

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料

・農業分野	1
・林業分野	4
・水産業分野	6
・商工業分野	8
・観光分野	12
・地産地消・外商戦略の展開(食品分野)	14
・移住促進による地域と経済の活性化	16

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(農業分野)

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

◆農業産出額等	目標設定時 (H26) : 965億円 ⇒ H28到達目標 : 980億円 ⇒ 4年後 (H31) の目標 : 1,060億円				
◆農業生産量	野菜 (主要11品目)	目標設定時 (H26) : 94,878t	⇒ 直近値 (H27) : 90,035t	⇒ H28到達目標 : 96,802t	⇒ 4年後 (H31) の目標 : 116,000t
	果樹 (主要2品目)	目標設定時 (H26) : 21,214t	⇒ 直近値 (H27) : 22,443t	⇒ H28到達目標 : 23,100t	⇒ 4年後 (H31) の目標 : 24,500t
	花き (主要3品目)	目標設定時 (H26) : 2,251万本	⇒ 直近値 (H27) : 2,383万本	⇒ H28到達目標 : 2,474万本	⇒ 4年後 (H31) の目標 : 2,655万本
	畜産 (土佐あかうし飼養頭数)	目標設定時 (H26) : 1,728頭	⇒ 直近値 (H27) : 1,810頭	⇒ H28到達目標 : 1,970頭	⇒ 4年後 (H31) の目標 : 2,660頭

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対するH28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
1. 生産力の向上と高付加価値化による産地の強化						
○次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進 ①導入7品目の出荷量 ②次世代型ハウスの整備促進(累計)	①導入7品目の出荷量 H26:7.9万t → H31:9.9万t (+2.0万t) ②次世代型ハウスの整備促進(累計) H26:- → H31:72ha	①導入7品目の出荷量 H28:8.1万t (+0.2万t) (直近値(H27):7.5万t) ②次世代型ハウスの整備促進 H28:9.7ha (直近値(H27):12.6ha)	◆学び教えあう場の活用による環境制御技術の普及 ◆環境制御技術のレベルアップと新技術・省力化技術の研究開発 ◆次世代型ハウス等の整備支援 ◆地元と協働した企業の農業参入の推進	・導入7品目の出荷量(H28.1~7月):45,862t (前年同期:46,462t(H27.1~7月)) ・次世代型ハウス整備申請面積(8月末現在):8.14ha 強い農業づくり交付金、産地パワーアップ事業園芸用ハウス整備事業次世代施設園芸モデル事業次世代型ハウス・農業クラスター促進事業	・同時期の7品目前年対比99%。キュウリで7%減少、ナス、ニラは同等、他の品目(ピーマン、シントウ、ミョウガ)は1~6%の増。(キュウリは昨年度11~12月、本年度4~5月の天候不順による樹勢低下の影響大) ・参入企業の次世代型ハウス整備については、地権者との合意の遅れ等によりやや遅れがみられるが、地元の協働により着実に進められている(安芸市、南国市、日高村)。 ・国事業を中心に事業の周知・PRを行い、要望調査を実施。県内各地で多数の次世代型ハウス等の整備を検討中(要望調査結果:H28:4.7ha、H29:7.9ha、H30:6.0ha)。	
○安全・安心・高品質で選ばれる園芸品の生産 ①天敵利用による害虫防除技術(IPM虫害版)の導入面積率 ②省力的病害防除技術(IPM病害版)の導入面積率	①IPM虫害版の導入面積率 (1)施設キュウリ H26:24% → H31:60% (+36%) (2)施設カンキツ H26:6% → H31:20% (+14%) ②IPM病害版の導入面積率 (1)施設ナス H26:0% → H31:40% (+40%) (2)施設キュウリ H26:0% → H31:40% (+40%)	①IPM虫害版の導入面積率 (1)施設キュウリ H28:40% (+16%) (直近値(H27):33%) (2)施設カンキツ H28:8% (+2%) (直近値(H27):7%) ②IPM病害版の導入面積率 (1)施設ナス H28:5% (+5%) (直近値(H27):0%) (2)施設キュウリ H28:H29年度導入に向けた対策の実証 (直近値(H27):0%)	◆新たなIPM技術の開発 ◆環境保全型農業総合対策事業の活用による技術の普及拡大	①IPM虫害版の導入面積率及び②IPM病害版の導入面積率 ・①②ともに導入面積率を調査実施(10月とりまとめ) ・研究機関による試験研究を実施 ・施設カンキツにおける虫害版IPM技術について、H29年度から予備試験、H30年度から本試験を開始するよう研究機関と調整 ・現地実証試験を実施 ・IPM技術部会を開催 ・施設キュウリのIPM技術マニュアルの作成	・技術の開発・普及に向け、現地実証試験や各品目担当者会等でIPM技術の情報提供を行うなど、計画どおりに進んでいる ・IPM技術部会において、環境制御下における病害の発生状況を調べ、環境制御による病害の防除効果の解明に取り組むこととなった ・施設キュウリでは、天敵利用の遅れている地域での取組が進んできたことから、導入面積率の目標は達成見込である	

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	

2. 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築

<p>①集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率(耕地面積ベース) H27:13% → H31:21% (+8%)</p> <p>②こうち型集落営農組織数 H27:32組織 → H31:80組織 (+48組織)</p> <p>③集落営農法人組織数 (うち収入20,000千円以上の組織数) H27:16組織(2組織) → H31:40組織(10組織) (+24組織(+8組織))</p>	<p>①集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率(耕地面積ベース) H27:13% → H31:21% (+8%)</p> <p>②こうち型集落営農組織数 H27:32組織 → H31:80組織 (+48組織)</p> <p>③集落営農法人組織数 (うち収入20,000千円以上の組織数) H27:16組織(2組織) → H31:40組織(10組織) (+24組織(+8組織))</p>	<p>①集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率(耕地面積ベース) H28:14% (+1%…約400haに相当) (直近値(H27):13%)</p> <p>②こうち型集落営農組織数 H28:45組織 (+13組織) (直近値(H27):32組織)</p> <p>③集落営農法人組織数 (うち収入20,000千円以上の組織数) H28:22組織(4組織) (+6組織(2組織)) (直近値(H27):16組織(2組織))</p>	<p>◆集落営農の裾野の拡大 ◆こうち型集落営農と法人化へのステップアップ</p>	<p>①集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率(耕地面積ベース) ・調査中(10月末頃把握が可能) ・集落営農塾(組織化コース)を17ヶ所(14市町村)で開催(参加集落数:180集落) ・対象集落を選定(41集落(23市町村)) → 3組織設立(38ha)</p> <p>②こうち型集落営農組織数 ・調査中(9月末頃把握が可能) ・実証ほを設置(10箇所(ブロッコリー、ミササイコ等)) ・対象組織を選定(22組織)</p> <p>③集落営農法人組織数 (うち収入20,000千円以上の組織数) ・調査中(9月末頃把握が可能) ・集落営農塾(法人化コース)を14ヶ所(10市町村)で開催(参加集落:71集落) ・対象組織を選定(16組織(11市町村)) → 1法人設立</p>	<p>①集落営農の裾野の拡大 ・集落営農塾(組織化コース)を17ヶ所で開催するなど、計画どおり組織化に向けた取組が進んでいる ・引き続き、選定した41集落を対象にアンケート、集落座談会を実施など、さらなる組織化につなげる</p> <p>②こうち型集落営農の推進 ・実証ほを10箇所に設置するなど、計画どおり「こうち型集落営農」に向けた取組が進んでいる ・引き続き、選定した22組織に園芸品目等を提案していく</p> <p>③法人化の推進 ・集落営農塾(法人化コース)を14ヶ所で開催するなど、計画どおり法人化に向けた取組が進んでいる ・引き続き、選定した16組織を対象に経営計画作成から法人設立の支援を実施するなど、さらなる法人化につなげる</p>	
<p>○中山間農業複合経営拠点の整備数</p>	<p>○中山間農業複合経営拠点の整備数 H27:4拠点 → H31:20拠点 (+16拠点)</p>	<p>○中山間農業複合経営拠点の整備数 H28:8拠点 (+4拠点) (直近値(H27):4拠点)</p>	<p>◆中山間農業複合経営拠点の県内への拡大</p>	<p>○中山間農業複合経営拠点の整備数:4拠点 ①新規掘りおこし ・複合経営拠点推進セミナーにより、26拠点構想案を作成</p> <p>②新規地区への支援(4地区) ・支援体制の構築(協議会等設置、運営委員会の定期開催) ・複合経営拠点推進セミナーにより、4拠点構想案を作成</p> <p>③継続地区への支援(4地区) ・事業計画の着実な実施に向けた支援</p>	<p>・計画どおり26拠点構想案が作成され、今後ブラッシュアップすることで新規掘りおこしにつながる見込みである ・新規地区では、4拠点構想案が作成され、計画どおり複合経営拠点の整備につながる見込みである</p>	

3. 流通・販売の支援強化

<p>①委託先卸売会社を通じた業務需要青果物の取引金額 H26:0.46億円 → H31:5.6億円 (+5.14億円)</p> <p>②加工専用素材の供給品目数 H26:3品目 → H31:11品目 (+8品目)</p> <p>③卸売会社への業務委託により定着する輸出品目数 H26:- → H31:10品目</p>	<p>①委託先卸売会社を通じた業務需要青果物の取引金額 H28:4億円 (+3.54億円) (直近値(H27):2.08億円)</p> <p>②加工専用素材の供給品目数 H28:5品目 (+2品目) (直近値(H27):3品目)</p> <p>③卸売会社への業務委託により定着する輸出品目数 H28:- (直近値(H27):-)</p>	<p>◆卸売市場と連携した業務需要の開拓 ◆加工用ニーズへの対応 ◆(輸出の推進)卸売市場等との連携による販路開拓</p>		<p>①委託先卸売会社を通じた業務需要青果物の取引金額 ・調査中(9月中旬に把握が可能) ・卸売会社4社(東京:2、中京:1、大阪:1)と委託契約を締結</p> <p>②加工専用素材の供給品目数 ・3品目(8月末時点) ・卸売会社2社(東京)と委託契約を締結 ・加工用野菜の試験栽培を開始(4品目)</p> <p>③卸売会社への業務委託により定着する輸出品目数 ・H28:-</p>	<p>【戦略目標番号①、②、③の取り組みについて】 ・大消費地圏のニーズに沿った商品開発や、本県のショウガやミョウガなどの薬味を用いた新たなメニュー開発など、中・外食や量販店への売り込みにつながる新商品開発や情報発信力を強化し、新たな業務需要青果物・加工専用素材・輸向け品目の開拓を目指す取り組みを開始した</p> <p>【戦略目標番号①、②の取り組みについて】 ・卸売会社のネットワークの活用や産地視察で圃場現場への理解や生産者との関係性が深まったことから、大手弁当チェーンへのナスの納品開始や新規の飲食店2社へのミョウガとニラの納品開始へとつながった</p> <p>【戦略目標番号②の取り組みについて】 ・JAグループ等との加工用野菜の推進体制が構築され、集落営農組織の経営安定に向けた加工用野菜への取り組みが始まった</p>	<p>【戦略目標番号③の取り組みについて】 ・圃地整備や加工施設の高度化により、輸出先の検疫、衛生基準等に対応した生産・加工体制を強化する。また、卸売会社との連携により、長期輸送に伴う課題や販路開拓に対応する体制を強化し、継続的な輸出につなげていく</p>
---	--	---	--	---	---	--

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
4. 生産を支える担い手の確保・育成						
○新規就農者数	○新規就農者数 H27:269人 → H31:320人(年間) (+51人)	○新規就農者数 H28:320人(年間) (+51人) (直近値(H27):269人)	◆U・Iターン就農者の確保に向けた産地提案型担い手確保対策の強化 ◆雇用就農者の確保に向けた取り組みの強化 ◆農業担い手育成センターの充実・強化 ◆実践研修・営農定着への支援	○新規就農者数 ・調査中(9月末頃把握が可能)	・新規就農者数の目標達成ため、産地提案型担い手確保対策に取り組む産地や地域の拡大、受入体制の強化に取り組んでいく	
①農地の権利を取得し農業経営を行う法人数 ②H26新規の認定農業者の経営改善計画の目標達成率	①農地の権利を取得し農業経営を行う法人数 H26:107法人 → H31:235法人 (+128法人) ②H26新規の認定農業者の経営改善計画の目標達成率 H26:- → H31:100%	①農地の権利を取得し農業経営を行う法人数 H28:139法人 (+32法人) (直近値(H27):135法人) ②H26新規の認定農業者に対するフォローアップ実施率 H28:100%	◆法人経営体への誘導と経営発展への支援 ◆家族経営体の経営発展に向けた支援 ◆経営体を支える労働力の確保と省力化の推進 ◆担い手への農地集積の加速化	①農地の権利を取得し農業経営を行う法人数 ・調査中(12月末頃把握が可能) ・法人化セミナー参加人数(延べ178人) ②H26新規の認定農業者に対するフォローアップ実施率 (年間を通じてフォローアップを行うため、数値は年度終了後に算出) ・対象者へのフォローアップ活動(166経営体、延べ576回)	・法人化セミナーの充実により参加人数が増加(前年+59人) ・関係機関の役割分担を図りつつ、フォローアップ活動を計画どおり進めていく	・家族経営体を支える労働力の確保と省力化の推進に取り組む (各地域で労働力を補完する仕組みを構築、省力化機器の導入や省力化栽培技術の実証)
5. 地域に根差した農業クラスターの形成						
○農業クラスターの形成数(①大規模(販売金額:3億円以上)、②中規模(販売金額:1~3億円)、③小規模(販売金額:1億円未満)ごとに、箇所数、販売金額、雇用創出人数、参入事業者数)(※)パートを含む	①大規模 (1)箇所数 H26:-箇所→ H31:2箇所 (2)販売金額 H26:-億円→ H31:10億円 (3)雇用創出人数 H26:-人→ H31:130人 (4)参入事業者数 H26:-事業者→ H31:4事業者 ②中規模 (1)箇所数 H26:-箇所→ H31:3箇所 (2)販売金額 H26:-億円→ H31:6億円 (3)雇用創出人数 H26:-人→ H31:72人 (4)参入事業者数 H26:-事業者→ H31:3事業者 ③小規模 (1)箇所数 H26:-箇所→ H31:8箇所 (2)販売金額 H26:-億円→ H31:6億円 (3)雇用創出人数 H26:-人→ H31:90人 (4)参入事業者数 H26:-事業者→ H31:4事業者	①大規模 (1)箇所数 H28:1箇所 (2)販売金額 H28:-億円 (3)雇用創出人数 H28:98人 (4)参入事業者数 H28:-事業者 ②中規模 (1)箇所数 H28:-箇所 (2)販売金額 H28:-億円 (3)雇用創出人数 H28:-人 (4)参入事業者数 H28:-事業者 ③小規模 (1)箇所数 H28:4箇所 (2)販売金額 H28:-億円 (3)雇用創出人数 H28:-人 (4)参入事業者数 H28:-事業者	◆次世代型ハウス等の整備支援 ◆地元と協働した企業の農業参入の推進 ◆食品加工、物流、直販所等関連産業との連携の推進 ◆担い手への農地集積の加速化 ◆園芸団地の整備促進	①大規模 (1)箇所数 ・1箇所 (2)販売金額 ・-億円 (3)雇用創出人数 ・79人(8月9日現在) (4)参入事業者数 ・4事業者 ②中規模 (1)箇所数 ・-箇所 (2)販売金額 ・-億円 (3)雇用創出人数 ・-人 (4)参入事業者数 ・-事業者 ③小規模 (1)箇所数 ・-箇所 (2)販売金額 ・-億円 (3)雇用創出人数 ・-人 (4)参入事業者数 ・-事業者	<プロジェクトチームの設置> 四万十町:9月予定、日高村:10月予定、南国市:6月20日設置、香南市・香美市:9月予定 <クラスタープランの策定> 四万十町:3月予定、日高村:12月予定、南国市:3月予定、香南市・香美市:2月予定 <生産基盤の拡大> ・第1四半期は、生産基盤の拡大に向けて取り組み、確実に進めてきた 大規模 四万十町:4.3ha完成 小規模 南国市:0.7ha建設開始 *以下、計画策定中 日高村:2ha(企業参入) 0.6ha(研修0.1、新規0.3、拡大0.2) 香南市・香美市:0.46ha 安芸市:1ha <関連産業の集積> ・第2四半期は、5プロジェクトにおいて、それぞれの市町村・振興センターを中心に、関連産業の具体的検討が進められた ・その他、生産拡大の計画に伴って新たなクラスター形成の芽も生じてきている	

■考慮しておくべきマイナス要素

・天候の影響等による農産物の収量・単価の変動

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(林業分野)

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

原木生産量	目標設定時 (H26) : 61万m ³ ⇒ 直近値 (H27) : 59.2万m ³ ⇒ H28到達目標 : 73.5万m ³ ⇒ 4年後 (H31) の目標 : 78.0万m ³
木材・木製品製造品出荷額等	目標設定時 (H26) : 204億円 ⇒ H28到達目標 : 210億円 ⇒ 4年後 (H31) の目標 : 220億円

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
1. 原木生産のさらなる拡大						
森の工場からの原木生産量(間伐)の拡大	H26:10.2万m ³ → H31:15.1万m ³ (+4.9万m ³)	H28:14.9万m ³ (+4.7万m ³) (直近値(H27):9.4万m ³)	◆森の工場の拡大・推進 ◆効率的な生産システムの導入を促進 ◆皆伐の促進 ◆原木の安定供給システムの構築 ◆苗木の生産体制の強化 ◆再造林への支援と低コスト育林の推進 ◆間伐の推進 ◆クレジット活用の推進	・110,745m ³ (前年同期:95,956m ³ (H27.4~7月)) ※県森連共販所の取扱い量	・前年同期比 115%に増加 [要因・課題] ・協定取引の推進で、共販所取扱量は拡大。 ・皆伐へのシフトや請負事業の確保により、森の工場の計画に対する実施率が上がっていない。 ・間伐と皆伐を組み合わせた増産のためには、現場労務体制の拡充が課題。	
2. 加工体制の強化						
県産製材品の出荷量の増加	H26:23.3万m ³ → H31:27.4万m ³ (+4.1万m ³)	H28:24.9万m ³ (+1.6万m ³) (直近値(H27):22.2万m ³)	◆製材所の加工力強化 ◆県内企業による協業化・大型化の検討 ◆集成材工場の整備 ◆CLTパネル工場の整備に向けた準備 ◆加工施設を中心としたクラスター形成の促進	・5.6万m ³ (H28.4~6月) (前年同期:5.7万m ³ (H27.4~6月)) (H28達成目標:6.2万m ³ (3ヶ月)) ※「農林水産統計 製材統計」より	・前年同期比 98%に低下(H28達成目標の約9割) [要因・課題] ・梱包材の出荷量が、昨年から減少傾向(H26:103千m ³ → H27:87千m ³) ・既存事業体の加工力の強化	
3. 流通販売体制の確立						
県産製材品の県外出荷量の増加	H26:16.1万m ³ → H31:20.2万m ³ (+4.1万m ³)	H28:17.7万m ³ (+1.6万m ³) (直近値(H27):15.1万m ³ 推計値)	◆県外流通拠点を活用した取引の拡大 ◆トレーラ等による低コスト・定期輸送の増加 ◆外商活動体制の抜本強化 ◆県外での土佐材を使用した建築の促進 ◆海外への販売促進	・3.8万m ³ (H28.4~6月) (前年同期:3.9万m ³ (H27.4~6月 推計値)) ※「農林水産統計 製材統計」の月別公表値から推計 (9月末数値(推計)については10月末頃把握が可能)	・前年同期比 97%に低下 [要因・課題] ・産地間競争等による製品価格の低迷 ・梱包材の供給先である海外輸出事業者及び物流全般における実需不足	
4. 木材需要の拡大						
木質バイオマス利用量の増加	H26:35.6万トン → H31:57.3万トン (+21.7万トン)	49.6万トン (+14.0万トン) (直近値(H27):34.8万トン)	◆低層非住宅の木造化の推進 ◆県産材を活用した木造住宅建築の促進 ◆CLT建築物の需要拡大 ◆木質ペレット等の安定供給の促進 ◆幅広い分野での木質バイオマスボイラー導入の拡大 ◆木質バイオマス発電の促進	・16.6万トン(H28.4~7月) (前年同期:14.7万トン(H27.4~7月)) ※「農林水産統計」及び関係機関からの聞き取りにより推計	・前年同期比 113% [要因・課題] ・チップ工場からの出荷量は対前年同期比145% ・バイオマス発電については8割以上の稼働率を維持。1施設が定期補修により25日間停止(6~7月)	

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
5. 担い手の育成・確保						
林業就業者数の増加	H26:1,602人 → H31:1,747人 (+145人)	H28:1,666人 (+64人) (直近値(H26):1,602人)	<ul style="list-style-type: none"> ◆林業学校における人材育成 ◆森林組合等の県内事業者への雇用促進 ◆林業労働力確保支援センターと連携した就業者の確保 ◆移住施策との連携による担い手の確保 ◆特用林産業新規就業者の支援 ◆林業事業者のマネジメント能力向上 ◆林業事業者における就労環境の改善 ◆林地集約化による施業地の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規就業者数 60人(H28.4~6月) (前年同期:52人(H27.4~6月)) 	<ul style="list-style-type: none"> ・前年同期比、115%に増加(新規就業者数) [要因] ・昨年度開設した林業学校(基礎課程)修了生(14人)全員が就業。 ・林業労働力確保支援センターの斡旋による新規就業が増加(2人→7人)。 ・毎年実施している林業労働力調査の結果(11月)が出しだい現状分析を行う。 	
新規雇用者数の増加 (川下・累計)	H26:一人 → H31:32人 (+32人)	H28:15人 (+15人) (直近値(H26):一人)		<ul style="list-style-type: none"> (川下) ・11人(H28.4~6月) 	<ul style="list-style-type: none"> (川下) ・引き続き雇用に向けて取り組みを行う。 	

■考慮しておくべきマイナス要素

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(水産業分野)

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

漁業生産額(宝石サンゴを除く)	目標設定時(H25) : 446億円 ⇒ 直近値(H26) : 445億円 ⇒ H28到達目標 : 454億円 ⇒ 4年後(H31)の目標 : 460億円
水産加工出荷額	目標設定時(H25) : 173億円 ⇒ 直近値(H26) : 175億円 ⇒ H28到達目標 : 176億円 ⇒ 4年後(H31)の目標 : 200億円

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
1. 漁業生産の構造改革 2. 担い手の育成・確保						
鮮魚の県内市場取扱額	H26:85億円 →H31:90億円以上 (+5億円)	H28:90億円以上 (+5億円) (直近値(H27):88億円)	<ul style="list-style-type: none"> ◆漁業経営の効率化 ◆定置網の遊休漁場の活用 ◆法人等参入による担い手育成の新たな受け皿づくり 	<p>○県内市場取扱額:51.6億円(H28.1~7月) (去年同期比6.5億円減)</p> <p>[主な漁業種類の県内市場水揚金額]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大型定置網漁業:16.0億円(去年同期比2.5億円減) ・シラス漁業:2.3億円(去年同期比1.8億円減) ・メジカ釣漁業:2.5億円(去年同期比3.2億円減) ・キンメダイ釣漁業:7.6億円(去年同期比1.7億円増) <p>○主要な取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H28年度に黒潮牧場2基(高知沖12号、沖の島沖11号)の更新を計画していたが、H28年度水産庁予算内示が1基分であったことから、黒牧管理運営委員会(黒牧委員会)で協議し、12号(高知沖)を先行して更新することに決定 ・佐賀漁港において、カツオ一本釣りのイワシ活餌の販売を実施 ・宿毛湾において、活餌の養成漁場と業者の変更のため地元調整を実施(宿毛湾における活餌の確保は、活餌の養成漁場と養成業者を変更) ・定置網における鮮度保持技術の定着に向けた技術指導と、急潮発生の注意喚起の試行 ・定置網の遊休漁場を再開する事業者が法人化し、新たな雇用予定者を確保するとともに県が漁場計画を樹立 	<p>○県内市場取扱額 大型定置網、メジカ釣漁業等で昨年に比べて漁獲高が落ち込んだことにより、取扱額が減少</p> <p>[主な漁業種類の県内市場水揚量]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大型定置網漁業:昨年、好漁であったブリの減少により、漁獲高が減少。ブリの減少は黒潮の離岸の影響が考えられる。 ・メジカ釣漁業:出漁隻数、単価の下落により漁獲高が減少。 ・キンメダイ釣漁業:出漁隻数の増加により漁獲高が増加。 <p>○主要な取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮牧場11号(沖の島沖)の更新については、水産庁に対し、補正予算も含め予算の確保について要望していたが、予算確保の見込みがないことが判明したため、H29年度予算で対応する。 ・宿毛湾における活餌確保は6月以降の宿毛湾におけるカタクチイワシの漁況が不安定のため実施できていない。 ・遊休漁場の再開による漁獲量の増加、鮮度保持による魚価の向上、急潮予報による漁具被害の軽減に向けた取組が概ね順調に進んでいる。 	
人工種苗の供給尾数	【カンパチ】 H26:0尾 →H31:50万尾 (+50万尾) 【クロマグロ】 H26:0尾 →H31:1万尾 (+1万尾)	【カンパチ】 H28:10万尾 (+10万尾) (直近値(H27):8.5万尾) 【クロマグロ】 H28:3,000尾 (+3,000尾) (直近値(H27):100尾)	<ul style="list-style-type: none"> ◆人工種苗量産体制の確立 ◆試験研究機能の充実・強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・民間企業が6月にカンパチ受精卵約200万粒を採取し、種苗生産を実施して、稚魚50,000尾を冲出し ・クロマグロ種苗生産試験を陸上水槽で実施し、4センチサイズの稚魚約17,000尾を海面の生簀に冲出し ・水産試験場古満目分場の運用計画を策定し、予算が成立 	<ul style="list-style-type: none"> ・4、5月に採卵したカンパチの受精卵は卵質が悪く、本格的な生産の開始が6月までずれ込んだ。 ・クロマグロの種苗生産は、餌料用ふ化仔魚の供給は十分であったが、飼育水槽に混入したスマ稚魚による食害が発生し、1回目の冲出し尾数は見込みを下回ったものの、2回目の生産により冲出しの目標尾数(1万尾)を上回った。 	
新規就業者数	(H24-26)の平均:37名 →50名/年 (+13名)	H28:50名 (+13名) (直近値(H27):47名)	<ul style="list-style-type: none"> ◆移住促進策と連携した就業希望者の掘り起こしや研修制度の充実 ◆法人等の参入による担い手育成の新たな受け皿づくり ◆就業時の設備投資、資金調達への支援 ◆新規就業者が参入しやすい環境づくり 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規就業者数については9月末時点での調査を予定 ・漁業就業セミナー参加者:12名 ・Uターン就職相談会、農林漁業の暮らし座談会等での面談者:16名 ・短期研修受講申込件数:39名(前年度分を含む) ・短期研修実施件数:6名 ・長期研修開始者:9名(新規漁業就業者支援事業8名、担い手育成団体支援事業1名) ・新たな担い手育成団体の認定:2事業者(計5団体) ・制度資金説明会参加者数:46名 ・座学研修参加者数:8名(室戸・中央・宿毛地区) ・漁業就業支援アドバイザー増員に向けた委託契約 	<ul style="list-style-type: none"> ・長期研修開始者は9名と順調に推移(前年は1年間で12名)。 ・引き続き就業希望者の掘り起こしと研修制度の充実に努めるとともに、スムーズな短期研修の実施と長期研修への移行を促す。 ・特定の漁業種類の研修希望者が多く、指導者の不足による研修待ちが発生しているため、他の漁業種類での研修の実施や指導者の確保などにより、研修の円滑な実施を図る。 	

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
3. 市場対応力のある産地加工体制の確立						
衛生管理の高度化に対応した加工場の割合	【衛生管理の高度化に対応した加工場の割合】 H26: 24% →H31: 100% (+76%) 【海外HACCP対応型の加工場】 H26: 0件 →H31: 3件 (+3件)	【衛生管理の高度化に対応した加工場の割合】 H28: 33% (+9%) 【海外HACCP対応型の加工場】 H28: 0件 (±0件)	◆既存加工施設の高度化 ◆既存加工施設の衛生管理の強化	・地産地消・外商課の主催するトップセミナー及びHACCP研修に12事業者が参加 ・衛生管理体制の強化に関する聞き取り調査を実施中: 25事業者に対して聞き取りを実施(8/31現在)	・水産関連加工事業者のHACCP取得に対する取組の気運は高まっているが、一方で、施設の老朽化や、人員体制を理由にHACCPの取得をあきらめている事業者も見受けられ、施設が古くても創意工夫で対応できること等を伝え、取得に向けた意欲を高める必要がある。 ・訪問によるHACCP研修への参加呼びかけにより、研修に参加する事業者が増えている。	
養殖魚の前処理加工	【出荷額】 H26: 5億円 →H31: 29億円 (+24億円) 【雇用者】 H26: 58名 →H31: 120名 (+62名)	【出荷額】 H28: 7.3億円 (+2.3億円) 【雇用者】 H28: 58名 (±0名)	◆既存加工施設の高度化	・養殖魚の前処理加工に取り組む7業者(幡多4、中央3)は概ね順調に操業中 ・3年目を迎える宿毛湾の養殖ブリの加工: 36,792尾(7月末時点、昨年同期比125%) ・須崎地区において新たに養殖マダイの前処理加工がスタート: 11,382尾(7月末時点) ・生産体制の強化等に係る聞き取り調査を実施中: 25事業者に対して聞き取りを実施(8/31現在)	・宿毛地区での養殖ブリの加工は、今期発注量が増加しており、昨年度実績の7.4万尾から本年度見込み8万尾に増加する見通し。 ・須崎地区のマダイ加工においては、養殖マダイの浜値が上昇し、原魚調達が難航していることもあり、計画(年間10万尾)よりも下ぶれる見通し。 ・聞き取りにより加工場の新設や改修を計画している事業者があるため、支援策の検討が必要。	
4. 流通・販売の強化						
「応援の店」 ・県内参画事業者の出荷額	H27: 1億円 →H31: 4億円 (+3億円)	H28: 2億円 (+1億円)	◆「応援の店」や「さかな屋高知家」を拠点とした外商活動の一層の強化 ◆県内産地の対応力の強化	・県内事業者の「応援の店」との取引額は9月末時点で調査予定(10月上旬頃に把握が可能) ・「応援の店」の登録: 600店舗 ・百貨店のテナント鮮魚販売店が新たに「応援の店」に登録 ・百貨店テナント鮮魚販売店での高知フェアの開催(3回) ・産地における高鮮度処理(神経締め等)の指導を新たに2箇所(計7箇所)で実施(以布利定置、古満目定置)	・取引の可能性の高い重点店舗に対する、産地見学会への招待やサンプル出荷等により取引額の増加が見込める。 ・百貨店のテナント鮮魚販売店での高知フェアについて、秋以降の開催が見込める。 ・神経締め等の指導により、徐々に産地における高鮮度処理の取組が定着してきている。	
産地市場の集約化	H27: 33市場 →H31: 28市場 (△5市場)	H28: 32市場 (△1市場)	◆市場統合による拠点市場への水揚げの集約化	・高知県漁協田野町支所と奈半利町市場の市場統合に係る協議を継続中 ・高知県漁協幡東ブロックの市場統合を念頭に入れた佐賀魚市場の衛生管理向上に係る協議を開始(佐賀魚市場衛生管理協議会を開催。5/27,7/22)	・奈半利町市場への水揚集約については、ハード整備の内容等に係る大詰め協議を実施中。	
水産物の輸出	H26: 0.2億円 →H31: 3億円 (+2.8億円)	H28: 0.5億円 (+0.3億円)	◆養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓	・輸出額については9月末時点で調査予定 ・養殖魚輸出促進協議会による商談会の出展等を支援 シンガポールでの高知フェア(7月)、沖縄大交易会(11月)	・商談会等への参加・視察については予定どおり進んでいる。 ・今後は、物流試験の実施に向けて関係者との協議を具体的に進めていく必要がある。	
5. 活力ある漁村づくり						
高齢者等に対応した漁港 漁場づくり	H27: 0か所 →H31: 5か所 (+5か所)	H28: ・候補地の選定、実施計画の策定、地元調整の実施(1か所) (+1か所)	◆高齢者等に対応した漁場づくり ◆遊漁や体験漁業の振興	・投石による漁場整備に関する関係市町村の意向調査の実施 ・遊漁等事業者の実態調査を取りまとめ ・遊漁振興の取組の掘り起こしと具体化 ・浦ノ内湾のアサリの資源回復に向けたモニタリングと食害防止策(被せ網試験)の実施 ・大規模被せ網の実施(次年度)に向けて関係者と協議	・投石による漁場整備の意向調査では、3市町から取り組みの可能性が示された。 ・遊漁等事業者に対する実態調査の結果、高齢化、後継者不足、利用客の減少などの課題が浮き彫りになった。 ・現在、遊漁振興事業の創設に向けて作業中。 ・被せ網の実施場所で成貝の高密度(3kg/m ²)の分布が確認できた。	

■ 考慮しておくべきマイナス要素

資源、海況状況による不漁

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(商工業分野)

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

製造品出荷額等 目標設定時 (H26) : 5,260億円 ⇒ H28到達目標 : 5,600億円 ⇒ 4年後 (H31) の目標 : 6,000億円

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
1. 絶え間ないものづくりへの挑戦						
(1)事業戦略策定着手件数 (2)事業戦略の策定件数 (3)事業化プラン(製品企画書)作成件数	(1)H26:— → 200社(H28~H31累計) (2)H26:— → 50件(H28~H31累計) (3)H26:30件 → H31:40件 (+10件)	(1)H28:45社 (2)H28:10件 (3)H28:35件 (+5件) (直近値(H27):35件)	◆事業戦略支援会議による事業戦略の策定・磨き上げへの支援 ◆企業の課題に応じたセグメント別セミナー等の実施(OJT含む) ◆事業化プラン(製品企画書)の策定から試作開発、販路開拓までの一貫支援	<事業戦略> ※4年後(H31)の目標 自社製品を持つ企業(186社)を中心に、何らかの形で事業戦略を持っている状態(約200社)を目指す。 ○企業の経営ビジョンの実現のための事業戦略の重要性・必要性について、ものづくり企業に周知 ・事業案内の配布(4月 1997社) ・自社製品を持つ企業等の個別訪問・協議(4月~7月 197社) ・普及啓発セミナー(6月24日 164人) 等 ○セグメント別セミナー 3回 経営・財務(6月20日 ココプラ 71名)、企画・マーケティング(6月22日 ココプラ 85名)、販売(7月8日 22名) ○事業戦略支援会議開催(センターと11機関で構成) 第1回:5月20日、第2回:6月29日、第3回:7月21日、第4回:8月31日、第5回:9月28日 以後毎月実施 ○事業戦略策定(磨き上げ含む)(8月末実績) 着手17社(うち支援チーム編成6社)、着手予定23社(計40社) <事業化プラン(製品企画書)> ○プラン策定 策定済10社、作成中15社、策定予定16社(計41社)(8月末実績)	重要性・必要性を理解する企業も多く、目標を達成する見込みである。	
防災関連認定製品(累計)(後掲)						
紙産業の製造品出荷額等	H26:669億円 →H31:690億円 (+21億円)	H28:674億円 (+5億円)	◆「紙産業の在り方検討会」の取りまとめに基づき、紙産業の振興をさらに強化	<新製品・新技術の開発> ○分科会及び研究会の設置 ・分科会:複合加工、CNF、素材製造技術、紙質、土佐方式 ・研究会:複合加工、CNF、リサイクル炭素繊維、素材製造技術、紙質 ○分科会活動(8/15時点) 16回(延べ106社、217人) ○研究会活動(8/15時点) 61回(延べ76社、177人) ○支援体制の強化 紙産業振興アドバイザー:派遣3回	・新製品等の開発に向け、分科会・研究会活動を開始するなど、概ね計画通りに進んでいる	

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
2. 外商の加速化と海外展開の促進						
ものづくり地産地消・外商センターの外商支援による成約額	H26:27.1億円 → H31:73億円 (+45.9億円)	H28:45億円 (+17.9億円) (直近値(H27):40.8億円)	<ul style="list-style-type: none"> ◆東京営業本部の設置等、外商サポートの強化(県外コーディネーターの体制充実に) ◆見本市出展や商談会の開催 ◆海外バイヤーの招へい等海外展開支援のさらなる強化 ◆海外での外商活動支援(セミナー、経済ミッション、個別支援、見本市出展) 	<ul style="list-style-type: none"> ○4月に東京営業本部を設置し、東京営業本部長を配置し、外商コーディネーター2名を増員 ・県内企業ニーズによる営業活動 ・県東京・大阪・名古屋事務所との定期的な情報交換 ・首都圏見本市の出展支援や大学、自治体、企業訪問の実施 企業(425回)、大学(17大学29回)、自治体(272回) (8月末実績) ・本部主催のミニ展示商談会の開催 ○12見本市に出展 ・延べ74企業が出展(9月末迄)、4,295枚の名刺を獲得、商談件数886件(8月末時点) ○海外バイヤー招聘 ・海外展示会での有望先企業や、ものづくり総合技術展に併せた海外バイヤー招聘の選定に着手 ○海外での販路開拓支援事業(こうち産業振興基金) ・一次採択14件(14社)・2次採択21件(31社) ○海外展示会出展支援 ・4回(台湾,ベトナム,タイ,フィリピン)(9社)(9月末迄) ○海外同行支援 ・5回(台湾2回,ベトナム,アメリカ,ベトナム〜シンガポール)(5社) 	<ul style="list-style-type: none"> ・東京営業本部としてほぼ順調なスタートができ、見本市支援や自治体訪問に加え新たな販路として、大学、病院への訪問等展開中 ・海外展開を考える企業数は増加の傾向にあり、経営・技術統括や貿易コーディネーターの同行訪問等により、具体の事業展開や商談等につながりつつある。 	
(1)防災関連認定製品(累計) (2)防災関連認定製品の売上高	(1)H26:85品 →H31:162品(累計) (+77品) (2)H26:15.4億円 →H31:50億円 (+34.6億円)	(1)H28:120品 (+35品) (直近値(H27):106品) (2)H28:30億円 (+14.6億円) (直近値(H27):23.8億円)	<ul style="list-style-type: none"> ◆さらなる防災関連認定製品の開発を進め、数多くの製品を生み出す支援 ◆防災関連製品の新たな販売先の開拓 	(1)平成28年度第1回防災関連製品認定制度審査会において12製品を新規認定し、累計認定製品は116品(H28.8月末時点、製造中止2件を除く) (2)未集計 (売上調査:9月頃予定)	(1)例年20件程度の認定製品が生まれており、本年度は第1回目終了時点の認定製品が既に116品である事から、目標達成は可能である。 (2)国内外の販売を促進するとともに、年々複雑化、多様化している顧客のニーズを漏れなく拾い新たな製品開発に反映していくこと必要。	(2)国内外にインターネット上で本件防災関連製品をPRするとともに、アクセス状況を分析し、製品開発や販路開拓に有効な情報を県内企業にフィードバックするための「防災関連製品ポータルサイト」の構築を検討。
3. 産業集積や設備投資の拡大						
(1)企業立地による製造品出荷額等 (2)企業立地による雇用創出数(H28からの増加人数)	(1)H26:252億円 →H31:612億円 (+360億円) (2)H26:— →H31:800人 (うち事務系職場:350人)	(1)H28:420億円 (+168億円) (2)H28:294人 (うち事務系職場:175人)	<ul style="list-style-type: none"> ◆企業立地推進会議及び総合支援チームによる企業立地の実現 ◆徹底したアフターフォロー ◆立地プランの提案等による投資を促すアプローチ ◆ALL KOCHIでのセミナー・フェア等の開催によるアプローチ企業の掘り起こし ◆多種多様な事務系職場の誘致 	○H28.4~8月 実績 ・立地決定件数:4件(うち事務系1件) 製造品出荷額等(7月操業時):3.03億円 雇用創出数(7月操業時):46人(うち事務系30人)	・立地決定企業のフル操業で目標達成は可能	
(1)設備投資助成による県内企業の生産能力増加額 (2)設備投資助成による雇用創出額(H28からの増加人数)	(1)H26:11.2億円(H24~H26累計) →150億円(H24~H31累計) (+138.8億円) (2)H26:— →120人(H28~H31累計)	(1)H28:84億円(H24~H28累計) (+72.8億円) (直近値(H24~H27):16.1億円) (2)H28:24人	<ul style="list-style-type: none"> ◆企業の成長に合わせた設備投資助成 	H28交付決定件数:計8件(標準型:2件、特別型:6件(予定2件含む)) ・県内金融機関、支援機関、業界団体等に対し、各種説明会や総会等を通じたチラシによる周知(チラシ2,000部作成) ・企業からの相談件数:15件 ・特別型の審査会実施(6月、9月(予定))	H26、H27に交付決定した案件が完了し、計画通り実行されたことにより、H28の生産能力増加額にかかる目標は達成可能であるが、4年後の目標達成を実現するためには申請者の掘り起こしが必要。今後、さらなる申請者の掘り起こしを行うため、引き続き金融機関、支援機関等を通じた幅広い周知活動を実施し、申請希望者からの相談対応、必要に応じた予算の確保に向け作業していく。	

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
4. 産業人材の育成・確保						
県出身県外大学生の県内就職率	H25:13.6% →H31:30% (+16.4%)	H28:20.0% (+6.4%) (直近値(H26):15.9%)	◆U・Iターンと県内就職の促進	<ul style="list-style-type: none"> ・H28年度新規大卒者のUターン就職率の把握は、早くともH29.5月以降となる。(H27年度卒者のUターン就職率は、H28.10月末を目途に集計) ・H28.3月の新規高卒者から、保護者に住所を登録してもらい、Uターン就職支援に係る情報を提供する取組を開始したが、現在登録者は594人と卒業生全体の10%弱にとどまっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・登録者からは、情報提供の内容に期待する声や兄弟等のためにも情報がほしいといった声があり、保護者の関心は高いと考えられる。 ・夏休みやお盆等で帰省した卒業生の保護者からと思われるものなど、若干ではあるが登録は増えている。 ・卒業生全体の保護者に対して登録いただいている保護者の割合がまだまだ低いため、情報提供活動の周知に努めるなど、登録者を拡大していく必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・Uターン就職サポートガイドを企業や市町村等に配布し、ガイドの活用と保護者の住所等の登録促進への協力を依頼
事業承継・人材確保センターによる (1)中核人材の求人件数 (2)中核人材のマッチング件数	(1)H27:137件 → H31:200件 (+63件) (2)H27:11件 → H31:200件 (+189件)	(1)H28:150件 (+13件) (2)H28:30件 (+19件)	◆事業者の求人ニーズの掘り起こし ◆県内外からの事業者の求人ニーズにマッチする中核人材の掘り起こし	<ul style="list-style-type: none"> ○県内企業訪問による求人の掘り起こし(通年) 118件 ○中核人材マッチング件数 10件 ○人材確保コーディネーターによる首都圏での中核人材の発掘(通年) <ul style="list-style-type: none"> ・企業等訪問(124社) ・県人会総会等(9件) ・同窓会総会等(5件) ○大阪、名古屋事務所と連携した人材情報の収集(通年) <ul style="list-style-type: none"> ・県人会、同窓会総会等及び企業へのセンター情報発信及び協力企業の紹介等の協力依頼について、事務所と協議(3回) 	<ul style="list-style-type: none"> ○相談件数、マッチング件数とも増加傾向であり、目標はほぼ達成可能である。 ○県内企業の人材ニーズへ対応のため、さらなるマッチング件数の向上が必要 	
5. 起業や新事業展開の促進						
(1)産学官連携産業創出研究推進事業(中期テーマ研究)による事業化件数 (2)産学官の共同研究により新たな分野で事業化された件数	(1)4件(H23~H27累計) →11件 (H23~H31累計) (+7件) (2)- →2件(H31累計)	(1) H28:1件 (+1件) (2) H28:- ※多分野利用を目指した補助事業の開始(新規事業)H28:1件	◆県内での研究成果を生かし、多分野での産業利用を推進するための支援を強化	産学官連携共同研究(中期テーマ)委託研究 <ul style="list-style-type: none"> ・継続研究の開始(4/1) 4件 ・新規研究の開始 2件(8/31開始1件、9/2開始1件) 多分野利用促進補助事業 <ul style="list-style-type: none"> ・新規研究の開始(9/6) 1件 	概ね計画通りに進んでいる	
(1)空き店舗への出店 (2)チャレンジショップ開設	(1)59件(H21~H26累計) →100件(H28~H31累計) (+41件) (2)4箇所(H27) →H31:14箇所 (+10箇所)	(1) H28:20件 (+20件) (2) H28:2箇所 (+2件)	◆商工会等の指導体制の強化 ◆新規創業・店舗魅力向上への支援	・空き店舗への出店 交付決定:3件、申請準備中:1件 ・チャレンジショップ開設 28年度中の開設を目指し、3市町村で協議継続中	・空き店舗への出店 問い合わせ件数:27件(8月31日現在)。引き続き、市町村や商工会、商工会議所等と連携し、周知に努め、活用を促していく。 ・チャレンジショップ開設 具体的に協議を行っている市町村以外にも、相談を受けている市町村が3箇所あることから、概ね計画通りに進んでいる。	

■考慮しておくべきマイナス要素

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(商工業分野(コンテンツ産業))

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

新規雇用者数(累計) 直近値(H27):71人 ⇒ H28到達目標:80人 ⇒ 4年後(H31)の目標:161人

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
1 企業間の連携支援						
ビジネスマッチング件数(累計)	H27:4件 → H31:40件 (+36件)	H28:12件 (+8件) (直近値(H27):4件)	◆企業間の連携強化・ビジネスマッチングの促進	・7件の申込あり (うち2件は成約済(成約金額265千円))	・前年を上回るペースで進捗中 (前年同期の申込件数:0件)	
2 外商の推進						
事業化プラン認定件数(累計)	H27:10件 → H31:22件 (+12件)	H28:12件 (+2件) (直近値(H27):10件)	◆コンテンツビジネス事業化支援	・7件の相談あり	・前年を上回るペースで進捗中 (前年同期の相談件数:4件)	
見本市出展事業者数(累計)	H27:0件 → H31:12件 (+12件)	H28:2件 (+2件)	◆販路拡大支援	・8/10出展事業者の公募開始	・計画通り進捗中	
3 コンテンツ関連企業の立地						
企業立地件数(累計)	H27:6件 → H31:18件 (+12件)	H28:9件 (+3件) (直近値(H27):6件)	◆コンテンツ関連企業の立地促進 ◆海外への情報発信 ◆ビジネスプランコンテストの開催	・8件の相談あり (うち1件はコンテンツ企業立地促進事業費補助金に係る企業指定及び交付決定済) ・高知家ビジコン(県主催)公募準備 ・高知を盛り上げるビジコン(オルトプラス連携)書類審査	・前年を上回るペースで進捗中 (前年同期の相談件数:3件) ・県主催ビジネスプランコンテスト:庁内調整等に時間を要したため、計画より遅れている ・高知を盛り上げるビジコン:おおむね計画通り進捗中	
4 人材確保・人材育成支援						
土佐MBA受講者数	H27:247人 → H31:280人	H28:250人	<人材確保支援> ◆会社説明会の開催支援 <人材育成支援> ◆『アプリ開発人材育成講座』(土佐MBA)の開催 ◆『イラストビジネス基礎』(土佐MBA)の開催 ◆社外研修費への助成 ◆産学情報交換会の開催	<人材確保支援> ・会社説明会の開催支援:20名参加 <人材育成支援> ・『アプリ開発人材育成講座<基礎編>』(土佐MBA)受講者数:99人 ・『イラストビジネス基礎』(土佐MBA)受講者数:249人 ・8/5『アプリ開発人材育成講座<応用編>』(土佐MBA)受講生募集開始	・H28到達目標を上回るペースで進捗中	

■考慮しておくべきマイナス要素

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(観光分野)

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

【県外観光客入込数】	目標設定時(H27) : 408万人 ⇒ H28到達目標 : 415万人 ⇒ 4年後(H31)の目標 : 435万人以上
【観光総消費額】	目標設定時(H26) : 1075億円 ⇒ 直近値(H27) : 1089億円 ⇒ H28到達目標 : 1133億円 ⇒ 4年後(H31)の目標 : 1230億円以上

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
県外観光客入込数	H27:408万人→H31:435万人(+27万人)	415万人(+7万人)		調査中(年度末頃把握が可能)	・クルーズ船の寄港数・乗船人数やJR利用入込客数、高速バス利用客数、高速道路交通量は前年を上回るペースで推移。 ・主要観光施設や主要宿泊施設の入込数も対前年同期比プラスで推移。	
1. 戦略的な観光地づくり						
・全国から誘客できる観光拠点の整備	H26:2か所→H31:10か所(+8か所)	3か所(+1か所)	◆ 歴史観光資源のリアル化と官民協働による観光クラスターの整備 ◆ 観光創生塾を活用した地域の事業者連携(地域観光クラスター化)の促進支援と売れる観光商品づくり(産業観光を含む) ◆ 核となる観光地づくりの推進	2か所(H28.4~9月見込)	・リアル化については、整備計画に基づいた事業化が進んでおり、観光クラスターの整備については、事業化に向けて各協議会での検討が進んでいる。 ・観光創生塾の受講者は定員を上回る参加があり、地域観光クラスター化の取組にも関心が高く、受講者間の連携意識が高まっている。 ・アウトドア拠点(スノーピーク、モンベル)整備に関する計画づくりが順調に進捗している。	
・広域観光組織の体制強化(法人化)	H27:3か所→H31:5か所(+2か所)	3か所(±0か所)	◆ 広域観光組織の機能強化 ◆ 地域コーディネーターの配置強化	3か所(H28.4~9月見込)	・物部川地域においては、観光活性化のDMO協議会が設立され、嶺北地域では、広域観光協議会のDMO化を目指した協議が行われている。 ・広域観光協議会事務局長会議の開催による各施策の情報共有と進め方の協議を行うとともに、地域コーディネーターによるOJT支援(幡多地域)を実施するなど、順調に進捗している。	
2. 効果的なセールス&プロモーション						
・温暖な気候や自然環境といった高知県の強みを活かし、年間通じたスポーツツーリズムの強化	H26:6万人→H31:11万人(+5万人)	H28:8万人(+2万人) (直近値(H27):71,343人)	◆ サイクリングツーリズムの推進(県内サイクリングコースと休憩所の整備) ◆ 自然を活かしたスポーツイベントの開催促進 ◆ 施設整備に合わせたアマチュアスポーツ合宿・大会の誘致の強化 ◆ ラグビーワールドカップ2019等の事前合宿の誘致	調査中(年度末頃一定把握が可能)	・プロ野球プレシーズンマッチの開催に向けた誘致⇒複数の球団から好感を得ている。 (8月末の12球団営業担当者会議で大きな方向性が決定、その結果を踏まえた対応を行う) ・ラグビーワールドカップ2019事前チームキャンプ誘致⇒複数のターゲット国の本県への視察について合意が得られ、今後はより具体的な交渉段階に入る。 さらに誘致実現の精度を高めるため、先方のニーズに対応したサポート方法等の検討・提示が必要。	
・MICEの受入強化	H26:2万人→H31:4万人(+2万人)	2.5万人(+0.5万人)	◆ 中小規模をターゲットにした大会・学会・報奨旅行の誘致 ◆ 大会開催等に係る主催団体の準備・運営のサポート	調査中(年度末頃把握が可能)	・事前調査ベースでH28年度開催予定件数が83件、県外からの入込が5.2万人(いずれもスポーツ含む)の見込みであることに加え、新規案件も増加している。 ・県外旅行会社に配布するための強力な販促ツールとなり得る素材集を作成中。	

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
3. OMOTENASHI(おもてなし)の推進						
・観光客満足度調査における「大変良い」、「良い」の回答の割合の増加 ・「おもてなしトイレ」「おもてなしタクシー」における満足度(「大変良い」、「良い」)の割合	「宿泊先」「観光施設」 H26: 77%→H31: 78% (+1%) 「食事処・料理店」 H26: 79%→H31: 80% (+1%) H27: 調査なし→H31: 80%	「宿泊先」「観光施設」: 77% (±0%) 「食事処・料理店」: 79% (±0%) 77%	◆ 龍馬パスポートの継続と拡充 ◆ きめ細やかな観光情報の提供(県内広域7カ所(ブロック)全てに外国人観光案内所の設置) ◆ 観光基盤の整備(受入態勢の充実) ◆ おもてなしトイレ、おもてなしタクシーの拡大	・調査中(H29.3月頃把握が可能)	・通訳コールセンターの設置やモバイルWi-Fiルーターの貸出が開始され一定の利用(コールセンター登録数:247施設、利用実績:36件(7月末現在)、Wi-Fiルーター貸出数:18件(7/11~8/10)があるなど、きめ細やかなサービスが実施され、外国人観光客の満足度の向上への期待度が高い。 ・おもてなしトイレの新規認定が順調に行われ(4件(8月末見込))ている。 ・おもてなしタクシーの拡大に向けた業界団体との関係づくり、課題の再確認、意識合わせが図られてきている。 ・第1回新規認定講座受講者数:19人	
4. 国際観光の推進						
・観光庁「宿泊旅行統計調査」外国人延べ宿泊者数	H26: 38,590人泊→H31: 14.8万人泊 (+109,410人泊)	7.6万人泊 (+37,410人泊)	◆ 外国人のニーズに対応した商品づくり ◆ 広域周遊観光の推進 ◆ 海外旅行博でのプロモーション	・平成27年 65,890人泊(確定値) ・平成28年1月~5月 29,320人泊(速報値)	・観光庁宿泊旅行統計調査の速報値ベースで5月分(5,960人泊)単月分についても堅調な伸びを見せている。 ・外国人旅行者向け推奨観光商品づくりについては、対象3市場のうち台湾向け団体商品(計6コース)を決定した。※近日中販売開始	
・世界各地でのよさこい(祭・イベント・チーム)の定着による世界的な広がりに	H26: 17カ国→H31: 40カ国	20カ国	◆ 「よさこい」の全国ネットワークの構築 ◆ 海外(世界)に向けたプロモーションの展開	・調査中(年度末頃把握が可能) ・H28年 17ヶ国	・8月に6ヶ国7チーム19名のよさこいアンバサダーを認定した。	

■考慮しておくべきマイナス要素

熊本地震の影響による入込の減少
イギリスのEU離脱による円高などの影響

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(食品分野)

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

食料品製造業出荷額等	目標設定時(H26) : 892億円 ⇒ H28到達目標 : 940億円+α ⇒ 4年後(H31)の目標 : 1,000億円+α ※上記目標は「食料品製造業」と「飲料・たばこ・飼料製造業」の出荷額等の合算
------------	---

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
1. 定番化に向けた商品づくり						
生産管理高度化(県内計170社の外商企業群) [県版HACCP(第2ステージ)認証取得企業]	H27: - →H31: 170社 (+170社)	H28: 100社 (+100社)	◆大手小売業者や業務筋に対応できる 生産管理高度化への支援(H28拡充)	・県版HACCP認証状況(8月末時点) 第3ステージ(☆☆☆) 5社 第2ステージ(☆☆) 0社 計 5社	・6月から新たな認証制度(第1～第3ステージ)がスタートし、制度を所管する健康政策部や産振地域本部との連携のもと制度や支援策の周知、研修受講への働きかけ等を実施。 ・6月～8月にかけ県内各地でHACCP研修を実施し、県内企業144社が受講。 ・衛生管理の取り組み状況に応じ、企業を3段階(A～C)に分類。国際認証等取得企業(A)は、第3ステージ認証(特例認証)へ誘導中。旧認証制度取得済企業(B)及びその他企業(C)は、専門家による書類及び現場指導を行うなどフォローアップを行い、第2ステージ以上の認証取得を支援中。	
水産加工の出荷額等	H25: 173億円 →H31: 200億円 (+27億円)	H28: 176億円 (+3億円) (直近値(H26): 175億円)	◆残さい加工ビジネスの再構築 ◆冷凍保管ビジネスの事業化	・メジカ加工業の今後のあり方を検討する土佐清水メジカプロジェクト推進協議会が発足(5/16)、第2回協議会で新たに残さい加工施設を整備し、事業実施主体は土佐清水市、運営は土佐清水ホールディングスが担うという方向性を確認(8/31) ・同協議会の作業部会にて残さい加工処理について具体的な検討を開始(7回開催) ・市町村行政担当者会を開催し、関係市町村の動植物残さいの状況について情報共有するとともに冷凍事業の現状と課題について高知県冷凍事業協会会長による講演を実施(6/8)	・残さい加工処理については、土佐清水メジカプロジェクト推進協議会で今後の方向性について決定ができた。今後は、事業の協業化、冷凍事業等についての検討を開始 ・関係市町村の行政担当者会は土佐清水市の残さい処理の検討作業の進捗状況や冷凍冷蔵施設の需要調査結果を踏まえ、次の展開を協議	
2. 外商支援の全国展開でより大きな商流へ						
地産外商公社の活動による成約	H26: 16.1億円 →H31: 36億円 (+19.9億円)	H28: 24億円 (+7.9億円) (直近値(H27): 20.8億円)	◆地産外商公社の活動強化	・成約件数(速報値、7月末現在) 2,022件	・前年同期の870件に比べ、2倍以上で順調に推移	
深層水関連の県内製造品売上高(食品関連)	H26: 95億円 →H31: 108億円 (+13億円)	H28: 99億円 (+4億円) (直近値(H27): 96億円)	◆海洋深層水関連商品のさらなる商品 開発や販路開拓の支援とブランド力の強化	○県内製造品売上高についてはH29.3に把握 <新商品開発支援> ・商品開発アンケートを実施し商品開発に前向きな企業16社のうち5社を支援中 ・深層水の付加価値となる高知大での健康増進効果の検証実験について中間報告会を開催: 参加13社(セミナー、定例会の開催: 4回) <販路開拓支援> ・産地視察型商談会での出展支援と高知家プロモーションでの展示: 23社32商品 ・深層水企業クラブとのイベント出店PR(延べ45社88商品)と商品及びカタログ・パンフ約6,900部配布	○売上向上に結びつく新商品の開発企業を更に掘り起こし開発支援を進めていく ○高知大での検証実験について最終結果発表に向けた関係機関での連携を強化していく	

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	上半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
3. 輸出戦略に基づく輸出振興の本格化						
食料品の輸出額	H26:3.38億円 →H31:9億円 (+5.62億円)	H28:5億円 (+1.62億円)	<ul style="list-style-type: none"> ◆有望(安定)市場での展開 ◆新興(チャレンジ)市場での展開 ◆ユズの輸出拡大 ◆土佐酒の輸出拡大 ◆養殖魚の加工と連動した海外市場への販路開拓 ◆定番化に向けた新たな品目の掘り起し 	<ul style="list-style-type: none"> ・H27年分調査中(9月中旬頃把握が可能) 県内事業者への聞き取りでは順調に推移。 	<ul style="list-style-type: none"> 輸出戦略に基づき、国別、品目別に取り組みを展開 ・タイの食品見本市(5月)では、参加企業4社が計116件の商談を行うなど一定の手ごたえを感じており、商流の確保や販路拡大に向けて、引き続きフォローしている。 	
貿易に取り組む企業	H26:49社 →H31:100社 (+51社)	H28:75社 (+26社) (直近値(H27):68社)	<ul style="list-style-type: none"> ◆貿易に取り組む企業の掘り起こしと各ステージに応じた支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・第1四半期に募集を行った各事業や貿易セミナーに新たな企業が参加している。 	<ul style="list-style-type: none"> 日本国内の人口減少等による市場縮小、アジアをはじめ日本の食品への関心の高まり等を受け、貿易に取り組む事業者の気運が徐々に高まっている。 	
4. 拡大再生産に向けた企業の成長を後押し						
規模の大きな事業者への支援による拡大再生産(食品関連工場の新增設等)	H26:-億円 →H31:43億円 (+43億円)	H28:34億円 (+34億円) (直近値(H27):11億円(推計))	<ul style="list-style-type: none"> ◆立地プランの提案等による投資を促すアプローチ ◆企業の成長に合わせた設備投資助成 	<ul style="list-style-type: none"> ○H27~H28.4~8月 実績 ・立地決定件数:3件 ・製造品出荷額(フル操業時):3.05億円 (H27製造品出荷額(推計):11億円) ○主な取り組み ・企業立地フェアへの出展(東京5/18~20) ・企業立地セミナーの開催(大阪8/23) ・立地プラン(物件情報、支援策等)の提案等、アフターフォローを展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・立地決定企業のフル操業で目標達成は可能 	
外商活動参画事業者への支援による拡大再生産	H26:-億円 →H31:20億円 (+20億円)	H28:8億円 (+8億円)	<ul style="list-style-type: none"> ◆食品ビジネスまるごと応援事業の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 食品ビジネスまるごと応援事業 相談件数37件(8月末現在) うち サポートチーム編成 23件 うち 事業化プラン策定支援 18件 	<ul style="list-style-type: none"> 食品ビジネスまるごと応援事業は、相談件数が8月上旬で昨年度1年間の件数(31件)を超え、順次、事業化プランの策定支援等に取り組んでいる。引き続き、事業の周知や、事業者ニーズの掘り起こしに努めるとともに、新商品開発等を後押しする。 	
水産加工の出荷額等【再掲】	H25:173億円 →H31:200億円 (+27億円)	H28:176億円 (+3億円) (直近値(H26):175億円)	<ul style="list-style-type: none"> ◆既存加工施設の衛生管理体制の強化 ◆HACCPに対応した加工施設の立地促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・会社訪問等による加工施設の改修や新設に向けた情報収集(25事業者、8/31現在) ・トップセミナー及びHACCP研修(地産地消・外商課)への水産関連加工事業者に対する案内及び参加を呼び掛け 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引の拡大や衛生管理体制の強化に対応するため、施設の改修や新設を検討している事業者がいることを確認、ニーズ毎の支援方法を検討していく 	

■考慮しておくべきマイナス要素

各産業分野で掲げた4年後の目標達成に向けた確認資料(移住促進分野)

◆分野を代表する目標【目標設定時・直近値・H28到達目標・4年後(H31)の目標】

県外からの移住者	目標設定時 (H26) : 403組 ⇒ 直近値 (H27) : 518組 ⇒ H28到達目標 : 650組 ⇒ 4年後 (H31) の目標 : 1,000組
----------	---

戦略の柱	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対するH28の重要な施策・取組	第1四半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
ステップ1-1. 高知を知って好きになってもらう						
・高知家の認知度	H26:28%(3月実績) → H31:35% (+7%)	H28:35%(+7%) (直近値(H27):36.4%(3月実績))	◆高知家プロモーションと徹底的に連動した移住PRと「ALL高知家」による情報拡散の促進	・高知家の認知度は調査中(9月末頃把握が可能)	・情報発信のもととなる高知家ポジティブ・コレクションを6/7から募集しており(8/31時点で257件の応募)、外部審査員が選定した15作品を8/2に第1回MVPP(Most Valuable Positive Person)するなどWebサイト等で紹介している。引き続き、応募を勧奨するとともに、MVPPの発表やWebサイトを通じて県内外へ情報発信を行っていく。	
ステップ1-2. 移住についての関心を更に高める						
・移住・交流情報ガーデンの年間移住あっせん件数	H27:4,000件(11月末実績) → H32:11,000件	H28:— (直近値(H27):7,593件)	◆移住関心層の取り込みの強化 ・「日本創生のための将来世代応援知事同盟」や中四国ブロックなどの他県と連携した都市部イベントの開催 ・国のポータルサイト「全国移住ナビ」を活用した情報発信	・移住・交流情報ガーデンの年間移住あっせん件数の公表は来年4月以降 ・移住・交流情報ガーデンにおける、高知県主催の移住相談会の実施:1回(5月)		
ステップ2-1、2-2. 移住に関心を持ってもらう、顕在化された移住関心層に高知を意識してもらう						
・移住ポータルサイト「高知家で暮らす。」のアクセス数(セッション数)	H26:429,236件 → H31:670,000件 (+240,764件)	H28:553,000件(+123,764件) (直近値(H27):525,243件)	◆効果的な情報発信と発信情報の総量と質を上げる(高知ファン向け) ・移住ポータルサイト「高知家で暮らす。」で情報発信 ・高知県のQOL(生活の質)の見える化と発信(移住関心層向け) ・「高知家で暮らす。」へのアクセス増加対策の実施(リスティング広告、WEB広告等) ・雑誌記者の県内招致を通じた移住PR ・移住専門誌等への広告掲載 ◆新たな人材ルートの開拓 ・関東、関西に次ぐ新しいエリアの開拓	160,536件(H28.8月末現在)※前年同期比124%(前年同期:129,193件(H27.8月末現在))	・アクセス数は、5月から開始したWEB広告等の効果により、前年同期比で約124%と順調に推移。移住関心層へのアプローチも一定できているものと推測。 ・他県との競争が激化してくることを踏まえ、マスターターゲットや移住関心層へのアプローチに加え、生活環境に関する様々なニーズと本県の強みや特性が重なる分野での情報発信も必要。	・これまで取り組んできた「高知ファン」や「移住関心層」に加え、様々な層に戦略的にアプローチすることで、他県に先駆けて本県への移住に関心を持ってもらい、移住相談者の増に繋げる。 ※PRの方法や分野については、「暮らし隊会員」へのアンケートや、移住希望者の相談履歴等の分析を踏まえて絞り込む
ステップ3. 移住に向けた主体的な行動に移ってもらう						
・移住相談者数 ・「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数	・移住相談者数 H26:3,458人 → H31:6,700人 (+3,242人) ・「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数 H26:1,398人 → H31:2,700人 (+1,302人)	・移住相談者数 H28:4,700人(+1,242人) (直近値(H27):3,943人) ・「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数 H28:1,800人(+402人) (直近値(H27):1,112人)	◆移住相談体制の強化 ・相談業務の中心的役割を担うコンシェルジュのノウハウの蓄積と、市町村相談員を含めた継続的なレベルアップを図るための取り組みの強化 ◆各分野の担い手確保策と連携した「移住に繋がるプロジェクト」の展開 ・都市部の人材と地域を繋ぐツアーの実施 ◆起業・就業マインドを持つ都市部の人材の誘致 ・高知県での起業や就業を考えている都市部の人材を対象とした研修の拡充	・移住相談者数 1,290人(H28.7月末現在)※前年同期比106%(前年同期:1,220人(H27.7月末現在)) ・「高知家で暮らし隊」会員新規登録者数 262人(H28.7月末現在)※前年同期比87%(前年同期:301人(H27.7月末現在))	・相談者数は、前年同期と比較し微増。 ・目標達成に向けては、他県に先んじて、移住関心層以外へのアプローチも必要。 ・また、移住者予備軍である「暮らし隊会員」新規登録者数が前年同期と比較して少ないため、暮らし隊会員を増やすための取り組みの強化が必要。	[再掲] ・これまで取り組んできた「高知ファン」や「移住関心層」に加え、様々な層に戦略的にアプローチすることで、他県に先駆けて本県への移住に関心を持ってもらい、移住相談者の増に繋げる。 ・市町村での暮らし隊会員の勧誘を徹底することに加え、市町村単位での暮らし隊会員特典を検討する。 ・また、暮らし隊会員の約半数はインターネット上で登録することを考慮し、Web広告を用い、暮らし隊会員登録画面への誘導を強化する。

戦略の柱 戦略目標	4年後(H31)の目標	H28到達目標	戦略目標に対する H28の重要な施策・取組	第1四半期の進捗状況		見直しの方向性
				H28到達目標に対する現状	現状分析	
ステップ4. 移住について真剣に考えてもらう						
・相談窓口を通じた移住者数	H26:403組 → H31:1,000組 (+597組) ※県の相談窓口を通じた移住者数 H26:166組 → H31:420組 (+254組)	H28:650組 (+247組) (直近値(H27):518組) ※県の相談窓口を通じた移住者数 H28:273組(+107組) (直近値(H27):230組)	◆相談から移住に繋げるための取り組みの強化 ・様々な求人ニーズを持つ複数機関の相互の連携の強化 ◆全県的な移住支援ネットワークの構築 ・高知家移住促進プロジェクト(KIP)の参加団体の拡大と体制の強化 ◆「仕事」と「住まい」の確保策の強化 ・「住まい」の確保策を更に拡充し、移住者向け住宅を確保(住宅改修補助の限度額拡充、中間保有の促進)	276組(H28.7月末現在)※前年同期比145% (前年同期:190組(H27.7月末現在))	・移住者数は前年同期を上回るペースで推移。 ・これまでの施策が浸透してきたことが大きいと思われる。目標達成に向けては更なる相談者の増加に努めつつ、実績の推移に留意していく。	
ステップ5. 高知に安心して住み続けてもらう						
・県・市町村の移住相談窓口利用者の3年目の県内定着率	H27:87% → H31:90%以上 (+3%以上)	H28:90%(+3%) (直近値(H27):87%)	◆「ALL高知家」による地域の移住者の受入気運の醸成 ・地域移住サポーターの委嘱と普及 ・市町村や地域による移住者交流会の開催 ・地域移住サポーターと市町村の更なる連携を図るための意見交換会を開催	・定着状況については年1回調査により確認(9月に調査開始→年末取りまとめ予定) ・地域移住サポーター数 94名(H28.9.3現在) (前年度:77人(H28.3月末現在))	・地域の移住者の受入気運の醸成を図るため、今後も、地域移住サポーターの増加に向けて、市町村への働きかけを継続していく。	

■考慮しておくべきマイナス要素

国の「地方創生」の動きに伴う、他県との競争の激化