26到達点】 0.2億円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>6-1 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外商など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。</p> <p>【JA土佐れいほく、(株)れいほく未来、米米ハート】</p>	<p>○JA出資型法人(株)れいほく未来 H23.4.1に設立・事業開始 事業内容：農業経営事業、米粉事業、ライスセンター事業、育苗事業 中期5カ年事業展開により、経営が安定しつつある (H23決算46千円黒字、H24決算231千円黒字、H25決算47千円黒字) ○事業主体への新規雇用数：7人(H23からの雇用3名うち2名は退職、H24新規雇用1名、H25新規雇用5名) ◆①担い手育成：農業への意欲のある農業研修生及び新規就農者の確保、受入、育成(H25研修生1名) ◆②経営の安定化 (1)経営力、栽培技術力を備えた人材(雇用者)の確保、育成、定着化 (2)栽培技術の向上による生産力の向上(雇用者の育成、定着化) (3)農作業受託の効率化、収益性の向上：条件不利地域の受託や担い手農業者を支援する立場を求められ、収益性が低い</p>	<p>・農業経営事業に係る作付面積：彩どりピーマン36a、パプリカ6a、アスパラガス20a、トマト10a、カラビーマン16a、その他45a 合計133a ・農作業受託：水稲関連1,000a、ハウス関連40a ・水田作付面積：主食用56a、WCS123a、飼料作物71a 合計250a ・栽培等研修会への参加(4回) ・ほ場巡回による栽培管理の助言指導(8回)</p>
<p>6-2 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外商など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。</p> <p>【JA土佐れいほく、(株)れいほく未来、米米ハート】</p>	<p>○米粉製粉工場の稼働、米粉パン工場のオープン等による米粉ビジネスの展開 ○米粉加工品(チヂミ粉、たこ焼き粉、パン類、ラーメン、うどん等)の開発・販売、PR活動の展開 ○ブランド米(姫ごのみ、とさ姫)としての販売、PR活動の展開 ◆米粉の高付加価値化(ブランド米粉としてのPR展開等) ◆新たな米粉加工品の開発・販売 ◆米粉、米粉加工品の販路拡大・PR活動の展開</p>	<p>・商品開発、販路開拓に関する委託契約締結(3者) ・委託先との商品開発、販路開拓の協議(9回) ・新商品(食品以外)の検討・協議(2回) ・既存取扱先(大阪)との販売促進協議(2回) ・イベント等での商品販売、PR(5回)</p>
<p>7 直販所「本山さくら市」を核とした地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>過疎化・高齢化の進行する嶺北地域の重要な食料供給拠点施設として、地域内外の集客力をより高めて販売額の向上を図り、地域を巻き込みながら、生産者の所得向上と活力ある地域づくりを目指す。</p> <p>【本山さくら市運営委員会、(財)本山町農業公社、本山町】</p>	<p>24年度は産振総合支援事業補助金(ステップアップ事業)を活用し、商品の情報発信や集客のためのチラシや店の宣伝資料としてリーフレットを作成し県内外に配布した。しかし、販売額は前年比93%と開店以来初めて減少した。平成25年度は、販売額前年対比97%と2年連続で減少しており、販売額向上に向けた対策が必要である。商品の充実、販売方法の工夫による魅力ある店作りが大きな課題である。 ◆商品の充実 ◆情報発信機能の充実 ◆人材の育成</p>	<p>・調理施設の運営検討委員会(5/22) ・役員会の開催(6/16) ・栽培履歴チェック体制稼働に向けた打ち合わせ(6/18)</p>
<p>8 土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興</p> <p>《本山町、土佐町、大豊町》</p> <p>土佐あかうしの産地を守り、地域の畜産振興を図るため、飼養者の競争力を確保するとともに、土佐あかうしの生産基地化を図る。また、繁殖・肥育の一貫経営を行い、生産と食肉加工から販売に至る畜産の6次産業化に向けた取り組みを進める。</p> <p>【JA土佐れいほく、(株)れいほく未来、飼養者、本山町、大豊町、土佐町】</p>	<p>○れいほく未来が繁殖雌牛を30頭導入、子牛4頭飼養 ◆本山町において放牧場の適地が確保できない。 ◆土佐町の畜舎の早期完成(H24年度分は完了)</p>	<p>・125頭規模の畜舎1棟、飼料庫および管理棟が完成</p>
<p>9 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産の活性化</p> <p>《大川村》</p> <p>大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。</p> <p>【(株)むらびと本舗、大川村】</p>	<p>○種鶏管理施設、孵卵施設、はちきん地鶏育成施設の整備 ○12名の新たな雇用 ◆飼養管理技術の習得 ◆繁殖雌牛の増頭及び高齢牛の更新 ◆肥育牛の増頭と肥育畜舎の新築</p>	<p>・鶏舎の改築(換気・結露対策)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】農業経営事業(園芸)売上高 【目標(H27)】3,000万円 【H26到達点】2,450万円 【指標】研修による新規就農者数 【目標(H27)】3人(累計) 【H26到達点】1人(累計) 【指標】事業主体への新規雇用数 【目標(H27)】2人(累計) 【H26到達点】7人(累計)
・大学(京都)学食での米粉取扱決定		【指標】 米粉等の販売額 (H21 4,300万円) (H22 5,199万円) 米粉使用量(米粉パン等) (H24 6,900kg) 【目標(H27)】 米粉等の販売額 1.1億円 (内訳) 4,000万円(米粉等)、 7,000万円(フランク米等) 米粉使用量 7,000kg 【H26到達点】 米粉等の販売額1.05億円 (内訳)2,500万円(米粉等)、8,000万円 (フランク米等) 米粉使用量 7,000kg
		【指標】販売額 (H22 1.39億円) (H23 1.47億円) (H24 1.37億円) (H25 1.33億円) 【目標(H27)】1.8億円 【H26到達点】1.36億円
・平成24年度分の畜舎において繁殖雌牛36頭、子牛9頭飼養。		【指標】土佐あかうしの販売額 (H19:2億円) (H22:1.9億円) 【目標(H27)】2.1億円 【H26到達点】2億円
		【指標】黒牛の販売額 (H19:7.0千万円) (H22:6.5千万円) 【目標(H27)】8.2千万円 【H26到達点】4.3千万円 【指標】出荷羽数 (H19:1万羽) (H22:5.1万羽) 【目標(H27)】10万羽 【H26到達点】7万羽

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>10 間伐の推進と素材生産の拡大</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>嶺北地域の豊かな森林資源を活かし、生産者の経営の安定化を図るとともに、地域に計画されている大型製材工場への木材の安定供給に寄与するため、木材の増産に取り組む。</p> <p>【森林所有者、森林組合、素材生産事業体、自伐林家】</p>	<p>・森の工場の推進(H21～23)</p> <p>・林業事業体の育成(H21～23)</p> <p>・林業の担い手の育成確保(H21～23)</p> <p>・放置林の解消(H21～23)</p> <p>○木材の安定供給に向けた林産体制の見直し</p> <p>◆森の工場の推進、事業体の育成、担い手の育成確保、放置林の解消</p>	<p>・木材増産推進プロジェクトチーム会(1回)</p> <p>・木材増産推進ワーキンググループ(1回)</p> <p>・森の工場新規設定に向けた所有者との検討(土佐町1ヶ所)</p> <p>・素材生産事業体との増産に向けた聞き取り、協議(7事業体)</p>
<p>11 れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進に向けた取組により、嶺北材の販路拡大を図る。</p> <p>【(株)SUN SHOW、レイホク木材工業(協)、吉野川リビング(協)、土佐町】</p>	<p>○見学会・セミナー等による普及・PR活動、モデル住宅の建設による目に見える形での「れいほくスケルトン」の良さのPRに取り組む、また、関東方面への本格的な販売に取り組んでいたが、中心的な取組を行ってきた企業の経営破綻により、平成23年度に「嶺北材ブランド化協議会」は解散した。その後、販売地域内の関係者で協議を重ね、新たな組織で連携を図りながら、邸別販売を模索することとなった。</p> <p>◆邸別販売のコンセプト、ルールの見直し、品質管理チェック体制の構築、販売戦略の再構築</p>	
<p>12 県産材の地域における率先利用</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域内で生産された木材や製材品は、大部分が県外へ出荷されていることから、地域内で率先的に利用することにより、地産地消を推進する。</p> <p>【民間事業者、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○学校等への机・椅子の木製化への取組や、H22年度には大川村役場の木造化、H23年度には土佐町役場の木造化(H24年度に繰り越し)等、各町村での公共的な施設における木造化や木製品の積極的な導入が進んでいる。</p> <p>◆公共施設での地域材の利用促進</p>	
<p>13 木工製品の製造・販売による地域の活性化</p> <p>《本山町》</p> <p>人に優しい木工製品の企画・製造・販売を促進し、嶺北産材の良さや手づくりの良さのPRにより、地域の新たな特色のある取組に育て、地域の活性化に結びつける。</p> <p>【ぼうむ合同会社、本山町】</p>	<p>○机・椅子の販売数の目標値には達しないが、消費者ニーズに合わせた規格変更を行った。また、それ以外の商品開発(もくレース、各種ノベルティーグッズなど)も行い、関東圏への営業展開など新たな取り組みを行った。</p> <p>◆販路の拡大及び効果的なPR活動の展開</p>	<p>・県内での販売促進活動等を実施。(計6回)</p> <p>・県外での販売促進活動等を実施。(計2回)</p> <p>・インターネットを活用した販売促進活動等を実施。</p>
<p>14 特用林産物(シキミ、サカキ)の拠点づくり</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>小規模・分散化している生産者を集約し、地域内の豊富な特用林産物(シキミ、サカキ)を収益につなげるため、地区単位での生産体制と出荷体制の整備による拠点づくりを行う。</p> <p>【生産者、(財)本山町農業公社、土佐町森林組合】</p>	<p>○病害虫防除研修や東ね方研修などを通じ、生産者の生産技術向上が図られた。シキミ・サカキの共同集出荷体制の整備を目標とし、数々の活動を行った結果、少量ではあるが共同集出荷を実施することができた。</p> <p>◆地区単位での生産体制と出荷体制の整備による拠点づくり</p>	<p>・生産者実態把握のための訪問 10回 大豊町 3人、本山町 2人、土佐町 1人</p> <p>・他産地生産状況視察 1回(6/20)</p>
<p>15 大型製材工場の設置による地域材の利用の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>大型製材工場の誘致により地域材の利用を促進し、林業従事者の増加や所得の向上、事業体による雇用の促進へとつなげる。</p> <p>【高知おとよ製材(株)、大豊町】</p>	<p>○誘致先企業と具体的な誘致交渉の結果、H23年9月に大豊町への進出協定の締結が実現し、平成24年1月24日に「高知おとよ製材株式会社」が設立された。平成25年9月に落成式を行い、平成27年度の本格稼働に向け生産体制の整備が進められている。</p> <p>◆原木の供給体制づくり</p>	<p>・製品生産計画に沿った新規採用者の募集</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・素材生産業者による新規森の工場設定の方向を決定		【指標】 素材生産量 (H19: 76,404m3) (H22: 56,464m3) (H24: 99,339m3) 【目標(H27)】 150,000m3 【H26到達点】 100,000m3
・納材実績: 8棟 163.48m3		【指標】 木材の出荷量 【目標(H27)】 900m3 【H26到達点】 720m3
		【指標】 町村発注工事の木材利用量 (H19: 31m3) (H21: 17m3) 【目標(H27)】 24m3 【H26到達点】 24m3
		【指標】 木工製品全般の売上金額 (H19: -) (H23: 2.5千万円) 【目標(H27)】 5千万円 【H26到達点】 4.5千万円
		【指標】 販売数量 (H19: -) (H23: 604kg) 【目標(H27)】 10,820kg 【H26到達点】 7,574kg
・採用者4名 (合計43名)		【指標】 製材品の生産量 【目標(H27)】 55,000m3 【H26到達点】 28,781m3

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>16 木質バイオマス利用拡大の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>木質バイオマスの利用拡大と林業の活性化を図る。</p> <p>【民間事業者、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○木質バイオマス利用施設の導入により、木質資源の利活用が促進された。また、工場残材の有効利用により、燃料コスト削減が成果として見え始めている。</p> <p>一方、木質バイオマス加工施設が建設され、地域内の未利用材(林地残材)の利活用のための新たな販路が構築された。</p> <p>◆原木(C材)の安定供給体制の構築・木質バイオマスの利用拡大</p>	<p>・林地残材活用推進事業 継続実施</p>
<p>17 地域産品販売ポータルサイトによる商業展開・情報発信</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域産品を販売するポータルサイトを定着・発展させて、ネットビジネスの手段を持たない地域の事業者の所得の向上を図るとともに、地域の情報発信を行う。</p> <p>【特定非営利活動法人土佐さめうら観光協会、ポータルサイト利用事業者】</p>	<p>○ポータルサイト「土佐さめうらe商店街」の開設による新たな販売チャンネルの創出</p> <p>○セット商品(ギフト用等)の開発掲載</p> <p>◆販売手数料等の運営体制の整備・見直し</p> <p>◆販売量増に向けた多面的な取組</p>	<p>・ポータルサイトの更新(写真、コメント、リンク)</p> <p>・商品の見直し(追加1品目)</p>
<p>18 土佐産直サテライトセンター(とさ千里(大阪))の活性化による地産外商の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>土佐産直サテライトセンター(とさ千里)を関西圏におけるアンテナショップとして、米粉を活用したビジネスの展開や、「れいほく八菜」をはじめとする嶺北地域や高知県の産品を取り扱う地産外商の拠点となるように取組を進める。</p> <p>あわせて、交流人口の拡大に向けた情報を発信する。</p> <p>【㈱とさ千里、JA土佐れいほく、土佐町】</p>	<p>○総合補助金の導入による米粉パン工房等の整備(H22)</p> <p>○野菜供給システムの再構築(H23)</p> <p>○関西における地産外商の拠点づくりがスタート(H22.9リニューアルオープン)</p> <p>(嶺北地域やその他の高知県産品の販売拠点)</p> <p>○米粉、米粉加工品の販売拠点としての活動</p> <p>◆中期経営改善計画の実践(顧客の回復及び新規顧客の開拓及び野菜供給システムの構築)</p> <p>◆地産外商の拠点として店舗での県産品の販売拡大</p> <p>◆サテライトセンター機能の充実・強化(地域特産品、観光・交流・移住等の情報発信)</p>	<p>・木曜市の開催 4～6月:3回</p> <p>・イベント会場での物販1回</p> <p>・商談会への参加1回</p>
<p>19 嶺北地域の連携による交流人口の拡大</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>観光を軸として、吉野川の水源地域における豊富な地域資源や特色のある取組などを横断的につなぐ場と仕組みをつくることにより、「れいほく」の魅力をグレードアップさせるとともに、一元的な情報発信により、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【嶺北地域観光・交流推進協議会】</p>	<p>○嶺北地域観光・交流推進協議会の設立(H22.10)</p> <p>○4町村が連携した事業を展開</p> <p>○旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動の実施</p> <p>○旅行ツアーの催行</p> <p>○大学と連携した旅行商品磨き上げ</p> <p>◆4町村が連携した事業展開の継続・発展(PR活動、周遊ルートの設定等)</p> <p>◆コーディネート組織(人)の機能強化</p>	<p>・担当者会の開催(3回)</p> <p>・嶺北地域観光・交流推進協議会の開催</p> <p>・エージェントへのプロモーション活動の実施(東京 5/29)</p> <p>・民泊研修の実施(2回)</p> <p>・エージェントとの商品化協議</p>
<p>20 濁酒等を活用した地域資源との連携による地域の活性化</p> <p>《大豊町、本山町》</p> <p>地域の特産品となる濁酒等の製造・販売と地域の観光資源との連携によって、交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。</p> <p>【生産者、大豊町濁酒協議会、本山町濁酒協議会】</p>	<p>○濁酒製造免許取得(H22～24)</p> <p>H22.5 大豊町で濁酒製造を開始</p> <p>H23.4 本山町で濁酒製造を開始(1件目)</p> <p>H24.12 本山町で濁酒製造を開始(2件目)</p> <p>◆交流施策と連携した加工品開発や販促・PR活動の充実</p>	<p>(大豊町)</p> <p>・販促活動 延べ2日</p> <p>(本山町)</p> <p>・販促活動 延べ2日</p>
<p>21 白髪山、工石山を活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>白髪山、工石山(奥工石)の有する豊かな自然、貴重な地質や森林資源などを活かした取組や嶺北地域の他の資源との連携も視野に入れた取組を進め、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【本山町白髪山・工石山保全活用推進協議会、本山町】</p>	<p>○活用、保全に向けた組織の設立</p> <p>○旅行会社との連携開始</p> <p>◆取組内容の構築</p> <p>◆ガイドの養成</p> <p>◆ツアーの受け入れ体制の確立</p> <p>◆歩道などのハード整備</p>	<p>・協議会開催(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・チップ出荷量累計:492.57t		【指標】 チップ材の取扱量 【目標(H27)】 2,500t 【H26到達点】 2,500t
・アクセス数:580件(4~5月)		【指標】 年間アクセス数 (H22:4.6千件) 【目標(H27)】 1万件 【H26到達点】 1万件
		【指標】 土佐産直サテライトセンター(とさ千里)の販売額 (H19 0.8億円) (H22 0.8億円) 【目標(H27)】 1.2億円 【H26到達点】 0.85億円
<モニターツアー> ・フジトラベル:全10本(仁淀川地域合同ツアー)うち4本催行	・嶺北地域の旅行催行:1社4ツアー 139名 ・公共関連宿泊施設の宿泊者数:2,414人	【指標】 公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19:8,975人) (H22:9,687人) 【目標(H27)】 12,000人 【指標】 新たな旅行商品となる体験メニュー数 【目標(H27)】 5件(累計) 【H26到達点】 4件(累計)
		【指標】 生産者数 (H22 1人) 【目標(H27)】 5人 【H26到達点】 -人
		【指標】 ツアー参加者 【目標(H27)】 200人 【H26到達点】 100人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>22 早明浦ダムを活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>《土佐町》</p> <p>早明浦ダムでの釣大会の開催、遊覧船・ウォータースポーツなど湖面を活用したレジャープラン等の実施、また嶺北地域内の他資源とも連携して取り組む等、早明浦ダムを核とした交流人口の拡大を目指す。また、H23年度に組織した「さめうら湖の利用に関する検討委員会」の検討を踏まえ、宿泊施設等、湖面一帯の整備を図る。</p> <p>【民間事業者(早明浦湖面利用者協議会)等、土佐町、大川村】</p>	<p>○さめうらプロジェクトでは、フライボードを始めとする湖面アクティビティ、大学生等との連携、日常的な湖面管理業務などの活動を実施し、地域内外からも評価を受けている。</p> <p>○H25年度は土佐町で「さめうら荘建設検討委員会」を新たに組織し、人口減少時代に対応できる”コミュニティホテル”として、さめうら荘を整備していくことを検討している。</p> <p>◆湖面活用において、アクティビティ等に要する経費が割高なため、体験に係る単価が高額となってしまう。そのため、一般客層に向けた事業化が進んでいない。</p> <p>◆湖面は利用が安定しにくい。湖面活用以外のアクティビティの模索も必要である。</p> <p>◆湖面利用者の宿泊拠点となる「さめうら荘」は、今後全国的に人口減少時代に入っしていくなかで、内需のみ・外需のみの安定経営は困難であることが見込まれ、内需外需の両面を取り込んだ”コミュニティホテル”構想の具体化が必要である。</p>	<p>・スポーツフィッシング大会(5/5、6/22)</p> <p>・ロードバイクのコース検討、バイクスタンドの設置</p> <p>・さめうら荘建設検討委員会 委員会2回(4/9、5/13)</p>
<p>23 棚田を活用した観光・交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>《土佐町》</p> <p>土佐町の地域資源である「棚田」を活用し、体験ツアー実施や農家民宿・農家レストランの開設、オーナー制度の創設等により、観光・交流人口の拡大を図る。</p> <p>併せて棚田の名所である溜井部落の農業用水沿いの道を「セラビーロード」として整備し、土佐町への新たな誘客を図る。</p> <p>【(株)れいほく未来、NPO法人土佐さめうら観光協会、(株)とさ千里、土佐町】</p>	<p>○溜井部落振興協議会が中心となり国交付金等を活用して、体験ツアーの実施やセラビーロード・農家レストラン等の検討、先進地視察等を実施してきた。</p> <p>◆24・25年度に実施した国交付金事業が終了し、事業推進に係る予算、事業主体等が課題となっている。</p> <p>◆溜井集落以外の棚田集落との連携</p> <p>◆地域住民との合意形成・協力</p> <p>◆農繁期の事業推進</p>	
<p>24 滞在型市民農園の推進による地域の活性化</p> <p>《本山町》</p> <p>滞在型市民農園を整備し、都市部の住民の農業や田舎暮らしへの関心を高めて地域への移住につなげ、産業の活性化、雇用の創出、交流人口の拡大、農業の担い手づくり等による地域の活性化を図る。</p> <p>【本山町】</p>	<p>○整備、運営に向けた組織の設立(H23)</p> <p>○施設の運営開始(H25)</p> <p>◆滞在後の移住に向けた支援</p> <p>◆地域住民などと連携した移住希望者の受け入れ体制の確立</p>	<p>・移住相談会でのPR(6/29 大阪)</p>
<p>25 嶺北地域の連携による移住促進の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>4町村が各町村内の空き家や農地等の情報を収集して嶺北地域の移住に関する情報をデータベース化し、嶺北地域に移住しやすい環境を整えることにより、嶺北地域への移住・定住人口の拡大を図る。また、観光・交流の取組とも連携して、地域の情報発信を行い、観光・交流から移住に繋げる取り組みを実施する。</p> <p>【れいほく田舎暮らしネットワーク、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○れいほく田舎暮らしネットワーク(RIN)と4町村が連携した移住支援体制の構築により、順調に移住者が増加。移住後も継続的に関わり、各地域の活性化に寄与している。</p> <p>○RINはH25年度にNPO法人認証申請し、26年5月に法人化の予定である。</p> <p>◆RINがNPO法人化し今後も安定的に運営していくため、自主財源の確保、収入源の模索が必要となっている。</p> <p>◆移住希望者が増える一方、慢性的な空き家不足状態となっており、空き家となっているが貸してもらえない家への対応や、新たな物件発掘が必要となっている。</p> <p>◆移住相談会等への参加者は以前より減少しており、移住に限定しない交流機会の拡大など、新たな活動の模索も必要となっている。</p>	<p>【4町村、RINの取組】</p> <p>・移住促進連絡会の開催3回(毎月1回開催)</p> <p>・移住相談対応、空き家調査実施</p> <p>・県外の移住相談会への参加延べ2回(6/21、6/29)</p> <p>【RINの活動】</p> <p>・役員会開催(6/11)</p> <p>・NPO法人化</p> <p>・田舎暮らしワークショップの開催2回(5/24-25、6/8)</p> <p>・お山の手づくり市開催(4/5)</p> <p>・移住者交流会の開催(4/26)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・イベント参加者数:約100名(延べ) ・プライベート利用者:約750名(延べ)		【指標】 さめうら荘利用者(宿泊・レストラン)数 (H22:2万人) 【目標(H27)】 2.5万人 【H26到達点】 2.4万人
		【指標】 受入活動取組団体数 【目標(H27)】 3団体 【H26到達点】 2団体
		【指標】 町内移住者 【目標(H27)】 30人(累計) 【H26到達点】 30人(累計)
【4町村、RIN】 ・移住相談受付件数:62件 ・空き家調査件数:42件 【RIN】 ・お山のでづくり市参加者:700名	・移住者数37件42人	【指標】 移住者数 【目標(H27)】 100人(累計) 【H26到達点】 一人(累計)

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>26 小水力発電の導入による地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地球温暖化防止対策等として再生可能エネルギーの利用の関心が高まっているなか、地域の豊富な水資源を活用して小水力発電を導入することにより、再生可能エネルギー取組の先進地として地域の活性化を図る。</p> <p>【本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○新エネルギー等導入推進委員会設立 (H23.9:土佐町)</p> <p>○小水力発電ポテンシャル調査研究(H23年度:本山町)</p> <p>本山町内の自然河川(18河川)、農業用水路(6水路)で水力発電賦存量調査を実施</p> <p>○小水力発電市町村支援事業の調査(H23年度:公営企業局)</p> <p>嶺北地域では、8地点(大豊町:2、土佐町:3、大川村:3)で現地調査を実施し、そのうち3地点(大豊町:1、土佐町:1、大川村:1)で可能性調査報告書を作成。</p> <p>○市町村小水力発電導入有望地点現地調査等(H24年度:公営企業局)</p> <p>嶺北地域では、3地点(大豊町:2、大川村:1)で現地調査及び発電計画の作成を実施。</p> <p>◆各町村で取り組みを進めていくための組織づくり</p> <p>◆発電事業の目的の整理</p> <p>◆発電可能な地点の抽出</p>	
<p>27 地域内高校と連携した将来の担い手育成に関する取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域内高校(嶺北高校)と連携し、高校の課外活動の中で地域産業の担い手育成プログラムに取り組むことを通じて、地域産業の次代の担い手育成を進める。また、地域と連携した特色ある高校づくりをすすめることで、地域に必要な学校としての存在意義を高める。</p> <p>【(株)れいほく未来、嶺北高校、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○5品目を商品化</p> <p>○高知県地場産業大賞(次世代賞)受賞(H24)</p> <p>◆地域内での連携</p>	<p>・商品開発等に参加する生徒数 46名</p> <p>・試作品の製造 2品目</p> <p>・試食・アンケート 1回</p>
<p>28 集落活動センター「汗見川」が実施する交流人口拡大事業と特産品づくりによる地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>汗見川や清流館等を活用した交流人口拡大事業及びシソや蕎麦等を活用した特産品づくりにより、地域の活性化を目指す。</p> <p>【汗見川活性化推進委員会、本山町】</p>	<p>○集落活動センターオープン</p> <p>◆活動のマンネリ化</p> <p>◆担い手の固定化</p>	<p>・川遊び体験事業の実施計画協議</p> <p>・岸ツツジツアーの実施(4/27)</p> <p>・地域づくり部会の開催 3回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】導入施設数 【目標(H27)] 7カ所 【H26到達点] -
		【指標】商品提案数 【目標(H27)] 5件(累計) 【H26到達点] 13件(累計)
・そば打ち体験:51名 ・岸ツツジツアー参加者:39名	・清流館宿泊者数:155人(実数91人)	【指標】清流館宿泊者数 【目標(H27)] 1,800人 【H26到達点] 1,200人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《仁淀川地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜仁淀川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1 仁淀川流域茶の生産から販売までの一貫体制の強化による販売額の向上</p> <p>《いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>良質茶の主産地である仁淀川流域の生産者が共通認識のもと「仁淀川流域茶」(仕上げ茶)の販売を拡大するとともに、適正な栽培管理と効率的な生産体制の整備や、新たな加工品の開発と販路の開拓により、茶生産農家の所得の向上を図る。</p> <p>【JAコスモス、管内の茶生産組織】</p>	<p>○仁淀川流域全体をイメージした販促資材を活用し、流域ぐるみで積極的な販促イベントやPR活動を実施することで、一定のブランドイメージの構築と知名度の向上を図ることができた。</p> <p>○優良茶園維持管理体制について生産者アンケートを実施し、その結果、今後のJAコスモス茶生産部会を中心とした産地ビジョンをつくり、それに基づいた行動計画を策定することとなった。</p> <p>○煎茶以外の紅茶などの商品開発にも取り組み、商品レパートリーを拡充できた。</p> <p>○新害虫の発生周知および防除への意識付けができた。</p> <p>◆さらなる知名度向上と消費拡大 ◆小売販売量の増加 ◆優良茶園の維持 ◆新商品の開発</p>	<p>・仁淀川流域茶産地振興に係る協議会などの開催(1回)</p> <p>・新商品開発検討(2回)</p> <p>・消費者と生産者の交流会(4回)</p> <p>・茶害虫チャトケコナジラミ発生量調査(133茶園)、対策説明(1回)</p> <p>・茶改植事業周知(1回)</p>
<p>2 地域を支える基幹品目の振興</p> <p>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>中山間地域のほ場条件や気象条件を活かした基幹品目(ニラ・ピーマン・ショウガ・食用山椒)の振興によって、農業所得の向上を図り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【JAコスモス、JAコスモス各生産部会、越知町山椒生産組合】</p>	<p>○ニラの出荷量は、レンタルハウス事業によるハウス面積の拡大やニラ洗浄ソグリ機の導入等により増加してきている。新規就農者及び新規栽培者の確保・育成も行われ、今後の販売額の増加が期待される。</p> <p>○ピーマンでは活着促進・かん水等の基本的技術が徹底されてきたが、青枯病の多発生や干ばつにより到達点には至らなかった。H26年度は青枯病対策として発生ほ場は、ほ場の転換・土壌消毒・抵抗性台木の導入等の対策が広く取り入れられた。</p> <p>【ニラ】</p> <p>◆ニラ産地の維持・拡大 ◆経営改善への支援 ◆栽培管理技術の向上及び部会活動への支援</p> <p>【ピーマン】</p> <p>◆ピーマンの収量品質の向上、IPM技術の検討(青枯病対策、天敵利用技術等)</p> <p>【ショウガ】</p> <p>○ショウガの土壌消毒剤としてダゾメット剤とクロルピクリンが定着してきた。</p> <p>◆新規就農者が多く、早期の技術習得が必要</p> <p>◆集出荷体制の強化</p> <p>【食用山椒】</p> <p>○山椒はさび病対策の目的がたつた。</p> <p>◆山椒の生育不良樹対策、収穫期の雇用確保</p>	<p>【ニラ】</p> <p>・月例会の開催(3回)</p> <p>【ショウガ】</p> <p>・ショウガ栽培管理講習会(3回)</p> <p>脱臭化メチルマニユアルの普及 白星病防除技術について</p> <p>【食用山椒】</p> <p>・山椒栽培暦の周知(1回 総会)</p> <p>・山椒展示園設置と管理</p>
<p>3 薬用作物の産地拡大による所得の向上</p> <p>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物の産地を漢方薬の需要増に対応できるように拡大する。また生産農家の所得の向上と就労の場の確保を図る。</p> <p>【農事組合法人ヒューマンライフ土佐】</p>	<p>○農事組合法人ヒューマンライフ土佐が中心となって薬用作物の面積拡大に取り組んできた。その作付面積は仁淀川流域から嶺北、幡多地域まで拡大し、全県下的な取り組みになっている。特にサンショウの面積拡大が顕著であった。</p> <p>一方、ミシマサイコでは、特に連作圃場での収量低下が問題になっており、25年度には土壌改良資材の効果について検討したが、解決には至っていない。</p> <p>◆薬用作物の産地の育成</p>	<p>・ミシマサイコの生産振興対策 25年度実証圃成績の周知(1回)</p> <p>発芽対策試験の実施 現地巡回(6回)</p> <p>生育調査(2回)</p> <p>現地検討会(2回)</p> <p>・ヒューマンライフ土佐総会(6/10)</p>
<p>4 力強い高糖度トマト産地の確立</p> <p>《仁淀川町、佐川町、日高村》</p> <p>高糖度トマト生産における生産特性を生かしたトマトの販売戦略や地域ネットワーク、消費者ニーズを基に付加価値を高めた産地間競争力を強化しながら、生産者の所得の向上につなげる。</p> <p>【JAコスモス、JAコスモストマト生産部会】</p>	<p>○食の安全・安心への取組強化、栽培マニュアルによる栽培技術の平準化、産地コンセプト活用によるイメージ戦略と合わせた高付加価値化、特★商材の販促活動への取り組みにより販路の拡大につながっている。</p> <p>◆人材育成及び産地の体制づくりに向けた活動の継続 ◆安定生産のための栽培技術向上 ◆光センサー導入に向けての生産者等の合意形成 ◆販売戦略の新たな展開</p>	<p>・行政連絡会 3回</p> <p>・人・農地プラン営農定着支援 11回</p> <p>・栽培講習会等 促成：講習会 2回、個別巡回指導 39戸 夏秋：講習会 1回、個別巡回指導 54戸</p> <p>・光センサー導入にあたっての意向調査 促成 16戸、夏秋 5戸</p> <p>・販売戦略の新たな展開 販売等打ち合わせ 夏秋：2回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> 消費者との交流会に合計74名参加(秋葉25名、明郷園5名、JAコスモス20名、霧山24名) 		<p>【指標】 仕上茶の販売量 (H19 茶全体の7%) (H22 茶全体の11.4%)</p> <p>【目標(H27)】 16%</p> <p>【H26到達点】 15%</p>
<ul style="list-style-type: none"> ニラ月例会への参加者(延べ38人) ピーマン勉強会参加者(延べ22人) ピーマン実証圃設置(2カ所) ショウガ生産者交流会の参加者(25名) 食用山椒実証圃 		<p>【指標】 出荷量H22(ニラ573t、ピーマン245t、ショウガ882t、食用山椒30t)</p> <p>【目標(H27)】 ニラ650t、ピーマン270t、ショウガ950t、食用山椒32t</p> <p>【H26到達点】 ニラ594t、ピーマン260t、ショウガ 420t、食用山椒 36t ※ショウガの出荷は越知出荷場のみ</p>
<ul style="list-style-type: none"> 県内でのミシマサイコ生産振興対策の検討 ミシマサイコ現地検討会参加人数:6/23 10名(越知)、6/24 15名(嶺北) ミシマサイコの初期成育状況の確認 ヒューマンライフ土佐総会参加者(110名/163名(組合員)) 		<p>【指標】薬用作物の作付面積 ミシマサイコ(H19:38ha)(H22:47ha) サンショウ(H19:12ha)(H22:59ha) ダイダイ(H22:18ha)</p> <p>【目標(H27)】 ミシマサイコ 70ha、サンショウ 80ha、ダイダイ 30ha ※一部、愛媛県域を含む</p> <p>【H26到達点】 ミシマサイコ 60ha、サンショウ 80ha、ダイダイ 30ha ※一部、愛媛・香川・徳島県域を含む</p>
<ul style="list-style-type: none"> 販売実績(4/1~6/18) 促成 110.3t(前年比105%、前々年比127%) 夏秋 9.2t(前年比71%、前々年比111%) 		<p>【指標】 高糖度トマトの販売額 (H19 4.2億円) (H22 3.7億円)</p> <p>【目標(H27)】 5.1億円</p> <p>【H26到達点】 4.3億円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>5 JAとさし園芸産地ビジョン実現に向けた取組の推進と販売体制の強化</p> <p>《土佐市》</p> <p>農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、主要品目の生産性及び品質の向上を図るとともに、安全・安心を求める消費者ニーズに対応した農産物の生産を推進する。</p> <p>【JAとさし】</p>	<p>○JAとさし園芸産地ビジョンの策定(H21～23)</p> <p>○JAとさし西部集出荷施設の整備(H21～22)</p> <p>(1)集出荷場等整備(H21)</p> <p>(2)土佐文旦選果機・生姜重量選別機ライン整備(H22)</p> <p>(3)青ねぎパーシャルシール包装機・予冷施設整備(H22)</p> <p>○JAとさし宇佐ピーマン集出荷場の整備(H22～23)</p> <p>(1)自動秤量包装機導入(H22)</p> <p>(2)集出荷場拡張(H23)</p> <p>○ウリ類園芸作物での黄化えそ病発生率の低下</p> <p>○ピーマン・シシトウでの環境制御技術導入検討が進む。</p> <p>◆JAとさし園芸産地ビジョンの早期実現と販売力強化</p>	<p>・チーム会(連絡会、指導部会) 5回</p> <p>・キュウリ出荷システム整備にかかる打合せ 2回</p> <p>・学び教えあう場(ピーマン、シシトウ、キュウリ、メロン、草花、オリエンタルユリ、テッポウユリ、アキマメ、イチゴ、青ネギ、果樹) 14回</p>
<p>6 加工用ワサビの加工の促進</p> <p>《土佐市》</p> <p>農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、加工用ワサビを製造する食品加工会社の取組を支援することにより、加工用ワサビ生産農家の規模拡大や産地育成を図り、基幹品目である加工用ワサビ生産の振興につなげる。</p> <p>【㈱マルカ】</p>	<p>○加工出荷施設の整備(H22)</p> <p>販売先である金印嶽が希望する200tの一次加工処理能力は備えることができた。また、県農業振興部、園芸連とも有望品目に位置付け生産振興に取り組んでいる。</p> <p>◆加工用わさび作付面積の減少</p>	<p>・加工用ワサビ関係者との協議 3回</p>
<p>7 土佐文旦の加工</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の主要品目である土佐文旦の県内市場の飽和化・贈答需要の減少による単価安へ対応するため加工品の原料としての有効活用を図る。</p> <p>【JAとさし、土佐文旦加工組合、菊水酒造(株)、ひまわり乳業(株)】</p>	<p>○JAとさしと菊水酒造(株)が連携し、平成21年度から文旦の下級品を活用した加工品を検討し、平成21年度には、総合支援事業の導入により、菊水酒造(株)が搾汁機を設置した。現在加工品(酒類)を6品開発・販売している。</p> <p>また、販売面では、菊水酒造(株)だけでなく、JAにおいても、JAラベルによる商品(贈答用セット)を作り販売している。</p> <p>◆下級品の活用量が伸びておらず、加工業者との連携による商品販売の取り組みと、新たな下級品の利用拡大が課題である。(活用量:平成21年度10t、22年度30t、23年度30t、24年度30t、25年度4.2t、文旦下級品量:年平均200t)</p> <p>○土佐文旦加工組合では、委託加工による飲料「ぶんぶん」を製造し、消費拡大を目指して都市部でのPR販売・アンテナショップでの販売に取り組んできた。しかし、消費の低迷等の課題から、新たにひまわり乳業(株)との連携による新商品を開発し、ANAでの機内販売として取り扱われ、商談会・見本市にも参加してきている。新たな搾汁体制も整い、引き続き加工業者との商品の共同開発をしていくこととなっている。</p> <p>◆具体的に新たな商品の開発はできておらず、開発した時の販路も含め、新たな取り組みが必要となっている。</p>	<p>・打ち合わせ回数 延べ4回</p>
<p>8 生姜の加工(生姜出荷施設整備事業)</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の基幹品目である生姜のフレッシュ生姜の増産を図るとともに、加工製品の生産性の向上を図り、土佐市内等の生姜生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【㈱前川博之商店】</p>	<p>○充填機等の導入及び工場の新設を行うことによって、経営利益率が高い加工品の生産性が向上している。</p> <p>◆生姜受込量の確保</p> <p>◆加工品の販路開拓</p>	<p>・生姜加工関係者との協議 2回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 JAとさし園芸品出荷量 15,263t(H23園芸年度) 【目標(H27)】 16,000t(H27園芸年度) 【H26到達点(実績)】 15,815t(H26園芸年度)
		【指標】 加工用ワサビ出荷量 (H21:60.0t) (H23:71.3t) 【目標(H27)】 150t 【H26到達点】 45t
・原料供給の際の、原料供給側からの解決課題(供給時期、供給量の早期確定と確実な実施)が明らかになった。		【指標】 加工原料用の土佐文旦の活用量 (H19:0t) (H22:30t) 【目標(H27)】 100t 【H26到達点】 30t 【指標】 加工品の開発と販売 (H19:1品) (H22:3品) 【目標(H27)】 4品(1品/年) 【H26到達点】 1品(今年開発販売)
		【指標】 生姜加工品の販売額 (H22:114,792千円) 【目標(H27)】 200,000千円(H27.9) 【H26到達点】 182,958千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜仁淀川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>9 いの地域における園芸産地の維持・発展</p> <p>《いの町》</p> <p>農産物価格の低迷、農業従事者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい状況がみられるなか、いの地域の園芸産地ビジョンに基づく生産の振興と集出荷体制整備により販売力を強化し、農業所得向上に繋げる。</p> <p>【JAコスモス(伊野支所、吾北支所)】</p>	<p>○JAコスモス(伊野支所、吾北支所)管内の園芸産地ビジョンの検討(H21～23)により、園芸産地としての「あるべき姿」の実現に向けた検討を行った。</p> <p>○H24園芸年度のJAコスモスのいくつかの品目で出荷量の増加が見られるようになった。</p> <p>・ワサビ生産者(作付け)の増加(収穫は来年度)。</p> <p>・新規就農者及び後継者が増加(ショウガ部会(2名)、白芽芋部会(4名))。</p> <p>・伊野支所出荷量:生姜468t、白芽芋42.5t</p> <p>◆農産物価格の低迷を背景に、新たな経費負担を伴う集出荷場施設整備には、係る品目を単位として組合員の合意形成に時間を要する。</p>	<p>・連絡会 6回</p> <p>・新規就農者の確保についての協議</p> <p>・ショウガ講習会 1回</p>
<p>10 集落営農の推進</p> <p>《いの町》</p> <p>集落の農業者が協力して、管理が困難となった農地や高齢者等の労力などの地域資源を活用した農業経営を行い、将来にわたって地域で生活できる一定の所得と雇用の場を確保するための集落営農の仕組みづくりを行う。</p> <p>【いの町吾北地区の集落営農組織】</p>	<p>○上東地区営農組合は、平成21年度の発足以来、ニラ、ワサビ等による協業部門や、稲作の作業受託部門ドリームサポート、自給率の向上と直販所への出荷増を目指した有望品目研究会を発足させ、平成23年度から3部門体制となっている。</p> <p>協業部門では2.1haの面積となり、作業受託部門の受託面積も14ha、また有望品目研究部では野菜2種類の試作・試食会を実施し、各部門の活動は定着しつつある。</p> <p>◆機械の効率利用面から、受託面積の拡大と、有望品目の定着が課題となっている。</p> <p>○いの町吾北地区の集落営農は、平成24年度までに6地区であったが、25年度に大野内営農組合が発足され7地区となった。また、集落組織・中山間直接支払組織等の会議を開催し、地区の連携に向けた協議会発足に向けた動きが出てきた。</p> <p>◆発足間もない集落営農組織においては、活動の定着と今後への営農計画・ビジョン作成が課題となっている。また、地区連携に向けて、それぞれの地区の課題も異なり、全体の動きとなっていない。</p>	<p>上東地区営農組合 役員会(3回)、総会</p> <p>いの町吾北地区集落営農 連絡会(3回)</p> <p>大野内集落営農組合 役員会(2回)、総会</p>
<p>11 本川きじの販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品開発</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町本川地区の特産品として「本川きじ」の販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品の開発に取り組み、中山間地域の基幹産業として定着させる。</p> <p>【本川きじ生産組合、庭先農家、いの町】</p>	<p>○目標達成には到っていないが、飼育及び処理加工マニュアルを作成し、当初飼育羽数より増加した。平成23年秋より新しく商品に「きじつみれ」「きじソーセージ」を追加し、バリエーションを充実させた。平成24年は生産組合がゆうパック秋冬ギフトへ申請し採択、手箱建設は、東武百貨店ネット事業部で販売開始し、今後の足がかりとなった。平成25年度には新商品として生ハムの試作品ができた。</p> <p>◆需要に対応した安定的な生産・経営体制の確立</p> <p>◆需要増加に対応できる新たな設備投資の検討</p> <p>◆販路拡大(県内の知名度アップ、首都圏・関西圏)</p>	<p>・産業振興アドバイザー指導・助言実施(6/20)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 JAコスモス出荷量(H23園芸年度) ・伊野支所 生姜:464t 白芽芋:27t 胡瓜:259t ・吾北支所 柚子:232t ワサビ:21t 【目標(H27)】 (H27園芸年度) ・伊野支所 生姜:510t 白芽芋:29t 胡瓜:265t ・吾北支所 柚子:250t ワサビ:30t 【H26到達点】 ・伊野支所 生姜:499t 白芽芋:29t 胡瓜:264t ・吾北支所 柚子:246t ワサビ:28t
上東地区営農組合 今年度計画の作成(協業面積、受託面積) いの町吾北地区集落営農 ネットワーク化を進めることが共有化される。 大野内営農組合 中山間直接支払の申請手続きがされた。		【指標】周年経営する協業面積(H22:1.7ha) 【目標(H27)】1.9ha 【H26到達点】1.9ha 【指標】水稲作業の受託面積(H22:8ha) 【目標(H27)】24ha 【H26到達点】18ha 【指標】集落営農組織数(H22:6組織) 【目標(H27)】7組織 【H26到達点】7組織 【指標】集落営農組織のネットワーク化 【目標(H27)】協議会発足 【H26到達点】協議会準備会
・料亭濱長へ初出荷(6/1)((有)手箱建設)		【指標】本川きじの生産羽数 (H20:1,000羽) (H23:2,400羽) 【目標(H27)】 6,800羽 【H26到達点】 6,800羽

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜仁淀川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>12 農業振興ネットワークの構築による地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等のネットワークを構築し、情報の共有化を図り、日高の農産物及び村の知名度アップを図ることにより、地域生産者の所得向上や地域の活性化を目指す。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等のネットワークの構築</p> <p>◆日高村及び日高村農産物の知名度向上</p>	<p>・庁内プロジェクト会議の開催(1回)</p> <p>・日高村アグリネットワーク会議の開催(1回)</p>
<p>13 仁淀川流域における木材産業の振興</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>仁淀川流域における間伐の推進と素材の増産等に対応するため、生産・加工・流通の安定化に向けた取組を行い、木材産業の振興を図る。</p> <p>【森林組合・林業事業者・素材生産業者・製材業者等】</p>	<p>○森の工場、森林経営計画の推進により、木材増産に向けた施業地の集約化が進んでいる。</p> <p>○森林組合においては、支所(高知中央森組)や製材工場(仁淀川森組)の統括による業務体制やコスト・生産性の改善が図られた。</p> <p>◆担い手の育成、確保</p> <p>◆施業の集約化と低コストへの取り組み</p> <p>◆増産体制の整備強化</p> <p>◆加工・流通体制の整備、確立</p>	<p>・新たに設立した木材増産推進ワーキンググループによる管内24事業者への聞き取り調査実施(1-四半期)</p>
<p>14 特用林産物の販売拡大</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>特用林産物(シキミ・サカキ・竹炭等)の生産量の増加、品質向上のための取組などにより販売を拡大し、生産者の所得の向上を図ると共に新たな特用林産物への取組を行う。</p> <p>【JAコスモス・仁淀川森林組合・特用林産物生産者】</p>	<p>○シキミ・サカキの栽培指針の作成、生産者実態調査、現地研修会、目慣らし会、病害虫防除研修会等の取り組みにより、徐々に生産量の増や所得向上が図られた。</p> <p>○新たにマッシュルームの販売促進が図られるようになった。</p> <p>◆生産量の増加</p> <p>◆品質と販売価格の向上</p>	<p>・生産者と協議(1-四半期:竹炭1回、マッシュルーム1回、シキミ1回)</p> <p>・試験研究機関との協議及び共同研究(1-四半期:1回)</p>
<p>15 うるめのブランド化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「宇佐の一本釣りうるめ」を原料にした新たな加工品の開発や鮮魚の販路の開拓により需要の拡大を図るとともに、地域限定の名物食として提供する体制づくり、また、観光分野への経済効果の波及を目指す。</p> <p>【企業組合宇佐もん工房】</p>	<p>○年間を通じての生産・販売体制の構築、うるめを使ったレシピの開発によりブランド化が一定できた。</p> <p>○加工場の新設等により、顧客ニーズに柔軟に対応し、取引件数や売り上げが伸びてきている。</p> <p>◆原料の安定確保や、業務向け需要の開拓による宇佐もん工房経営の安定化</p>	<p>・一本釣りうるめ祭りの開催(市内14店舗参加)</p> <p>・各種イベントでのPR 3回</p> <p>・商談会への参加 1回</p> <p>・銀行ビジネスマッチング</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 農産物販売額(H22:3.2億円) 【目標(H27)】 3.4億円 【H26到達点】 3.3億円
		【指標】 素材生産量 (H19:5.9万m3) (H22:3.7万m3) 【目標(H27)】 6.3万m3 【H26到達点】 6.0万m3
		【指標】 シキミ・サカキ出荷量 (H19 22t) (H22 30t) 竹炭出荷量 (H22 20t) 【目標(H27)】 シキミ・サカキ 32t 竹炭 25t 【H26到達点】 シキミ・サカキ 30t 竹炭 12t
・商談成立 1件		【指標】 うるめ商品の販売額 (H19:0千円) (H22:5,493千円) 【目標(H27)】 100,000千円 【H26到達点】 65,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜仁淀川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>16 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承</p> <p>《土佐市、いの町》</p> <p>地域の伝統産業である「土佐和紙」は、売上げが低迷し、生産が減少していることから、手すき和紙及び機械すき和紙を含め、県内外での消費拡大を図り、原料や担い手の確保につなげる。また、特に担い手については、手すき和紙職人、道具職人、楮栽培農家のいずれもが高齢化が深刻な状況となっており、本格的な後継者の育成に繋げる取組を行う。</p> <p>機械すき和紙については、用途拡大に向け、異業種連携やマッチング等を実施し、更なる販路拡大を目指す。</p> <p>【手すき和紙協同組合、高知県製紙工業会、いの町商工会、i-nos.net 他】</p>	<p>【土佐和紙の消費拡大に向けた取組(H21～23)】</p> <p>○景気低迷やデフレ等の要因で、目標の達成には及ばなかったが、紙産業全体が大幅に落ち込む中、土佐和紙の知名度の向上、下降の一途をたどっていた販売額減少の鈍化や原料栽培、加工技術の継承に一定の効果が出ている。特に、土佐和紙が認知されるようになり、利用しようという機運の向上が見られた。(卒業証書利用学校の増加、清酒のラベル、ふるさと博名刺等)</p> <p>○廃業になっていた書道用紙事業の復活や、新規書道半紙の誕生により、今後の受注対応や販売額増加に期待ができる。</p> <p>◆土佐和紙販売額の向上を図る上でキーマンとなる立場の組織や人材が不在。</p> <p>◆商品(土佐和紙)としても原紙のみの販売は限界があるため、商品化、包装等で付加価値をつけた販売戦略の構築が必要。</p> <p>◆手すき和紙職人も多くが高齢化しており、後継者の育成が課題。現在、人気のある商品も生産量が少なく、注文があっても断る事例も多くなっている(鳥の子名刺、清張紙、納経帳、がんばり紙等)。所得の向上も含めて職業としてさらに魅力あるものにする必要がある。</p> <p>【「土佐和紙」の販売促進と保存・継承に向けた取組(H24～25)】</p> <p>○「土佐和紙」の保存・継承のために効果的な取組について職人へのヒアリングを行った結果、販売促進が重要であることが明らかになった。そのため、大消費地の新たな販路の開拓に向けて営業活動を開始した。</p> <p>○プラチナプリントの印画紙「土佐白金紙」を開発し、国内外に販売を開始した。</p> <p>○商工会が25年度に国の全国展開支援事業の補助金を導入し、中心市街地活性化のための計画策定に取り組んでいる。その中の紙部会として、紙の関係者を集めて新しい紙の文化を発信する方向で検討を開始した。</p> <p>◆日本3大和紙である、土佐和紙の産地として地域が一体となって、新しい紙の文化を発信できる仕組みづくりが必要。</p> <p>◆原料生産の後継者の育成が必要。</p>	<p>・紙の博物館リニューアル準備会(30周年記念事業)実施(5/19)</p>
<p>17 集客施設を核にした高岡地区の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>サンシャイン高岡跡地に観光案内機能や野菜等の直販所などを整備し、テナントミックスの「にぎわいのまち」をつくることによって来街者の増加を図り、地域商業の振興につなげる。</p> <p>【土佐市商店街活性化推進協議会等】</p>	<p>○集客拠点施設の整備に向け、商工会及び農協等で構成される土佐市商店街活性化推進協議会を設置し、運営等について協議し計画策定に取り組んだ。</p> <p>○H25.4月に、土佐市高岡商店街集客施設「ドラゴン広場」をオープン</p> <p>◆安定的な施設運営</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続的な集客につなげるための店舗の魅力づくり、品ぞろえの充実、情報発信 ・先進事例等から学ぶ施設運営のノウハウ蓄積 <p>◆高岡地区の活性化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高岡商店街や周辺地域を巻き込んだ活性化方策の検討 	<p>・テナント会の開催 3回</p> <p>・チームドラゴン会の開催 1回</p> <p>・イベントの実施(GW、パブリックビューイング、コンサート等)</p> <p>・産振アドバイザー指導・助言実施(6/10)</p>
<p>18 いの町商店街(仁淀川七色商店街)の活性化</p> <p>《いの町》</p> <p>空き店舗・旧町屋・倉庫等について、地域産品の販売やコミュニティーの場、新規起業希望者へのチャレンジショップ等への有効活用を目指し、いの町商店街の再生へ向けた取組を行う。</p> <p>人を商店街へ呼び込むための取組として、仁淀川七色ロード市の定着化・拡大を図るとともに、商店街の核となるまちの駅の設置に向けた検討を図る。</p> <p>【いの町、いの町商工会】</p>	<p>【イベント『にどがわ七色ロード』の実施(H24～25)】</p> <p>○H24に計5回イベントを実施し、商店主への意識づけと、地域内外に対する商店街のPRを行ったことにより、若い商店主を中心として、商店街を盛り上げていこうという意識が育ち、実行組織ができた。</p> <p>○イベントだけでは顧客、売り上げの増加には結び付きにくい。イベントも含め、商店街を面として磨きあげ、発信するための計画づくりを多くの関係者を巻き込んで策定する必要があると考え、25年度に国の全国展開支援事業の補助金を導入し、計画を策定した。</p> <p>◆商工会の会員をはじめ多くの事業者、住民が主体的に関わり、計画を実行していくことが必要。</p>	<p>・中心市街地活性化のための計画実施</p> <p>リーダー会及び事務局会(4/22、5/8、6/4、6/17、6/26、6/29)</p> <p>・産振アドバイザー(2名)指導・助言実施(商店街活性化計画アクションプラン作成 4/22、5/8)</p> <p>・産振アドバイザー(1名)指導・助言実施(歴史的町並み保全 5/7、6/4)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		<p>【指標】土佐和紙の販売額 (H19:1.6億円) (H22:6.6億円) ・機械漉き5.4億円 ・手漉き 1.2億円</p> <p>【目標(H27)】 6.6億円(現状の確保)</p> <p>【H26到達点】 6.6億円(現状の確保)</p>
		<p>【指標】 施設直販市での販売額</p> <p>【目標(H27)】 79,000千円</p> <p>【H26到達点】 62,000千円</p>
		<p>【指標】いの町商店街の空き店舗率の改善 (H23 25.3%) ※ 25/99店舗</p> <p>【目標(H27)】 20%未満</p> <p>【H26到達点】 21%未満</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<仁淀川地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>19 地域産品を活用した冷菓等の製造販売</p> <p>《いの町》</p> <p>地域特産品のゆず、トマト、いちご、文旦等を活用したアイスクリーム、シャーベット、ドリンク等の生産性の向上を図るとともに、地域生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【(有)高知アイス】</p>	<p>○生産体制および品質管理の強化(H22～23)</p> <p>○商品開発および販路拡大(H22～23)</p> <p>開発したドリンクが好評で受注量が増加したが、同時期に生産体制を強化するための施設設備を整備しており、増産が円滑にできた。また、平成22年度には香港でアイスクリームの販売許可を取得することができ、平成23年度には海外での更なる販路拡大を目指し、海外向けHPの作成や商談会参加に取り組みなどして一定の販路拡大が図られた。</p> <p>○海外向けPRツール作成、水道施設の改良、直営売店の拡充(H24)</p> <p>平成24年度も海外での販路拡大のために成分検査・商標登録、ラベルプリンター導入、PR用ソフト制作、また海外向けの需要拡大を見込み給水施設を改良し海外向け販路拡大を強化できた。また、直営売店の飲食・売り場スペースを拡張し、工場視察の観光客等来店するお客様満足度の向上を図り、口コミ等によるPR効果によって更なる県外客による顧客拡大で、1年目の平成25年度売店売上額が平成27年度目標に到達した。</p> <p>○25年9月にハラール認証を取得したので、更なる海外の販路拡大が見込まれる。</p> <p>◆周年販売を目指し、海外市場の販路拡大 ◆顧客ニーズへの対応 ◆在庫・出荷体制の強化</p>	<p>・シンガポール試食販売マーケティング(5/15～25,5/26～6/2)</p> <p>・タイフェックス商談会(5/21～25)</p> <p>・ハワイチェリーフードショー(6/3～8)</p> <p>・香港試食販売マーケティング(6/11～24)</p>
<p>20 (株)フードプランを中心とした農山村6次産業化の推進</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町において、地域の商社として「(株)フードプラン」を位置付け、一次産品を活用した商品づくりを進め、雇用の確保や農家所得の向上につなげる。</p> <p>【(株)フードプラン、仁淀川町】</p>	<p>○主力商品づくり(H21～25)</p> <p>目標(販売額2.6億円)の達成を1年前倒しで実現。雇用増にも貢献。主力商品が「カット野菜」であるため、野菜の高騰により利益確保が困難な局面もあったが、順調に販売額を伸ばした。</p> <p>○施設整備の検討が進み、課題整理ができた。(H24)</p> <p>◆現施設での生産能力が限界に達しており、地域経済へ貢献(雇用増、農家所得増等)するには、施設規模の拡大が必要である。</p>	<p>・経営計画策定事業について役場関係課と協議</p> <p>・県産振補助金交付決定</p> <p>・清流市担当者の増員(1名→2名)</p>
<p>21 売れる商品づくりによる地産外商の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>佐川町において、地元民間企業の商品の販売促進や、一次産品を使った特長のある商品づくりにより、地産外商を推進し、外貨の獲得を目指す。</p> <p>【佐川町、JAコスモス、佐川町商工会、企画本舗さかわ屋、地元酒造会社、地元乳業者、地元加工業者、黒岩じりし、地元酪農家 など】</p>	<p>○平成21年度から酪農家を含めた農商工連携組織である地乳プロジェクト会を設置し、地元産の牛乳を使った商品づくりの取組を進め、平成22年度には、「さかわの地乳」のブランド化や地乳を使った加工品シリーズの商品化を図り、そのPR・販売促進の取り組みが進んだ。平成23年度には、地元の自主的な活動が活発化し、生乳出荷も増加傾向にあり、酪農家の所得も上がってきている。また、地乳加工品も増え、加工業者の所得向上や地域への経済波及効果が見込まれる。</p> <p>◆「さかわの地乳」シリーズ商品の管理、「地乳」商標管理を含めた組織の確立と体制の強化</p> <p>◆酪農家への直接収入化となる取組の実施</p> <p>◆「さかわの地乳」の牛乳、加工品等の販売ルートの確立</p>	<p>・地域資源や特性を生かした土産物を主とする商品開発の補助金「佐川ものづくり支援事業補助金」を佐川町が創設(250千円×8件分)</p>
<p>22 企業進出による雇用の増と地元企業の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村において、既存企業の訪問(アフターケア)の充実や遊休施設等の活用などによる企業誘致の取組を進めるとともに、地域資源を活用した企業の取組等を支援することにより、地域の産業の振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○木質ペレット関連商品生産会社の誘致</p> <p>◆既存企業の活性化と新規進出企業の誘致による地域産業の振興</p> <p>◆魅力ある企業の誘致や村内企業の活性化</p>	<p>・庁内プロジェクト会議の開催(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】冷菓等の販売額(H22:3.75億円) 【目標(H27)】 4.37億円 【H26到達点】 4.31億円
		【指標】㈱フードプランの販売額 (H19:2.2億円) (H22:3.2億円) 【目標(H27)】4.0億円 【H26到達点】5.2億円
・募集開始3日間で9件の応募が有り、受付順に審査の結果8件採択。また、8件中4件が地乳関連商品である。		【指標】生乳出荷量の拡大 (H21:240t)(H22:260t) 【目標(H27)】480t 【H26到達点】380t
		【指標】 支援企業数(H21:1社)(H22:1社) 【目標(H27)】 2社 【H26到達点】 1社

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜仁淀川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>23 地元企業の活性化(芋菓子加工販売拡大事業)</p> <p>《日高村》</p> <p>高知県産のさつまいもを活用した新製品の開発などによる生産販売の拡大を推進する。</p> <p>【澁谷食品(株)】</p>	<p>○県外への新店舗の設置</p> <p>◆自社ブランド製品の新たな製品開発と販路拡大</p> <p>◆原材料のさつまいもの栽培確保</p>	
<p>24 企業進出による雇用の増(ペット用木質系排泄物処理剤製造施設整備事業)</p> <p>《日高村》</p> <p>木質系のネコ砂製造事業に取り組む県内企業の施設整備事業を日高村に誘致し、村内での新たな雇用に創出する。また、原材料の木材チップや茶葉については仁淀川流域でほぼ全量を調達することから、雇用と併せた地元生産者への経済効果の波及を目指す。</p> <p>【(有)エスエス】</p>	<p>○企業進出による雇用の増</p> <p>◆地域素材を活用した地域振興</p> <p>◆安定した生産ライン体制の確立</p>	<p>・日産400ケースを目指した生産体制の調整</p>
<p>25 直販市の機能強化(生産・出荷の拡大及び観光情報発信等)による地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>直販市「さんさん市」を拠点として整備し、周辺の観光資源と連携した活用を図ることで、日下川調整池周辺での観光振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○平成21年度に産業振興アドバイザー制度により観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめた。</p> <p>○平成24年度産振総合支援事業費補助金(ステップアップ事業)による事業を実施し、地域の観光情報発信拠点機能を有した施設整備計画を取りまとめた。</p> <p>○平成25年度産振総合支援事業費補助金による事業を実施し、地域の観光情報発信拠点機能を有した施設整備に着手した。</p> <p>○平成25年度に産業振興アドバイザー制度により日高村総合発信拠点施設整備検討委員会を実施し、運営体制等の検討を行った。</p> <p>◆施設整備後の集客に向けた体制作り及び運営体制の検討が必要。</p>	<p>・市内プロジェクト会議の開催(1回)</p> <p>・日高村総合発信拠点施設整備検討委員会の開催(3回)</p>
<p>26 「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>仁淀川流域の多様な自然や生活文化等の地域資源を基にして旅行商品化を進め、交流人口の拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川をブランドとして観光PRに活用するとともに、地域産品に仁淀川ロゴマークを用いて販売促進を図るなど、観光と他産業を組み合わせた観光産業化を推進する。</p> <p>【仁淀川地域観光協議会、いの町観光協会、越知町観光協会、さかわ観光協会、土佐市、いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村】</p>	<p>○仁淀川地域観光協議会の旅行会社への売り込みによるツアー造成は、昨年度に比べて大きく実績数を伸ばしている。</p> <p>○屋形船の運航(日高村)や、河原でのパーベキューサービス(いの町)など新たな体験メニューも開始された。</p> <p>○主要観光施設への入込客数が前年比で増加しているほか、カヌーやラフティングの参加者数、ツアー造成の実績数なども順調に増加している。</p> <p>※企画したツアーが149本催行、送客人数3,660名(H25年度実績)</p> <p>◆ツアー造成で取り上げてもらえる地域内の観光資源の掘り起こしを図るとともに、県の観光振興施策とも連携して県内外の一般客へのPRを行い、継続的な仁淀川地域への誘客につなげる。</p>	<p>・旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動の実施</p> <p>・エージェンツ訪問</p>
<p>27 仁淀川流域を中心としたジオパークへの取組による交流人口の拡大</p> <p>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村、津野町、梶原町》</p> <p>横倉山から佐川町にかけての貴重な地域資源(地質)を活かし、仁淀川流域を中心に、天狗高原(四国カルスト)も組み合わせ、「世界ジオパーク」の認証に向けた取組を進め、交流人口の拡大につなげる。</p> <p>【佐川町】</p>	<p>○ジオサイトの整備、実施主体の組織化など、整備事項が多岐にわたり、費用負担も相当規模になると見込まれることから、取組を円滑に推進するために、これらを盛り込んだ事業計画の検討を実施した。</p> <p>◆各6町村での説明会の実施や様々なイベントでの啓発活動など、最も重要であり、最も時間を要する地域住民の認知度の向上</p> <p>◆どのように地質資源の保全を行うか、地質等を如何に教育に役立てるか、地質遺産を楽しむジオツーリズムによって如何に地域経済活性化を図るかなど、ジオパークの3つの柱の整備</p> <p>◆ジオパーク推進拠点や多言語案内看板、説明板等の設置等のハード整備</p> <p>◆しっかりとした運営と運営計画の策定が実施できる運営母体の整備(組織は公的機関、地域社会、私的団体、および研究教育機関などから構成)</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】食品加工新規部門の販売額 (H21: 2.0億円) (H23: 3.2億円) 【目標(H27)】 4.5億円 【H26到達点】 5.7億円
		【指標】ペット用木質系排泄物処理剤の 販売額(H23: 450万円) 【目標(H27)】 9,000万円 【H26到達点】 4,000万円
		【指標】施設での販売額等 (H23: 59,126千円) 【目標(H27)】 103,200千円 【H26到達点】 65,170千円
・企画したツアーが54本催行された。	・企画したツアーの送客人数 1,232人(6月末現在)	【指標】 仁淀川地域観光協議会関連のツアー客 数(H23: 500人) 公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19: 52,156人) (H22: 52,902人) 主要観光施設の入込数 (H19: 136,380人) (H22: 135,029人) 【目標(H27)】 仁淀川地域観光協議会関連のツアー客 数730人(年10%アップ) 公共関連宿泊施設での宿泊者数 56,000人 主要観光施設の入込数 140,000人 【H26到達点】 ツアー客数 3,500人 宿泊者数 54,000人 入込数 138,000人
		【指標】ジオサイトへの入込客数 【目標(H27)】5000人 【H26到達点】ー

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜仁淀川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>28 集客施設の整備による新居地区の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>土佐市の新たな地域振興の拠点、地域情報発信基地として「観光交流センター」(仮称)を整備し、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p> <p>【(仮称)「企業組合土佐の夜明け」を予定】</p>	<p>○防災機能を備えた複合施設についての検討を重ね、H26年4月に交流施設建設にあたり国補助金交付申請を行った。</p> <p>◆運営方法、体制等の検討</p>	<p>・複合施設建設に向けた関係者との協議 1回</p>
<p>29 体験型観光・食観光の推進</p> <p>《土佐市》</p> <p>土佐市において、地域資源を活用し、体験型観光と食観光を組み合わせることで滞滞在時間の延長を図り、宿泊を伴う滞在型観光につなげる。</p> <p>【土佐市、土佐市商工会など】</p>	<p>○宇佐土曜市での体験メニューや買い物ツアーなど、旅行商品に組み込まれ、高評価を得ている。</p> <p>○宇佐・高岡の2地域から「まちあるきコース」が誕生し、ガイドの研修を実施。</p> <p>○ホエールウォッチング利用客の滞在時間を延長する取り組みが開始され、域内への波及効果が得られている。</p> <p>◆まちあるきガイドの不足</p> <p>◆宇佐のまちあるきコースの見直し、拡充</p>	<p>・体験型観光モニターツアーの実施 1回</p> <p>・とさあるく。による高岡まちあるきの実施</p> <p>・ホエールウォッチング体験の実施 4～6月</p> <p>・宇佐地区における観光商品化協議 4回</p>
<p>30 体験型観光の推進と地域資源を活かした特産品づくり</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町において、物理的条件を活かした体験メニューづくりや自然を満喫できるメニューづくりなどに取り組み、体験型観光を推進する。また、宿泊施設の少ない流域において、観光客が地域にお金を落とす仕組みとしての地域素材を活かした名物やお土産品の開発を行う。「グリーンパークほどの」を環境学習施設として整備し、小・中学校の環境教育の体験学習の場や、企業等の研修の場としての利用を促進することにより、体験型観光の推進を目指す。</p> <p>【いの町、いの町観光協会、いの町商工会、ロハスなむささびの里づくり協議会、土佐和紙工芸村ほか】</p>	<p>【体験型観光の推進(H21～25)】</p> <p>○平成22年度の仁淀川地域観光協議会の設立や新たな体験メニューの構築等により、いの町内の公共関連宿泊施設の利用者も増加しており、雇用の増加(土佐和紙工芸村他)や所得の向上、地域の活性化につながっている。</p> <p>○平成23年度にNHK高知放送局80周年記念として、仁淀川特集が全国放送され、注目度が上がった事をきっかけとして、平成24～25年度に受け入れ体制の充実及び、新しい体験メニューづくりを行い、いの町に訪れる観光客の増加、地域経済の活性化に結び付けた。</p> <p>◆ハード・ソフト両面で、流域で受け入れる体制が構築されておらず、流域上げて取り組む組織体制の整備が必要。</p> <p>◆従来から流域で弱い食の観光も含め、さらなる魅力ある体験型観光メニューの構築や地域の資源を活かした銘産品の開発等が必要。</p> <p>◆イベント、体験型観光及び地域資源を活かした特産品を一体的に整備しアピールすることにより、観光客が地域にお金を落とす仕組みを構築することが必要。</p>	<p>・いの町紙のこのいぼり開催:5/3～5</p> <p>・グリーンパークほどの梅もぎ体験開催:6/8</p>
<p>31 山岳資源を活用した交流人口の拡大</p> <p>《いの町》</p> <p>「木の香温泉」を拠点とし、他の観光施設と連携して四国山地の地理的条件を活かした高地トレーニングや、山岳資源を活用した体験メニューの開発により体験型観光を推進し、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【いの町、いの町観光協会】</p>	<p>○体験メニュー等の開発</p> <p>これまで高地トレーニングのモニター等は、実施されたが、商品化までには至っていない。また、体験メニューづくりもモニターツアーを実施しているが、ウォーキングを除いて完成には繋がっていない。しかし、どちらも参加者には好評で商品化が期待される。</p> <p>◆体験メニュー等の商品化</p> <p>◆商品化に向けての資源の掘り起こし</p> <p>◆売り込み先の確保</p> <p>◆瀬戸内圏から見た北の玄関口の窓口案内の強化</p>	<p>・山岳マップ(いのナビnewversion)配布(県内、愛媛県・香川県)</p> <p>・産振アドバイザー指導・助言実施(第1回 5/20,第2回 6/5,第3回 6/24)</p> <p>・春のUFOラインウォーキングツアー【城西館】の実施(5/14, 5/17)</p> <p>・山岳観光の大川村との連携打合せ(6/19)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 - 【目標(H27)】 - 【H26到達点】 -
・体験型観光メニューの確立 1件		【指標】 - 【目標(H27)】 - 【H26到達点】 -
・いの町紙のこいのぼり:5/3 4,000名、5/4 6,000名、5/5 5,000名 計15,000名参加 ・グリーンパークほどの梅もぎ体験:約70名参加		【指標】いの町内の公共施設の利用者数 (H22:約450,000人) 【目標(H27)】 500,000人(10%アップ) 【H26到達点】 472,500人(5%アップ)
・春のUFOラインウォーキングツアー【城西館】 (5/14)参加者35名バス2台 (5/17)参加者33名バス2台		【指標】本川地区の公共施設利用者数 (H22:67,600人) 【目標(H27)】 71,000人(5%アップ) 【H26到達点】 69,800人(3.3%アップ)

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜仁淀川地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>32 観光情報の一元化とおもてなし観光の推進</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町において、情報発信の強化や観光情報ネットワークの構築などによって、観光情報の充実を図り、滞在型観光の振興につなげる。</p> <p>【仁淀川町内の観光関連団体、仁淀川町】</p>	<p>○各団体のHPや観光情報サイト(によどがわ、TV)が完成し、情報発信力が強化された。</p> <p>○宝来荘及びびゆの森施設の改装・増築によるリニューアル</p> <p>○仁淀川町の観光を考える会による民間団体同士の交流あり</p> <p>○仁淀川町の観光を考える会によるガイドの発掘・養成(H25年度末累計8名誕生)</p> <p>◆ガイド人材の発掘・養成、仁淀川町ならではのツアーづくりと実践</p> <p>◆既存観光施設の運営、観光案内板等の不足、観光団体高齢化</p> <p>◆体験メニューの利用客が少ない</p> <p>◆情報共有が不十分で、役場・各団体間の意識統一や連携がうまく図られていない</p>	<p>・観光施策及び情報共有のための会合(役場・商工会・地域支援企画員)</p> <p>・観光情報交換、ツアー検討等のための会合(町内観光関連団体・商工会・地域支援企画員等)</p> <p>・町の観光PR(役場)</p>
<p>33 歴史的風致維持向上計画の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>「文教のまち」佐川町において、シンボリック建造物である民具館や歴史的建造物、観光施設を整備することにより、一体的な歴史的風致を形成し、量より質の観光地域づくりやメニューづくりに取り組み、佐川町における知的体験型観光を推進し、観光資源としての充実を図る。</p> <p>【佐川町、さかわ観光協会、佐川町内の地域づくり関連団体】</p>	<p>○歴史的風致形成の取組みでは国庫補助事業の活用により、佐川文庫庫舎(旧青山文庫)の上町への移築や、景観を損なう建物を取り壊して小公園の整備、牧野富太郎博士の生家跡への「牧野ふるさと館」の建設、旧浜口家住宅の復元整備、藩政時代に家臣の子息の学びの場であった「名教館」の移築整備等により、歴史的建造物が建ち並ぶ街並みを整備した。</p> <p>○NPO法人佐川くろがねの会を中心に、観光資源を活かした観光ガイドの充実や商工会と連携したイベント等を図り、地域の活動が活発化の傾向にある。</p> <p>○平成25年度、観光拠点となる「さかわ観光協会」が発足</p> <p>◆歴史的風致維持向上計画と整合性の取れた、街並み環境整備事業計画への取組</p> <p>◆さかわ観光協会を中心とした佐川町の物産販売、情報発信や、地域で作り込んだ観光の提案の積極的な実施</p>	<p>・竹村分家旧竹村呉服店現所有者より、佐川町の歴史的風致維持向上計画に賛同して頂き、昨年10月に建物及び土地についての寄付申し入れがあった。それに対して町として、受け入れの準備を行っていた。</p> <p>・NPO法人佐川くろがねの会が観光ガイド養成研修を実施(4回)</p>
<p>34 越知町の総合的な観光推進と地場産品の販売促進</p> <p>《越知町》</p> <p>情報発信機能と物販機能を持った、「越知町観光物産館おち駅」を拠点に越知町における観光振興と物産販売体制の強化を図る。また、地域の様々な素材を組み合わせた交流・体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した加工体制づくりと新商品開発に取り組み、観光及び物販による外貨の獲得につなげる。</p> <p>【おち駅運営協議会、越知町観光協会、JAコスモス、越知町など】</p>	<p>○H22.4:観光物産館おち駅オープン</p> <p>○H24.8:新POSシステム導入</p> <p>◆出荷者の確保</p> <p>◆他の直売所との差別化</p> <p>○H23.7:カヌー、ラフティング開始</p> <p>◆荒天時、シーズンオフへの対応</p> <p>◆カヌー、ラフティングのガイド確保</p>	<p>・おち駅物販経営協議会総会の開催(1回)</p> <p>・おち駅物販経営協議会の開催(3回)</p> <p>・カヌー、ラフティング救命救急講習(1回)</p> <p>・ソーシャルメディアを活用した情報発信力向上講座(2回)</p> <p>・横倉山案内人養成講座(1回)</p>
<p>35 屋形船を活用した拠点施設の整備による交流人口の増と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>仁淀川沿いエリアでの新たな観光振興につながる屋形船の運行開始に合わせて船の発着場周辺を整備することで、集客力のアップを図り、観光振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○平成21年度に産業振興アドバイザー制度により観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめた。</p> <p>○平成24年度観光拠点等整備事業費補助金(観光資源魅力向上事業)による事業を実施し、屋形船を活用した拠点整備計画を取りまとめた。</p> <p>○仁淀川初となる屋形船運航が開始された。</p> <p>◆仁淀川沿いエリアにおいて、川を活用した体験メニューの充実が必要。</p>	<p>・庁内プロジェクト会議の開催(1回)</p>
<p>36 国宝を活用した観光資源の整備による交流人口の増と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>小村神社の国宝(大刀)の有効活用や、恵まれた自然環境を活かした観光資源の整備を図ることで、小村神社周辺エリアでの交流人口を拡大し、観光振興につなげる。</p> <p>【日高村】</p>	<p>○平成21年度に産業振興アドバイザー制度により観光資源活用調査事業を実施し、エリアごとの活用案を取りまとめた。</p> <p>○平成24年度観光拠点等整備事業費補助金(観光資源魅力向上事業)による事業を実施し、国宝レプリカを活用した施設整備計画を取りまとめた。</p> <p>○国宝レプリカの完成</p> <p>◆小村神社周辺エリアでは、国宝に指定された大刀の常設展示など観光資源の磨き上げと域内の観光ガイドの組織化など体制整備が必要。</p>	<p>・庁内プロジェクト会議の開催(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・各団体によるツアーの検討・実施等	・ツアー実施数 1ツアー ・ツアー検証数 1ツアー	【指標】 ガイド養成人数、ツアー数 【目標(H27)】 ガイド養成人数 20人 ツアー数 50ツアー 【H26到達点】 ガイド養成人数 10人 ツアー数 20ツアー
・6月12日に佐川町において、町と所有者との無償譲渡契約締結を行った。 ・観光ガイド養成研修受講者延べ74人(4/24;14人、5/15;14人、6/5;17人、6/26;29人) ・町並みガイド実践者の増加、ガイド台本のブラッシュアップ		【指標】 歴史的風致地区への入込客数 【目標(H27)】 10,000人 【H26到達点】 10,000人
・施設での販売額:18,122,151円(H26.6月末現在) ・施設への来客数:26,632名(H26.6月末現在) ・カヌー利用者数:122名(H26.6月末現在) ・ラフティング利用者数:104名(H26.6月末現在) ・カヌー、ラフティング救命救急講習:5名 ・産振アドバイザーによる情報発信力向上講座:5名 ・横倉山案内人養成講座:12名		【指標】 施設での販売額(H22:5,600万円) 体験メニューの造成 案内人の養成数 ラフティング・インストラクター数(H23:6人) 【目標(H27)】 施設での販売額 6,000万円 体験メニューの造成 6メニュー 案内人の養成数 6人 ラフティング・インストラクター数 8人 【H26到達点】 施設での販売額6,300万円
・屋形船の利用者数(6月末現在):1,150人		【指標】 体験型観光での入込客数(H22:7,834人) 【目標(H27)】 23,500人 【H26到達点】 16,200人
		【指標】 体験型観光での入込客数(H22:7,834人) 【目標(H27)】 23,500人 【H26到達点】 16,200人

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《高幡地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1 地域基幹園芸品目の生産振興と農家の所得向上</p> <p>《須崎市、中土佐町、津野町》</p> <p>まとまりのある園芸産地づくりを推進するなどして収量・品質の向上に努める。同時に、消費者からの安全・安心の要望に応えるために環境保全型農業を推進し、産地のこだわりを「見える化」した販売に対応してエコシステム栽培品目の増加に取り組むことなどにより、販売額の維持・増加を目指す。あわせて、重油価格等の資材高騰に対応するなどして経営内容の改善を進めることにより農家の所得向上に取り組む、産地の安定的な発展を目指す。</p> <p>【JA土佐くろしお、JA四万十】</p>	<p>○学び教養会場の活用等により、主幹品目の収量・品質が向上して販売額が高まった。ミョウガでは平成25園芸年度の販売額が55.9億円となった。</p> <p>○IPM技術に主要8品目で取り組んでおり、シントウの現地実証圃の取組の成功により、天敵の導入が急速に進み農業使用量の低減につながった。</p> <p>○栽培技術の見直し等に生産者の理解が進み、特にミョウガではハウス内環境制御への関心が高まっている。</p> <p>○平成25年度にはヒートポンプの導入が進み、研修会の開催等により次作の対応について生産者個々の意識が高まっている。</p> <p>◆個々の農家の所得の安定化 ◆新規就農者や後継者への技術指導</p>	<p>・JA土佐くろしお管内農業振興連絡協議会の開催(第1回委員会、各PT会)</p> <p>・各PT会における活動の進捗管理 収量・品質向上対策:現地検討会・目慣らし会等(17回) 栽培現地実証圃の調査・検討(12ヶ所)</p> <p>生産コスト低減対策:現地実証圃(13ヶ所)</p> <p>環境保全型農業の推進:IPM技術実証圃の調査・検討(6ヶ所)</p> <p>排液処理装置の実証・検討(6ヶ所)</p>
<p>2 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立</p> <p>《橋原町、津野町》</p> <p>園芸基幹品目において、平坦地域と遜色ない所得を得る生産規模の確保、栽培技術向上、有利販売の取組を推進する。 また、安定的な所得を得る複合経営(農業、林業、直販所出荷、農林産物加工を含む)を確立し、地域内への波及を図る。</p> <p>【JA津野山】</p>	<p>○農協主要品目売上は回復しつつある。 平成25年度の園芸基幹5品目販売額は、24年度より増加した。</p> <p>○平坦地並みの所得を上げる農家が増加した。</p> <p>○農協間連携によるユズの導入が進み、中山間地域での新たな産地化、所得の確保の可能性が出てきた。</p> <p>◆平坦地なみの所得を上げる農家の維持と育成(既達成農家の維持と新たな農家の育成)</p> <p>◆中山間地域の園芸産地の維持 ◆園芸以外の地域主要品目及び補完品目の維持 ◆農業の担い手の確保及び育成</p>	<p>・品目別推進方向改訂とプロジェクトチーム行動計画の実践</p> <p>・栽培指導(園芸基幹5品目) 栽培講習会8回(同時開催2回)、現地検討会6回、実証・調査ほ設置5カ所、個別巡回指導37回</p> <p>・担い手の育成 営農みらい塾協議会等2回と新規栽培者への重点指導</p> <p>・複合経営の推進 直販所連絡会2回</p>
<p>3 基幹品目等の維持・発展による地域農業の活性化</p> <p>《四万十町》</p> <p>農業の基幹品目及び推進品目等の維持発展のために、農業者と関係機関が一体となって、収量・品質の向上、経営改善、環境保全型農業の推進などに取り組む。</p> <p>【JA四万十】</p>	<p>○栽培技術の向上により目標収量が達成されつつある。 目標収量達成農家率(基幹4品目) H24: 40%、H25: 31%</p> <p>○関係機関と連携した取組により新規就農者が確保された。 H24: 9名(H24.6月現在)、H25: 20名(H25.6月現在)</p> <p>○関係機関と連携した取組により経営体の強化が図られつつある。</p> <p>・レンタルハウスによる規模拡大 H24: 9件 (ニラ7件103a、ミョウガ1件9a 他1件) H25: 10件 (ニラ6件91a、キュウリ2件33a、他2件29a)</p> <p>・経営体育成支援事業の導入 H25: 1件(ニラそぐり機)</p> <p>・レンタルハウス事業、燃油高騰対策リース事業の導入 H25: HPが12戸導入(キュウリ7戸、ユリ3戸、ミョウガ2戸、リキュウソウ1戸)</p> <p>○ブランド化による米販売の開始 H25: 9t(品種名「にこまる」)</p> <p>◆にら以外の生産者等からの新規参入者の確保と農地流動化の仕組みづくり ◆計画的なそぐり機の導入と規模拡大</p>	<p>・まとまりのある園芸産地育成事業における現地検討会などの開催 ※ミョウガ3回、ピーマン6回、ニラ12回、露地ショウガ4回</p> <p>・JAと連携した個別面談方式等による品目別経営分析説明会の実施(5品目) ※ミョウガ、ピーマン、ニラ、キュウリ 他</p> <p>・経営支援会議の開催(3回)</p> <p>・にこまるPT会議の開催(2回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐くろしお管内の、関係機関の年間活動計画の共有ができた。 ・現地検討会・目慣らし会等(参加人数:263名) ・重油代替加温機の実態調査における施設内の温度ムラや個々の温度設定の違いが明らかとなってきた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・現地検討会や栽培現地実証圃の設置により、ミョウガ生産者を中心に環境制御型の栽培に関心を持つ農家が増加している。 	<p>【指標】 主要農産物販売額 (H19 ミョウガ47.2億円) (H23 ミョウガ52.9億円)</p> <p>【目標(H27)】 ミョウガ 56.8億円</p> <p>【H26到達点】 ミョウガ 56億円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・ミョウガ部会に環境測定機器及び日射比例制御給液装置導入(1戸) ・営農みらい塾研修生1名 ・甘長トウガラシ新規栽培者7名 		<p>【指標】 ①農協取扱主要品目売上 (H19:6.1億円) (H22:5.6億円) ②所得400万円以上の農家数 (H22:1戸)</p> <p>【目標(H27)】 ①5.9億円 ②5戸</p> <p>【H26到達点】 ①5.6億円 ②5戸</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・品目別経営分析説明会 参加率:21% 		<p>【指標】 ニラ販売金額 (H22:8億円)</p> <p>【目標(H27)】 10億円</p> <p>【H26到達点】 9.3億円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>4 津野山牛のブランド化</p> <p>《橋原町、津野町》</p> <p>津野山地域(津野町・橋原町)の子牛生産から肥育の地域一貫経営を確立し、地域内外で精肉や肉の加工食品を販売することで、「津野山牛」の認知度をアップし、生産頭数増、飼育者増等に繋げる。</p> <p>【(仮称)肉用牛増殖育成センター、橋原町、津野町】</p>	<p>○船戸加工所「満天の星」において津野山牛の商品化(総菜・アンテナショップのレストラン用メニュー)ができた。また、津野山牛の精肉販売も、道の駅等で始まった。</p> <p>○平成25年度から、哺育牛の預託がスタートする。津野・橋原町から利用料金の補助があるため、カルスト牧場の放牧とキャトルステーションの子牛預託の一体的な体制が確立された。また、子牛市場での販売価格も良好だった。</p> <p>○地域牛の頭数221頭(2/1)、地域牛の占有割合30.4%と、平成27年度目標に近づいた。</p> <p>○JA津野山に、「津野町加工所」から、来年度は部分肉の他、津野山産の牛を生体で8頭購入したい旨の打診があり、地域における生産から販売までの一体的な体制の確立に一步近づいた。</p> <p>◆呼吸器病の発生により、7月から12月まで子牛の預託が中止になり、通常よりも高レベルな衛生対策が必要になった。</p> <p>◆地域における生産から販売までの一体的な増殖肥育販売体制の確立が必要である。</p> <p>◆消費者への認知度アップによる購買者確保対策(家畜市場としての魅力づくり)を図らなくてはならない。</p> <p>◆四国カルストを利用した「夏山冬里方式」の管理体制(人員確保など)の強化が必要。</p> <p>◆JA津野山増殖育成センターの方向性の決定が遅くなったため、基本戦略策定が遅れている。</p>	<p>・出資型法人検討会の実施(1回)</p> <p>・生産者の意向調査を実施(1回)</p> <p>・JA横貝増殖育成センター生産の肥育牛を年間8頭供給予定</p> <p>・キャトルステーション預託子牛の体型測定(2回)</p> <p>・肥育牛2頭出荷(5月末)</p>
<p>5 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大</p> <p>《須崎市》</p> <p>須崎市浦ノ内地区産の葉にんにく、国産の麦味噌、白味噌を使用しためたを生産しており、東京の料亭やホテルなどに販売している。今後、契約農家等での増産を行い、新商品の開発に取り組むとともに販路の拡大を行う。</p> <p>【(株)アースエイド】</p>	<p>○高知県内のホテルや東京・大阪の料亭、高知県内の物産店や東京のアンテナショップ、回転寿司チェーン店への販売。</p> <p>○展示商談会や試食会を通じた人的ネットワークの構築や、メディア媒体(雑誌、新聞、ラジオ、ケーブルテレビ等)への露出。</p> <p>◆販路開拓(国内外)</p> <p>◆派生商品開発</p> <p>◆地域に応じた味の研究・開発</p>	<p>・展示商談会への参加3件(県外1件、県内2件)</p> <p>・試食・相談会の参加5件(県内2件、県外3件)</p> <p>・産業振興計画シンポジウムへのパネル参加</p> <p>・地方新聞やビジネス誌での掲載</p> <p>・ネット通販開設</p> <p>・商品開発(甘口2種)</p> <p>・販促活動(外販組合、土佐山田ショッピングセンター試食会)</p>
<p>6 大野見米のブランド化</p> <p>《中土佐町》</p> <p>四万十川の豊かな自然条件を活用して生産される大野見米のブランド化をキーワードとして、まとまりのある生産・販売体制を構築し、消費者に選ばれる米産地づくりを推進する。</p> <p>【中土佐町、JA四万十】</p>	<p>○エコ米販売量(平成23年度1.1t、平成24年度1.6t、平成25年度4.5t)、販売単価12,000円・10,000円/30kg、企業への販路拡大、執行委員体制6名の確立、テキストの作成、ホームページの立ち上げを行えた。</p> <p>○栽培方法のルール作りを行い技術の統一化、出荷基準の設定ができた。</p> <p>◆個々の生産者の販売量にばらつきがあり、全体の販売量が少ない。生産者及び作付面積の拡大、栽培技術の向上が必要である。また、安定的な販路の確保に向けた仕組みづくりが必要である。</p>	<p>・総会の開催(1回)</p> <p>・教育現場との交流活動(3回)</p> <p>・販促活動(3回)</p> <p>・ホームページの更新(14回)</p>
<p>7 橋原産キジ肉の生産・販売の拡大</p> <p>《橋原町》</p> <p>橋原町内で生産されているキジの品質向上等のために飼育環境の改善を行い、飲食店や百貨店等への販路拡大の取組を行うとともに町内飲食店での消費の向上を図る。</p> <p>また、生産者の所得の向上を図り、後継者の育成を行う。</p> <p>【橋原町雉生産組合・橋原町】</p>	<p>○ステップアップ事業を導入し、町内キジ肉料理提供店のパンフレット作成、のぼりによるPRで、認知度の向上が図られた。</p> <p>○ミネラルを餌に投与した個体の生育比較により、ミネラルを与えた個体の成育状況がよい。(1.2倍)</p> <p>○キジの熟成試験・成分検査により、熟成していないものより2.3日熟成したものの評価がよい。</p> <p>○町内飲食店による雉肉メニューの考案</p> <p>○キジ生育数 約4,500羽</p> <p>○県産業振興アドバイザーの導入</p> <p>◆組合員の減少と高齢化。新規就業者の不足。</p> <p>◆町外でのPRおよび販路拡大。</p>	<p>・町内飲食店雉肉料理のパンフレット【召しませ雲の上のキジグルメ】でのPR</p> <p>・町内飲食店でのキジ肉メニューの提供開始(10店舗)</p> <p>・ミネラルの餌への投与(全組合員対象)</p> <p>・キジグルメメニュー検討委員会(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・預託頭数27頭(前年22頭) (6/19現在)	・キヤトルステーション経験牛の管理のしやすさ等が評価され、継続して預託を希望する生産者も多い。繁殖経営では高齢者が多いため、省力化が図られ、一部では増頭を目指す生産者も見受けられる。 ・預託子牛はおおむね順調に出荷され子牛市場で高値で売買	【指標】 ①地域牛の頭数 (H22:203頭) ②増殖育成センターにおける地域牛の占有割合 (H22:18%) 【目標(H27)】 ①230頭 ②40% 【H26到達点】 ①230頭 ②35%
・新規取扱開始(5件)		【指標】売上額 (H25見込み 5,000千円) 【目標(H27)】 20,000千円 【H26到達点】 5,000千円
・教育現場との交流活動:のべ65名(うち小学生8名、中学生13名、大学生等30名、その他14名) ・平成26年産米より大正町の食堂(市場のめし屋 浜ちゃん)で取り扱う商談成立 ・ホームページへのアクセス:のべ560回(6月27日現在) ・黒潮本陣HPでのリンク	・高知県立大学立志社中事業への採択「それいけ大野見エコ米」。 ・「てんこす」での「四万十の清粒」販売開始(5月～)。 ・新たに「四万十の清粒」を用いたどぶろく特区への挑戦開始。	【指標】 エコ米販売量 (H22:618kg) (H23:1,048kg) 【目標(H27)】 20t 【H26到達点】 10t
・販売額…約1,000千円(5月末) ・生育(雛孵化)数…4,800羽	・組合員の増加2名 (新規1名、休業再開1名) ※H25年度4名→H26年度6名	【指標】販売額 (H24:10,869千円) 【目標(H27)】 30,000千円 【H26到達点】 22,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>8 つの茶販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>単価安な二番茶をほうじ茶として「お茶スイーツ」に加工し、商品力でトップランナーとしての地位を固めることで、「つの茶」の地域ブランド化を目指し、主力商品である、一番茶の単価アップ、生産・販売量増等の波及効果を狙う。</p> <p>【JA津野山、津野町】</p>	<p>○専門家により二番茶を使ったスイーツのメニュー開発、販売計画と共に食材供給体制の整備などができた。</p> <p>○新規ペットボトル茶の開発・販売、高品質ボトルティー開発着手</p> <p>◆高品質ボトルティーの開発販売は新分野の製品であり、販売までの総合プロデュースが必要</p> <p>○町内茶生産組織再編にかかる作業部会を設置</p> <p>◆生産者が二つの農協にまたがっているため、新組織の加入形態について利害関係を調整する必要がある。</p> <p>○つの茶販売戦略計画作成</p>	<p>・生産組合総会(1回)</p> <p>・ボトルティー開発協議(1回)</p> <p>・販売促進イベント(18回)</p> <p>・販促活動の展開</p> <p>・かぶせ茶試験圃場設置</p>
<p>9 集落営農組織のステップアップの推進</p> <p>《四万十町》</p> <p>集落営農組織の農地の集積や法人化、組織の経営安定等、集落営農組織のステップアップに向けた取組を推進し、農地を守り次世代に継承できる集落営農組織への発展を目指す。</p> <p>【集落営農組織】</p>	<p>○営農を継続できる体制(法人)をとる集落が2集落になった。</p> <p>○(農)ビレッジ影野の複合経営による事例が評価され(第1回地域営農ビジョン大賞優秀賞受賞)、先進事例として認知されつつある。</p> <p>◆(農)ビレッジ影野、(農)ひらのの生産基盤の早期確立による経営の安定。</p> <p>◆法人化を模索する組織の、法人化計画の作成。</p>	<p>・法人設立支援 情報提供:2回、検討会:2回、設立総会:1回</p> <p>・法人の運営開始・経営基盤確立支援 情報提供、個別面談、書類作成支援:27回、検討会:3回、講習会:2回</p> <p>・産業振興推進ふるさと雇用事業 1名</p> <p>・活動計画作成検討会:3回</p>
<p>10 直売所・農家レストランを核とした「地消地産」の推進</p> <p>《四万十町》</p> <p>JA四万十「みどり市」産直コーナー等への野菜の安定供給や販売拡大を図ると共に、「みどり市」の移転、農家レストランの開業を行い、地消地産による地域の農業者の所得向上を目指す。</p> <p>【JA四万十】</p>	<p>○生産履歴記入(農薬の適正使用等)に対する農家の意識が高まった。</p> <p>○農業塾を中心に栽培講習会を実施し、みどり市会員確保につながった。</p> <p>○農業創造セミナーに参加したJA女性部が惣菜コーナーで試作品を定期的に販売し始めた。</p> <p>○JA四万十管内「おいしいものコンテスト」で惣菜コーナー担当グループが優勝した。</p> <p>○産振補助金(総事業費約111百万円)を活用した「JAみどり市増改築工事」がH26年3月末に完了した。</p> <p>◆販売額拡大に向け、野菜の周年生産の安定化、売れる加工品の開発</p> <p>◆手作りキッチンの運営ノウハウが充分でないため、消費者ニーズを聞きとりながら商品の改善、運営方法を検討</p>	<p>・みどり市の運営に係る検討会(3回)</p> <p>・手作りキッチンの運営に係る検討(8回)</p> <p>・みどり市総会(1回)</p> <p>・野菜栽培講習会(3回)</p> <p>・野菜栽培現地巡回指導(5回)</p> <p>・加工研修会(2回)</p> <p>・おはようこうち「さんしんGO」放送(5/18)</p>
<p>11 四万十町地産外商の推進</p> <p>《四万十町》</p> <p>中山間地域の小規模・高齢農家の農業振興を図るため、大正・十和地区を中心に市場で要望のある農林水産物の生産・集出荷加工流通販売体制を江師農林水産加工工場を拠点に構築し、農林水産業者の所得向上及び地域活性化を目指す。</p> <p>【企業組合しまんと】</p>	<p>○22年度の四万十町江師農林水産物集出荷加工場の稼働により、町内の農林水産物を惣菜や冷凍食品の原材料として1.5次加工、販売する体制が整い、県外食品加工会社等への市場調査や商談などの実施で新たな販路を開拓し、農林水産物加工工場を地産外商の拠点とした流通販売体制づくりが進んだ。</p> <p>○庭先集荷及びコンテナ出荷が定着し、玉葱・菜花を中心とした有望作物の栽培は、年毎に技術が確立されていっており、高知県の量販店・総菜業者や、県外の卸業者から高い評価を得た。菜花の集荷、出荷が確立され生産指導により品質の統一化も出来た。</p> <p>○個人商店的経営体質から脱却し、組織としての経営体制を確立する基盤ができた。</p> <p>◆販路開拓で出荷契約量は拡大したが、安定供給のために、商品(生産物)の確保、他組織や団体との協力関係の構築、生産者の意欲向上が必要。</p> <p>◆ふるさと雇用の補助金が終了した後の経営基盤を確立していくことが必要。</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の活用(5名)</p> <p>・県内外の販路開拓、営業活動:7回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・販促イベント売上830千円 ・試験圃場のかぶせ茶の出荷 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客開拓件数 11件 	<p>【指標】 茶販売額 (H22: 65,720千円)</p> <p>【目標(H27)】 69,000千円</p> <p>【H26到達点】 62,000千円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・4/28(農)志和設立、経営開始。 ・(農)ビレッジ影野は組織変更計画を議決し、株式会社化を決定 ・集落営農・拠点ビジネス支援事業実施:3法人 	<ul style="list-style-type: none"> ・1法人設立(法人化等合計組織数:3) 	<p>【指標】 法人化等組織数 (H22:1組織)</p> <p>【目標(H27)】 4組織</p> <p>【H26到達点】 3組織</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・4/3 みどり市リニューアルオープン ・みどり市の運営に係る検討会:のべ参加者19人 ・手作りキッチン運営に係る検討会:のべ対象者16人 ・みどり市総会:参加者61人 ・野菜栽培講習会:のべ参加者66人 ・野菜栽培現地巡回指導:のべ対象者17人 ・加工研修会:のべ参加者41人 	<ul style="list-style-type: none"> ・産直コーナー販売額 28.2百万円(4~5月:前年比106%) ・手作りキッチン販売額 4.8百万円(4~5月) ・レジ通過客数 40,761人(4~5月:前年比122%) ・みどり市会員数 396人(4月現在:前年同期比113%) 	<p>【指標】 産直コーナーの販売金額 (H22:159百万円)</p> <p>【目標(H27)】 180百万円</p> <p>【H26到達点】 165百万円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・売上高(5月末現在):3,916千円 前年対比:108% ・玉ねぎの輸送コストの低減化 ・県外2事業者と商談 		<p>【指標】 農林産物の生鮮加工販売額 (H22:34,000千円)</p> <p>【目標(H27)】 48,000千円</p> <p>【H26到達点】 30,000千円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>12 四万十町のこだわり野菜を使った加工品の生産販売による地域活性化</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町の農業や化学肥料を使わずこだわりを持って栽培した野菜を利用して、価値を最大限に活用した加工品の開発と販売拡大を行い、農家所得の向上と地域雇用の確保、農業の担い手づくりなど地域の活性化を図る。</p> <p>【桐島畑】</p>	<p>○平成22年度の加工施設完成により、加工品の生産体制や野菜の出荷体制が整い、顧客の増加も図って目標値を達成した。24年度は、主要な取引先との意見の食い違いが生じ、大きく売上が落ち込んだものの、販路拡大の努力を続け取引先は確実に増えている。</p> <p>○「和風マスタード」を新たに開発し、高知市内での販売が定着した。</p> <p>○雇用も継続でき、研修生受け入れは小規模でも継続、独立者が町内定住に繋がっている。</p> <p>◆雇用・研修受け入れの継続のため、経営の安定化</p> <p>◆更なる販路の拡大、需要増に伴う安定供給体制づくりが必要</p>	<p>・メディア露出や書籍出版などによりPR</p> <p>・人材育成を兼ねた雇用:1名増(5月)</p> <p>・視察受け入れ:2件</p>
<p>13 四万十の栗再生プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>北幡地域で生産される栗の産地力強化に向け、民間直営農場や作業受託組織の育成等、新たな担い手による生産拡大と増産に対応できる集荷施設の整備などを行い、安定的な加工商品の生産と需要の拡大を図り、中山間地域の活性化を目指す。</p> <p>【四万十の栗再生プロジェクト推進協議会】</p>	<p>○四万十の栗再生プロジェクト推進協議会(H21設立)で、生産から加工、流通販売に至る一元的な体制を構築するとともに、せん定技術や選果選別の徹底により品質向上を図った。</p> <p>・特選栗志向者(園)9経営体認定</p> <p>○新植、再生モデル園の設置や、先進地の剪定師養成派遣研修の実施等により、生産者の栽培意欲の高まりに繋がっている。</p> <p>・新改植の増加(累計) H22:3ha、H23:6.5ha、H24:15.5ha、H25:23.4ha</p> <p>○タネヒサ(有)の十和工場の稼働(H18~)で、新たに24人(季節雇用)の雇用が創出された。</p> <p>○栗園地再編に向け、しまんと新一次産業株式会社が設立(H24)された。</p> <p>○こうち農業確立総合支援事業を活用して下津井栗園に作業道が整備(H25)された。</p> <p>○産業振興補助金を活用して「おちゃくりカフェ」が建設(H25)された。</p> <p>◆既存樹の更新、獣害被害対策の実施等による生産量の拡大。</p> <p>◆集荷の一元化。</p> <p>◆悪天候(H24多雨寡日照、H25高温少雨)の影響を受け、安定的な収量が難しい。</p>	<p>・産振総合補助金を導入した「おちゃくりカフェ」がオープン(4/26)</p> <p>・しまんと新一次産業(株)に対する栽培指導及び経営等協議:6回</p> <p>・四万十の栗再生プロジェクト第1回推進協議会:1回</p> <p>・特選栗の認定基準見直しに係る作業部会:2回</p> <p>・しまんと新一次産業(株)が先進地(岐阜県)の栗栽培技術者を1名雇用(5月)</p> <p>・おはようこうち「さんしんGO」放送(4/26)</p>
<p>14 滞在型市民農園等を活用した四万十町の移住を受け入れやすい風土づくり</p> <p>《四万十町》</p> <p>滞在型市民農園の機能強化やお試し移住施設の整備などを行い、窪川、大正、十和の3地域ごとに地域との交流を含めた受入体制を整えるとともに、移住希望者等のニーズに沿った支援策を実施し、四万十町全体で移住に繋がりがしやすい風土づくりを目指す。</p> <p>【四万十町、営農支援センター四万十(株)】</p>	<p>○平成21年度に「クラインガルテン四万十」を整備し、22年4月に運営開始後。</p> <p>○平成24年度に滞在型施設7棟増設とコミュニティ施設を整備し機能拡充を図り、25年4月より運営開始。施設稼働率97.3%(滞在型施設稼働率100%(22/22棟)、日帰り型施設稼働率94%(15/16区画)(H26.3月末時点))で目標の90%を超えて達成しており、順調な運営が図られている。</p> <p>○施設利用者のうち、2組5名(H25年度末時点)が四万十町内への移住を果たしている。</p> <p>○平成23年度に役場に移住相談窓口を設置し、空き家調査の実施やホームページでの情報発信、お試し滞在住宅の整備とあわせて地域との協力関係づくりを充実させ、移住促進への取り組みが強化された。</p> <p>○空き家情報や町内移住者に対する支援策は、クラインガルテン及び農大等の移住希望者に情報提供できる仕組みが確立されている。</p> <p>○施設利用者が施設内イベント及び町内各種イベント等へ積極的に参加することにより、住民との交流促進が図られている。</p> <p>◆移住定住の促進に繋がる仕組みのさらなる強化、及び施設利用者に対する移住支援策の検討が必要。</p>	<p>○移住促進への取組</p> <p>・土日・祝日の相談業務開始</p> <p>・空き家情報の提供</p> <p> 空き家調査 6回、ホームページ更新回数 6回</p> <p> ホームページ物件紹介 3件</p> <p>・移住相談会への参加:1回</p> <p>・県移住促進事業費補助金の導入</p> <p>・マスコミ対応:3回</p> <p>○クラインガルテン</p> <p>・運営協議会:1回</p> <p>・利用者募集PR、各種相談会等:2回、マスコミ2回</p> <p>・チーム会の開催:1回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・売上高(5月末現在): 3,992千円 前年対比: 186% ・顧客: 加工品販売先新規2件 		<p>【指標】 加工品及び野菜販売額 (H21: 6,558千円) (H22: 11,791千円)</p> <p>【目標(H27)】 17,000千円</p> <p>【H26到達点】 16,975千円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・特選栗の認定基準を見直す作業部会への参加人数: 延べ13名 	<ul style="list-style-type: none"> ・「おちゃくりカフェ」実績(5月末) 来店者数2,598名、売上金額4,290千円 	<p>【指標】 原材料供給量(JA集荷量) (H20: 59t) (H22: 56t)</p> <p>【目標(H27)】 100t</p> <p>【H26到達点】 60t</p>
<ul style="list-style-type: none"> ○移住促進への取組 ・移住相談窓口での相談件数(6月末): 100件 ・お試し滞在住宅の利用(6月末): 3組(広井: 2組、大正中津川1組) ・四万十町高知家シェアオフィスの利用(6月末): 6社 ○クラインガルテン ・滞在型施設稼働率(6月末): 100%(22/22棟) ・日帰り型施設稼働率(6月末): 93.8%(15/16区画) 	<ul style="list-style-type: none"> ○移住実績(6月末): 7組11人 	<p>【指標】</p> <p>①施設稼働率 滞在型市民農園 (H22: 滞在型100%、日帰り型94%)</p> <p>②移住者数 ※四万十町窓口を通して移住された方</p> <p>【目標(H27)】</p> <p>①90%</p> <p>②15組</p> <p>【H26到達点】</p> <p>①90%</p> <p>②15組</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<高幡地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 <これまでの主な成果:○ 課題:◆>	インプット(投入) <講じた手立てが数量的に見える形で示すこと>
<p>15 地域資源活用推進と加工場等の整備</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町の地域資源を広く活用し付加価値を付けた加工品の開発と高品質で安定的な供給体制を確保できる拠点的な加工施設を整備し、農林水産業の所得の向上と雇用の確保に繋げる。</p> <p>【四万十町】</p>	<p>○平成23～24年度に四万十町地域資源活用協議会の中で、農大跡地の活用と加工施設の整備について検討を行い協議会としての報告書(地域資源活用事業計画書)を取りまとめた。</p> <p>○農大跡地及び周辺施設を活用した農業経営モデルの検討を実施。</p> <p>○H25年度は地域資源活用事業計画書をもとに、町の6次産業化を具体的に検討する四万十町6次産業化協議会(仮称)・準備会を開催。</p> <p>○H25年度は準備会で、町全体の6次産業化を推進するために「四万十町地域まるごと6次産業化構想」を検討し、構想の中で先行モデル事業として位置付けられた新加工場の建設及び販売についての基本計画を策定。</p> <p>◆事業実施計画の策定 加工施設整備の方向性の決定、事業主体の決定及び連携事業者の検討、商品開発と市場調査、集荷生産加工体制の構築など</p>	<p>・役場内協議:2回</p>
<p>16 四万十の生姜プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町産生姜の生産、加工販売に関わる事業者等のネットワーク化を図り、関係機関と連携して「生姜生産量日本一のまち四万十町」の知名度をあげるとともに交流人口の拡大と地域活性化を目指す。</p> <p>【(株)あぐり窪川、JA四万十】</p>	<p>○H25年10月に第1回生姜収穫祭を開催。</p> <p>○産業振興アドバイザー制度を活用し、今後の進め方等について指導、助言をいただいた。</p> <p>○四万十生姜プロジェクト委員会を設置し、生産者や関係機関で組織する4つの部会(出店部会、医食部会、広報戦略部会、調整部会)を立ち上げ、第2回しまんと生姜収穫祭に向けて定期的な活動を行っていくことを決定した。</p> <p>◆生姜の生産、加工、販売等の関係者や学識者とのネットワークづくりや、情報の集積と発信の仕組みづくり等具体的な戦略を策定、共有し、実行していくことが必要である。</p>	<p>・チーム会の開催:1回</p> <p>・「四万十生姜プロジェクト」の設立総会:1回</p> <p>・事業計画打合せ:1回</p> <p>・専門部会の開催:4回</p> <p>・高知大学地域連携推進センターとの連携:4回</p>
<p>17 「四万十ヒノキ」のブランド化を主体とした地域森林資源の有効活用</p> <p>《中土佐町、四万十町》</p> <p>四万十森林資源の高付加価値化を促進するため、広域で取り組む「四万十ヒノキ」の地域団体商標登録を目指すと共に、FSC・SGEC認証材の加工・販売の拡充、更には検討中の大型製材工場設置に向けた取組を推進する。</p> <p>【四万十町森林組合、須崎地区森林組合、四万十町内製材業者】</p>	<p>○「高幡ヒノキ」から「四万十ヒノキ」としてのブランド化への広域的な取組を推進するため、広域4市町村(四万十市・三原村を含む。)で連携して「四万十ヒノキブランド化推進協議会」が発足(H23.8.24)した。</p> <p>◆「四万十ヒノキ」としての規格・基準等が未設定で、地域団体商標登録のための実績づくりが遅延しているほか、制度の性格上から森林組合のみの取組となっている。</p> <p>○FSC森林認証制度を活用した木材加工製品の販売強化を推進し、需要低迷の中で安定的な販売高を確保できた。</p> <p>◆FSC認証材が高付加価値化を得るまでには至っておらず、PR強化の手法と顧客の手応えを確保することが緊要である。</p>	<p>・展示販売施設設置のための理事への協議方針検討:4回</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費導入:1名</p> <p>・外商回数:85回</p>
<p>18 「1億円産業の復活」をスローガンとする津野山産原木シイタケの産地化の推進</p> <p>《橋原町・津野町》</p> <p>「大上厚シイタケ」を筆頭とする有望品目「原木乾シイタケ」を地域の特産品として磨き上げ、生産者の所得向上につなげることを目的として、生産者のスローガンである「1億円産業の復活」を実現するための方針・推進体制づくりや基幹生産者の育成や新規生産者の確保育成による担い手対策、商品力の向上や加工品開発、生産者と連携した営業活動による営業体制の強化と直販ルートの拡大、生産施設の増強や低コストで原木を確保する対策など生産基盤施設の整備を実施する。</p> <p>【JA津野山】</p>	<p>○JA津野山椎茸部会のなかに小部会「億産会」を設置し、今後の1億円産業復活への生産、販売についての取り組み開始した。</p> <p>○産業振興アドバイザーを活用し、乾椎茸の新たな料理活用方法などについて、地元での講習会や、首都圏での大上厚しいたけを使った料理の試食商談会を実施。</p> <p>◆実施計画を立て、生産・販売体制、流通の手段を構築する必要がある。</p>	<p>・品評会への出品(2回)</p> <p>・産業振興アドバイザーによる講演、助言(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・「四万十生姜プロジェクト」設立		【指標】 ①イベント集客数 ②商品開発数(プラン数及びアイテム数、商品提供数) 【目標(H27)】 ①5,000人 ②3商品 【H26到達点】 ①3,000人 ②3商品
6月末現在 ・製品売上高 51,427千円 前年同期比:109% ・FSC等認証面積 5,650ha ・FSC認証材売上 3,093千円 前年同期比:109%		【指標】 ①四万十ヒノキブランドの製品販売 原木、製品(総売上高) ②FSC等認証森林面積の拡充 (H22:3,755ha) ③FSC認証材製品売上高 (H22:11百万円)(総売上高の内数) ④JAS認定工場 【目標(H27)】 ①原木:9,000m3、製品売上高:2.7億円 ②5,700ha ③20百万円 ④1社増設 【H26到達点】 ①原木:9,000m3、製品売上高:2.7億円 ②5,700ha ③12百万円 ④-
・県椎茸品評会:特選1名、金賞2名、銀賞4名、銅賞5名 ・全農全国椎茸品評会:全農全和会長賞1名		【指標】 乾燥シイタケの販売量 (H19:2.5t) (H22:3.6t) 【目標(H27)】 11t 【H26到達点】 10t

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>19 県産竹材を活用した加工品づくりのための竹材の安定供給</p> <p>《須崎市》</p> <p>県内の竹製品製造業者に対して原材料である県産竹材を安定的に供給することにより地域産業の発展に貢献するとともに森林組合の収益の向上、雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【須崎地区森林組合】</p>	<p>◆竹材生産のための事業地の確保</p> <p>◆竹材納品先との出材量の調整</p> <p>◆県内最終加工事業者と県外納品先との調整</p> <p>○林業機械の導入(産振補助金 9,119千円)</p>	<p>・収支改善方法の検討:1回</p> <p>・延べ投入人工数:80人日(5月末)</p>
<p>20 四万十川源流クロモジ等中山間資源活用ビジネスの創出</p> <p>《中土佐町》</p> <p>四万十川流域のクロモジやヒノキ等の資源を活用して、原料調達・加工・製品化まで廃棄物を発生させないゼロエミッション型システムによるビジネスを創出し、地元関係機関と連携して、これらの商品を活用することにより地域の魅力度向上を図る。</p> <p>【高知精工株式会社】</p>	<p>○平成25年10月から関係者協議を行い、各調査、試験等を実施。</p> <p>○クロモジ原料は、高幡地域(中土佐、津野、橋原)には、枯渇せずに十分収穫できる賦存量があることを確認できた。(津野町から採取の了解を得る。)</p> <p>○県外の使用事例を調査し、クロモジのフローラルウォーターへの需要・用途の検討調査を実施。</p> <p>○クロモジ乾燥葉を茶葉として試験販売し、原木を茶会用の高級割り箸として試験出荷。</p> <p>○工業技術センターおよびその共同研究グループにおいて、シャンプー、トリミングウォーター、クロモジ配合茶等の試作を行い、一定の評価を得た。</p> <p>○高知精工(株)と工業技術センターと共同で、低温抽出乾燥試験装置を作成し、種々植物からの抽出を行い、当該手法での基本的な抽出条件の検討を実施。</p> <p>○ものづくり補助金への提案(150L抽出装置)</p> <p>◆クロモジ採取可能時期が限定(5~10月)されており、複合的な商品開発が必要。</p> <p>◆主力アイテムであるクロモジ水の保存安定性を改善する必要がある。</p> <p>◆クロモジ原料の採取地・時期に起因する変動の把握が必要。</p> <p>◆マーケット開拓(特に大口の顧客開拓)</p> <p>◆食品加工場としての整備と衛生管理の検討</p>	<p>・事業計画検討・策定に向けた協議(3回)</p> <p>・抽出試験の実施</p> <p>・マスコミ取材等(2回)</p> <p>・企業訪問等(6社)</p> <p>・イベント販売(2回)</p>
<p>21 循環型社会の構築を促進するための森林資源の有効活用</p> <p>《橋原町》</p> <p>持続可能な森林経営のもとで計画的な木材生産を行い、FSC森林認証基準に基づき生産した木材製品の販売、及び林地残材等を活用した木質ペレットの製造・販売等を通じて、地域林業の中核となる森林組合の経営体質を強化し、森林所有者への所得向上を推進する。</p> <p>【橋原町森林組合、ゆすはらペレット(株)、橋原町】</p>	<p>○橋原町森林組合は、安定的な木材生産を行うため建設業者等とのJVによる効率的な「森の工場」の運営を行った。</p> <p>◆反面、森の工場の団地数を勘案すると木材生産量が低量であり、通年的な生産体制の確立と生産性の向上による収益増が懸案。</p> <p>○製材品の販売については、各種イベントも活用した継続的な営業展開により、FSC認証材の販売量を堅持した。</p> <p>◆一般材との差別化を図るためのFSC認証材の価値観を創出し得るPR強化と新規顧客開拓のための営業活動の強化。</p> <p>○橋原町の「環境モデル都市」宣言に基づくエネルギー自給率100%達成に向けた木質ペレットの安定供給体制の整備と、地域残材等を活用した林家所得の向上に寄与できた。</p> <p>○産振総合補助金を活用し、おが粉製造機械等を導入することにより、効率的な材料生産体制を整えた(H24)。</p> <p>◆ペレットボイラー普及の拡大とペレット品質の安定化</p>	<p>・ペレット製造に関する協議会開催(6回)</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費導入(1名)</p> <p>・製品販売のための営業活動(30回:うち県内13回、県外17回)</p>
<p>22 津野町森林・林業再生プロジェクト</p> <p>《津野町》</p> <p>森林資源を有効活用する「地域資源循環システム」(木質バイオマスチップなどの活用)を構築して林家等への所得向上を図ると共に、町内施設での活用により熱エネルギーコストの軽減を図る。</p> <p>【津野町】</p>	<p>○豊富な森林資源を活かし、活力ある産業づくりを推進するため、その核となる「山元土場(貯木場)」を津野町森林組合を実施主体として整備し、「高知おおとよ製材」との運動を強化しながら、林家への所得増に繋げていく基盤整備を行っている。(輸送コストの軽減や雇用創出効果)</p> <p>◆高知おおとよ製材等へのAB材搬出後のC材や林地残材等の資源を有効活用する仕組みづくりの検討が急務となっている。</p> <p>・軽トラック等での搬入を受け入れることによる小規模林家の所得向上及び地域還元</p> <p>・木質バイオマス(チップ)の活用による燃料費の削減</p> <p>◆事業実施にあたっては、調査結果を基に運営リスクの検討が必要である。</p>	<p>・ステップアップ補助金申請(町議会議決)</p> <p>・調整会議(1回)</p> <p>・先進地視察研修(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・延べ生産本数:1,526本(5月末)	・竹材販売額:439千円(5月末)	【指標】 原竹供給本数 【目標(H27)】 30,000本 【H26到達点】 30,000本
・5月末売上額 642,000円 (内訳)通常販売 322,000円(杭50,000円含む) ネット販売 285,000円(クロモジ茶50,000円) イベント販売 35,000円	・成約件数 1件	
①木材生産量 314m ³ (5月末) 前年同期比:86% ②認証材販売量 231m ³ (6月末) 前年同期比:76% ③ペレット原材料の調達 624t (6月末) 前年同期比:98% ④ペレット生産量 231t (6月末) 前年同期比:65%		【指標】 ①木材生産量 (H19:0m ³) (H22:648m ³) ②認証材の販売量 (H19:1,462m ³) (H22:1,015m ³) ③ペレット原材料 (H22:2,465t) ④ペレット生産量 (H22:1,108t) 【目標(H27)】 ①5,000m ³ ②1,600m ³ ③3,900t ④1,700t 【H26到達点】 ①3,000m ³ ②1,500m ³ ③3,900t ④1,700t
		【指標】 間伐数量 (H24: 10,037m ³) 【目標(H27)】 15,000m ³ 【H26到達点】 12,500m ³

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>23 四万十かおりビジネス事業</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十川流域の地域産品である「四万十ヒノキ」の間伐材や端材を活用した商品を開発し、県内外に広く流通、販売していくことで「四万十ヒノキ」のブランド化につなげるとともに、地域の活性化を図る。</p> <p>【(株)四万十ドラマ】</p>	<p>○広域4市町村(四万十町、中土佐町、四万十市、三原村)で連携して「四万十ヒノキブランド推進協議会」を発足(平成23年8月)。</p> <p>○四万十ヒノキを活用した加工品としては、大手メーカーの机や椅子、家具等を製作している(四万十町森林組合)ほか、「四万十のひのき風呂」((株)四万十ドラマ)や「ひのきオイル」((株)エコロジー四万十)等の商品も開発、販売されている。</p> <p>○25年度は新商品・新サービス開発支援事業費補助金活用により、3つの新商品を開発し、積極的な販促活動に取組むための基盤整備ができた。</p> <p>◆「四万十ヒノキ」の認知度向上と販路拡大 ◆地域の生産者、事業者との連携</p>	<p>・月2回程度の首都圏での商談活動(25年度に制作した営業ツール・広告物の活用)</p>
<p>24 美味しい!須崎の魚(いお)消費拡大プロジェクト</p> <p>《須崎市》</p> <p>美味しい旬の須崎の魚を食べてもらうことや学校・保育給食での魚食の普及を行うことなどにより、須崎の魚の消費を拡大する。</p> <p>【須崎市、海の駅「須崎の魚」】</p>	<p>○毎年9月に行なわれている新子まつりなどで須崎の魚のPRIはできている</p> <p>◆観光客や市外在住者が日常的に須崎の魚を食べることができない。</p>	<p>・旬の魚まつり開催(3回)</p>
<p>25 野見湾産養殖カンパチの販路拡大</p> <p>《須崎市》</p> <p>野見湾カンパチ養殖生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力(魚価形成力、取引量の拡大等)を構築し、養殖業の振興に資する。</p> <p>【大谷漁業協同組合、大谷漁業協同組合ネイリ部会、(株)みなみ丸】</p>	<p>○H24年度ステップアップ事業を用いて、販促資材(パンフレット、ポスター等)の作成、奈良県や埼玉、東京などで販促活動を行った。</p> <p>○H26年1月より、奈良生協との取引開始。</p> <p>○H26年1～3月の奈良生協への販売実績:977尾</p> <p>◆一定品質生産のためのネイリ部会員統一銘柄の添加飼料の使用等、極美勘八生産・出荷マニュアルの作成 ◆養魚餌料の高騰による経営圧迫 ◆魚価高騰による荷動きの鈍化・買い控え ◆海外への輸出</p>	<p>・関係者協議開催(3回) ・極美勘八生産用の統一銘柄添加飼料の取扱業者招聘(1回) ・販促活動(関東地方3か所)</p>
<p>26 浦ノ内湾産養殖マダイの販路拡大</p> <p>《須崎市》</p> <p>浦ノ内湾における養殖マダイ生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力(魚価形成力、取引量の拡大等)を構築し、養殖業の振興に資する。</p> <p>【高知県漁協深浦支所、土佐鯛工房、乙女会、(株)大東冷蔵、(有)小島水産】</p>	<p>○H25年度、乙女会がステップアップ事業を用いて、HP及び販促資材(ブルゾン)の作成、関東、関西圏の量販店並びに業務筋への販促活動を行い、多くの取引先を確保</p> <p>○土佐鯛工房の生産する「海援鯛」がならこープの産直産品認定商品となり、ならこープ全店舗必須取扱商品へ</p> <p>○土佐鯛工房が高知県産業技術功労賞を受賞</p> <p>○H25年度販売実績</p> <p>・乙女会:4.5万尾 ・土佐鯛工房:7.5万尾</p> <p>◆生産者の高齢化による、生産量の減少 ◆養魚餌料の高騰による経営圧迫 ◆加工体制の強化</p>	<p>・高知県漁協深浦支所(土佐鯛工房)にステップアップ事業導入(442千円) ・関係者協議開催(1回)</p>
<p>27 楠木鮮魚一を活用した南地区の活性化</p> <p>《須崎市》</p> <p>須崎市南地区の漁業者グループにより構成・運営される鮮魚直売所の楠木鮮魚一にて、滞在・体験型の観光資源及び施設を整備し地区への観光客を誘客すること、また定置の朝獲れ鮮魚や養殖魚といった野見湾の地魚を中心とした鮮魚商品の販売力を強化することにより、将来的な南地区の地域振興に資する。</p> <p>【楠木鮮魚一(大谷漁協、野見漁協、双子大敷組合、観音小型定置組合、大谷漁協タイ部会)】</p>	<p>○H21年からH23年は平均で25,000千円であったのに対し、H24年度の売上は約29,000千円で過去最高となった。</p> <p>○H25年度の交流人口:20,452人</p> <p>◆地元の顧客が高齢化により減少 ◆今後の施設運営を行う人材の育成 ◆地区外の顧客の獲得</p>	<p>・野見の元気なお魚まつりへ出店(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・ひのき関連商品売上高(5月末):317千円 (対前年比:119%)		【指標】 新商品の開発 商品売上高 (H24:11,000千円) 【目標(H27)】 3商品 40,000千円 【H26到達点】 3商品 10,000千円
売上高1,033千円(5月末)対前年比120%		【指標】 売上高 (H22:6,790千円) 【目標(H27)】 10,000千円 【H26到達点】 5,000千円
・統一添加飼料の銘柄が決定 ・横浜ベイホテル東急にて高知フェアの開催計画が浮上(時期未定) ・奈良生協への販売尾数:1,059尾(4~6月分)		【指標】 大谷漁協ネイリ部会・みなみ丸販売数量 (H24:30尾) 【目標(H27)】 6,400尾 【H26到達点】 2,400尾
・山口県量販店で直売会を開催(1回)		【指標】販売数量 ・土佐鯛工房 (H24:約7万尾) ・乙女会 (H24:約4.5万尾) 【目標(H27)】 ・土佐鯛工房 約8万尾 ・乙女会 約5.5万尾 【H26到達点】 ・土佐鯛工房 7.5万尾 ・乙女会 5万尾
・交流人口:6,944人(4~6月)		【指標】 交流人口 H24:2.5万人 【目標(H27)】 3万人 【H26到達点】 2.7万人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>28 地域産物を活用したお魚チップスの生産・販路の拡大</p> <p>《須崎市》</p> <p>H24に農商工連携事業を導入し、初めての菓子製造となるお魚チップスを開発し3種類の味で販売している。今後は、地元産の野菜などとのコラボ商品を開発するとともに販路の拡大を行う。</p> <p>【(株)けんかま】</p>	<p>○H24こうち農商工連携事業でのアドバイス等により、菓子製造への進出決定 ○かつお、青のり、栗の3つの味の製品を開発、販売開始。(栗は販売停止) ◆新商品(新しい味)の開発</p>	<p>・試作(ゆず、しょうが、ゆず塩) ・県外の高知県フェア等で販売 ・産業振興計画シンポジウムでの販売</p>
<p>29 中土佐町地域ブランドの創出と販売促進</p> <p>《中土佐町》</p> <p>スラリーアイスを活用した付加価値の高い水産物(カツオ、メジカ、ウルメ、アマダイ等)のブランド化を図り、販路を開拓するとともに、町内の他の地域産品を併せて総合的に販売促進に繋げていく。</p> <p>【中土佐町】</p>	<p>○平成21年度に施設を整備し、スラリーアイスを活用した魚価向上対策として実証実験、官能試験を実施。その結果、地元漁師や協力店等から高い評価を得ており、特にカツオは、新しい保存方法を用いると48時間後でも刺身で食べることが可能との結果となり、有効性が証明された。(官能試験の協力店:県外2店、高知市内8店、町内9店) ○平成24年度よりスラリーアイスを活用した高鮮度ブランドとして「びんぴ」ブランドを立ち上げ、「びんぴ鰹のたたき」「びんぴめじか」の販売を開始。 ○平成25年度にスラリーアイスを活用した高鮮度の鰹のたたき「上々」を主力商品とした水産加工場の整備を開始し、平成26年度に完成予定。 ◆スラリーアイスを活用した高鮮度の魚の認知向上 ◆「上々」の安定した販路確保</p>	<p>・スラリーアイスを活用した高鮮度鰹のたたきをイベントでPR(東京、大阪、岡山 各1回) ・高知県産業振興推進ふさと雇用事業費補助金の導入(1名)</p>
<p>30 シイラ加工の生産体制の強化</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町興津地区において、水揚げ直後のシイラを高鮮度のまま加工、販売している企業組合の原材料の調達や商品開発、販売促進を支援し、企業組合の経営安定を図り、地域の活性化に繋げる。</p> <p>【四万十町、興津漁協四万十マヒマヒ丸企業組合、興津漁協】</p>	<p>○シイラ加工販売施設の整備オープン(H22年4月) ○フィレマシン等の導入(H22年11月)による一次加工の処理能力向上と加工商品の品質向上。 ○新商品の開発 約48品(試作品含む) ○取引先の確保:41業者(H25年度の新規開拓先2業者) ○販売金額:12,690千円(H25) ○地域雇用の場を確保 ◆安定的な原魚調達 ◆経営体としての管理・生産能力の向上</p>	<p>・高知県産業振興推進ふさと雇用事業費補助金の導入(2名) ・水産加工業者との連携事業に係る意見交換(1回)</p>
<p>31 シイラ加工食品の生産拡大</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町産のシイラと農産物素材とのコラボによる練り製品の新商品開発と販路拡大を図り、シイラ産品の発展を加速させる。</p> <p>【(株)けんかま】</p>	<p>○シイラ竹輪の量産体制の確立(製造ライン整備 H23年1月) ○興津漁協四万十マヒマヒ丸企業組合と連携したこだわりのある「四万十マヒマヒ竹輪」の商品開発 ○「四万十マヒマヒ竹輪」が、第64回全国蒲鉾品評会農林水産大臣賞及び第51回農林水産祭日本農林漁業振興会会長賞を受賞 ○農商工連携事業を活用して開発した「かにつちよ竹輪」の首都圏での販路拡大。 ○シイラを利用した竹輪の販売金額:84,623千円(H26.2月末) ○興津漁協四万十マヒマヒ丸企業組合からの原材料の確保:17.0t(H25) ○平成25年度高知県地場産業大賞の地場産業賞受賞 ◆営業を含み競合他社製品との差別化を図る取組の強化 ◆シイラ利用拡大のための新商品開発</p>	<p>・こうち農商工連携事業によるアドバイザーの招聘(3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
販売数量:4,650袋(5月末)		【指標】 販売袋数 約6万袋(H25見込み) 【目標(H27)】 15万袋 【H26到達点】 6万袋
<ul style="list-style-type: none"> ・「びんび鯉のたたき」個人向け販売実績(予約) 上期 86セット 699,500円(5月末) 前年対比 279.8% ・三越特招会向け通信販売実績(5月) 155セット 1,674,000円 	<ul style="list-style-type: none"> ・三越の秋の特招会・お歳暮向けの鯉のたたきセットの 引き合いあり 	【指標】 商品販売高 (H24: 8,408千円) 【目標(H27)】 25,000千円 【H26到達点】 14,962千円
<ul style="list-style-type: none"> ・地域雇用の場の確保 (正職員2名、パート4名) ・売上高1,906千円(5月末) 前年同期比112% 		【指標】 加工品販売金額 (H22: 7,382千円) 【目標(H27)】 15,000千円 【H26到達点】 15,000千円
<ul style="list-style-type: none"> ・シイラフィレ取扱量2.5トン(前年比100%) ・新たな大手量販店での販売開始 		【指標】 フィレ取扱数量 (H22: 13t) 【目標(H27)】 34t 【H26到達点】 25t

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立で数量的に見える形で示すこと〉
<p>32 大正町市場商店街活性化事業</p> <p>《中土佐町》</p> <p>中土佐町の観光拠点であり、地域の中心商店街でもある「大正町市場商店街」の空き店舗を有効活用し、大正町市場及び中土佐町の観光案内や町内産品の販売など大正町市場の活性化に繋がる拠点として整備するとともに、町内全体への観光客の集客を図り、町全体への波及効果を促す。</p> <p>【大正町市場組合、中土佐町商工会、中土佐町】</p>	<p>○空き店舗の活用(H22～25) スーパー跡地を町が休憩所として整備し、観光情報発信の場として活用するとともに、旧高知銀行跡等の民間による活用もあり、目標は達成された。</p> <p>○大正町市場の入り口空き店舗(旧鶴岡鮮魚店)はチャレンジショップを経た山本鮮魚店が入り活用できた。市場のめし屋浜ちゃんの法人化により協同組合として市場全体を取りまとめ、アドバイザーを招聘、大正町市場活性化のグランドデザインを確定した。次年度の取り組みとして実行に向けた準備を進めている。</p> <p>◆デザインをどこまで実現できるか、補助金等の費用と人材の確保、中土佐町役場、商工会などとの連携を強化していかなければならない。</p>	<p>・百円市イベントの開催(3回) ・地域おこし協力隊受入 ・アドバイザー招致(2回)</p>
<p>33 久礼の浜屋敷整備事業</p> <p>《中土佐町》</p> <p>久礼新港背後地において、中土佐町の豊かな自然や食材、伝統文化や人といった地域資源を有効に活用して、町全体の賑わいの創出につながる施設等を整備し、所得向上や雇用の創出をはじめ町全体に経済効果を波及させる。</p> <p>【中土佐町】</p>	<p>○久礼新港の背後地利用計画については、「まちづくり検討委員会」や関係者と賑わいの創出に繋がる施設整備に向けて協議検討するとともに、用地取得や経営計画策定業務を委託するなど具体的に動き始めた。 用地取得完了(買収面積A=9,752.04m²) 温泉掘削作業完了(泉温31.5℃、湧出量53L/min) 施設の実設計完了(平成25年3月29日) ◆施設建設工事費の平成25年度当初予算は、平成25年3月議会で否決されたため、計画の再検討が必要となっている。(平成25年3月14日) ◆平成26年1月に議会が新体制になったことにより、事業の再確認及び調整を行う必要がある。</p>	<p>・議会全員協議会 1回 ・執行部・議会による東北地方視察 1回 ・事業関係者ヒアリング 3団体 ・高知県産業振興推進ふさと雇用事業費補助金の導入(2名)</p>
<p>34 「中土佐のうまいもん食わしちやお」商品開発プロジェクト</p> <p>《中土佐町》</p> <p>現在進めている地域資源を使った商品開発を継続発展的に進めていくことにより、中土佐町の地域産業の向上を図るとともに大正町市場を中心とした地域の活性化を図り、賑わいづくりの創出を行う。中土佐町の花からの物語性のある商品を開発し、次世代ターゲットとなる若者層の関心を高め、新規顧客を開拓することにより、都市部との交流や消費拡大を図り、漁師のおばちゃん達が売るといふ大正町市場周辺及び中土佐町の価値を高める。</p> <p>【企画・ど久礼もん企業組合】</p>	<p>○「かつお」を使った商品開発と販路開拓(H21～H25)を進め、辛味噌噌カラヤン、なぶらスープカレー、漁師のラー油など目標の5商品以上を開発し、グルメ&スタイルダイニングショーでの受賞や漁師のラー油のヒットなど生産体制が追いつかないほど、高い評価を受けた。H25年には、テレビの全国放送で「しょうがの恋」が取り上げられ、これによる宣伝効果により、H26年1月末で330%(前年同月比)となった。</p> <p>○従業員14名(正社員3名、パート等11名)を雇用(H26年4月現在)</p> <p>○大正町市場の活性化(H22～H25)に取り組んでいる。</p> <p>○「cafe do'kuremon」をオープン(H22年4月)し、中土佐の食文化を広めるとともに雇用の創出に繋げるなど、大正町市場の賑わいづくりに取り組んだ。H25年8月にリニューアルし、名称を「市場食堂ど久礼もん」に変更。新メニューとして、かつお丼と海鮮丼を提供し、好評となっている。</p> <p>○H26年2月1日、平成25年度地域づくり総務大臣表彰を受賞。</p> <p>○H26年2月25日、「小さな拠点」づくりフォーラムin高知における現地視察(37人)を受入れ、プレゼンにおいても魅力を全国に発信した。</p> <p>◆新たな商品を加工するために人材の育成と加工施設の整備 ◆販路の開拓</p>	<p>・新商品の試作(2回) ・研修会への参加(1回) ・商談会及び営業活動(3回) ・視察対応(3回) ・各種イベントでのPR販売(4回) ・大正町市場の活性化賑わいづくりへの取組(3回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・百円市来場者数: のべ582人(4~5月) ・浜ちゃん入込客数: 5,972人(6月末) 前年比: 82.9% ・フェイスブック326イイね(5月末現在) 	<ul style="list-style-type: none"> ・百円市(百縁小鉢)のイベントがお宮さん通りまで波及し、参加商店2店舗増加(6月) ・空き店舗の活用: 1軒出店(5月~) 	<p>【指標】 大正町入込客数の増加(浜ちゃん食堂) (H22: 25,463人)</p> <p>【目標(H27)】 28,000人</p> <p>【H26到達点】 26,000人</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・事業協議について方向性の確認 ・事業関係者の意思確認 	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の進め方として、議会からの修正案を受け協議を行う方向性が確認された。 	
<ul style="list-style-type: none"> ・5月末売上実績(前年対比) 加工商品・イベント: 3,669千円(54.1%) 市場食堂: 1,980千円(179.8%) 		<p>【指標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開発する商品数 ・売上高(H22: 22,748千円) <p>【目標(H27)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・5商品 ・28,000千円 <p>【H26到達点】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2商品 ・28,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>35 梶原町地場産品の地産地消・外商の促進</p> <p>《梶原町》</p> <p>梶原町にある一次産品や加工品など、さまざまな地場産品の町内外への販売を、IT等の活用、町内外への販売促進活動、並びに町内の福祉施設及び小中学校等の給食に地域産品を調達する仕組みづくりによって促進するとともに、地場産品の商品力向上を促進する。</p> <p>【梶原町商工振興協同組合、JA津野山、町内事業者、生産団体】</p>	<p>○愛媛県でのイベント等の参加等により梶原の特産品の販売強化。</p> <p>○グルメフェスタinゆすはらの開催により、高知、愛媛両県の特産品が梶原に集結し、地元産品の売上もよかった。</p> <p>○平成22年8月にオープンした「まちの駅」の出荷登録者数は徐々に増加し、平成26年3月に104名となっている。</p> <p>○学校給食における地産地消は、関係者の努力により着実に利用率が向上。</p> <p>◆地産外商の機会の拡大や新商品開発、商品の磨き上げにより地域にお金が落ちる取組をさらに推進する必要がある。</p> <p>◆学校給食等における地産地消の推進のため、生産・供給体制づくりが急がれる。</p> <p>◆各集落活動センターや新たな直販所(永野いやしの里)を中心とした新たな特産品等の開発。</p>	<p>・学校給食等への農産物等の出荷:26回</p> <p>・町外のイベント等への出店/町のPR:2回</p> <p>・梶原グルメまつり実行委員会の開催:1回</p> <p>・梶原町新商品・料理開発の募集</p>
<p>36 津野町地産地消・外商販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>ビジネスの拠点となる組織が中心となって、農産物販売システムにより、津野町の産品の販売を行っている。</p> <p>ふるさとセンターと道の駅の統合、高知店(瀬戸、十津店)の改善計画策定、新アンテナショップとの連携等により、拠点ビジネスの安定化を図り、組織体制の再構築、町内外への情報発信による交流人口の拡大を図る。</p> <p>【ふるさとセンター、津野町】</p>	<p>○集荷所、直販拠点施設整備により町内流通網が拡充された。</p> <p>○瀬戸店の野菜の販売を再開し売上が増加してきている。</p> <p>○生産性向上(ハウス、実証圃等)対策により、会員数・販売額が増加した。</p> <p>○満天の星マルシェでの安定的な販売が続いており全体の売上を牽引している。</p> <p>◆安心安全な農薬履歴システムの定着が必要である。</p> <p>◆「風車のまちの台所(新十津店)の売上の低迷対策や、再開した瀬戸店の安定的な販売を行うための改善対応が必要である。</p> <p>◆町内店(風車の駅)の店舗改善など販売増への計画が策定されていない。</p> <p>◆満天の星や直販への安定供給(品質維持)や生産者の高齢化等への取組が必要である。</p>	<p>・直販所連絡会議(2回)</p> <p>・生産者会総会(1回)</p> <p>・関係機関打ち合わせ会(3回)</p> <p>・イベント(2回)</p>
<p>37 四万十町拠点ビジネス体制の強化</p> <p>《四万十町》</p> <p>地域資源を有効に活用するため、地産地消や加工品開発販売などを一体的に担うビジネス拠点組織を中心とした仕組みや体制を整備し、地域の活性化や所得の向上を目指す。</p> <p>【(株)あぐり窪川、四万十町】</p>	<p>○行政、地域団体、生産者等による「四万十町拠点ビジネス事業運営協議会」を設置し、基本戦略である「四万十町スタイル」を取りまとめた。</p> <p>○バラエティに富んだ個性ある旧3町村(十和-大正-窪川)の産品を一元的に流通販売し、コスト削減を図るとともに新たな販路を開拓した(県内12店舗、県外2店舗)。</p> <p>○四万十町の地域資源を活用した加工品を開発(5商品)するとともに、3つの道の駅での連携商品(3井)を開発した。</p> <p>○高知市内に四万十町のアンテナショップ「しまんとマルシェ四万十の蔵」をオープン(H24.7.28)</p> <p>○アンテナショップ店舗リニューアル(H25.12.28)に伴い販売額、来客数とも増加している。</p> <p>◆新たな運営協議会の立ち上げと運営体制の構築</p> <p>◆消費者ニーズを踏まえた計画的な農産物の栽培、農産物の取扱量の確保</p> <p>◆四万十の蔵を活用した情報発信の充実</p>	<p>・イベント実施:あぐり窪川:2回、アンテナショップ1回</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(4名)</p> <p>・蔵ニュースの発行:6回</p> <p>・アンテナショップ従業員の募集</p>
<p>38 高幡地域における広域観光の推進</p> <p>《高幡地域全域》</p> <p>高幡地域内の観光地、自然、食、人などの観光資源を組み合わせて新たな商品を作成するとともに、高幡地域ならではの魅力をPRすることで知名度の向上及び観光客数の増加を図る。そして、造成された商品を県内外の旅行代理店への営業活動を積極的に展開することで、団体旅行の誘致に結び付け、広域への経済効果を波及させていく。</p> <p>【高幡広域市町村圏事務組合(高幡広域観光推進本部)】</p>	<p>○平成25年11月1日に高幡地域の広域観光組織として「高幡広域観光推進本部」を設立。</p> <p>○平成26年3月、高幡博(仮称)を平成28年度開催に向けて取り組むことについて、管内市町、関係機関等で合意形成が図られた。</p> <p>◆観光情報の管理及び情報発信</p> <p>◆商品の造成、開発</p> <p>◆商品及び観光資源の営業販売</p>	<p>・高幡広域観光推進本部会の開催(3回)</p> <p>・JTB総合研究所地域振興ディレクター山口氏講演(5/23)</p> <p>・地域博実施準備小委員会(1回)</p> <p>・県外へのセールス活動(4回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・「まちの駅」出荷登録数:103人(5月末) 前年同期:2名増 ・「まちの駅」販売:3,273千円(5月末) 前年同期比:86%		【指標】 ①「まちの駅」出荷登録者数(H22:77名) ②「まちの駅」販売額(H22:15,120千円) 【目標(H27)】 ①120名 ②40,000千円 【H26到達点】 ①110名 ②30,000千円
・直販所総売上 29,749千円(5月末) (前年比:105.1%) ・直販所高知店売上 16,648千円(5月末) (前年比:113.4%) 【参考】 ・(株)満天の星売上 40,799千円(5月末) (前年比:117.6%)	・満天2周年記念イベント効果により売上が前年に比べて伸びている。	【指標】 高知店販売額(H22:69百万円) 総販売額(H19:110百万円)(H22:136百万円) 【目標(H27)】 高知店:90百万円 総販売額:162百万円 【H26到達点】 高知店:90百万円 総販売額:160百万円
・道の駅あぐり窪川販売実績(4月末):20,563千円(対前年度比76.9%) ・しまんとマルシェ四万十の蔵販売金額(6月末):9,546千円(対前年度比119.2%)		【指標】 ①地域産品・土産品等の磨き上げ及び新商品開発(H22:5品目) ②あぐり窪川販売金額(H22:2.9億円) ③アンテナショップ販売金額 ④常勤雇用者数 【目標(H27)】 ①5品目以上 ②4.2億円 ③4.5千万円 ④3人 【H26到達点】 ①5品目以上 ②3.5億円 ③4.4千万円 ④3人
・5月末実績 宿泊者数 6,135人(前年度比85.1%) 主要観光施設入込客数 50,425人(前年度比72.5%) ・JTB講演会参加者数 41人		【指標】 主要観光施設入込客数(H24:365,119人) 宿泊者数(H24:39,163人) 【目標(H27)】 主要観光施設入込客数 372,000人 宿泊者数 40,000人 【H26到達点】 主要観光施設入込客数 367,370人 宿泊者数 39,421人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>39 須崎市の教育旅行や団体旅行の誘致に向けた体制の整備</p> <p>《須崎市》</p> <p>須崎市への教育旅行や団体旅行を増やすため、地域資源を活かした体験メニューの充実、民泊受入世帯の拡大を図る。</p> <p>【須崎市観光協会、NPO法人すさきスポーツクラブ】</p>	<p>○経済波及効果を伴う交流人口の拡大を目的に、民泊と体験プログラムの造成を行い、旅行会社や学校への誘客営業を実施してきた。併せて民泊説明会、インストラクター研修会などに取り組み、特に民泊の受入家庭拡大に注力してきた。</p> <p>○平成26年度は教育旅行が6校(うち民泊1校)決定。平成27年度は8校(うち民泊4校)が内定している。</p> <p>○体験旅行者数:H25実績5,171名(うちドラゴンカー大会2,500人含む)</p> <p>○民泊受入世帯:平成25年度61世帯(H23年度14世帯、H24年度47世帯)</p> <p>◆平成27年度以降の須崎市観光協会における民泊への受入体制が不透明</p> <p>◆旅行代理店等への営業経費やプロモーション経費の予算化</p> <p>◆漁業体験プログラムの受入体制の強化</p> <p>◆高幡広域における教育旅行の商品化と受入体制の整備</p>	<p>・教育旅行等の営業実績:20件</p> <p>・民泊の訪問実績:10軒</p> <p>・民泊説明会(7/8,9開催予定)に向けた地域住民への周知活動</p> <p>・旅行会社による下見の受入(2回)</p>
<p>40 中土佐町の地域資源を活用した体験型・滞在型観光の推進</p> <p>《中土佐町》</p> <p>観光物産センターを設立し、中土佐町の観光情報発信及び観光客の誘致を行うとともに、重要な文化的景観を活かした久礼のまち歩きや漁業体験など体験型観光メニューの充実を図り、中土佐町における交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【中土佐町】</p>	<p>○久礼のまち歩きガイドを8名養成し、マップを作成配布するとともに、随時受け入れを行っている。ガイドコース・内容とともに見直し、JRとタイアップして「味な散歩道」による販売を実施した。</p> <p>漁業体験は、県内小学校、老人クラブ等に積極的にPRを行い、誘致につながっている。</p> <p>○観光物産センターを大正町の商店街に移転し、観光案内を開始したことにより、町外客(特に県外)への対応が出来るようになり、上ノ加江の海鮮祭りでは、2,500人と過去最高の来客となった。</p> <p>また、観光キャラクターを活用したPR活動やブログによる情報発信により、大正町市場への観光客が増加した。</p> <p>○レンタサイクルを設置し、ガイド付き自転車ツアーの案内を開始した。</p> <p>◆上ノ加江漁業体験への参加者の誘致</p> <p>◆観光客の滞在時間の延長や宿泊客増加につなげる仕組みづくり</p>	<p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(1名)</p> <p>・海鮮まつりの開催(5/3)</p> <p>・かつお祭の開催(5/18)</p> <p>・上ノ加江漁業体験(12回)</p> <p>・テレビ取材等におけるPR(2回)</p> <p>・観光物産センターのブログでの情報発信</p> <p>・観光物産センター役員会開催(総会1回、運営委員会3回)</p> <p>・「カツオマスク」による観光PR(2回)</p>
<p>41 梶原町の体験型・滞在型観光の推進</p> <p>《梶原町》</p> <p>「龍馬脱藩の郷」としての取組を継続。まち歩きやセラピーロードをはじめとした体験型観光、住民主体のおもてなし・受入体制や基盤の一層の充実を図る。そして環境・いやしのまち梶原の取組と併せて旅行会社、企業、大学などへの誘致活動を行う。</p> <p>【梶原町商工会、梶原町、松原まろうど会、坂本龍馬脱藩の郷 ゆすはらであいの会】</p>	<p>○誘客、受入・もてなし体制</p> <p>梶原が開かれて1100年を記念して「梶原千百年物語り」と題して、梶原の歴史、文化、人などテーマに1年間を通してイベントなどを実施。</p> <p>・宿泊者数:雲の上/マルシェ…8,232名(前年 8,309名)</p> <p>・施設利用者(レストラン・温泉・プール):90,379名(前年82,993名)</p> <p>・梶原人の歴史族資料館来場者数… 7,971名</p> <p>・グルメフェスタinゆすはら…約15,000人</p> <p>◆龍馬脱藩のまち、千百年の歴史のまち、環境のまち、癒しのまちのアピールによる誘致活動強化</p> <p>◆森林セラピーロードのガイド育成、体制の構築</p> <p>◆グルメフェスタでの観光客の誘導など、前回反省点の克服。</p>	<p>・イベント参加によるPR活動(2回)</p> <p>・梶原グルメまつり実行委員会の開催(1回)</p> <p>・H25(線)高知県観光拠点等整備事業を活用した施設の整備</p> <p>・高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入(1名)</p> <p>・まろうど館で観光案内及びフェイスブックでの情報発信の開始</p>
<p>42 清流と風と歴史に会えるまち津野町まるごと体感！～観光集客アップ作戦～</p> <p>《津野町》</p> <p>四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラピーロードなどを中心とした津野町の観光スポットと歴史や伝統文化、地域の食など津野町をまるごとPRし、年間を通じて多くの観光客の集客を図る。</p> <p>【津野町】</p>	<p>○年間宿泊数(H25実績:9,738人)</p> <p>○観光案内板の整備</p> <p>○観光ガイドの育成</p> <p>○津野町情報発信(テレビ・ラジオ・新聞・雑誌等)</p> <p>○イベントの開催</p> <p>◆観光ガイドの養成と、全体のスキルアップ</p> <p>◆おもてなし向上の更なるステップアップへの機運の向上</p> <p>◆県外への情報発信の強化</p>	<p>・新茶PR月間・津野町ふれあい特産市及び関連イベント(5回)</p> <p>・県外向けラジオPR(4回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> 教育旅行等の受入実績:11件 <ul style="list-style-type: none"> 民泊受入数:115人(1校) 体験受入数:1,370人 民泊登録家庭数:2軒増(計62軒) 	<ul style="list-style-type: none"> 教育旅行等の民泊受入 <ul style="list-style-type: none"> 平成27年度予約:4校 平成28年度仮予約:10校 	<p>【指標】 民泊受入世帯数:(H22:0世帯) 教育旅行受入数:(H22:3,228人)</p> <p>【目標(H27)】 民泊受入世帯数:100世帯 教育旅行受入数:10,000人</p> <p>【H26到達点】 民泊受入世帯数:100世帯 教育旅行受入数:5,000人</p>
<ul style="list-style-type: none"> 海鮮まつり 来場者数:約2,800人 かつお祭り 来場者数:約18,000人 宿泊者数:2,240人(5月末) 前年度比91.2% 体験受入数:730人(5月末) 前年度比284% レンタサイクル利用者数:8組14人(5月末) 観光物産センターブログのアクセス数:18,891件(5月末) 		<p>【指標】 ①体験受入数 (H22:1,700名) ②宿泊者数 (H24:13,539名)</p> <p>【目標(H27)】 ①2,300名 ②13,800名</p> <p>【H26到達点】 ①2,300名 ②13,800名</p>
<ul style="list-style-type: none"> 宿泊者数(マルシェ、雲の上):1,057名(5月末) 前年度比:74.6% 施設利用者(レストラン、温泉、プール):15,067名(5月末) 前年度比:95.8% 葦ヶ峰トイレ整備工事竣工(引き渡し日 5/8) 	<ul style="list-style-type: none"> 森林セラピーガイド有資格者の増加:1名(計9名) 	<p>【指標】 宿泊者数: (H22:6,485人) 施設利用者数: (H22:82,299人)</p> <p>【目標(H27)】 宿泊者数:8,500人 施設利用者数:97,500人</p> <p>【H26到達点】 宿泊者数:8,300人 施設利用者数:94,000人</p>
<ul style="list-style-type: none"> 宿泊者数1,454人(5月末) (前年同期比84.8%) 津野町ふれあい特産市来場者:2,000人 		<p>【指標】 主要宿泊施設年間宿泊数: (H19:8,925人) (H22:9,616人)</p> <p>【目標(H27)】 主要宿泊施設年間宿泊数:9,800人</p> <p>【H26到達点】 主要宿泊施設年間宿泊数:9,750人</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立が数量的に見える形で示すこと〉
<p>43 わざわざいこう「海洋堂ホビー館四万十」を核としたミュージアムのまちづくり 《四万十町》</p> <p>「海洋堂ホビー館四万十」の校舎等を企画展示や体験教室として整備し、四万十町の観光拠点としてブラッシュアップを図るとともに、周辺に整備予定の新たなミュージアムや四万十川流域の豊かな自然や食、伝統文化など四万十町全体の魅力ある資源を有効に組み合わせる更なる観光交流人口の拡大を図る。</p> <p>【四万十町、(株)海洋堂、(株)奇想天外】</p>	<p>○世界的なフィギュアメーカーである(株)海洋堂との連携により、廃校となった小学校を活用し「海洋堂ホビー館四万十」を整備、開館(H23.7月)。目標の15,000人を開館後約1か月半で達成するなど、交流人口の拡大や雇用の創出など、中山間地域の活性化に繋がった。</p> <p>○ホビー館オープンをきっかけにJRとタイアップ。全国初のミュージアム列車ホビーラインの運行を開始し予土線の利用向上に繋がった。</p> <p>○町内道の駅の入込客数や売上増加にも貢献</p> <p>○地元の観光客の受入体制づくりが進み、直販所のオープンや食の提供、体験教室を実施した。</p> <p>○「海洋堂かっぱ館」のオープンや地元の方による軽食「かっぱ茶屋」がオープン。ホビー館およびかっぱ館と町内量販店との連携が活発化している。</p> <p>○H25年度はかっぱ館2号館(仮称)の整備が始まり、かっぱ館に近接する打井川で、自然と親しめるよう環境整備工事が実施された。また、町内で新たなミュージアム構想の検討が開始されている。</p> <p>◆リピーターの確保や来館者の滞在時間延長の仕掛けづくり、団体客向けツアー商品の開発</p> <p>◆ホビー館来館者を町内へ誘導するため地元商店街や道の駅との連携、各種イベントに対する効果的な広報の仕組みづくり</p>	<p>・企画展の開催:2回</p> <p>・イベントの開催:4回</p> <p>・イベント広報用チラシの作成:1回</p> <p>・混雑時の渋滞対策の実施:7回</p>
<p>44 四万十町観光交流促進事業 《四万十町》</p> <p>高速道路の延伸や海洋堂ホビー館四万十の整備を踏まえ、四万十町の山・川・海の豊かな地域資源が作りあげた景観や歴史、文化等に磨きをかけるとともに、ものづくりや食を中心としたまちづくりを進めることで、四万十町流域での滞在型観光を推進する。</p> <p>【四万十町、(一社)四万十町観光協会、四万十町商工会等】</p>	<p>○高速道路延伸などに向けた受入対応、人材育成、プログラム造成、各種イベントの強化、案内看板の設置、ものづくりと食を生かしたまちづくりなどに取り組んだ。</p> <p>○商工会加盟店を中心に、四万十パークどんぶり街道として食のメニュー開発とPRを図ることができた。</p> <p>○観光協会で様々な観光パンフレットを作成し、観光客に配布した。(全10種、9,700部)</p> <p>◆高速道路延伸を町内への経済波及効果に活かす取組の推進</p> <p>◆観光ガイドの活動実績の向上</p> <p>◆新たな食のメニュー開発や定番メニュー・ご当地メニューなどのPR</p> <p>◆情報発信力の強化</p> <p>◆冬場の入込客の確保</p> <p>◆観光素材の洗い出しと磨き上げ</p>	<p>・川開きイベントの開催:1回</p> <p>・観光パンフレット配布</p> <p>・観光案内業務の実施(5/10~)</p> <p>・HPの随時更新</p> <p>・交流センターでの体験メニューの宣伝</p> <p>・サイクルイベントの実施:1回 33名</p> <p>・あちこちたんね隊総会:1回</p>
<p>45 四万十町大正地区の地域経済活性化の核となる事業への取組 《四万十町》</p> <p>拠点施設を整備し、海洋堂ホビー館や海洋堂かっぱ館、奥四万十自然体験村構想等の地域資源を活用することで、通過型から滞在型観光へのシフトを図り、観光分野を産業として構築、四万十町の経済波及効果に繋げていく。</p> <p>【(株)デベロップ大正・四万十町商工会大正支所・四万十町】</p>	<p>○24年に産業振興アドバイザー、ステップアップ事業を活用し、地域産業の核となる観光ホテル事業について検討を実施。事業収益調査により、実施を断念することとなったため、大正建設業組合等の出資により、商店街の核となる施設を整備運営する新会社を設立。(株)デベロップ大正)</p> <p>○商店街にぎわい事業調査研究委員会から「商店街にぎわい事業調査研究事業報告書」が提出され、大正商店街活性化推進協議会及び分科会を組織化し、具体的活動が始まった。</p> <p>○25年度に産業振興アドバイザーを活用し、大正地域の観光振興策等について指導助言をいただいた。</p> <p>◆活性化推進協議会及び分科会を中心とした地域住民の参画と取組の具現化</p>	<p>・地域おこし協力隊の着任</p> <p>・大正商店街活性化推進協議会の開催(1回)及び各分科会による活動</p> <p>・「大正浪漫ファッションショー2014」開催及び特産品販売</p> <p>・「大正まちなかギャラリー」拡大</p> <p>・四万十町商工振興助成金の導入</p>
<p>46 しまんと時間満喫プロジェクト 《四万十町》</p> <p>四万十ならではの食と癒しの時間を提供できる宿泊施設を建設し、町内にある魅力あふれる観光素材と合わせて、通過型から滞在型観光へと人の流れをつくることで四万十町の地域経済活性化に繋げていく。</p> <p>【(株)生田組】</p>	<p>○ホテルコンセプト、機能、運営方針の決定</p> <p>◆ホテルコンセプト、機能、運営方針、事業収支予想を踏まえた効果的な事業計画作成</p> <p>◆地域ならではの食メニューの提供や、ホテルを拠点に地域素材と組み合わせた観光や体験等の商品開発について関係機関との協議検討</p>	<p>・基本設計協議:2回</p> <p>・役場との協議:5回</p> <p>・事業計画に伴う銀行との協議:3回</p> <p>・産振補助申請にかかる打合せ:5回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・ホビー館入館者数(6月末):12,571人(前年度比55.0%) 		【指標】 ①ホビー館の1年間入場客数 (H23:72,196人)2月29日時点 ②常勤雇用者数 (H22:3人) 【目標(H27)】 ①50,000人 ②3人 【H26到達点】 ①50,000人 ②3人
<ul style="list-style-type: none"> ・カー体験 参加者数:約45人 ・ラフティング体験 参加者数:約40人 ・観光パンフレットの配布数:2,500枚 (泊300、輪100、川200、食300、橋500、街中100、買500、遊500) ・観光案内:113名(5/10~31) ・サイクルイベント参加者数:33名 		【指標】施設等利用者数 (H22:80万人) 【目標(H27)】 90万人 【H26到達点】 85万人
<ul style="list-style-type: none"> ・マンパワーを確保し、事業のコーディネート機能を整備 ・「大正浪漫ファッションショー2014」集客数:約150名 ・塩麴を中心とした特産品販売:塩麴190個 ・「大正まちなかギャラリー」実施店舗の増加:4店舗(計6店舗) 	<ul style="list-style-type: none"> ・協議会、分科会による具体的な活動が活発化している。 	

地域アクションプラン進捗管理シート 総括表
《幡多地域：第1四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>1 水稲と露地野菜を基幹とした水田農業の担い手育成</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>持続性のある水田農業を確立するため、水稲と露地野菜を基幹とした大規模経営体、またはそれを志向する農業者を対象に、規模拡大による生産性の向上と安全・安心・高品質生産を推進し、所得向上と雇用創出を図る。</p> <p>【JA高知はた】</p>	<p>○大規模志向農家のネットワーク化に向けた「交流会」を開催し、志向農家はもとより関係機関への意識付けにつながった。</p> <p>○指標達成経営体数、H25:4経営体</p> <p>○ネットワーク参加者8戸→16戸(H25)</p> <p>○省力・低コスト技術導入農家1戸→5戸(H25)</p> <p>○露地有望品目検討2品目(H25)</p> <p>○H24産振アドバイザー制度活用(1回)</p> <p>◆既存大規模農家と大規模志向農家のネットワーク拡大による情報共有、相互研鑽。省力、低コスト技術の普及。農地及び労働力幹旋システムの整備。幡多地区での露地有望品目現地適応性の検討。</p>	<p>・ブロッコリー大規模経営に向けた研修会を行った。(2回)</p>
<p>2 洋ランのブランド確立・流通促進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市内の生産者をはじめ、県内の洋ラン生産者が新たな組織を立ち上げ、各生産者が生産した洋ラン商品を一元的に集荷、パッケージ化し、市場を通じたこれまでの流通に加えて、直接小売店や消費者に販売する。</p> <p>【石田蘭園、蘭遊 六志会】</p>	<p>○集出荷施設等整備(H25)</p> <p>○県外出展等販促活動(H25)</p> <p>◆体制の充実・強化</p>	<p>・ネット販売のHPを作成・運用開始(7月末に公開予定)</p>
<p>3 有機農業普及・拡大事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>安全・安心な有機栽培による米や野菜の消費を拡大させる取組を進めることにより、地域住民の健康や農業振興・商業振興につなげ、「有機農業四万十市」の定着を目指す。</p> <p>【四万十市】</p>	<p>○有機農業の普及拡大(H21～H25)</p> <p>○高付加価値農業の研修(H21～H25)</p> <p>四万十市の一般市民を対象に、H21から継続して「生産技術研修会」を開催</p> <p>○有機農産物流通システム推進事業(H22～H25)</p> <p>21軒の家庭へ有機野菜を宅配</p> <p>○緊急雇用創出臨時特例基金事業を活用、宅配(一般家庭)の募集と事業PRを実施</p> <p>◆有機農産物のさらなる認知度向上</p> <p>◆有機農産物の栽培技術の向上</p> <p>◆需要の拡大(PRと販売促進)</p>	<p>・高付加価値農産物生産計画・技術力向上研修の開催(3回)</p>
<p>4 6次産業化推進による地域農業振興事業</p> <p>《大月町》</p> <p>ケール等の農産物の加工設備を整備し生産拡大に取り組むとともに、その他地域農産物についても、加工品等開発、販路拡大に取り組む。これにより、地域農家との連携協力体制を構築し、遊休農地の活用につなげるとともに、地域農産物の生産拡大、加工品開発、販売強化を通じて、地域雇用を生み出す。</p> <p>【(株)大月農園】</p>		<p>・緊急雇用事業(7,478,524円)の導入</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】販売額1,500万円以上の農業経営体数 (H22:2経営体) 【目標(H27)】 10経営体 【H26到達点】 5経営体
		【指標】売上高 H23: 85,197千円 【目標(H27)】 128,300千円 【H26到達点】 105,900千円
		【指標】環境にやさしい農業取組面積の増加 (H22: 約1,000a) 有機野菜の出荷率出荷量の増加 (H22: 約30%) 【目標(H27)】 農業取組面積 2,500a 出荷率 50% 【H26到達点】 農業取組面積 2,200a 出荷率 45%
・2名の雇用		【指標】売上高 (H24: 33,138千円) 【目標(H27)】 35,000千円 【H26到達点】 30,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>5 三原村農業公社を核とした農業支援システムの構築</p> <p>《三原村》</p> <p>三原村の環境を生かした中山間の農業振興策として、農業公社を核としたユズ、ブロッコリーの産地化を目指す。</p> <p>【(公財)三原村農業公社、三原村、JA高知はた】</p>	<p>○ユズの産地化の推進(H20～23)</p> <p>・幡多管内ユズ栽培面積・生産量・・・H19: 56ha、488t→H23:79ha、642t (うち三原村:H19:7.6ha→H23:22.1ha)</p> <p>○生産量拡大と有利販売の推進(H20～)</p> <p>・青果率向上対策としてJA高知はた全域で共同選果体制構築。市場評価が向上。</p> <p>○栽培維持、発展に向けた支援システムの構築(H21～)</p> <p>・三原村農業公社が農地集積し、ユズ10ha、ブロッコリー1.2haを直接栽培。常勤6名雇用、農作業受託・機械リース等、中山間地域の新たなビジネスモデルの推進。</p> <p>○H24産業振興アドバイザー事業活用(加工施設導入に向けた課題の共有化)</p> <p>○三原村でのユズ生産量等(H24～)</p> <p>・生産量=H24:90.8t→H25:115.8t</p> <p>・販売金額=H24:12,515千円→H25:17,363千円</p> <p>・栽培面積=H24:31ha(うち公社15.6ha)→H25:32.5ha(うち公社17.7ha)</p> <p>○三原村農業公社による酢玉・加工ユズ販路開拓(H25:1社、105t)</p> <p>◆生産拡大に伴うユズ果汁過剰による加工用ユズ価格の低下、高齢者率増加・後継者不足、新規生産者の確保、ユズ加工製品増加による競争激化等。</p>	<p>・三原村農業公社を核とした農業支援システムの構築に向けて、関係機関による、加工施設導入等の課題共有化</p> <p>・高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業補助金【起業支援型地域雇用創出事業(9,337千円)】、高知県ふるさと雇用再生特別基金事業補助金(18,884千円)(県1/3、村2/3)の実施</p> <p>・ユズ加工品の販促活動</p>
<p>6 「若山楮」ブランド復活プロジェクト</p> <p>《黒潮町》</p> <p>古くから地域で特産品となっていた「若山楮」の産地復活を目指した、栽培拡大および加工技術向上による産地・ブランド化に取り組む。</p> <p>【黒潮町、黒潮町佐賀北部地域協議会】</p>	<p>○楮栽培の推進(H21～)</p> <p>栽培面積(収穫量)・・・H21:32a(0.6t)、H22:37a(1.2t)、H23:39a(1.2t)、H24:59a(1.0t)、H25:71a(0.9t) (うち遊休農地利用栽培面積11a)</p> <p>○当初5年間(H20～24)の継続補助予定であった国事業(200万円×5年)が事業仕分けによりH21をもって終了。計画全体を見直し地道な活動に取り組む中、栽培面積も少しずつ増加している。</p> <p>○「若山楮が古文書修復に適している」として、専門分野からの発注もあるなど、今後に期待が持てる。</p> <p>◆活動継続等に係る地域内の検討不足</p> <p>◆活動経費の不足</p> <p>◆マンパワー不足</p>	<p>・月1回ペースの活動検討会開催(6月末現在:3回)</p>
<p>7 弘法大師ゆかりの七立栗 特産品化計画</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町馬荷地区で栽培されている「七立栗」の生産を拡大し町の特産品にすることで、地域の活性化と産業の創出を目指す。</p> <p>【七立栗生産組合、黒潮町】</p>	<p>○七立栗出荷農家数(面積)</p> <p>H21:1戸(10a)、H22:5戸(20a)、H23:7戸(43a)、H24:10戸(66a)、H25:10戸(71a)</p> <p>○七立栗出荷量</p> <p>H22:6,120本、H23:4,605本、H24:10,010本、H25:12,675本</p> <p>○集荷場建設(総事業費441万:集落営農補助金:県・町・実施主体 各1/3負担)。(H23)</p> <p>○当初計画していた温泉施設は、財源の問題より困難と判断した。(H24)</p> <p>○七立栗の栽培面積が増え、集落営農導入及び基幹品目としての検討が始まった。(H24)</p> <p>○七立栗を花き(枝栗)として出荷するため品質や収量、流通についての問題点が明確となり、生産者の生産に対する意識がまとまり始めた。(H25)</p> <p>◆生産力の向上(栽培面積、出荷量の増加)</p> <p>◆高品質枝栗の生産(鮮度保持技術の検討)</p> <p>◆枝栗栽培方法の確立、病虫害対策の実施</p> <p>◆耕作放棄地の活用</p>	<p>・高知フラワーアドバイザー(高知の花き総合PR事業)との産地交流会(1回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・県緊急雇用事業で3名、県ふるさと雇用事業で6名雇用。		【指標】 ユズ生産量 (H19: 65t) (H22: 74t) 栽培面積 (H19: 7.6ha) (H22: 22ha) 販売金額(農家手取額) (H24: 12,515千円) (H25: 17,363千円) 【目標(H27)】 ユズ生産量 400t 栽培面積 50ha 販売金額(農家手取額) 27,500千円 【H26到達点】 ユズ生産量 120t 栽培面積 37ha 販売金額(農家手取額) 18,000千円
		【指標】 栽培面積 (H22: 37a) 楮収穫量 (H22: 1,232kg) 【目標(H27)】 栽培面積 60a 楮収穫量 2,900kg 【H26到達点】 栽培面積 71a 楮収穫量 1,500kg
		【指標】 栽培面積 (H19: 10a) (H22: 20a) 出荷量 (H22: 6,120本) 【目標(H27)】 栽培面積 140a 出荷量 35,000本 【H26到達点】 栽培面積 90a 出荷量 20,000本

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>8 有望品目への転換を含めた、大方南部地域の産地再生</p> <p>《黒潮町》</p> <p>シュッコカスミソウ、テッポウユリの産地として知られる黒潮町南部地域において、灌漑事業の導入等による新たな花き・野菜等の生産により地域振興を目指す。</p> <p>【黒潮町、JA高知はた】</p>	<p>○シュッコカスミソウの品質向上対策として、パケット輸送や市場性の高い品種(アルタイル、マリーベール)への移行を推進(H21~24)</p> <p>○マーケティング調査により、小売りが嗜好する品種の定着化を推進(H22)</p> <p>○新品目の栽培を推進(H21~24) (H23園芸年度(H22.9~H23.8) =ダリア:4戸24a、テマリソウ:3戸26a) (H24園芸年度(H23.9~H24.8) =ダリア:4戸57a、テマリソウ:3戸40a) (H25園芸年度(H24.9~H25.8) =ダリア:4戸45a、テマリソウ:4戸31a)</p> <p>○南部地域での点滴栽培の検討と用水対策の具体的な検討開始(H23~)</p> <p>○中の谷・ヤリガサヤ地区では用水対策について地区が合意したことによる事業計画推進(H25~)</p> <p>○花き栽培面積・・・H24:18ha→H25:18ha</p> <p>○野菜栽培面積・・・H24:2.7ha→H25:2.7ha</p> <p>◆慢性的な水不足より栽培可能な品目が少なく、シュッコカスミソウの代替品目もない。ダリア・テマリソウ・ニラ等は可能性があるが、用水対策・省水栽培技術の取組が必要。</p>	<p>・点滴灌水実証圃の継続実施(シュッコカスミソウ:1戸)</p>
<p>9 森の工場・間伐の推進</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>意欲がある林業事業者が中心になり、一定規模のまとまりのある森林を対象に森林所有者から長期に施業を受託することによって、森林の管理や施業などを集約する森林経営の団地を「森の工場」として認定し、木材を安定的に供給する産地体制を確保するとともに、地域の森林資源の充実を図るための間伐を積極的に推進する。</p> <p>【森の工場の認定を受けた事業者】</p>	<p>○H21~H25に高性能林業機械等34台導入、作業道開設246kmの整備を行った。 木材生産量:74,649m³(H21-23累計:43,353m³+H24:19,446m³+H25:11,850m³)</p> <p>○森林施業プランナー養成研修を支援することにより、一次試験の受験資格者が24名となった。</p> <p>○森の工場は建設業の参入を含め30工場を新設した。(H21~H23:22工場+H24:4工場+H25:4工場)</p> <p>◆集約化の推進による森の工場の設置 ◆基盤整備推進による木材生産性の向上 ◆技術者の養成 ◆事業者の経営改善</p>	<p>・森林組合及び事業者への説明会を実施(1回)</p> <p>・森林経営計画の作成を支援</p>
<p>10 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>平成22年度に建築したモデルハウス「四万十の家」をPRすることで四万十ヒノキを利用した住宅建築を促進する。また、四万十ヒノキのブランド化を図り、地域内外への販売を促進する。</p> <p>【四万十市】</p>	<p>○H23.4月よりモデルハウス利用開始、林業関連事業者の学習会場としての利用や一般利用等、当初目標以上の利用状況であり、地域産ヒノキの積極的なPRにつながった。</p> <p>○4市町村(四万十市、三原村、四万十町、中土佐町)による推進協議会の発足により、地域産ヒノキのブランド化に向けて組織体制を強化した。</p> <p>○H23~H25の工事着工件数:90戸</p> <p>◆各市町村の取組みを連携させる必要がある。</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		<p>【指標】花き栽培面積 (H20園芸年度:24.8ha) (H23園芸年度:20ha) 野菜(ニラ)栽培面積 (H23園芸年度:1.4ha)</p> <p>【目標(H27)】 花き栽培面積 15ha 野菜栽培面積 6ha</p> <p>【H26到達点】 花き栽培面積 18ha 野菜栽培面積 3ha</p>
・新規の森の工場:3地区(6月末予定)		<p>【指標】森の工場の木材生産量 (H22 13,871m3)</p> <p>【目標(H27)】 20,000m3</p> <p>【H26到達点】 18,000m3</p>
		<p>【指標】 「四万十の家」着工戸数</p> <p>【目標(H27)】 30戸</p> <p>【H26到達点】 25戸</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>11 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業</p> <p>《大月町》</p> <p>町内の最高級のウバメガシや山林資源を活用して、古くから行われていた土佐備長炭の復活など、製炭の産業化を目指す。</p> <p>【大月町備長炭生産組合】</p>	<p>○H23、H24産業振興総合補助金を活用し、生産窯を6基設置(H23:2基、H24:4基)。町単独補助金を活用し設置した窯1基と合わせ、計7基(H26.3月末時点)。</p> <p>○8名が備長炭生産に従事(H26.3月末時点)。</p> <p>○H25:出荷量 79,800kg(H26.3月末時点)。</p> <p>○室戸市での研修を延べ11名が受講。</p> <p>◆収益の多様化、販売チャネルの多角化。</p> <p>◆当面の自主財源不足。(手数料収入で運営可能となるためにも生産規模拡大が理想)</p> <p>◆原木の安定供給のため、契約山林と林業者の分散が必要。</p> <p>◆生産量の増と質の向上が必要。</p>	<p>・H26県ふるさと雇用事業を活用</p>
<p>12 地域活性化のための魚加工・販売体制の強化・推進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市片島地区に施設を整備し、水産加工物製造・販売を展開することで、漁業者所得向上や、雇用創出、地産地消・外商を進めていく。</p> <p>【すくも湾漁業協同組合】</p>	<p>○H21産業振興総合補助金を活用し、加工施設・冷凍冷蔵施設・保冷運搬車両を整備、同年10月から製造・販売スタート。</p> <p>○売上は、H22:17,552千円、H23:27,602千円、H24:27,791千円、H25:32,651千円と増加傾向。</p> <p>○鮮魚フィレの生産量は、H22:12t、H23:20t、H24:13t、H25:20t。冷凍キビナゴの生産量は、H22:3.6t、H23:約7t、H24:4.1トン、H25:1.7tと漁獲量により上下。</p> <p>◆原魚の安定調達による作業効率の向上、増産、販路拡大</p> <p>◆収益状況の明確化</p> <p>◆利益率の高い商品の開発及び販路開拓</p>	<p>・6月から日々の「生産高一仕入額」について漁協の関係職員が情報共有できるようにした(目標60千円/日)。</p> <p>・H26県ふるさと雇用事業を活用</p>
<p>13 宿毛湾を中心とする地域水産物の流通・加工体制の推進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>民間事業者による宿毛湾の魚の利用促進・消費拡大及び地元雇用の創出を目指す。</p> <p>【株式会社ビアーサーティー】</p>	<p>○H22産業振興総合補助金を活用し、施設整備。</p> <p>○売上高・・・H22:1.4億円、H23:1.6億円、H24:1.8億円、H25:2.0億円</p> <p>○宿毛湾産の魚使用量・・・H23:60,821kg、H24:51,010kg、H25:66,058kg</p> <p>○施設の規模拡大により衛生管理面の向上とあわせて、贈答用商品の製造や刺身用食材の提供が可能となった。</p> <p>◆雇用の確保</p> <p>◆冷凍技術の確立</p>	<p>・自社レストランでの「春の鯛祭」及び「鯉祭り」の開催(市内事業者(沖の島水産)と連携した宿毛市産魚類のPR)</p>
<p>14 民間企業との連携による水産物の販路拡大</p> <p>《宿毛市・大月町》</p> <p>漁協・民間会社連携による前処理加工施設を漁協市場付近に整備し、地元水産物の付加価値向上と販路拡大に向けた体制づくりに取り組む。</p> <p>【すくも湾漁業協同組合】</p>	<p>○H22産業振興総合補助金を活用し、加工施設等を整備。H23.4月下旬から稼働。</p> <p>○アジフィレほかキビナゴやイワシ類を使用した惣菜を製造し、首都圏等の飲食企業へ出荷中。加工方法の改良や原魚、メニューの多様化を図るなどしてH24は前年度より原魚仕入れ、製造、出荷とも大幅増。</p> <p>○H25の原魚仕入れ高は前年度よりも若干少なく推移。今後、キビナゴ以外の新たな商品開発が望まれる。</p> <p>○H26年3月末現在7名の雇用。</p> <p>○県食品高度衛生管理手法認定→H26.1認定取得。</p> <p>◆売上拡大</p>	<p>・県外養殖ブリ加工場視察研修*水産物地産外商推進事業費補助金活用</p> <p>・ブリ加工品の検査(菌検査、残留抗生剤、放射能検査)*水産物地産外商推進事業費補助金活用</p>
<p>15 宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>ブリやカツオ等、宿毛近海で獲れる魚を活用し、消費者ニーズに基づく商品開発・生産体制充実・販売促進に取り組むことで、地域ブランド確立および原材料そのものの付加価値化を図る。</p> <p>【株式会社 沖の島水産】</p>	<p>○県「弥太郎! 商人塾」に参加(H22、23、25)。</p> <p>○県ステップアップ事業による冷凍施設整備、パッケージデザイン、販売促進の実施。</p> <p>○県産業振興総合補助金活用による加工施設整備(H25)</p> <p>○加工品売上高・・・H22:800万円、H23:1,929万円、H24:4,209万円、H25:5,373万円(見込み)</p> <p>◆販路の拡大。</p> <p>◆消費者ニーズに応じた新商品の開発。</p>	<p>・県「弥太郎! 商人塾」に参加</p> <p>・加工施設完成(6/2)</p> <p>・地域人づくり事業の活用</p> <p>・県外催事等への出店による販促活動</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・H26県ふるさと雇用事業で事務局1名雇用	・生産量:14.2t(H26年4月～5月) ・販売額:4,916千円(H26年4月～5月) ・山主及び山師への還元:1,369千円(H26年4月～5月)	【指標】 備長炭販売量・生産窯・生産者 【目標(H27)】 販売量 240t 生産窯 20基 生産者 20人 【H26到達点】 販売量 129t 生産窯 7基 生産者 8人
・H26県ふるさと雇用事業で4名雇用		【指標】 冷凍フィレ、冷凍キビナゴ生産量(H22) (冷凍フィレ12.3t) (冷凍キビナゴ3.6t) 【目標(H27)】 冷凍フィレ 30t 冷凍キビナゴ 15t 【H26到達点】 冷凍フィレ 36.6t 冷凍キビナゴ 10t
・売上金額 H26.4 21,599,470円(前年同月比122%) H26.5 18,145,992円(前年同月比116%) ・宿毛湾産の魚使用量 H26.4 5,250kg(前年同月比82%) H26.5 4,775kg(前年同月比105%)		【指標】 年間売上(H22:1.4億円) 【目標(H27)】 2.7億円 【H26到達点】 2.2億円
・雇用の創出 職員:1名(5/12～6/30) パート:2名(5/7～)、1名(6/6～)		【指標】 原魚供給高 【目標(H27)】 1.19億円 【H26到達点】 1.19億円
・営業職1名及び加工作業員1名の雇用 ・取引開始件数 12件(4～6月)		【指標】 加工品売上高(H22:800万円) 【目標(H27)】 6,867万円 【H26到達点】 6,006万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>16 サメ漁業の復活に向けた取組</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>サメ肉の加工品の開発と販路開拓により、サメ漁業が成立する浜値で取引される仕組みを構築するとともに、サメによる漁業被害の軽減を図る。</p> <p>【土佐清水市水産振興協議会】</p>	<p>○漁獲されたサメを安定した価格で買い上げ、加工商品とすることで、サメ漁業復活のきっかけづくりとなった。</p> <p>○H22産業振興総合補助金を活用し、商品開発を継続。サメ肉で主にペットフードを開発して、従来販売されている商品に比べ、宗田節加工場で加工することによってアンモニア臭が抑えられ、ペットの嗜好性が非常に高いものに仕上がった。</p> <p>○ペットフードについて、大手ペット用品業者との商談の結果、商品開発(ネーミング及びパッケージ)・販売の協力が得られ、H23年9月の展示・商談会以降、約6000パックの注文があり、今後の販売増に期待が持てる。</p> <p>○製造ラインにおける様々な課題については、解決に向けて一定目途がたった。</p> <p>◆H24年度サメ漁獲量:約1t</p> <p>◆ペットフードの安定した販売量の確保</p> <p>◆ペットフード販売数の伸び悩み原因の解明</p> <p>◆取組全体のコーディネータ役の育成</p> <p>◆これまでのペットフード加工業者がH25年に廃業したため、新たな加工業者の確保</p>	
<p>17 宗田節の販路拡大に向けた取組</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>宗田節加工業は、蕎麦屋等の業務用需要に支えられてきたが、食の多様化等により需要が減少しているため、一般消費者を直接ターゲットにした商品開発や宗田節のPR等を展開し、消費の拡大を図る。</p> <p>【宗田節をもっと知ってもらいたい委員会、土佐清水市】</p>	<p>○宗田節をもっと知ってもらいたい委員会(H22設立)が、県内を中心とした宗田節のPR活動を展開し、宗田節の認知度が一定向上した。</p> <p>○株式会社清水元気プロジェクトが新商品の開発に取り組み、H23年度に4品目、H24年度に3品目が完成し、販売を開始した。</p> <p>○H24新商品売上実績:887万円(7アイテム)</p> <p>○H25新商品売上実績:1,650万円(7アイテム)</p> <p>◆宗田節の認知度が一定向上、新商品の販売も順調に伸びてきており、今後もPR活動を継続するとともに新商品の更なる販路開拓が必要</p>	<p>・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会開催(1回)</p> <p>・ものづくり地産地消・外商センターとの連携による生産工程の見直し検討に着手</p> <p>・食育授業の実施(1回)</p> <p>・県外催事への参加(1回)</p> <p>・県内量販店での試食販売(6回)</p>
<p>18 “川辺の暮らし”を支える豊かな四万十川再生プラン</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十川の恵みを支える汽水域を中心とした河川環境や漁業資源を継続的にモニタリングしながら、流域住民が四万十川の漁業資源を持続的に利用できるようなマネジメントできる枠組みを作っていく。あわせて、アユやアオノリをはじめ、四万十川の恵みを地域外に付加価値を付けて売り出す方策を探っていく、“川辺の暮らし”が永続的に営まれるようなかつての豊かな四万十川の再生を目指す。</p> <p>【四万十市、四万十市高知大学連携事業推進会議、四万十川下流漁業協同組合】</p>	<p>○アユやスジアオノリの枯渇原因については、多くの要因が言われてきたが、四万十市と高知大学が連携して科学的な原因究明に乗り出し、「汽水域シンポジウム」や連携事業の報告会を介して、関係機関や地域住民と情報交換を行う事で、徐々にではあるが原因究明や資源復活に向けての協力体制が出来つつある。</p> <p>○H21年より試験的にはじめた下流漁協のアオノリやアオサノリの製造・販売事業について、H23年10月に6次産業化法に基づく総合化事業計画の二次認定を受け、H24年8月には補助金も交付されたことにより、販路開拓や商品開発についても、一定目途が立った。</p> <p>○H25年度のスジアオノリの生育状況が非常に良く、豊漁となった(約9t)。豊漁の要因としては海水温の低下する時期が早かったことがあげられた。</p> <p>◆アユやスジアオノリの天然資源が長期低落傾向にあり、その枯渇原因の究明と有効な対策が急務である。</p> <p>◆漁業関係者との情報共有の強化を図る必要がある。</p>	
<p>19 キビナゴ加工商品の生産体制強化</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町の地域資源の一つであるキビナゴを活用した商品加工体制の基盤強化を図るとともに、大月町道の駅等との連携による県内外の販売促進活動を行う。このことにより、キビナゴの消費拡大、雇用拡大、連携先の売上増等につなげる。</p> <p>【八重丸水産】</p>	<p>○産業振興総合補助金を活用した加工場の改修、攪拌機整備(H23)、県外展示会への出展(H24、東京・大阪)</p> <p>○商品開発:ゆず味(H23)、塩麹味(H24)、化学調味料不使用タイプ(醤油、塩麹)(H25)</p> <p>○販促資材の充実(H24)</p> <p>○きびなごゲンピ販売袋数H24:118千袋/H25:133千袋</p> <p>○平成23年度高知県地場産業奨励賞受賞</p> <p>○ファストフィッシュ商品に認定(H24)</p> <p>○パッケージリニューアル、45g(プレーン、塩麹)、100g(プレーン)(H24)</p> <p>◆キビナゴ原魚は、天然水産物のため収量が安定しない</p> <p>◆事業規模が大きくなり、経理・管理業務の増大</p> <p>◆中期的な経営計画、方針の策定</p>	<p>・商談会への出展(1回)</p> <p>・新商品の開発</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】安定したサメ漁獲量 (H22: 1.4t) 【目標(H27)】10t 【H26到達点】1.5t
		【指標】宗田節新製品の売上 【目標(H27)】 2,700万円 【H26到達点】 2,388万円
		【指標】スジアオノリ、アオサノリの漁協 販売金額 (H22: 49万円) 【目標(H27)】 625万円 【H26到達点】 350万円
・8事業者との新規取引開始 ・新商品2種類の発売	・H26販売袋数4-5月 販売袋数18,378袋(前年比77%)	【指標】きびなごケンピの販売袋数 (H22: 5.3万袋) 【目標(H27)】 14.2万袋 【H26到達点】 13.7万袋

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>20 大月町種苗生産施設活用による県内産養殖種苗のシェア拡大</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町種苗生産施設の県内民間事業者による活用を図り、養殖用種苗としてのマダイ・シマアジの増産による市場シェアの拡大、カンパチ等新魚種の生産技術確立によるビジネスチャンスの拡大を目指す。</p> <p>【大月町、(株)山崎技研】</p>	<p>○H24.4月～ 大月町種苗生産施設貸付契約締結 ○H24産業振興総合補助金を活用し種苗の海上育成用施設整備(H24.9月) ○雇用の創出6名(H25.3月現在) ○H24.4月～ 放流用種苗の生産 ○H24.11月～ マダイの生産開始 ○H24.11月～ シマアジ種苗の生産 ○H26.1月～ カンパチ受精卵の採卵に成功 ◆マダイ、シマアジ種苗の安定生産と魚病対策 ◆カンパチ人工採卵技術の確立及び孵化後の生残率の向上</p>	<p>・カンパチの種苗生産試験(H26.1.4～)</p>
<p>21 直七の生産、加工、販売の促進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地元柑橘の一種である直七をはじめとした地域農産物の加工・販売を推進することで、雇用創出、農家所得向上、地域活性化を図る。</p> <p>【直七生産組合、直七の里(株)、直七酒販(株)】</p>	<p>○生産組合の設立(H21) ○搾汁施設等の整備(H22:産業振興総合補助金の活用) ○新商品の開発、商品パッケージの見直し(H22～23) ○すくも湾漁協と連携し、「直七マダイ」の開発(H24～25) ○直七生産量(果実ベース) ・H20:13t→H21:10t→H22:21t→H23:36t→H24:66t→H25:103t ◆生産拡大に向けた取組(新商品の開発、販路の拡大、商品の加工)</p>	<p>・ふるさと雇用再生特別基金事業の活用 ・地場産品商談会(5/20)への参加 ・CGCグループ関西地区会長・社長会での商品提案 ・料理マスターズブランド認定コンテスト(主催:辻調理師専門学校)(6/8)への参加(出席飲食店関係者へのPR)</p>
<p>22 地域の素材を活用した「おいしいもの」づくり</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地域の特産である柑橘類や焼酎等を活用した新たなスイーツづくりをはじめ、宿毛湾で獲れた魚や牛肉、豚肉を活用した商品開発や生産拡大のための施設整備を行うことにより、地域生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【幡多美味工房、地域事業者等】</p>	<p>○商品製造施設整備(【厚生労働省】H23:創業支援助成金) ○新商品の開発(H23～H25) ○販路の開拓(H23～H25) ◆販路拡大</p>	
<p>23 土佐清水市地域再生計画(大岐地区等の開発計画)</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>地域資源としての「食」の再生・活性化を官民協働のもと、地域が一体となって実施するとともに、大岐・三岐地区開発による施設整備等への取組と併せて、雇用の創出と地域の再生を推進する。</p> <p>【土佐食(株)、土佐清水市】</p>	<p>○販売額及び雇用について、順調(十分)に成果を上げている。(～H25) ○産業振興総合補助金を活用し、機器等を導入したことで、ペットフード安全法改正に適応でき、かつ新商品開発も可能となった。(H22～25) ◆売上全体の1割程度に留まっている食品部門の販売拡大。</p>	<p>・展示会等への参加:3回</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・カンパチの採卵量 約10,048千粒 (沖出し尾数は約54千尾)		【指標】 マダイ、シマアジ種苗生産尾数 【目標(H27)】 マダイ 100万尾 シマアジ 50万尾 【H26到達点】 マダイ 40万尾 シマアジ 30万尾
・営業職員1名雇用(継続) ・1社と取引開始(地場産品商談会) ・CGCグループ加盟店舗での取引決定		【指標】 直七果実生産量 (H22:21t) 【目標(H27)】 200t 【H26到達点】 150t
		【指標】 ・新商品の開発 ・取引先数(H24:3社) 【目標(H27)】 ・8アイテム ・5社 【H26到達点】 ・17アイテム ・4社
・食品の取引店舗数(5月末累計):182店舗 [四国内約8割、四国外約2割] ・展示会等での商談件数:14件	・雇用者全体(6月末累計):196人 ・水産物の活用(5月末累計):約400t	【指標】 雇用者(臨時・パートを含む) (H19:124人) (H22:170人) 地元水産物の活用 (H19:2.079t) (H22:2.580t) 売上額 (H22:13.6億円) 【目標(H27)】 200人、2,800t、15億円 【H26到達点】 195人、3,500t、17億円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>24 地域資源を統括したプログラム構築によるしみずの元気再生事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>大岐地区に整備される加工施設に生産者が参画できる仕組みづくりや加工された商品を市内外の市場に流通及び販売する仕組みを構築する。また、加工品の一般消費者向けの個別配送、海外への販路拡大など、地域資源を活かした経済の活性化を推進する。</p> <p>【(株)土佐清水元気プロジェクト、土佐清水市】</p>	<p>○産業振興総合補助金を活用し、農産物の集出荷システムを構築。(H21～25)</p> <p>○特産品の開発と統一ブランド作りでは、約30種類の商品を販売。(H22～25)</p> <p>○産業振興センター助成事業(農商工連携事業化支援事業)を活用し、商品開発。6種類の商品化が実現。(H23～25)</p> <p>○産業振興センター助成事業(経営革新計画支援事業)を活用し、OEM生産体制づくり並びに商品開発。18種類の商品化が実現。(H24～25)</p> <p>○『土佐の清水さば漁師漬け』が日本経済新聞NIKKEIプラス1「何でもランキング」で“全国1位”を獲得。売上額がH25/H24比約3倍増。(H25)</p> <p>◆売れ筋商品の(開発を含めた)販売拡大。</p> <p>◆集荷農産物の品質向上。</p> <p>◆加工用農産物の契約栽培の推進。</p> <p>◆付加価値農産物の生産。</p> <p>◆工房及び冷凍施設の稼働効率の向上、水産振興策と連動した加工体制の構築。</p>	<p>・OEM生産事業継続(H24～)。</p> <p>・県内外催事等での販促PR活動。(県内:5回、東京都:2回)</p> <p>・商談会等への参加:1回</p> <p>・市内外イベントにて出店。(市内:1回、市外:1回)</p>
<p>25 土佐清水発!宗田節が良くでる加工施設整備・販路拡大事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>宗田節関連商品の製造力の向上及び衛生管理体制の充実により、販売・販路の拡大を図るとともに、新たな商品開発等へも取り組みながら、宗田節生産者の所得向上及び地域の安定した雇用の創出を目指す。</p> <p>【(株)ウェルカムジョン万カンパニー】</p>	<p>○平成22年7月の立ち上げ以降、『宗田節』を使った加工品を製造・販売。</p> <p>『だしが良くでる宗田節』を主力に、展示会・商談会等へも積極的に参加し、販路拡大にも取り組んでいる。(～H25)</p> <p>◆製造体制の強化・充実。</p> <p>◆販路拡大及び販売促進。</p> <p>◆商品開発・改良。</p>	<p>・商談会等への参加:3回</p> <p>・県内催事での販促PR活動。(県内:1回)</p>
<p>26 地元農産物を使った商品開発事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>農業と製造業が連携し、相互のノウハウを活かした新商品を開発・販売することにより、地産地消・外商および地域の活性化を推進する。</p> <p>【四万十市】</p>	<p>○商品開発・販売(H22～) 市農商工連携支援及び県ステップアップ事業により、事業者の要望やレベルに応じた支援の結果、5プロジェクト、12アイテム24種類(H25年度末時点)の新商品が完成・販売中。それぞれの販促活動により、都市部の販路獲得という成果も得られている。</p> <p>○実績から得られた経験を活かした新たな商品開発のほか、各プロジェクト事業者間相互の情報交換やアドバイス、ネットワークも構築されつつある。</p> <p>◆新規農商工連携プロジェクトの掘り起こし</p> <p>◆商品PRと販路拡大(地域内外への販売戦略)</p> <p>◆生産体制の確立(加工設備の高度化検討、原材料確保のための連携強化)</p>	
<p>27 「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市一条通商店街のスーパー跡地を利用して整備された「いちじょこさん市場」を拠点に、地元の素材を活用した食育の啓発・地産地消の交流拠点として、商店街の活性化を図る。</p> <p>【まちづくり四万十(株)】</p>	<p>○四万十市中心市街地活性化の一環として、地産地消を推進する「食育プラザ」開店(H21.9～)</p> <p>○「中小企業基盤整備機構」の支援を受け、集荷・販売・経営全般を改善(H21～H23)</p> <p>○H23産業振興総合補助金を活用し、店舗内外装の全面改修。</p> <p>総菜部門を追加し、施設名称を「いちじょこさん市場」に変更してH23.9.2リニューアルオープン。リニューアルオープン後は、売上額は順調に推移。</p> <p>○集荷業務は約70名に対応しており、定着してきている。</p> <p>○H23にふるさと雇用事業で雇用した2名をH24から正職員とした。</p> <p>◆目標販売額の達成、集荷・宅配業務の継続、催事、交流スペースの有効活用</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・新規取引業者数(5月末累計):4社 [全体:161社(県内78社、県外83社)] ・OEM生産商品:12アイテム ・商談会等での商談件数:3件 	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用者全体(5月末累計):56人 (前年度と同じ) ・農産物等の活用(5月末累計):約18t (前年度同期比約86%) ・売上額全体(5月末累計):約0.2億円 (前年度同期比約100%) 	<p>【指標】雇用者(臨時・パートを含む) (H22:55人) 地元農産物等の活用 (H22:86t) 売上額 (H22:1.18億円)</p> <p>【目標(H27)】 70人、100t、2.5億円</p> <p>【H26到達点】 56人、85t、2億円</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・商談会等での商談件数:2件 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高(5月末累計):約14,400千円 (前年同期比約96%) (前々年同期比約204%) 	<p>【指標】売上高 (H24:22,000千円)</p> <p>【目標(H27)】 36,000千円</p> <p>【H26到達点】 30,000千円</p>
		<p>【指標】新商品の開発 (H22:7アイテム)</p> <p>【目標(H27)】 15アイテム</p> <p>【H26到達点】 13アイテム</p>
		<p>【指標】雇用者数 (H22:常勤2名) (H22:パート5名) 売上額 (H24:44,709千円)</p> <p>【目標(H27)】 常勤 3名 パート 7名 売上額 60,000千円</p> <p>【H26到達点】 常勤 3名 パート 8名 売上額 50,000千円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果:○ 課題:◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>28 栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト</p> <p>《四万十市》</p> <p>西土佐地区の栗園再生に向け、「より高く、より多く売るしくみ」と「栽培しやすい環境づくり」を平行して取り組むことで、地域内外を巻き込んだ新しい地域ビジネスを目指す。</p> <p>【(株)しまんと美野里、四万十川を良くする会、四万十市、西土佐商工会】</p>	<p>○H21「(株)しまんと美野里」設立。H22産業振興総合補助金を活用し、加工施設、氷感庫(凍らせない冷凍保存庫)を導入し、H23.1月より稼働開始</p> <p>○栗栽培支援として、H23.9月に支援組織「四万十川を良くする会」を設立</p> <p>○H24仕入:8.9t、加工:4.2t、H25仕入:7.1t、加工:3.1t</p> <p>○H24産振アドバイザー活用により、加工・在庫管理を見直し</p> <p>◆栗の確保(連年の不作と栽培者の高齢化による荒廃化)</p> <p>◆全体計画の策定と、受注～原料確保～加工～販売一連のスケジュール管理</p>	<p>・起業支援型雇用、ふるさと雇用活用</p> <p>・小規模事業者持続化補助事業(全国商工会連合会)(5/2付採択、総事業費75万、補助率2/3)</p>
<p>29 四万十牛の商品開発・販売</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市西土佐地域の畜産家・農家・加工業者が連携し、四万十川にこだわった加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大する。</p> <p>【横山精肉、西土佐中央牧場、西土佐ふるさと市組合】</p>	<p>○新商品サービス開発支援事業(全国商工会連合会)により、新分野進出に向けた経営計画を策定(H25)、商品候補開発:10商品(H25)</p> <p>◆計画に基づく事業スケジュールの確立と実践(新分野挑戦にあたっての設備投資に対する有利な補助制度の活用検討・申請・採択に向けた迅速な対応)</p>	<p>・直営店舗のオープンに向けたアドバイザーとの協議(6/16)</p>
<p>30 西土佐拠点ビジネス推進事業(売り出せ西土佐プロジェクト)</p> <p>《四万十市》</p> <p>各種団体や地域産業従事者など多様な人材・組織が連携し、地域産品・加工品の開発・販売、体験交流推進、情報発信、施設整備等を行い、幡多地域の北の玄関口としての総合発信拠点を作り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【四万十市、西土佐商工会、地域事業者等】</p>	<p>○H24道の駅基本計画策定</p> <p>○H25道の駅実施設計、用地買収 地域事業者を含めた検討会を重ねH24基本計画、H25実施設計、用地買収。</p> <p>○新商品開発数:H24:5商品、H25:7商品(H25末累計:18商品)</p> <p>拠点施設開店を見据え、地域事業者それぞれが商品開発に着手 (41℃関連商品が増えている)</p> <p>◆運営体制の構築</p>	<p>・ふるさと雇用2名(H26.4.1～)</p> <p>・全国商工会連合会事業(小規模事業者全国展開支援事業)(5/26採択)</p>
<p>31 拠点ビジネスの推進(大月町まるごと販売事業)</p> <p>《大月町》</p> <p>ふれあいパーク大月を拠点に、特色ある地域資源を活用した拠点ビジネスモデルの構築に向けた事業展開を図る。</p> <p>【(一財)大月町ふるさと振興公社】</p>	<p>○H21、22と産業振興総合補助金を活用し、生鮮食品の鮮度保持用施設の改修、インターネット通販、カタログ販売の仕組みづくりなどにより、販促活動を充実・強化。大手百貨店や生協など県外での販売も拡大。所得向上及び道の駅のにぎわいづくりにつながっている。</p> <p>○販路拡大・販売促進(H21～24)の結果、ひがしやま関連商品、へらずし、塩麴漬など、売れ筋商品が出てきている。</p> <p>○外商拡大対策として、町内の他事業者と「大月まるごと販売プロジェクト」を立ち上げ、連携した販売促進を開始。</p> <p>○目標に対する実績(H23:1.77億円)(H24:1.81億円)(H25:1.82億円)</p> <p>○H25、町委託の移住支援事業において、7組18名の移住支援、相談は41件</p> <p>◆売れ筋商品の生産体制の充実(地域での仕組みづくり、加工場の充実など)</p> <p>◆将来を見据えた、販売戦略づくり</p> <p>◆道の駅のにぎわいづくり継続</p>	<p>・移住促進事業の委託(委託料:4,114千円)</p> <p>・プロパースタッフをサポートする臨時職員1名の雇用</p>
<p>32 苺を核とした6次産業化</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町の新しい加工品として注目されている苺氷りの販売拡大および新商品開発により、苺を大月町の新しい特産品として育成し、生産～加工～販売の一貫体制の構築を目指す。</p> <p>【農業生産法人 苺氷り本舗株式会社】</p>	<p>○H22産振総合補助金を活用し、販促活動に取り組んだ結果、販売店舗数も120店舗超、雑誌やメディアでの露出機会も多くなるなど、地域を代表する企業となりつつある。</p> <p>○ご当地氷りの開発(シークワサー、みかん、ゆず、ホイセンベリー)(H22-24)</p> <p>○3種類のハーブティーの商品化(H23)</p> <p>○OEM商品、抹茶氷りの商品化(H24)</p> <p>○H24苺氷り販売4,722万円、その他商品販売355万円、生鮮1,071万円 計6,149万円</p> <p>○H25苺氷り販売5,702万円、その他商品販売671万円、生鮮759万円 計7,133万円</p> <p>◆苺氷りの販路開拓</p> <p>◆事務所、冷凍施設等の移転</p> <p>◆生産施設の拡大</p>	<p>・販路開拓のための営業</p> <p>・イベント販売(6イベント)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 栗加工品製造量(H22:1.5t) 原材料(生栗)の仕入量(H22:2.5t) 【目標(H27)】 製造8t、仕入12t 【H26到達点】 製造6t、仕入10t
		【指標】 新商品売上高 【目標(H27)】 6,000千円 【H26到達点】 (計画策定・着手)
		【指標】 商品数 (H22:6商品) 雇用者数 (H22:パート2人) 【目標(H27)】 14商品 正規2名+ α 【H26到達点】 21商品 正規2名
・移住相談員1名の雇用		【指標】 ふれあいパーク大月売上額 (H19:1.38億円) (H22:1.69億円) 【目標(H27)】 2.5億円 【H26到達点】 2.05億円
・20件の新規開拓		【指標】 毎氷り販売 (H22:4,409万円) その他商品販売 (H22:1.2万円) 【目標(H27)】 毎氷り 7,000万円 その他 760万円 【H26到達点】 毎氷り 6,350万円 その他 715万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>33 月光桜からはじまる「牧野富太郎のみち」づくり</p> <p>《大月町》</p> <p>地域資源のひとつである牧野富太郎の足跡を活かし、観光振興を図るとともに、牧野富太郎や植物に関連した商品開発に取り組み、モノづくりによる起業や地域活性化を目指す。</p> <p>【大月町アウトソーシング研究会、四万十かいどう推進協議会大月支部】</p>	<p>○商品開発(コースターやクッキー)や展示会参加等の販路拡大(H23)</p> <p>○各種観光イベントの実施(H23)</p> <p>○緊急雇用事業を活用した月光桜周辺整備やイベントの実施(H24)</p> <p>○H24実績 観光客受入数:707名、商品数:24アイテム、販売金額:約139万円</p> <p>○H25実績 観光客受入数:253名、商品数:24アイテム、販売金額:約129万円</p> <p>◆商品づくりの方向性の検討(通年売れる商品づくりと既存商品のブラッシュアップ)</p> <p>◆受け入れ側の人づくり、人集め</p> <p>◆地域イベントとしての定着</p> <p>◆資金の確保については全体にわたる課題</p>	<p>・花街道推進支援事業費補助金(840,000円)</p> <p>・イベントの実施(夜桜音楽会、ウォーキング、花街道)</p>
<p>34 黒潮印の商品開発</p> <p>《黒潮町》</p> <p>天日塩、黒砂糖など、黒潮町の安全で質の高い基本調味料と地域資源とを組み合わせることによって、付加価値の高い農林水産加工商品を開発する。また遊休農地を活用したサトウキビ等の栽培、企業への安定供給や加工による商品化などを進め、地域の雇用の場の創出と所得の向上を図る。</p> <p>【黒潮町、株式会社黒潮町缶詰製作所】</p>	<p>○24年度に開始した町単事業の産業振興推進総合支援事業を継続実施、生産者の支援策を講じた。</p> <p>○懸案であった法人化については、防災関連新産業創造事業を実施する第三セクターの創立にあわせ機能継承という形で引き継ぐこととなった。</p> <p>〈H25年度実績〉</p> <p>・売上:給食への食材提供やアイスクリーム等のアイテム数の増加により、約16,000千円(前年度約12,000千円)</p> <p>・栽培面積:354a(うち特産協栽培分94a)、収穫量(原木17,064kg(町全体:85,703kg)、糖1,877kg(町全体:9,427kg))。</p> <p>・体験者数:搾汁等の体験者37人(2小学校)。</p> <p>◆黒潮印のブランド認証事業については、応募が少数であったことなどを踏まえ、開催を見合わせた。</p> <p>◆これまでの商品の見直しと生産体制の抜本的修正</p> <p>◆より効率的な生産体制と設備の充実</p> <p>◆食品加工に対する専門知識の習得</p> <p>◆運営組織の強化(人材育成)</p> <p>◆獲得利益率の高い販路の開拓</p>	<p>・つけもの、黒糖を給食センターへ供給継続</p>
<p>35 カツオ文化のまちづくり事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>日本一のカツオ漁獲高を誇るカツオー本釣り船団を有する黒潮町佐賀地域において、カツオを使った漁師町ならではの味の提供、新商品開発、PR等の取組を進めることによって、「カツオ文化のまち」としてのブランド化を図り、所得の向上につなげる。</p> <p>【黒潮町商工会、黒潮町、高知県漁協】</p>	<p>○カツオ新商品の開発およびPR強化(H21～)</p> <p>○マリンエコラベル認証取得(H23)</p> <p>○黒潮一番館の施設改修(H22)および通年営業化(H23.3～)</p> <p>○水揚奨励交付金制度創設(H24.4～)、新荷捌・鮮度維持システムの導入(H24.4～)</p> <p>○“ぐるなび”を活用した飲食店へのPR</p> <p>○県産業振興総合補助金により商品開発・施設拡充を、水産関連事業により活餌支援・水揚増支援・PR強化等に取り組んだ結果、コンビニでのタタキ贈答セットやグルメサイト掲載、黒潮一番館通年営業化等、「カツオのまち土佐佐賀」の認知度向上に向け着実に進んでいる。</p> <p>○交流人口:(H23)16,148人、(H24)18,061人、(H25)22,271人</p> <p>◆黒潮一番館のさらなる活用方法及び佐賀みちの駅との連携</p> <p>◆もどりカツオ祭の規模保持・継続開催(H25:楽しまん！はた博関連イベントとして開催)</p> <p>◆「日戻りカツオ」の活用方法(観光との連携)</p>	<p>・黒潮一番館の休館日(火曜日)を活用した地域特産品の販売市(びりびり市)の継続開催(4/2～)</p> <p>・道の駅なぶら土佐佐賀との小鉢商品の取引開始(4月14日オープンより)</p>
<p>36 佐賀地区の地域資源を活用した拠点ビジネスの推進</p> <p>《黒潮町》</p> <p>地元の魚介類や農産物を使ったレストランや、農林水産物加工品の直販、幡多地域の観光などの情報発信機能を有する施設を黒潮町佐賀地区に整備し、地域が主体的に運営することで、地域の魅力の発掘・発信や消費の拡大、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【黒潮町、株式会社なぶら土佐佐賀】</p>	<p>○用地買収完了(H24.5)</p> <p>○造成工事完成(H25.2)</p> <p>○施設詳細設計完了(H25.3)</p> <p>○運営体制の確立(運営主体の決定、株式会社定款案の承認)</p> <p>◆運営団体法人化に向けた取り組み</p> <p>◆黒潮一番館やビオスおおがた等、関係団体との連携・強化</p>	<p>・オープン(4/14)から無休で営業。(4月:17日間、5月:31日間)7月から第3火曜を定休日に、また9月及び1月のみ、第3月・火曜日を連休にする予定。</p> <p>・黒潮一番館との定期的な打合せ(1回/月)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる、プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・観光客受け入れ 623人		【指標】 商品数(H22:19アイテム) 販売目標(H22:125万円) 観光客受入数(H22:444人) 【目標(H27)】 31アイテム 400万円 1,000人 【H26到達点】 27アイテム 150万円 800人
		【指標】 特産協売上 (H19 107万円) (H22 430万円) サトウキビ栽培面積 (H19 250a) (H22 270a) 体験者数 【目標(H27)】 売上 3,000万円 栽培面積 350a 体験者数 500人 【H26到達点】 売上 500万円 栽培面積 300a 体験者数 30人
・黒潮一番館の入込客数(5月末現在):2,957人(前年同期: 3,082人) ・びりびり市入場者(6月末現在):9回・延べ153人(前年同期:12 回・延べ約240人)		【指標】 交流人口 (H19:8,700人) (H22:12,000人) 【目標(H27)】 18,000人 【H26到達点】 17,000人
・売上:14,543,320円(4月:17日間:16,693人) 24,992,844円(5月:31日間:27,887人)		【指標】 雇用者数 売上額 【目標(H27)】 雇用者数 正規 5名 パート 14名 売上額 160,000千円 【H26到達点】 雇用者数 正規 5名 パート 14名 売上額 120,000千円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>37 水産物加工施設整備事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>これまで以上の衛生管理・品質管理が可能で、生産拡大が図れる水産物加工施設を整備することにより、さらなる販売拡大を目指す。それにより、地域内の漁業者の所得拡大を図る。あわせて、生産従事者の技術力向上、営業面での充実を行い、地域での雇用を拡大する。</p> <p>【(有)土佐佐賀産直出荷組合】</p>	<p>○産振ステップアップ補助金の活用(H24)</p> <p>○地域産業資源活用事業計画(経済産業省)に認定(H24.6)</p> <p>○新商品の開発(H24.12～きびなごペースト販売)</p> <p>○むらおこし特産品コンテスト(全国商工会連合会)にて、「審査員特別賞」を2年連続受賞(H24:きびなごフィレ、H25:きびなごペースト)</p> <p>○「調味料選手権2012～新定番調味料を探せ～」にて、きびなごフィレが「サラダ部門」入賞(H24)</p> <p>○取引業者数：(H23:40社、H24:60社、H25:70社)</p> <p>○雇用：(H23)正職員2名、非正規職員8名→(H24)正職員2名、非正規職員8名→(H25)正職員2名、非正規職員9名</p> <p>◆加工体制の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設新設・規模拡大 ・各種機器類の導入 	<p>・新施設整備に向けて検討会の開催(6月末現在:5回)うち、産振アドバイザー制度の活用(2回)</p>
<p>38 防災関連新産業創造事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>農林水産物等、地域産品を活用した防災関連食品の製造・販売体制を構築し、「地産」「地消」「外消」を図ることで、雇用機会の創出はもちろん、地域生産者の所得向上につなげていく。</p> <p>【黒潮町、株式会社黒潮町缶詰製作所】</p>		<p>・缶詰レシピ6種類完成</p> <p>・作業手順書、管理シートの作成</p> <p>・日本缶詰協会の基礎技術講習受講:2名(5月)</p>
<p>39 幡多広域における滞在型・体験型観光の推進</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>幡多地域におけるコーディネート組織として、質の高い体験プログラムづくりや人材育成、民泊など受入体制の充実強化、それらを活用した周遊ルートなど、商品造成、販売誘致促進を図り、幡多地域での滞在型・体験型観光の推進を目指す。</p> <p>【(一社)幡多広域観光協議会】</p>	<p>○H22～法人化及び旅行業取得。従来の教育旅行に加え一般客もターゲットに、商品の掘り起こしや磨き上げ、目指すべきビジョン・戦略づくり、人材育成、誘客活動等、地域観光のコア組織となるべく取り組んできた。</p> <p>○H25.1月に県職員を事務局長として受入、H25.3旅行業務取扱管理者資格を持つJTB職員を誘致受入専門監として雇用し事務局体制を強化(H25実績(H26.2末現在)・・・教育旅行:12団体972名、一般旅行:5,948名(うち団体旅行3団体、153名))</p> <p>◆教育旅行受入拡大及び一般旅行商品の磨き上げ、造成・販売の推進</p> <p>◆幡多地域観光キャンペーン開催後の誘致促進と幡多広域観光協議会を中心とした地域と一体となった観光振興推進体制の構築</p>	<p>・四国内のエージェント訪問販売を実施(58社)</p> <p>・ガイドブック概要版完成82施設に配布(10,000部)</p> <p>・ガイドブック完成357箇所配布(70,000部)</p> <p>・民泊研修の実施(四万十市:5箇所)</p> <p>・教育旅行誘致(下見3校)</p> <p>・旅行商品の造成</p>
<p>40 竜串観光再発見事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>地域産業の連携と地域が協働することで、観光客に地域をまるごと知ってもらい、地域住民と交流する施設や小動物等とふれ合える施設等整備の在り方、NPO竜串観光振興会が中心となって行っているサンゴ保全や観光メニューづくりなどのソフト事業について、地域住民や観光関連団体、市が連携しながら検討し、竜串観光の振興を図る。</p> <p>【土佐清水市、土佐清水市観光協会、NPO竜串観光振興会、竜串地区、竜串自然再生協議会】</p>	<p>○地元NPO竜串観光振興会を中心に、新たな観光メニューづくりや竜串地域の施設再検証、清掃活動、サンゴ保全、イベント開催、地元小学校の学習活動支援等、様々な活動に取り組んでいる。(～H26)</p> <p>○ステップアップ事業を活用し、竜串の観光資源の認知度と関心度のギャップ調査を実施。調査結果を基に、産業振興総合補助金の活用(～H25)及び市単独事業により、情報発信、認知度向上を図っている。(H22～H26)</p> <p>○H25年度開催の「はた博」をきっかけに、体験プログラムを12品目造成。(H25)</p> <p>◆観光客の減少。</p> <p>◆観光消費額の減少。</p> <p>◆人材不足。</p> <p>◆全体構想(将来ビジョン)の確立及び共有。</p>	<p>・足摺海洋館あり方検討委員会開催2回(4/16・5/17)</p> <p>・高知県観光拠点等整備事業費補助金(1,950千円)交付決定</p> <p>海のギャラリー改修(空調・照明・衛生設備改修)</p> <p>海の物産館ながしま改修(衛生設備改修)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
		【指標】 新規雇用 【目標(H27)】 5名 【H26到達点】 1名
		【指標】 売上高 【目標(H27)】 売上高 74,000千円 【H26到達点】 売上高 32,400千円
<ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラム(65→76)の造成 ・教育旅行の受入:3校(132名) ・四万十市の民泊19軒増(55軒→74軒) 		【指標】 ・教育旅行受入数 (H22:3,074人) ・一般旅行受入数 (H22:59人) 【目標(H27)】 ・教育旅行 4,000人 ・一般旅行 30,000人 【H26到達点】 ・教育旅行 1,000人 ・一般旅行 5,000人
		【指標】 入込客数 (H22:12万人) 【目標(H27)】 12.5万人 【H26到達点】 11.5万人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>41 土佐清水まるごと戦略観光展開事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、農業・漁業・商業等と連動した地域まるごと観光を推進するため、食・体・商を集約した海の交流拠点施設として「海の駅」を核に、観光ニーズに即応できるワンストップサービスを推進する。</p> <p>【(一社)土佐清水市観光協会、地域活動団体、土佐清水市】</p>	<p>○「海の駅あしずり」に土佐清水市観光協会事務局を配置。ジョン万次郎資料館もリニューアルオープンし、異業種が連携したイベント「海の元気まつり」の実施や、体験型観光の受入窓口となるなど、交流拠点として存在。その他、市内各地等での様々なイベントの開催、県内外への観光PR・誘致活動、個人観光客へのきめ細かな対応、体験型修学旅行の受入など、当局観光振興の中核として取り組んでいる。(～H25)</p> <p>◆地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成。 ◆誘致・プロモーション活動の推進。 ◆観光客の減少。 ◆観光消費額の減少。 ◆人材不足。</p>	<p>・香港国際旅遊展(ITE2014)に「四国秘境、絶景絶美・瀬戸内」として出展。 〔6/12～13:業界日來場者12,308人(3.6%増)、6/14～15:一般日75,300人(2.8%増)〕</p>
<p>42 足摺・竜串を中心としたジオパークへの取り組みによる交流人口の拡大</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>足摺岬(ラバキビ花崗岩)、竜串・見残し(化石隕痕)、唐人駄場(巨石群)等、日本でも貴重な地域資源(地質等)の『日本ジオパーク』の認証に向けた取組を進め、地域保全及び教育並びに交流人口の拡大につなげる。</p> <p>【土佐清水市、(仮称)足摺・竜串ジオパーク推進協議会】</p>	<p>○推進体制(組織)の構築へ向けた準備等。(H25)</p> <p>◆ジオパークに関する専門知識の不足(習得+専門員の雇用検討)。 ◆連携・協働体制の構築。 ◆推進体制(組織)の構築。 ◆受入態勢の整備(ソフト)。 ◆受入態勢の整備(ハード)。</p>	<p>・推進体制(組織)の構築 H26.4.1市産業振興課内にジオパーク推進係設置〔係長1名体制〕。 土佐清水ジオパーク推進準備会設立。推進準備会開催:1回 日本ジオパークネットワーク(JGN)準会員加盟。 専門員の雇用経費を予算化(市6月補正予算)。 視察研修等の実施:4回</p> <p>・JGN関連の会合への参加:3回</p> <p>・受入態勢の整備(ソフト) 講演会等の開催:1回</p>
<p>43 四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期(秋・冬)にも観光客に訪れていただく通年型観光へ向けた取組及び観光客の情報収集などの拠点となる施設整備により、宿泊型観光の増加を図る。</p> <p>【四万十市観光振興連絡会議、奥四万十楽しまんとPT、四万十市】</p>	<p>○通過型観光からの脱却と閑散期(秋・冬)対策として秋に特化した宿泊を促すイベントの開催にあたり、これまで実施できていなかった飲食店組合及び旅館組合との連携を図ることができ、官民一体となった観光客受入体制の足場を築くことができた。 「四万十川周遊川バス」、「しまんと・あしずり号」運行による二次交通補強 ○サイクリングエイドステーションの設置により、自転車による観光客受入体制が整備できた。</p> <p>○あわせて、H26.3月に予土県境5市町による連携組織が発足したことや、埼玉県熊谷市、岐阜県多治見市とのアツイまち連携の取り組み等、広域的な取り組みが可能となった。</p> <p>◆イベントを主とした宿泊観光客増は一時的(例:土日祝限定)であり、また受入側の負担増となってしまう。継続的で負担増とならない観光商品(体験メニュー)の開発や受入システムづくり、人材育成が必要。</p> <p>【入込客数の推移】 H24:117万人→H25:126万人</p>	<p>・四万十花紀行事業実施(桜・藤・菖蒲・紫陽花等) ・予土線でのサイクリトレインの運行(4/19～5/25の土・日・祝) ・予土線でのサイクリイベント6/20募集開始(上級150人・初級50人)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・香港国際旅展(ITE2014)期間中に、10社商談		【指標】 宿泊者数・入込客数 (H22:86.9万人) 【目標(H27)】 82万人 【H26到達点】 80万人
		【指標】 ジオパークガイド登録者数 【目標(H27)】 10人 【H26到達点】 養成へ向けた認証地等視察及び交流
・予土線サイクルトレイン乗客数132人(上り86人、下り46人)		【指標】 入込客数 (H21:95.5万人) (H24:117万人) 【目標(H27)】 120万人 【H26到達点】 120万人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜幡多地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 〈これまでの主な成果：○ 課題：◆〉	インプット(投入) 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
<p>4.4 竜ヶ浜自然体験・環境教育交流推進事業</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町柏島竜ヶ浜に、その植生(県内で2箇所しかない湿地帯)を活かした、自然体験及び環境教育型の滞在交流拠点施設を整備して、交流人口の拡大と地域の経済の活性化を図る。</p> <p>【大月町】</p>	<p>○基本計画策定(H22)</p> <p>○施設整備(H23)</p> <p>○H22ステップアップ事業を活用し基本計画を作成、H23産業振興総合補助金を導入し、キャンプ場(管理棟・炊事棟・駐車場・テントサイト等)の整備及び体験メニューづくりを実施した。H24.4.28供用開始。H25以降、利用者増、収益増のため、さまざまな方を計画的に実施し、検証していく。</p> <p>H24利用者:4,714名(有料利用者 宿泊1,281人 デイキャンプ378人 シャワー3,056人)</p> <p>H25利用者:4,864名(有料利用者 宿泊1,459人 デイキャンプ306人 シャワー3,099人)</p> <p>◆管理運営を委託する観光協会の収益体制の確立</p> <p>◆施設へ海水浴客等を誘導する仕組みづくり</p> <p>◆県内外へのPR</p>	<p>・ふるさと雇用事業(事業費:5,328,104円)</p>
<p>4.5 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光の推進</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町の豊かな自然環境を生かした体験型観光を推進することで、都市部との交流人口の拡大を図ると共に地域の活性化につなげていく。</p> <p>【NPO砂浜美術館、黒潮町】</p>	<p>○体験プログラムの開発・ブラッシュアップやモニターツアー実施、砂浜美術館Tシャツアート展の広がりやクジラの生態調査など自然環境を活かした取り組み強化、カツオ文化のまちづくりや農林漁家民宿のスキルアップ、スポーツ合宿誘致や大会実施等、地域資源活用型の体験交流地域として、関連団体の連携・強化が実を結びつつある。</p> <p>○入込客数:603,916人(H24)→629,140人(H25)</p> <p>◆インストラクターの養成とスキルアップ</p> <p>◆幡多観光キャンペーンにおける情報発信及びオフィシャルイベント等の企画運営</p> <p>◆高知県及び幡多広域観光協議会等が実施する観光誘致営業活動への参加</p> <p>◆幡多地域の東玄関口となる佐賀道の駅(H25建設)を活用した地域情報の一元発信</p> <p>◆町内の資源を活用した観光プログラムの開発・モニターツアーの実施</p>	

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じる プラスの変化を示すこと>	指標・目標
・雇用1名(ふるさと1名)	・利用者数 42組157名	【指標】 利用者数 【目標(H27)】 8,700人 【H26到達点】 5,000人
		【指標】 ・入込客数 (H22:57.8万人) 【目標(H27)】 60万人 【H26到達点】 69万人