

地域アクションプラン 第2期計画(平成24~27年度)の総括シート

・安芸地域	1
・物部川地域	31
・高知市地域	59
・嶺北地域	77
・仁淀川地域	99
・高幡地域	137
・幡多地域	187

「数値目標等に対する客観的評価」の方法

- ・達成状況を客観的に評価できる目標について、以下により4段階評価を実施
(客観的に評価できない定性的な目標については、「-」としている)

区分	評価基準	
A+	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できたもの、または状況を改善できたもの	<ul style="list-style-type: none"> ・数値目標を達成したもの → 数値目標の達成率(または達成見込率)が100%以上 ・数値目標ではないが客観的に評価ができる目標を達成した(または達成する見込みがある)もの
A		<ul style="list-style-type: none"> ・数値目標をほぼ達成したもの → 数値目標の達成率(または達成見込率)が60%以上100%未満
A-		<ul style="list-style-type: none"> ・数値目標の達成に向けて十分な進展が見られなかったもの → 数値目標の達成率(または達成見込率)が60%未満
B	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できなかったもの、または状況を改善できなかったもの	

【地域アクションプラン 総括シート】

《安芸地域》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果																
<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><事業主体> ・JA土佐あき</p>	<p><系統率向上への取組> (H21～)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・重点巡回指導の実施 ・営農相談で技術情報の提供 ・地区会、勉強会の開催 <p><土佐鷹の推進> (H21～)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐鷹普及推進協議会や生産者大会の開催 ・営農指導員等の研修会の実施 ・土佐鷹勧誘用のポスター・チラシ作成・配布 ・土佐鷹栽培こよみ作成・配布 	<p><系統率向上への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・系統外生産者を含めた地区会、環境保全型農業や環境制御技術の最新情報などの勉強会の開催、また、学び教えあう場の活用などにより、まとまりの意識が徐々に醸成されている。 ・JA土佐あき新施設園芸システム勉強会が発足 (H25) ・研究会ナス部会への参加者増により活動の活性化 (安芸集出荷場) が図られている。 <p>参加者数：</p> <table border="0"> <tr> <td>H21</td><td>126人</td> <td>H22</td><td>174人</td> </tr> <tr> <td>H23</td><td>228人</td> <td>H24</td><td>325人</td> </tr> <tr> <td>H25</td><td>393人</td> <td>H26</td><td>370人</td> </tr> <tr> <td>H27</td><td>236人</td> <td></td><td></td> </tr> </table> <p>⇒ 安芸市のナス系統率が向上した H21：52%→H27：55%</p> <p><土佐鷹の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・安芸場の新規加入者数 ：合計28名 (H22～27園芸年度) ・JA土佐あき全体の消費拡大連絡協議会が発足 (H25) 	H21	126人	H22	174人	H23	228人	H24	325人	H25	393人	H26	370人	H27	236人		
H21	126人	H22	174人															
H23	228人	H24	325人															
H25	393人	H26	370人															
H27	236人																	

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
安芸市の系統 出荷率 60% (H21:52%)	(H27年度末実績) 55%	A-	研究会ナス部会への参加者(安芸集出荷場)増(H21年度126人→H27年度236人)、地区会の開催(H27年度8回)などにより、ナスの系統出荷率は向上したが、土佐鷹の作付面積は減少した。 また、増収効果が確認された環境制御技術を普及するため、『環境制御技術導入加速化事業』等を利用することで、炭酸ガス発生装置等の導入が進んだ(18.7ha、H28.3月現在)。	・ 今後は産業成長戦略の品目別戦略「ナス」に位置付けのもと、全県的な取り組みとして支援(H28.3月地域AP終了)
土佐鷹の 作付面積 80ha (H23:29ha)	(H27年度末実績) 18.6ha		B	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>2 ヌ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>日本一のヌズ産地として、生産性の向上や品質の低下の防止とともに、ヌズ果汁等の販路拡大に取り組み、ヌズ販売額の向上を図る。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐あき ・JA馬路村 	<p>(JA土佐あき)</p> <p><新植、改植の推進への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県選抜系統を活用した母樹園を設置 (H22~) ・講習会等での定期的な栽培指導及び改植事業の説明 (H22~) <p><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で作業受託組織の設立等を検討 (H24~) ・園地流動化に向けた園地調査を実施 (H26~) <p><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"> ・果汁の販売対策として計画的な施設整備 果汁殺菌設備 (H24) 産業振興推進総合支援事業費補助金 13,966千円 ・JA内に販売対策チームの設立 (H24) ・EU向けに青果輸出の開始 (H24~) ・北川村ゆず王国 (株) による青果輸出 (H24) 産業振興推進総合支援事業費補助金 638千円 (ステップアップ事業) ・消費者との交流イベント (収穫祭、料理コンテスト) 実施 (H24~26) 産業振興アドバイザーの招へい 3回 <p>(JA馬路村)</p> <p><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"> ・関係機関との情報共有、課題・問題点の把握 (H24~) ・ユズ生産者を対象にした園地の貸借や規模拡大などに関するアンケート調査実施 (H27) <p><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"> ・販売拡大に向けた新商品開発 (H24~) ・消費者との交流イベント (ゆずはじまる祭) 実施 (H18~) ・アルミ缶対応ドリンク充填ラインの導入 (H26) 産業振興推進総合支援事業費補助金 32,833千円 	<p><新植、改植の推進></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しており、生産者も適期防除等に取り組んでいる。また、改植事業も周知が進んでいる。 <p>⇒青果出荷受入 297t (H22) →337t (H27)</p> <p><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"> ・園地流動化モデル (案) として役場から園地造成事業等の提案があるなど、園地流動化に向けた取り組みが本格的に動き始めた。また、村内全域の園地台帳が完成した (H27) <p><ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓></p> <p>(JA土佐あき)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・果汁販売の取り組み強化により、安定的な販売ができています。 ・継続的にEU向け青果輸出ができており、海外でのユズの認知度向上が図られている (H24~)。 ・EUに向けた青果輸出 H24: 3t、H25: 3t、H26: 3t、H27: 4t ・全搾汁工場で県版HACCPを取得 (H26) <p>(JA馬路村)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 H24: シャーベット2種、ボン酢1種 H25: 化粧品3種、ボン酢1種 H26: 化粧品2種、調味料3種 ・加工品の販売実績が増加している。 ・アルミ缶ゆず飲料 (ユズカン) 販売開始 (H27.3月~) ・搾汁施設で県版HACCPを取得 (H27)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
青果出荷受入量400 t (H22: 297 t) (H23: 370 t)	(H27年度末実績) 337 t	B	<p>◆新植、改植の推進</p> <p>◆ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓 関係機関と連携して、講習会等での定期的な栽培指導や改植事業の周知を行ったことで、生産者の栽培技術・意欲が向上し、果実の品質アップに繋がり、青果出荷受入量の目標値がほぼ達成された。</p> <p>また、販路開拓、果汁等の販売強化により、国内外でのユズの認知度向上が図られ、安定的な販売に繋がった。</p> <p>さらに、新商品の開発による販売拡大や既存商品の改良により、化粧品やボン酢等のユズ加工品の販売実績は増加し、目標値を達成できた。</p> <p><課題> (JA土佐あき) ・青果出荷へのシフト ・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 (JA馬路村) ・加工施設の活用による安定した加工品販売及び生産者単価の維持向上</p> <p>◆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) 作業受託組織を設立する方向性で検討がなされてきたが、北川村において園地の流動化を進めることとなり、H26に園地調査を実施し、H27に園地台帳が完成したことにより、今後は園地台帳を活用した取り組みの実施が期待される。 (JA馬路村) H27にユズ生産者を対象にした園地の貸借や規模拡大などに関するアンケート調査をしたことにより、この調査結果を活用した取り組みの実施が期待される。</p> <p><課題> (JA土佐あき) ・ユズ銀行（作業受託組織H23未解散）に代わる新たな労働補完体制の検討 (JA馬路村) ・(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>	<p>・品質向上対策の取り組みの継続による青果出荷量、加工用果皮の出来高量の増加</p> <p>・隔年結果の是正による青果及び加工仕上げ用ユズの安定生産</p> <p>・消費者との交流イベント等での商品PRや、加工施設を有効利用するための商品開発等に取り組みすることで、加工品の販売額増加</p> <p>(北川村)</p> <p>・園地台帳の活用方法の検討や園地流動化に向けた課題整理、園地造成事業などの流動化システムの確立に向けた取り組みを支援</p> <p>(馬路村)</p> <p>・作業受託組織の設立を含め、産地・地域を維持するための新たな仕組みや方向性について関係機関で検討</p>	
作業受託等の新たな組織作り 北川村1組織	(H27年度末実績) 実績: 0組織				B
作業受託等の新たな組織作り 馬路村1組織	(H27年度末実績) 実績: 0組織				B
加工仕向量4,670 t (10%アップ) (H22: 4,250 t)	(H27年度末実績) 4,954 t				A+
加工用果皮の出来高 安芸: A品・B品1,000t (H23: 631t)	(H27年度末実績) 1,075 t				A+
加工用果皮の出来高 北川: A品・B品 80t (H23: 31t)	(H27年度末実績) 43 t				A-
JA馬路村 加工品販売額 ユズ茶1.6億円 (H21: 0.8億円)	(H27年度末実績) 0.81億円				A-
JA馬路村 加工品販売額 化粧品5,200万円 (H21 : 1,700万円)	(H27年度末実績) 1億7,000万円				A+
JA馬路村 加工品販売額 ボン酢他ユズ加工品 20.7億円 (H21: 20億円)	(H27年度末実績) 27.7億円				A+

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・甲浦の果樹仲間</p>	<p><販路の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関西でのセールス活動（H24～27） ・新聞や県内情報誌【ほっとこうち】を活用した広告宣伝（H25） ・高知県県産品eコマースサイト「高知家のええもん家」へ掲載（H26） ・まるごと高知お取り寄せ・贈り物カタログのオンライン掲載開始（H27前期のみ） ・ポンカンジュース販売用ディスペンサー購入（H27） 	<p><販路の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関西でのセールス活動（H24～27） <p>⇒新規取引先：4社</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新聞や県内情報誌【ほっとこうち】を活用した広告宣伝（H25） <p>⇒既存商品の販売数の増加</p> <p>H22：1,807本 →H27：3,250本</p>
<p>4 「安田（あんだ）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、以前接触のあったバイヤーに対し、ロット数を確保した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><事業主体> ・安田町 ・生産者</p>	<p><商品の企画・開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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他20種類の洋菓子を製造販売 <p><生産体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造販売拠点「安田（あんだ）と夢ファクトリー『キララ』」の施設整備（H23）、開業（H24） <p><販路の開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・まるごと高知でのテストマーケティング（H24） ・高知龍馬空港の直営売店での販売開始（H25.2月～） ・ニッポン全国物産展ご当地おやつランキング5位入賞（H25）、2位受賞（H27） ・東部博関連イベント等での販促活動の実施（H27） 	<p><生産体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・年間製造実績：34,000個（H26）、38,700個（H27） <p>⇒月産4,000個以上の製造能力を実証、販路拡大にあたって生産体制の充実を示すことができた（H26）。</p> <p><販路の開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・首都圏で140名から商品アンケートを回収（H24） <p>⇒てんこす、高知龍馬空港等、販路の拡大につながった。</p>
<p>5 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向上を目指す。</p> <p><事業主体> ・芸西村 ・芸西村製糖組合 ・生産者グループ</p>	<p><サトウキビ作付け面積の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者が3名増加（H24） ・脱葉機購入による作業の効率化（H25） ・収量増加を目指し、植え付け後のビニール掛け作業を2カ月ほど前倒し（H24～） ・生産者が1名増加（H27） ・収穫量の拡大及び品質の統一化を目的に栽培歴を作成 <p><技術を継承する人材の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・村内男性（30代）に技術伝承を開始1名（H27） <p><白下糖の品質向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・サトウキビ畑の土壌調査（H26） ・栽培暦の作成とそれに沿った栽培の開始（H26） <p><新たな商品の企画開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品：「黒糖みつ」を「かっぱ市」で販売開始（H26） ・ふるさと納税の返礼品として活用開始（H27） <p><白下糖を活用した体験観光メニューの検討></p> <ul style="list-style-type: none"> ・伝承館改修（製糖体験スペース増築）（H26） 高知県観光拠点等整備事業費補助金5,374千円 ・製糖体験モニターツアーの実施（H26） 	<p><サトウキビ作付け面積の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・植え付け後のビニール掛け作業を2カ月ほど前倒ししたことにより収量が増加23t（H24）→31t（H27） <p><白下糖を活用した体験観光メニューの検討></p> <ul style="list-style-type: none"> ・東部博に合わせて製糖体験メニューを開始体験人数43人（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
商品数 4アイテム (H22 : 2アイテム) 既存商品の販売数 (換算本数) 5,000本 (H22:1,807本)	(H27年度末実績) 2アイテム (H27年度末実績) 3,250本	A- A-	海の駅東洋町での販売や関西でのセールス活動を行ったこと等により、既存商品の販売数はある程度増加したが、これらの活動に取り組む事業者がボンカン生産者4人のグループであるため生産量が少ないことや、加工品の製造及び新商品開発、販路拡大等に取り組む人材の不足により、大きな伸びにまではなっていない。 <課題> ・商品の生産体制見直し ・ターゲット、営業方法、価格設定などの販売戦略の検討 ・営業体制の強化	・他事業者と連携し、既存商品の磨き上げや新商品の開発 ・東洋町のPRを兼ねたセールス活動（販路開拓など）の支援
売上高 100百万円 (H23：施設整備) (H24：生産開始)	(H27年度末実績) 2,472千円	A-	H24の「安田と夢ファクトリー『キララ』」の整備により、生産販売拠点が完成し、一定雇用は確保している。しかし、大都市圏での安定した販路の確保には至っていない。 <課題> ・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 ・認知度の向上	・引き続き販売促進活動の実施による認知度の向上
サトウキビ収穫量 40 t (H22：20 t)	(H27年度末実績) 31 t	A-	生産者の生産意欲の高まりとともに、芸西村の伝統ある特産品（サトウキビ）の伝承意識も高まっており、生産量も増加した。 また、東部博（H27開催）に合わせて、体験観光メニューも開発される等、観光分野への活用も始まった。 <課題> ・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 ・白下糖を活用した新商品・加工品の開発 ・サトウキビ作付面積の拡大 ・製糖体験メニューの磨き上げ（予約期限、最少催行人数等の見直しを含む）	・製糖組合による品質向上・収穫量拡大のための栽培歴の作成の継続 ・同組合が「かっぱ市」と協力しながら新商品や加工品の開発に取り組むことによる、伝統ある特産品（サトウキビ）の伝承 ・製糖体験メニューの磨き上げ

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>6 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市木炭振興会 ・室戸木炭生産組合（仮称） ・土佐備長炭生産組合 	<p><新規製炭者の育成と量産体制の強化></p> <p>《室戸市木炭振興会》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規研修生の受入れ H21～27：14人 (うちH24～27：4人) ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の募集（H27） <p>《土佐備長炭生産組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し共同利用窯を設置。 H25：15t窯2基、12t窯2基 (12,148千円) ・新規研修生の受入れ H21～27：12人 (うちH24～27：5人) ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の募集（H27） <p><品質・規格の向上と新商品開発ほか></p> <p>《土佐備長炭生産組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製品規格を10種から19種へ広げて、末端利用者ニーズに対応（H25） <p>《室戸市》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市木炭振興計画の策定（H27） <p><共同出荷・販売の取組></p> <p>《土佐備長炭生産組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原木の共同購入、製品の共同出荷体制の確立（H21） 	<p><新規製炭者の育成と量産体制の強化></p> <p>《室戸市木炭振興会》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の受入れ2人（H27） <p>⇒販売額 64,000千円（H22） →129,360千円（H26）</p> <p>《土佐備長炭生産組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の受入れ2人（H27） <p>⇒販売額 1.43億円（H22） →1.93億円（H26）</p>
<p>7 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・木質ペレット製造工場の稼働（H22.11月～、（有）安岡重機） ・園芸用木質ペレットボイラーの設置 129基 うちH24～27：62基 産振前 H20：7基 産振後 H21～27：122基 	<ul style="list-style-type: none"> ・木質ペレットボイラーの導入 ：62基（H24～27） <p>⇒目標としている資源の利用量（5,000m³）を概ね達成した。</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
新規就労者確保 就労者 5名	(H27年度末実績) 5名	A+	中国炭の輸入量の減少に伴い、需要に供給が追いつかない状況にあり、早期の増産が目標。 生産者の育成とともに原木を供給する体制の強化も必要であり、カシ類以外の雑木の有効利用や伐り手の育成を行うことにより、安定した所得の確保にも取り組んでいる。 その結果、新規就労者の確保や共同窯の設置もすすみ、販売額の向上につながった。	・地域の基幹産業に育てるため、伐り手の育成等による原木供給体制の強化、生産者の育成及びオガ炭など派生商品の開発等を推進
共同窯設置6基	(H27年度末実績) 4基		A	
生産量の増産 30 t/年/基	(H27年度末実績) 22 t/年/基		A	
新規商品開発 1商品	(H27年度末実績) 0商品		B	
原木配給施設 1箇所	(H27年度末実績) 0箇所		B	
ペレット生産量能力 1,500t/年 (H23 : 1,000 t/年)	(H27年度末実績) 729 t	B	木質ペレットボイラーの導入台数は目標を達成したが、導入推進に活用していた制度が見直されたことや、ペレットの安定供給に課題があること等から、今後の導入は、大幅に鈍化する見通し。 なお、ペレット製造ラインの稼働率は向上しており、安定生産に向けた体制は整ってきた。	・木質ペレットボイラーの設置台数は、地域アクションプランの目標値を達成し、資源利用量も目標を概ね達成したが、国の補助制度の見直しで、H27年度から木質ペレットボイラーの新規導入はなく、今後の導入も見込まれないため、現時点では地域独自の取り組みを進める状況になく、今後は産業成長戦略の位置付けのもとに全県的に支援 (H28.3月地域AP終了)
木質資源利用ボイラー設置台数 100基 (H23 : 67基)	(H27年度末実績) 122基		A+	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>8 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコアス馬路村 ・馬路村森林組合 	<p>《エコアス馬路村》</p> <p><国内展示会出展・新商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内外の展示会等への出展（H21～） ・新商品Kutu-beraの開発（H25） <p>《馬路村森林組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中期経営計画の策定（H24） <p>《全体》</p> <p><木製品の商品力・販売力強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・馬路村木材加工協同組合が人工乾燥器1台を導入（H26） 高知県産材加工強化事業費補助金 28,237千円 	<p>《エコアス馬路村》</p> <p><国内展示会出展・新商品の開発></p> <p>インテリア・ライフスタイル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談（H25）：126件 商談（H26）：10件 <p>⇒成約件数（H24）：3件 成約件数（H25）：4件 成約件数（H26）：1件</p> <p>元気四国物産展</p> <p>⇒成約<即売>件数（H25）：149件</p> <p>TOSAZAI展</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談（H25）：2件 <p>プレミアム・インセンティブショー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談（H26）：34件 ・商談（H27）：28件 ・新商品の開発：1品（H25）
<p>9 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><事業主体></p> <p>〔鮮魚〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・芸東水産業改良普及協議会 <p>〔加工品〕</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)タカシン水産 ・高知県漁協 	<p><県内市場及び県外市場の販路拡大></p> <p>【キンメダイのPR活動】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・芸東普及協が大阪府内の量販店で宣伝販売を4回（延べ26店舗）実施（H26） ・全国漁業協同組合連合会のプライドフィッシュプロジェクトに「土佐沖どれキンメダイ」を登録（H26） ・芸東普及協が県内外のイベント等で試食販売を4回実施。また、ロシアの飲食店への試験輸出を3回実施（H27） ・室戸市調理師会が「室戸市観光びらき」でキンメダイのPR販売を実施（H27） <p>【定置網漁獲物の高鮮度処理による付加価値向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸定置協が神経締め技術の習得やサンプル出荷による評価を取得（H26） ・室戸定置協が蓄養生賞を整備し、神経締めを施した漁獲物の安定出荷体制を確保（H27） <p><商品開発、販売促進活動の実施></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県漁協とタカシン水産が連携し、キンメダイ冷凍フィレを開発、サンプル出荷による評価を取得（H25） ・中芸定置協が未利用漁獲物を用いた簡易加工品（イカ沖漬け）を開発（H26） ・タカシン水産がハダカイワシ（低利用魚）のフライ商品やウツボ（低価格魚）のたたき商品等を製造販売（H26） ・中芸定置協が新たな簡易加工品（二ロギのオイル漬け）を開発（H27） 	<p><県内市場及び県外市場の販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大阪の量販店と県漁協とでキンメダイの定期的取引が開始（H26） ⇒関西方面でもキンメダイの需要が高まり、魚価が向上 ・神経締めを施した定置網漁獲物について高い評価が得られ、業務筋との実取引が開始（H27） <p><商品開発、販売促進活動の実施></p> <ul style="list-style-type: none"> ・タカシン水産の新商品の開発：15品 ⇒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ダイ用の材料として定着（H26） ⇒タカシン水産の加工品販売額が増加 H22 47,000千円 →H27 77,660千円 ・中芸定置協が開発した簡易加工品（二ロギのオイル漬け）の安定生産に向け、加領郷女性部との連携による体制を確保

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
木製品出荷額 233,000千円 (H22 : 233,000千円) 雇用者数59人 (H22 : 59人)	(H27年度末実績) 217,738千円 (H27年度末実績) 52人	B B	エコアス馬路村は、展示会・商談会への出展 などで、H27木製品出荷額は目標に対し 93.4%の実績となっている。また、馬路村森 林組合は、職員全員がワーキング方式による中 期経営計画の策定に参加したことなどにより、 組織が一丸となって、販売の拡大に取り組むな ど、営業体制が強化された。 <課題> ・営業部門の活動のさらなる強化 ・住宅相談会を開催していた森の情報館・ ECOASU馬路村（高知市南御座）の閉館 （H28,3月）に伴う、建築士との新たな企画、 会議の場の設定	・新商品の開発やアンケートを活用 した商品力の向上、協働の森参 加企業等への社用バックの提案等 による、木製品の出荷額及び雇用 者数の維持 ・高知市における新たな情報発信 手段の検討
(キンメダイ) 平均単価 1,200円/kg (H20~22平均: 1,146円/kg) (大敷漁獲物) 水揚金額15億円 (H22~24平均: 13.3億円) 加工品販売金額 120,000千円 (H22:47,000千 円)	(H27年度実績) 1,510円/kg (H27年度末実績) 12.4億円 (H27年度末実績) 77,660千円	A+ B A-	「土佐沖どれ金目鯛」のブランド名で関西市 場をメインターゲットとして売り込みを行って きた結果、フェア等での販促・PRにより高級 食材としてのキンメダイの認知度が向上し、平 均単価の上昇に繋がった。 また、冷凍フィレが業務筋等から高い評価を 受けるとともに、地域グルメのキンメ丼の材料 として定着し、販売額が増加した。 <課題> ・キンメダイの生産量の確保 ・高鮮度等を売りにした定置漁獲物など地域の 主要魚種の販路拡大 ・買い手のニーズを踏まえた生産・販売方法の 検討 ・新たな加工商品の開発 ・高鮮度処理技術の定着 ・簡易加工品の生産拡大 ・(タカシン水産) 衛生管理者の育成	・これまでメインで取り組んで きたキンメダイのPR・販促活動 の継続 ・東部地域の重要漁業である定置 網の漁獲物（地元水揚金額の6割 前後）の付加価値向上（高鮮度処 理による差別化と販促活動、低利 用魚・低価格魚の利活用等）

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>10 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間企業 ・安芸漁協 ・安芸おじゃ娘 	<p>＜加工処理能力向上に向けた関係者協議と乾燥機等の機器導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シラス加工施設・乾燥機等機器の整備 (H24) <p>産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円</p> <p>＜処理能力向上に対応できる漁業生産体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定した原魚確保の体制作り (H25～) <p>＜商品力、販売力の強化と新たな販路確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザーの招へい H25 5回 H26 5回 H27 5回 ・安芸水産が営業・企画担当を2名新規採用 (H27) 	<p>＜加工処理能力向上に向けた関係者協議と乾燥機等の機器導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シラス加工施設・乾燥機等機器の整備による生産体制の強化 <p>⇒雇用の創出 (H25～27) 16人</p> <p>⇒水揚げ金額の増加 189,231千円 (H23) → 213,019千円 (H27)</p> <p>＜処理能力向上に対応できる漁業生産体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シラス加工施設を年間を通じて稼働させるめどが立った (H26) <p>＜商品力、販売力の強化と新たな販路確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品 (3種類) の完成
<p>11 海洋深層水の利用拡大</p> <p>《室戸市》</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、観光客へのPRを行う。</p> <p>また、海洋深層水の水産への利用について検討を行う。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市 ・深層水利用企業 	<ul style="list-style-type: none"> ・県内外のイベント、講演等での深層水のPR (H21～) ・一般家庭での利用拡大のため、市の条例等を改正するとともに、市HPにて給水案内等を周知 (H26) ・室戸ジオパークサイト (観光ガイド) と連携した説明・PRができる体制づくり (H25～) ・高知県、室戸市、高知大学、深層水利用企業が連携する臨床試験の開始 (海洋深層水の長期飲用などによる健康増進効果等を検証 H26～28の3ヵ年事業) 	<ul style="list-style-type: none"> ・給水地域拡大により、市外の一般家庭への給水を開始 (H26～) <p>⇒市外給水者 H26 2名 → H27 9名</p> <p>給水量 H26 1.2m³ → H27 22.9m³</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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、収支が黒字化し経営改善が図られた。(H27から室戸市による指定管理に移行)
<p>12 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>＜事業実施主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・安芸市商工会議所女性会 ・JA土佐あき婦人部 ・入河内大根のこそう会 	<p>＜事業者と連携した地域食材を活用した商品の開発や販路の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新レシピ「安芸まるごと丼」(ナス、土佐シロ-、シラス活用)の開発 (H25) ・マンゴーかき氷、焼きマンゴー、ブルーベリームースなどの新商品開発 (H26) ・入河内大根の加工品の試作 (H26) ・ちりめん丼楽会によるスタンプラリー実施 (H27) <p>＜飲食施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・廓中ふるさと館の施設改修 (H26) ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 (H26) ※H27へ繰り越し 13,713千円 <p>＜人材の発掘と育成等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐あき婦人部「商人塾」受講 (H24) ・安芸商工会議所女性部による「安芸市おいしいものマップ」作成 (H26) ・まるごと高知でのテストマーケティング (H25) <まる弥カフェ> ・農業創造セミナー受講 (H27) <メリーガーデン> 	<p>＜事業者と連携した地域食材を活用した商品の開発や販路の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安芸「釜あげちりめん丼」提供店舗 16店舗 (H27) ・「安芸まるごと丼」提供店舗 6店舗 (H27) ・西日本ご当地じゃこサミット来場者数：延べ3万人 (H27) ・新商品の開発 ・入河内大根の加工品の試作 (H26) <p>⇒マンゴーかき氷、焼きマンゴー、ブルーベリームースなどの新商品開発 (H26) <メリーガーデン></p> <p>⇒農業創造セミナー受講によりメリーガーデンのカフェで提供するメニュー2品の完成 (H27)</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
水揚げ金額 201,000千円 (H23.1~12: 189,231千円)	(H27年度末実績) 213,019千円	A+	<p>シラス加工施設の整備により、シラスの加工量や販売金額は着実に増加するとともに、新たに雇用も増加したが、漁獲量の増加に向けた取り組みは十分とはいえず、漁家所得の向上にまでは至っていない。</p> <p>今後、漁業者・漁協・シラス加工業者との協議を継続し、漁業者の所得向上に繋がるよう検討していく。</p> <p><課題> ・シラスの付加価値向上に向けた取り組み ・加工施設の加工能力に見合った原魚の確保（漁業者の理解と協力（操業時間の拡大等）が必要）</p>	<p>・シラスを安芸の特産品とし、地場産業の振興、観光客の誘致など経済効果に繋がるよう、地元でチリメン丼などを提供する店舗の拡充や新メニューの開発、食のイベント開催による情報発信等について、飲食店等も巻き込みながら地域食材の良さをPR</p>
アクアファームの海洋深層水使用料 35,000千円 (H22 : 27,000千円)	(H27年度末実績) 29,224千円	A-	<p>室戸ジオパークサイトの1つとして、連携した説明・PRができる体制づくりが図られるなど、深層水のPRのための新たな取り組みも行われている。</p> <p>また、高知県、室戸市、高知大学、深層水利用企業が連携する臨床試験等が始まるとともに、アクア・ファームでの給水対象者を室戸市民から高知県民に拡大するなど、利用拡大に向けた取り組みが進み、給水量の増加につながっている。</p> <p>スジアオノリ養殖施設については、養殖技術の定着や安定した販路の確保により、経営改善が図られた。</p> <p><課題> ・深層水のPR活動の積極的な実施 ・深層水供給の維持・向上に対応するための設備の維持・更新 ・深層水の優位性の早期解明</p>	<p>・深層水利用の拡大を図るため、深層水商品の販売促進や水産業への利用等をさらに促進 ・健康増進効果等を検証する深層水の臨床試験の進捗を注視 ・スジアオノリ養殖事業のさらなる発展</p>
—	—	—	<p>釜あげちりめん丼や安芸まるごと丼など、地域食材（ユズ、ナス、シラス）を活かした食の提供が進み、交流人口の拡大が図られている。</p> <p>また、新たなスイーツ（マンゴーかき氷、マンゴーのタルト等の加工品）開発の動きも始まったが、各事業主体ごとの取り組みが中心であり、地域を巻き込んだ取り組みにまでは至っていない。</p> <p><課題> ・地域食材を活用した新たな加工品等の開発と販売 ・地域食材を活用する店舗の拡大</p>	<p>・地域食材を活用したメニューや商品の開発を、既存の観光資源の磨き上げ等観光客の満足度の向上を図る取り組みと一体的に推進することによる、交流人口のさらなる拡大</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>13 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・高知県漁協加額郷支所女性部 ・JA土佐あき 	<p>【JA加工施設（奈半利味噌）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、農産加工施設（JA土佐あき）の増床及び機械を追加導入（H26） 総事業費 9,694千円 産業振興推進総合支援事業費補助金 3,953千円 <p>【農水産加工施設<町>】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発及び担い手の人材育成のための、エリアマネジメントの実施（H26） ・産業振興アドバイザーの招へい（H26 3回） ・地域づくり支援事業費補助金を活用した加工施設の設計及び建設に着手（H27） 総事業費 36,820千円 地域づくり支援事業費補助金 17,194千円 <p>【水産加工施設<町>】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発及び担い手の人材育成のための、エリアマネジメントを実施した（H26） ・地域づくり支援事業費補助金を活用した加工施設の設計及び建設に着手（H27） 総事業費 48,592千円 地域づくり支援事業費補助金 20,000千円 	<p>【JA加工施設（奈半利味噌）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利味噌を増産する体制が整った。 <p>【農水産加工施設<町>】</p> <p>【水産加工施設<町>】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・両施設ともに、アドバイザーによるワークショップの継続等により、H28.5月オープンに向けた商品ラインナップを構築
<p>14 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>田野町及び周辺地域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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国部品(株)中芸事業所 ・(有)松崎冷蔵工業 ・民間企業 	<p><商品開発と製品化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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） ・天日塩アイスの一般向け商品の開発（H25） 総事業費 1,182千円 産業振興推進総合支援事業費補助金 514千円（ステップアップ事業） <p><販売ルートの開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外の商談会等への参加（H24～） ・地域イベントへの出店（H24～） ・まるごと高知でのテストマーケティング（H24） 	<p><販売ルートの開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談件数（H24）：9件 ・商談件数（H27）：9件 ⇒ 成約件数（H27）：8件

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上額 農産加工品 7,500千 円 (H25 : 5,000千 円)	(H27年度末実績) 5,800千円	A-	<p>JA土佐あきの農産加工施設（味噌加工施設）の増床及び製造機器（味噌充填機1台、自動麹発酵機1台）の追加導入により、奈半利味噌を増産する体制が整った。</p> <p>また、農水産加工施設及び水産加工施設についても、H28.5月の稼働開始に向けて施設整備が進んでいる。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> 既存商品の販路拡大 新商品の開発及び販売体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 施設整備した農水産加工施設（奈半利のおかって）及び水産加工施設（加領郷魚舎）がそれぞれH28.5月から営業を開始 地域特産品の生産と販路の拡大による生産者所得の向上
売上額 水産加工品 2,000千円 (H25 : 1,500千 円)	(H27年度末実績) 4,060千円			
酒粕商品販売額 42,000千円 (H23 : 4,200千円)	(H27年度末実績) 10,052千円	A-	<p>地域資源の活用により酒粕スイーツ、塩シャーベット、生姜のお菓子等の開発・販売を行い、一定の販路を確保することができた。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> 売上増加に向けた販路拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 田野駅屋を核とした田野町の地域振興策として、地域資源を活用した新商品の開発・販売の取り組みと町内の観光素材と連携した交流人口の拡大の取り組みを一体的に推進

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>15 完全天日塩の生産の拡大と観光への活用 《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><事業主体> ・田野町 ・民間事業者</p>	<p><塩づくり体験・研修施設の整備> ・製塩体験施設の整備（H24） 総事業費8,296千円 高知県観光拠点等整備事業費補助金4,147千円 ・製塩体験施設オープン（H25） ・台風被害によりH26.8月以降休止していた製塩体験施設（町施設）での見学・体験受入再開（H27.4月～） ・町内の産業振興や移住促進等の事業とあわせて、体験施設運営等にかかわる地域おこし協力隊を導入（H25：4人、H26：2人、H27：2人）。 ・塩関係の掲示物の多言語表記整備 ・製塩体験施設の運営マニュアル作成</p>	<p>・新たに整備された製塩体験施設において体験受入の取り組みが開始された。（H25） ⇒受入人数（体験） H23：330人 → H27：408人</p>
<p>16 キラメッセ室戸「楽市」の機能強化 《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><事業主体> ・室戸市</p>	<p>・県外の店舗・アンテナショップ等への野菜等の販売 ・基本構想・基本計画を策定（H25） 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。 産業振興アドバイザーの招へい 1回 ・加工場の整備及び駐車場の造成、トイレの改修（H26～） 産業振興推進総合支援事業費補助金47,064千円</p>	<p>・特産品インターネット通信販売サイトの制作（H24） ・新商品開発<3品> ⇒販売額：H23 256,650千円 H24 268,305千円 H25 271,538千円 H26 308,335千円 H27 342,172千円</p>
<p>17 海の駅を拠点とした地域振興 《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><事業主体> ・東洋町</p>	<p><海の駅の整備> ・H24.7月の火災による焼失のため、海の駅の施設整備を実施（H25） 総事業費 95,175千円 産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円</p> <p><地域の情報発信> ・フェイスブックによる情報発信（H26.2月～） ・東部地域の観光施設との連携によるツアー客の誘致（H27） ・各種イベントの開催（H26～）</p> <p><高知県東部・徳島県南部等の道の駅との連携> ・「かっぱ市」（芸西村）の施設見学を実施（H26）</p>	<p>・海の駅の整備による販売等の再開 ⇒売上金額 H23年度：127,037千円 →H27年度：161,151千円 ⇒雇用の創出（H25～27） 11人（うち長期8人 短期3人）</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験受入回数100回 (H23:50回) 受入人数 体験960人 (H23 :体験330人) 受入人数 見学1,040人 (H23 :見学458人) 生産量 6t (H23:2 t)	(H27年度末実績) 92回 (H27年度末実績) 408人 (H27年度末実績) 193人 (H27年度末実績) 6t	A A- B A+	県観光拠点等整備事業費補助金を活用し製塩体験施設(町施設)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。 なお、台風被害によりH26.8月からH27.3月まで同施設での見学・体験が休止していたが、H27.4月から同施設が再開したことにより、H27年度については一定の体験受入回数や人数に回復した。 また、地域おこし協力隊の導入により、体験製塩施設の企画・運営等に関わる人材の育成が進んでいる。 <課題> ・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 ・更なる集客が見込まれる新たな体験メニューの充実と田野町内での周遊促進	・新規就業者の確保に向けた人材育成のために町が塩職人研修用ハウスを建設し、民間事業者の指導のもと、塩づくりの修業と塩の増産に活用(H28.6月町議会で補正予算(製塩ハウス用地取得費及び建設実施設計委託)を措置) ・製塩体験施設について、更なる集客のための体験メニュー作りや町内外へのPR ・観光客の周遊を図り、H29に開幕する幕末維新博と連動した取り組みの実施
直販所「楽市」来場者 258,000人 (H23:244,968人)	(H27年度末実績) 246,958人	A-	加工施設の整備に合わせて、新たな加工品の開発等、来場者の増加や満足度の向上に向けた取り組みが進んでいる。 また、県外向けの販売が好調で、販売額は毎年増加している。現在、取扱商品の拡大のため、庭先集荷等の新たな取り組みも試行している。 <課題> ・新たな取扱い商品の発掘 ・夏場の生鮮品不足 ・農産物出荷者の高齢化に伴う取扱い商品の減少	・運営主体による農業経営の可能性及び持続可能な集荷体制の構築の検討による、取扱商品の安定及び拡大
来場者数180,000人 (H22:153,446人)	(H27年度末実績) 174,122人	A	H26.1月のオープン以降、地域特産品を活用した飲食メニューの提供等により、売上金額、来場者数とともに焼失前を上回っているほか、11名の雇用創出にもつながっており、地域活性化の拠点施設としての機能を果たしている。 <課題> ・運営体制の強化 ・地域産品を活用した加工品の開発 ・観光拠点機能の付加	・地域特産品を活用した加工品の製造・販売による地産外商及び観光拠点としての機能の付加による、地域活性化の拠点施設としての機能強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>18 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。さらに、それらに資する施設整備等を行う。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・直販コーナーのレジ更新に伴うPOSシステム導入（H26） ・東京都内で高知県野菜を取り扱っている店への野菜等の販売や田野町のふるさと納税のための返礼品の商品開発等（H27～） ・地域イベントへの参加や独自イベント開催により、田野町や地場産品のPRに貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ・国道沿い、ごめんなほり線田野駅の敷地内という地の利を生かし、地域の特産品販売や観光情報発信を行っている。 ・20万人超の入込数と2億円超の売上高を安定的に保っている。
<p>19 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・芸西村 ・(有)かっぱ市 ・生産者グループ 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存加工品の磨き上げ等（H25）産業振興アドバイザーの招へい 3回 ・H24.10月～店内調理場での弁当等加工品販売開始 ・店内にイートインコーナー設置（H26） <p><新たな商品の企画開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品：「黒糖みつ」の販売と黒糖みつを使用したかき氷の販売開始（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ドレッシング「ばかったれ」のブラッシュアップ ⇒販売数の増 H24.6月～H25.5月 67個 →H26.6月～H27.5月 627個 <ul style="list-style-type: none"> ・「黒糖みつ」の製造・販売 ⇒販売数 H26.6月～H27.5月 278個

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
—	—	—	<p>売上金額・来場者数は、堅調に推移しているものの、店舗の狭隘などの理由により現状のままでは大きな伸びが期待できない状況である。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後の方向性について町の方針の明確化（機能強化のための施設整備等、小さな拠点化など） ・直販・飲食機能の強化（店舗の狭隘、生産者の高齢化に伴う野菜等の商品不足、地産外商への取り組み等） ・地元食材を活用した魅力ある加工品の開発・販売の強化 ・情報発信機能の強化 ・経営や企画立案に係る人材育成 ・町と道の駅指定管理者間の情報共有体制の確立 	<p>・H28から始まった町、道の駅指定管理者、地域本部による情報共有会議の継続実施による、関係者間での課題共有及び解決に向けた取り組み</p>
<p>売上額106,000千円 (H22:87,000千円)</p>	<p>(H27年度末実績) 152,343千円</p>	A+	<p>既存加工品のブラッシュアップや売り場の改善に取り組んだこと等により、売上金額は目標を大きく上回った。今後は集落活動センターとの連携等により、さらなる売上の増加に取り組む。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・花卉販売量の確保 ・サトウキビ等を活用した新商品の開発 ・商品集荷システムの構築 ・テイクアウト商品の充実 	<p>・夏場の商品不足の解決に向けた加工品の開発等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製糖体験メニューの磨き上げ ・集活センターとの連携による外商活動の推進 ・庭先集荷などの実施による取扱い商品の安定供給に向けた仕組みづくり

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>20 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><安芸地域における地域博覧会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・安芸広域市町村圏事務組合による東部博基本計画策定（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,763千円 ・東部博推進協によるプロモーション活動（H26、27） 高知県広域観光推進事業費補助金（H26）30,000千円 （H27）69,682千円 産業振興アドバイザーの招へい1回（H27） ・安芸広域市町村圏事務組合による東部博開催に関連したセールス活動や誘致活動（H26） 高知県広域観光推進事業費補助金 1,474千円 ・「高知県東部地域博覧会」開催（H27.4.29～12.23） ・東部博スペシャルイベント「安芸室戸パシフィックライド2015」開催（12/6） <p><周遊観光や教育旅行の商品づくり、スポーツ大会等の誘致と観光拠点等の磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行等の誘致及び体験型観光の内容充実 高知県観光拠点等整備事業費補助金 ・安芸広域市町村圏事務組合による教育旅行誘致等（H24） 1,749千円 ・馬路村による観光素材収集、パンフレット作成（H25） 1,422千円 高知県広域観光推進事業費補助金 ・安芸広域市町村圏事務組合による教育旅行誘致用の広域パンフレット作成（H25） 1,691千円 ・体験型観光の内容充実や教育旅行等の誘致（H27） 2,469千円 ・観光施設等整備 高知県観光拠点等整備事業費補助金 ・安田町の化石体験観光施設整備（H24） 5,359千円 ・奈半利町ふるさと海岸への屋外トイレ等の整備（H26） 6,597千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな体験プログラムの造成 15件 ・教育旅行誘致→28年度：2校、29年度：4校の教育旅行の受入が決定 ・安田町の唐浜層化石発掘体験場を整備 ・奈半利町ふるさと海岸の屋外に手洗い場を兼ねたトイレを設置 <p>⇒東部博開催による集客増（宿泊者数を含む） 2,313,000人（H23～25平均）→ 2,540,050人（H27.1～12月）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一社）高知県東部観光協議会設立（H28.2月） ・民泊登録世帯数 H27当初の32軒から95軒に増加（H28.3月末現在）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
圏内主要施設訪問者数 2,556,000人 (H23～25の 平均値 : 2,180,000人)	(H27年度末実績) 2,401,821人 (H27.1～12月)	A-	高知県東部地域博覧会(H27.4.29～12.23)の開催により、新たなイベントや体験プログラム等の造成、観光素材の磨き上げが行われた。 さらに、東部博の広報PR、セールス活動により、東部地域の観光素材が広く認知された。 東部博で培った安芸地域の観光のノウハウを引き継いで誘客の取り組みを行っていく広域観光組織(一般社団法人高知県東部観光協議会)がH28.2月に設立され、28年度からの事業の実施により、東部地域の市町村や観光団体等の更なる連携が期待される。 H27に民泊の受入世帯拡大のための各世帯個別訪問を実施した結果、H28.3月末の登録軒数が95軒となったことで、H28.5月の教育旅行の生徒の民泊を受入れる体制が整備された。 <課題> ・東部博をきっかけに実施したイベントの継続開催に取り組むことによる、新たなターゲット層の獲得とその定着 ・観光協会等と東観協との連携と目標の共有 ・市町村観光協会の機能強化 ・戦略的な商品造成 ・教育旅行に向けた民泊及び体験メニューの充実と人材育成	・(一社)高知県東部観光協議会を中心とした、県内外への情報発信等による入込客数の確保、体験プログラム等の磨き上げ、マーケティングに基づく戦略づくり、地域内の連携強化・地域住民の巻き込み、人材育成
圏内宿泊者数 150,000人 (H23～25の 平均値 : 133,000人)	(H27年度末実績) 138,229人 (H27.1～12月)		A-	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>21 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市 ・室戸ジオパーク推進協議会 ・室戸市観光協会 	<p>＜ガイド育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオガイド養成講座等の実施（H21～） ・接客マナー向上に向けた研修の実施 産業振興アドバイザー招へい2回（H27） <p>＜拠点施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸世界ジオパークセンターの整備（H26） 外構工事実施設計等（総事業費7,039千円） 高知県観光拠点等整備事業費補助金4,671千円 外構工事（総事業費92,625千円） 高知県観光拠点等整備事業費補助金34,944千円 展示整備事業（総事業費186,745千円） 高知県観光拠点等整備事業費補助金124,496千円 <p>＜サイト整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行当黒耳海岸サイトの整備（H26） 実施設計（総事業費2,430千円） 高知県観光拠点等整備事業費補助金1,215千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・ジオパークガイドの育成や室戸世界ジオパークセンターの整備により受入体制が整いつつある。 ⇒ジオパークガイド登録者数 20人（H22）→53人（H27） ⇒ジオパーク関係施設来訪者 53,473人（H22） →148,970人（H27）
<p>22 「海の駅とろむ」を核とした交流人口の拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>室戸岬漁港（新港）の「海の駅とろむ」を核として、マリンレジャーによる交流人口の拡大を図る。</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建設により、利用者満足度の向上、物販スペース等の拡大による事業売上げの向上を図る。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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPO法人室戸ドルフィンプロジェクト ・室戸市 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな施設及び陸上プールを整備（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金30,466千円 ・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（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金4,052千円 <p>＜情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東部博に関連するテレビ・雑誌等の取材対応や、フェイスブックによる情報発信（H26） ・リピーターを増やす営業戦略づくり（H26） 産業振興アドバイザー招へい1回 ・イオンモール高知にてFM高知主催の公開録音イベントに出展（H27） ・ホームページの多言語化（H27） ・各種イベントの開催（H27） ・冬季限定プログラム提供開始（H27） 	<p>＜ドルフィンセンターの機能充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設及び陸上プールの整備（H24） ⇒物販・休憩スペースも確保され、来場者の満足度の向上につながった。 ・補助プールの整備（H25） ⇒幼児や高齢者も安心して利用できる体験プログラムが開発が可能となった。 ⇒来場者の増 H24年度来場者数 22,113人 H25年度来場者数 31,626人 H26年度来場者数 24,431人 H27年度来場者数 29,443人 ・WiFi整備完了（H27）
<p>23 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廓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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・安芸市観光ボランティアガイド養成講座等の開催（H24～） ・「廓中ふるさと館」の改修（H26） ※H27繰越 高知県観光拠点等整備事業費補助金13,713千円 ・安芸観光情報センターの改修（H26） 高知県観光拠点等整備事業費補助金498千円 ・岩崎弥太郎の銅像移転（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・安芸市観光ボランティアガイド会員の増加 30名（H25）→33名（H27） ・岩崎弥太郎生家の隣接地に銅像が移転（H26） ⇒生家と銅像、互いの観光施設としての魅力が向上した。 <p>※参考〈H27実績〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内年間観光客数：272,176人 ・市内年間宿泊者数：27,724人 ・ちりめん丼販売数：50,000食

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ジオパークガイド登録者数40人 (H22:20人)	(H27年度末実績) 53人	A+	継続したガイド養成と、拠点施設である「室戸ジオパークセンター」の整備、さらには東部地域博覧会の効果もあり、交流人口は大きく拡大した。 今後は、観光客の滞在時間の延長と周遊性の向上により、地域経済への波及効果の拡大を図る必要がある。 <課題> ・ジオパークセンターの機能強化 ・ジオツアーに関わる人員の確保 ・受入体制の強化	・”室戸ジオパーク”の魅力向上 ・室戸世界ジオパークセンターを起点とする周遊モデルコースの造成 ・ガイドブック作成による情報発信の充実 ・受入体制の強化
ジオパーク関係施設 来訪者 70,000人 (H22 : 53,473人) ※ドルフィンセンターを含む	(H27年度末実績) 148,970人			
室戸ドルフィンセンター来場者数 27,000人 (H22 : 22,181人)	(H27年度末実績) 29,443人	A+	新たな施設と陸上プールを整備したことにより、安全安心にふれあい体験が利用できるようになった。また、イルカ飼育頭数の増加、物販・休憩スペースの整備もされたことで来場者の満足度が向上し、交流人口の拡大につながった。 室戸ドルフィンセンターの指定管理者であるNPO法人の現場体制が見直された結果、来客の受付や誘導などがスムーズに行えるようになった。 また、財務面をはじめ、広報、営業等の改善やとろむサイトで計画されているダイビング事業との連携等についての検討も始まっている。 <課題> ・ジオパークサイト等地域の観光素材を組み合わせた情報発信やメニュー作り ・より多くの集客を図るための広報・営業の検討 ・周辺施設等との連携による集客	・室戸ドルフィンセンターの受入体制の充実や営業活動の強化 ・ダイビング事業など新たな体験メニュー作りの推進
—	—			
—	—	—	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ことにより、観光拠点としての魅力が向上した。 また、地域おこし協力隊が中心となって、「伊尾木洞」の観光施設としての磨き上げや、安芸市観光協会が主催で東京都での地場製品の販売が行われる等、新たな観光関連の取り組みが行われるようになってきた。 <課題> ・岩崎弥太郎を活かした取り組みの強化 ・新規ボランティアガイドの獲得	・三菱グループとの連携強化による岩崎弥太郎の出身地ならではの観光資源のさらなる充実 ・志国高知幕末維新博に向け、他の観光施設と連携すること等による誘客の増加

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>24 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東洋町 ・地元マリンスポーツ関係事業者 ・東洋町観光振興協会 	<p>＜海の駅を拠点とした体験観光プログラムの開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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（H25） ・体験ガイド認定事業の実施（H26～） <p>＜受け入れ施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・白浜キャンプ場炊事場を整備（H26） <p>高知県観光拠点整備事業費補助金 1,362千円</p> <p>＜宣伝・広報＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東洋町観光ガイドブック「東洋町探訪」作成（H25） ・東部博イベントの開催（H27） ・東洋町観光振興協会の課題整理と人材育成 産業振興アドバイザー招へい3回（H27） ・こうちカメラ女子旅in東洋町モニターツアーの実施（H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・白浜キャンプ場炊事場の整備（H26）により、キャンプ場利用者の利便性が向上した。 <p>⇒白浜キャンプ場利用者数 1,424人（H23）→1,919人（H27）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験観光プログラムの開発 14種類（H26～） ・体験ガイド 7団体2個人を認定（H26～）
<p>25 藤村製絲を活用した観光振興</p> <p>《奈半利町》</p> <p>藤村製絲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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・藤村製絲 ・なはり浦の会 ・奈半利町 ・なはり観光文化協会 	<p>＜観光文化施設（記念館）の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・藤村製絲記念館を建設（H26） <p>総事業費86,940千円 高知県観光拠点等整備事業費補助金 37,471千円</p> <p>＜情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「こうちじん」（高知県観光コンベンション協会発行のパンフレット:H27.3月発行）での観光スポットとしてのPR 	<ul style="list-style-type: none"> ・東部地域博覧会スタートと同日（H27.4.29）に藤村製絲記念館が開館し、中芸地区に新たな観光施設が加わった。
<p>26 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上げ魅力のある滞在型・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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>＜中芸観光協議会の設立と受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中芸観光協会の設立（H24） <p>＜魅力ある旅行商品づくりと観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中芸観光ビジョンの策定（H24） <p>総事業費3,919千円 高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,500千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・馬路村観光パンフレットの作成（H25） <p>高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,422千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・GW期間中の臨時観光案内（H25～）、S W期間中の臨時観光案内（H27） ・GW期間中の中芸観光キャンペーンの開催（H26） ・高知県東部地域博覧会における「中芸パビリオン」（「モネの庭」フローラルホール）の運営（常設展、夏休みまるごと体験展、魚梁瀬森林鉄道ジオラマ展、天然写真家前田博史写真展、中芸ゆずづくし展の開催）及びコアイベントの実施（中芸食のめぐみ満祭フェアオープニングイベント・魚梁瀬森林鉄道アート&ライブ）（H27） ・「中芸食のめぐみ満祭フェア」スタンプラリー実施（H27.5.10～12.23） ・モニターツアーの実施等による中芸地域の観光素材の磨き上げ ・地域メニューの開発（H26） <p>産業振興アドバイザーの招へい 3回</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中芸観光キャンペーン参加者：22人（H26） ・臨時観光案内所来訪者：H26 673人 H27(GW) 1,058人 (SW) 750人 ・高知県東部地域博覧会におけるコアイベントへの参加者 中芸食のめぐみ満祭フェアオープニングイベント：約2,800人（H27.5.10） 魚梁瀬森林鉄道アート&ライブ（5回）：約480人 ・中芸食のめぐみ満祭フェアガイドブック発行による中芸地域の食情報の発信（中芸食のめぐみ満祭フェアスタンプラリーに109通応募） ⇒東部地域への誘客が図られた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
—	—	—	<p>東部地域博覧会の開催を契機に、町観光協会を中心として、「海上散歩（SUP）」や「こけら寿司作り体験」など14種類の新たな体験活動プログラムの開発が行われたほか白浜キャンプ場炊事場の整備によりキャンプ場利用者の利便性が向上し、交流人口の拡大が進んでいる。</p> <p><課題> ・地域資源を生かした体験プログラムの開発 ・受入施設の整備</p>	<p>・国際的サーフィン大会の誘致や新たな体験プログラムの開発、体験ガイドの認定といった町観光協会の取り組みの支援 ・受入施設の整備に向けた町との協議</p>
町並みガイド実績 800人/年 (H24：390人)	(H27年度末実績) 301人	B	<p>H27.4.29に藤村製絲記念館が開館したことにより、奈半利町の町並み散策の魅力が向上したが、周知が十分なされていない状況であるため、今後周知を図っていく必要がある。</p> <p><課題> ・藤村製絲記念館の活用拡大 ・関係機関との連携 ・広報等の強化</p>	H28.3月に立ち上がった奈半利町集落活動センターとの連携による、交流人口拡大
—	—	—	<p>H24に策定した中芸観光ビジョンに基づき、中芸地域の観光資源の磨き上げや情報発信等に取り組んできた。 東部地域博覧会（H27.4～12月）の開催期間中は、中芸パビリオン（モネの庭内）でのイベントや展示を行い、東部博の集客に寄与した。 「中芸食のめぐみ満祭フェア」スタンプラリーのPRパンフレットで参加店舗や料理等の紹介を行うなどにより、観光客や県民に対し、東部地域のレストラン等の知名度の向上が図られた。</p> <p><課題> ・中芸観光ビジョンに掲げられている中芸観光協議会の法人化の実現</p>	<p>・広域観光組織（（一社）高知県東部観光協議会）の設立（H28.2月）に伴い、中芸観光協議会はH28.5月末をもって解散したが、中芸地区の観光振興については、安芸地域全域の取り組みとして一体的に推進</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>27 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）にとらえ、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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><遺産の活用と普及啓発活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・開通100周年事業の実施（H23～24） ・旅行会社等によるツアーの催行（H22～） ・中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会の自主多岐な活動の充実（H25） ・魚梁瀬森林鉄道開通100周年記念事業（H24） <p>総事業費1,803千円 高知県観光拠点等整備事業費補助金899千円</p> <p><遺産の保存管理・活用計画の策定></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧魚梁瀬森林鉄道施設保存活用計画策定協議会の発足（H25）、同協議会運営会議開催を経て、同計画を策定し（H28.3月）、県文化財課を通じて文化庁に進達（H28.3.31） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ツアー等による林鉄ガイド実績 <p>H25：822人 H26：846人 H27：784人</p>
<p>28 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み、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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大野倶楽部 ・田野町 	<p><体験型観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・交流事業の受け入れ（H24～） ・体験交流事業を主催（H26） <p><加工品の開発・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域イベント等への出店（H24～） 	<ul style="list-style-type: none"> ・交流イベントへの参加者 <p>H24：3回 161人 H25：3回 32人 H26：4回 111人 <ul style="list-style-type: none"> ・地域イベント等への出店 <p>H24：7回 H25：8回 H26：5回 H27：9回</p> </p>
<p>29 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村 ・(株)きたがわジャルダン 	<p><高知県内を中心に日帰り可能地域を対象とした広告宣伝と営業活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日帰り可能エリア<四国全域、岡山、神戸>への営業、団体<学校、グループ旅行>への営業（H25） <p><新商品の開発と販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カフェメニューの増加（H25） ・カフェの新メニュー・月替わりランチメニューの提供（H26） <p><経営改善に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・費用対効果を分析し、集客効果、収益性の高いイベントを実施（H25） ・販売部門<ギャラリーショップ、フラワーショップ、カフェ>の分析、強化（H25） ・接客マニュアル作成に向けた研修の実施（H26～）、接客マニュアル作成（H27） ・産業振興アドバイザーの招へい（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・情報発信及び営業活動とともに、イベントの強化やカフェにおける新メニューの提供、接客改善などの取り組みによりモネの庭の魅力が向上し、来園が促進された。 <p>⇒入園者数（決算期の毎年2月から翌年1月までの年間入園者数）</p> <p>H24.2月～H25.1月 55,288人 H25.2月～H26.1月 56,281人 H26.2月～H27.1月 54,115人 H27.2月～H28.1月 66,533人</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ツアー客1,500人 (H22 : 1,171人)	(H27年度末実績) 784人	B	<p>魚梁瀬森林鉄道に係る様々なイベントや研究活動等がなされており、林鉄ガイドも中芸地域の体験型観光の一つとして定着している。</p> <p>また、中芸5町村の取り組みにより旧魚梁瀬森林鉄道施設保存活用計画がH28.3月に策定されたことから、H28以降は魚梁瀬森林鉄道を活用した更なる取り組みや保存・管理がなされることが期待される。</p> <p><課題> ・中芸5町村の連携による魚梁瀬森林鉄道遺産の活用と普及啓発活動</p>	<p>・H28.3月に策定された旧魚梁瀬森林鉄道施設保存活用計画に沿った中芸5町村の保存・管理・活用</p> <p>・日本遺産申請に向けた中芸5町村の連携体制の構築や各種団体との調整</p>
—	—	—	<p>ごめんなはり線ウォーキングイベントの受け入れは定着しており、毎年多くの参加者が地区を訪れている。</p> <p><課題> ・今まで事業の企画等を行ってきた町の地域おこし協力隊の退任に伴う事務局体制の確立</p>	<p>・田野駅屋を核とした田野町の地域振興策として、地域資源を活用した新商品の開発・販売の取り組みと町内の観光素材と連携した交流人口の拡大の取り組みを一体的に推進</p>
入園者数65,000人 (H22 : 53,369人)	(H27年度実績) 66,533人 (H27.2月~H28.1月)	A+	<p>県内外での営業活動などの様々な取り組みが行われてきたが、集客には結び付いていなかった。</p> <p>しかし、H27の東部地域博覧会で各種の媒体やテレビ番組でも紹介されたことにより、認知度は一定向上したと思われる。</p> <p><課題> ・個人客が増えたことにより、入園者は大幅増となったものの、前期より団体利用客が減少した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>・H29から開催予定の志国高知幕末維新博においてサテライト会場となる中岡慎太郎館を中心に、北川村「モネの庭」マルモッタン及び北川村温泉の3施設による観光クラスター化を目指した取り組みの一体的な推進</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>30 旧椎名小学校を活用した地域振興</p> <p>《室戸市》</p> <p>旧椎名小学校を海をテーマにした観光施設（深海生物、ウミガメ等を展示するミニ水族館、標本などの模型の展示、魚さばき体験スペースの設置等）に改修し、併せて集落活動センターを設置することにより、住民主体の活動を促進し、地域の課題解決や交流人口の拡大を図る。</p> <p>〈事業主体〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・室戸市 ・NPO法人日本ウミガメ協議会 ・地域住民団体（椎名常会） ・椎名大敷組合 	<p>＜施設改修に向けた地域・関係機関との検討・協議＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・椎名常会との話し合い（H26～） ・NPOウミガメ協議会との面談（H27） ・旧椎名小学校利活用検討委員会の立ち上げ、開催（H27、4回）及び旧椎名小学校利活用計画案の地元説明会を開催（H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・旧椎名小利活用検討委員会の立ち上げ、開催（H27）、地元説明会開催（H27）を経て、同委員会第4回において、利活用計画（平面図）の作成について市から報告。 ・市が改修工事の実施設計に着手（H27）
<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>〈事業主体〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東川地域おこし協議会 	<ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター「かまん東川」の開設（H25.9月） <p>＜地域資源を活用した新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊による地域資源を活用した商品開発（紅茶やはちみつ等）や東京等での商品販売（H26） ・入河内大根を活用した商品の検討（H26～） ・地域おこし協力隊による地域特産品を販売するためのインターネットショップの開設 <p>＜農産物等の販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域外の方が産品を購入できるような場の開設について検討を開始。（H26～） <p>＜交流人口の拡大と移住促進への取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東川若いもんグループによるモニターツアー等イベントの企画、運営（H26～27） ・東川ふれあい市の開催（H26～） ・HPの立ち上げ（H26～）による集活センターの活動、地域の紹介 ・フェイスブック（H26～）によるイベント情報の発信 ・入河内集落内の空き家調査（H26）に基づく移住住宅の紹介 	<p>＜地域資源を活用した新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域特産物を使った加工品開発 ・東京都内の自然食品店等でのテスト販売 ・安芸市本町商店街でのチャレンジショップを開店し、特産物の販売を開始した。 ・インターネット販売の開始 <p>＜交流人口の拡大と移住促進への取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント参加者 <ul style="list-style-type: none"> ・お茶摘み体験：56人 ・ゆずとり体験：37人 ・東川ふれあい市：約200人 ・東川健康ウォーク：60人 ・思い出フィルム上映会：80人 <p>⇒地域の知名度の向上と交流人口拡大につながった</p> <ul style="list-style-type: none"> ・任期満了後の地域おこし協力隊は地域で永住することとなった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
—	—	—	<p>H27から旧椎名小学校利活用検討委員会委員会が立ち上がり、地元説明会の開催を経て、室戸市において実施設計が進められている。H28年度第1四半期には完了する予定であるなど、具体的な動きがスタートした。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧椎名小学校の利活用及び運営体制の検討 ・NPO法人日本ウミガメ協議会や椎名大敷組合との連携 ・住民の組織づくり ・外部人材の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域住民による具体的な活動に向けた協議がスタートするなど、主体的な取り組みへの意識が醸成されつつあることから、県も引き続き先進地事例の紹介や事業計画案の策定支援などのサポート
—	—	—	<p>従来から複数の団体を組織して住民主体の活動を活発に行っていた地域が、集落活動センターの設置を契機に、集落の維持や活性化を目的として取り組み始め、また、個々の集落から旧東川村全体へと活動が広がり他の集落への関心を寄せる住民が増えるなど、住民の意識に変化がもたらされた。</p> <p>また、新たに地区の若手が「東川若いもんグループ」を立ち上げ、地域資源を活用した商品開発や新たなイベントを開催し、交流人口の拡大に向けて取り組みを行っている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・紅茶やゆずジャムなどについてインターネット販売等の取り組みを始めたが、収入につなげる仕組みとなるまでには至っていないため、商品開発に向けた研究や工夫を行うとともに、販路の拡大に向けた取り組みが必要 ・また、集落活動センターの持続的な活動に向けたセンターの体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターを中心とした商品開発、販売推進体制の構築 ・地域の物産品や体験イベント等により交流人口の増、移住定住の取り組みを強化 ・地域の高齢者の生活を支える取り組みとして、移動販売の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>地区住民が主体となり、安田ふるさと応援隊と協力して集落活動センターの運営を行い、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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>【施設改修】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧中山小中学校（集落活動センター）の耐震診断（H25） ・旧中山小学校（集落活動センター）の改修工事（H26） <p>【運営主体の取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中山を元気にする会の月例化（H25～） ・集落活動センターなかやまの開設（H25.4月） ・なかやま山芋まつりの活性化（H27来場者約1,400人、前年比約1.2倍） ・地域づくり支援事業費補助金（小さなビジネス）による自然薯加工機器の導入（県費100千円）（H27） <p>【高知大学との連携】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知大学・安田町連携事業協議会（H24） <p>【外部人材の導入】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安田町ふるさと応援隊の導入（H25～） ・H28.3月時点で4人が活動 ・集落調査2名の採用（H25） 	<p><高知大学との連携></p> <ul style="list-style-type: none"> ・えんむすび隊による自然薯栽培支援（H26～） ・医学部看護学科実習の受け入れ（H27～） <p>⇒ 山芋栽培面積の拡大 H23：0畝 → H27：4畝</p> <p>⇒ 山芋まつり来場者数 H23：1,000人 → H27：1,400人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・魚梁瀬森林鉄道の暮らし・聞き取り調査7回（13名）実施（H27） ⇒高知人文社会科学会2015年公開シンポジウム及び関連企画（パネル展示、モニターツアー）実施 参加者：約140人 ・菓子製造業の食品営業許可取得（H28.1月） ⇒集落活動センターでの喫茶事業の拡充
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><温泉施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村温泉リニューアル基本計画策定（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金1,155千円 ・基本設計及び実施設計（H26） <p><地域交流活動、集落活動の展開></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地場産物を販売する温泉直販市の設置（H25～） ・休耕田の整地と花畑作り、イベントの開催（H26～） ・温泉レストランでの地元産品の活用（H26～） 	<p><地域交流活動、集落活動の展開></p> <ul style="list-style-type: none"> ・菜の花開花によるイベント来訪者のべ約350人 ・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 ⇒北川村中部地区集落活動協議会設立の目的である「地域の繋がり」が作られつつある ・地元産品の販売が地元住民にとって多少の収入源になっている。（温泉改修によりH27.8月末で直販所活動は一旦休止）
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・馬路村 ・魚梁瀬地区住民団体（自治会） 	<p><外部人材の導入と住民組織づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・魚梁瀬ふるさと応援隊2名導入（H26.10月） ・魚梁瀬ふるさと応援隊による魚梁瀬の活性化に関する聞き取り調査実施（H27.11～12月） <p><ふるさと応援隊と協働した交流拠点の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・魚梁瀬パスポート、雛祭りなど交流人口拡大に向けた活動の開始 	<p><交流人口拡大に向けた取り組みの開始></p> <ul style="list-style-type: none"> ・魚梁瀬パスポートの発行（絵ハガキの販売） ⇒販売実績 約360枚 取り組みが高知新聞等で取り上げられ、販売したハガキのうち数件ではあるが、実際に魚梁瀬地区に訪れパスポートとして利用され、地区の知名度の向上につながっている。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
—	—	—	<p>集落活動センターが設置され、ふるさと応援隊員の活動や大学との連携を通して、地域住民の集落活性化への取り組みに対する参加意識が芽生えてきた。旧中山小中学校に地域の拠点整備されたことにより住民の集う機会も増加し、近隣に映像制作企業のオフィスが設置されるなど、集落活動センターを中心にした新たな動きが生まれてきた。</p> <p><課題> ・集落活動センターの円滑な運営の継続、経済的自立に向けた仕組みづくりのため、外部人材の有効活用（安田町ふるさと応援隊員による運営支援の継続） ・旧中山小中学校を地域の拠点として活用していくために、集落活動センター以外の未改修部分に新たな機能を付加させていくよう、旧中山小中学校活用計画の検討・策定</p>	<ul style="list-style-type: none"> 中山小中学校活用検討委員会による施設活用の方向性の検討 関係機関（大学、東京映画社等）との連携強化 山芋の生産拡大、販路開拓等に向けた体制づくり、地域の収益活動として軌道に乗せていくため法人化も含めて検討
<p>来場者 (H24年比10%増) 宿泊：6,000人 (H24：5,463人)</p> <p>来場者 (H24年比10%増) 入浴：19,500人 (H24：17,731人)</p>	<p>(H27年度末実績) 宿泊：1,995人 (H27.4～8月) *施設改修のため、H27.9月から休業</p> <p>(H27年度末実績) 入浴：7,170人 (H27.4～8月) *施設改修のため、H27.9月から休業</p>	<p>B</p> <p>B</p>	<p>交流人口の拡大や地域のつながりを目的とした住民組織が立ち上がり、集落の存続のための取り組みなどについて話し合う場ができて、休耕田の花畑づくりやイベントなど住民主体の活動が芽生えてきた。</p> <p>また、村により温泉施設のリニューアル計画も策定され、村内の重要な観光拠点として整備を進めていくこととなっている。</p> <p><課題> ・地域住民の高齢化や人口減少による活動の負担を軽減するための外部人材の導入 ・集落活動への幅広い住民の参加 ・集落活動を広く知ってもらうための情報発信 ・現在閉館中の北川村温泉のリニューアル工事のH29年度末までの完成</p>	<ul style="list-style-type: none"> 観光施設としては、中岡慎太郎館を中心に、北川村「モネの庭」マルモットンと観光クラスター化を目指した取り組みを一体的に推進 地区内に設置予定の移住お試し住宅の管理運営を中部地区集落活動協議会で行い、交流人口の拡大、移住の促進を核に集落活動を展開
—	—	—	<p>地区に着任したふるさと応援隊がイベントや誘客の仕組みづくりを企画して、交流人口の拡大に向けた取り組みを行っている。これらイベント等に地域住民が参加し、地域ぐるみで来訪者をもてなすなど、交流人口拡大に向けた取り組みへの参加意識が醸成されつつある。</p> <p><課題> ・ふるさと応援隊の活動と地域住民主体の活性化策の融合による取り組みの具体化 ・新たな外部人材の導入による体制の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 交流人口拡大につながるビジネスの創出 応援隊1名退任に伴う追加導入を早期に行い、地域と支所、応援隊との連携を強化 魚梁瀬の50年記念行事開催に向けた住民主体による計画の立案、推進体制の仕組みづくり

【地域アクションプラン 総括シート】
《物部川地域》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>1 南国市の園芸主幹品目シシトウの再構築</p> <p>《南国市》</p> <p>全国一のシシ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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA南国市 ・JA長岡 ・JA十市 	<p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各JAの部会において省エネ対策、土着天敵利用技術等の研修を実施（H24～27 延53回） <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3JA合同の消費宣伝活動（H24～27） ・出荷予測の実施（H24～27） ・消費地への生育情報の発信（H25～27） 	<p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修を重ねることにより、農家の省エネ機器に対する理解、土着天敵利用技術への理解が深まった。 ⇒各種補助事業を活用した省エネ機器の導入の促進（ヒートポンプ新規導入農家2戸、木質バイオマスボイラー新規導入農家6戸）（H24～27） ⇒タバコカスミカメ導入農家の増（65戸）（H24～27） <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・首都圏での消費宣伝活動（4回） ⇒市場のHPで紹介されるなど市場関係者からの評価は高かった。また、3JA合同で実施したことにより生産者のまとまりができてきた。
<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認し、「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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA南国市出資農業生産法人(株)南国スタイル ・(株)トリムエレクトリックマシナリー ・高知大学 	<p>＜「還元野菜」の生産・栽培技術の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農受入体制整備事業（トータルサポート事業） H25：8,450千円（県4,225千円、市4,225千円） ・耕作放棄地再生利用交付金 H25：605千円（県230千円、国375千円） <p>＜還元野菜の販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「こだわり青果市」出展（H25） ・「還元野菜」セットの販売（H26～27）（日本トリム顧客向け） <p>＜「還元野菜」の機能性の検証＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知大農学部で発芽試験の実施 ・農業技術センターで育苗試験の実施 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうちビジネスチャレンジ基金（トリム基金） H25：優秀賞受賞（支援金500万円獲得） ・5者による還元野菜プロジェクト推進のための連携協定締結（H27） 	<p>＜「還元野菜」の生産・栽培技術の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・協力農家への整水器の設置により、生産体制が整いつつある。 ⇒H27：協力農家数3戸 <p>＜「還元野菜」の販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「こだわり青果市」出展（H25）（ブース来訪者：東京25名、大阪24名） ・還元野菜セットの販売開始 ⇒販売数の増加 H26：230セット →H27：331セット <p>＜「還元野菜」の機能性の検証＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実証栽培施設として新規ハウスを設置（H25） ・コマツナの試験栽培（H25） ⇒収穫調査により一部優位差が認められた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
シシトウ販売額 10.8億円 (H23園芸年度： 10.4億円) ※販売額はJAへの 入金額	(H27園芸年度末実 績) 10.6億円	A-	平成23園芸年度の単価安によりシシトウか らの品目転換が進み、また燃油価格の高騰の影 響により一部で促成栽培から雨よけ栽培への転 換があったため、出荷量が減少し目標値は達成 できなかった。省エネ対策、I P M技術の推進 を図った結果、省エネ機器の導入や土着天敵の 導入が進んだ。 <課題> ・販売額は維持できているが、出荷量が減少し ているため、増収対策や担い手の確保育成が必 要	・出荷量の維持・拡大のために、 環境制御技術等の導入による単収 の増加や新規就農者の受け入れ等 による担い手の確保育成を推進 ・消費地での消費宣伝活動
栽培技術のマニユ アル化ができた品目数 10品目 (H25：0品目)	(H27年度末実績) 0品目	B	高知大学での試験栽培では、特定の品目で優 位差のあるデータが得られた。 また、南国スタイルに設置した実証栽培施設 において、還元野菜の生産体制の構築や機能性 の検証が進展している。 <課題> ・栽培技術マニュアルの作成に向けた「還元野 菜」の定義付け ・南国スタイルの生産体制の強化 ・機能性に基づく差別化の推進	・関係者協議（南国スタイル、ト リム等）による「還元野菜」の定 義付け ・県及び市の支援を受けて南国ス タイルの生産体制を整備、その 後、実証試験の取り組み及び協力 農家の募集を実施
「還元野菜」の販売 先数 3箇所 (H25：1箇所)	(H27年度末実績) 1箇所	A-		
機能性に基づく差別 化ができた品目数 3品目 (H25：0品目)	(H27年度末実績) 0品目	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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。</p> <p>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カ年間の取組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>＜事業主体＞ ・JA土佐香美</p>	<p>＜生産性強化の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 炭酸ガス施用農家への施用実態聞き取り調査 (H25～27：11戸) 栽培管理方法の現地検討会等の開催 (H27：6回、H26：7回、H25：5回、H24：6回) 難防除病害虫被害軽減対策のための実証ほ設置 (H24～27)、勉強会の開催 (H27：3回、H26：5回、H25：2回)、接木農家数 (H27：6戸、H26：1戸) 防除マニュアルの作成及び全戸配布 (H26)、マニュアル改訂(H27) <p>＜知名度・販売力の向上対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 県外市場(大阪、名古屋、岐阜、東京)での訪問商談会の開催 (H26：3日間) 県外市場(東京、名古屋、大阪、徳島等)バイヤーを招いての商談会の開催 (H27：4回、H26：8回、H25：10回) 県外市場関係者の招へい (H24：2回) 量販店(東京、神奈川、愛知、兵庫、徳島、県内等)での試食宣伝 (H27：5回、H26：7回、H25：14回、H24：6回) 	<p>＜生産性強化の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 炭酸ガス施用の栽培方法が普及し、難防除害虫軽減対策が理解された ⇒炭酸ガス発生装置導入農家数 H24：6戸/16戸(38%) →H27：12戸/15戸(80%) 炭酸ガス発生装置新規導入台数 H25：4台、H26：14台、H27：5台 ⇒天敵導入農家数 H24：0戸→H27：15戸(100%) ・生産者間で効果的な栽培管理方法が情報共有されるなどして、品質向上につながった ⇒低温期(1～2月)大玉化率(6玉入り9kg以上のケース割合) H24：66%→H26：76% →H27：77% ⇒高温期(7月)の品質向上A品率 H23：49.5%→H26：61.1%、 →H27：54.3% <p>＜知名度・販売力の向上対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・バイヤーとの商談会や県内外での販促活動の実施 ⇒関東での販売量は減っておらず、高品質で店持ち(可食期間)が長いとの評価で、市場からは安定供給の要望がある。 ・部会が日本農業賞(集団組織の部)の優秀賞を受賞
<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組を総合的に進める。</p> <p>また、食の安全・安心への取組とあわせて、「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>＜事業主体＞ ・JA土佐香美</p>	<p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 作型改善個別指導 (H26：16回) 電照栽培や炭酸ガス施用効果検証のための調査 (H25～27) 品種比較実証ほの品質・収量調査 (H24～27) 調整作業機の視察・実演会及び処理能力調査の実施 (H25～27) 栽培管理や品質向上のための講習会や現地検討会及び異物混入対策の目慣らし会の開催 (H27：34回、H26：26回、H25：46回、H24：31回) 規模拡大や縮小など生産者意向調査の実施 (H26：回答223戸/224戸) 新たな産地目標のための具体策の検討 (H26～27) <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> イベント等での産地の取組の紹介及び試食宣伝等の販促活動の実施 (H24～27) 小袋包装へ「高知家」ロゴマークを入れる取組の推進 (H26) 	<p>＜生産上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 作型改善や電照・炭酸ガス施用等による冬季収量の増加 ⇒H24に比べて、H27に冬期収量が増加した農家の割合 75% (18戸/24戸) ⇒炭酸ガス施用機の導入農家数 H24：3戸→H27：9戸 ⇒電照栽培導入農家数 H24：7戸→H27：15戸 ・調整作業機の導入による作業労力の軽減 ⇒調整作業機の導入 H27：13台(延べ) ・新規就農者等の育成・確保対策に継続的に取り組んだことにより新規栽培者が増加した(内数=新規就農者数) ⇒H24：9名(2)、H25：6名(3)、 H26：7名(7)、H27：7名(7) ・新たな産地目標、「10年後の目標：販売額40億円」を役員会で決定 <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「高知家」ロゴマーク入りニラの出荷が開始 (H26) したことやさまざまな販促活動により、日本一のニラ産地としての知名度が向上した

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
エメラルドメロン販 売額 4.8億円 (H23園芸年度： 4.4億円) ※販売額はJAへの 入金額	(H27園芸年度末実 績) 4.5億円	A-	<p>現地検討会や講習会などでの情報共有によ り、生産者の技術レベルが向上した。栽培戸数 や面積は減少したものの、販売促進活動による 知名度の向上により、単価は上昇し、販売金額 の増加につながった。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 難防除病害虫被害の軽減 ・ 低温期収量増の徹底 ・ 燃料費等の経費の節減 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 難防除病害虫に対するIPM技術 等防除対策のさらなる強化 ・ 低温期のさらなる品質・収量向 上のための炭酸ガス施用等環境制 御技術の向上 ・ 燃料費等生産コストの削減
ニラ販売額 30.0億円 (H23園芸年度： 28.4億円) ※販売額はJAへの 入金額	(H27園芸年度末実 績) 27.1億円	B	<p>販売額40億円を目標とした産地ビジョンの 策定により、産地強化に向けた機運が高まっ た。新規就農者の育成のための指導農業士の確 保やグリーンカレッジ（新規就農者を対象とし た講習会）を開催する等、バックアップ体制が 強化された。施肥改善によるコスト低減や電照 栽培及び炭酸ガス施用による増収効果を検証し た結果、技術導入が始まった。</p> <p>生産規模別農家の経営調査結果の提示による 規模拡大への誘導、他品目からの転換により、 園芸用ハウス整備事業などの補助事業を活用 し、面積を拡大してきたが、H25年度以降は、 突風や台風による被害及び高齢化による雑農に より総栽培面積が減少し、また春先の出荷量が 多く、厳寒期や夏期の出荷が十分に伸びていな いため、販売額は減少した。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 生産者の高齢化 ・ 規模拡大への取組 ・ 新規就農者の受け入れ体制の強化 ・ 調整作業労力の確保と軽減 ・ 商品への異物混入や腐敗事故対策 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産地ビジョン具体化と推進 ・ 調整作業の機械化と雇用が確保 できる仕組みづくり ・ 作型改善と厳寒期や夏期の増 収・品質向上による周年安定生産 ・ ハウスの耐候性向上と露地栽培 の施設化 ・ 担い手を育成する仕組みづくり ・ 生産履歴やGAP手法を取り入 れての異物混入や腐敗等市場事故 対策の徹底

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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＞ 香美市物部町を中心としたユズは、国内最大の青果出荷（玉出し）産地であるが、生産者の高齢化などから生産の維持が困難になっている。 このため、出荷作業時の労力軽減、農作業受委託の仕組みづくり、新たな担い手の掘り起こしを通じて作業者を確保し、産地の維持発展を図る。 また、新たな需要を掘り起こし、選果場の機能を強化して販路を拡大する。</p> <p>＜事業主体＞ ・香美市 ・JA土佐香美</p>	<p>＜外部労力を活用した「ゆずもり」の体制強化＞ ・高齢化するユズ農家の労働負担軽減策として整備（H22）した作業受託組織「ゆずもり」の事務局をJAに置き、料金を見直し、青壮年部等をサブメンバーとして新体制を設立（H24）</p> <p>＜機械で選果された新規格の商品化＞ ・H25：小袋包装機の導入 こうち農業確立総合支援事業費補助金：11,266千円 （県）5,633千円（市）5,633千円 ・「ものべゆず女性倶楽部」が発足（H24）し、一般消費者向けにユズの食べ方を紹介するなどユズの販促活動を開始</p> <p>＜知名度向上と後継者確保＞ ・全生産者を対象としたアンケート調査の実施 ・青玉、カラーリング、黄玉、冬至、貯蔵をリレー出荷し、防除作業を省力化する経営モデル（1.5ha規模）の作成</p> <p>＜その他＞ ・産地協議会（部会3役、関係機関）の定時開催（H24～） ・産地の将来像を「産地構造改革計画」の策定 ・圃場整備（H24） こうち農業確立総合支援事業費補助金：1,208千円 （県）604千円（市）604千円 ・スピードスプレヤーの導入（H26） こうち農業確立総合支援事業費補助金：4,304千円 （県）2,152千円（市）2,152千円</p>	<p>＜外部労力を活用した「ゆずもり」の体制強化＞ ・「ゆずもり」の利用実績1件（H24、病気の部員を助けるため、他の部員（3名）が防除作業（70a）を受託）</p> <p>＜機械で選果された新規格の商品化＞ ・透明小袋（一般消費者向け商品）の生産体制の整備による新たな販路開拓 ⇒透明小袋の生産量 371,094玉（H26） →518,790玉（H27）</p> <p>＜知名度向上と後継者確保＞ ・アンケート結果から、生産者の高齢化や木の樹齢が高くなったことにより、生産が不安定になっていることが判明 ⇒部会が青果産地として100haの園地（現状145ha）の維持を合意し、若手生産者にとっては大規模経営に向けた足掛かりとなった</p> <p>＜その他＞ ・日本一の青果産地維持のため、部会として機械化を見据えた園地の整備など、取り組むべき方向性が明確になった ・せま地直しやスピードスプレヤーの導入 ⇒防除作業が省力化された</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＞ 国道195号通称「あけぼの街道」の全線開通を好機ととらえ、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>＜事業主体＞ ・JA長岡 ・㈱なの工房</p>	<p>＜直売所及び加工場の移転拡充＞ ・県産振補助金 H25：72,040千円 （県50,000千円、市22,040千円） ・農業創造セミナーへの参加（H24）</p> <p>＜情報発信による集客の取組＞ ・長岡温泉や西島園芸団地と連携したイベント（あけぼの街道ひまわりフェスタ）の開催（H26～）</p>	<p>＜直売所及び加工場の移転拡充＞ ・「株式会社なの工房」設立（H25.11月） ・「なの市・なのカフェ」オープン（H26.4月） ⇒売上額の増加 H22：33,000千円 →H27：163,013千円 ⇒雇用の増加 H22：3人 →H27：34人</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
ユズ販売額 5億円 (H23園芸年度： 4.3億円)	(H27園芸年度末実 績) 5.2億円	A+	<p>産地協議会、3役会、委員会の役割分担が明確化され、部会が主体的に課題解決に取り組む体制が整った。</p> <p>これまで業務用のみであった販路が、H25の小袋包装機の導入により、一般消費者向けの新たな販路開拓につながり、物部のユズをより広く知ってもらう機会も増えた。</p> <p>また、耕作放棄地をユズ園に造成した圃場整備や防除作業を省力化するスピードスプレーの導入により、若手生産者が大規模経営を進めるための足掛かりができた。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・防除作業や収穫作業が効率的に行える圃場の整備 ・生産者の高齢化と後継者不足 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者の確保に向けて指導農業者を増やし、産地提案書を作成して給付金等が受給できる体制の整備 ・高齢化で放棄される優良園地の情報収集により、担い手に経営継承できる仕組みづくり ・高齢化により集落維持が困難な地域に対するユズ園の団地化を推進 ・スピードスプレーが運行でき、収穫作業の省力化につながる圃場整備と改種・新植の推進 ・条件が悪い園地の廃園の仕方を検討し、放棄園を出さない仕組みづくり ・高齢者がユズ栽培を少しでも長く継続できるようにするため、粗選果作業の軽減策を検討
直販所等の売上額 100,000千円 (H22：33,000千 円)	(H27年度末実績) 163,013千円	A+	<p>移転拡充によるフロア面積の拡大や新規のカフェ部門の立ち上げにより売上は増加している。運営のためのスタッフの雇用も発生し、売上と雇用者数が共に目標値を上回る数字となっており農家所得の向上に繋がっている。</p> <p>一方で、経費も同様に増加しており、売上額の伸びが利益に貢献していない状況が続いていたが、商品メニューの見直しを進めるとともに経費の削減に取り組んでおり、改善されつつある。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・利益の出る体制づくり ・ながおか温泉への誘客促進 	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き経費の削減及び適切なキャッシュフローの管理による利益の出る体制づくり ・共催イベント開催等、ながおか温泉との連携強化による交流人口の拡大
直販所等の雇用者数 8人 (H22：3人)	(H27年度末実績) 34人	A+		
ながおか温泉入場者 数 19万人 (H22：16万人)	(H27年度末実績) 16.2万人	A-		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA十市 	<p>＜直販所の移転・拡充整備、販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所整備 <ul style="list-style-type: none"> 県産振補助金 <ul style="list-style-type: none"> H24：15,734千円 (県12,587千円、市3,147千円) ・加工品開発 <ul style="list-style-type: none"> 南国市中小企業振興事業費補助金(地域特産品等開発事業) <ul style="list-style-type: none"> H26：市150千円(ラベルデザイン) ・経営改善 <ul style="list-style-type: none"> 農林水産物直販所支援事業アドバイザー派遣 <ul style="list-style-type: none"> H24：2回 H25：1回 ・新規出店者募集 	<p>＜直販所の移転・拡充整備、販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ことおち市」としてオープン(H25.3月) <ul style="list-style-type: none"> ⇒売上額の増加 <ul style="list-style-type: none"> H22：4,325千円 →H27：39,241千円 ⇒来客数の増加 <ul style="list-style-type: none"> H25(3月～12月)：27,066名 H26：38,851名 H27：50,955名 ⇒雇用の創出(H24～27) <ul style="list-style-type: none"> H27：9名(長期2名、短期7名) ⇒出店者数の増加 <ul style="list-style-type: none"> H22：11名 →H27：99名
<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>地場産物を活かした加工品開発・販売を行い、生産農家の所得向上につなげる。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・協同組合やすらぎ市 	<p>＜ソフト＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品生産販売計画検討(20回) ・店頭の商品PR方法の改善、検討(6回) ・新商品、主力商品の開発に向けた検討(21回) ・加工業者との新商品開発、検討(3回) ・パン、加工品等技術講習会(3回) ・HP等担当者との情報発信ツールとしての活用方法の研究、検討(6回) ・既存商品の改良検討・原価検証等(7回) <p>＜ハード＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設の整備 <ul style="list-style-type: none"> H25：県産振補助金 4,613千円 	<p>＜ソフト＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設が整い技術者も養成され、加工品の生産体制が整った。 ・ゴロゴロメロンパンなど加工品の販売が始まった。 ・地元加工業者と連携した新たな加工品の販売が開始された(ジュレ3品)。 ⇒加工品販売額の増加 <ul style="list-style-type: none"> H22：7,000万円→H27：9,559万円 ⇒雇用の創出(H24～27) <ul style="list-style-type: none"> 5名(長期5名)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
直販所の営業日数 週6日 (H22：週2日)	(H27年度末実績) 週7日	A+	移転拡充により、フロア面積の拡大や品揃えの充実、営業日の増加など直販所としての機能強化が進んだ。来客数も増加しており、売上額はH27目標値に対して下回るものの、毎年順調に増加している。 出店者数はH27目標値をほぼ達成しているが、常時出店があるのは登録数のうち3割程度であり、農家の所得向上という面では一定の効果に留まっている。 その他、集客イベントや地域農産物を使った商品開発など、魅力ある店づくりにも取り組んでいる。	<ul style="list-style-type: none"> ・出店者との連携強化による販売意欲の向上 ・オリジナル商品の開発 ・経費の見直し及びJ A十市との連携強化による経営の安定化
直販所への出店者数 100名 (H22：11名)	(H27年度末実績) 99名	A	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・常時の出店者の増加 ・競合店との差別化 ・店舗運営体制の改善 	
直販所売上額 50,000千円 (H22：4,325千円)	(H27年度末実績) 39,241千円	A		
直販所スタッフ雇用 3名 (新規)	(H27年度末実績) 9名	A+		
加工品販売額 10,000万円 (H22：7,000万円)	(H27年度末実績) 9,559万円	A	加工施設の整備やSNSを活用したタイムリーな情報発信などハード、ソフト両面の取組により、H27年度販売額は目標値の96%を達成した。 また、加工施設では5名が雇用（H24～27）されるなど、雇用の創出にも寄与している。	<ul style="list-style-type: none"> ・パンの主力商品の強化とその他加工品のブラッシュアップ及び新商品開発 ・さらなる販売額の増加等による経営の安定化
			<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費者ニーズに加え原価率も考慮した既存商品の改善と新たな商品開発などさらなる販売額向上対策と収益性改善の取組が必要 	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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推進のため、組織の連携強化等を図っていく。あわせて、病院や介護施設など業務筋への販売、配送拡大に努める。</p> <p>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、経営の安定化を図り、地産地消を推進していく。</p> <p>さらに、地域食材を活用した料理や商品の開発及び販売を進めるためにベーカリーを併設した農園レストランを整備・運営することにより、地域の農業所得の向上と雇用の創出を図る。</p> <p>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA南国市出資農業生産法人(株)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 ・(株)ナイフアンドフォークカンパニー 	<p>《(株)南国スタイル》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 H24～26：2名 ・南国市JA出資型農業生産法人育成補助金 H24～27：市5,000千円 ・南国市地産地消推進補助金 H27：市5,000千円 <p>《農家レストランまほろば畑》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開店日数 H24：41回 H25：40回 H26：38回 H27：37回 <p>《(株)ナイフアンドフォークカンパニー》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農園レストランの整備 県産振補助金 H26：75,000千円 (県50,000千円、市25,000千円) 	<p>《(株)南国スタイル》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学校給食への供給体制の構築（毎年） ⇒供給割合 H27：26.35% ・業務筋への供給体制の構築（毎年） ⇒安定的な供給先 H27：計24事業体 <p>《農家レストランまほろば畑》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・のべ来店者数 41,043人（H24～27） <p>《(株)ナイフアンドフォークカンパニー》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地産地消型農園レストラン・ベーカリー「トリトン」のオープン（H27.10月） ⇒雇用の創出（H28.3月末現在）：36名（うち長期21名、短期15名）
<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>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業組合ごめんシャモ研究会 ・南国市商工会 ・南国市 	<p>《加工品への取組》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発（H24：シャモ鍋セット、H25：シャモスキヤキセット、H27：軍鶏ツケ） <p>《高級食材としての外商戦略づくり》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランドイメージ形成のため、シャモ肉提供店舗を「シャモ鍋社中」としてプロモーション。 ・県外商談会に出展 <p>《組織の強化》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人件費補助 産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 H24～26：1名 シャモを突破口とする中心市街地賑わい創出事業（市単） H27：1名 ・生産体制の強化 県産振補助金（孵卵器・貯卵器） H25：4,021千円 (県2,681千円、市1,340千円) ごめんケンカシャモ飼育施設等整備事業費補助金（直営鶏舎） H27：市1,980千円 	<p>《加工品への取組》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品を開発し、商談会、ネット販売、ふるさと納税等のツールを活用して販売（H24～27） ⇒売上額の増加 H23：8,210千円 →H27：39,258千円 <p>《組織の強化》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事務局として専任の職員を雇用し、経営体制の強化充実を図ることができた。 ⇒雇用の創出（H24～27）1名（長期1名） ・直営のシャモ料理専門店「軍鶏伝」のオープン（H27.11月） ⇒雇用の創出（H27～）6名（うち長期2名、短期4名）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
学校給食における地 元野菜供給割合 15% (H22：10.7%) 金額ベース 業務筋への供給 15事業体 (H22：6事業体) 整備された施設数 (パーカリーを併設 した農園レストラ ン) 1施設	(H27年度末実績) 26.35% (H27年度末実績) 24事業体 (H27年度末実績) 1施設	A+ A+ A+	学校給食については、学校給食週間での地産 地消費率100%給食を実施するなどにより、目 標値を超えて順調に推移している。また、(株)南 国スタイルによる業務筋への配送も目標値以上 に増加しており地産地消の推進は十分に行われ ている状態である。 農家レストランについては、1回の開催あた り平均200人程度の集客があり、安定的に集客 が行えるようになってきている。 (株)ナイフアンドフォークカンパニーの農園レ 스토랑については、H27.10月にオープン し、売上・雇用ともに順調な営業がなされてい る。 <課題> <南国スタイル> ・配送車・人員等の配送力不足 <農家レストランまほろば畑> ・メンバーの高齢化 ・新規グループ、メンバーの確保	(株)南国スタイル ・配送人員を2名から3名に増員 し、配送力を向上 農家レストラン ・新グループの設立による運営体 制の強化及び後継者の確保
ごめんケンカシャモ 提供店舗数(南国市 内) 18店舗 (H23：15店舗) シャモ目標飼育羽数 3,000羽 (H23：2,000羽) ごめんケンカシャモ を使った加工品数 3品 (H23：0)	(H27年度末実績) 19店舗 (H27年度末実績) 3,010羽 (H27年度末実績) 3品	A+ A+ A+	加工品の開発及び県内外への情報発信によ り、売上額が大幅に増加し、ブランド鶏肉とし て認知されるようになった。提供店舗数もH27 目標値を上回り、外商戦略など次の展開が期待 できる。 また、直営鶏舎の整備や高知農業高校との連 携、飼育データの蓄積により、生産体制が強化 されたことで、飼育羽数(加工羽数)もH27目 標値を達成している。 <課題> ・さらなる生産体制の強化 ・県内外の大手企業との取引拡大に向け、食鳥 処理工程を含む衛生管理の向上 ・組織の経営強化	・新たな加工品の開発、商談会出 展等による販路拡大 ・衛生管理や経営面の強化に向け た講習会等への参加

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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、引き続き集約化施業を推進し、森の工場の拡大と素材の増産に取り組む。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各森林組合 ・林業事業体等 	<p>＜森の工場の推進及び森林経営計画の策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林組合、事業体、地元への説明会の開催 H24：4回 H25：3回 H26：4回 H27：1回 計：12回 <p>＜林業事業体の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高性能林業機械、作業道など基盤整備 高性能林業機械 H24：3台 H26：1台 H27：5台 計：9台 県補助金90,419千円 <p>作業道</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：13,163m H25：12,859m H26：11,866m H27：9,621m 計：47,509m 県補助金201,627千円 <p>＜担い手の育成・確保＞</p> <p>(伐採、搬出技術を有する職員の育成)</p> <p>H24～27：OJTによる技術者養成 15人</p> <p>H24～26：ふるさと雇用5人</p> <p>＜境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：97ha H25：371ha H26：301ha H27：218ha 計：987ha 県補助金58,521千円 <p>＜放置林の解消＞</p> <p>(保育間伐の実施)</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：257ha H25：148ha H26：56ha H27：54ha 計：515ha 県補助金35,852千円 <p>※上記事業にかかる県補助金は、高性能林業機械等整備事業費補助金、森の工場活性化対策事業費補助金、原木増産推進事業費補助金、森林支援整備事業費補助金、森林整備加速化事業費補助金、造林事業費補助金森林整備加速化事業費補助金など多数。</p>	<p>＜森の工場の推進及び森林経営計画の策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林組合、事業体、地元への説明会の開催により、各種補助制度等に理解を深めてもらうとともに協力体制が整った。 ⇒森の工場の整備（H24～27） 9,857ha <p>＜林業事業体の育成、担い手の育成・確保、境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用、放置林の解消＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高性能林業機械の導入や作業道などの基盤整備、伐採、搬出技術を有する職員の育成により素材生産量が増加した。 ⇒素材生産量 H22：26,053m³ →H27：40,167m³

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
「森の工場」整備済面積 19,000ha (H22： 9,400ha)	(H27年度末実績) 19,257ha	A+	<p>「森の工場」は、森林組合や事業体、地元への説明会の開催等により目標を達成することができた。</p> <p>また、素材生産量については、各種補助事業の効果により生産量が伸びたが、目標達成には至らなかった。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業道及び高性能林業機械等を活用した効率的な作業システムの構築 ・新たな担い手の育成・確保 	<p>・高知おおとよ製材（H25）や土佐グリーンパワー（H27）の稼働による需要の増加に対応する、素材の安定供給</p> <p>・H27に開校した林業学校と連携した新たな担い手の育成・確保</p>
素材生産量（民有林のみ） 47,500m ³ (H22：26,053 m ³)	(H27年度末実績) 40,167m ³	A		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・南国市 ・香南市 ・香美市 ・JA南国市 ・JA長岡 ・JA十市 ・JA土佐香美 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4JA共同灰処理の検討 H26：県木質資源利用促進事業費補助金 298千円 ・国の事業を活用した木質バイオマスボイラーの導入 H25：県木質資源利用促進事業費補助金 30,908千円 H26：県木質資源利用促進事業費補助金 30,434千円 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4JA共同灰処理の実施（H26） ⇒「木質バイオマス燃焼灰の自ら利用の手引き」を公表したことによる灰処理の実施（H26） ・園芸用ボイラー9基の導入 H25：JA南国市・JA十市・JA長岡 各1基 H26：JA十市・JA長岡 各3基
<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、漁業者の所得向上を図る。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県漁協手結支所 	<p>＜漁協の入札参加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・漁協職員等、関係者との協議及び情報共有（H26：4回） （H27：7回） <p>＜前処理加工の実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・効率的な加工体制の構築 ・衛生管理に係る指導・助言（県版HACCP取得に向けた取組み）（随時） <p>＜新たな販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先との定期的な情報交換（1～2回/週） 	<p>＜漁協の入札参加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・漁協自らが入札に参加し、浜値の底支え（小型サイズを30円/kg以上で入札）を図った。 ⇒シイラ購入金額・量・平均単価 H22：573千円 29.4トン 19.5円/kg →H27：10,687千円 99.5トン 107.4円/kg <p>＜前処理加工の実施＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パート雇用8名 ⇒高知県食品高度衛生管理手法認定を取得（H27年2月） <p>＜新たな販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎年、1～2件程度の新規取引先を獲得 ⇒売上高の増加 H22：2,571千円 →H27：21,286千円
<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、これまでも取組み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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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南国市出資農業生産法人(株)南国スタイル ・南国市商工会 ・南国市観光協会 	<p>＜特産品づくりの振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特産品の開発 小規模事業者地域活力活用新事業 全国展開支援事業補助金（全国商工会連合会） H24：3,420千円 南国市中小企業振興事業費補助金（地域特産品等開発事業） H24～27：計19事業採択 	<p>＜特産品づくりの振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域特産品等開発事業により、特産品づくりのプレーヤーの発掘が進んだ。 ⇒開発商品売上額の増加 H22：656万円（28品目） →H27：3,696万円（23品目）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
ペレット利用量 1,230 t (H23: 517 t) 排出量取引 1,500t-co2 (H23: -)	(H27年度末実績) 508 t (H27年度末実績) 0t-co2	B B	木質バイオマスボイラーの設置台数の増に伴い、ペレット使用量が増加し（H26年度ペレット使用料698 t、H27年度は暖冬のため減少）、課題となっていた木質バイオマス燃焼灰の利用についてもH26から可能となった。CO2排出量取引については、これまでボイラーの導入に自己負担が発生しなかった（～H26：補助率定額[10/10以内]）ことから実績はないが、H27年度以降は、補助率の変更により一部負担が生じることとなったため排出量取引の可能性が出てきた。 <課題> ・ 輸送のロスなく、地域でバイオマス燃料が供給できる燃料供給の基地づくり ・ 排出量取引を活用した負担軽減の仕組づくり	・ 導入した木質バイオマスボイラーの継続使用 (H28.3月 地域AP終了)
シイラ加工事業の販売金額 700万円 (H22: 2,571千円) 衛生管理の認証 県版HACCPの取得	(H27年度末実績) 2,129万円 (H27年度末実績) — (直近の実績) 高知県食品高度衛生管理手法認定の取得 (H27年2月)	A+ B	販路開拓は順調であり、年間1～2件程度の新規取引先を獲得している。それに伴って売上高も増加傾向にあり、H27年度末の実績は目標値を大きく上回った。 衛生管理は、高知県食品高度衛生管理手法認定を取得し、一定の成果を得た。 一方で、パート雇用者の高齢化もあって、生産体制に課題が残る。 <課題> ・ 加工従事者の高齢化への対応	・ 販路及び売上高は、現状の維持拡大 ・ 生産体制は、人員の強化や省力化のための設備投資等の事業環境の再整備を検討
地域産品を活用した新しい組織・グループ設立数 10組織・団体 (新規) 開発商品売上額 1,000万円（40品目） (H22: 656万円（28品目）)	(H27年度末実績) 6組織・団体 (H27年度末実績) 3,696万円（23品目）	A A+	特産品づくりに取り組むグループが市の補助を受けて新たに6組織設立され、商品売上額はH27目標値を大きく上回っている。 また、南国市地域雇用創出推進協議会による各種セミナーの開催や試作品の開発により、6次産業化の意識醸成ができつつある。 <課題> ・ 顧客ニーズに沿った商品づくり及び既存商品のさらなる磨き上げ ・ 開発された商品の販路拡大や外商促進	・ アドバイザー制度等の活用による商品の磨き上げ ・ 商談会への出展による販路拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市観光協会 ・食品加工グループ 	<p>＜地域ブランド商品の製造・流通・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市観光協会運営事業費補助金 <ul style="list-style-type: none"> H24 11,000千円 H25 11,000千円 H26 11,000千円 H27 11,000千円 ・情報発信交流施設指定管理料 <ul style="list-style-type: none"> H26 4,400千円 H27 4,400千円 ・イベント等への出店による特産品の販売及びPR <ul style="list-style-type: none"> H24 46回 H25 35回 H26 30回 H27 39回 ・土佐の食1グランプリへの出店（H24） ・県産振補助金（ステップアップ事業） <ul style="list-style-type: none"> H24 450千円（ゆず皮商品の開発等） ・産地視察型商談会に参加（H27） ・産振アドバイザー導入（H25） <ul style="list-style-type: none"> 1件・3回（パッケージデザイン） <p>＜新たな加工食品の開発・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業創造セミナーに参加 <ul style="list-style-type: none"> H25 1団体 H27 1団体 ・6次産業化支援チームによる支援 <ul style="list-style-type: none"> H27 2団体 <p>＜シカ肉の活用・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シカ肉料理の提供・販売 <ul style="list-style-type: none"> 別府森林総合利用施設指定管理料 <ul style="list-style-type: none"> H26 19,000千円 H27 19,000千円 	<p>＜地域ブランド商品の製造・流通・販売＞</p> <p>＜新たな加工食品の開発・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外イベント等への出展による特産品のPR ・奥物部森の駅ブランドのすし酢を開発（H24） ・新商品（ゆず皮の佃煮、ピール）が完成（H24） <p>⇒特産品売上額の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> H22：4,808千円（10品目） →H26：9,854千円（18品目） →H27：14,217千円（18品目） <p>＜シカ肉の活用・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の食1グランプリ 4位入賞（H24） ・全国ジビエサミット（長野県）に参加（H25） <p>⇒シカ肉加工品を広く一般に周知できた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通販サイト「四国産直市場」にて鹿肉ローストの取扱開始（H24～27）
<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、地元の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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・企業組合ごめんシャモ研究会 ・ごめん生姜アメ研究会 ・地産池消ごめんの軽トラ市実行委員会 ・後免町公民館建設推進部会 ・高知農業高校 	<p>＜賑わい創出のための拠点施設整備、空き店舗の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後免町商店街活性化事業 <ul style="list-style-type: none"> H26：市1,040千円 H27：市1,035千円 <p>＜中核的な地域資源の活用と情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ごめん・よってご広場」に企画運営員と集落支援員を配置し、地域を巻き込んで実際に活動できる組織として「ごめん町イベント実行委員会」が組織された。（H26） ・商店街活性化に向けて、事業の企画立案、実行に移す組織として「南国市中心市街地活性化推進協議会」を設立した。（H27） 	<p>＜賑わい創出のための拠点施設整備、空き店舗の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域や関係団体と連携して「ごめん町イベント実行委員会」が各種イベントを企画開催し、商店街の賑わいを創出した。 <p>⇒（H26）</p> <ul style="list-style-type: none"> ごめんの月見 入込客数 280人 骨コッフエスタ 入込客数 130人 キャンドルライブ 入込客数 80人（H27） ごめんDEキャロウィン（キャンドル＆ハロウィン） 入込客数 650人 <ul style="list-style-type: none"> ・その他イベントの開催 <ul style="list-style-type: none"> 「ごめんの軽トラ市」（毎年） 「ハガキでごめんなさいコンクール」（毎年） ・後免防災コミュニティセンターの完成（H27） ・南国市中心市街地活性化推進協議会ワーキンググループによる「ごめんまち将来像プラン」の策定（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
開発商品売上額 6,300千円（20品 目） （H22：4,808千円 （10品目））	（H27年度末実績） 14,217千円（18品 目）	A+	<p>香美市のユズやシカ肉を活用した加工品の開 発に取り組み、県内の販路については、緩やか ながら順調に拡大し、売上額も増加している。 開発商品売上額については、品目数の増加に 伴い年々増加傾向である。特にH27年度は商談 会への参加に伴う販路の拡大及びイベントへの 出店により販売額が増加し、H27年度末実績は 目標値を大きく上回った。</p> <p><課題> ・各団体メンバーの高齢化に伴う担い手の確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・必要に応じた機器類の整備への支援 ・ニーズをふまえた商品開発及び既存商品のマイナーチェンジ ・県の主催する商談会等への参加促進による販路拡大
<p>賑わい創出のための 拠点施設整備 1件 （H23：0件）</p> <p>空き店舗活用 2件 （H23：0件）</p> <p>地元・地域を巻き込 んだ実際に活動でき る組織の設立 1組織 （H23：0組織）</p> <p>ごめん商店街の歩行 者通行量 ばいきまん前20人 /H、ジャムおじさん 前40人/H （H23：ばいきま ん前12人/H、ジャ ムおじさん前23人 /H）</p>	<p>（H27年度末実績） 1件</p> <p>（H27年度末実績） 2件</p> <p>（H27年度末実績） 1組織</p> <p>（H27年度末実績） ばいきまん前21人 /H、ジャムおじさ ん前21.9人/H</p>	<p>A+</p> <p>A+</p> <p>A+</p> <p>B</p>	<p>「ごめんの軽トラ市」も定着し、イベント時 には安定的に集客が行われている。賑わい創出 のための拠点施設となる「後免防災コミュニ ティセンター」も完成し、ごめん町イベント実 行員会による各種イベントや、定期的な農業高 校のアンテナショップの開催などもあって、少 しずつ地域に賑わいが戻っている。</p> <p>また、「ごめんまち将来像プラン」の策定によ り、ものづくり、ひとづくり、まちづくりをコ ンセプトとする「ものづくりサポートセンタ ー（仮称）」の建設に向けて、海洋堂他周辺施設 と連携した取り組みを行っていく気運が高まり つつある。</p> <p><課題> ・南国市の「ものづくりサポートセンター（仮 称）」建設に向け、スケジュールや関係者の役 割の明確化 ・「ごめんまち将来像プラン」の実行</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「ものづくりサポートセン ター」（仮称）建設に向けたスケ ジュールの合意（海洋堂、南国 市、県） ・南国市と海洋堂の進出基本協定の締結 ・「ごめんまち将来像プラン」に 関しては、南国市中心市街地活性化 推進協議会ワーキングにおい て、個々の取組ごとにプレイヤー を決め、実行

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市観光協会 ・香南市内の事業者 	<p>《地場産品の開発と販売促進》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品カタログ販売（H24～27） ・商品ネット販売（H24～27） ・体制の充実強化 <ul style="list-style-type: none"> ・県産振ふるさと雇用事業費補助金 H24～26：2名雇用 ・めざせ弥太郎！商人塾参加（H24） 	<p>《地場産品の開発と販売促進》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐香南まるごと旨みカタログの発行回数が増 <ul style="list-style-type: none"> （H25～春夏号・秋冬号の年2回） H24：注文件数154件、売上額1,482千円 →H25：注文件数269件、売上額2,033千円 →H26：注文件数833件、売上額8,407千円 →H27：注文件数1,884件、売上額12,849千円 （ふるさと納税の記念品への活用による増H26～）
<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、事業者のまとまりを再構築し、事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>《事業実施主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市商工会 ・香南市内の商業者 	<p>《事業者が一体となった取組の推進》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広域振興等地域活性化事業（高知県商工会連合会）を受託 <ul style="list-style-type: none"> H25：1,000千円 ・地域内資金循環等事業開発検討事業（高知県商工会連合会）を受託 <ul style="list-style-type: none"> H26：1,100千円 ・コミュニティイベントの開催（H24、25） ・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（H26、H27） ・香南市地域活性化委員会の委員に工業部会員を新たに追加（H27～） 	<p>《事業者が一体となった取組の推進》</p> <p>《H25》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「地域商業者・自治体連携ポイントカード」の新事業立ち上げを目指し、「香南市地域活性化委員会」を設立（H25～27）。 ・広域振興等地域活性化事業（調査・研究）報告書の取りまとめ ・ポイントカード事業にかかるアンケート（消費者及び商店対象）実施 <ul style="list-style-type: none"> 事業者向け 回答数107（対象事業所350） 消費者向け 回収数229（配布数：香南市全世帯11,000部、店舗等4,000部） <p>⇒香南市全体に普及可能な新たな商業振興策の方向を提示することができた。</p> <p>《H26》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポイントカード・クレジットカードにかかる事業者アンケートの実施 ・事業者に対するアンケート 回答数169 <p>⇒ポイントカード・クレジット決済事業を導入する方向で進めていくこととした。</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>《事業主体》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>《土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商工業振興対策事業 <ul style="list-style-type: none"> H24：470千円 H25：600千円 H26：600千円 H27：600千円 ・観光協会運営補助 <ul style="list-style-type: none"> H24：11,000千円 H25：11,000千円 H26：11,000千円 H27：11,000千円 <p>《次世代を担う人材の育成》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者育成事業 <ul style="list-style-type: none"> H24：600千円 H27：2,700千円 	<p>《土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1年を通して、学校の授業や観光イベントの機会を利用し、打刃物鍛造体験やフラフ染め体験を行った。 ⇒体験観光プログラムの実績増につなげることができたとともに、地場産業への理解を深めることができた。 ・観光協会ホームページでの情報発信により、追加注文も合わせて、ナイフ330本（H26）670本（H27）を販売した。 ⇒海外への販路が開拓され、定着しつつある。 ・くじらナイフが経済産業省「The Wonder 500」に認定された。 <p>《次世代を担う人材の育成》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修生の受け入れ 1名（H27.4月～）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
参加事業者数 35事業者 (H23:29事業 者)	(H27年度末実績) 37事業者	A+	<p>ギフトカタログの発行を年2回に増やしたこ とや、ふるさと納税の記念品にギフトカタログ が活用されたことなどにより、売り上げも増加 傾向にあり、参加事業者数が増加した。</p> <p><課題> ・自立した組織体制の構築に向けたネット販売 の強化 ・リピーターの増加</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・利用者にわかりやすくかつ魅力 的なサイトの整備 ・参加事業者数の増加と組織の体 制強化 ・「ふるさと応援寄附金」記念品 用のサイトの新設
商業者数 現状維持 (H23:873店)	(H27年度末実績) 842店	B	<p>H25から、幅広い年齢層の市民が活用できる ポイントカードの導入について、先進地視察を 行ったり、専門家の意見を聞くなどし検討を重ね、地域の規模や目的に見合ったカードの導入 を決定した。</p> <p>現在、より魅力あるカードにするために行政 との連携も検討中で、減少傾向にある商業者数 に歯止めをかけるべく、引き続きカード事業の 取組を進めていく。</p> <p><課題> ・商業者の高齢化による廃業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ポイントカード・クレジット決 済等事業を推進し、地域内消費を 増やす仕組みを構築することによ り、新たな商業者の確保
刃物製造業者数 現状維持 (H23:36事業 者)	(H27年度末実績) 34事業者	B	<p>H25.1月に県中小企業団体中央会から報告さ れた「土佐打刃物製造業の後継者育成に向けた モデルプラン」によれば、H16年度時点で、県 内37事業者のうち事業主の年齢が60代を超え る方が全体の8割近くを占め（中でも70代以上 は3割）、後継者が決まっている方は全体の3 割弱となっている。</p> <p>市場動向は厳しく、新規雇用どころか廃業も いたしかたないと思える方の比率も高く、廃業 が続く中、新規に後継者育成事業を活用し、研 修生の受け入れができたことは大きな前進であ る。</p> <p><課題> ・職人として独り立ちするためには、研修終了 後の働き場の確保や経営支援等の支援策が必要</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラムの実施や、PR 広報による地場産業・伝統産業へ の理解促進 ・後継者の確保に向けた後継者育 成事業のPR

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>20 土佐山田えびす商店街を中心とする地域の活性化</p> <p>《香美市》</p> <p>利用可能な空き店舗の改修や商店街と地域住民、移住者等の情報交流拠点施設の整備を行うことなどにより、移住者による新規創業も含めた新たな店舗の開業を支援するとともに、商店街を含む地域の活性化を図る。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市商工会 ・えびす街協同組合 ・地域活動団体 ・香美市 	<p>＜えびす商店街を含む地域の活性化策の推進及び情報交流拠点の整備等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジショップの整備補助 H27：7,372千円 	<p>＜えびす商店街を含む地域の活性化策の推進及び情報交流拠点の整備等＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふらっと中町チャレンジショップ（1店舗）がオープン（H27.9月） ⇒昨年度末で休止していた「ふらっと中町」が店舗再開し、イベント開催等で認知度向上を図ったことにより、商店街内の方の利用も増え、賑わいが戻りつつある。
<p>21 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>＜観光協会の組織強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 H24～25：3名 ・南国市観光協会補助金（市単） H24～27：計19,572千円 <p>＜本市ならではの体験型観光の推進と本市に人が訪れてお金を落としてくれる仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント運営の補助 岡豊山さくらまつり・土佐の食1GP補助金 H24～27：計 市7,400千円 長宗我部フェス補助金 H24～27：計 市4,000千円 ・観光拠点の整備 県観光拠点等整備事業費補助金 H24：計1,349千円 （レンタサイクル、ガイドブック） H25：106千円（長宗我部フェス等） H26：1,600千円（ドライミスト） H27：3,000千円 （長宗我部元親飛翔之像） 県国際観光受入環境整備事業費補助金 H27：1,038千円（Wi-Fi設備） ・観光資源の磨きあげ 観光アドバイザー派遣 H25：1回 	<p>＜観光協会の組織強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会の一般社団法人化（H25） ⇒運営体制が強化された。 <p>＜本市ならではの体験型観光の推進と本市に人が訪れてお金を落としてくれる仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岡豊山さくらまつり・土佐の食1GPを継続して開催することにより集客力のあるイベントとして定着（H24～27） ⇒来場者数 H27：1万5千人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
新規店舗の開業数 1店舗以上	(H27年度末実績) 0店舗	B	<p>空き店舗対策として、チャレンジショップを開設（H27年9月）し運営を行っている。チャレンジショップ運営員と香美市が雇用する地域づくり支援員と一緒に、ふらっと中町への集客イベント等を企画実施し、チャレンジャー募集のPRを行うとともに、商店街の賑わいを作りだすための体制づくりができた。</p> <p><課題> ・チャレンジショップのチャレンジャーの獲得と商店街の賑わいの創出 ・空き店舗に関する情報整理及び情報発信</p>	<p>・チャレンジショップや商店街の活性化に向けたプロジェクトチームを立ち上げ、チャレンジャーの獲得、商店街の活性化に向けた企画提案・実行 ・空き店舗調査及び空き店舗所有者の意向調査 ・NPO法人「いなかみ」との移住希望者に関する情報共有、創業希望者へのアプローチ</p>
観光協会の会員数 150 (H23：77)	(H27年度末実績) 77	A-	<p>土佐の食1GPIは、継続的な実施とPR活動により、集客力のあるイベントとして定着しつつある。また、ボランティアガイド組織の設立により観光商品の開発やブラッシュアップが進み、観光拠点の整備により観光客の受入れ体制が強化された。</p> <p><課題> ・観光協会の体制強化（会員の増加による財政基盤の強化）</p>	<p>・観光協会の入会メリットを示した実効性ある入会勧誘の実施 ・観光コンテンツの創出及び磨きあげ</p>
一般社団法人数（観光協会の法人化） 1組織	(H27年度末実績) 1組織	A+		
主要4観光施設※の 入り込み数 500,000人 (H21：483,000人)	(H27年度末実績) 559,240人	A+		
※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）				

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>22 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>香南市の海と山と文化や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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市観光協会 ・香南市 ・歌舞伎でまちおこし実行委員会 ・地域の体験メニュー等提供団体 	<p>＜旅行商品の造成と販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 県産業振興推進ふるさと雇用事業 H24～26：1名雇用 香南市産業振興推進ふるさと雇用事業（市単） H27：1名雇用 ・とさ旅セミナーへの参加（H24、H25） ・土佐の観光創生塾への参加（H27） ・高知県観光プラットフォームづくり勉強会への参加（H27） <p>＜地域の観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロモーション活動 H24：関西、中国、四国地区 H25：中部、関西、中国、四国地区 H26：中部、福岡地区 H27：関東、中国、関西地区 <p>＜歌舞伎を核とした交流の場づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「香南市歌舞伎でまちおこし実行委員会」の設立及び開催（H26～） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県観光拠点等整備事業費補助金（三宝山） H25：100千円 H26：2,000千円 H27：1,518千円 	<p>＜旅行商品の造成と販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企画・募集旅行 H24：9コース、310人（募集） 土佐塩の道30kmつおーく、土佐塩の道つおーく（4回）、第1回土佐塩の道トレイルランニングレース、長谷寺坐禅ツアー（2回）、赤岡冬の夏祭りとまち歩き ⇒実施7コース、参加295人 H25：10コース、530人（募集） 土佐史跡めぐり～戦国の香美・香南を訪ねる～ツアー（3回）、土佐塩の道30kmつおーく、土佐塩の道つおーく（3回）、第2回土佐塩の道トレイルランニングレース、長谷寺坐禅ツアー（2回） ⇒実施7コース、参加331人 H26：20コース、450人（募集） 第3回土佐塩の道トレイルランニングレース、長谷寺坐禅ツアー（6回）、サンライズ・サンセットシーカヤックモニターツアー（13回） ⇒実施15コース、参加368人 H27：21コース、590人（募集） 長谷寺坐禅ツアー（7回）、ニラを120%楽しむ体験モニターツアー（2回）、梅雨を楽しむあじさいツアー、第4回土佐塩の道トレイルランニングレース、「B列車で行こう」ツアー、サンセット・シーカヤックツアー（5回）、酒蔵めぐりと赤岡探訪の旅、宅間一之氏と行く 土佐源平史跡めぐり、まちあるきde婚活 謎解きLoveハンター ⇒実施17コース、参加447人 <p>＜地域の観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エージェントに対するプロモーション活動 年間 H24：3回 70社 H25：2回 31社 H26：2回 37社 H27：3回 41社 ・エージェントプロモーション回数は目標の50%だが、会社数は目標の82%となる41社へのプロモーションを実施（H27） <p>＜歌舞伎を核とした交流の場づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> H26：弁天座年間317日営業（うち利用238日） ⇒年間来館者数13,383人 H27：弁天座年間316日営業（うち利用281日） ⇒年間来館者数13,061人 <p>＜その他（三宝山）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> H25：香南市三宝山夢アイデアコンテスト実施 H26：香南市三宝山観光拠点化基本構想作成 H27：香南市三宝山観光拠点化基本構想磨き上げ

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
年間プロモーション 活動 年6回以上（年のべ 50社以上）	(H27年度末実績) 年3回（年のべ41 社）	A	旅行商品については新商品の開発を行い、また、継続実施することでフラッシュアップが図られた。 H26から歌舞伎を核とした交流にも力を入れており、H27には大歌舞伎花形役者を招いた公演を成功させた。また小学生を対象とした出前授業や市民が参加できるワークショップの開催、外国人を対象とした体験メニューのモニター調査を実施するなど、歌舞伎という地域資源を活用した取組は広がりを見せてきている。 三宝山の観光拠点化については検討を重ね、基本構想の作成、磨き上げを行い、今後の基本計画策定に向けた素地が整った。	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客ニーズ、トレンドをふまえた旅行商品の開発及び既存商品のさらなるフラッシュアップ ・観光協会の人材育成及び体制強化
主催旅行の開催 10コース・募集 200人以上	(H27年度末実績) 17コース（実施）、 募集590人	A+	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源の発掘及び旅行商品のさらなる磨き上げの推進 ・観光協会の体制強化 	
弁天座来館者数 11,000人 (H25：10,000 人)	(H27年度末実績) 13,061人	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>23 「森の駅」を中心とした体験型観光の推進</p> <p>《香美市》</p> <p>べん峡温泉を「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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香美市 ・（一社）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>＜体験型観光プログラムの確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラム受入団体への助成（市） <ul style="list-style-type: none"> H24：200千円 H25：150千円 H26：150千円 H27：150千円 ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 <ul style="list-style-type: none"> H24：735千円 H25：2,000千円（龍河洞照明整備） <p>＜情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会運営補助 <ul style="list-style-type: none"> H24：11,000千円 H25：11,000千円 H26：11,000千円 H27：13,200千円 ・H26 龍河洞のインバウンド環境整備（案内多言語アプリの開発） 	<p>＜体験型観光プログラムの確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年間を通して実施される既存の各種イベントや体験プログラムの企画・運営を通して、観光資源の磨き上げを行うとともに、新規イベント「香美バル」（H26.10月、H27.10月）を実施した。 ⇒観光協会及び実施団体の体制強化を図ることができた。 <p>＜情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSでの発信を充実させるとともに、会員向けの情報誌や季節ごとのパンフレット等の発行を行った。（H24～27） ⇒香美市観光情報のPRを行うことができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
体験プログラム数 20プログラム (H23：13プロ グラム)	(H27年度末実績) 22プログラム	A+	<p>交流人口の拡大に向けて、新規イベントの開催や体験プログラムの造成に取り組んでいる。体験プログラムについては、年々、増加しており、既存のプログラムを継続実施することで、磨き上げも行われた。</p> <p>また、受入人数についても、実績が目標数値を大きく上回ることとなった。</p> <p><課題> ・体験プログラムの受入体制及び観光協会の体制の強化</p>	<p>・体験プログラム等の実施団体と連携を図り、イベントやツアーの定期的な開催に向けた支援による、体験型観光の活性化</p> <p>・観光協会職員や地域の受入団体のメンバーの観光創生塾への参加による既存メニューの磨き上げ、人材育成及び体制強化</p>
体験プログラム受け入れ人数 500人 (H23：-人)	(H27年度末実績) 4,433人	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>24 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><事業主体></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、(一社)南国市観光協会、(一社)香南市観光協会、(一社)香美市観光協会</p>	<p><観光商品の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・とさ旅セミナーへの参加 H24：11回 H25：7回 ・エリアキャンペーンの実施(H24) 実行委員会への参加(4回) ・エージェント向けモニターツアー実施 H24：5社8名参加 H25：5社5名参加 <p><観光客の広域誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エージェントへのセールス H24：中四国(キャラバン参加) 関西・中四国地区(計29社) H25：中部・関西地区、中四国地区(計37社) H26：中部・福岡地区(計37社) H27：中国・関西地区(計32社) ・パンフレット等の作成 H25：広域観光パンフレット(2万部) H26：広域観光パンフレット増刷(GW用1万部)及び改訂版作製ポスター(B1サイズ：200部、B2サイズ：400部)体験パンフレット(1万部) H27：広域観光パンフレット増刷(5万部) 外国語パンフレット(英語版)作成(14万部) ・観光・物産展の開催 H25～27各1回 <p><組織体制の充実・整備>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物部川地域観光振興協議会 会議開催：6回 高知県観光拠点等整備事業費補助金：1,059千円 南国市、香南市、香美市負担金：1,800千円 (H25～) ・高知中央広域観光協議会 設立総会(H25)、総会(H26・27) 実務担当者会 H25：9回 H26：10回 H27：9回 高知県広域観光推進事業費補助金 H25：2,000千円 H26：3,000千円 H27：3,000千円 	<p><観光商品の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・とさ旅セミナーへの参加を通じて、物部川地域の旅行プランを企画し、セールスを行った。(H24・25) ・エリアキャンペーンの実施により、3館セット券など新たな観光商品を造成した。(H24) ・エージェント向けモニターツアー実施(H24・25) <p>⇒地域の観光資源等について、旅行会社の意見を聞き、協議会全体で共有することにより、観光商品の造成功力が強化した。</p> <p><観光客の広域誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エージェントへのセールス・プロモーションの実施(H24～27) <p>⇒圏域としての体験型観光のPRやセールスを行うことにより、訴求力を高めることができた。また、エージェントのニーズを協議会全体で共有することで、より魅力ある商品づくりに向けた理解が深まった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊コースの提案型パンフレットの作成などを通じ、広域的視点に立った取り組みが進んでいる。(H25～27) ・外国人観光客向けパンフレットを作成するなど、インバウンドに対応した動きも出てきている。 ・「高知まんなか観光物産展」の開催により、圏域のPRを行うことができた。(H25～27) <p>⇒観光客入り込み数： H25 63.2万人、H26 60.2万人 H27 72万人</p> <p><組織体制の充実・整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・物部川地域観光振興協議会での活動を経て、高知中央広域観光協議会が設立(H25 構成：高知市・南国市・香美市・香南市、各観光協会) <p>⇒高知県中央広域定住自立圏構想のもと4市(高知市及び物部川地域を構成する3市)による取り組みがスタートし、広域観光を推進する体制がより充実した。</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
観光客入り込み数 80万人 (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 れ人数 (H21：4.6万人 H22：5.1万人)	(H27年度末実績) 72万人 (内訳) 主要観光施設訪問者 数：69.3万人 体験メニュー受け入 れ人数：2.7万人	B	<p>広域観光組織の設立により、各市及び観光協会の連携による広域観光の推進に向けた体制が整備された。</p> <p>体験観光施設においては、H26年度は夏の長雨や数回にわたる台風の影響により、客足が鈍ったことと、施設によっては被害を受けた所もあったが、H27年度は主要観光施設のほとんどが昨年度の入込実績を上回り、また、H24.3月から休館中だった施設がリニューアルオープンしたこともあり、目標値には届かなかったものの、入込客数は増加の傾向にある。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の観光資源の発掘や磨き上げにより一層取り組み、更なる誘客を図ることが必要 ・広域観光組織の体制の充実強化に向けた研究・検討が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域での観光実践者の育成や観光資源の発掘・磨き上げの一層の取り組み ・「土佐の観光創生塾」等を通じた、観光事業者などの観光商品造成力の強化 ・広域観光組織の一層の連携による取り組みの推進と、充実強化に向けた研究・検討（観光プラットフォームづくり勉強会等） ・物部川地域における観光活性化に向けた組織づくり

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果																		
<p>25 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>＜事業主体＞ ・人と地域の研究所 ・学生グループ</p>	<p>＜交流機会の創出・交流後のフォローアップ＞</p> <p>・学生グループと地域団体等のマッチング</p> <table border="0"> <tr><td>H24</td><td>6件</td></tr> <tr><td>H25</td><td>10件</td></tr> <tr><td>H26</td><td>5件</td></tr> <tr><td>H27</td><td>1件</td></tr> </table> <p>・結プロジェクト推進事業</p> <table border="0"> <tr><td>H25</td><td>75千円</td></tr> </table>	H24	6件	H25	10件	H26	5件	H27	1件	H25	75千円	<p>＜交流機会の創出・交流後のフォローアップ＞</p> <p>・交流した学生数</p> <table border="0"> <tr><td>H24</td><td>63名</td></tr> <tr><td>H25</td><td>164名</td></tr> <tr><td>H26</td><td>353名</td></tr> <tr><td>H27</td><td>345名</td></tr> </table> <p>⇒県内大学の学生の活動が広がり、地域との交流が深まった ⇒継続的に地域での活動を実施している団体は地域住民等との間に信頼関係を構築することができ、地域活動・イベントや交流会の企画段階から参画することで、より頼りとされる存在になりつつある</p>	H24	63名	H25	164名	H26	353名	H27	345名
H24	6件																			
H25	10件																			
H26	5件																			
H27	1件																			
H25	75千円																			
H24	63名																			
H25	164名																			
H26	353名																			
H27	345名																			
<p>26 地域産品を活用したヤ・シィパークを核とする地域の活性化</p> <p>《香南市》</p> <p>ヤ・シィパークの新たな魅力となる施設として、香南市産のメロン、ミカン、文旦などを使用した氷菓と焼き菓子類を製造・販売する加工所兼店舗を整備することにより、地域産品の活用促進による生産農家の所得の向上と、交流人口の拡大を図る。</p> <p>＜事業主体＞ ・（株）ヤ・シィ ・香南市</p>	<p>＜施設整備＞</p> <p>・加工所兼店舗の整備に向け県産振補助金交付決定（H27→H28へ繰越、38,360千円）</p> <p>＜販路開拓＞</p> <p>・商談会の実施（H27）</p> <p>＜その他＞</p> <p>・「ヤ・シィパーク周辺地域活性化事業検討委員会」の開催（H27）</p>	<p>＜施設整備＞</p> <p>・県産振補助金交付決定を受け、加工所兼店舗の整備に向けた体制が整った。</p>																		

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
交流した学生数 累計100人以上 (H23: 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)	(H27年度末実績) 345名 ・高知工科大学262 名 ・高知県立大学73名 ・高知大学10名	A+	地域と学生団体（サークル活動）が良好な関 係を築き、継続的な交流活動が確保されてい る。 H27年度末の交流した学生数は、目標値を大 きく上回って達成している。 マッチングした地域と学生団体は行政を介す ることなく、直接繋がりをもって、地域活動 を行っている。 <課題> ・地域に興味を持つ学生の確保及び活動内容の 的確な把握	・地域住民と学生による地域活動 の継続 (H28.3月 地域AP終了)
—	—	—	入札不調により竣工が当初計画より遅れるこ ととなったものの、H28.7月開業に向け、準備 を進めている。 <課題> ・円滑な開業に向けた商品開発、販路開拓、広 報営業活動等の実施 ・衛生管理に対する従業員の意識の向上	・加工所兼店舗の開業に向け、商 品開発、販路開拓、広報・営業活 動等を並行して実施 ・土佐FBCの受講や、専門家 による調理・製造、衛生管理、接客 等についての研修による人材育成

【地域アクションプラン 総括シート】

《高知市地域》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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を図る。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知春野 ・JA高知春野キュウリ部会 	<p>＜黄化エソ病対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黄化エソ病対策（H24～27） 協議会開催 H24：3回 H25：2回 H26：1回 H27：2回 天敵導入実証ほ H24：10ヶ所 H25：6ヶ所 H26：8ヶ所 H27：3ヶ所 <p>＜生産の収量・品質向上対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有利品種の探索と導入（H24～25） ・品質向上対策（H24～27） <p>＜流通、販売、消費拡大対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費宣伝対策（H24～27） <p>＜出荷場の機能強化・GAPの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・選果ラインの改善検討（H24～27） <p>＜産地の維持拡大対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者の確保育成（H25～27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。 ⇒販売額 H27園芸年度 33億円 (目標額 30億円) ⇒出荷量 H23園芸年度：10,500t →H27園芸年度：10,174t ・天敵利用技術導入農家が増加した。 H24：8戸 H25：35戸 H26：33戸 H27：82戸
<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>県育成品種の生産拡大を進め、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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知市 ・JA高知市三里園芸部花卉部会 	<p>＜流通・販売対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニタリング事業の実施（H24～25） ・市場との販売検討会（H24～27） H24：2回 H25：1回 H26：3回 H27：2回 ・輸出への取組（H24～27） <p>＜県育成品種等新品種の栽培技術の確立と作付拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・希少品種（オレンジハート）検討会・栽培調査及び出荷計画の検討（H24～26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・高収量、高品質化等の対策に取り組み、品質（秀品率）はほぼ目標値を維持している。 ⇒秀2L率（サザンウインド） H27園芸年度 52% (目標値 50%) ・オレンジハートなど新品種の生産販売が始まった。
<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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>＜市場ニーズに応じた生産出荷対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・摘蕾技術向上のための勉強会、現地検討会の実施（高知：H26） ・市場との販売検討会（H24～27） <p>＜消費地の情報収集＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニタリング事業の実施（H24～25） <p>＜新たな販売戦略の検討と実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共販体制の整備・出荷によるブランド力向上の取り組み（春野：H26～27） ・関西市場仲卸でのPR活動（春野：H26） ・チラシ作成・市場調査等 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H24：146千円 ・ユリオリエンタル系希少品種販売促進 産業振興アドバイザー派遣 H24：5回 	<ul style="list-style-type: none"> ・夏場のヒートポンプ冷房や冬期のヒートポンプ加温機の導入、またポリウムアップ処理（摘蕾処理）など高収量、高品質化等の対策が進んできた。 ・PR活動で収集した情報・ニーズをもとにした共販体制への改善が行われている。（春野） ・ホームページ「春野のユリ」の情報が充実し、市場関係者にも評価されている。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
出荷量 11,000 t (H23園芸年度: 10,500 t)	(H27年度末実績) 10,174t	B	生産者の減少に伴い栽培面積は減少しているが、高収量、高品質化対策等が進んだことにより、出荷量は大きく落ち込みはしなかったほか、販売額も30億円規模を維持している。 <課題> 産地の維持拡大のための担い手確保、環境制御技術や天敵利用技術などによる高収量・高品質化への取り組みのさらなる拡大が課題である。	・指導農業士や就農希望研修生の確保 ・担い手農家の規模拡大 ・生産の収量・品質向上に向けた環境制御技術の普及促進
販売額 80,000万円 (H23園芸年度: 74,000万円)	(H27年度末実績) 69,102万円	B	産地が、単価安の夏期や加温コストの大きい厳冬期の生産量を調整するなど、計画的生産・出荷を行った結果、単価の維持が図られた。一方、有望な新品種への切り替えに伴う球根（塊茎）養成増殖や一部生産者の品目転換等のため、出荷量及び販売額は伸び悩んでいる。 <課題> 消費者ニーズに応じた多様な品種の周年出荷体制の整備が課題である。	・県育成品種等新品種の栽培技術の確立と作付拡大 ・物日や年末需要などに対応した計画的な生産・出荷体制の整備
販売額 46,000万円 (H23園芸年度: 42,000万円)	(H27年度末実績) 37,968万円	B	県内外の市場関係者との交流も活発で、品質に対する評価も上がっている。生産者の減少による生産量の減少、及び競合産地の冷涼産地の出荷時期延長等により、市場におけるユリの飽和状態が続くことで単価が下落傾向にあることから、販売額が伸びていない。 <課題> 高知ブランドをPRする流通・販売対策が課題である。	・消費地の情報収集や市場ニーズに応じた生産出荷対策 ・新たな販売戦略の検討と実践

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・JA高知市 ・JA高知市介良支所母部会</p>	<p><生産安定対策> ・炭そ病対策（H24～27） ・ヒラスハナアザミウマ対策の実施（H24～25） ・出荷形態の検討（業務用イチゴ）（H25～26）</p> <p><流通・販売対策> ・販売活動の実施（H25～27） H25：2回 H26：2回 H27：2回</p>	<p>・出荷形態を検討したことで、調整作業の効率化が進んだ。</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><事業主体> ・JA高知市 ・針木梨組合</p>	<p><鳥獣被害対策> ・鳥獣対策の実践（H24～27） 協議会・研修会の実施 H24：9回 H25：5回 H26：5回 H27：3回</p> <p><産地ブランドのブラッシュアップ> ・高付加価値販売、加工品の開発、販売（H24～27） ・高温障害等対策（H24～27） ・パッケージデザインの統一、商標の取得（H24） ・出荷用段ボール、100周年ロゴシール作成 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H24：884千円</p> <p><アドバイザー派遣> 梨定植100年さらなるブランド力の強化 H24：2回</p>	<p>・高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。 ・カラス対策協議会が、H25.5月から鳥獣対策協議会に改称し、地域ぐるみでのカラス、ハクビシン、イノシシなどの対策が実施されるようになり、被害状況に一定の効果が見られた。</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><事業主体> ・JA高知市 ・JA高知市稲作部会</p>	<p><地球温暖化に対応した栽培技術の確立> ・共同利用機械等（コンバイン・無人防除ヘリ）の整備（H25～26） ・各種調査ほの設置、講習会、現地検討会等（H24～27）</p> <p>栽培講習会 H24：11回 延べ227名参加 H25：17回 延べ326名参加 H26：14回 延べ264名参加 H27：17回 延べ267名参加</p> <p>現地検討会 H24：2回 35名参加 H25：2回 55名参加 H26：3回 39名参加 H27：5回 54名参加</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、集荷量もほぼ目標とする水準を維持している。 ・栽培講習会や現地検討会によって、鉄コーティング湛水直播、白未熟粒対策などに対する認識が高まった。 ・無人防除ヘリ1機を導入（H26高知県こうち農業確立総合支援事業で支援）し、効果的な防除体制が整備された。</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 12,000万円 (H23園芸年度: 10,900万円)	(H27年度末実績) 7,284万円	B	H26園芸年度は、育苗期の病害等の影響が少なく、作付面積に必要な苗を確保できたため、前年度より出荷量増となった。一方、H27園芸年度は育苗期の炭そ病発生により収量が減少した。 <課題> 育苗期における炭そ病対策の徹底による苗の確保と産地としての品種構成の確立が課題である。	・栽培管理技術の高位平準化 ・冬期の品質向上など生産安定対策の実施
生産量 550 t (H23年産:500 t)	(H27年度末実績) 320t	B	まはりブランドの認知度が上がってきた。また、鳥獣害対策も成果が上がっている。 H25年度は目標を上回る生産量であった。H26年度は、長雨・台風等の異常気象ではあったが、近年の高収量、高品質化等の対策の結果、前年より収量は増加した。H27年度は、開花期の長雨により着果率が低く生産量は低下したものの、品質は良く高値で取引ができた。 <課題> 生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策が課題である。	・産地ブランドのブラッシュアップ ・鳥獣被害対策の推進 ・共同出荷体制整備に向けた検討
販売額 45,000万円 (H23年産米: 49,541万円) 出荷量 2,500 t (H23年産米: 2,660 t)	(H27年度末実績) 34,395万円 (H27年度末実績) 2,390t	B B	天候の影響を受けやすいため、販売額、出荷量ともに伸び悩んでいる。H26年度は、収穫については、南国そだち、ナツヒカリはほぼ良好に収穫されたが、コシヒカリについては8月以降の悪天候のため、収量・品質が大幅に低下した。加えて、米価の下落により販売額が急落することとなった。H27年度は収穫はスムーズに行われていたが、収量は伸びていなかったため、着粒数などの詳細な分析調査を行っていくことにしている。 また、近年主食用米の需要が減り作付面積が減少しているため、非主食用米への転換する取り組みが広がってきている。酒米（非主食用米）に関する研修会などがH26年度以降行われてきており、作付面積の維持拡大のためにもこの動きを注視していく。 <課題> 地球温暖化に対応した栽培技術の確立が課題である。また、米の作付面積の維持拡大を図るためにも、非主食用米の増産などによる多様なニーズに対応する米づくりの進めていく必要がある。	・白未熟粒対策や水稻奨励品種の成績検討など地球温暖化に対応した栽培技術の確立の推進 ・非主食用米生産における研修会や安定生産技術の実証などによる取り組みの推進

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・JA高知春野 ・JA高知春野ショウガ部会</p>	<p><品質向上対策> ・品質向上対策（H24～27）</p> <p><出荷場の機能強化> ・洗浄水再処理装置の整備（H24）</p> <p><販売・消費拡大PR> ・加工品の開発（H24～25） ・消費宣伝対策（H24～27） 市場関係者との意見交換 H24：4回 H25：2回 H26：1回 H27：2回 消費拡大PRの実施 H24：6回 H25：5回 H26：4回 H27：9回</p>	<p>・出荷場での洗浄水再処理装置の導入により、洗浄作業最盛期でも水不足は発生しなくなった。</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><事業主体> ・JA高知市 ・JA高知市土佐山柚子生産組合 ・旭フレッシュ㈱</p>	<p><生産の安定と高品質化対策> ・優良複製母樹の確保と技術指導（H24～26） ・ユズ園の状況把握のためのユズ生産者台帳やユズマップの作製作業（H25～27） ・栽培技術向上対策（H24～27） 省防除実証ほ調査 H24：7回 H25：9回 H26：10回 H27：8回</p>	<p>・H21年度にユズ搾汁施設を改修したことで加工体制が強化され、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。 また優良母樹の確保対策なども、ほぼ計画どおり進んだ。 ・ユズについての広報誌が毎月発行され、基本的技術や玉出し出荷の有利性が理解されつつある。</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><事業主体> ・JA高知市 ・JA高知市特産部会（七ツ刈筍加工組合、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><加工能力の改善と適正化> ・冷水機の導入（H24）10台 ・四方竹加工施設の整備（H25～26） ・選別作業の機械化に関する検討（H25～27）</p> <p><四方竹のブランド化戦略の実践> ・販路開拓（H24～27）</p> <p><四方竹の振興方策の策定> ・高知市四方竹振興計画の策定（H25）</p> <p><四方竹の生産安定対策> ・放棄園及び園地マップの個票整理（H25） ・四方竹の生態解明のための地下茎等の生育調査 （H24～26） H24：11回 H25：21回 H26：12回</p>	<p>・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み、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。 ⇒加工品商品数 1アイテム（宝みそ） ・加工施設の整備等により作業能力が向上し、出荷量の安定につながっている。 ⇒販売額 H22：3,982万円 →H27：3,790万円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 120,000万円 (H23園芸年度: 92,300万円)	(H27年度末実績) 79,100万円	B	品質についての県内外の市場関係者の評価は高く、品質向上や出荷場の機能強化には取り組みの成果が見られるが、産地間競争による販売単価の低下により販売金額が減少している。また、加温コストによる低温管理や夏場の天候不順等により出荷量も伸び悩んでいる。 <課題> 収量・品質向上技術および販売戦略の確立が課題である。	・一層の品質向上対策への取り組みに加え、県外量販店等を対象とした産地戦略の策定と実践
販売額 19,000万円 (H19: 16,090万円) (H22: 19,226万円)	(H27年度末実績) 19,000万円	A+	ユズ園台帳の整備や苗木の育成、ユズ栽培技術情報誌の発行など生産基盤強化に向けた取り組みが進んでいる。販売額については、H25年度は、ほぼ目標額を達成したが、H26年度は裏年であったことに加え、8月以降の多雨・日照不足により、果実肥大も悪く、前年実績の6割程度の生産となった。酢玉Aの出荷率は、10%から、15%へ拡大した。H27年度には土佐山ファクトリー（協）におけるユズ搾汁残渣の有効活用事業の本格化に向けた準備が進められ、コスト削減と販売額のさらなる向上に期待が出来る。 <課題> 搾汁残渣から抽出された精油等の販路開拓、また、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が課題である。	・生産の安定と高品質化 ・未利用部位の活用と搾汁残渣対策のための施設整備
販売額 4,000万円 (H19:3,360万円) (H22:3,982万円)	(H27年度末実績) 3,790万円	B	長雨・台風等の天候不順や栽培面積の減少により十分な生産量を確保できず厳しい年が多かった。しかし、各年において概ね目標値に近い販売実績をあげており、冷水器の導入（H24）や加工場の整備（H25）の成果が表れてきている。また、出荷作業の省力化を図るため、四方竹自動選別機の開発（改良）に向けた取り組みを重ねてきており、H28年度に導入予定となっていることから、出荷量の安定化に期待が出来る。 <課題> 一部の圃場では労働力が不足、収穫しきれないものもある。 収穫・出荷作業は手作業が多く、さらなる省力化が必要となっている。 高齢化により園地管理が行き届いていないことなどから、鳥獣被害が年々増加しているため、鳥獣害対策を講じていく必要がある。	・高知市四方竹振興計画の取り組みの推進 ・出荷作業の省力化のための設備導入 ・都市圏での四方竹の認知度向上や他産地とも連携した販路拡大など、ブランド化戦略の実践 ・鳥獣害対策の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>(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。</p> <p><事業主体> ・(一財) 夢産地とさやま開発公社 等</p>	<p><有機農産物の栽培技術の確立と普及> ・有機農産物の栽培技術の確立、普及(H24~27) ・土づくりセンター増強整備(H24) ・堆肥機能性向上のための研究施設に選定され、長期研究に係る調査開始(H26)</p> <p><加工施設の機能強化、加工品の開発と販路拡大> ・加工品の開発、販売(H24~27) ・四方竹加工場稼働(H26) ・6次産業化(2期計画)検討(H26)</p> <p><有機農産物等の流通対策> ・生産農家からの集荷販売(H24~27) ・産業振興アドバイザー派遣 販売促進 H24:3回</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や、土づくりセンターの増強によるたい肥の製造・販売により、農家所得の向上へつながりつつある。</p> <p>・四方竹加工場が稼働し、公社が加工作業を行うことで、生産・加工の分業化が図られ、生産の安定化につながった。また、食品衛生基準の向上、一次加工作業の効率化が図られた。</p> <p>⇒販売額 H22:8400万円 →H27:13,700万円</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><事業主体> ・鏡村直販店組合</p>	<p><直販店機能強化に向けた仕組みの構築> ・野菜の乾燥や粉末等試作品づくり(H26~27)</p> <p><消費者ニーズに応じた生産販売対策> ・生産履歴活動の推進(H24~25) ・顧客ニーズ把握のためのアンケートや需給改善の分析などを実施(H24~25) ・クレーム対応研修会の実施(H26~27) 産業振興アドバイザー派遣 直販店におけるクレーム対応 H26:2回、H27:1回</p>	<p>・生産履歴記載率100%となり「安全・安心」な直販所としてPRでき、また、顧客ニーズを把握することで、品薄期解消へ一歩進んだ。</p> <p>・乾燥野菜などの試作品を作成した。</p>
<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、農業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><事業主体> ・JA高知市、JA高知市女性部</p>	<p><農産物加工施設の機能強化による新たな事業展開の構築> ・加工施設の改修、機器の拡充整備 産業振興推進総合支援事業費補助金 H25~26:5,185千円 ・販売額アップと消費者交流の充実(H24) 産業振興アドバイザー派遣 2回</p>	<p>・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> <p>⇒販売額 H22:1,500万円 →H27:2,513万円</p>
<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全・安心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><事業主体> ・高知市酪農農業協同組合</p>	<p><地場産品による生乳加工品の製造・販売> ・販路拡大の取り組み(H24~27)</p> <p><観光地及び教育の場としての牧場の活用> ・酪農教育ファーム、オープンファームの実施(H24~27)</p>	<p>・乳牛やヤギ、ウサギなどの動物と触れ合いながらスイーツ等が楽しめる牧場直営の菓子店舗として知られるようになっており、酪農教育ファームへの参加児童数も年間で千人を超えるなど教育の場としても活用され、酪農を身近に感じてもらう取組が続いている。</p> <p>・龍馬バスポートへの観光施設としての参加や城西館のとさ恋ツアーの商品化により新たな客層の取り込みが図られている。</p> <p>⇒店舗の販売額 H22:817万円 →H27:1,317万円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 10,720万円 (H22: 8,400万 円)	(H27年度末実績) 13,700万円	A+	<p>ジンジャーエールなどの加工品は徐々に販路を拡げているが、全体の売り上げは伸び悩んでいる。H26から四方竹の加工場が稼働を開始したため、前年に比べ売り上げが増加している。</p> <p>また、土佐山ブランドの発信及び確立のため新たな6次産業化計画（スイーツの生産・販売）の本格化に向け準備が進められたことにより、本事業はさらなる拡がりをみせている。</p> <p><課題> 販売額向上のため、菓子類など新商品の生産・販売に取り組む必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 加工品の開発と販路拡大 新たな6次産業化計画（スイーツの生産・販売）の実施
販売額 17,000万円 (H22:16,454万 円)	(H27年度末実績) 16,220万円	B	<p>地域の人口減少や消費ニーズの変化により売り上げが伸びていない。現在、アドバイザー制度の活用（クレーン対応）や乾燥野菜などの新商品開発により売り上げ増加策を進めている。</p> <p>また、高知市のふるさと納税寄付金謝礼品カタログに「おたのしみセット」を掲載するなど新たな取り組みも行っている。</p> <p><課題> 消費者ニーズに応じた販売所づくりが課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 料理教室や販促イベントの開催、品揃え方策の強化など消費者ニーズに応じた生産販売対策の推進
販売額 2,500万円 (H22:1,500万 円)	(H27年度末実績) 2,513万円	A+	<p>H26.6月に産振補助金を活用した加工施設が完成し、総菜や弁当の充実や新商品開発に力を入れている。販売強化計画の着実な実行により関係者の意識向上も図られ、H27販売額は目標を達成した。</p> <p><課題> 製造作業の人員確保が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 農家レストラン、食農教育、料理教室などの消費者との交流事業への取り組み等、販売額の増加対策の実施 農家レストラン等開催時における参加者への声かけの実施による作業員確保
店舗の販売額 1,600万円 (H20:新規) (H22:817万円)	(H27年度末実績) 1,317万円	A	<p>近年の長雨や台風により売り上げの伸びが鈍いが、H26.9月から龍馬パスポートへの参加も実現し、商談会への積極的な参加により新規の取引も始まることとなっており、今後の売り上げ増加が期待できる。</p> <p>城西館の「とさ恋ツアー」の商品化、教育ファームやオープンファームの実施、またホームページや龍馬パスポートなどの地道な広報により、徐々に取り組みが認知されてきた。</p> <p><課題> オーベルジュ土佐山の帰り客が取り込めていないこと、また、雨の日の販売額が極端に少ないため、雨の日の集客策が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 土佐山から高知方面への案内板の設置を検討 新商品の開発やホームページ・フェイスブックの充実、雨の日対策への一層の取り組みなど販売額の増加策の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・高知市森林組合</p>	<p><搬出間伐を中心とする素材生産量の増大と生産性の向上> ・森林施業に伴う集約化や作業道開設、間伐の実施（H24～27）</p>	<p>・森の工場内での間伐面積等は増加している。 ⇒森の工場面積 H22：1,174ha → H27：1,853ha ⇒素材生産量 H22：1,707㎡ → H27：2,749㎡</p>
<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、普及促進に取り組み、木材の地産地消を推進する。</p> <p><事業主体> ・木の家ネットワーク</p>	<p><低価格の「こうち里山の家（規格住宅）」の普及促進> ・普及促進事業の実施（H24～27）</p>	<p>・件数は少ないが成約実績もあがっている。 ⇒受注数 H22：2棟 → H27：2棟</p>
<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><事業主体> ・旬スタジオ・オカムラ ・連携農家</p>	<p><加工品の安定生産と販路の確保、新たな加工品の開発> ・加工品の開発、販路開拓（H24～27） ・量販店などのPB商品や、普及価格帯商品の生産を開始（H25）</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。 ・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。 ⇒販売額 H26：4,511万円 ・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り組みが進んでいる。</p>
<p>17 <H27.9月削除></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か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><事業主体> ・株式会社コスモ工房</p>	<p><自動車ハンドル等の竹集成材の製造> ・竹材の安定供給のための連携体制を構築（H25） <新規分野への製品展開> ・ものづくり補助金を活用しロールプレス設備を導入（H25） ・高知ビジネスチャレンジ基金事業により海外事業展開に着手（H25） ・株式会社コスモ工房第2工場の稼働（H27）</p>	<p>・竹ハンドルの需要は好調であり、竹シートや集成材を使った新製品の開発・販売も開始した。 ⇒雇用の創出 16人（うち長期16人）</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
森の工場面積 1,500ha (H22:1,174ha) 素材生産量 4,000m ³ (H22:1,707m ³)	(H27年度末実績) 1,853ha (H27年度末実績) 2,749m ³	A+ A-	森の工場面積は、目標を達成しており取り組みが順調に推移している。素材生産量に関しては、伐採作業員の退職等の要因から生産性が低下しており目標は達成していないものの、着々と生産を伸ばしている。 <課題> 素材生産量については、ベテラン作業員の退職により生産性が低下しているため、作業員の育成・確保が課題となっている。	<ul style="list-style-type: none"> ・高度な搬出技術の習得に必要な研修の実施や作業システムの確立など、素材生産量の拡大に必要な作業実行体制の充実 ・林業学校等との連携による若手作業員の育成・確保
こうち里山の家の受注 20棟 (H22:2棟)	(H27年度末実績) 2棟	A-	新しいホームページの閲覧による来客者が増え、その来客者との契約が成立した。「高知もくもくランド」への出展も行っている。 <課題> 今後、発注戸数を伸ばすため、「安心・安全の木造住宅」の知名度向上のためのPRの充実が課題である。	<ul style="list-style-type: none"> ・認知度の向上を図るための一層の販売・普及促進活動の実施
販売額 9,400万円 (H22:0)	(H27年度末見込) 4,700万円 (直近の実績) 4,511万円 (H26年度末)	A-	ジンジャーエール類が好調であり、増産体制を整え生産出荷を継続している一方、トマトソース等の商品は価格面の競争になりがちで苦戦している。大手百貨店や高質系スーパーとの取引実績を踏まえ、一般量販店向け普及価格帯商品の開発やOEM生産受注の拡大に向けた取り組みを行っている。 <課題> トマト系商品の販売戦略の見直し、商品の安定生産やコスト削減、販路の拡大が課題である。	<ul style="list-style-type: none"> ・量的にまとまりのあるOEM生産の拡大 ・自社WEBサイトにおける商品説明や料理レシピ等の情報発信の充実 ・柑橘系商品の販路拡大
売上額 1.2億円 (H23:3,100万円)	(H27年度末実績) 0.9億円	A	自動車用竹ハンドル素材の製造は安定しており、アウトドア用品など新たな商品の開発も始まっている。 H27年度には㈱コスモ工房が土佐山地域に第2工場を設置することにより、原料引取の間口が広がることとなり竹材の安定供給につながることが期待される。 <課題> 年間を通じた竹材供給量の安定化、一次加工事業者と伐採事業者の高齢化対策、新分野への販路拡大が課題である。	<ul style="list-style-type: none"> ・竹ハンドルの需要の高まりに伴い竹材の供給がますます重要になってくるため、新たな伐採事業者の掘り起こしなど供給体制の確立 ・新分野への販売促進活動の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・高知県食品工業団地事業組合の企業など</p>	<p><地域産品を原材料とする防災食の製造販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・防災食の開発・製造・販売（H25～） ・防災展等での宣伝活動（H25～27） <p>H25 中部ライフガードTEC 防犯防災総合展 in KANSAI2013 防災ものづくりフェスタ フーデックスジャパン2014</p> <p>H26 オフィス防災EXPO ものづくり総合技術展 スーパーマーケットトレードショー 国際PB・OEM開発展 フーデックスジャパン2015</p> <p>H27 第9回オフィス防災EXPO 高知防災フェスタ スーパーマーケットトレードショー 国際PB・OEM開発展 フーデックスジャパン2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・防災食の開発・製造が進んだ。 <p>⇒ H24：6アイテム → H27：13アイテム ⇒土佐のミリメシ（5アイテム）が高知県防災関連認定製品の認定を受けた（H25）</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><事業主体> ・株式会社永邦水産 （H28 社名変更により株式会社）</p>	<p><地元鮮魚を活用した食品加工></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工設備の整備（H25） ・各種許可の取得（H25） ・主力商品の完成（H25） ・医療機関や介護施設に対する業務用食材としての販路開拓（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・各関係機関からアドバイスをを受け、主力となる商品が完成したことで、本格的な商談を開始し、契約実績ができてきた。 <p>⇒売上額 H27：6千万円</p>
<p>21 地域の農産物を使った菓子類等の外販の推進</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><事業主体> ・有限会社マンジェ・ササ</p>	<p><首都圏での直販></p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京「KITTEグランシェ店」と「自由が丘店」の2店舗で、県産の果実・野菜を活用した各種スイーツを販売（H25～26） ・直営2店舗の営業を一旦休止し、都市圏における今後の事業展開を再構築中 	<ul style="list-style-type: none"> ・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>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><事業主体> ・商店街振興組合など</p>	<p><東西軸エリア活性化プランの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジショップの実施（H24～） ・高知よさこい情報交流館開設（H25） ・高知城歴史博物館建設工事の着工（H26） ・新図書館建設工事の着工（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・登載46事業のうち高知城の魅力向上や来街者にやさしい商店街づくりなど41事業については、プランに沿った形で進行または事業完了となっている。 <p>⇒空き店舗率 H22：13.4% → H27：13.1%</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
アイテム数 50アイテム (H24:6アイテム)	(H27年度末実績) 13アイテム	A-	保存用ミレービスケットは順調に販売額を伸ばしている。一方、防災用缶詰「土佐のミリメシ」は、商品が完成したにもかかわらず缶詰製造会社との調整がうまくいかず製造が順調ではない。アイテム数も予定どおりには増えなかったが、別の会社との商談を開始したので今後の動きに期待する。 <課題> 防災用缶詰の製造の遅れが課題である。	・防災用缶詰の製造体制の確立
食品加工品の売上額 H27:2.5億円 (H23:0)	(H27年度末実績) 6千万円	A-	大きな売上を見込める商品が少ないため売上の伸びが鈍いが、販路は着実に広がっており、大口の取引も見込まれている。 <課題> 新たな商談も始まっているが、安定した売り上げが見込める商品が少ないため、新商品の開発が必要である。	・工場の衛生管理体制の充実 ・新商品の開発
首都圏での売上額 H27:1.7億円 (H23:0)	(H27年度末見込) - (直近の実績) -	B	H26.9月末のキッテグランシェの模様替えに合わせてキッテ店を閉店、また、H27.2月末で自由が丘店を閉店したため、当初の目標値の達成は困難な状況となった。 <課題> 現在、事業を休止している。	・首都圏における販売戦略を再構築中。 (H28.3月 地域AP終了)
商店街等の通行量 (夏期・休日) H20実績(5.6万人) 以上を維持 (H20:5.6万人/日) (H22:5.8万人/日)	(H27年度末実績) 5.2万人/日	B	近年の夏場の長雨の影響を考慮すると、健闘していると評価できる。関係者の聞き取りから判断して、年間を通じて通行量は増えているように思われる。 空き店舗率は着実に減少しており、行政の支援策が効果をあげていることは明らかである。 <課題> 新図書館の工事の進捗に遅れがみられる。また、外国人観光客の受け入れ態勢がまだまだ不十分である。	・「東西軸エリア活性化プラン」は、H28年度から高知市中心市街地活性化基本計画に統合 ・外国人観光客の受け入れ態勢の充実
観光客の入込み客数 300万人 (H19:230万人) (H22:326万人)	(H27年度末実績) 306万人	A+		
空き店舗率 H20実績(15.3%)以下を維持 (H20:15.3%) (H22:13.4%)	(H27年度末実績) 13.1%	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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、地域産品の販売を促進し、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><事業主体> ・株式会社</p>	<p><常設のアンテナショップの運営> ・アンテナショップ「てんこす」の運営（H24～27）</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、地域産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>⇒販売額 H22：89,181千円 →H27：159,108千円</p> <p>⇒取り扱い新規アイテム数 269アイテム（H27年度末）</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><事業主体> ・商店街振興組合など</p>	<p><せり出し商いプロジェクト等の推進> ・100円商店街等イベントの実施（H24～25、27） ・フラフの作成（H24～25）</p>	<p>・イベントの実施により商店街等への来街者の増加および周辺エリアへの回遊が見られた。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っている。</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><事業主体> ・商店街振興組合など</p>	<p><おまちの情報発信> ・「おまち」のホームページよさこいタウンリニューアル（H23）およびブログ・ツイッターによる情報発信（H23～27） ・「おまち情報」の地図・テキストによる配信（H23） ・おまちボード(看板)、OBIBURA MAPの改訂版の作成（H23、H25）</p>	<p>・H23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した。</p> <p>・今まで実施されていなかった「おまちに特化した情報」が収集され配信がはじまったことにより広くPRが図られたほか、効果的な情報発信による観光客等の呼び込みにつながっている。</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>新たな高知市中心市街地活性化基本計画を策定し、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><事業主体> ・高知市</p>	<p><高知市中心市街地活性化基本計画の推進> ・高知市中心市街地活性化基本計画策定（H24）</p>	<p>・H24年度に高知市中心市街地活性化基本計画が内閣総理大臣認定を受け、新図書館建設事業や空き店舗対策事業など計画登載事業の実施につながった。</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 184,300千円 (H22.2.19～ H23.2.18: 89,181千円) 年間レジ通過者数 75,000人 (H25.2.19～ H26.2.18: 72,336人) 取扱い新規アイテム 数 400アイテム (H23: 1,137アイ テム) (H25: 472アイ テム)	(H27年度末実績) 159,108千円 (H27年度末実績) 72,782人 (H27年度末実績) 269アイテム	A A- B	H26年度の売り上げは前年に比べて伸びては いないが、7～8月の長雨の影響を考慮すると 健闘していると評価できる。また、レストラン 部門の営業時間短縮や定休日の設定などの経営 効率化に取り組んでおり、利益の増額が期待で きる。 また、H27年度から高知県の「こうちふるさ と寄付金記念品」の事業を受託し、県内各地の 事業者が生産する商品を取り扱っている。 <課題> 経営の黒字化は達成できているが、一層の増 収策の確立が課題である。	・レジ通過者数や新規取り扱いア イテム数を増加させることで、確 実に利益が生まれる状態にするな ど、経営の安定化の推進 ・ネット販売の強化 ・免税店の登録による外国人観光 客の誘客強化 (H28.3月 地域AP終了)
—	—	—	「高知まちゼミ」や「まちなかよさこい」な どのイベントの実施も定着してきた。また、フ ラフ等を活用した演出によりにぎわいづくりが できている。 <課題> 集客力の向上とリピーターの創出が課題であ る。	・100円商店街やせり出し商い イベントなどの拡大
—	—	—	中心商店街のホームページ「よさこいタウ ン」や「おまちボード」・「OBIBURAMAP」 による情報発信ができている。 中心商店街アーケード内に多言語の観光パン フレットを設置するなど、インバウンドの受入 体制も強化されてきた。 <課題> 情報の多言語化、観光の情報発信との連携が 課題である。	・外国人観光客が楽しめる商店街 にするためのしくみづくり
—	—	—	新図書館や新資料館などの建設工事が始ま り、都市機能の増進に向けた整備が進められて いる。 また、高知県立大学永国寺キャンパスの学生 の流れが中心市街地に好影響を及ぼしている。 <課題> 高知駅と中心商店街の回遊性の拡大、中心市 街地の未利用空地の利活用が課題である。	・高知市中心市街地活性化基本計 画に基づく事業の進捗

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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って、宿泊客の増加を図る。</p> <p><事業主体> ・(株)城西館等 ・高知市</p>	<p><広域観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川地域観光協議会へのオブザーバー参加（H22～25） ・高知中央広域観光協議会設立（H25） ・高知中央広域観光協議会プロモーションツール作成等 ・広域観光推進事業費補助金 ・H25：2,000千円 ・H26：3,000千円 ・H27：2,000千円 <p><高知市内や近隣地域の観光資源を生かした体験型観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)城西館の旅行業2種取得（H24） ・(株)城西館の「とさ恋ツアー」の新パンフレット及びホームページ（日本語、英語、中国語）を作成。（H26） ・とさ恋ツアーパンフ・HP作成 ・産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） ・H26：1,546千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・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、周辺地域の活性化へ寄与している。 ⇒「とさ恋ツアー」旅行商品数 ・H23：32コース →H27：56コース ⇒「とさ恋ツアー」利用客数 ・H23：1,118人 →H27：3,300人
<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>年間を通じて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><事業主体> ・高知市 ・(社)高知市観光協会ほか関係団体等</p>	<p><年間を通じた「よさこい」の魅力づくり及び「よさこい」のブランド力の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知よさこい情報交流館オープン（H25.4.27） ・高知よさこい情報交流館の整備 ・観光拠点等整備事業費補助金 ・H24：29,977千円 ・高知よさこい情報交流館PRポスター作成 ・観光拠点等整備事業費補助金 ・H25：64千円 ・高知よさこい情報交流館の拡張 ・観光拠点等整備事業費補助金 ・H27：2,410千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・2011サッカー「アジア大会」でよさこいが披露されるなど、民間の力で一部成果はあったものの、よさこいのルーツをアピールする体系的な動きとなっていない。 ・オープン以降、入館者数は年間予定の2万人を大幅に上回り、県内外観光客に対し本家よさこいの魅力を伝えることができた。 ・隣接するはりまや橋商店街と連携を図りながら、商店街でのよさこい囃子踊り披露など、よさこい情報発信を通じた賑わいの創出を図っている。 ⇒高知よさこい情報交流館入館者数 ・累計7万人達成（H26.4.28） ・10万人達成（H26.10.7） ・16万人達成（H27.11.16）
<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><事業主体> ・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><温泉の開発と活用に向けた検討></p> <ul style="list-style-type: none"> ・温泉開発に関する検討（H24～27） ・泉源調査の実施（H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規温泉開発によるビジネスモデルを検討。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数 112万人 (H22:約123万人) (参考 H21:約99万人)	(H27年度末実績) 92.2万人	B	H25年度に高知中央広域観光協議会が設立され、高知市、南国市、香美市、香南市が連携して観光PRに取り組んでいる。夏期の長雨の影響でH26年度は宿泊者数が落ち込んだ。また、H27年度についても若干減少しており、これは東部博などの高知市外のイベントが実施されたことにより人の流れに変化が生じていることが要因であると思われる。しかし、(株)城西館が取り組んでいる体験型観光「とさ恋ツアー」の商品数や参加人数は増加しているほか、H27年度においては仁淀川地域や高幡地域などの広域でのツアー造成が進んできており、地域アクションプランとしての成果は上がっている。 <課題> とさ恋ツアーの観光商品を県内各地に広げていくため、素材の掘り起こしが必要である。	・高知中央広域観光協議会の取り組みの活発化 ・とさ恋ツアーの商品造成の加速化
よさこい祭り来場者数 近年の最高来場者数 (1,200千人)の維持 (H22:1,200千人)	(H27年度末実績) 1,260千人	A+	H25年度まではよさこい祭り来場者数の目標値を達成していたが、H26年度は豪雨の影響で例年に比べて県外観光客を中心に来場者が大幅に減少した。H27年度には祭りの観光客が例年に比べて多く訪れたことから目標を達成している。 また、高知よさこい情報交流館はH27年度にスペースの拡張工事を行い、展示内容の充実などによりさらなる魅力の向上が図られた。	・高知よさこい情報交流館のスペース拡張による企画展や交流の場としての内容の充実 ・フェイスブックへの投稿記事の充実 ・外国人観光客に対応した多言語語法の推進
高知よさこい情報交流館入館者数 200千人(累計) (H25.4.27~ H26.3.31: 66,418人)	(H27年度末実績) 174千人	A	<課題> 高知よさこい情報交流館の入館者数は順調に伸びてきたが、リピーターの確保と外国人観光客の受け入れ態勢の充実に向けた取り組みが課題となっている。	
高知よさこい情報交流館フェイスブック いいね投稿数 8,000件(年間) (H25.4.27~ H26.3.31:4,565 件)	(H27年度末実績) 8,029件(年間)	A+		
		—	高知市旅館ホテル協同組合から温泉観光地化の推進に係る要望書が提出されており、高知市と対応を検討している。H27年度には泉源調査を実施した。 <課題> 掘削案やタンクローリーでの運搬案などがあるが、いずれも多大な経費がかかることが課題である。	・泉源開発可能性調査の実施に伴う温泉開発の可能性についての検討

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・特定非営利活動法人きらりこうち都市づくり ・土佐レジン 	<p><組織体制の再構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業存続に向けた方策の検討（H25～26） ・新規事業者の掘り起こし（H26） ・土佐レジンによる運航開始（H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・H24年度までは、観光遊覧船3隻体制で運航し、知名度も上がっていた。H26年度末から新高知市観光遊覧船が1隻で運航を再開し、運行回数も増えてきている。
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市 ・（社）高知市観光協会 ・特定非営利活動法人土佐観光ボランティア協会 ・長宗我部連絡協議会等関係団体 	<p><「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」の魅力向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・長宗我部関連マップの作成、配布（H24～27） <p><土佐の偉人ゆかりの地の魅力向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・瑞山記念館来館者用のトイレを整備 観光拠点等整備事業費補助金 H25：1,446千円 ・龍馬のうまれたまち記念館展示室改装 観光拠点等整備事業費補助金 H24：997千円 ・桂浜公園整備基本計画策定 観光拠点等整備事業費補助金 H27：2,000千円 <p><土佐の偉人関連イベントの充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・長宗我部まつりの支援 第2回長宗我部まつりシャトルバス運行 観光拠点等整備事業費補助金 H25：42千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・土佐っ歩は毎年コースを見直し、リニューアルを図ることによっ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」を設定する等魅力が向上している。 ・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る。
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><春の「おきゃく」や秋の「豊穰祭」の定着・充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エンジン04など他イベントと合同で開催することで、豊穰祭への集客の向上を狙った。（H25） <p><食に関する情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京都台東区浅草に全国各地の物産販売や観光情報を発信する「まるごとっぼん」がオープンし、館内に高知市ブースが出店（H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・春には「おきゃく」、秋には「豊穰祭」が例年実施されてきており、定着しつつある。また、他のイベントと連携することにより、内容の充実も図っている。
<p>33 県民性を活かした外国人観光客受入態勢の充実</p> <p>外国人観光客を県民の温かい人柄やおもてなしの心で歓迎するための仕組みづくりを行い、高知の良さを知ってもらうことにより誘客につなげるとともに、県内各地への周遊を促進する。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知おせっかい協会 	<ul style="list-style-type: none"> ・高知おせっかい協会の設立（H26.12月） ・外国人受入のための環境整備を支援する事業計画の作成（H26） 産業振興アドバイザー派遣 1回 ・多言語表記店舗を掲載したマップの作成・配布（H27） ・外国客船乗客に向けた街中ガイドの活動（H27） ・メニュー等英訳相談会及び英語・中国語接客講座の開催（H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品メニュー等の多言語化店舗やオセッカリスト認定者が徐々に増加している。 H27年度末：109人 ・まちかど英訳相談会の開催が始まった。 ・英語・中国語接客教室を定期的に開催し、飲食店舗等事業者の外国人観光客対応のノウハウが蓄積されている。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
観光遊覧船の乗船客数 15,000人 (H22: 5,899人)	(H27年度末実績) 802人	B	新高知市観光遊覧船による「浦戸湾のんびりクルーズ」がH27.3月から本格的に開始され、龍馬パスポートの体験プログラムの参加施設にも登録された。乗船客数は徐々に増えてきている。また、現在2隻体制での運航を検討している。 <課題> 県内外へのPRと体験型観光商品としての造成が課題である。	・御置瀬漁港との連携による浦戸湾観光の振興
「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」等への参加人数 3,800人 (H23 1/1～12/31: 3,790人)	(H27年度末見込) 2,695人 (直近の実績) 2,170人 (H26年度末)	B	徐々に土佐っ歩への参加者が増えている。目標年である27年度は龍馬生誕180年に当たり、記念事業の開催などにより例年に比べ多くの観光客が訪れた。 また、長宗我部まつりや瑞山記念館(武市半平太)のイベントも定着してきた。 <課題> 記念行事だけでなく、年間を通じた誘客につなげることが課題である。	・大政奉還・明治維新150年の節目を迎えることから、より一層の土佐の偉人を活用した観光の振興
—	—	—	「土佐の豊穰祭」の開催などにより、県外からの入込客数が増えていることが関係者からの聞き取りで確認できた。食のイベントが増加し、全国的にも上質で多様性のある高知の食文化が認知されてきた。 また、東京スカイツリーのソラマチタウンにH27.4月オープンした「りょうま」において、高知の食や観光のPRを行うなど新たな取り組みも生まれている。この取り組みに加え、東京都台東区浅草にある全国各地の情報発信拠点「まるごとにつぼん」に、高知市ブースを出店し、土佐の食文化等を発信している。 <課題> 大都市圏のアンテナショップなどを活用し、カツオ以外の食文化もPRすることが課題である。	・食を活かした観光振興を推進するための隠れた食文化や地域食材の掘り起こし ・県外観光客に向けた高知の食のさらなるPR活動
商品表記の多言語化店舗数 100店舗 (H26: 0)	(H27年度末実績) 35店舗	A-	高知おせっかい協会がH26.12月に設立され、定期的におせっかいミーティングを開催することにより活動が活発になるとともに、多言語化店舗数やオセッカイスト認定者数も徐々に増えている。 また、商店経営者を対象としたまちかど英訳相談会や英語・中国語接客講座を開催することにより、中心商店街との連携も進んできた。	・商店主等を対象とした多言語化のまちかど相談会の開催による店舗数の拡大 ・大型外国客船の寄港の増加に伴う寄港時の観光案内など活動を充実
オセッカイストの認定者数 100人 (H26: 0)	(H27年度末実績) 109人	A+	<課題> 多言語化の店舗数、オセッカイストの拡大を図ること、また、活動の組織化(法人化)が課題である。	・オセッカイストに対する英会話教室を開催 ・高知大学との連携による活動の充実 ・高知おせっかい協会の法人化の検討

【地域アクションプラン 総括シート】

《嶺北地域》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>1 れいほくブランドの園芸産地の維持 《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><事業主体> ・JA土佐れいほく（園芸部会、花卉部会） ・直販生産部会土佐町支部</p>	<p><れいほく八菜> ・現地検討会等の部会活動 H24：25回 H25：33回 H26：26回 H27：25回 ・天敵の推進（H26～27） 天敵リレー（14回） 天敵温存ハウス設置（2カ所） ・栽培管理指導（土壌溶液分析） H24：14回 H25：14回 H26：14回 H27：14回 ・ISO環境点検（2回/H27）</p> <p><農業担い手の発掘・育成> ・人材発掘・育成PT会 ・経営実態調査 （三色ピーマン、シシトウ部会、モデル農家2戸/年） ・就農計画作成支援 H24：2人 H25：1人 H26：5人 H27：3人 ・新規就農者等勉強会 H24：6回 H25：6回 H26：4回 H27：4回</p> <p><有利販売> ・販売促進チーム会 H24：10回、H25：10回 H26：38回、H27：14回 ・販売会議（市場、仲卸、商店） H24：5回、H25：5回 H26：7回、H27：8回 ・販売促進活動 H24：13回、H25：14回 H26：19回、H27：15回 ・産業振興アドバイザー招へい 2回（H27）</p> <p><れいほく八花> ・ノーブルを中心とした花きの現地巡回指導の実施 H24：11回 H25：22回 H26：35回 H27：44回 ・'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> <p><直販> ・栽培講習会 H24：4回 H25：6回 H26：9回 H27：7回</p>	<p><れいほく八菜の栽培管理> ・年間計画に基づいた部会活動や栽培指導、天敵の推進、新品種の導入、並びに、県内外への積極的な販売促進活動により、れいほく八菜の生産地の維持を図った。 ⇒れいほく八菜販売額の維持 H24：1.8億円 H25：2.1億円 H26：1.6億円 H27：1.8億円</p> <p><農業担い手の発掘・育成> ・新規就農希望者受入体制を充実した結果、基幹品目の栽培農家数は微減したものの、栽培面積が増加した。 ⇒れいほく八菜栽培農家数 H25：169戸→H27：148戸 ⇒米ナス栽培面積 H25：148a →H27：雨除け216a、露地28a ⇒研修による新規就農者数 H24：9人 H25：2人 H26：2人 H27：3人</p> <p><有利販売> ・県内外の販売拠点における販売促進活動を充実することができた。 ⇒れいほくコーナー開設 コープかがわ（10店舗） JA高知市（2店舗） ・高知市の米ナスフェア開催 ⇒協カレストラン11店舗</p> <p><れいほく八花> ・花きの高品質・安定栽培技術が向上した。 ⇒「八花」販売額 H24：1.1億円 H25：1.1億円 H26：1.1億円 H27：1.2億円 ⇒'ノーブル'由来の新品種（2品種） ⇒ノーブル出荷本数 H24：87千本 H25：79千本 H26：85千本 H27：92千本</p> <p><直販> ・直販用ミニレンタルハウスの導入により生産が増加 導入戸数：35戸 総面積：約37a ・集荷システム（土佐町）の活用 ⇒直販売上額 H24：8.0千万円 H25：7.8千万円 H26：7.4千万円 H27：7.0千万円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
「れいほく八菜」の 販売額 1.6億円 (H19：3億円、 H22：2.2億円) (H22時点の H27推計値 ：1.1億円)	(H27年度末実績) 1.8億円	A+	<p><れいほく八菜・有利販売> れいほく八菜（米ナス、シシトウ、三色ピーマン、ホウレンソウ、ミニトマト他）の生産者数は平成16年をピークに年々減少してきたため、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実施した。</p> <p>嶺北の売りの部分である環境に優しい農業の一層の推進と新技術の普及、さらに基幹品目（米ナス、シシトウ、三色ピーマン）生産への新規就農者の集約など、アクションプランとして取り組むことによって、販売額や農家数を微減に留めた。</p>	<p><れいほく八菜・有利販売> ・多様な担い手を確保するため、担い手育成センターや農大等の関係機関、農業者が一体となった取り組みの推進 ・県外での就農相談（フェア）の充実 ・基幹品目（米ナス、シシトウ、三色ピーマン）の栽培管理技術の向上 ・販売拠点（コープかがわ）における消費拡大と関西市場（大阪・京都）への販売戦略の実践</p>
「れいほく八菜」の生 産者数 136人 (H22： 延べ198人) (H22時点の H27推計値 ：71人)	(H27年度末実績) 148人	A+	<p>(課題) 中山間地域における高齢化や後継者不足は著しく、担い手確保のためにも、さらなる生産技術の向上と販売促進が課題となっている。</p>	
研修による新規就農 者数 8人（累計）	(H27年度末実績) 16人（累計）	A+		
「れいほく八花」の 販売額 1.1億円 (H19：1.1億円) (H22：1.1億円)	(H27年度末実績) 1.2億円	A+	<p><れいほく八花> 花き生産は、限られた生産者数と栽培面積であるが、嶺北地域の冷涼な気候を活かし、概ね一定の販売額を保つことができました。</p> <p>嶺北にしかない花であるノーブルは市場の評価を保っており、'ノーブル'由来の新品種と共に、県外への販売促進活動を強化した。</p>	<p><れいほく八花> ・市場（大阪、京都、広島、香川、高知）評価の把握と、ブランド化による高付加価値化 ・'ノーブル'及び'ノーブル'由来の新品種の特長把握と高品質・安定栽培技術の確立</p>
売上額 9.5千万円 (H23 ：7.8千万円)	(H27年度末実績) 7.0千万円	B	<p><直販> 直販所の売上額は減少したものの、集荷システム（土佐町）の活用や、生産者に対する栽培管理指導（病害虫の適時防除、作付けの時期の分散）を実施し、出荷量の維持に努めた。</p>	<p><直販> ・生産者への栽培管理指導による出荷量の増加及び品質向上 ・集荷システムの他地域への拡充</p>
			<p>(課題) 出荷品目に偏りがあるため、作付け時期分散の取り組みや集荷システムの拡充が課題である。</p> <p>主な出荷先であったとさ千里（大阪）の営業日数の減等の影響も受けており、より一層、消費者ニーズに沿った出荷品目の拡大が急務となっている。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>2 ユズ産地の確立と加工・販売の促進</p> <p>《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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 嶺北地域果樹（ゆず）産地協議会 ・ JA土佐れいほく 	<p>＜ユズ出荷体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 栽培技術講習会 H26：4回 H27：9回 ・ 個別巡回指導 H26：12回 H27：8回 ・ 生懸（着花状況等）調査 H26：14回 H27：9回 ・ 産地協議会 H27：2回 <p>＜販売促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 県版HACCP導入（H24～25） ・ EUへの青果輸出のための圃場整備（H25） ・ 商談会への参加 H26：8回 H27：7回 	<p>＜ユズ出荷体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 加工施設整備（H23）における雇用の創出 ⇒正規：15名、短期雇用：18名（H27時点現員数） ・ ユズ出荷量 青果：6.6t（H24）9.7t（H25） 7.1t（H26）5.1t（H27） 酢玉A：14t（H24）17t（H25） 5t（H26）7.6t（H27） 酢玉B：594t（H24）857t（H25） 451t（H26）880t（H27） <p>＜販売促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新規顧客の開拓 30件（H27） ・ カゴメ株式会社との取引決定（H25） ・ EUへの青果輸出（H26～） 出荷量 0.9t ・ アメリカへの加工品の販路拡大（H27）1件 <p>⇒ユズ加工品の販売額</p> <p>H24：3.3億円 H25：3.3億円 H26：3.1億円 H27：2.9億円</p>
<p>3 集落営農で元気な地域づくり</p> <p>《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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 集落営農組織 ・ 集落営農組織に準じる組織 	<p>＜集落営農の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 集落営農組織における集落営農計画及び集落営農ビジョンの策定 ・ 農業関係職員連絡会 H24：26回 H25：31回 H26：29回 H27：30回 ・ 集落座談会 H24：5回 H25：4回 H26：3回 H27：6回 	<p>＜集落営農の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 集落営農組織（9組織）のうち、経営発展及び地域貢献活動を実践する組織数を増やすことができた。 <p>⇒経営発展及び地域貢献活動の実践組織数（累計）</p> <p>H24：4組織 H25：5組織 H26：6組織 H27：6組織</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ユズ加工品の販売額 6億円 (H19：3.4億円) (H22：4.6億円)	(H27年度末実績) 2.9億円	B	<p>平成23年度に整備したユズの新加工場において、加工能力が向上し、正規雇用も拡大（13→15名）した。</p> <p>単価の下落や稟年のための収量の減により、加工品の販売額は目標を下回っているが、県版HACCPを導入し、カゴメ株式会社との取引やEUへの青果の輸出が開始するなど、国内外への販路を開拓することができた。</p> <p>(課題) ユズ加工品の販路拡大のため、消費者ニーズに合った商品提供（特別栽培認証の取得等）や適正な在庫管理が必要となっている。また、人材育成による営業力の強化も課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 販売チャネルの多角化 ユズ果汁の加工・販売等による適正在庫の管理 高品質な酢玉生産と青果生産への誘導による生産者価格の向上
経営発展及び地域貢献活動の実践組織数 8組織 (H22：2組織)	(H27年度末実績) 6組織	A	<p><集落営農の推進></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。また、農作業受委託や農業機械の共同利用によるアワード米の安定生産や、新たな園芸品目の導入など、地域内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、集落での営農体制が整備されてきた。</p> <p>(課題) 継続性のある集落営農の仕組みを作るため、集落営農をコーディネートできる人材の育成や、集落の合意形成が課題となっている。</p> <p>体力があるうちに、後継者の育成・確保を図るなど、継続性ある経営体制の構築が急務である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 集落営農について、多くの方に知っていただくための場として「集落営農塾」を開催(H27～) 集落営農を推進するため、農業関係職員連絡会や集落座談会で、集落営農の必要性や推進方針を情報共有し、集落営農推進体制を整備 先進地視察や研修会等により、組織活動の推進役となる人材育成や集落の合意形成を支援 (H28.3月 地域AP終了) 農村集落活性化支援事業（国費/H27～）実施による中山間農業複合経営拠点の活動強化 《大豊町、本山町、土佐町》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>4 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><事業主体> ・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><ブランド米の販売> ・本山町特産品ブランド化協議会の活動強化(販売促進への支援と栽培技術の徹底指導)協議会の開催 H24: 5回 H25: 8回 H26: 8回 H27: 15回 ・コンクール、コンテストへの出品 ・消費者向け資料「天空の郷・食のテキスト」作成(H25) ・本山町ファンづくりのための活動実施: 棚田コンサート・田んぼアート(H22~27)、写真コンクール(H24~27)</p> <p><米焼酎の販売> ・ブランド米加工品「米焼酎」醸造施設の整備(H24) 産業振興総合補助金 H24: 5,642千円 ・工業技術センターによる技術指導・助言(H25~) ・販売業、飲食店への営業及び消費者への販促活動(H25~) ・米焼酎(玄米仕込)の販売開始(H26.2月) ・土佐MBAへの参加(H26) ・商品開発(H27)</p>	<p><ブランド米の販売> ・ブランド米「土佐天空の郷」販売の全国展開 ⇒ブランド米の販売額 H24: 4,379万円 H25: 4,336万円 H26: 3,708万円 H27: 3,422万円 ・「土佐天空の郷」上位ランク米「白雲の彼方」を新たに設け、単価アップに努めた。 (H25~26) ⇒農水省「ディスカバー農山漁村の宝」受賞(H26) ⇒「お米日本ーコンテスト in しずおか」にて金賞及び品種賞を受賞(H27)</p> <p><米焼酎の販売> ・創業により新たな雇用が生まれた。 ⇒正規: 3名、非正規1名 ・創業から2年経過して醸造技術も安定し、新商品を開発・販売することができた。 白米仕込: H28.1月発売 土佐泡盛: H28.6月発売予定 ・小売業、飲食店を中心に取引先が拡大した。 取引先数 H25: 15件 H26: 160件 H27: 181件 ・クラウド・ファンディングによる原料米購入費の資金調達(H26.11月~H27.11月) H27: 3,500千円</p>
<p>5 (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 《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><事業主体> ・(株)大豊ゆとりファーム ・大豊町基石茶協同組合 ・大豊町</p>	<p><加工品ビジネス> ・イベント・商談会への出展(延べ日数) H24: 48日 H25: 84日 H26: 63日 H27: 43日</p> <p><クールベジタブル(販路拡大)> ・販売促進・PR活動(延べ日数) H24: 25日 H25: 24日 H26: 29日 H27: 11日 ・擬人化キャラクター(野菜)8種類作成</p> <p><農地保全> ・借入農地での野菜等の栽培 ・農作業受託 H24: 6,813a 449戸 H25: 3,541a 457戸 H26: 3,027a 406戸 H27: 2,832a 152戸</p>	<p><加工品ビジネス> ・中期経営計画(H23策定)に基づき、積極的に営業活動を実施した。 ⇒基石茶関連商品の総販売額 H24: 0.12億円 H25: 0.13億円 H26: 0.14億円 H27: 1.09億円</p> <p><クールベジタブル(販路拡大)> ・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に取り組み、新たな出荷先を確保した。 ⇒クールベジタブルの売上額 H24: 3,610千円 H25: 4,129千円 H26: 6,122千円 H27: 7,943千円 ・県内外からの農業体験ツアーの実施</p> <p><農地保全> ・借入農地にはハウスを導入し、収量も伸びた。 借入農地 H24: 637a H25: 593a H26: 640a H27: 529a</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ブランド米の販売額 1億円 (H20 : 417万円) (H22 : 3,120万円)	(H27年度末実績) 3,422万円	A-	<p>本山町ブランド化協議会（H20設立）において、美味しい米づくりのための栽培基準設定と技術指導を徹底し、ブランド米「土佐天空の郷」の販売活動を全国展開した。大手の取引先を確保するなど100店舗以上で米の販売が行われた。</p> <p>また、棚田コンサート・田んぼアート（H22～）や、写真コンクール（H24～）を通じて、地域の活性化が図られた。</p> <p>（課題） 全国的に米消費量が減少し、米販売価格が低下する中、ブランド米としての価格の維持が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ブランド米生産者と生産量（栽培面積）の増加 ・おいしい米づくり栽培の徹底と品質高位平準化 ・ブランド米産地情報提供による販売PR ・直接販売の増加等による生産者価格の向上
焼酎の販売本数 17,800本	(H27年度末実績) 3,881本	A-	<p>米焼酎（玄米仕込）の販売開始当初（H26.2月）は、話題性もあり、首都圏を中心に取引先も一気に拡大したが、その後は伸び悩みの状況である。</p> <p>現在、木工製品やブランド米とセットしたギフト商品の販売、2つ目の新商品発売の準備が進められており、売上額の増加が期待される。</p> <p>（課題） 認知度（特に県内）の向上や営業力のある人材の確保が課題である。</p>	
碁石茶関連商品の総販売額 0.5億円 (H19: 0.1億円) (H22: 0.2億円)	(H27年度末実績) 1.09億円	A+	<p>（株）大豊ゆとりファームが核となり、大豊町における中山間農業の維持発展に取り組み、農村活性化の拠点としての基盤ができた。</p> <p>碁石茶については、新商品の開発とともに、県内外への営業活動を積極的に行い、量販店や食品流通商社を中心に販路を開拓した。また、テレビ放映（H27.3月末）の反響で、H27年の売上は1億円を超える成果があった。</p> <p>クールベジタブルについては、高知大生と連携し、知名度の向上と販路拡大に取り組み、売上も順調に伸びた。</p> <p>（課題） ＜加工品ビジネス＞ 碁石茶については、過年産在庫の問題は一掃されたが、需要に対して生産量が不足しており、販路の維持・拡大のために新規生産者の育成・確保や原材料である茶葉の確保の必要がある。また、機能性表示等の活用によって付加価値を向上させる必要がある。 ＜クールベジタブル（販路拡大）＞ 地域特産品の付加価値の向上と、さらなる取引先の拡大に取り組み必要がある。 ＜農地保全＞ 農作業の受委託、集荷システムなどの取り組みについては、地域の過疎化・高齢化が進む中で、耕作放棄地の解消など地域への貢献が高く、取り組みの継続・発展が求められている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・碁石茶について、食品の新たな機能性表示制度を活用し、安定的に顧客を確保するための検討の実施 ・新規生産者の育成・確保や茶葉を確保するための検討の実施 ・クールベジタブルを中心として、大手量販店と連携した地域の特産物販売の仕組みづくり ・県山間試験場跡地を活用し整備した、大豊町山村農業実践センターでの研修生の確保 ・中山間農業複合経営拠点の整備 ・農村集落活性化支援事業（国費／H28）の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>6 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐れいほく ・(株)れいほく未来 ・米米ハート 	<p><農業経営事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)れいほく未来(H23設立)による農業経営事業(園芸) 作付面積(H27): 野菜159a 水田756a 農作業受託(H27): 水稻関連3,100a ハウス関連161a ・栽培等研修会への参加 H26: 9回、H27: 3回 ・ほ場巡回による栽培管理の助言指導 H24: 6回、H25: 16回 H26: 27回、H27: 21回 <p><担い手育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業への意欲のある農業研修生の受入 H25~26: 1人 H27~28: 3人 ・インターンシップ事業の実施 H25: 3回 16人 H26: 7回 28人 H27: 3回 30人 <p><新規雇用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画(H24~28)に基づいた雇用の実施 <p><米粉事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・米粉加工品の新商品開発、販路拡大 産業振興アドバイザー招へい3回(H25) 2回(H26) 2回(H27) こうち農商工連携事業化支援事業(H24-27) 	<p><農業経営事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐町を中心に幅広く事業展開し、売上高も順調に伸びるなど、農業経営事業は安定しつつある(れいほく未来のH27決算が赤字になっているが、これは畜産事業の拡充等による一時的なもので、農業経営事業については順調に伸びている。) <p>⇒決算額</p> <p>H24決算: 231千円黒字 H25決算: 47千円黒字 H26決算: 421千円黒字 H27決算: 8,564千円赤字</p> <p>⇒農業経営事業(園芸)売上高</p> <p>H24: 663万円 H25: 1,639万円 H26: 2,367万円 H27: 3,674万円</p> <p><担い手育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・2カ年の農業研修修了後の就農となるので、成果はこれからとなるが、インターンシップ事業においては、修了後に1人が就農した実績がある。 <p><新規雇用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業主体への新規雇用数 H24: 1人 H25: 1人 H26: 1人 H27: 5人 <p><米粉事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・米粉・米粉加工品、ブランド米の販売、PR活動を展開した。 ・新商品開発 11品 <p>⇒米粉等の販売額</p> <p>H24: 1.0億円 (内訳) 2,115万円(米粉等) 7,908万円(ブランド米等)</p> <p>H25: 1.1億円 (内訳) 2,234万円(米粉等) 8,732万円(ブランド米等)</p> <p>H26: 1.04億円 (内訳) 2,279万円(米粉等) 8,128万円(ブランド米等)</p> <p>H27: 1.04億円 (内訳) 2,360万円(米粉等) 8,002万円(ブランド米等)</p> <p>⇒米粉の使用量</p> <p>H24: 7,620kg H25: 6,311kg H26: 5,820kg H27: 2,020kg</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
農業経営事業（園芸）売上高 3,000万円	(H27年度末実績) 3,674万円	A+	<p>JA出資型法人（株）れいほく未来は、平成24年3月の設立・事業開始から5カ年が経過し、中期事業計画に基づく展開により経営の安定を図っている。</p> <p>同社は、農業経営、米粉事業、ライスセンター、育苗事業をはじめ、農作業の受委託による耕作放棄地の防止や農業の担い手育成などを行っており、地域農業の新たな担い手として大きな役割を担っている。</p> <p>また、平成25年度から実施したインターンシップ事業が、新たな研修生や就農者を生み出した。</p> <p>（課題） 機械導入により作業効率の改善が図られたが、受託面積（条件不利地域が多い）の大幅増や、担い手育成の強化などから、多忙な割に収益性が低く、運営が厳しい状況にある。</p> <p>また、経営力・栽培技術力を備えた人材（雇用者）の確保・育成や、意欲のある農業研修生及び新規就農者に対する受入体制の充実が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地元金融機関の協力のもと、中期経営事業計画（5ヶ年）の策定・実行支援を行い、事業体（JA出資型法人）の経営を安定化 ・中山間農業複合経営拠点の整備 ・農村集落活性化支援事業（国費/H27～）の実施
研修による新規就農者数 3人（累計）	(H27年度末実績) 1人	A-		
事業主体への新規雇用数 2人（累計）	(H27年度末実績) 8人（累計）	A+		
米粉等の販売額 1.1億円 (内訳) 4,000万円（米粉等）、7,000万円（ブランド米等） (H21 : 4,300万円) (H22 : 5,199万円)	(H27年度末実績) 1.04億円	A	<p>平成24年度から、地元高校や県外大学、米粉料理研究家や県外大学と協働で新商品開発を行い、米粉のさらなる利用拡大に向けた取り組みを実施した。また、平成25年度からは大阪の米販売業者とのマッチングにより、新たなブランド米の取引が始まり、販売拡大に繋がった。</p> <p>平成27年8月末に、米米ハートが閉店したため地域内での米粉使用量が大幅に減った。</p> <p>（課題） 平成24年度から全国的に米粉需要がだぶつき競合商品が多いため、ブランド米の米粉による高付加価値化や、嶺北独自の新商品開発が課題となっている。また、地域内での米粉消費拡大のため、米粉パン事業の再開と安定的な販売体制づくりが必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・農商工連携基金事業を効果的に活用し、県外料理研究家等の協力のもと、新商品（メニュー）開発や販売促進活動を充実 ・米粉パン事業の再開（H28.7月）
米粉の使用量（米粉パン等） 7,000kg (H24 : 7,620kg)	(H27年度末実績) 2,020kg	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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材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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山さくら市運営委員会 ・(財)本山町農業公社 ・本山町 	<p>＜直販所「本山さくら市」＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報発信のため、集客用リーフレット（3万部）の作成、県内外へ配布、研修実施（H24） 産業振興総合補助金（ステップアップ事業）384千円 ・調理施設（さくら茶屋）の整備（H26：地域づくり推進事業）2,225千円 ・役員会・検討会等 <p>H24：1回 H25：9回 H26：10回 H27：4回</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習会・視察研修等 <p>H24：4回 H25：3回 H27：1回</p>	<p>＜直販所「本山さくら市」＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宣伝素材を活用し、商品の情報発信や集客を実施した。 <p>⇒販売額</p> <p>H24：1.37億円 H25：1.32億円 H26：1.22億円 H27：1.23億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・調理施設（さくら茶屋）の整備
<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組を進める。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐れいほく ・(株)れいほく未来 ・飼養者 ・本山町 ・土佐町 ・大豊町 	<p>＜土佐あかうしの生産強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐あかうし生産施設の整備（H26） <p>産業振興総合補助金</p> <p>H24：県12,500千円 H25：県12,500千円 H26：県12,500千円</p>	<p>＜土佐あかうしの生産強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜舎の整備によって、飼養頭数を増やすことができた。 <p>⇒土佐あかうし飼養頭数</p> <p>H24：繁殖雌牛14頭 H25：繁殖雌牛25頭、子牛1頭 H26：繁殖雌牛64頭、子牛16頭 H27：繁殖雌牛87頭、子牛26頭 肥育牛15頭</p> <p>⇒土佐あかうし販売額</p> <p>H25：1.8億円 H26：1.5億円 H27：2.71億円</p>
<p>9 土佐はちぎん地鶏・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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)むらびと本舗 ・大川村 	<p>＜大川黒牛＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川村プロジェクト産業振興部会による販売戦略及びブランド化の検討（17回、H26～27） 産業振興アドバイザー招へい5回（H26） ・肥育牛舎、農機倉庫の整備及び堆肥舎機能強化（H27、H28繰越） <p>産業振興総合補助金 22,885千円</p> <p>＜土佐はちぎん地鶏＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鶏舎の改築（換気・結露対策）等による体重増加の取り組み（H26） ・大川村プロジェクト産業振興部会による販売戦略及びブランド化の検討（再掲）（17回、H26～27） 産業振興アドバイザー招へい5回（H26）（再掲） 	<p>＜大川黒牛＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大川黒牛の収益性の確保のため、県、村、事業者が一体となってプロジェクトに取り組むことができた。 <p>⇒黒牛の販売額</p> <p>H24：2.3千万円 H25：2.8千万円 H26：3.4千万円 H27：4.0千万円</p> <p>＜土佐はちぎん地鶏＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鶏舎の結露対策施工による床の泥濘化を防止し、環境を改善することができた。 ・土佐はちぎん地鶏の収益性の確保のため、県、村、事業者が一体となってプロジェクトに取り組むことができた。（再掲） <p>⇒食鶏の出荷羽数</p> <p>H24：5.5万羽 H25：5.6万羽 H26：5.2万羽 H27：5.5万羽</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 1.8億円 (H22 : 1.39億円)	(H27年度末実績) 1.23億円	B	夏場の長雨による野菜類の不作、惣菜業者の撤退により、目標販売額には届かなかった。平成23年度に策定した事業計画書に基づき、商品の充実や積極的な情報発信、人材育成に取り組んだ結果、地域の生産者の生きがいの場として、また、地域内外の交流の場として充実させることができた。 (課題) 会員数(H27: 490名)は保っているものの出荷者が高齢化したため、若手新規会員の開拓・確保や、オリジナル加工品の開発・販売促進活動を行う人材の育成が課題である。 また、地域外からの顧客確保のため、観光交流事業とのコラボが必要である。	・店頭で飲食物を加工販売できる調理施設(さくら茶屋)を有効に活用し、集客できる仕組みを構築 ・さくら市の運営に関して、組織体制を再構築するとともに、人材育成(研修、講習会)を充実
土佐あかうしの販売額 2.1億円 (H19: 2億円) (H22: 1.9億円)	(H27年度末実績) 2.71億円	A+	土佐あかうしは、生産農家の高齢化や担い手の不足により農家数・頭数の減少が続いていたが、産業振興計画に基づく官民協働の地産地消・外商戦略(認知度の向上やこだわりの販売・飲食店の開拓)により市場の評価が高まっている。 畜産基地の整備が遅れたため増頭計画も遅れ、販売にも影響を及ぼしているが、H27.3月に整備されたことで、地域内で繁殖から肥育・販売まで一貫して経営する体制を構築することができた。 (課題) 飼育担当者の飼養管理技術の向上と、質・量ともに安定した自給飼料の確保が課題である。	・希少な土佐あかうしの増産に向けて、飼育管理者の育成や飼料確保の仕組みを構築
黒牛の販売額 8.2千万円 (H19 : 7.0千万円) (H22 : 6.5千万円)	(H27年度末実績) 4.0千万円	B	村内の黒牛飼育農家戸数が減少する中、事業者の施設の老朽化や子牛市場価格の高騰もあり、販売額が落ちていたが、黒牛は需要もあり徐々に回復してきた。 (課題) 生産から流通まで一貫した体制の構築と戦略づくりが課題である。	・現牛舎に畜舎を新設し、生産規模を拡大するとともに、ブランドイメージを構築して販路を拡大
出荷羽数 10万羽 (H19: 1万羽) (H22: 5.1万羽)	(H27年度末実績) 5.5万羽	A-	種鶏更新の遅れにより出荷羽数が計画どおりに揃わなかったが、鶏舎の環境改善、飼養管理技術向上により出荷体重が増加し、併せて出荷率も上昇(H25: 87.2%→H27: 94.7%)した。 (課題) 生産拡大のための施設整備が必要であり、また併せて、販売拡大に向けた体制・戦略づくりや村内での加工品及び新商品開発が課題である。	・鶏舎を増設及び新設し、生産規模を拡大(損益分岐点10万羽)するとともに、ブランドイメージを構築して販路を拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林所有者 ・森林組合 ・素材生産事業体 ・自伐林家 	<p>＜木材の増産と経営の安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木材増産推進に向けた協議 ・森の工場の推進（H21～） ・林業事業体の育成（H21～） ・林業の担い手の育成確保（H21～） ・放置林の解消（H21～） 	<p>＜木材の増産と経営の安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画的・効率的な森林整備 <p>⇒森の工場の数</p> <p>H24：25団地 H25：26団地 H26：32団地 H27：34団地</p> <p>⇒素材生産量(管内2共販所のｽｷﾞ・ﾋﾞｯｷ取扱量)</p> <p>H25：79,727m³ H26：82,213m³ H27：79,266m³</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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)SUN SHOW ・レイホク木材工業(協) ・吉野川リビング(協) ・土佐町 	<p>＜嶺北材の邸別販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・見学ツアーやホームページの活用、パンフレットの作成などにより、PR活動を推進 ・れいほくスケルトンの新たなコンセプト(邸別販売)確立に向けた関係団体等の連携調整 	<p>＜嶺北材の邸別販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・邸別販売のコンセプトを見直し、県内外へ嶺北材を納材することができた。 <p>⇒嶺北材納材実績</p> <p>H24：358m³ 32棟 H25：908m³ 39棟 H26：744m³ 32棟 H27：1,026m³ 41棟</p> <p>※県外：香川、徳島</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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 	<p>＜県産材の地域内利用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐町役場（H24） ・土佐町営高齢者等住宅（H25） ・本山町クラインガルテン（H25） ・大川村 つぼみ保育園（H26） ・本山町 吉延公民館（H26） ・土佐町 農村交流施設(おこぜハウス)（H27） ・大豊町 集落活動センター（H27） <p>＜CLT工法の地域内導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大豊町 集合住宅（H25） ・土佐町 高齢者福祉施設（H27） 	<p>＜県産材の地域内利用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北4町村が実施する公共施設の工事に、積極的に県産材を利用することができた。 <p>⇒町村発注工事の木材利用量</p> <p>H24：111m³ H25：619m³ H26：113m³ H27：227.7m³</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を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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ばうむ合同会社 ・本山町 	<p>＜販路の拡大、PR活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内での普及活動(体験ツアー、木工教室) H26：8回、H27：10回 ・県内での販売促進活動(日曜日やお山の手作り市出店等) H26：17回、H27：9回 ・県外での販売促進活動 H26：8回、H27：8回 ・インターネットを活用した販売促進活動等 	<p>＜販路の拡大、PR活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外での販売促進活動を積極的に行い、木工製品の売り上げを伸ばすとともに、普及イベントによる地域活性化に取り組んだ。 <p>⇒普及イベント参加者数</p> <p>H26：延べ39組 H27：延べ91組</p> <p>⇒木工製品全般の売上金額</p> <p>H25：2.1千万円 H26：3.3千万円 H27：3.8千万円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
素材生産量 150,000m ³ (H19 : 76,404m ³) (H22 : 56,464m ³)	(H27年度末実績) 79,266m ³	A-	林業の担い手の減少や木材価格の低迷など厳しい現状のなか、森の工場に新たな事業体の参入があり、素材生産量が増加し、更には嶺北地域の森林整備を推進することができた。 (課題) 皆伐、再造林への支援など、原木増産体制を整備する必要がある。	・木材市場（大豊町）を造成し、木材集出荷施設の規模を拡大 ・「森の工場」既認定箇所の拡張及び新規計画の推進 ・ストックヤードの整備による原木の供給体制づくり
木材の出荷量 900m ³	(H27年度末実績) 1,026m ³	A+	嶺北地域内の関係事業者が連携して平成24年度秋に新会社を設立し、嶺北材の邸宅販売に取り組み、県内外（四国内中心）へ納材することができた。 (課題) 安定した受注に向け、新たな取引先を開拓する必要がある。	・県外工務店等への営業展開やホームページの活用など、関係する団体間で情報共有し、更なる販路拡大に向けて検討 ・建築士等が「木」について学ぶ機会の創出
町村発注工事の木材 利用量 24m ³ (H19: 31m ³) (H21: 17m ³)	(H27年度末実績) 227.7m ³	A+	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み、地産地消が推進された。 (課題) 取り組みを継続するために、公共工事における木製品の更なる普及啓発と情報共有が必要である。また、CLT工法によるコスト等の検討が課題となっている。	・CLT工法の普及啓発及びコスト等の検討 ・公共工事における木製品使用の更なる普及啓発 (H28.3月 地域AP終了)
木工製品全般の売上 金額 5千万円 (H19: -) (H23 : 2.5千万円)	(H27年度末実績) 3.8千万円	A-	消費者ニーズに合わせた規格変更や、商品開発（もくレース、各種ノベルティグッズなど）を行い、県外（関東、関西）へも積極的に営業展開した結果、新規の顧客も増加した。また、親子向けの学習機製作ツアーは、予約が満員になりツアーを増設するなど好評で成果が出ている。 (課題) 開拓した営業先への対応を重視しながら、販路拡大に向け、木工雑貨のコストダウン及び生産量の拡大に取り組んでいく必要がある。	・関東、関西の大都市圏での販路拡大に向けた営業拠点との連携や木工雑貨のコストダウン及び生産量の拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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集出荷体制の整備による拠点づくりを行う。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者 ・（財）本山町農業公社 ・土佐町森林組合 	<p><シキミ、サカキの拠点づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者実態把握のための訪問 H26：59回 H27：59回 ・病害虫防除や束ね方など技術向上のための研修会の実施 ・他産地生産状況視察 ・本山町農業公社との打ち合わせ等 	<p><シキミ、サカキの拠点づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域内の豊富な特用林産物（シキミ、サカキ）の集出荷体制の整備に取り組んだ。 <p>⇒シキミ、サカキの販売額</p> <p>H24：376kg H25：926kg H26：2,350kg H27：2,462kg</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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知おおとよ製材（株） ・大豊町 	<p><大型製材工場の設置></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知おおとよ製材稼働開始（H25.8月） ・製品生産計画に沿った新規採用者の雇用 ・製材のJAS認定事業者として認定（H26） 	<p><大型製材工場の設置></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大型製材工場の操業開始により、地域材の生産量の増加と地元雇用の拡大が図られた。 <p>⇒製材品の生産量</p> <p>H26：25,260m3 H27：32,629m3</p> <p>⇒地元雇用 47名</p>
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 	<p><木質バイオマス利用拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・チップ工場操業開始 土佐町（H24.5月） 大豊町（H27.5月） ・木の駅プロジェクトの継続実施（本山町、土佐町） ・木質資源利用ボイラーの普及 ・固定価格買取制度（バイオマス発電関連）に対応した代行証明の普及啓発（大豊町、本山町、土佐町） 	<p><木質バイオマス利用拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北地域内に2つのチップ工場が整備され、木質バイオマスの利用が促進された。 <p>⇒チップ材の取扱量</p> <p>H24：2,333t H25：2,045t H26：2,467t H27：4,445t</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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><地域産品販売のための情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポータルサイト「土佐さめうらe商店街」の運営（サイトの更新、商品の見直し） ・セット商品（ギフト用等）の開発掲載 ・事業主体の移行（H25） 	<p><地域産品販売のための情報></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポータルサイトを活用し、嶺北の地域産品の情報を発信し、地域の事業者の売上増に繋げることができた。 <p>⇒年間アクセス数</p> <p>H24：4.3千件 H25：8.7千件 H26：3.9千件 H27：5.5千件</p> <p>⇒販売額</p> <p>H24：392千円 H25：407千円 H26：564千円 H27：724千円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売数量 10,820kg (H19: -) (H23: 604kg)	(H27年度末実績) 2,462kg	A-	共同出荷は、各生産者が県内量販店による「生産地から店舗までを繋ぐ集荷システム」を利用したことなどにより達成できなかったが、農業公社が栽培地管理から販売までの委託を受けるケースも増え、安定的な栽培経営と全出荷量の増加が図られた。 (課題) 栽培地が小規模かつ広域分散している実態や、量販店の集荷システムの利用により、共同出荷は難しい状況にある。生産者の高齢化に伴い栽培地が放棄されてしまうケースが見受けられることから、委託も含めた生産継続手法を検討する必要がある。	・農業公社を核とした、生産地の維持拡大と出荷体制の構築
製材品の生産量 55,000m3	(H27年度末実績) 32,629m3	A-	「高知おおとよ製材株式会社」(H24.1月設立)が平成26年8月から稼働を始め、地域材の増産体制が整備されるとともに雇用の場が創出された。 (課題) 消費税増税等の影響を受け、住宅資材関連の需要は低迷し厳しい経営環境下にはあるが、計画的な原木増産に対応した2シフト体制の確立と販売の強化が課題となっている。	・製品生産計画に沿った生産体制の充実・強化 ・関連事業体と連携・調整を図り、原木の供給体制の充実強化 ・CLTパネル工場の検討・整備
チップ材の取扱量 2,500t	(H27年度末実績) 4,445t	A+	木質バイオマス加工施設(チップ工場)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。木質バイオマス利用施設(製材工場のボイラー導入)では、工場残材の有効利用により、燃料コスト削減等に大きな効果がみられた。 (課題) チップ工場への原木(C材)の安定供給体制の構築と、バイオマス発電における固定価格買取制度への対応が必要となっている。	・木質バイオマスの利用拡大に向けた、固定価格買取制度(バイオマス発電関連)への対応促進 ・木質バイオマス発電施設等の整備
年間アクセス数 1万件 (H22: 4.6万件)	(H27年度末実績) 5.5万件	A-	平成25年度から「土佐さめうら観光協会」がポータルサイトの運営を引き継ぎ、掲載する地域製品の掘り起しや情報発信の仕組みづくりに取り組んだ。「とさ千里(大阪)」が閉店したことにより、問い合わせや注文が増えており、地産外商の手段として取り組みを継続することができた。 (課題) 新商品の掘り起こしや品そろえの充実、効果的な情報発信の仕組みづくりが必要である。	・ブログやフェイスブックなどのSNSの活用 ・販売手数料等の見直し (H28.3月 地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>併せて、交流人口の拡大に向けた情報を発信する。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)とさ千里 ・JA土佐れいほく ・土佐町 	<p>＜とさ千里（大阪）の活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうち農商工連携基金事業費助成金（商品開発、ニーズ調査）（H24～26） ・木曜市、店頭イベントの開催 ・産業振興アドバイザー（米粉パン製造技術）招へい3回（H24） ・野菜供給システムの体制強化（H25） ・再リニューアルオープン（H25） ・物産展等の催事への出品 <p>（四国4県連携による「四国×酒国」、高知・岡山・静岡・福井連携による「秋のえもん市」等に出品）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善計画（H24.3月）に沿った、ふるさと雇用の活用による店舗運営体制の整備等の取り組み 	<p>＜とさ千里（大阪）における地産外商＞</p> <p>平成27年2月の閉店まで、関西圏における嶺北地域を中心とした県産品のアンテナショップとして、米粉や「れいほく八菜」等の特産品の販売や催事を行い、嶺北地域の認知度向上や都市住民との交流、地域生産者等の所得の向上に貢献した。</p> <p>⇒土佐産直サテライトセンター（とさ千里）の販売額</p> <p>H24：85,157千円 H25：85,631千円 H26：79,941千円（H27.2月まで）</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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北地域観光・交流推進協議会 	<p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北地域観光・交流推進協議会の開催 H24：3回・担当者会11回 H25：2回・担当者会11回 H26：2回・担当者会7回 H27：2回 ・エージェントへのプロモーション活動 H24：6回、H25：1回 H26：5回、H27：5回 ・産業振興アドバイザー招へい 山岳資源開発 1回（H25） 商品開発 1回（H25）、5回（H26） 販路開拓 2回（H26） ・観光アドバイザーによる食の開発指導・助言 4回（H26） ・大学と連携した旅行商品磨き上げの取り組み H24：4校、H25：3校、H26：1校 H27：1校 ・とさ旅セミナーによるの商品開発（H24,25） ・民泊研修の実施 H25：5回、H26：4回 H27：3回 	<p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4町村が設置した協議会の活動として、4町村が連携・協力してPR活動やモニターツアー等を実施することができた。 <p>⇒公共関連宿泊施設での宿泊者数</p> <p>H24：10,713人 H25：10,813人 H26：11,461人 H27：15,028人</p> <p>⇒新たな旅行商品の体験メニュー H25：3件 （うち1件はとさ旅セミナーで作成）</p> <p>⇒モニターツアーの実施 H24：8社32ツアー H25：4社22ツアー H26：1社11ツアー H27：1社1ツアー</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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者 ・大豊町濁酒協議会 ・本山町濁酒協議会 	<p>＜濁酒販売と地域活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売促進活動（イベントと連携） 大豊町 本山町 H24：16日 16日 H25：22日 9日 H26：18日 6日 H27：12日 19日 ・販促ツールの作成（H24） 産業振興総合補助金 （ステップアップ事業）300千円 ・イベントの開催 大杉のどぶろく・秋の収穫祭 土佐のおきゃく2015・どぶろく大集合 本山地酒まつり 豊稜祭in嶺北 	<p>＜濁酒販売と地域活性化＞</p> <p>地元ツアーや豊稜祭等と連携して、地域で作られた濁酒のPR活動を行うことができた。</p> <p>⇒濁酒生産者 大豊町 1人 本山町 2人</p> <p>⇒全国どぶろくコンテスト（甘口部門）で日本一を受賞（大豊町）（H26）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「日本でもっとも美しい村展」出品（本山町）（H27） ・大豊町や本山町でそれぞれ濁酒まつりが開催されるなど、交流人口の拡大につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
土佐産直サテライトセンター（とさ千里）の販売額 1.2億円 (H19：0.8億円) (H22：0.8億円)	(H27年度末実績) —	B	土佐産直サテライトセンター（とさ千里）は、関西圏における嶺北地域を中心とした県産品の地産外商の拠点として、平成22年のスタート以来、嶺北の認知度向上と地域生産者等の所得の向上に寄与したが、平成27年2月で事業体が撤退し、店舗も閉店した。 その後、土佐町は同施設を（株）セブンイレブン・ジャパンに貸与し、平成28年1月にコンビニエンスストアが開業した。 (課題) 新たな経営体の店舗オーナーは嶺北地域と地縁があり、嶺北地域産品の陳列・販売にも協力的である。また、とさ千里の運営を通じて獲得してきた嶺北地域産品のファンも一定数存在することから、引き続き地産外商を進めるためには、商品の効率的な輸送方法を構築する必要がある。	・新たな経営体との連携による嶺北地域産品の地産外商の推進 (H28.3月 地域AP終了)
公共関連宿泊施設での宿泊者数 12,000人 (H19 ：8,975人) (H22 ：9,687人)	(H27年度末実績) 15,028人	A+	嶺北地域観光・交流推進協議会（H22設置）において、4町村が連携して、モニターツアーや商品開発に取り組み、「れいほく」全体の広域的な交流人口の拡大につなげることができた。 (課題) 4町村が連携・協力して事業を展開し、継続・発展（PR活動、周遊ルートの設定等）していくためには、広域観光を担うコーディネート組織の機能強化が、今後の重要な課題となっている。 また、行政依存体質からの脱却とともに、継続した営業体制の構築が必要不可欠であり、人材の確保・育成が急務である。	・都市部にはない自然や人との関わりを重視した魅力ある観光拠点の開発 (土佐れいほくアウトドアビレッジ構想の推進、「白滝の里」観光拠点づくりによる山岳観光の推進) ・嶺北4町村が連携した事業を展開していくための事務局体制の構築
新たな旅行商品となる体験メニュー数 5件（累計）	(H27年度末実績) 3件	A		
生産者数 5人 (H22：1人)	(H27年度末実績) 3人	A-	3件の生産者が、それぞれ大豊町（H22～）と本山町（H23～、H24～）で濁酒づくりと地域イベントの活性化に取り組んだ。 大豊町では、全国どぶろくコンテスト（甘口部門）で日本一を受賞し、知名度が向上した。 (課題) 更なる知名度の向上と、リピーター獲得に向けた、地道なPR活動が必要である。	・交流施策と連携した加工品開発や販促・PR活動の充実 (H28.3月 地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町白髪山・工石山保全活用推進協議会 ・本山町 	<p>＜白髪山、工石山の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町白髪山・工石山保全活用協議会の開催（H23～） ・白髪山（根下がりヒノキ群生地）の県天然記念物申請に係る森林管理局・学識経験者との協議及び現地調査（H25～26）、申請（H26） ・旅行会社と連携したモニターツアー（H24～） ・ガイド養成研修（H23～） ・ガイドマニュアルの作成（H27） 	<p>＜白髪山、工石山の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・白髪山（根下がりヒノキ群生地）の県天然記念物指定答申（H27.3月） ・モニターツアーの導入やガイド養成研修等、観光客受入れの準備が進展した。 ・ガイド養成研修受講者数 H24：33人 H25：7人 H26：13人 H27：33人 <p>⇒モニターツアーの回数・参加者数 7回・75人（H24～累計）</p>
<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、大川村》</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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者（早明浦湖面利用者協議会）等 ・土佐町 ・大川村 	<p>＜早明浦ダムの活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPO法人さめうらプロジェクトによるイベント・レジャーの開催 スポーツフィッシング大会 ウォータースポーツ研修 湖上清掃、安全航行講習会 ロードバイクモニターイベント 「土佐あかうしライド」開催（H26～） ロードバイク合宿、バイクスタンド設置等 ・さめうら荘建設検討委員会（土佐町/H25～） 産業振興アドバイザー招へい3回（H25） 3回（H26） 	<p>＜早明浦ダムの活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・早明浦ダムの湖面や湖畔を活用したレジャープランが実施され、さめうら荘への集客に繋がっている。 ⇒イベント参加者数（延べ） H24：約700人 H25：約1,100人 H26：約450人 H27：約750人 ⇒さめうら荘利用者数 H24：2.4万人 H25：1.9万人 H26：2.0万人 H27：2.2万人
<p>23 棚田を活用した観光・交流人口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。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「セラピーロード」として整備し、土佐町への新たな誘客を図る。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（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>＜棚田の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交流促進事業（農水省）の実施 食と地域の交流促進事業（H24） 都市農村共生・対流交付金事業（H25） ・民泊事業の実施（H27） ・検討会（土佐町観光を考える会）実施 ・モニターツアーの実施（田植え、稲刈り、餅つき、山菜採り等） ・歩育ツアーの実施 産業振興アドバイザー招へい 1回（H25） 2回（H26） ・視察研修（津野町、梶原町、鳥取県智頭町、島根県飯南町など） ・料理講習会の開催 	<p>＜棚田の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> モニターツアーの実施やセラピーロード・農家レストラン等の検討、先進地視察等を実施し、土佐町への新たな誘客を図るための体制をつくることのできた。 ⇒受入活動取組団体 溜井部落振興協議会 土佐さめうら観光協会 連携団体 嶺北地域観光・交流推進協議会 社会福祉協議会 ⇒ツアー参加者 H24：150人 H25：50人 H26：20人 H27：24人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ツアー参加者 200人 (参考 H23:10人)	(H27年度末実績) 75人	A-	<p>本山町白髪山・工石山保全活用協議会（H23設立）による関係機関との協議や植生等の現地調査が実施され、平成27年3月に白髪山（根下がりヒノキ群生地）が県天然記念物指定の答申を受けた。今後、想定される登山客の増加に対応するため、ハード・ソフトの整備が急務である。</p> <p>（課題） 登山口までのツアーにかかる道路の拡張・舗装や旅行業法に抵触しない輸送方法等の検討、安全で植物保護に配慮した歩道の整備、早期のガイドの登録者増加が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・工石山「紅れん石」の県天然記念物指定申請 ・樹木の保護、観光客の安全に配慮した遊歩道や案内板等の整備・補修 ・ガイドの養成・スキルアップ研修の実施 ・白髪山・工石山観光のPR ・民間企業と連携した誘客（H28.3月 地域AP終了）
さめうら荘利用者 (宿泊・レストラン)数 2.5万人 (H22:2万人)	(H27年度末実績) 2.2万人	A-	<p>NPO法人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通じて地域を活性化し、地域内外から評価を受けてきた。</p> <p>また、老朽化したさめうら荘の建て替えに向けてH25年度に「さめうら荘建設検討委員会」が組織され、基本方針等を検討してきたことにより、H27目標を上回る数の移住者を確保できた。</p> <p>（課題） アクティビティの実施コストの高さやNPOの活動経費の確保、湖面及び湖畔活用の事業スキームの検討など、一般客層に向けた事業化には課題が多い。</p> <p>また、さめうら荘の建て替えにあたっては、ニーズの把握はもとより、施設のコンセプトや運営方法等、慎重に検討を進める必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・早明浦湖畔を活用したロードバイクイベントの充実によるルートの確立とレジャー運営体制の強化 ・持続可能な「さめうら荘」経営及びさめうら荘建設計画の検討
受入活動取組団体数 3団体	(H27年度末実績) 2団体	A	<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、モニターツアーの実施や「セラピーロード」開設に向けた協議を行ってきた。また、嶺北地域観光交流推進協議会と連携した県外大学生等の民泊受入や、社会福祉協議会と連携した「歩育ツアー」など、関係機関との連携も進んだ。</p> <p>（課題） セラピーロードの整備や農家レストランの開設等については、費用の高さや受入側の問題（農業集落のため、農繁期は活動が難しい）などの課題がある。溜井以外の棚田集落との連携や、民泊事業の推進ともあわせて、営業体制（受入体制も含む）の構築が急務である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・土佐さめうら観光協会主体の民泊事業を活用した溜井地区での民泊受入農家の確保・育成等（H27-28国交付金活用）

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞ ・本山町</p>	<p>＜滞在型市民農園の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 滞在型市民農園の施設整備（H24-25） 県移住促進事業費補助金 H24：県54,957千円 町30,434千円 社会資本整備交付金地域優良賃貸住宅整備事業（国交付金） H24：65,035千円 交流促進（農水省）事業の実施 都市農村共生・対流総合対策事業（H25） PRパンフレット作成 移住相談会・イベントでのPR H24：延べ9日 H25：延べ20日 H26：延べ21日 H27：延べ17日 利用者と地域との交流イベントの実施 	<p>＜滞在型市民農園の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 滞在型市民農園の整備とあわせて、移住促進に取り組み、町内への移住者を増やすことができた。 施設利用者：8組17名（稼働率：80%） 移住相談会での相談者数 H24：9回56人 H25：13回65人 H26：11回63人 H27：7回53人 ⇒町内移住者数 H24：6組8人 H25：10組17人 H26：7組8人 H27：15組21人（累計38組54人）
<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組を実施する。</p> <p>＜事業主体＞ ・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>＜移住促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 移住促進連絡会の開催（毎月1回開催） 県外での移住相談会への参加 空き家調査件数 H24：637件 H25：142件 H26：168件 H27：120件 農業インターンシップ事業との連携 高知移住プロジェクトを通じた県内団体との連携 <p>＜交流活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 田舎暮らしワークショップ H26：11回 H27：3回 お山の手づくり市 H26：参加者延べ3,000名 H27：参加者延べ3,000名 移住者交流会 田舎暮らし（移住体験）ツアー 田舎暮らしカフェ 	<p>＜移住促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 4町村とNPOが連携し、移住相談への対応や情報共有等を行うとともに、移住後も継続的に関わる仕組みや地域との交流活動を充実させ、移住・定住に結びつけることができた。 移住相談受付件数 H24：258件 H25：315件 H26：383件 H27：339件 ⇒移住者数（単年） H24：33件55人 H25：65件87人 H26：56件72人 H27：65件117人
<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>＜事業主体＞ ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村</p>	<p>＜小水力発電の導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 4町村の情報共有・意見交換会 勉強会 有望地点調査 	<p>＜小水力発電の導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 宮古野地区（土佐町）へ寄付による小水力発電機の設置が決定 ⇒導入施設数 ～H26：0カ所 H27：1カ所 （※機器の一部を設置）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
町内移住者 30人（累計）	(H27年度末実績) 54人（累計）	A+	<p>滞在型市民農園「クラインガルテン」は、平成25年4月に施設整備が完了し、6月から運営（本山町市民農園整備促進協議会）が開始された。移住相談会への積極的参加やパンフレットの作成、イベント開催などクラインガルテンのPRに力を入れるとともに、地域との交流イベントを実施し、就農や移住に向けた取り組みが強化されたことにより、H27目標を上回る数の移住者を確保できた。</p> <p>（課題） 入居期限（3年）による入れ替わりがあるため、引き続き施設のPR活動を実施する必要がある。</p>	・農業公社等、関係機関と連携したPR活動・就農支援の強化（H28.3月 地域AP終了）
移住者数 100人（累計）	(H27年度末実績) 331人（累計）	A+	<p>れいほく田舎暮らしネットワーク（R I N）と4町村が連携した移住支援体制の構築により、移住者数はH27目標を大きく上回って達成した。R I Nは平成25年度にNPO法人化し、地域内外の団体と連携した幅広い活動により認知度も上がった。また、お山の手づくり市など多くの交流活動の実施によって交流人口も拡大しており、地域の活性化に寄与した。</p> <p>（課題） 移住希望者が増える一方、移住用の住宅が慢性的に不足しているため、空き家となっているが貸してもらえない家への対応や、新たな物件発掘が課題である。 R I Nを中心に持続性のある活動を推進するためには、移住促進連絡会における役割分担や人件費の確保などの体制整備が必要となっている。また、移住に限定しない交流機会の拡大も課題となっている。</p>	・移住お試し住宅の設置や住宅の補修・改修、空き家の中間管理等の移住用住宅対策の強化 ・移住促進連絡会の体制の確立・継続化（人件費の確保等）
導入施設数 7カ所	(H27年度末実績) 1カ所	A-	<p>4町村の情報共有・意見交換会や、候補地の調査などを実施したが、水利権等の問題により、当初の計画を断念した。 土佐町で1カ所、地域の安全灯として活用するため、小水力発電機が設置され（寄付による）、地域のモニュメントとしての効果も期待されている。</p> <p>（課題） 水利権等の法的手続きは緩和されたが、費用対効果の面で課題がある。</p>	・宮古野地区（土佐町）に設置された小水力発電機の活用（H28.3月 地域AP終了）

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）れいほく未来 ・嶺北高校 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 	<p><嶺北高校と地域の連携></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元企業と連携した商品開発 こうち農商工連携事業化支援事業（H24-26） ・開発した商品の高校生による試食・販売及び消費者や観光ツアー客に対するアンケート調査の実施 ・マスコミの取材（県内テレビ局、ほっこうち） ・県立大学との商品開発に係る検討 	<p><嶺北高校と地域の連携></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）れいほく未来等の地元企業と連携し、地域産品（米粉、れいほく八菜等）を使用した商品開発及び販売促進活動を行うことができた。 <p>⇒商品提案数 累計34件</p> <p>⇒商品化</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：1品目 H25：2品目 H26：5品目（1件外販売のみ） H27：2品目 累計10品目 <p>※うち、3品目が定番化</p> <p>⇒高知県地場産業大賞（次世代賞）受賞（H24）</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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・汗見川活性化推進委員会 ・本山町 	<p><交流人口拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター汗見川オープン（H24） ・研修棟・ピザ釜の整備（H25） ・清流館のトイレ・洗面所の整備（H26） ・太陽光発電整備（H27） ・高校・大学との連携事業（H24～） ・新たな体験交流活動の実施 高知県清流保全パートナーズ協定事業 川遊び体験・グッズレンタル（H26～） ランチ・バイキング（H26～） ・体験交流活動のインストラクター研修 H25：ピザ焼き 6回 H26：そば打ち 2回 ・薬草図鑑作成（H26） ・PRパンフレットの見直し（H26） <p><特産品づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・特産品のPR活動（H24～） ・シソ原液の製造と地元企業と連携した商品開発（H26～） 	<p><交流人口拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・清流館の宿泊件数が安定したことに加え、高校・大学との連携事業や新たな体験交流メニューを追加したことにより、交流人口の拡大や地域の活性化が進展した。 <p>⇒清流館宿泊者数</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：68件・904人（延べ1,126人） H25：62件・669人（延べ829人） H26：67件・805人（延べ949人） H27：93件・828人（延べ983人） <p><特産品づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域で栽培されたシソを全量買取してシソ原液を調製し、地元企業に販売。それを原料とした新商品を共同開発するという新たな事業を展開し、収益増加につなげることができた。 <p>⇒新商品</p> <ul style="list-style-type: none"> H26：「おいしそキャンディ」 「おいしそアイス」 H27：「おいしそドレッシング（塩）」 「おいしそドレッシング（醤油）」

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
商品提案数 5件（累計）	(H27年度末実績) 34件	A+	<p>嶺北高校の地域おこしグループ「RYN（嶺北コースネイバース）」が（株）れいほく未来と連携し、地域産品（米粉、れいほく八菜等）を使用した商品開発に取り組み、目標を超える商品提案のほか、うち10所品の商品化までを行うことができた。当初目指していた模擬会社化（高校生による起業）には至らなかったが、生徒が地域の良さを再認識するとともに、新商品の試食・販売（地元や高知市の量販店、（株）とさ千里、イベント）等を通して、特色ある高校としてアピールすることができた。</p> <p>（課題） 地域産業の担い手づくりにつなげるためには、地域の企業、団体等と連携した多様な活動を展開する必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・卒業生が在籍する大学と連携した商品開発等の活動の充実 ・集落活動センター汗見川の地域活動への参画等、取り組みの多様化（H28.3月 地域AP終了）
清流館宿泊者数 1,800人	(H27年度末実績) 983人	A-	<p>集落活動センター「汗見川」は平成24年6月のオープン以降、高校・大学など若い世代との連携事業や川遊び、ランチ・バイクなど新たな交流事業の実施、地元企業と連携した商品開発等、積極的に新たな取り組みを実施し、県内最初の集落活動センターとして他センターの参考となるような活動を展開することができた。</p> <p>（課題） 持続可能な仕組みをつくるため、収益の増加、運営体制（経理、営業）の検討、人材の確保・育成が課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・清流館宿泊者の増加を目指した学校や企業など団体の誘客、冬季の利用増加への取り組みの強化 ・シソの計画的な栽培・加工、商品開発等によるシソ事業の拡充

【地域アクションプラン 総括シート】

《仁淀川地域》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス ・管内の茶生産組織 	<p><プロモーション能力の高い生産者の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐茶まつりや試飲販売等のイベントへの積極的参加70回（H23～27） ・POP広告講習会開催1回（H23） ・茶摘みツアーの開催10回（H23～27） <p><新たな取引先・販売先の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外量販店での販売促進や土佐茶カフェとの連携による消費拡大PR PR活動10回、他販促実施（H23～27） ・緊急雇用関連事業を活用した販売促進や生産への支援（H24～26） ・こだわり農産物展示・相談会参加（H27） <p><栽培管理体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・改植事業による茶樹更新7回（H24～27） ・チャトゲコナジラミ発生調査 延681箇所（H24～27） ・土壌pH改善指導 計80園（H24～26） ・集落営農化の支援4回（H25） ・新規就農者の営農を支援（H24～27） <p><消費者に魅力的な商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・紅茶、ほうじ茶（土佐灸茶）の新商品開発 産業振興アドバイザーの招へい 18回（H25,26） ・農業創造セミナー、商人塾の受講 3名並びに1組織（H25～26） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶工場の改修（JAコスモス吾川茶工場（H24）、池川茶業組合（H24）、霧山茶業組合（H26）） こうち農業確立総合支援事業費補助金 H24：10,125千円 ・お茶スイーツの販売体制強化 産業振興アドバイザーの招へい 5回（H24） ・生産者の事業拡大に係るビジョン策定等 産業振興アドバイザーの招へい 8回（H26,27） 	<p><プロモーション能力の高い生産者の育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント等において、土佐茶の共通販売促進資材や商品POP、茶マスコットキャラクターを活用した販売促進活動などを実施し、JAコスモスの仕上げ茶販売店が増加、仁淀川流域茶の知名度も向上した。 ・茶摘みツアー参加者200名 ⇒販売店数18店（H23） → 29店（H27） <p><新たな取引先・販売先の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕上げ茶の販売量は、H23には荒茶生産量の13.6%であったが、H27には15.3%に上昇、販売額は7,360万円 ・緊急雇用関連事業によりJAや茶生産者において9名の雇用 ⇒JAが茶販売促進員1名を継続雇用（H27） ⇒お山の茶明郷園が城西館と紅茶の取引開始（H27） ⇒榎ビバ沢渡の茶大福が全日空国内線ファーストクラスの機内食に採用（H27.10） <p><栽培管理体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶改植事業により15名が2.3haを更新。 ・チャトゲコナジラミ調査結果を活用した適期防除により、茶の品質への影響は軽微であった。 ・改善指導の結果、土壌pHはH24の3.1からH27には3.9と上昇し、改善が見られた。 ・新規就農者2名が認定農業者となり、うち1名は補助事業を利用して作業機を整備 ⇒仁淀川町で秋葉集落営農組合が発足（H26） <p><消費者に魅力的な商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス製品茶の一部のパッケージを一新、マスコミ等を活用して消費拡大のPR ⇒土佐灸茶（8商品）、紅茶（1商品）、ウーロン茶（1商品）の新商品開発 計10商品 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・お茶スイーツの顧客管理システム整備 ・お茶を使った菓子等の新事業ビジョンの策定

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
仕上茶の販売量 16% (H19：茶全体の 7%) (H22：茶全体の 11.4%)	(H27年度末実績) 15.3%	A	<p>全国の小規模茶産地に共通する課題として、当地区でも生産者数や売り上げの減少、販売価格の低迷、耕作放棄地の増加の課題に直面している。その課題に対して、関係機関と連携して消費拡大等に取り組んだ結果、仁淀川流域茶業振興協議会会員の仕上茶小売販売額は概ね1,800万円を維持している。</p> <p>生産者の減少については、新規就農した1組織並びに2名に対して制度資金活用や経営セミナーへの参加を促し、うち2名は認定農業者になり、地区の中心人物へと成長した。</p> <p>売り上げの減少や販売価格の低迷への対策として、利益率の高い小売茶の販売を重視し、催事や展示会へ積極的に参加した。さらに、高品質な茶を求める消費者にアピールする新商品開発（10商品）や包装の見直し、マスコミを活用した知名度向上に努めた。また、販売促進のため、延べ10名を雇用し販売体制を強化した。その結果、H25には、全体に占める小売販売量は16.9%とH27目標を上回った。</p> <p>耕作放棄地の増加に対しては、集落営農組織が1組織設立され、新規就農者や規模拡大志向者による茶園の集積や廃棄園の再生により、面積増加が鈍化した。</p> <p><課題> 引き続き生葉及び荒茶の品質向上に努め、生産販売体制のさらなる充実強化と顧客ニーズに合った商品の開発が必要。合わせて、新規就農者確保による担い手育成が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川流域茶の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 ・新規就農者の確保

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス ・越知町山椒生産組合 	<p><安定的な生産体制の維持と栽培技術の向上></p> <p>○ニラ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷施設整備事業（H25）：8,916千円 ・レンタルハウス整備事業による施設整備（H24～27）：164,960千円 ・新規就農者の確保・育成 ・目慣らし会、講習会等による品質、収量向上 年16回（H24～27） <p>○ピーマン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目慣らし会、講習会の開催 年5回（H24H27） <p>○ショウガ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地検討会1回（H24） ・栽培管理技術講習会4回（H24） ・脱臭化メチルマニュアルの普及（H26） ・白星病防除技術に関する周知3回（H26） ・栽培技術勉強3回（H25） ・土壌消毒剤実証調査4回（H24～27） ・生産者交流会1回（H26） <p><山椒の安定的な生産の確立、加工品の開発と販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・さび病防除展示ほの設置および栽培暦の作成と改訂の実施（展示ほ設置：H24、25：2か所、H26：1か所） ・土壌診断結果に基づく適正な土壌pHへの誘導（H24～27、診断点数30～66点（H26まで）） ・経営指標モデルの作成（H24） ・GAP点検シートを用いた、生産物の食品としての安全性確保や環境保全、労働衛生の啓発：35戸（H24～27） ・枯れ枝症状への対策として、剪定展示ほ設置（H25）及び剪定講習会開催（H26、27） ・粉山椒の生産と販売 	<p><安定的な生産体制の維持と栽培技術の向上></p> <p>○ニラ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者がレンタルハウス（H24：47a、H25：30a、H26：47a、H27：17a）を利用し、ニラ栽培に取り組みだしたことで、産地の生産体制強化に繋がった。 ⇒出荷量 H24：529t→H25：579t →H26：604t→H27：614t ⇒新規就農者 H24：1名、H25：1名、H26：2名、H27：0名 <p>○ピーマン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実証試験結果から、接ぎ木苗利用が拡大し、出荷量増大に繋がっている。 ⇒出荷量 H24：216t→H25：228t →H26：237t→H27：240t <p>○ショウガ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・臭化メチル代替技術の定着 ⇒土壌消毒や発病株の早期抜き取り及び2次被害拡大防止対策の取り組みが定着している。 ⇒出荷量 H24：1,013t→H26：518t →H27：548t ・生産者交流会への参加：参加者数 25名（H26） <p><山椒の安定的な生産の確立、加工品の開発と販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで使用されていなかった銅剤のさび病防除効果が確認された。 ⇒使用できる農薬種類の増加により、防除薬剤の選択の幅が広がり、防除作業が行いやすくなった。 ・鶏糞の多量施用により、土壌が高pH状態であることが明らかになったことから、代替資材への変更や土壌改良資材を施用しないなど、適正pHへの改善対策が実施された。 ⇒株枯れ症状の株が減少し、収穫量が安定した。 ・経営指標モデル作成済み（H24） ・GAPシートによる自己点検の実施（H24～27） ・剪定講習会への参加者の増加 ⇒枯れ枝症状への対策として、剪定の必要性が認識された。 ・粉山椒の生産（H26、27） ⇒販売先：県内外のうなぎ料理店および業者、4か所

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
ニラ出荷量 650t (H22: 573t)	(H27年度末実績) 614 t	A-	<p><ニラ> 新規就農者の確保により栽培面積、戸数は増加傾向となっていたが、H27年度に2戸の大規模農家が系統外出荷となり、栽培面積が減少し、出荷量が横ばいとなった。</p>	<p><ニラ> ・生産者の生産意向調査を行い、今後の産地目標を部会で検討し、その達成に向けた取り組みを推進</p>	
ピーマン出荷量 270t (H22: 245t)	(H27年度末実績) 240t		<p><ピーマン> 土壌病害等の発生により収量の伸び悩みが続いてきたが、新規接ぎ木苗「チャガマラン」の導入により、個々の生産者においては収量・品質とも向上してきた。</p>	<p><ピーマン> ・「提案型」による新規就農者確保に向けた支援</p>	
ショウガ出荷量 950t (H22: 882t)	(H27年度末実績) 548 t		B	<p><ショウガ> 脱臭化メチル栽培技術が定着してきた。H25年の干ばつやH26年の水害の影響によりH26年、27年と連年、販売量が減少傾向にあるものの、需要は比較的安定している。</p>	<p><ショウガ> ・灌水設備と技術の普及 ・脱臭化メチルマニュアルを用いた栽培指導</p>
食用山椒出荷量 32t (H22: 30t)	(H27年度末実績) 23.5t		B	<p><山椒> 病害防除や土壌改良などの対策の徹底により安定した収量を確保できた。また、加工品を開発し、青果販売以外の収益源を確保できた。 さび病の防除薬剤として銅剤の効果を実証・確認したこと、土壌pHを適正pHにする指導により安定した収量が確保できるようになった（山椒の収量は隔年で増減がある。H27年度収量は目標値を下回ったが、H23年は28.6t、24年は32t、25年は19.4t、26年は30t）。 枯れ枝対策として剪定の必要性が理解された。加工品として粉山椒の生産、販売に取り組み、業務用として県内外の4業者に供給している。</p> <p><課題> ・生産者の高齢化の進展 ・生産量確保に向けた担い手の確保・育成 ・ショウガの灌水設備と技術の導入により安定生産を図る。 ・山椒の収穫時期の人手不足</p>	<p><山椒> ・改植による生産量の維持 ・収穫時期の作業者の確保 ・新たな山椒利用製品の開発による収入確保</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・農事組合法人ヒューマンライフ土佐</p>	<p><薬用作物の安定生産>※ミシマサイコ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別巡回指導29回（H23～27） ・現地検討会5回（H23～27） ・実証圃設置6回（H23～27） ・実証圃調査22回（H23～27） ・県域版栽培暦の作成1事例（H26） <p><新たな生産者の掘り起こし>※ミシマサイコ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者募集チラシの作成、配布（H26、H27） ・産地意向調査の実施1回（H26） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒューマンライフ土佐の経営改善 産業振興アドバイザーの招へい 5回（H26） ・ツムラから提案のあった新加工場の整備等にかかる協議（H26、27） 越知町長の株ツムラ代表取締役訪問への同行（H26） 株ツムラを訪問し設備整備にかかる協議（H26、27） 株ツムラ、ヒューマンライフ土佐、越知町、県による情報交換・協議（H26、27） ・協働の森事業 越知中学校を対象に座学やツムラ協働の森での薬用作物採取等フィールドワークの実施13回（H24～27） 	<p><薬用作物の安定生産></p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別巡回や現地検討会を実施することにより、現地ほ場の栽培実態や生育状況を把握した。 ・栽培実証試験では、ショウガとの輪作により、収量が微増する傾向が見られた。 <p>⇒栽培経験の長い生産者は、実証試験等の結果を活用し安定した収量を確保できているが、新規栽培者など栽培経験が短い生産者は、生育不良等による低収量により栽培意欲が減退し、面積拡大が進みにくい状況にある。</p> <p>⇒産地間で協力し県域版栽培暦を作成した。</p> <p><新たな生産者の掘り起こし></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者募集チラシを管内3町村へ約1100部配布。2件の問い合わせがあった。 ・産地意向調査の結果、高齢化、低所得、管理作業が煩雑、収穫や出荷調整時の雇用にコストがかかる、農薬の登録が少ない、栽培適地が他の有利品目と競合しているといった理由が面積拡大を妨げていることが明らかとなった。 <p>⇒生産者の意向を把握することにより、薬草の生産拡大に向けた取り組みへの基礎資料となった。</p> <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新体制における経営の基礎となる事業計画の作成 ・経営状況を分析することで明らかになったロスの改善 ・株ツムラと県、越知町との関係強化

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
薬用作物の作付面積 ミシマサイコ 70ha (H19: 38ha) (H22: 47ha) ※一部、県外含む	(H27年度末実績) 55ha	A-	○産地拡大 ヒューマンライフ土佐が中心となって進めてきた薬用作物の産地拡大は、仁淀川流域から嶺北、幡多地域まで産地が拡大し作付面積が伸びてきたが、生産者の高齢化や低収量、他の有利品目との競合等により栽培面積の確保が課題となっている。このため、ミシマサイコの実証圃を設け、生育調査や現地検討会開催等による栽培の促進に取り組むとともに、H26、27年度に生産者募集のパンフレットを配布し、新たな生産者の掘り起こしを行った。 また、サンショウ、ダイダイの栽培は順調であり、㈱ツムラのオーダーに対応した生産を進めている。 <ミシマサイコ> 収量向上のための実証試験では、ショウガとの輪作により収量が微増したものの、効果的な収量向上対策の発展にはつながらなかった。 新たな生産者の掘り起こしでは反応が鈍く、また、産地意向調査の結果の分析により課題が明らかになった。	○ミシマサイコ ・収量向上や安定生産対策の検討 ・新品種（2年株専用）「黄太静」栽培技術の検討 ・新たな生産者の掘り起こし	
サンショウ 80ha (H19: 12ha) (H22: 59ha)	(H27年度末実績) 73ha		A	○組織体制整備 H26年度に組織の世代交代があり、組織体制の再整備のため、産業振興アドバイザーを招へいして組合の財務会計の整理、総会に向けた栽培計画策定、人的体制への助言等を行った。	○サンショウ、ダイダイ ・㈱ツムラのオーダーに応じた生産量及び品質の維持
ダイダイ 30ha (H22: 18ha) ※一部、県外含む	(H27年度末実績) 28ha		A	○新加工場の整備 H26年度に㈱ツムラから提案のあった新加工場の整備に向け、農業振興部を中心に越知町、地域本部とともに、㈱ツムラやヒューマンライフ土佐との協議を進め、H28年度こち農業確立総合支援事業費補助金を活用して整備を行うこととなった。 ○㈱ツムラとの関係性の維持・強化 生産面以外でも、H20年度の協働の森事業開始以来、事業を通じて㈱ツムラ（CSR活動）、ヒューマンライフ土佐、越知町の良好な関係を結んでおり、越知中学校生が地元や企業について学ぶ場として定着した。㈱ツムラからはCSR事業では全国一との評価を得ている。 <課題> ・ミシマサイコの栽培面積の維持・拡大では、①生産者の高齢化、②低収量、③管理作業が煩雑、④収穫や出荷調整時の雇用にかかるコスト、⑤農薬の登録が少ない、⑥栽培適地が他の有利品目と競合といった課題があり、これらへの対応が必要。 ・組織体制の整備については改善に至っておらず、今後も㈱ツムラとの協議を踏まえた働きかけが必要。	○新加工場の整備計画検討 ・想定される施設・設備などの整備について、補助金導入等、整備計画の検討 ○㈱ツムラとの関係強化による、ヒューマンライフ土佐の組織体制の検討

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・JAコスモス</p>	<p><人材育成及び産地の体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・各関係機関との連携（行政連絡会の開催：毎月1回（H24～27）） ・生産部会活動への支援（各作業班の活動の活性化）：毎月第3木曜日（H24～27） ・経営改善指導：農業簿記講座の開催：月1回（H24～27） ・個別カウンセリング 6月～7月：全戸（H24～27） ・新規就農者への支援（H24～27） 「提案型」での提案書作成にむけた協議2回（H26） <p><栽培技術の向上及び病虫害防除の徹底></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培指針を中心とした栽培管理指導の実施：月1回第3木曜日（H24～27） ・定期的な個別巡回指導の実施（H24～27） <p><集出荷施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・光センサー整備に向けた生産者意向調査1回（H26） ・攻めの農業実践緊急対策事業打合せ5回（H26） ・攻めの農業実践緊急対策事業：262,030千円（H26） <p><新商品の販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場との販売打ち合わせ（H24～27） 促成：2回（11月・2月） 夏秋：1回（5月） ・販路拡大に向けた取り組み（H24～27） 促成：特★（糖度10度以上）の売り込み 夏秋：2kg茶箱の規格外商品（6度以上8度未満）“ふそろいトマト”の売り込み（H26）、1kg箱規格への統一（H27） 	<p><人材育成及び産地の体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との連携により生産部会の活動の活性化、人材育成に向けた仕組み作りができた <p>⇒目標所得400万円達成戸数 H24：10戸→H26：12戸 →H27：10戸</p> <ul style="list-style-type: none"> ・提案型新規就農者募集の開始 <p><栽培技術の向上及び病虫害防除の徹底></p> <p>⇒高糖度トマトの販売額、数量</p> <p>促成 H24：2.67億円（297t） →H26：2.94億円（314t） →H27：3.14億円（318t）</p> <p>夏秋 H24：0.86億円（127t） →H26：0.94億円（107t） →H27：0.74億円（82t）</p> <p>⇒大玉トマトの販売額、数量</p> <p>促成 H24：0.68億円（208t） →H26：0.71億円（228t） →H27：0.66億円（200t）</p> <p><集出荷施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・攻めの農業実践緊急対策事業によりトマト選果ライン高度化（軟化果実・芯腐れ果実の選別） <p>12月5日より本格稼働</p> <p><新商品の販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・夏秋：1kg箱の定着

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
高糖度トマトの販売額 5.1億円 (H22：3.7億円) (H24：4.2億円) (H25：4.3億円) (H26：4.6億円)	(H27年度末実績) 4.5億円 促成：3.80億円 夏秋：0.74億円	A-	栽培技術向上への取り組みや市場への売り込み等により、高品質・安定出荷が行われる産地としての評価が高まり、販売額も年々向上するとともに、生産者所得の向上につながった。 H26.8月の浸水被害で使用できなくなっていたトマト選果場設備について、「攻めの農業実践緊急対策事業」を活用し集出荷施設整備及び選果ライン高度化を図った。(H26.12月稼働)これにより軟化果実・芯腐れ果実の選別作業の効率化等につながった。 <課題> 生産者の高齢化や経営の不安定さなどから作付けを見合わせる農家もあり、産地の維持・発展のためには新規就農者等の担い手の育成・確保が緊急課題となっている。 農家戸数：H23園芸年度 31戸→H27園芸年度 28戸	・安定生産に向けた技術開発 ・産地の生産力を維持するための新規就農者の確保や人材育成

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞ ・JAとさし</p>	<p>＜各品目毎のビジョンに基づいた対策の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チーム会（土佐市連絡会・指導部会） H24：12回、H25：12回 H26：18回、H27：26回 <p>＜高品質高収量技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学び教えあう場の開催 H24：33回、H25：60回 H26：69回、H27：68回 <p>＜集出荷体制の整備による販売力強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キュウリ集出荷場整備等にかかる打ち合わせ：8回（H26） ・キュウリ集出荷場整備を行い、2JAの合同集出荷を開始（H27） ・ミネラルメロンブランド化にかかる打ち合わせ等：2回（H26） ・産業振興総合補助金（ステップアップ事業）によるミネラルメロンのPRやブランド化（H27） 	<p>＜各品目毎のビジョンに基づいた対策の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IPM技術の定着による病害虫防除、特別栽培農産物やエコシステムへの取り組みが行われた。 ⇒天敵導入率（戸数） ピーマン・シトウ H23：98.1% →H26：98.9%（H26：シトウ100%、ピーマン98%） →H27：99.1%（H27：シトウ100%、ピーマン98.2%） ・キュウリ H25：12% →H26：21%→H27：34.7% <p>＜高品質高収量技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境制御技術導入への動きが加速化した。 ⇒導入戸数 H24：4戸、82a →H27：21戸、579a <p>＜集出荷体制の整備による販売力強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷場の再編整備が進んだ。 ⇒生姜予冷库整備（H24） H23園芸年度 1,328 t →H26園芸年度 1,823 t →H27園芸年度 1,598 t ⇒ピーマン予冷库整備（H24） H23園芸年度2,971 t →H26園芸年度 3,509 t →H27園芸年度 3,386 t ⇒2JAのキュウリ出荷場統合（H27）
<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>＜事業主体＞ ・㈱マルカ</p>	<p>＜加工用ワサビの出荷量の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・㈱マルカによる自社栽培の開始 ・JAと連携した新規栽培者の掘り起こし ・生産農家への栽培技術指導、講習会の開催 ・出荷作業軽減の検討 	<p>＜加工用ワサビの出荷量の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工用ワサビ加工出荷量（H24：40t→H25：38t→H27：52t） ⇒納入先の金印㈱からは品質の面でも評価され信頼関係が構築されている。
<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>＜事業主体＞ ・JAとさし ・土佐文旦加工組合 ・菊水酒造㈱ ・ひまわり乳業㈱</p>	<p>＜開発商品の県内外への販売強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用についての関係者協議 H24：5回、H25：3回 H26：3回、H27：2回 <p>＜新たな加工品の開発による土佐文旦の下級品の消費拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品のPR 土佐文旦まつり H24～27年 直販所（ドラゴン広場）での販売検討 	<p>＜開発商品の県内外への販売強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・菊水酒造による土佐文旦の活用量（JAとさし）H24：30t→H25：4t →H26：5t→H27：2t ・ひまわり乳業による土佐文旦の活用量（土佐文旦加工組合）H24：4t <p>＜新たな加工品の開発による土佐文旦の下級品の消費拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・菊水酒造による商品開発（7品） ⇒年間売上高（H24～）： 1200万円～1300万円で推移 ・文旦リキュール（JAラベル） 直販所（ドラゴン広場）での販売 ⇒年間売上高（H25～）：24万円で推移

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
JAとさし園芸品出荷量 H27園芸年度： 16,000t (H23園芸年度： 15,263t)	(H27年度末実績) 14,185t	B	JAとさしの園芸部会は、H23園芸年度からH26園芸年度までに部会員数で10%の減、栽培面積では3%減少している。H27園芸年度の出荷量は、当初目標の16,000tには及ばないものの、農家個々の高品質技術への努力の結果、単価(円/kg)は、対H23園芸年度比120%と高単価であった。 このような農家数・面積の減少に対して、H27年度からJAとさしキュウリ部会が産地提案型の担い手確保の仕組みづくりを始めている。 また、H24にはピーマン、ショウガの集出荷場が整備され、さらにH27には2つのJAを統合したキュウリの集出荷場整備を行い、合同出荷を開始するなど、販売力の強化が図られた。 <課題> 生産者の高齢化により、JAとさしの園芸部会の部会員数及び栽培面積が減少しており、環境制御技術の導入による収量アップや担い手の確保が課題となっている。	<ul style="list-style-type: none"> ・IPM技術による安心・安全な農産物生産に引き続き取り組むとともに、高収量を目指した環境制御技術の導入 ・各品目ごとの産地提案型担い手確保対策
加工用ワサビ加工出荷量 150t (H21：60.0t) (H23：71.3t)	(H27年度末実績) 52t	B	生産者との協議(作付面積・出荷量・価格等の調整)をJAと連携して行うなど生産者との関係づくりを進め、作付面積の増に向けて取り組んでおり、今期は県東部地域で生産農家が増加したためH26.9月期以降の出荷量は回復基調となっている。 <課題> H27.9月期の出荷量は52tと回復基調となっているが、販売先(金印)の需要200tにさえられていない。	<ul style="list-style-type: none"> ・出荷量を増やすため、JAによる新規栽培者の掘り起こしや既存栽培者の栽培規模拡大、栽培技術講習会等の開催など栽培技術向上への支援 ・一次加工にかかる出荷作業の負担軽減の検討
加工原料用の土佐文旦の活用量 100t (H19：0t) (H22：30t) 加工品の開発と発売 4品(1品/年) (H19：1品) (H22：3品)	(H27年度末実績) 2t (H27年度末実績) 加工品7品	B A+	加工用原料としての文旦について、一定量は定着し、商品販売もされているが、商品販売量が伸びておらず、連携事業者における活用量が伸びていない。 <課題> 原料供給、原料需要者それぞれの課題は一定明らかになってきたが、様々な品質の原料が流通する中で、価格・活用量等の面で折り合いがつかず協議が困難になっている。 一方で、新たな原料の販売先も出てきており、今後、さらに土佐文旦の活用を進めていくために、他の原料需要者へ販路を広げていく必要がある。	<ul style="list-style-type: none"> ・菊水酒造(株)のほか新たな原料需要者への販路拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>＜事業主体＞ ・（株）前川博之商店</p>	<p>＜原材料の安定供給＞ ・生産農家との生産量拡大・増収に向けた打ち合わせ会の実施（植付面積・生育状況の報告、収穫時期・収穫状況等の確認）</p> <p>＜販路拡大・販売促進＞ ・生協（鳥取・広島・東京・神戸ほか）との商談会への参加 ・全国各地の市場での商談会への参加 ・生協関係者との現地検討会の実施</p>	<p>＜原材料の安定供給＞ ・生産農家からの生姜仕入量 H24：1,945 t → H25：2,115 t → H26：1,482 t → H27：1,838 t ⇒生産農家の所得増大</p> <p>＜販路拡大・販売促進＞ ・生姜加工品の販売額 H24：95,702千円 → H25：106,497千円 → H26：50,357千円 → H27：40,946千円 ⇒一次加工品へシフトし営業利益を上げている。</p>
<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>＜事業主体＞ ・JAコスモス（伊野支所、吾北支所）</p>	<p>＜品目毎のビジョン策定＞ ・JAコスモス行政営農振興協議会 1回/年 ・チーム会 H24：12回、H25：12回、H26：15回、H27：6回</p> <p>＜高品質高収量技術の習得、下級品の有効活用＞ ・品目別部会等：12回（H26）</p> <p>＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ・ショウガ集出荷システム整備打ち合わせ等：H26：6回、H27：6回</p>	<p>＜品目毎のビジョン策定＞ ・露地ショウガについては、集出荷システムの整備等を含めた産地ビジョンができつつある ・JAコスモス生姜出荷体制の再編にむけた検討開始。出荷場整備に向けたプロジェクトチーム発足。</p> <p>＜高品質高収量技術の習得、下級品の有効活用＞ ・露地ショウガの土壌病害対策、キュウリの高品質高収量技術の定着が進んだ。 ・露地ショウガ土壌病害の体系防除が普及 ・キュウリ環境制御技術の実証圃開始（H28園芸年度）</p> <p>＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ⇒キュウリ集出荷場整備（JAとさしとの統合）（H27）</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
生姜加工品の販売額 200,000千円 (H22: 114,792 千円)	(H27年度末実績) 40,946千円	B	H25年から原材料の高騰が続いて利益率の高い一次加工品の生産にシフトしている。 高級料亭や漬物店などからのニーズに応え、新たに芽生姜の加工品の開発・販路開拓にも取り組んでいる。また、和歌山や神戸を中心に生姜の生の千切りの需要が増えている。 <課題> H27.9月期の生姜の受け込み量は昨年から持ち直したものの、依然として従来からの取引先への納入が精一杯で引き続き安定的な原料確保が課題となっている。	・生産者との講習会等、生産量拡大に向けた取り組み ・一次加工品の開発・販路開拓
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 生姜: 510t (H23園芸年度) ・伊野支所 生姜: 464t	(H27年度末実績) ・伊野支所 生姜: 454t	B	露地ショウガ及び白芽芋は、いずれも収量は気象条件の影響を受けやすくH23~26年の間にも、露地ショウガの年間出荷量は多い年で655t、少ない年で453tと変動が大きい。 また、新規就農者や後継者は横ばいまたは漸増傾向である。 施設キュウリも高齢化が進んでおり、H28園芸年度には作付中止により面積が20a減少する見込みとなっている。こうした状況の中で、H27年度にJAとさしキュウリ部会とともに出荷場を統合、集出荷場を整備したことにより、販売力の強化が図られた。 また、キュウリ栽培においても収量アップのための環境制御技術導入の実証を行う動きが始まっている。	・ショウガの集出荷システムの整備による取扱量増と有利販売 ・施設キュウリの環境制御技術の導入を推進 ・加工ワサビの面積拡大
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 白芽芋: 29t (H23園芸年度) ・伊野支所 白芽芋: 27t	(H27年度末実績) ・伊野支所 白芽芋: 21t	B	<課題> 施設キュウリの生産者も高齢化が進んでおり、H28園芸年度には作付中止により面積が減少する見込みとなっている。環境制御技術の導入による収量アップや集出荷場整備によるロットの確保と効率化を進めていく必要がある。	
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 キュウリ: 265t (H23園芸年度) ・伊野支所 キュウリ: 259t	(H27年度末実績) ・伊野支所 キュウリ: 261t	A-		
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・吾北支所 柚子: 250t (H23園芸年度) ・吾北支所 柚子: 232t	(H27年度末実績) ・吾北支所 柚子: 210t	B		
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・吾北支所 ワサビ: 30t (H23園芸年度) ・吾北支所 ワサビ: 21t	(H27年度末実績) ・吾北支所 ワサビ: 13t	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町吾北地区の集落営農組織 	<p><上東地区集落営農組合の部門活動の定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・総会、定例役員会、現地検討会等において部門の活動検討 H24：9回、H25：16回、 H26：14回、H27：16回 ・共同利用・受託用乾燥機（20石用）導入（H26） <p><吾北地区での連携した集落営農活動の普及と定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・末組織地域への集落営農発足に向けた懇談会 H25：15回 ・集落営農等の協議会発足の検討 H24：4回、H25：4回 	<p><上東地区集落営農組合の部門活動の定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・周年経営する協業面積は、二つ・加工用フサビ・ユズ等で定着。 H22：1.7ha →H26：2.1ha →H27：2.0ha ⇒販売金額245万円（H27） ・受託部門は、ほぼ計画通り受託面積を達成。 H24：13.3ha 25年14.5ha H26：19.3ha（計画18ha） H27：23.4ha ⇒作業受託等金額109万円（H27） <p><吾北地区での連携した集落営農活動の普及と定着></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大野内集落営農組合が発足（H25）（いの町の集落営農組織数が7組織となった） ⇒大野内集落営農組合による、耕作放棄地の解消（11a）（H27） ・様々な政策課題（中山間地域等直接支払い、集落営農等）を総合的に検討する協議会を発足（H26）
<p>11 生姜等加工品製造施設整備事業</p> <p>《いの町》</p> <p>仁淀川地域の基幹品目である、生姜の増産及び加工品の生産性の向上を図り、顧客からの受注に対応できる安定的な生産体制を確立することにより、いの町内等の生姜生産者の所得の向上及び、地域の雇用拡大に繋げる。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・西村青果株 	<p><生産体制の整備・販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興総合補助金により工場整備に着手（H26：50,000千円、H27に繰越） <p><原材料の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜生産農家及び高知県園芸連（当該事業者が生姜原料供給の指定業者となっている）との長年の信頼関係による取引が継続中 	<p><生産体制の整備・販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・工場整備（H28.2月竣工） ・生姜加工品の販売額 H25：2.1億円→H26：3.4億円 →H27：3.45億円 ⇒大手食品会社等の取引先との連携強化 <p><原材料の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町内生産農家からの生姜仕入量 H25：82.3 t →H26：82.3 t →H27：82.2t ⇒生産農家の所得増大
<p>12 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・本川手箱きじ生産企業組合 ・いの町 	<p><生産体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・飼育衛生管理検討会の実施（中央家畜保健衛生所・畜産試験場） ・生産設備（貯卵庫、脱毛器、液体型急速冷凍機）の整備 <p>いの町畜産物等処理加工施設改修工事費補助金（H26：20,740千円）</p> <p><販売の安定化と販路の開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発 産業振興アドバイザー招へい8回 パッケージ商品（H24） 通年販売できる商品（H25） ・試作品開発、商談会出席、市場開拓調査、販売戦略策定 連携組織活性化支援事業補助金【高知県中小企業団体中央会】 ・法人化 産業振興アドバイザー招へい5回 法人化に向けた組織体制及び経営計画策定（H26） 	<p><生産体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産設備（貯卵庫、脱毛器、液体型急速冷凍機）の整備完了（H27.2月） ⇒増産に向けた施設設備が整った。 <p><販売の安定化と販路の開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・本川手箱きじ生産企業組合設立（H26.12.5） ・「きじ鍋セット」販売（H24：1,900千円→H27：1,840千円） ⇒ゆうパック秋冬ギフトに掲載され販売数が増加。きじスープをメインにしたパッケージ商品の開発がされ、首都圏百貨店でネット販売が開始された。 ・「きじ重」販売（H26） ⇒通年商品として、新商品「きじ重」を開発し高知市内料理店でメニュー化した。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
<ul style="list-style-type: none"> ・周年経営する協業面積 1.9ha (H22: 1.7ha) ・水稲作業の受託面積 24ha (H22: 8ha) ・吾北地区での集落営農組織数7組織 ・集落営農組織のネットワーク化集落営農組織の協議会発足 	<ul style="list-style-type: none"> (H27年度末実績) 2.0ha (H27年度末実績) 23ha (H27年度末実績) 7組織 (H27年度末実績) 協議会の発足 	<ul style="list-style-type: none"> A+ A A+ A+ 	<p>上東地区集落営農組合は、それぞれの部門活動が定着し、目標とする協業面積、受託面積等をほぼ達成した。</p> <p>現在、より安定的な経営を進めるため、集落営農組織の法人化が検討されており、農業振興センターがH27年に実施した集落営農塾（法人化コース）を受講し、具体的な検討を進めている。</p> <p>吾北地区の7つの集落営農組織の活動については、濃淡があるがそれぞれで活動をしている。新たに結成した大野内集落営農組合では、耕作放棄地の解消を共同で行っており、地域の担い手として地域を守る取り組みを進めている。</p> <p><課題></p> <p>上東地区集落営農組合は役員会・総会において法人化を検討することになったが、具体的に進める段階で、異論が出るのが想定される。今の集落営農への参加体制を維持していくことが課題となる。</p> <p>また、高齢化も進んでおり、中山間地域等直接支払いの取り組みも難しくなっている。既存の集落営農組織も状況は同じであり、新たな集落営農組織の確立、担い手の確保や集落営農組織等の地域間の連携が課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・集落営農塾を関係機関が連携して開催し、既存・新規集落営農組織の育成、活動の支援 ・地域の担い手を確保するため、東京、大阪等での移住・就農についての相談活動の実施 ・相談活動により、農業公社での研修生を確保し、確実な就農を推進 ・集落営農の活動及び担い手の確保による、中山間地域の農地保全 (H28.3月地域AP終了)
<ul style="list-style-type: none"> 生姜等加工品の販売額 276百万円 (H25: 210百万円) 	<ul style="list-style-type: none"> (H27年度末実績) 345百万円 	<ul style="list-style-type: none"> A+ 	<p>産業振興総合補助金を活用して保冷施設を整備し、大手食品会社等からの受注に対応できる安定的な生産体制が構築された。</p> <p><課題></p> <p>生姜生産農家及び高知県園芸連との連携による原材料の安定的な調達課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画に沿った加工品の製造・販売についてのフォローアップ
<ul style="list-style-type: none"> 販売額 13,580千円 (H25: 7,444千円) 本川きじの生産羽数 6,800羽 (H20: 1,000羽) (H23: 2,400羽) 	<ul style="list-style-type: none"> (H27年度末実績) 11,207千円 (H27年度末実績) 1,300羽 	<ul style="list-style-type: none"> A B 	<p>H26年度町単独事業による生産設備の投資に加え、企業組合を設立し (H26.12月) 経営体制が強化された。組織替えに伴う指定管理の移行手続きや旧生産組合のきじ在庫量を考慮し生産調整したが、今後は旧生産組合から企業組合への業務移管により、販売の体制強化と合わせて売上額の向上が期待できる。</p> <p><課題></p> <p>出口となる販路拡大とそれに携わる営業スタッフの強化という課題を抱えている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・売上を伸ばすための新たな販路の開拓及び商品開発 ・需要に対応した安定的な生産体制の確保 ・本川手箱きじ生産企業組合の運営体制の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>13 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>＜事業主体＞ ・日高村</p>	<p>＜連携しての販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村アグリネットワーク会議の開催（H24～） ・県内外への物販等の販促活動（H25～） ・日高めぐり大会の開催（H26） ・PR資材の製作（H26） 	<p>＜連携しての販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サニーマート（愛媛県）での物販 H25：1回、H26：2回 ・福島屋での物販 東京都：1回（H25） ・「町イチ!村イチ!2014」（愛媛県）への出展 ・まるごと高知への出展（H25） <p>⇒県内外での日高村の産品認知度向上</p>
<p>14 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>＜事業主体＞ ・森林組合 ・林業事業体 ・素材生産業者 ・製材業者等</p>	<p>＜原木の安定供給の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林経営計画策定の地区説明会、勉強会や視察研修の実施14回（H24～25） ・管内事業体への森林経営計画及び森の工場策定の個別指導（H24～） ・市町村との協議、勉強会等による連携強化（H24～） <p>＜林業事業体の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助事業の有効活用に向けた事業説明会（H24～） ・事業体の実態把握調査（H24～） ・作業道開設及び間伐技術の現地指導並びに経営指導（H24～） ・先進事業体への視察研修2回（H26） ・自伐林家等担い手育成支援（H26～） <p>＜流域産材の加工・流通の安定化に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流域木材の外資推進 農商工連携基金助成事業 H26：6,043千円 H27：1,611千円 ・大型製材工場建設 木材加工流通施設整備事業補助金 H27：882,875千円 ・仁淀川森林組合の製材品販売強化 ・産業振興アドバイザー招へい2回（H25） ※特用林産物と合わせた活用 ・韓国工務店による仁淀川流域材の産地商談会のサポート（H26～） 	<p>＜原木の安定供給の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・説明会や勉強会の開催、個別指導によって計画的・効率的な森林整備が進んだ。 ⇒森林経営計画の樹立 7,436ha ⇒森の工場の新規設定 H24：1団地、H25：4団地、H26：1団地、H27：8団地 <p>＜林業事業体の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業体毎の課題抽出と個々への対応により経営及び施業の意識改革が進められた。高性能林業機械の導入22台（H24～27） ⇒生産性の向上による素材生産量がアップ ・県及び佐川町において協議会が設立され、自伐林家等への支援策が具体化（H26） ⇒就労の場の創設や自伐林家の自立促進 ・仁淀川町森林管理推進協議会の設立（H27.12月） ⇒原木生産量の拡大や人材育成の推進体制が整備された。 ⇒林業研修生として県内外から4人が仁淀川町に移住し研修を開始 <p>＜流域産材の加工・流通の安定化に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川森林組合の2製材工場の統合及び施設整備（H25～26） ⇒製材の効率化とコスト削減が図られた。 ・農商工連携基金助成事業を活用した吾川森林・池川林材の販売ツールの作成（H26～） ⇒仁淀川町で商業建築1件（アンテナショップ）建築（H28完成予定） ・県産材住宅の部材1棟分が韓国に初輸出された。（H26） ⇒県産材の韓国での販路拡大に期待が持たれる。 ・県内で第2位の規模となる新製材工場の池川木材工業第4工場が完成（H27） ⇒仁淀川流域の木材生産量の拡大及び製品の流通拡大に向けた体制が整備された。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
農産物販売額 3.4億円 (H22：3.2億円)	(H27年度末実績) 4.1億円	A+	<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て、日高の農産物や村の知名度アップに取り組んでいる。 H26.11.1にオープンした「村の駅ひだか（旧さんさん市）」における売上増で農産物の販売額が伸びており、生産者の生産意欲が高まり、所得向上につながった。</p> <p><課題> 日高村の農産物及び村のさらなる知名度アップに取り組むため、ネットワークの連携強化が必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・日高村アグリネットワークの連携強化 ・日高村及び日高村農産物の知名度の向上 ・新たな特産品の開発
素材生産量 6.3万m ³ (H19：5.9万m ³) (H22：3.7万m ³)	(H27年度末実績) 8.2万m ³	A+	<p>事業体共通の課題である「事業地の確保」、「技術力・担い手の確保」に重点を置いた支援を継続したことにより、徐々に事業地拡大や設備投資が進められ素材生産量が年々増加している。(H24：4.8万m³、H25：5.3万m³、H26：6.0万m³) 管内2森林組合については、定期協議や個別指導を継続したことにより、高知中央森組の支所統合や仁淀川森組の製材工場統合等組織の改変も実施され、経営が徐々に改善されている。</p> <p><課題> ・新たな製材工場のフル稼働時（H30）に必要な原木量を確保するためには更なる事業地や担い手の確保による素材の増産及び材の集出荷体制の整備が必至であり、事業体・市町村・県が一体となった増産への取り組みが必要。 また、作業技術員の育成・確保だけでなく、川上の森林整備から川下の加工・流通に至る総合的な企画・管理ができる人材の育成も必要である。 ・森林組合における労務班の人材育成と更なる事業量実施による事業体経営の安定化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・県、市町村、事業体が連携し、素材生産量の増大や事業体の安定的な経営に向けた取り組み支援を継続 ・仁淀川町においては、町と林業事業体等で構成する新たな組織「仁淀川町森林管理推進協議会」において木材増産に取り組む計画。将来的には、仁淀川流域全体を管理できる組織体制を志向

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>15 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAコスモス ・仁淀川森林組合 ・特用林産物生産者 	<p><生産者・栽培地の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者状況調査（H24） ・指導重点地区を設定した栽培技術支援：個別指導20回、講習会2回（H26） ・によどマッシュルーム生産組合に乾燥機導入 <p>地域林業総合支援 H25：448千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・試験研究機関との連携によるマッシュルームの病害虫対策支援2回（H26） ・竹炭販売促進支援 産業振興アドバイザー招へい 2回（H25） ※製材品販売強化と合わせた活用 ・によどマッシュルーム生産組合の経営改善 産業振興アドバイザー招へい 8回（H26,27） <p>地域人づくり事業による経営改善指導（H27）</p> <p><流通体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・流通状況調査（H24） ・県外企業との商談2社（H26）、商品展示会への出展1回（H26） <p><新たな特用林産物への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センターとの連携（H26～） ・原木マイタケ栽培技術支援（H26～） 講習会4回（H26）、視察研修の実施1回（H26）、生産者指導（H27） ・まいなばざんまいツアー実施（H27.9月） 	<p><生産者・栽培地の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培技術の向上 ⇒シイタケの単位発生量10%向上 ・によどマッシュルーム生産組合の乾燥機導入（H25） ⇒廃棄品の減少、製品化の効率アップ ・マッシュルームの高品質化10%向上、収益前年比の25%増 ・東京都内の高質系スーパー等、マッシュルームの販売先が増加し、市場よりも利益率の高い取引への転換が進んでいる。 ・いの町柳野地区で県外移住者がシイタケ生産を開始（H26） <p><流通体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・マッシュルームの流通体制整備進行中 <p><新たな特用林産物への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・原木マイタケの試験栽培開始（H26～）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
シキミ・サカキ出荷量 32t (H19: 22t) (H22: 30t)	(H27年度末実績) 29.3 t	B	○シキミ・サカキ 兼業で小規模な生産者が多く効率的な支援が困難な中、個々の生産者の技術力により品質の高い作物を生産し、県内及び関西の市場で高い評価を得て、生産量を維持している。 <課題> 高齢化に伴い生産者が減少し、耕作放棄地の拡大が進んでいる。	・継続的な技術支援による安定的な生産、品質の向上 ・シキミ、サカキ、シイタケについては、個別支援から地域の取り組み支援へと移行 ・マッシュルームの安定供給に向けた生産体制づくり	
竹炭出荷量 25t (H22: 20t)	(H27年度末実績) 5.6 t		B		○竹炭 竹炭は主な販売先であるサントリー(株)の酒類製造工程でろ過材として活用されているが、一部製品の生産中止や消費者の嗜好の変化に伴う消費減少により、販売先の需要実施で受注が左右され、安定的な販売支援が実施できなかった。 <課題> 消臭材や調湿材としての販売も、営業活動の低下や生産者の高齢化による生産量自体の減少等から減少傾向にある。
マッシュルーム出荷量 11 t (H25: 9.5t)	(H27年度末実績) 10.7 t		A-		○シイタケ等 地域支援企画員、集落活動センター等と連携し、意欲的な生産者に対し重点的な支援が開始されたことにより生産技術が向上した。 ○マッシュルーム 乾燥機の導入、栽培技術支援や研究機関と連携した病害虫対策支援の結果、生産効率の向上及び販売拡大が図られた。 経営コンサルタントの指導により、販路開拓等、経営改善が進められた。 ○原木マイタケ 地域おこしの一環として、いの町越裏門地区より要望が上がったことから栽培技術支援が始まり、講習会や視察による技術習得を経て、H27年度より試験栽培が開始された。 <課題> ・後継者対策 ・マッシュルームについては、安定経営を図るため、継続的な栽培技術支援や経営改善を進めることが必要 ・原木マイタケは新たな取り組みであり、引き続き生産指導や販路開拓等の支援が必要

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>16 自伐型林業を核とした産業づくりと地域の活性化</p> <p>《佐川町》</p> <p>自伐型林業を核とした産業づくりを推進することで、森林環境の保全及び関連事業を含めた雇用の創出と人材育成を目指す。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町 ・自伐型林業に取り組む個人・団体 	<p><自伐型林業の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・町民向け勉強会 H25：1回 70人 ・自伐型林業座談会 H25：1回 50人 ・町民向け自伐型林業研修 H26：9回 49人 H27：3回 8人 ・佐川町自伐型林業推進協議会説明会 H27：1回 8人 ・地域おこし協力隊（自伐型林業チーム）の雇用 H26：5名（内2人退任） H27：5名 <p><低質材の活用促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマス代行証明町民向け説明会（自伐型林業推進協議会説明会との同時開催） H27：1回 	<p><自伐型林業の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H25年度からの継続的な研修会等開催によって、自伐型林業に関心を持つ住民が増加 ⇒H26年度研修会参加者1人が山林を購入し、自伐型林業を開始 ⇒自伐型林業に取り組み始めた町民2グループ5人（上記1人を含む） ⇒佐川町自伐型林業推進協議会が発足し（H27.3.19）、町民18人が入会 ⇒町内山林（施業地）の集約30ha <p><低質材の活用促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマス活用にかかる住民の意識の高まりが見られる。 ⇒木質バイオマス代行証明申請16件
<p>17 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業組合宇佐もん工房 	<p><販路拡大・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・首都圏での物産フェア、商談会への参加 ・各種イベント出店 ・「一本釣りうるめ祭り」の開催（毎年4月） <p><新商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・通信販売やデパート向けの商品開発 オイルサーティン、トマトサーティン、サラダサーティンの商品化（H24） ・食の旅行商品化（地域観光課事業） アドバイザー招へい10回（H26） 	<p><販路拡大・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手居酒屋チェーン店やデパート等との取引件数を伸ばしている。 ⇒うるめ商品の販売額 H24：35,151千円→H25：49,537千円 →H26：61,550千円→H27：86,445千円 ⇒名古屋事務所の仲介による丸鮮(株)、居酒屋旬蔵との取引が開始する見込み（H27） ・市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取り組みが進み、飲食店等関係者の意欲向上につながっている。 ⇒「一本釣りうるめ祭り」市内12店舗参加 「一本釣りうるめいわし推進委員会」設立 <p><新商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・通販用商品、業務用商品の販売 ・食の旅行商品化に向け新商品（つみれ団子、うるめ釜玉うどん）を開発 ⇒つみれ団子を「一本釣りうるめ祭り」の共通メニュー（うるめ丼）に設定 ⇒うるめ釜玉うどんを各種イベントへ出店
<p>18 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承</p> <p>《土佐市、いの町、日高村》</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。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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><「土佐和紙」の販路拡大に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「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調査を実施（H24） ・いの町商工会が小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（日本商工会議所）を導入し策定した「いの町中心市街地の活性化プラン」において紙部会が新しい紙の文化を発信する方向で検討を開始（H25～） ・紙の博物館リニューアル準備会（H26～） ・「高知国際版画トリエンナーレ展」の開催（H26） ・「土佐和紙職人市」の開催（H26） ・「紙のまち博覧会」の開催（H26） ・「Kami祭」の開催（H27） ・「高知家統一セールスキャンペーン」（H26重点プロモーション品目：土佐和紙）との連携 ・プロモーション関連事業「土佐和紙商談会 in 高知」の開催（参加県外企業：6社、参加県内事業者：8社） ・土佐和紙のプロモーション、販路拡大等に関する情報交換会（手すき和紙協同組合、製紙工業会、いの町、県）の実施（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・職人へのヒアリング調査の結果、販売促進が重要であることが明らかになり大消費地の新たな販路の開拓に向けて営業活動を開始 ・ブラチナプリントの印画紙「土佐白金紙」を開発し国内外への販売を開始 ・高知国際版画トリエンナーレ展（H26.10.11～11.30） 来場者：7,985人（前回比：106.9%） ・紙のまち博覧会の開催（H26.10.11～12.14） 来場者数（土佐和紙職人市含む）： 述べ7,462人 イベント売上金額：約2百万円 ・「Kami祭」の開催（H27.11.23） ⇒来客者数：職人ストリート390人、生姜焼き街道300人 売上：職人ストリート約124千円、生姜焼き街道約153千円 ⇒事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化、実行委員会組織の構築につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
林業関連新規雇用者 数5人	(H27年度末実績) 5人(地域おこし協 力隊)	A+	研修の開催や斡旋により、林業者の育成が進んだ。町民向け説明会の開催により町民の理解がすすみ、施業地が集約できた。 また、佐川町地方創生総合戦略の核となる取り組みに位置付け、地域おこし協力隊の新規雇用5名および産出木材利用による新商品開発1件と、27年度交付金事業の目標を達成した。 <課題> 人材育成と産業としてのシステムの構築にかかる仕組みや組織づくりが必要	[産業の仕組みづくり] ・施業地の確保 ・販路の確保 ・推進協議会組織の活性化 [まちづくり] ・デジタルものづくり(新商品開発) ・ものづくり大学等拠点整備
うるめ商品の販売額 100,000千円 (H19:0千円) (H22:5,493千 円)	(H27年度末実績) 86,445千円	A	年々売上高を伸ばしており、経常利益もプラスとなっている。概ね順調な経営であり、地域での雇用の創出と所得の向上に寄与している。 H27年度の売上高は86,445千円、前年比140.4%と大きく売上を伸ばしている。 また、食の旅行商品化に向け開発した新商品(つみれ団子、うるめ釜玉うどん)のお披露目をマスコミ対象に開催し、TV、新聞等多数の取材を受けPRした。そのつみれ団子を共通メニュー(うるめ丼)に設定し開催された「一本釣りうるめ祭り(H23~)」は、市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取り組みに成長し、飲食店等関係者の意欲向上につながっている。 <課題> うるめの水揚げは天候に左右される部分が大いだが、うるめの確保に向け漁業者との良好な関係の継続や、漁業者の後継者確保などの人的課題への対応、また、現行の衛生管理レベルでは厳しい衛生基準を求める企業との取引ができないため、衛生管理の高度化に向けた取り組みが必要となっている。	・原料となるうるめの安定確保 ・売上目標の達成に向けたさらなる販路開拓及び商品開発 ・県版HACCPの取得及び加工施設の増改築
土佐和紙の販売額 6.6億円 (現状の確保) (H19:1.6億円) (H22:6.6億円) ・機械すき5.4億円 ・手すき1.2億円	(H27年度末実績) 4.8億円 ・機械すき4.4億円 ・手すき0.4億円	B	高知国際版画トリエンナーレ展の開催を好機と捉え、「土佐和紙職人市」、「紙のまち博覧会」の実施や「高知家プロモーション事業」との連携による商談会の開催など手すき和紙職人の技術や土佐和紙商品のPR、販売を行い、土佐和紙の知名度アップに取り組んだ。その結果、事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化につながった。 機械すきにおいては、企業や個人のニーズに合ったオーダーメイドの紙製品を提供することで徐々に受注が増え、売り上げを伸ばしている。 <課題> 高齢化した手すき和紙職人の営業力が不十分で販路拡大が進んでいない。また、後継者不足による土佐和紙の技術継承など人材確保に関して大きな課題を抱えている。	(販路拡大) ・事業者、関係団体、行政が一体となった販路拡大の仕組みづくり ・県内の学校・公共団体等での消費拡大 ・首都圏の美術大学や高級雑貨店等をターゲットにした商談会の開催及びセールス活動 ・土佐和紙、職人、食等をPRするKami祭の継続開催

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>19 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><事業主体> ・土佐市商店街活性化推進協議会等</p>	<p><高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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を策定（H23～24） ・集客施設整備（H24） <ul style="list-style-type: none"> 産業振興総合補助金 50,000千円 ・「ドラゴン広場」オープン（H25.4） ・土佐市、商工会、JA等の関係者でドラゴン広場運営協議会を立ち上げ、運営改善に向けた協議を毎月実施（H26～） ・産業振興アドバイザー招へい12回 <ul style="list-style-type: none"> 施設の運営体制・管理方法、PR戦略等の情報発信（H24） 施設の管理・運営方法の改善（H26） 	<p><高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・来場者数 <ul style="list-style-type: none"> H25：106,767人→H26：104,495人→H27：108,109人 ・施設直販市での販売額 <ul style="list-style-type: none"> H25：42,581千円→H26：43,466千円→H27：58,761千円 <p>⇒前年度対比で売り上げが伸び、土佐市、商工会、JA、テナントなど関係者のドラゴン広場運営改善に対する意識も高まってきた。</p>
<p>20 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>「紙の町をお金にする」「まちなかを元気にする」を目標として、新商品の開発及び各店舗の元気づくりに取り組む。</p> <p><事業主体> ・いの町 ・いの町商工会</p>	<p><いの町商店街の再生に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント『によどがわ七色ロード』の実施（H24～25） ・小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（日本商工会議所）を導入し、いの町中心市街地の活性化プランを策定（H25） ・商工会、観光協会、紙の博物館、手すき和紙職人、製紙会社、生産農家、飲食店等の実践者による協議を経て、「紙」、「職人」、「食」、「仁淀川」の4つをテーマにそれぞれの部会で商品開発やイベント企画を行い、「紙のまち博覧会」を開催 ・いの町商店街を含む町内の飲食店（17店舗）による「～いののは生姜やき～なないろ生姜焼き街道スタンプラリー」を開催 ・産業振興アドバイザー招へい18回 <ul style="list-style-type: none"> 空き店舗を活用した情報発信拠点づくり（H24） いの町中心市街地活性化計画づくり いの町商店街活性化イベント企画づくり（H25） いの町中心市街地の歴史的町並み保全（H26） いの町商店街活性化計画アクションプラン作成（H26） いの町中心市街地の町並みの特徴を説明する看板づくり（H27） ・いの町商工会による空き店舗活用への家賃補助（家賃の半額※上限5万円）をH27.4月から開始 	<p><いの町商店街の再生に向けた取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・暮らしのかけ橋交流館「なないろ」開設（H24.12） ・「紙のまち博覧会」の開催（H26.10.11～12.14） <p>⇒来場者数：述べ7,462人 イベント売上金額：約2,000千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「～いののは生姜やき～なないろ生姜焼き街道スタンプラリー」の開催（第1回：H26.11.22～12.20、第2回H27.11.1～H28.2.29） <p>⇒飲食店のやる気・連帯感が生まれH27年度には本川地区まで参加店舗が広がった。</p> <p>⇒第1回：来客者数：約950人、売上：約1,500千円、参加店舗数：17店舗 第2回：来客者数：約4,850人、売上：約3,040千円、参加店舗数：21店舗</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「Kami祭」の開催（H27.11.23） <p>⇒来客者数：職人ストリート390人、生姜焼き街道300人 売上：職人ストリート約124千円、生姜焼き街道約153千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町商工会による空き店舗活用への家賃補助実績：2店舗

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
施設直販市での販売額 79,000千円	(H27年度末実績) 58,761千円	A	<p>直販所の販売額が目標に達していないが、H26.6月から土佐市、商工会、JAなどの関係機関で、魅力ある店舗づくりを目指して運営改善に取り組んできた。関係者の運営改善に対する意識も高まり、2年目のH26年度の売上は前年比102%、H27年度からは支配人をはじめとする新体制でドラゴン広場の設置目的である商店街の活性化を念頭に置いたイベント企画や情報発信に取り組み、前年比135%と売上を伸ばしている。</p> <p><課題> 地域産品の販売や観光情報発信、地域住民のコミュニティの場といった機能を果たすため、集客のための仕掛けづくりや、安定した施設運営のノウハウの確立、土佐市、商工会、商店街、JAが一体となった運営体制の強化が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的な施設運営 ・継続的な集客につなげるための店舗の魅力づくり、品そろえの充実、情報発信 ・高岡商店街及び周辺地域を巻き込んだ活性化策の検討
いの町商店街の空き店舗率の改善 20%未済 (H23: 25.3%) ※25/99店舗	(H27年度末実績) 19.0%	A+	<p>H25年度からスタートした商店街の活性化プランに基づき、町内外からの来客を増加させ、空き店舗を解消していく取り組みを実践する中で、H27年度には2店舗の新規出店につながった。</p> <p>H26年度は商工会、観光協会、紙の博物館、手すき和紙職人、製紙会社、生産農家、飲食店等が連携して「紙のまち博覧会」を開催した。事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化が図られた結果、H27年度には実行委員会（いの通信局）が立ち上がり「Kami祭」を企画・運営、継続的に開催できる体制が整った。</p> <p><課題> 商店街の活性化には商店街の店舗の関与が不可欠である。商店街が一体となって取り組んでいくという意識醸成が大きな課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街の店舗が一体となって取り組んでいくという意識醸成 ・商店街の活性化イベントを継続させていくための組織体制の強化 ・空き店舗の活用

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>21 地域産品を活用した冷蔵等の製造販売</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><事業主体> ・(有)高知アイス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産業振興総合補助金 (H24) 3,294千円 <ul style="list-style-type: none"> ・直営売店の改修 ・給水設備の改良 ・海外(シンガポール、タイ、香港、アメリカ、マレーシア)の商談会等に参加 ・商品表示ラベルプリンター導入表示義務栄養成分検査、商標登録申請、PR用ソフト制作 ・産業振興総合補助金 (H26) 17,975千円 <ul style="list-style-type: none"> ・直営売店(飲食スペース・物販コーナー)の増築、工場視察用施設(窓・見学通路)の整備 ・冷凍保管庫建屋、発送室及び冷凍設備の増設 ・トバイガルフードショーへ出展 ・未営業地である中東地域(UAE)での市場調査や商談会出展 ・包装パッケージデザイン制作 ・ハラール認証取得(H25.9月) 	<p><冷蔵等製造施設設備の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・給水設備の改良で安定した生産ラインへの供給が実現 ・海外向けアイテムのストック及び出荷作業等の効率化、コスト削減につながった。 <p>⇒売上高(H24:361,279千円→H25:391,763千円→H26:374,991千円→H27:355,388千円)</p> <p><販路拡大・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外の商談会等への出展を通じて販路開拓に結びついた。 <p>⇒海外市場での売上高(H24:17,678千円→H25:25,812千円→H26:23,382千円→H27:36,915千円)</p> <p>⇒ジャパンハラールエキスポを通して国内での取引先が増(5社)</p> <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・通年販売できるスイーツ(いもパ)販売 <p><観光客や工場見学者等への販売強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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の満足度向上を図った。 <p>⇒売店での売上額(H24:4,124千円→H25:→10,853千円→H26:11,515千円→H27:23,662千円)</p>
<p>22 (株)フードブ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)フードブラン」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><事業主体> ・(株)フードブラン ・仁淀川町</p>	<p><施設規模の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資にかかる事業計画策定 (H25.26) <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい8回 産業振興総合補助金(ステップアップ事業)1,633千円 <p><販路拡大・商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大 <ul style="list-style-type: none"> 四国の量販店や関西のデパート・高質系量販店への営業活動 スーパーマーケット・トレードショー出展(H28.2月) フーデックス出展(H28.3月) ・商品開発 <ul style="list-style-type: none"> 農商工等連携事業計画の認定を受けて新商品開発に取り組んだ 四国中小機構アドバイザーの活用 H27年度ふるさと名物応援事業補助金の活用 経営革新計画の承認(H28.2月) <p><野菜供給体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 県内を始め各産地との供給体制の確立 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善 <p>26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金活用による基幹業務管理システム開発</p>	<p><施設規模の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資に向けた経営分析と事業計画づくりを行った。 <p><販路拡大・商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業努力により取引先が拡大 <p>⇒大手量販店2社との新取引開始(H27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・端野菜を活用した新商品を開発(H27) <ul style="list-style-type: none"> ドレッシング(ウイグレット)の開発 しょうが焼きのタレを開発し、自社カット野菜とのセットで販売 カット野菜の新ブランドTABLE*VEGIを開発し、新パッケージにより販売 <p>⇒中山間地域の雇用に大きく貢献(雇用者総数60人(H28.3月))</p> <p>⇒販売額の増加</p> <p>H22:3.2億円→H27:4.7億円</p> <p><県内での野菜供給体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大根:越知町、グリーンリーフ:香南市、青ネギ:香美市

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
冷蔵等の販売額 4.47億円 (H22：3.75億 円)	(H27年度末実績) 3.56億円	B	<p>販売先である生協、量販店、コンビニエンスストア等とは安定した取引が行われているが、冷蔵はシーズン商品であり、季節や天候に左右される国内販売を海外での販売でカバーしていく戦略で取り組んでいる。</p> <p>また、「仁淀ブルー」の認知度向上や、仁淀川地域観光協議会の旅行会社へのセールス活動によって工場視察に訪れる観光客が増え、直営売店とともに観光の立ち寄り処として仁淀川流域観光の推進に大きく貢献している。</p> <p>H26年度には産業振興総合補助金を活用し、生産設備の整備や、工場視察用の窓と階段の設置及び直営売店施設の充実等を図った。これにより商品発送作業等にかかるコスト削減や海外での販路開拓につながり、H27.12月期の海外市場での売上高は前年同期比157.8%、直営売店の売上高も前年同期比205.4%と大きく売上を伸ばしており、今後も補助金導入の成果として売上高の増や仁淀川流域への誘客が大いに期待できる。その一方で、国内市場は原料単価や物流、包装等のコストアップへの対応のため商品価格を値上げ（H7に単価設定してから初）したことなどが影響し、全体の売上高が目標を下回っている。</p> <p><課題> 冷蔵はシーズン商品のため季節や天候に左右されない通年販売できる商品開発と販売を行ったが、ヒット商品には至っていない。今後とも消費者ニーズに合った新たな商品開発及び国内外での販路拡大が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・国内外での販路拡大 ・海外市場進出のための商談会等への出展 ・ハラル認証を生かした販売戦略の実践 ・四季を問わず販売できる商品の開発及び販路拡大 ・直営売店や工場を仁淀川流域の観光拠点施設としてツアー客など観光客の満足度向上
(株)フードブランドの販売額 4.0億円 (H19：2.2億円) (H22：3.2億円)	(H27年度末実績) 4.7億円	A+	<p>自社ブランドの開発や新たな販路の拡大等の営業努力により取引先が拡大し、販売額を伸ばしており、地元の雇用にも大きく貢献している。一方で、ここ数年カット野菜の需要が増加傾向にあり新たな取引のニーズはあるものの、現施設の加工能力が限界に達し商機を活かせない状況となっており、H26年度に産業振興総合補助金（ステップアップ事業）の活用により作成した事業計画に基づき、H27年度には施設整備に向けた協議を進めた。</p> <p><課題> 現施設の老朽化に伴い、新たな加工施設の整備が喫緊の課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・施設整備に向け、経営コンサルタントのアドバイスも得ながら財源対策と設備仕様等、関係者の協議を進める。また、仁淀川町においても、町の総合戦略に(株)フードブランドの取り組みを位置付けて支援を行う方針 ・販路拡大、商品開発について、作成した事業計画に基づいて実行 ・野菜供給体制において、農業生産部門の立ち上げが検討されており、農業振興部の支援も得て実行

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>23 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・黒岩じるし ・地元酪農家 など 	<p>＜製乳施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・吉本乳業が中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業を活用（H26） <p>＜地乳加工施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒岩じるしが、国の6次産業化サポートセンターアドバイザーを活用（H25） <p>＜加工品生産及び販売促進体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわの地乳プロジェクト推進会議において、加工品開発や販促活動について協議 ・高知県畜産アドバイザーの活用 2回（H26.27） ・さかわの地乳まつりの開催（H27.9.12） ・さかわの地乳まつり料理コンテスト優勝の「地乳ミルク坦々うどん」を町内4店舗で提供開始（H27） <p>＜地元農産物等を使った加工品の開発販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川ものづくり支援事業補助金（H26） 1,941千円 	<p>＜製乳施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ボイラー設備の増設を行ったことで、牛乳殺菌処理効率が向上 <p>＜地乳加工施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略企画書を策定し、加工場整備の協議を進めている。 <p>＜加工品生産及び販売促進体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地乳の商標管理のため「さかわの地乳商品の認定要綱」を策定 ⇒25品目をちちブランドに認定 ・さかわの地乳まつり（H27.9.12開催）が次につながるものとなるよう、アドバイザーから助言を得た。 ・さかわ地乳まつりの開催や地乳ミルク坦々うどんのメニュー化により、さかわの地乳への注目度が向上 <p>＜地元農産物等を使った加工品の開発販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわの地乳認定シールや販促グッズを作成し配付。地乳アイス新商品開発1品
<p>24 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 	<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> <ul style="list-style-type: none"> ・役場庁内プロジェクト会議の開催 ・村内企業訪問 ・村内企業意見交換会の開催 	<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> <ul style="list-style-type: none"> ・村内企業意見交換会に清水工業団地5社が参加
<p>25 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>高知県産のさつま芋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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・澁谷食品㈱ 	<p>＜自社ブランド製品（芋菓子）の新製品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「芋屋金次郎日本橋店」を出店（H25） 	<p>＜自社ブランド製品（芋菓子）の新製品開発と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「芋屋金次郎日本橋店」をオープン（H26.3月）揚げたて芋けんぴの販売で顧客増により売上が大きく伸びた。 ⇒芋屋金次郎部門の売上高 H24： 386,146千円 →H25： 437,000千円 →H26： 727,000千円 →H27： 1,129,000千円 ・大月町芋づくり等産地化育成協議会からのさつま芋仕入量 H24： 388t →H25： 370t →H26： 400t →H27： 400t ⇒耕作放棄地解消による生産者の所得増

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
生乳出荷量の拡大 480 t (H21: 240 t) (H22: 260 t)	(H27年度末実績) 338 t	A-	<p>地乳プロジェクトと銘打って地域ブランド「さかわの地乳」を立ち上げ、地乳を使ったプリンやアイスクリーム、パン等の新商品が開発され、町内外の直販所等で販売されている。また、牛乳についても県内外の量販店との取引が広がっており、外商が徐々に進みつつある。</p> <p><課題> さらに地乳ブランドを向上させるためには、酪農家の顔が見える取り組みとし、佐川ならではの地乳のネームバリューを上げることが必要</p>	・高知県畜産アドバイザーでもある農産物流通コンサルタントの助言等を得て、酪農家と吉本乳業とのコラボによる「さかわの地乳」の打ち出しを行い、地乳のブランド力向上を目指す。
支援企業数 2社 (H21: 1社) (H22: 1社)	(H27年度末実績) 1社	A-	<p>渋谷食品㈱の「芋屋金次郎」部門の生産拡大や村内へ誘致した㈱エスエスのペット用木質系排泄処理剤製造事業を地域アクションプランとして位置付け、産業振興総合補助金による施設整備等を支援した。</p> <p>渋谷食品㈱は産地（大月町）と連携した生産及び松山、東京などへの出店による販売が好調で芋屋金次郎ブランドの認知度も高まっている。</p> <p>㈱エスエスについてもOEM先のアース・バイオケミカル㈱が求める生産量に近い状況まで増加している。この他、㈱進和技研の工場増築に伴う固定資産税に対しても村が減免制度を設けるなど、創業や規模拡大など企業に応じた支援メニューを講じている。</p>	・予定された企業誘致が終了し目標を達成した。 (H28.3月地域AP終了)
食品加工新規部門の 販売額 4.5億円 (H21: 2.0億円) (H23: 3.2億円)	(H27年度末実績) 11.3億円	A+	<p>松山市への出店に続いて、コレド室町（東京日本橋）への出店（H26.3月）が好調で、売上に大きく貢献するなど経営状況は良好である。大月町からの仕入れ量も増加しており、生産者の所得の増加にも大きく寄与している。</p>	・今後も県外直営店舗の増設を検討（H28.3月地域AP終了）

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>26 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》 木質系のネコ砂製造事業に取り組み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の創出する。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>＜事業主体＞ ・株式会社エス</p>	<p>＜ペット用木質系排泄物処理剤の新商品の開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネコ砂製造の原料であるつなぎ剤の価格高騰により生産調整（H24.7～10月） ・OEM先であるアース・バイオケミカル(株)から要望のあった原料・製品をストックする倉庫（村所有）の供用開始（H26.6月） ・OEM先との連携 	<p>＜ペット用木質系排泄物処理剤の新商品の開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産体制が日産320～350ケースで稼働している。 <p>⇒販売額 H24：23,799千円 →H25：22,267千円 →H26：44,774千円 →H27：46,760千円</p>
<p>27 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から、日下川調整池周辺での観光振興につなげる。</p> <p>＜事業主体＞ ・日高村 ・隣の駅ひだか</p>	<p>＜直販市の機能強化及び観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さんさん市施設整備計画策定（H24） 産業振興総合補助金（ステップアップ事業）1,000千円 ・産業振興アドバイザー招へい10回 日高村総合発信拠点施設整備検討委員会にて運営体制等を検討（H25） 農産物加工施設の改修、特産品づくり（H26） ・さんさん市施設拡充整備（観光情報発信コーナー、喫茶店、厨房・イートインコーナー新設）（H25） 産業振興総合補助金 50,000千円 ・公募により駅長（支配人）を採用（H26.7） ・運営母体となる第三セクターを設立し、「村の駅ひだか」をオープン（H26.11月） ・駐車スペース拡大により47台分を確保（村事業 H27） ・村の駅ひだか運営等検討会の開催（H26～） 	<p>＜直販市の機能強化及び観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・来場者数 レジ通過人数 H26（11～3月）：76,452人 →H27：192,511人 <p>⇒直販市売上高 H26（11～3月）：77,131千円 →H27：197,175千円</p>
<p>28 「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>＜事業主体＞ ・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>＜「奇跡の清流仁淀川」ブランドを活かした観光・物販情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川地域観光協議会の情報発信事業等 広域観光推進事業費補助金 H24：1,654千円 H25：1,696千円 H26：2,937千円 H27：2,279千円 ・ホームページ（H26.7月リニューアル）やツイッター等のインターネットツール、デジタルサイネージ（JR松山駅・JR高松駅・エミフルMASAKIにて写真家高橋宣之氏の動画放映）、パンフレット・マップ（個人・エージェント向け）による情報発信を実施 <p>＜観光客の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動（中四国の中小エージェント訪問）と商品化に向けたサポート ・「仁淀川ひな回廊」の開催 <p>＜観光資源の旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・着地型観光旅行商品の造成 ・観光磨き上げに関するサポート <p>＜物産品開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広島、岡山、愛媛の量販店等に出展し物販・観光PRを実施 <p>＜仁淀川地域観光協議会の安定した運営に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中長期計画の策定（H26～） ・（一社）仁淀ブルー観光協議会の設立（H27.12月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ツアー企画数 H24：86本 →H25：122本 →H26：112本 →H27：108本 ・ツアー催行本数 H24：110本 →H25：149本 →H26：164本 →H27：147本 <p>⇒エージェントへのセールス活動やサポートによって実現したツアーによる流域への誘客数の増加</p> <p>ツアー客数 H24：2,477人 →H25：3,660人 →H26：4,153人 →H27：3,784人</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ペット用木質系排泄物処理剤の販売額 90,000千円 (H23: 4,500千円)	(H27年度末実績) 46,760千円	A-	<p>事業開始時点の危機的な状況を脱して、OEM先のアース・バイオケミカル㈱への販売額がやっと上向きになってきた。一時期、材料であるオカ粉の調達難により生産量を落としたが、新たに調達先も確保したことで日産350ケースの安定した生産体制を維持しており、今後、さらなる販売額の増が見込まれる。</p> <p><課題> アース・バイオケミカル㈱の販促による製品の売上向上や製造コスト削減の継続した取り組みが重要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 海外への輸出拡大を含むOEM先の販売促進と連動した安定的な製造 ㈱エスエスの全体の経営についてフォローアップ
施設での販売額等 103,200千円 (H23: 59,126千円)	(H27年度末実績) 197,175千円	A+	<p>「村の駅ひだか」としてリニューアルオープンし、特産品のトマトをはじめとする地域ならではの商品を前面に出した売り場づくりや地域住民のための毎日買えるワンストップ店舗づくりに取り組んでいる。H27年度は197,175千円と目標額を大きく上回る売上となり生産者の生産意欲や技術の向上にもつながっている。また、施設内に「村の案内所ひだか」が併設されたことで、観光をはじめとする日高村の情報発信機能が充実し、日高村の魅力を十分にPRできるようになった。今後、さらなる交流人口の増が見込まれる。</p> <p><課題> 直販市での継続した集客のため、時期や時間帯での野菜類の品薄や加工食品の充実に向け、出荷部会との連携強化や新たな加工品づくりに取り組む必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 商品の集荷体制の確立 継続した品揃えの充実 特産品生産者（生活改善グループ）の高齢化に伴う後継者づくり 日高村の情報発信拠点として確立
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) (H23: 500人)	(H27年度末実績) 3,784人	A+	<p>H22.11月に仁淀川地域観光協議会の設立以降、流域の観光施設や観光資源にマッチした旅行会社（主に中四国）を中心にセールスやサポートを行い、実現したツアーによる流域への誘客数は、増加した。</p> <p>また、旅行会社のパンフレット掲載、HP、ブログ、FB、観光物産展の開催など、一般旅行者に向けた観光情報の発信事業にも取り組んできた。</p> <p>H27.3月には、広域観光の推進及び協議会の安定した運営を目指して「中長期計画」を策定し、その実践の中でH27.12月には、（一社）仁淀ブルー観光協議会を設立したことにより、運営組織の体制強化が図られた。</p> <p><課題> ツアーのアテンドや旅行会社へのセールスに向ける人役が不足してきている。仁淀川地域へのさらなる誘客を図るためには、旅行会社や観光客の多様なニーズに対応できる旅行商品の企画、商品化が必要であるが現状では十分に対応できていない。</p> <p>また、「仁淀ブルー」などメディア等によって全国発信されているが、全国的には観光地としての認知度は低く、観光客の受入体制（宿泊・食の施設、大型バス、施設のキャバ、土産・特産品）の整備も十分ではない。</p> <p>これら課題への対応や中長期計画の実践には、6市町村、観光協会及び地域の観光関係者とのさらなる連携の強化が不可欠である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 旅行会社や観光客の多様なニーズに対応できる旅行商品の企画及び商品化 観光地としての認知度のさらなる向上 外国人観光客の受け入れ環境の整備 6市町村、観光協会及び地域の観光関係者とのさらなる連携の強化 安定した組織運営（自主財源の確保、旅行業の登録等）
公共関連宿泊施設での宿泊者数 56,000人 (H19: 52,156人) (H22: 52,902人)	(H27年度末実績) 35,150人	B		
主要観光施設の入込数 140,000人 (H19: 136,380人) (H22: 135,029人)	(H27年度末実績) 141,306人	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>29 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）も組み合わせて、「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><事業主体> ・佐川町</p>	<p><「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当課長会2回（H24） ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当者会3回（H24） ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会総会1回（H24） ・第3回日本ジオパーク全国大会（室戸市）への参加（H24） ・先進地聞き取り調査（室戸ジオパーク）（H24） 	<p><「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオサイトの選定 ・地図作成の検討を行い原案作成
<p>30 交流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><事業主体> ・土佐市 ・特定非営利活動法人新居を元気にする会等</p>	<p>・観光交流施設及び避難施設建設にかかる社会資本整備総合交付金の補助申請</p> <p>・特定非営利活動法人新居を元気にする会設立（H26.12月）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光交流施設の運営委員会の開催 ・工事着手（H27.2月） ・観光交流施設の安定的な運営に向けた協議（H26～27） ・2階飲食施設の事業計画策定・メニュー開発等（H27） <p>産業振興総合補助金（ステップアップ事業）1,255千円</p> <p>産業振興アドバイザーの招へい 4回</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1階直販所運営の仕組みづくり（H27） 産業振興アドバイザーの招へい 4回 ・1階直販所の備品整備（H27） <p>地域づくり事業費補助金 1,427千円</p>	<p>・社会資本整備総合交付金（所管：国土交通省）を活用した観光交流施設「南風（まぜ）」が完成（H28.3月）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設経営組織の決定 <p>施設全体の指定管理及び1階直販所： NPO法人新居を元気にする会</p> <p>2階飲食施設：企業組合アルパトーザ ⇒施設運営に係る役割分担が明確になり、運営体制が整った。</p>
<p>31 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によって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><事業主体> ・土佐市 ・土佐市商工会など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光モニターツアーの実施 ・「とさあるく。」による高岡まちあるきの実施（H22～） ・体験プログラムのパンフレット「とさしゅレミア体験」の作成 ・ホエールウォッチング体験の実施 ・クルージング体験メニューの造成（H27～） ・五色ノ浜の横浪メランジュPRパンフレット作成 ・観光拠点等整備事業費補助金（110千円） ・宇佐地区における食の旅行商品化事業（地域観光課事業）の実施 ・アドバイザー招へい10回（H26） ・宇佐地区における体験型観光メニューの開発 産業振興アドバイザー招へい 8回（H26、H27） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ホエールウォッチング体験者数 H24：2,858人→H25：2,845人→ H26：2,383人→H27：3,352人 ・クルージング体験者数 H27：72人 ・高岡まちあるき体験者数 H25：52人→H26：90人→H27：161人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ジオサイトへの入込 客数 5,000人	(H27年度末実績) —	B	<p>佐川地質館や地質の専門家がいることから、佐川町が事務局となって協議会を運営し、世界ジオを目指して活動して、ジオ資源を調査・整理したが、その後、協議会活動は休止している。</p> <p><課題> 協議会が調査・整理した地質資源の有効活用が課題である。</p>	調整・整理した地質資源は広域観光のコンテンツとして活用する方向 (H28.3月 地域AP終了)
—	—	—	<p>社会資本整備総合交付金を活用して観光交流施設「南風（ませ）」が完成した。施設運営組織の体制づくりや施設の活用策等について関係者が協議を重ねた結果、施設の機能や役割分担が明確になり、運営体制が整備された。</p> <p>今後は、地域振興や情報発信の拠点として新居地区における交流人口の拡大と地域の活性化に貢献することが期待できる。</p> <p><課題> NPO組織は高齢化が進んでおり、事業の従事者となる人材が不足しているため、地域おこし協力隊が中心となって交流施設の運営に携わっていかなければならない。</p>	・観光交流施設の安定的な運営 ・観光客等の交流人口を増加させるための仕組みづくり
—	—	—	<p>体験メニュー（ホエールウォッチング・クルージング、高岡まちあるき）は、各事業者の主体的な活動により運営しており淀川地域観光協議会のツアーコースにもなっている。ホエールウォッチングは期間限定（4～10月）の体験メニューであるが体験者数は増加傾向にあり、また、ホエールオフ期でも観光客を呼び込もうとH27年度に商品化されたクルージングも旅行会社から好評を得ており、宇佐の新たな体験メニューとして今後、誘客が期待できる。</p> <p>一方で、産振アドバイザー事業を導入した宇佐地区全体での体験型観光メニューの開発については今後も検討が必要となっている。</p> <p><課題> ホエールウォッチング協会ではホエールウォッチング・クルージングとメニューが2つとなったことから事務局スタッフの高齢化もあって対応が難しくなっている。</p> <p>宇佐地区は以前から観光振興策を考え、実践してきたが、一過性のイベントで終わってきており、メンバーが意欲を持って企画し、継続して取り組むことが必要。</p>	・ホエールウォッチング協会事務局機能の見直し ・体験型観光及び食観光でのメニューの開発、受入体制の整備、情報発信の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>32 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、地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。</p> <p>「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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 他 	<ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光客の受け入れ体制の強化 カヌー、バーベキューセット（H24） 観光拠点等整備事業費補助金 819千円 カヌー関連用品（ウエットスーツ）、バーベキュー関連用品（グリル他）（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 2,297千円 ・紙の博物館及びにこにこ館のトイレ改修（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 1,259千円 ・まちなみガイド研修 ・サイクリングの仕組みづくり ・カヌーの受入体制強化（春・秋の寒い時期の利用客やファミリー層にも対応できるウエットスーツ等の整備による利用客増） ・観光ボランティア組織づくり ・「グリーンパークほどの」の活用策検討 ・イベントの開催（H24～27） いの町紙のこいのぼり、グリーンパークほどの梅もぎ体験、仁淀川国際水切り大会、仁淀川神楽と鮎と酒に酔う ・いの町グリーンツーリズム研究会、仁淀川地域観光協議会等と連携した体験メニューの開発 ・紙の博物館、いの町商工会等と連携して「紙のまち博覧会」（H26）及び「Kami祭」（H27）の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・にこにこBBQの販売（H24～） ⇒利用人数 H24：824人 →H25：2,342人 →H26：2,126人 →H27：3,984人 ・カヌー・ラフティングの魅力（女子向けウエア等の充実、事業者の増、新たな体験メニュー（SUP）の販売）が向上し利用客増につながった。 ⇒利用人数 H25：2,649人→H26：2,752人 →H27：4,229人 ・まちなみガイドの増（1名→2名） ⇒参加人数 H25：85人→H26：502人 →H27：57人 ・体験ガイドリストの作成 ・旅行商品「高知県ロングステイプラン」の販売 ・「紙のまち博覧会」の開催（H26.10.11～12.14） 来場者数：延べ7,462人 ・「Kami祭」の開催（H27.11.23） ⇒来客者数： 職人ストリート390人 生姜焼き街道300人 売上： 職人ストリート約124千円 生姜焼き街道約153千円 ⇒紙の博物館を核とした中心市街地活性化プロジェクトのメンバーの連携意識が高まり、継続開催が決定
<p>33 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町 ・いの町観光協会 	<p>＜観光施設と連携した体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・山岳マップ（いのナビnewversion）配布（県内、愛媛県・香川県） ・春のUFOラインウォーキングツアー、瓶ヶ森ハイキングツアー、東黒森ハイキングツアー、平家平ハイキングツアーの実施 ・高橋宣之氏「山岳写真スライド&トークショー」「山岳写真展」開催 <p>＜新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化（ダム・冬期資源）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・冬山ツアーの実施（H24） ・四季の変化を活用した新しい体験メニューの開発 産業振興アドバイザー招へい 2回（H25） <p>＜集客に向けての観光施設の検討と整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本川地区の未使用観光施設の整備方針案及び有効なPR方法・集客計画案の作成 産業振興アドバイザー招へい 5回（H26） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ウォーキング・ハイキングツアーの実施（H26～） ⇒城西館による春・秋UFOラインウォーキングツアー（H26：129人→H27：87人） ⇒あけぼの弁当の売上増 ・冬山体験メニュー「本川スノーパーク」の開催（H26～） ⇒来場者 H26：837人（3日間）→H27：463人（1日間） ・「木の根ふれあいの森」管理人や地域おこし協力隊が本川地区の自然や山登りなどの情報をブログで配信開始（H26） ⇒本川地区の山岳資源に関する情報発信力が強化された。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験受入数 7,220人 (H25: 6,642人) 体験料収入 23,807千円 (H25: 17,885千円)	(H27年度末実績) 9,900人 (H27年度末実績) 38,497千円	A+ A+	新しいメニューのカヌー・ラフティング、にこにこBBQは天候の影響を受けやすいものの好調に推移している。 いの町観光協会が中心となって体験メニューの開発を進め、H26にはいの町グリーンツーリズム研究会、仁淀川地域観光協議会等と連携して移住をテーマにした「田舎暮らし体験のロングステイ」企画が商品化された。 また、H26年度の「紙のまち博覧会」、H27年度の「Kami祭」では、地域資源を活かした体験型観光メニュー及び土佐和紙などの特産品を一体的にPR・販売し、いの町への誘客促進、地域にお金を落とす仕組みの構築につながった。 <課題> 紙の博物館や土佐和紙工芸村への誘客が頭打ち状態であり、施設の魅力化や誘客の新たな視点が求められている。	・既存の体験メニューの人材育成と実施体制の強化 ・新たな体験メニューの開発 ・地域資源を活かした特産品の開発
いの町内の公共施設の利用者数 500,000人(10%アップ) (H22: 約450,000人)	(H27年度末実績) 410,908人	B		
道の駅木の香・山荘しらすの利用者数 57,000人 (H26: 55,482人)	(H27年度末実績) 56,864人	A	ウォーキングのモニターツアーが好評だったことから、H26年度から城西館がUFOラインウォーキングと、東黒森ハイキングツアーを商品化し、定期的開催するようになった。それに伴い、あけぼの弁当の売上増にもつながっており、地域への経済効果をもたらしている。 H24年度から実施した冬山ツアーは完成に至っていないが、H27.2月に冬山体験として開催した本川スノーパークは3日間で837人、H28.2月は雨天で1日間の開催であったが463人の来場があった。	・商品化に向けた資源の掘り起こし ・体験メニュー等の商品化 ・体験メニューの売り込み先の確保 ・山荘しらす、道の駅木の香を観光情報発信拠点として活用
本川地区の公共施設利用者数 71,000人 (5%アップ) (H22: 67,600人)	(H27年度末実績) 57,466人	B	<課題> 落石による林道の通行止めの影響や夏場の天候不順によって利用者数が伸び悩んでいる。 山荘しらすや道の駅木の香の修繕などハード整備の実現には時間を要する。	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>34 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町内の観光関連団体 ・仁淀川町 	<p><観光情報の一元化、おもてなし観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ひょうたん桜公園整備（H24） ・観光拠点等整備事業費補助金 999千円 ・長坂山山小屋整備、公式ガイドブック作成（H24） ・観光資源魅力向上事業 1,696千円 ・産業振興アドバイザーの招へい 3回（H25） ・仁淀川町商工会への観光コーディネーターの配置等により、情報の一元化と観光協会設立に取り組んだ。 <p><観光ガイドの養成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光アドバイザーによるガイド研修 2回（H24） ・仁淀川町の観光を考える会による観光ガイド研修1回（H26） 	<p><観光情報の一元化、おもてなし観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光拠点の整備やガイドブック作成により、観光客への情報発信が進んだ。 ・仁淀川町観光ホームページ開設（H24.10.15） ・仁淀川町観光協会設立（H27.4月） ・中津渓谷周辺の観光資源活用検討のため町の観光ビジョンを作成 <p><観光ガイドの養成></p> <p>観光ガイド養成によりガイド要員が定着、おもてなしメニューの企画も進み始めた。</p> <p>⇒ガイド数7名</p> <p>⇒ツアー数H25：5ツアー、H26：2ツアー、H27：1ツアー</p>
<p>35 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><一体的な歴史的風致の形成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・歴史まちづくり整備（H25） ・県観光拠点等整備補助金22,843千円 ・さかわ観光協会の設立（H25） ・まち歩き観光ガイドの養成（H25.26） ・産業振興アドバイザー招へい6回 ・佐川町観光推進のための仕組みづくり（H26） ・産業振興アドバイザー招へい6回 ・旅行商品作りの検討（H27） ・産業振興アドバイザー招へい4回 ・観光協会職員の接遇向上（H27） ・産業振興アドバイザーの招へい1回 ・地域おこし協力隊採用2人（H27.9月） ・牧野公園の再整備（H26、27） 	<p><一体的な歴史的風致の形成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・牧野富太郎生家を復元した牧野富太郎ふるさと館や浜口邸の改修整備、江戸時代の私塾名教館の移築整備により、歴史的建造物が建ち並ぶ町並みの整備が進んだ。 ・まち歩きガイド養成研修受講者：延べ74人 ・まち歩きガイド実践者の増加：H25：6人→H27：15人 ・まち歩きガイド台本のブラッシュアップ ⇒まち歩き観光ガイド利用者数H24：1,339人→H26：4,585人→H27：3,464人 ・産業振興アドバイザーの助言を得て検討したツアータイトルをJR「駅からウォーク」チラシ等に掲載（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ガイド養成人数 20人	(H27年度末実績) 7人	A-	<p>地域において個々に観光ガイドの活動が定着し、地域の観光資源を売り出そうという機運も高まった。町の公式ガイドブックを活用して、広く県内外に広報して誘客を進めている。</p> <p>H27年4月に仁淀川町観光協会が設立され、関係機関との連携による観光情報の発信やおもてなし体制の整備に向け、少ないスタッフで取り組みを進めている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・個々の動きを束ねる組織や情報発信の仕組みづくり ・観光協会を中心に、関係機関の役割分担や取り組みの方向性の再検討が必要 	<p>・町の観光振興を、これまでの役場主導から仁淀川町観光協会と地域の動きにシフト</p> <p>・産振アドバイザーの活用や地域観光協議会との連携により、観光協会の活動の方向性を検討</p>
実施ツアー数 50ツアー	(H27年度末実績) 1ツアー		A-	
歴史的風致地区への入込客数 10,000人	(H27年度末実績) 20,599人	A+	<p>佐川町による歴史的町並みの整備が進むとともに、産振アドバイザー事業の活用によりまち歩きガイドの充実強化が図られた。H25年度にさかわ観光協会が設置され、H27.4月には全国公募により事務局長が配属されたことで、関係機関の連携が進む等ソフト面も整備され、おもてなしの体制が整った。また、仁淀川地域観光協議会による団体客の誘致も成果を上げており、佐川を訪れる観光客は大きく増加している。</p> <p><課題></p> <p>さらなる誘客のためには、観光協会を中心に関係機関や団体による、オール佐川でのおもてなしの体制づくりが必要</p>	<p>酒蔵の保存・活用など歴史的な町並みのハード整備に加えて、佐川町、さかわ観光協会、地域づくり団体が一体となった観光客の受入体制を整備</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>36 越知町の総合的な観光推進と地場製品の販売促進</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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><観光物産館おち駅の利用者拡大のための取組の実施></p> <ul style="list-style-type: none"> ・町の支援によりPOSシステムを導入 ・物販部門の経営改善（H25） 産業振興アドバイザー招へい4回 ・物販部門の情報発信（H26） 産業振興アドバイザー招へい2回 ・販売額等の拡大に向けたおち駅のあり方検討（H27） 産業振興アドバイザー招へい5回 ・ふるさと納税返礼品の取扱い開始（H27.2月～） <p><横倉山等を活用した体験型観光のメニュー開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山の案内人養成（H25～26） 産業振興アドバイザー招へい3回（H25） 観光協会主催の養成研修（H26） ・横倉山を活用した観光メニューづくり、事業計画策定（H27） 産業振興アドバイザー招へい5回 産業振興総合補助金（ステップアップ事業） 273千円 <p><継続的なラフティング・インストラクターの養成及び団体向けメニューの開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川体験型観光資源魅力向上（H24.25） 観光資源魅力向上事業 H24：142千円、H25：228千円 ・一人乗りカヌーの購入、ツアーガイドの養成及び通年の仁淀川の活用を検討 ・高知工科大学への委託により体験型観光拠点施設整備調査を実施（H26） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・スノーピーク監修によるキャンプ場整備基本計画策定開始（H27.11月） 	<p><観光物産館おち駅の利用者拡大のための取組の実施></p> <ul style="list-style-type: none"> ・POSシステムを整備したことで、商品管理や生産者へのメール配信による品不足の解消につながった。 ⇒おち駅での販売額H24：59,557千円 →H26：65,567千円 →H27：108,500千円 ・ふるさと納税返礼品の販売が好調 ⇒ふるさと納税返礼品販売額 H26：2,730千円→H27：147,291千円 （おち駅取扱いの野菜セットが越知町の返礼品の中でトップの売上） <p><横倉山等を活用した体験型観光のメニュー開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山案内人養成講座を20名が受講（H26） ・横倉山の魅力を活かすためのアクションプラン作成（H27） <p><継続的なラフティング・インストラクターの養成及び団体向けメニューの開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カヌーラフトインストラクター7人 ⇒カヌー利用者数 H24：282人→H26：439人→H27：815人 ラフティング利用者数 H24：530人→H26：711人→H27：1,473人
<p>37 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 ・榎屋形船仁淀川 	<p><屋形船の運行に向けた取組></p> <p><物産販売施設等の拠点整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・屋形船拠点整備計画策定委員会の立ち上げ（H24） ・仁淀川漁協との協定締結（H24） ・観光拠点整備計画の策定（H24） 観光拠点等整備事業費補助金 524千円 ・公衆トイレ整備（H26 村事業） ・屋形船乗り場周辺の遊歩道整備（H26） 観光拠点等整備事業費補助金 2,000千円 ・屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくり検討会の開催（H27） 産業振興アドバイザー招へい 5回 	<ul style="list-style-type: none"> ・屋形船運航開始（H24.5月～1隻運航、H25.5月～3隻運航、H27～4隻運航） ⇒乗船者数 H24：1,785人 →H25：3,277人 →H26：3,261人 →H27：3,992人 ・屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくり検討会の開催（H27） ⇒遊覧コースのガイド本の作成により、ガイドのレベルアップにつながった。 ・雨天時や冬期における集客メニュー造成の検討 ⇒ピザ焼き体験メニューの造成（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括		
施設での販売額 6,000万円 (H22: 5,600万円)	(H27年度末実績) 10,850万円	A+	<p>物産販売では、関係者による毎月の売上向上の検討をはじめ、POSシステムの活用により解析した販売情報の生産者への提供や、ミニフェアの開催等売上拡大の取り組みなどにより、町内客を中心に顧客を獲得し販売実績が上がっている。また、H27.2月から始まった越知町のふるさと納税の返礼品として、町内の農産物が好評で、おち駅の販売額アップにも貢献している。</p> <p>産振アドバイザーの招へい等により横倉山案内人養成講座を開催し、エコツーリズムに視点を置いた体験メニューづくりの土台として、横倉山の植物や地質といった自然や歴史的資源を調査・整理した。その後H27年度に横倉山の魅力を活かすためのアクションプランを作成したことにより観光に関わる機関及び住民の役割が明確となった。</p> <p>ラフティングインストラクターは継続して養成を行っている。シーズン中の天候に左右されるが、ラフティング利用者数は伸びている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の農産物や加工品販売拠点としてのおち駅物販の体制強化、商品の品揃え ・地域資源を活かした体験型観光のメニューの充実や、人材育成等おもてなしの体制整備が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・おち駅の物産販売と体験型観光の取り組みを分割し、それぞれの体制を強化 ・ステップアップ事業の活用によりおち駅物販のあり方を検討 ・体験型観光の推進については、越知町が現在検討を進めているアウトドア事業の推進と歩調を合わせ、H27年度に作成したアクションプランの実行により、新たなメニューと仕組みづくりを実施 	
体験メニューの造成 6メニュー	(H27年度末実績) -				B
案内人の養成数 6人	(H27年度末見込) -				B
ラフティング・インストラクター数 8人 (H23: 6人)	(H27年度末実績) 7人				A-
乗船者数 4,500人 (H24: 1,785人) (H25: 3,277人)	(H27年度末実績) 3,992人	A	<p>乗船者数は天候の影響を受けやすいものの、順調に数字を伸ばしている。</p> <p>ハード面においては、屋形船発着場周辺の環境整備や4隻運行の実施などにより団体ツアー客にも対応できる体制が整ってきた。また、屋形船遊覧中のアナウンスや待合所でのサービス、雨天時や冬期における集客メニュー造成に向けて検討を行い、遊覧ガイドマップ(多言語化)を作成したこと等により、インバウンドを含めた観光客の受入体制が強化された。</p> <p><課題></p> <p>遊覧ガイドの育成、雨天時や冬期の体験メニューの造成など、外国人観光客を含む乗船客の満足度アップに向けた取り組みを実践していく必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人観光客を含む乗船客の満足度の向上 ・屋形船の知名度の向上 ・雨天や冬期(減客期)の集客に向けた対策 	
体験型観光での入込客数 23,500人 (H22: 7,834人)	(H27年度末実績) 12,586人				A-

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>38 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>＜事業主体＞ ・日高村</p>	<p>＜国宝（大刀）レプリカや展示スペースの整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国宝レプリカの展示施設及び展示ケースの設計（H24） ・観光拠点等整備事業費補助金（382千円） ・重要文化財の木造菩薩面レプリカ作製 	<ul style="list-style-type: none"> ・「村の駅ひだか」内にH26.11月から国宝に指定された大刀（レプリカ）を展示している。（新図書館完成後に移設の予定）（H26） ・江尻地区かわまちづくり事業により仁淀川沿いに親水公園を整備することが決定（H27）
<p>39 柑橘類等地域の農産物を活用した加工品の生産と販売拡大</p> <p>《越知町》</p> <p>柑橘類等、越知町をはじめとした地域の農産物を活用した新たな加工品の開発や生産と販売の拡大をさらに進めるとともに、原料の柑橘類の確保に向けた農地及び生産者情報の共有を進める。</p> <p>＜事業主体＞ ・(株)岡林農園</p>	<p>＜経営分析と事業計画策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営分析の実施（H27） ・産業振興総合補助金（ステップアップ事業）141千円 ・中小企業支援課題解決型経営革新塾 	<p>＜経営分析と事業計画策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当該事業者の課題が明確になった。（H27）
<p>40 宇佐のアサリ資源を活用した地域の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「かぶせ網」や「海底耕うん」によるアサリ資源の保護・回復を推進するとともに、資源回復後は観光分野への活用を検討する。また、垂下式養殖技術の確立によるアサリの販売促進及び宇佐アサリのブランド化を進める。これらの取組によって、宇佐地域にかつてのような賑わいを取り戻し、地域の活性化につなげていく。</p> <p>＜事業主体＞ ・宇佐地区協議会 ・宇佐アサリ垂下式養殖プロジェクトチーム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・かぶせ網によりアサリを外敵（主にエイやチヌ）から守り、アサリ資源を増加させるとともに試験的にアサリを間引きし、間引き後の増加等の検証を実施（H27） ・採苗ネットを干潟に並べて稚貝を採取し、その後湾内の小割りに移して筏から垂下する養殖を試験的に実施（H27） ・宇佐のアサリ資源を活用した地域の活性化チーム会：3回（H27） 	<p>＜アサリ資源の保護・回復＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・天皇洲の中でアサリの稚貝着底調査を実施し、稚貝の多い箇所にかぶせ網（面積：約4,000㎡）を設置（H27） <p>＜垂下式養殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・採苗ネット約700袋設置（H27） ・筏に吊るしたアサリ約100kg（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験型観光での入込 客数 23,500人 (H22: 7,834人)	(H27年度末実績) 12,586人	A-	「村の駅ひだか」のオープンに合わせ施設内 に国宝レプリカを展示しており、観光客等の目 に触れる機会が多くなった。 <課題> 国宝レプリカが観光資源として十分に活用で きていない。小村神社への誘導も不十分であ る。	・親水公園の整備に向けた来客の 楽しませ方や自然と文化財のコラ ボ企画によるエリアの魅力の整備
—	—	—	産業振興総合補助金（ステップアップ事業） を活用した簡易経営分析調査（H27.10～12 月）及び中小企業支援課題解決型経営革新塾に よる経営分析（H28.1～3月）を行った。これ により、加工施設整備に向けた事業計画策定に あたっての課題が明確になった。 <課題> ・安定的な経営に向けた土台づくりのため財務 体質の改善が必要	・事業者の同意による経営改善の 推進
—	—	—	水産試験場と宇佐地区協議会によるかぶせ網 によるアサリ資源の保護・回復の取り組みは、 かぶせ網1㎡あたり3kgを超える箇所につい て、適宜アサリを間引いた後の増加量の調査を 行いH28年の夏頃にはある程度の結果が出る見 込みである。垂下式養殖についても採苗ネット の設置場所による稚貝の着底状況及び垂下によ る生育状況についての実証試験に取り組んでい るが場所によって着底状況に違いがあり、稚貝 の安定的な確保には至っていない。 <課題> ・アサリ資源の保護・回復 ・アサリ養殖のビジネスとしての事業化	・資源保護の取り組み（海底耕う ん、かぶせ網等の実施）の推進 ・垂下式養殖の実施体制の確立 （実証試験の実施・検証）

【地域アクションプラン 総括シート】

《高幡地域》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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・安心の要望にこた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>＜事業主体＞ ・JA土佐くろしお</p>	<p>＜収量・品質向上対策＞ ・学び教養会会場による栽培技術や経営分析診断の指導（H24～）</p> <p>＜生産コスト低減対策＞ ・多層被覆や変温管理、重油代替加温機（ヒートポンプエアコン）の導入による省エネ対策の推進（H24～）</p> <p>＜環境保全型農業の推進＞ ・環境制御技術の現地実証（H25～） ・IPM技術の推進：主要8品目で取り組み、シシトウ、キュウリの現地実証圃を設置（H24～）</p> <p>＜流通・販売上の課題＞ ・くろしお版GAPの推進（H24～）</p>	<p>＜収量・品質向上対策＞ ・主幹品目の収量・品質の向上による、販売額の増加 ⇒ミョウガ販売額 H26園芸年度：58.6億円 H27園芸年度：59.7億円</p> <p>＜生産コスト低減対策＞ ・重油代替加温機（ヒートポンプエアコン）が、ミョウガ等高温性の品目を中心に導入された。 ⇒ヒートポンプエアコンの導入 H24～27：939台 （うちミョウガ 833台）</p> <p>＜環境保全型農業の推進＞ ・ハウス内環境制御への関心が高まり、環境測定機器が導入された。 ⇒炭酸ガス施用装置の導入 H25～27：46台（キュウリ、シシトウ） ⇒濃度コントローラーの導入 H25～27：33台（ミョウガ、ニラ、イチゴ）</p> <p>・シシトウ栽培では100%の農家で天敵が導入され農薬使用量の低減につながった。また、キュウリでも天敵の有効性が認められ、IPM技術の導入が始まった。</p> <p>＜流通・販売上の課題＞ ・くろしお版GAP点検シートがほぼ定着した。 ⇒提出率（H27園芸年度） ミョウガ：95% キュウリ、シシトウ、ピーマン、オクラ、ニラ、クジャクアスター：100% インゲン：98%</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>《梶原町、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>＜事業主体＞ ・JA津野山</p>	<p>＜基幹品目の生産安定＞ ・中山間地域での所得向上のための複合経営の推進（H24～） H24～27：現地検討会等（79回） 実証圃等設置（29カ所） 個別巡回指導等（431回）</p> <p>・農協間連携によるユズ栽培を推進</p> <p>＜複合経営（個人経営、協業経営）の確立と地域への波及＞ ・「こうち型集落営農」の推進（H24～）</p>	<p>＜基幹品目の生産安定＞ ・中山間地域での新たな産地化、所得の確保の可能性がでてきた。 ⇒主要品目売上の約6割を占める園芸基幹5品目では、H24年度から4年間で17名が新規就農した。</p> <p>・新植園からの出荷量が増大した。（H25～）</p> <p>＜複合経営（個人経営、協業経営）の確立と地域への波及＞ ・「協業型施設園芸」の経営が始まり、安定生産が実施されつつある。</p> <p>参考（年度：売上額） H22：56千万円 H23：51千万円 H24：45千万円 H25：50千万円 H26：54千万円 H27：61千万円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要農産物販売額 ミョウガ 60億円 (H19：47.2億 円) (H23：52.9億 円)	(H27年度末実績) 59.7億円	A	H26年度に、当初、設定したH27年度目標 値56.8億円を上回る販売となり、目標を60億 円に上方修正した。 学び教え会場の設定により、より良い栽培 管理方法、ヒートポンプエアコンによる燃油経 費削減技術、環境制御による増収技術、天敵を 用いたIPM技術等、経費の削減と安定生産・増 収技術が速やかに共有された。ミョウガは、栽 培技術の向上、栽培面積の増加などで、H26園 芸年度生産量は3,419tと過去最高になった。 また、H27園芸年度の販売額は、過去最高と なったものの、4月以降の天候不順による生産 量減（前年対比97%）の影響もあり、目標に あと少しの販売額となった。 <課題> ・新規就農者や後継者の確保と育成 ・栽培基本技術の徹底、環境制御技術の向上や IPM等による栽培の安定・増収 ・ヒートポンプエアコン等を活用したコスト削 減技術の推進、普及	・新規就農者への継続指導 ・学び教えあう場や実証ほを活用 した環境制御技術・IPM技術の向 上・普及 ・ヒートポンプエアコン利用マ ニュアルの策定等生産コスト低減 策の推進
農協取扱主要品目売 上 5.9億円 (H19：6.1億円) (H22：5.6億円)	(H27年度末実績) 6.1億円	A+	H22年度は園芸基幹品目の生産量が多く、か つ販売単価が高かったため、売上は翌年度から 減少したが、最も低下したH24年度から上昇に 転じ最終的に目標を上回った。売上の最も大き なミョウガ栽培や新品目の土佐甘とうへの転換 が進むとともに生産が安定化したことと、比較 的高単価であったことなどから売上増につな がった。 また、ミョウガ栽培を経営の核とした複合経 営農家が栽培技術の向上による収量の増加を図 り、当初の目標5戸を上回る6戸の農家におい て、安定的な所得を得ることができた。 <課題> ・中山間地域の持続可能な農業経営推進 ・園芸以外の地域主要品目及び補完品目の維持 ・新規就農者の確保及び担い手の育成	・新規就農者の確保・育成並びに 基幹品目の中核的農家育成など担 い手対策に取り組む
所得400万円以上の 農家数 5戸 (H22：1戸)	(H27年度末実績) 6戸	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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>《中土佐町、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>＜事業主体＞ ・JA四万十</p>	<p>＜栽培技術の向上による高品質・安定生産技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「学び教え合う場」の開催（ミョウガ、ピーマン、ニラ、ショウガ）による現地検討会などを実施し、農家の栽培技術向上に取り組んだ。 ・目標収量達成率 <ul style="list-style-type: none"> H24：4品目、53回、73% H25：4品目、46回、76% H26：4品目、71回、84% H27：4品目、40回、80% ・産業振興アドバイザー招へい <ul style="list-style-type: none"> 2回（H26）3回（H27） ・主食用米にこまるPT会議の開催 <ul style="list-style-type: none"> H26：4回 H27：5回 <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・天敵利用農家率（ピーマン）（ミョウガ） <ul style="list-style-type: none"> H24：68% 98% H25：41% 63% H26：78% 97% H27：17% 90% <p>＜生産コスト低減対策＞（H24～27）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマスボイラーの木質ペレットの供給および詰まりによる失火対策など、生産者や関係団体との協議を行った。 ・ヒートポンプ導入台数 <ul style="list-style-type: none"> キュウリ 7戸 リキュウソウ 1戸 ユリ 3戸 ミョウガ 4戸 <p>＜環境制御技術の現地実証＞（H25～27）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ニラにおいて、炭酸ガス施用実証およびLED電照試験ハウスを設定した。 <p>＜新規就農者の確保＞（H24～27）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農支援会議、経営支援会議を各関係機関と開催（毎月）し、新規就農者や経営改善農家の経営安定に向けた取り組みを実施した。 ・レンタルハウス事業等の導入 <ul style="list-style-type: none"> H24：100百万円 H25：123百万円 H26：71百万円 H27：36百万円 	<p>＜栽培技術の向上による高品質・安定生産技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミョウガなど基幹品目の販売額増加、新規就農者の確保やレンタルハウス事業等による施設整備など、産地の維持・発展が図られ、地域農業の活性化に繋がった。ニラでは収量向上や雇用、担い手対策など産地課題の解決に向けた取り組みがすすめられた。 ⇒目標収量達成率（園芸年度） <ul style="list-style-type: none"> H22：75%、H23：76%、 H24：55%、H25：76%、 H26：75%、H27：50% ⇒ニラ販売額9億円（H27） ・にこまるの品質向上と県外への出荷開始 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ブランド化による「JA四万十にこまる」の首都圏米穀店への販売300袋（9t） <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA部会での4品目（ピーマン、キュウリ、ミョウガ、露地ショウガ）でエコシステム認証出荷を維持している。 <p>＜生産コスト低減対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒートポンプ導入農家の温度データを解析し、効率的な活用法を提示、普及させた。 <p>＜環境制御技術の現地実証＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2年間、炭酸ガス施用およびLED電照の両試験で増収する好結果が得られ、県環境制御導入加速化事業によりニラの農家6戸、1.3ha他で炭酸ガス発生装置が導入された。 <p>＜新規就農者の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関と連携した取り組みにより78名の新規就農者を確保できた。 <ul style="list-style-type: none"> H24：9名、H25：20名 H26：29名、H27：20名

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要農産物販売額二 ラ 10億円 (H22：8億円)	(H27年度末実績) 9億円	A-	<p>二ラのH22年とH27年を比較すると、出荷量は98%(1,474t→1,448t)、単価は113%(553円/kg→624円/kg)のため販売額は111%まで上昇したものの、目標には届かなかった。</p> <p>一方、産地構造では、農家数の減少(90戸→71戸(79%))に伴い、作付面積も減少(25.2ha→20.1ha(80%))している。</p> <p>しかしながら、収量増加対策として、高単価時期への作型誘導、そぐり作業者不足に対応した機械導入、CO2技術導入などが進み、新規就農者も毎年着実に確保できている。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境制御技術の確立や品質向上+49上のための栽培技術の確立 ・雇用対策や新規就農者の確保に向けた整備など 	<ul style="list-style-type: none"> ・二ラおよびミョウガでの環境制御技術の確立および普及 ・主食用米にこまるのさらなる品質向上のための栽培技術の確立 ・各品目、各生産者における適正な規模拡大、作業の機械化および雇用対策 ・Uターン、Iターンおよび企業参入等、多様な新規就農者の確保に向けた整備 ・新規就農者の定着のための技術および経営指導

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>4 JA土佐くろしおが担う地域農業の活性化</p> <p>《須崎市、中土佐町、津野町》</p> <p>JA 出資農業生産法人を設立し、農作業受託等による地域の農業者の作業軽減及び農地の維持等を図る。 また、「くろしお市」「みのり市」の2つの直販所を移転統合、拡充して、地域農産物や地元食材を活かした惣菜、加工品の販売を行い、農業者の所得向上を目指す。</p> <p><事業主体> ・JA土佐くろしお</p>	<p><JA出資農業生産法人の設立及び施設・機械等の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人設立に向けた検討会 3回 (H26) ・水稲作業受託組織との意見交換会 1回 (H26) ・法人運営・活動等会議 8回 (H27) ・オペレーター登録：30名 ・共同育苗施設整備計画検討 3回 (H27) ・農作業受託用機械導入（トラクター、コンバイン、ハロー、畦塗り機） こうち農業確立支援事業費補助金 H27：3,043千円 <p><農産物直販所の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・検討会 17回 (H26) ・県内外直販所調査 3回 (H26～27) ・会員説明会 3回 (H27) ・会員登録：目標290名→300名 ・直販所整備 産業振興推進総合支援事業費補助金 H27：50,000千円 	<p><JA出資農業生産法人の設立及び施設・機械等の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式会社「土佐くろしお村村営みのり」を設立し、米の耕作を受託する仕組みを構築した。(H27) <p>⇒全作業受託面積：10ha 一部受託面積：28.9ha</p> <p><農産物直販所の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農産物直販所の施設が完成した。(H28.3月)
<p>5 津野山牛のブランド化</p> <p>《梶原町、津野町》</p> <p>津野山地域（津野町・梶原町）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><事業主体> ・（仮称）肉用牛増殖育成センター ・津野町 ・梶原町</p>	<p><基本戦略策定></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーを活用しキャトルステーションの経営について指導助言を受けた。(H25) ・生産性向上検討会の開催 (H26) ・キャトルステーション（生後90日までの子牛を肥育する施設）への預託 (H25～26) ・受精卵移植技術の活用による素牛確保 (H27～) <p><販売戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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）(H24～) ・津野山牛ブランド化戦略会議の開催 (H24～) 	<p><基本戦略策定></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーから、飼育規模、飼育体系等の経営計画が提案された。 ・飼養管理技術・衛生管理技術の向上が図られた。 <p>⇒キャトルステーションへの預託により、夏場に園芸作物の栽培を組み合わせた複合経営が実現した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地採卵と交雑種への和牛受精卵の移植を行い受胎が確認された。 <p><販売戦略></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「津野山牛」が津野町アンテナショップのレストランメニューとして商品化された。(H24～) <p>⇒津野山牛の認知度向上につながった。</p>
<p>6 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、白味噌を使用したぬたを生産しており、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><事業主体> ・㈱アースエイド</p>	<p><生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・冷凍機等整備 産業振興推進総合支援事業費補助金 H25：2,111千円 ・機械設備の導入（黒にんにく製造機、急速液体凍結機、小袋充填機） ものづくり・商業・サービス革新補助金 H27：9,998千円 <p><販路拡大及び須崎市内での販売拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示商談会への参加 44件 (H26～27) ・試食・相談会への参加 20件 (H26～27) ・新商品の開発 (H26～27) 3品 	<p><生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・冷凍庫等必要機器の整備により、生産体制の強化充実を図ることができた。 <p>⇒新規雇用の創出 (H25～27) 6名（うち長期3名、短期3名）</p> <p><販路拡大及び須崎市内での販売拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取扱先の開拓 53件 (H25～27) <p>⇒売上額の増加 H25：2,000千円 → H27：19,203千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県農場産業大賞 農場産業奨励賞を受賞 (H26)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
新たな作業受託組織 設立 1社 (H25:0社)	(H27年度末実績) 1社	A+	H27.4月に作業受託組織が設立し、オペレーター登録が30名され、JAとして耕作放棄地防止に取組む体制が整った。初年度は、全作業受託10ha、一部作業受託28.9haの実績となり当初の計画を上回った。また、こうち農業確立支援事業で受託作業を行うトラクター、コンバインなどの機械の導入を行い、次年度に向けて受入体制を強化した。 農産物直販所については、3月末に施設が完成し、4月にオープンした。今後は地域産品の情報発信や消費者と生産者の交流が促進され、地域農業の活性化が図られることが期待できる。 〈課題〉 ・共同育苗施設の整備 ・農産物直販所の事業計画の目標達成	<ul style="list-style-type: none"> 共同育苗施設の整備に係る事業計画の策定 直販所の運営安定のための体制整備、人材育成
地域牛の頭数 230頭 (H22:203頭)	(H27年度末実績) 212頭	A-	H25年度は、地域牛221頭、占有割合30%と順調に推移したものの、H26年度以降は、子牛の市場価格の高騰により、出荷した頭数分の子牛を確保できない状況が続いている。H27年度は、繁殖牛の増頭、受精卵移植技術の活用などにより飼養頭数を維持する対策を行ったが、地域牛212頭、占有割合22.6%と目標には届かない結果となった。 一方、津野山牛のブランド化に向けては、津野町アンテナショップのレストランメニューにおいて、津野山牛として商品化されたことで、認知度向上につながった。 〈課題〉 ・子牛価格の高騰により地域牛が確保できていない	<ul style="list-style-type: none"> 現状の取り組みを維持しつつ、これまでと違った形での津野山牛のブランド化
増殖育成センターにおける地域牛占有割合 40% (H22:18%)	(H27年度末実績) 22.6%	A-		
売上額 20,000千円 (H25見込み 5,000千円)	(H27年度末実績) 19,203千円	A	「葉にんにくのたれ」の商品のよさは、量販店のバイヤーなどから高い評価を得ている。冷凍商品であることから取引先の確保に苦労したが、H27年度はふるさと納税による売上増などもあり、目標値に近い実績を残すことができた。また、継続的な営業活動により、少しずつ販売先も増えてきているほか、広報にも力を入れており、認知度の高まりによる今後の売上増が期待される。 〈課題〉 ・「葉にんにくのたれ」の取引先の確保	<ul style="list-style-type: none"> 展示商談会等への参加による取引先の開拓 県内外での販路拡大及び海外市場への販路開拓 メディア等を活用した積極的な広報活動

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>7 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中土佐町 ・JA四万十 	<p><生産組織の充実、生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大野見米のブランド化（H21～27） おおのみエコロジーファーマーズ（旧：大野見産米エコ研究会）の特別栽培米への取り組み、会員自ら対面販売や販売促進活動及び消費者等との交流活動を実施 ・組織・生産体制づくり（H22～27） 研究会組織の立ち上げ、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・更新 ・栽培技術の確立（H21～27） 特別栽培米暦の作成、実証等による、品質の標準化 <p><高付加価値米の販売拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・PR、販売活動（H23～27） 	<p><生産組織の充実、生産の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランド化への取組が進んでおり、今後まとまりのある生産・販売体制を構築し、大野見地域の活性化に繋げていく。 ・組織・生産体制づくり <p>⇒ホームページアクセス数（H27） 8,047回</p> <p><高付加価値米の販売拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新米フェスタ、ふるさと祭り、企業へのセット販売、社員食堂や地元大正市場での利用及びネット販売等で、ブランド米として高単価で販売。 <p>⇒販売量の増加</p> <p>H23：1t →H27：12.9t</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小中学校や県立大学との交流活動等が、大野見地域の活性化に繋がっている。 <p>⇒教育現場との交流活動（H27） 109名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マスコミ等でも活動等が取り上げられ、知名度が上がりつつある。 ・濁酒の販売を開始した。
<p>8 梶原産キジ肉の生産・販売の拡大</p> <p>《梶原町》</p> <p>梶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。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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・梶原町雉生産組合 ・梶原町 	<p><品質の向上と出荷体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザーの招へい1回（H25） ・エサにミネラル液を投入した飼育を行った。（H25～） ・加工施設整備（H27） <p>産業振興推進総合支援事業費補助金 H27：1,662千円</p> <p><販路開拓・地元でのキジ肉消費向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・熟成研究等（H25） <p>産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H25：746千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内飲食店でのキジ肉を使用したメニューの提供を開始した。（H26～） ・H28年度龍馬パスポートに「キジグルメ」の登録が決まった。 	<p><品質の向上と出荷体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・雛の死亡率の減少（約1割減少） ・固体重量が増えた（約10%） ・糞等の匂いの減少に効果があった。 <p>⇒雛の生存率上昇、1個体あたりの体重増加による生産量の増加</p> <p><販路開拓・地元でのキジ肉消費向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・熟成肉では、うまみ、やわらかさ等が向上した。 ・多くの新聞、テレビ等に取り上げてもらい認知度が向上した。 <p>⇒町内飲食店の雉肉の販売額が増加</p> <p>H25：約680千円 →H27：1,180千円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
エコ米販売量 20t (H22：618kg) (H23： 1,048kg)	(H27年度末実績) 12.9t	A	大野見米のブランド化に向けた販路拡大、イメージづくりやPRのための消費者等との交流活動が積極的に企画、実践され、毎年着実に販売量が増加している。 また、ブランド米としての認知度も上昇している。 <課題> 生産量の確保や販路の拡大が課題	<ul style="list-style-type: none"> ・更なる会員の増加に伴う生産量の確保 ・イベントなどを通じた販路拡大
販売額 30,000千円 (H24 : 10,869千円)	(H27年度末実績) 13,352千円	A-	生産方法については、ミネラル液を与えたことで、ひなの生存率向上、肥育における1個体の体重増による生量増が図られた。 H27年度に新規組合員が1名増加し、新たな担い手が確保されている。 H27年度に恒温恒湿庫等を整備し、熟成肉の製造を開始したほか、町や地元商工会と連携した取り組みにより、町内飲食店での取扱を中心に売上が増えている。また、H28年度の龍馬パスポートに「キシグルメ」として登録が決まっており、さらなる認知度の向上が期待される。 <課題> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者の確保 ・販路開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ・飼育マニュアル作成による担い手確保と飼育羽数の増加 ・商談会への参加による販路開拓

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>9 つの茶販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>「つの茶」の一番茶としての品質向上により単価アップを目指すとともに、「つの茶」を原材料とした多様な茶商品の開発・加工・流通・販売といった6次化により、地域ブランド力を高め、農家の所得向上につなげる。</p> <p><事業主体> ・JA津野山 ・津野町</p>	<p><生産体制、販売体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)満天の星でほうじ茶を使ったスイーツの開発 (H24~) ・(株)満天の星、JA津野山による積極的な販促・外商活動の展開 ・生産組合での供給体制の確立 (H24) ・工業技術センターの協力によりペットボトル茶 2種類 (緑茶・ほうじ茶) 開発 (H25~26) ・緊急雇用事業導入 (H24~26) ・産業振興アドバイザー招へい 3回 (H25) ・かぶせ茶の試験圃場設置、かぶせ茶のパウダー化・商品開発 (H26~) ・つの茶販売戦略検討会 (H25~) ・茶生産組合・JA津野山・行政による「つの茶販売戦略」策定 (H25) <p><茶生産組合の再編・茶工場等整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・葉山・東津野茶生産組合の組織再編協議 (H26) ・茶工場高度化、茶製品製造機器等整備 (クリーンルーム・予冷庫・充填機) 強い農業づくり交付金29,171千円 産業振興推進総合支援事業費補助金46,695千円 (H27) 	<p><生産体制、販売体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・満天の星・JA津野山による1番茶 ¥3,500、2番茶¥1,500以上の荒茶買取が実現、存続が危ぶまれた2番茶の刈取りが継続できている。 H22：茶販売額65,720千円 → H26：51,062千円 → H27：35,046千円 ・茶製品が(株)満天の星、JA津野山で増えている。 ⇒JA津野山：雇用の創出 (H24~27) 1名 (短期) ⇒(株)満天の星 (茶スイーツ) H27：20種類 ・JA津野山 茶製品ラインナップ H22：3種類 → H27：54種類 (参考) 茶製品 (JA) の売り上げ H22：5,552千円 →H26：13,596千円 H27：22,114千円 <p><茶生産組合の再編・茶工場等整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶工場統一の合意形成 (加工統一) ・荒茶加工施設の整備、JA内に茶製品製造機器が整備された。 ⇒荒茶の品質向上が図られ、単価アップや外商の拡大につながっている。
<p>10 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><事業主体> ・集落営農組織 (10組織)</p>	<p><研究会組織の設立と法人化等の研究></p> <ul style="list-style-type: none"> ・研究会組織の研修会 (7回) ・関係機関の勉強会・検討会 (44回) ・既存集落営農組織対象の研修会 (18回) ・先進事例調査 (3回) <p><法人等組織の設立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・リーダー打合せ、情報提供 (51回) ・集落の意向把握、アンケート (4回) ・先進事例調査 (5回) ・検討会 (41回) ・設立総会 (1回×5組織) <p><所得の向上による経営の安定></p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人役員会、総会 (35回) ・法人リーダー打合せ、情報提供 (117回) ・法人栽培技術研修会、検討会 (38回) ・法人先進事例調査 (3回) ・法人後継者・担い手への情報提供・意向聞き取り (8回) ・法人対象の研修会 (6回) ・法人事例発表、視察受け入れ (8回) ・集落営農・拠点ビジネス支援事業による法人の機械・施設の整備 ・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入 (1法人1人) 	<p><研究会組織の設立と法人化等の研究></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関の連携活動として、研究会組織 (H24協業経営研究会設立) や高南地域集落営農組織代表者連絡会等への働きかけを増やした。(H23：2~3回/年→H26：6~8回/年) ⇒関係機関の連携活動に位置付け、適期 (7月、9月、12月、2月) に研修会や先進事例調査を実施でき、課題解決に向けた情報提供・問題提起・目指す姿の提示ができた (H25~27)。 <p><法人等組織の設立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人が増加 H23：1法人→H27：5法人 (H25年度1法人設立、H26年度2法人設立、H27年度1法人設立) ⇒農地を守り次世代に継承できる集落営農組織が5組織になった。(4組織増加) H22.2月 (H26.7月組織変更) (株)サンビレッジ四万十 H25.12月 (農) ひらの H26.4月 (農) 志和 H27.1月 (農) 藤ノ川ファーマーズ H27.4月 床鍋 (農) <p><所得の向上による経営の安定></p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人経営安定のための基盤確立が進んだ。(法人常時従事者 H23：3人→H27：11人、法人機械・施設整備補助22件) ⇒当期純利益達成法人4法人 (H27)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
茶販売額 69,000千円 (H22 : 65,720千円)	(H27年度末実績) 35,046千円	B	<p>生産者の高齢化や担い手不足、茶単価の低迷等により茶販売額は目標未達成となっているものの、茶製品の種類やラインナップが増え、荒茶（原料）販売から、茶製品の販売（6次化）にシフトしている。また、茶工場の高度化及び新たな機器等の整備により、荒茶の品質向上が図られ、単価アップや外商の拡大につながっている。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ペットボトルの台頭による、急須でお茶を飲む文化の廃退 ・鹿児島県等の早期出荷・大規模茶園が茶市場の主産地となり、荒茶取引価格が低迷 ・生産農家の高齢化が進み、後継者がいないことから、放棄茶園が増加 ・改植、台切が進まず、茶畑面積当たりの収量自体が減少、品質が低下 	<ul style="list-style-type: none"> ・荒茶の品質向上による単価アップ、茶製品の販売拡大による荒茶販売額の拡大 ・JA津野山、(株)満天の星の6次化並びに地産地消外商の取り組みの強化
法人化等組織数 4組織 (H22 : 1組織)	(H27年度末実績) 5組織	A+	<p>農業を取り巻く環境変化が大きく、農業者の危機意識に應えることで、目標を超えて集落営農の法人設立が進んだ。</p> <p>設立後は、水稻生産の傍ら、法人所得を確保していくために、各法人役員が経営者として努力していくことが求められる。</p> <p>〈課題〉</p> <p>各法人の課題に対する活動支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産業成長戦略の位置付けのもとに全体的な支援を継続していく。(H28.3月地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>11 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><事業主体> ・JA四万十</p>	<p><野菜等の栽培推進> (H25~27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業塾の開催（15回） ・地産地消PT会の開催（6回） ・野菜栽培講習会（43回） ⇒参加者数 H25：延べ288人 H26：延べ363人 H27：延べ193人 ・野菜栽培現地巡回指導（35回） ・加工研修会（13回） <p><販売の多面化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業創造セミナー（スタートアップ）（応用実践コース（6回））参加（H25） ・おはようこうち「さんしんGO」放送（H26） ・農家レストラン研修会（6回） ・直売所先進地調査（3回） <p><みどり市・農家レストランの建設・運営></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザー招へい 1回（H24）、3回（H27） ・産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）（H25） 総事業費1,890千円 （うち県補助 900千円） ・産業振興推進総合支援事業費補助金（H25） 総事業費111百万円 （うち県補助50百万円） ・みどり市総会（毎年1回） ・みどり市の運営に係る検討会（11回） ・みどり市の運営に係る講演会（1回） ・手づくりキッチンの運営に係る検討（34回） 	<p><野菜等の栽培推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・野菜栽培等講習会 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（H25~27）。 また、産直での販売額が伸びた。 ・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（H25~27）。 ⇒産直コーナー販売金額 H25：140.6百万円 H26：149.8百万円 H27：156.6百万円 ⇒みどり市会員数 H25：394人 H26：389人 H27：463人 <p><販売の多面化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本コンセプト策定 ・農業創造セミナー（スタートアップ）23人、（応用実践コース）各5人参加（H25） ・農家レストラン研修4回：参加者延べ76人 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（H25） ・惣菜コーナーでの新商品の販売が定期的実施された。（H25~27） ⇒手づくりキッチン販売額 H26：30百万円 H27：32.9百万円 <p><みどり市・農家レストランの建設・運営></p> <ul style="list-style-type: none"> ・みどり市リニューアルオープン（H26.4） ・みどり市の運営検討会：延べ参加者36人 ・みどり市の運営講演会：延べ参加者33人 ・手づくりキッチンの運営検討：延べ参加者145人
<p>12 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><事業主体> ・企業組合しまんと</p>	<p><農林産物の生産供給体制の強化></p> <p>H22の加工施設の完成以降、加工品の生産や野菜の出荷に取り組んできたが、経営者の不在による経営悪化を受け、関係者での協議を開始（H25）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営計画の作成 資金繰り表の作成により経費の見える化作業を行い、収支見込みの検証を行いながら運営が行える体制を作った。 ・高知県中小企業中央会による経営の助言を受け、生産を強化（H27） ・経営の助言から資金繰り計画を作成し、生産は南瓜のみに特化 <p><流通販売体制の確立と拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓、営業活動：12回（H26） ・販路開拓、営業活動：4回（H27） <p><商品の高付加価値化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営状況の改善のため休止（H27） 	<p><農林産物の生産供給体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・協力生産者数は、H21年度22軒から25年度当初で47軒に増加したものの、27年度は6軒まで減少（（企）しまんと職員は2名に減少） <p><流通販売体制の確立と拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引：県内12事業者

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
産直コーナーの販売 金額 180百万円 (H22：159百万 円)	(H27年度末実績) 157百万円	B	<p>ここ数年の干ばつや低温・長雨などの影響により、産直の販売額は目標を下回っている。産振アドバイザー制度を活用し、(品目を絞った)生産から販売までの一貫した取り組みやPOPの工夫など販売額向上に向け積極的な取り組みがなされている。</p> <p>手づくりキッチンはスタッフ体制やしシビの見直しで目標以上の販売額で推移している。</p> <p>〈課題〉 生産者へ委託する品目や出荷時期など、より具体的な品種や作型を含めた組織的な栽培技術指導</p>	<ul style="list-style-type: none"> 産直コーナーで販売する農産物の計画的な生産体制の充実強化 商品ラベルやPOPの工夫による販売促進 手づくりキッチンでの新商品の開発や品数やメニューの充実
手づくりキッチンの 販売金額 26百万円	(H27年度末実績) 33百万円			
農林産物の生鮮加工 販売額 48,000千円 (H22：約34,000 千円)	(H27年度末実績) 14,023千円	B	<p>生産及び加工の中心を担う人物が不在となったことなどにより、H25頃から経営が悪化。H26には、高知県中小企業組合中央会の指導及び専門家の派遣を受け、経営改善及び生産を強化。現在は、経営維持を最優先とし、経費削減や生産品目の見直しなど経営改善に取り組んでいる。</p> <p>〈課題〉 販売額の拡大を図るため、新たな生産品目の検討や販売促進活動の強化が必要</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>13 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><事業主体> ・桐島畑</p>	<p><安定した農産物・加工品の生産供給体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジンジャーシロップの生産 ・農業研修生の受け入れ (H22～27) <p><新商品開発と販売拡大> (H22～27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・野菜・加工品の取引先は、順調に拡大するとともに、経営の安定化を図るため、土佐MBA（商人塾）を受講した。 	<p><安定した農産物・加工品の生産供給体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業員は、H25の12名（短期）からH27の15名（長期4名、短期11名）に拡大 ・県内外からの研修生を長期・短期で受け入れており、町内外で農業等に従事するなど8名の定住に繋がった。 <p><新商品開発と販売拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発数4品
<p>14 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><事業主体> ・四万十の栗再生プロジェクト推進協議会</p>	<p><生産拡大> (H24～27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十の栗再生プロジェクト推進協議会（8回開催）による取り組み推進 ・「特選栗」認定制度の導入（H24）と見直し（H26）、栗部会への推進 ・JA高知はた四万十の栗振興大会（3回、H25～27） ・剪定講習会（20回）、新改植講習会（1回）、特選栗の剪定モデル園の整備（1ヶ所、H27）並びに個別巡回指導 <p><担い手育成> (H24～27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先進地の剪定師養成派遣研修の実施等 ・「しまんと新一次産業（株）」の下津井栗園に作業道（L=2,930m）を整備した（H25 とうち農業確立総合支援事業補助金2,219千円）。 <p><販路開拓・施設整備> (H24～27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅とおわの敷地内に、カフェを併設した加工場を整備し、商品開発や販路開拓に取り組んだ（H25産業振興推進総合支援事業費補助金17,647千円）。 	<p><生産拡大（H24～27）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栗産地構造改革計画の見直し（H26.） ・「四万十の栗」地域団体商標申請を決定（H27） ・栗技術チーム会設立（H27） ⇒「特選栗」栽培認定者（～H27累計）23経営体（特選栗13、準特選栗10） ・JA高知はた大正・十和栗部会とJA高知はた西土佐栗部会の栽培技術等交流（参加者延べ44名、H26～27） ・植栽苗木数（14,204本、H24～27累計） ⇒新改植面積（34.5ha H24～27累計） <p><担い手育成> (H24～27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要な担い手となる「しまんと新一次産業（株）」が設立された（H24）。 ・目指す栽培技術が産地で共有でき、生産者に剪定技術の改善点の理解が進んでいる。 ・「しまんと新一次産業（株）」が先進地（岐阜県）の栗栽培技術者（1名）を雇用（H26～27）。 ⇒「しまんと新一次産業（株）」新改植予定地の整地完了（H25、1.7ha）。 <p><販路開拓・施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H26.4月「おちゃくりカフェ」オープン ⇒「おちゃくりカフェ」H27実績 来店者数18,759名、売上金額6,886万円 ⇒雇用創出（H24～27）7人（うち、長期5名、短期2名）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
加工品及び野菜販売額 17,000千円 (H21: 6,558千円) (H22: 11,791千円)	(H27年度末実績) 26,089千円	A+	テレビや新聞等のメディアも活用し顧客を着実に増やし、売上を伸ばすことで雇用を拡大している。 また、生産者自ら無農薬の野菜づくりの本を出版し、地域内外に無農薬にこだわった野菜づくりを広めている。さらに、県内外の農業研修生を受け入れ自立を支援するなど、人材育成や移住促進にも貢献している。 <課題> 野菜の生産拡大及び労働力の確保	・野菜の生産確保及び労働力など生産体制の確保 (H28.3月地域AP終了)
原材料供給量 (JA集荷量) 100t (H20: 59t) (H22: 56t)	(H27年度末実績) 24 t	B	四万十の栗の供給量増加を目標に掲げ、剪定や新改植の講習会の講習会を開催するなどの取り組みを推進してきたが、生産者の高齢化や老木、近年の天候不良などの影響を受け、供給量は17tまで減少 (H26)。「特選栗」の認定者は23経営体に増加し、これらの認定者を核に剪定の新技术を普及し、供給量は24tまで回復した (H27)。また、担い手となる「しまんと新一次産業」による新植苗3,434本 (H24~27累計) からの収穫がH28年には始まる見込み。 「おちゃくりカフェ」は、商品開発や販路開発が進み、来店者数及び売上金額が順調に推移し、7名の新規雇用が生まれている。 <課題> 「四万十の栗」を一体的に再生するための生産・加工・流通販売の一体的な体制整備	・北幡地域 (西土佐、十和、大正) の生産者及び協議会のまとまりなど体制の堅持による、栗の供給量の増加 ・四万十の栗の販路拡大に伴うブランド化の推進及び新たな加工施設の整備の検討
栗・茶加工品売上金 5,000万円 (H24 : 1,000万円)	(H27年度末実績) 6,886万円 (製造ベース)	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>15 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町 ・営農支援センター四万十（株） 	<p>〈施設整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラインガルテン四万十の整備 社会資本整備総合交付金 H24：国20,288千円 移住促進事業費補助金 H24：県41,952千円 町31,352千円 <p>〈移住定住に繋がる仕組みづくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページでの情報発信、移住相談会や新聞広告でのPR、高速道路SAへパンフレットを置くなど情報発信 ・お試し滞在施設の整備、運営：2軒 移住促進事業費補助金 H24：県2,264千円 町2,264千円 ・中間管理住宅の整備、運営：8軒 (H26：3軒、H27：5軒) 社会資本整備総合交付金 H26：国10,886千円 H27：国18,802千円 住宅耐震化促進事業費補助金 H26：県5,454千円 町6,071千円 H27：県9,677千円 町9,762千円 	<p>〈施設整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21年度にクラインガルテン四万十を整備し、H22.4月に運営開始。H24年度には、滞在型施設7棟増設とコミュニティ施設を整備し、機能拡充を図った。 ⇒クラインガルテン施設稼働率：95.6% (H24～27年平均) ⇒施設利用者のうち町内移住者数：6組 (H24～27年平均) <p>〈移住定住に繋がる仕組みづくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役場に移住相談窓口を設置し、空家調査の実施やホームページでの情報発信、移住体験ツアーの実施、移住希望者への補助事業の創設、地域との協力づくりなどに取り組み、移住促進への支援策を強化している。 ⇒移住実績：69組127人（H24～27年累計） H24：9組18人 H25：17組37人 H26：17組27人 H27：26組45人 ⇒お試し滞在施設利用者数：30組、利用者のうち4組が町内移住。（H24～27年累計） ・施設内イベント及び町内各種イベント等への施設利用者の積極的な参加により、住民との交流が広がっている。
<p>16 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町 	<p>〈運営体制の構築〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町地域資源活用協議会（H23～24）を設置 協議会の中で地域資源活用事業計画書を作成（H25.3月） ・四万十町6次産業化構想準備会の開催 「四万十町地域まるごと6次産業化構想」を協議し、新加工場の建設及び販売について検討（H25） ・高知大学と連携し、地域資源（生姜）の調査研究を実施（H26～27） <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源の磨き上げと掘り起こし（枝豆の試験栽培～テストマーケティング）を実施（H26～27） 	<p>〈運営体制の構築〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業大学校用地及び周辺施設を活用した農業経営モデルと加工施設の整備についての検討を行い、今後の方向性をとりまとめた。 ・研修会の開催等により、関係者への取り組みの浸透を図った。（H25） ・生産量日本一の生姜について高知大学との連携により成分分析や調査研究に取り組んでいる。 ・地域資源の掘り起こしを検討し、新規作物として、大豆（枝豆）を選定し、試験栽培～テストマーケティングを実施した。 ⇒地域資源（枝豆）の販路開拓：2件

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
施設稼働率 滞在型市民農園 90% (H22： 滞在型100%、 日帰型94%) (H23： 滞在型100%、 日帰型94%)	(H27年度末実績) 94.7% 滞在型:95.5% 日帰型:93.8%	A+	クラインガルテンは、開設以来高い稼働率を維持している。 また、移住相談窓口の強化や空家調査の実施、ホームページでの情報発信、お試し滞在住宅の整備、空家改修への補助等、移住希望者への支援策を充実させたほか、移住相談会への積極的な参加による四万十町のPRにより、役場窓口を通しての移住者は増加している。 〈課題〉 利用者や移住者を確保するための継続的かつ効果的な情報発信	<ul style="list-style-type: none"> ・四万十町内の空家調査、空家改修事業の実施 ・移住定住の促進に繋がる仕組みづくり及び施設利用者に対する移住支援策の検討 ・役場内及び県移住促進課や移住コンシェルジュ等との連携を強化
移住者数 ※四万十町窓口を通して移住された方 15組	(H27年度末実績) 26組	A+		
—	—	—	<p>四万十町の地域資源を代表する生姜は、高知大学との連携により効能調査・成分分析、生姜料理・加工品調査研究に取り組んでおり、「No17四万十の生姜プロジェクト」とともに、その成果を活かした商品の開発などが期待できる。</p> <p>また、その他の地域資源の掘り起こしを検討しており、関係機関と連携して市場調査を実施するなど取り組みを進めている。</p> <p>〈課題〉 加工施設の機能や立地場所の検討及び新商品の開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・加工場整備に係る基本計画（販売先、販売量、加工商品等）の作成 ・加工施設建設用地の選定及び取得

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>17 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)あぐり窪川 ・JA四万十 	<p><人材育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「四万十生姜プロジェクト」を設立し、生産者や関係機関で組織する4つの部会（生産者部会、医食部会、広報戦略部会、調整部会）を立ち上げた。 <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜関連商品の磨き上げ ・産業振興アドバイザー招へい：3回（H25） ・しまんとしょうがロゴの作成 <p><情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜収穫祭の開催：3回（H25年1回、H26年1回、H27年1回） 	<p><人材育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・4つの部会（生産者部会、医食部会、広報戦略部会、調整部会）でネットワークの強化や取り組みの浸透を図った。 <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町内施設で売り出す商品開発に取り組んだ。 ⇒商品開発数：3商品（生姜御膳、生姜会席プラン、豚しょうが焼丼） <p><情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんとしょうがロゴを道の駅あぐり窪川の名札・名刺に使用することになった。 ・四万十町の生姜やイベントについて、高知新聞やテレビに取り上げられるなどマスコミへの露出が高まってきた。 ・生姜収穫祭に向け、ポスター・チラシの配布やマスコミへの広報等に努めた。 ⇒生姜収穫祭イベント集客数 H25：2,330人 H26：1,715人 H27：2,522人
<p>18 四万十のうまい豚プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>豚肉と地元食材（米、野菜等）を活用した加工事業に取り組むとともに、直営の精肉店や飲食店を出店し、生産者自らが生産から販売までの一貫した事業を展開することで四万十町産豚のブランド化と雇用創出を目指す。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農事組合法人 四国デュロックファーム 	<p><加工所及び直販所の建設、テナント出店></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H27：県50,000千円 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・試作品の試食会：2回 ・イベントでの広報活動：3回 ・四万十町食品ビジネス講習への参加：4回 	<p><加工所及び直販所の建設、テナント出店></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工所の建設（H28.3月完成） ・高知市内への飲食店出店場所の決定 ・高知市飲食店の店長雇用：1名
<p>19 「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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><「四万十ヒノキ」の基準等の設定とブランド化に向けた実績づくりの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十ヒノキブランド化推進協議会において「四万十ヒノキ」のロゴマークの検討 ・四万十町森林組合においては、FSC認証材やSGEC材の取り扱いを行い、「四万十ヒノキ」の出荷を継続している。 ・「四万十ヒノキ」を利用した耐震シェルターの試験構造体製作及び性能試験を実施、商品化へ向けた取り組みの促進（H27） <p><FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開></p> <ul style="list-style-type: none"> ・FSC等認証森林面積の拡大 ・県内外に外商の実施 ・四万十町森林組合大正集成材工場の展示場設置に向けた計画、検討（H27） <p><大型製材工場設置に向けた取り組み強化とJAS認定工場の増設></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元事業者と計画を検討（H25） 	<p><「四万十ヒノキ」の基準等の設定とブランド化に向けた実績づくりの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「四万十ヒノキ」ロゴマークの制定（H27） ・「四万十ヒノキ」の規格、基準の協議実施2回 ・耐震シェルターの商品化を意思決定 ⇒製品売上高 2.35億円（H27） ⇒認証材の売上高 14百万円（H27） <p><FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開></p> <ul style="list-style-type: none"> ・累計認証面積 7,189ha ・外商回数311回（県内168回：県外143回） <p><大型製材工場設置に向けた取り組み強化とJAS認定工場の増設></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業主体による工場設置などは難しい状況、また、ヒノキ製品の販売不振から計画を進められる状況ではないと判断されるため計画を中断

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
イベント集客数 5,000人	(H27年度末実績) 2,522人	Aー A+	<p>四万十町の生姜が高知新聞やテレビに取り上げられ、徐々にマスコミへの露出が高まっているが、十分な集客に繋がっていない。</p> <p>商品開発については、イベント限定で発売した『生姜御膳』、松葉川温泉での秋限定『生姜会席プラン』、『豚しょうが焼酎』の3商品を開発して消費者から好評を得た。</p> <p>また、プロジェクトのなかで高知大学との連携により成分分析・生姜を使った料理や活用法等の調査研究を実施していることから今後の取り組みの広がりが期待できる。</p> <p>〈課題〉 ブランド化に向けた戦略的な取り組みやイベントなど集客に向けた効果的な取り組み</p>	<p>・「No.16地域資源活用推進と加工場等の整備」へ統合し、地域資源を活用した生産・加工・流通の一貫した取り組みを推進</p>
商品開発数(ブランド数及びアイテム数、商品提供数) 3	(H27年度末実績) 3商品			
—	—	—	<p>産業振興推進総合支援事業費補助金を活用した加工所及び直販所により加工・販売体制が整備された。新たにオープンする高知市内の飲食店を通じた四万十ポークの認知度向上の取り組みの進展とともに、四万十町産豚肉のブランド化と雇用創出が期待できる。</p> <p>〈課題〉 商品の開発及びブランド化の向上</p>	<p>・加工所及び直販所の新商品開発及び販路開拓による販売金額の増加</p> <p>・豚ハル(高知市飲食店)の集客力を増やし、四万十ポークの認知度を向上</p> <p>・地域の養豚農家及び関係機関の連携による四万十町全体の養豚業の底上げ</p>
四万十ヒノキブランドの製品販売 原木 9,000m ³	(H27年度末実績) 7,333m ³	A A	<p>FSC等認証森林面積の拡大は、計画量を上回る成果が見られる。一方で、原木生産、製品販売、FSC認証材製品の売上は、消費税増税等の影響もあり苦戦している。こうした中、四万十ヒノキブランドのロゴマークを作成し、四万十ヒノキブランドを確立するためのブランド規格や運用基準を検討中である。</p> <p>〈課題〉 ・「四万十ヒノキ」の優位性を明確化するための試験研究の課題設定に向けた取り組み ・「四万十ヒノキ」ブランドとしての製品販売は、協議会内では四万十町森林組合の大正集成材工場のみで、他の協議会メンバーの販売が行われていない。今後、販路開拓を進めていくためには、製品の展示商談スペースの設置が不可欠 ・「四万十ヒノキ」の販売量が原木販売の増大に直結していないため、原木生産と連携した販売戦略の検討が必要</p>	<p>・既存の「四万十ヒノキ」製品を販売する事業者との連携を進めるとともに、協議会メンバーの市町村、森林組合においても「四万十ヒノキ」ブランドでの販売を拡大 ・四万十町森林組合大正集成材工場に外商促進のための展示場を整備</p>
四万十ヒノキブランドの製品販売 製品(総売上高) 2.7億円	(H27年度末実績) 2.35億円			
FSC等認証森林面積の拡充 5,700ha (H22 : 3,755ha)	(H27年度末実績) 7,189ha	A+		
FSC認証材製品売上高 20百万円 (H22 : 11百万円)	(H27年度末実績) 14百万円	Aー		
JAS認定工場 1社増設	(H27年度末実績) 0	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>20 「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>《栲原町、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><事業主体> ・JA津野山</p>	<p><産地化に向けた体制づくり・生産の担い手対策> ・H25.8月に椎茸生産者部の小部会に「億産会」を設置</p> <p><営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓> ・販路開拓（H23～） 県内量販店への直販ルートが確立するとともに、県外大手百貨店や高級料理店との取引が開始。（H23～） 原発事故等の風評被害による取扱量及び価格の下落により販路拡大を図る取り組みを開始。 ・産業振興アドバイザーの招へい 2回（H25～26） ・栲原町の栲原人の元気が出る補助金（H25） 都内レストランでのしいたけ試食会</p> <p><シイタケ生産・基盤施設の整備（ハード整備等）> ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H23（繰越）：9,552千円 ・特用林産振興対策事業補助金 H27：1,500千円</p>	<p><産地化に向けた体制づくり・生産の担い手対策> ・今後の販路や生産についての意見交換が行われた。</p> <p><営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓> ・産業振興アドバイザーによりしいたけ料理講習会を開催（参加12名） ・外部からの意見を取り入れ、しいたけの利用方法に対する意識づけを行った。</p> <p><シイタケ生産・基盤施設の整備（ハード整備等）> ・共同ホダ場を整備（H24） ⇒生産体制の増強 ・補助金によりほだ木及び種駒を購入（H27） ⇒生産量の増強</p>
<p>21 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><事業主体> ・須崎地区森林組合</p>	<p><機械設備の導入> ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H25：9,119千円</p>	<p><機械設備の導入> ・バックホウ等機械設備の導入により生産体制が整った。 ⇒供給本数 H27：4,576本</p>
<p>22 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><事業主体> ・高知精工㈱</p>	<p><商品開発・市場開拓等> ・クロモジ抽出試験等の実施（H26～27）</p> <p>・商品開発（H26～27）</p> <p>・新商品によるマーケティング（H26～27）</p>	<p><商品開発・市場開拓等> ・工業技術センターの協力を得て、小型簡易生産機器を整備し、クロモジや桑の葉等の抽出試験、精油量の測定、冷凍保存試験等を実施した。</p> <p>・企業支援機関によるアドバイスや販売戦略講座を受け、新商品をネット掲載し販売開始した。 ⇒新商品開発4点 茶葉、クロモジ水、クロモジオイル等 ⇒関連商品の売上 H26：5,701千円 H27：6,878千円</p> <p>・実用及び販路拡大に向けて、町内施設をはじめ、県内外の食品会社、製紙会社、製薬メーカー等にプロモーションを行った。</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
乾燥シイタケの販売 量 11t (H19:2.5t) (H22:3.6t)	(H27年度末実績) 3.9t	A-	生産量は、H22年度と比較すると一定量増加 となっているものの、生産者の高齢化、単価安 の影響、原木単価の値上がり等により、生産拡 大が進めづらい状況にある。 H25年度には、生産者自らが、産地の維持確 保や販路開拓を進めるための組織化を行ってい る。 H27年度は、それまでの原発事故等の風評被 害による価格の下落、生産減や天候不順による 生産量減から全国的に品薄となり、一転して震 災前の単価まで回復し、生産者の活気も戻り生 産意欲が見られる。また、国補助を利用し、ほ だ木及び種駒を購入し生産量の増強が図られ た。 〈課題〉 ・生産拡大と併せた直接取引の割合の向上 ・生産技術の向上による収量増 ・新規生産者の確保 ・ほだ木の確保	・ほだ木の確保による、生産量の 増加
原竹供給本数 30,000本/年	(H27年度末実績) 4,576本	A-	機器導入により生産体制が整い、順調にス タートとしたものの、当初の計画に見合った生 産性が高い竹林の確保が十分にできなかったこ とに加え、最近、本来の木材事業が好調なこ とから作業経験者が不足し、生産性が伸びず苦戦 している。 〈課題〉 ・竹材搬出の実践、検証、改善 ・生産性が高い竹林の確保が必要	・安定供給に向けた体制の検討
—	—	—	現在、設備投資を控えているが、イベントへ の出店及び自社HPへの掲載により、商品が少 しずつ認知されるようになっており、引き続き 市場開拓に取り組む。 〈課題〉 販路の開拓及び生産量の拡大	・事業者の経営状況も見ながら、 販路の開拓に取り組むとともに、 生産量の拡大について検討

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>23 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>《栲原町》</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、森林所有者の所得向上を推進する。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栲原町森林組合 ・栲原町 ・ゆすはらペレット(株) 	<p>＜森林資源の成熟度や事業体の体質に即した計画的な木材生産の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内建設業者とのJVなどによる「森の工場」3工場を更新（H24） ・素材生産量の安定化を図るため、森林組合自らの生産力を増強するため、高性能林業機械の導入を検討（H26） <p>＜営業体制の強化と顧客へのPR促進によるFSC認証材の販売拡充＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・FSC認証材をアイテムとした製材品の販売の推進（H24～） <p>＜木質バイオマスの利活用の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ペレット原材料を安定して確保するため、受け入れ条件（原木の長さ）の緩和や支援策（町支援事業）の拡大により供給量を拡大（H26～） ・おが粉製造機の導入 産業振興推進総合支援事業費補助金 H24：36,377千円 	<p>＜森林資源の成熟度や事業体の体質に即した計画的な木材生産の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林組合に高性能林業機械を導入し、作業班の増も回り、森林組合の素材生産能力を増大 ⇒木材生産量：1,997m³（H26） 5,577m³（H27） <p>＜営業体制の強化と顧客へのPR促進によるFSC認証材の販売拡充＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製材品需要が低迷するなか、営業展開によりFSC認証材をアイテムとする販売を継続 ⇒認証材販売量：1,106m³（H26） 975m³（H27） <p>＜木質バイオマスの利活用の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受け入れ条件の見直しや、支援策の拡充により、原材料の供給量は増大 ⇒ペレット原材料：2,929t（H26） 5,352t（H27） ・材種による生産効率の低下を改善するため、おが粉製造機械等を導入し、効率的な生産体制を整備 雇用の創出（H24～27） 1名（長期） ⇒ペレット生産量：993t（H26） 1,106t（H27）
<p>24 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・津野町 	<p>＜循環システム可能性調査・実施計画策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・循環システム可能性調査（H26） 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）で「地域資源循環システム実施可能性調査」を木質バイオマスエネルギー利用推進協議会に委託した。 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）1,992千円 <p>＜山元土場整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・山元土場整備（H25繰越） 高知県木材加工流通整備事業 100,361千円 	<p>＜循環システム可能性調査・実施計画策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「地域資源循環システム実施可能性調査」では、需要側と供給側との視点により、町内施設での化石燃料とのコスト比較、概算費用の調査を行った。 <p>＜山元土場整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組合が素材生産の増産に向けた山元貯木場を整備し、搬入受入れを開始（H26.11.4～）した。 ⇒11,869m³（H27）
<p>25 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）四万十ドラマ 	<p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品・新サービス開発支援事業費補助金の採択により、商品開発を行った。（H25） <p>＜販路開拓、販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京に営業担当を配置し首都圏の企業を中心に販路を開拓（H25～27） 	<p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品3品 <p>＜販路開拓、販売促進＞（H25～26）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ノベルティの取引を拡大

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
木材生産量 5,000m ³ (H19: 0m ³) (H22: 648m ³)	(H27年度末実績) 5,577m ³	A+	<p>木材生産量は、木材価格の低迷や林業の担い手の減少など厳しい状況により大きな進展は認められなかった。H27年度には、森林組合に高性能林業機械を導入し、木材生産能力を増大させた。</p> <p>認証材は、営業活動により、伸びてきていたものの、H26年度の消費税増税の影響により販売量は落ち込んだ。</p> <p>ペレット生産は、おが粉製造機の導入による生産性の向上やペレット原材料調達の支援制度がH27年度に拡充された等の効果により原材料の集荷は好調であり、生産は回復した。しかしながら、ペレット工場の一時的製造休止による影響から目標には届かなかった。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林組合等の生産力の強化 ・木材需要が低迷 ・ペレット原材料の安定調達 	<ul style="list-style-type: none"> ・森林組合、林業事業者への林業機械導入による生産能力の強化及び林業参入の促進 ・認証材販売は、認知度のアップ及び営業活動を継続 ・また、東京オリンピック競技施設を対象にFSC材の営業を重点的に推進 ・ペレットの製造コストの削減及び販売量の拡大による事業の安定化
認証材の販売量 1,600m ³ (H19: 1,462m ³) (H22: 1,015m ³)	(H27年度末実績) 975m ³	B		
ペレット原材料 3,900 t (H22: 2,465t)	(H27年度末実績) 5,352t	A+		
ペレット生産量 1,700 t (H22: 1,108t)	(H27年度末実績) 1,106t	B		
間伐数量 15,000m ³ (H24 : 10,037m ³)	(H27年度末実績) 11,869m ³	A-	<p>H26年度産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）を活用し「地域資源循環システム実施可能性調査」を行った。引き続き林家所得の向上、町内施設での活用による熱エネルギーコストの軽減に向けた検討をしていく。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・A B材搬出後のC材・林地残材等の資源の有効活用の仕組みづくり ・小規模林家の所得向上及び地域還元 ・木質バイオマス（チップ）の活用による燃料費の削減 	<ul style="list-style-type: none"> ・町内施設での活用によるコスト軽減の有無の検討 ・山元土場の拡張事業実施
新商品の開発 3商品	(H27年度末実績) 3商品	A+	<p>商談会への参加や営業活動によって、県内外の様々な顧客との交渉が成立したものの、ノベルティ商品として継続的な発注に繋げることが難しい。</p> <p>地元企業や事業者の所得向上につながり、山林を生かし守ろうとする取り組みであるため、「四万七千ノキ」のブランド化の取り組みと連携して、営業活動とその意義の周知を更に進める必要がある。</p> <p>〈課題〉 新商品の開発や販路の開拓</p>	<p>引き続き新商品の開発や販路の開拓に取り組む (H28.3月 地域AP終了)</p>
商品売上高 40,000千円 (H24:11,000千円)	(H27年度末実績) 1,747千円	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>26 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・須崎市 ・海の駅「須崎の魚」 	<p><ぐるーめ須崎の利活用の促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旬の魚まつりの開催 43回（H24～27） ・土佐のたたきフェア、ほっとこうちランチパスポート、龍馬パスポートへの参加による販売促進（H24～） 	<p><ぐるーめ須崎の利活用の促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍馬パスポート等への参加により認知度の向上が図られた。
<p>27 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大谷漁協 ・大谷漁協合ネイリ部会 ・(株)みなみ丸 	<p><販路開拓と出荷体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H24：294千円・販路拡大（H27） 高知県水産物地産外商推進事業補助金 H27：563千円 <p><品質の維持・向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・試験給餌の実施（H25） <p><加工体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備（H26） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H26：8,417千円 ・HACCP取得に向けた研修等への参加 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営管理の見直し（H27） 産業振興アドバイザー招へい 5回 	<p><販路開拓と出荷体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「極美勘八」が奈良生協の産直商品に確定し、周年出荷を開始（H27） <p><品質の維持・向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・出荷前に栄養剤入りの餌を給餌し、身質を強化する「極美勘八」の生産マニュアルを策定し、これに基づく出荷を開始（H27） <p><加工体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の改修、冷蔵庫等の機器整備により、処理能力と衛生管理面を向上させ、加工体制が強化 ⇒「極美勘八」出荷尾数：2,943尾（H27）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 10,000千円 (H22 : 6,790千円)	(H27年度末実績) 5,949千円	B	<p>当施設は、幹線道路から見えず、場所がわかりにくいといった点があり、また高速道路が延伸（H23.3月：中土佐町、H24.12月：四万十町）した影響などから、売上高は、H22年度のオープンから減少していた。</p> <p>しかしながら、H26年度に龍馬バスポートへ参加したこと、新子まつり、ゆるきゃらまつりの会場として広く周知されてきたこと等により認知度は高まってきており、売上高も回復してきた。H27年度は高知県プレミアム観光券の利用施設に指定されたことなどもあり、H27年度の売上高はH23年度以降最も高い金額を記録した。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ぐるーめ須崎の利活用の促進 ・屋外広告の規制があり広告看板が設置できない 	<p>・旬の魚祭りを継続するとともに、須崎のイベント等にあわせたPRによる認知度向上</p>
大谷漁協ネイリ部 会・みなみ丸販売数 量 6,400尾 (H24：30尾)	(H27年度末実績) 2,943尾	A-	<p>出荷前に栄養剤入りの餌を給餌して身質を強化した、野見湾産養殖カンパチのブランド魚「極美勘八」の生産を開始した。「極美勘八」は関係者の営業努力もあり、奈良生協の産直商品に決定、周年出荷を開始し、一定の販路は確保できた。現状の周年出荷による確定尾数は目標尾数には及ばないものの、追加注文も増えており今後の営業活動の成否によっては、目標達成の可能性も見える。</p> <p>また、H27.3月に改修した加工場では、処理能力及び衛生面を強化充実が図られ、上記ブランド魚の生産と併せて野見湾産カンパチの生産・加工両面において良好な環境が整いつつある。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCPの取得 	<p>・「極美勘八」の生産の効率化による生産尾数の増加</p> <p>・加工場の県版HACCP取得による「極美勘八」加工品の競争力強化</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>28 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>土佐鯛工房（海援鯛）</p> <p>＜販路開拓と出荷体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H26：381千円 高知県水産物地産外商推進事業補助金 H27：499千円 <p>乙女会</p> <p>＜販路の開拓と出荷体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シェフツアー、高知フェアへ参加（H25） ・販路開拓 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H25：454千円 高知県水産物地産外商推進事業補助金 H27：510千円 <p>＜加工体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の改修（ものづくり補助金活用） 	<p>土佐鯛工房（海援鯛）</p> <p>＜販路開拓と出荷体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈良生協が海援鯛を産直産品として認定 ・土佐鯛工房が高知県産業技術功労賞を受賞（H25） ・海援鯛HP、販促資材等の整備 <p>⇒ステップアップ事業の結果、7社において新規契約及び販売尾数が増加 ※生産尾数に限界があるため、総販売数量の増加はなし</p> <p>乙女会</p> <p>＜販路の開拓と出荷体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HP、販促資材等の整備 ・シーフードショー等への出店 <p>⇒関西圏のレストラン等のツアーに参加した5店舗より、乙女鯛の注文を得た。（その後の長期的な取り引きには発展しなかった。）</p> <p>＜加工体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の機能強化 ・新商品「マダイのたたき」開発 <p>⇒北関東、東北方面の取引先確保</p>
<p>29 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>＜漁村の滞在型・体験型の観光資源及び観光客受け入れ施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・簡易飲食所兼加工場整備の検討のため、先進地の視察及び基本設計の実施（H25） ・生産基盤維持向上事業 ・野見湾元気なお魚まつりの開催（H24～） ・定置網漁のアジを高鮮度処理し、大都市圏の飲食店に提供したところ好評であったが、取引に至っていない。 	<p>＜漁村の滞在型・体験型の観光資源及び観光客受け入れ施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先進地視察の結果、簡易飲食所兼加工場整備を当面見送ることとなり、生産基盤維持向上事業も基本設計作成は中止することとなった。 ・お魚まつり来場者数 約1,000人（H27） <p>⇒交流人口：20,452人（H25） 16,388人（H26） 14,814人（H27）</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>30 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><事業主体> ・榊けんかま</p>	<p><販売の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発 (H24~26) ・販売促進 (H25~) 	<p><販売の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・まるごと高知での販売 (宗田かつお、四万十青さのり)を開始した。(H25.11月~H27) ・ゆず、しょうが、ゆず塩など新商品の試作品が完成した。(H26)
<p>31 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、町内の他の地域産物を併せて総合的に販売促進に繋げていく。</p> <p><事業主体> ・中土佐町</p>	<p><スラリーアイスを活用した高鮮度地域産物の販売促進活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・スラリーアイスの活用 (H21~27) <p><水産加工場の整備> (H25~26)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工場の整備 (H25⇒H26繰越) <p>産業振興推進総合支援事業費補助金 34,336千円 町一般財源 26,582千円 (過疎債、市継ぎ足し補助含む) 合計60,918千円</p>	<p><スラリーアイスを活用した高鮮度地域産物の販売促進活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H24年度より高鮮度ブランドとして「びんび」ブランドを立ち上げ、「びんび鰹のたたき」「びんびめじか」の販売を開始した。 ・H25.11月よりスラリーアイスを活用した高鮮度の鰹のたたき「上々」を主力商品として、販売を開始した。 <p>⇒取扱業者数 2業者 (H26) →11業者 (H27)</p> <p>⇒販売額 1,986千円 (H26) →3,749千円 (H27)</p> <p><水産加工場の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工場の整備 (H27.3月) <p>⇒加工処理能力と衛生管理面が向上し加工体制が強化できた。</p>
<p>32 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><事業主体> ・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><シイラ加工原料調達力の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・フィレマシンの導入等 (H22) <p><シイラ加工商品の販路拡大及び商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発及び新規取引先の確保 <p>⇒シイラ卵を使った加工商品の開発に関する商談</p> <p><組織体制及び経営力の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域雇用の場の確保 <p>高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 (H24~26)</p>	<p><シイラ加工原料調達力の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・一次加工処理能力の向上 <p>⇒シイラ購入量 H26 : 5,059千円 (52.3トン) H27 : 5,759千円 (64.5トン)</p> <p><シイラ加工商品の販路拡大及び商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・取引先の確保 <p>⇒46業者との取引実績 (H27) ⇒缶詰製作所との取引が開始 H26 : 24.8 千円 (0.1t) H27 : 696 千円 (2.8t)</p> <p><組織体制及び経営力の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域雇用の確保 (H28.3月時点 : 正職員2名、パート雇用4名) <p>⇒売上高の増加 H22 : 7,382千円 →H26 : 15,784千円 →H27 : 13,578千円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売袋数：15万袋 約6万袋 (H25見込み)	(H27年度末実績) 4,790袋	B	H24年度に3商品を開発し、H27年度は、道の駅、まるごと高知や量販店で2商品販売した。 H26年度に新商品の試作3商品が完成したが、取引先での販売スペースに限りがあり、商品化までには至っていない。 事業主体は、生産効率の面から菓子であるお魚チップスを主力商品からはずすこととし、H27年度で生産を中止した。	・生産主力商品をお魚チップスからちくわなどの練物商品にシフトしたことから生産中止。 (H28.3月地域AP終了)
商品販売高 25,000千円 (H24 ：8,408千円)	(H27年度末実績) 6,791千円	B	カツオ漁の不漁の影響等により販売高が伸びていないが、新たな水産加工場の整備により、処理能力と衛生管理面が向上し加工体制が強化され、今後は大量販売にも対応できるため、販売額の増加が期待できる。 〈課題〉 ・稼働率の向上 ・通年働ける雇用の場づくり	・スラリーアイスの活用により、さらなる製品のブランド化に努めるとともに、首都圏などへの販路の拡大
加工品販売金額 15,000千円 (H22：7,382千円)	(H27年度末実績) 13,578千円	A	販路は安定的に確保しており、また新規取引先も毎年度2件程度確保している。それに伴って、売上高は年々増加傾向にあり、H26年度末では目標値を上回ったが、H27年度は漁の影響もあり苦戦した。 〈課題〉 経営基盤の強化（営業利益ベースでの黒字化）	・販路及び売上高については、現状を維持 ・経費削減等の取り組みによる、営業利益ベースでの黒字化 (H28.3月地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>33 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、シイラ産業の発展を加速させる。</p> <p><事業主体> ・(株)けんかま</p>	<p><シイラを活用した竹輪の販売、PR> ・シイラ竹輪の量産体制の確立と販路開拓(H22~)</p> <p><シイラの新商品の開発、販売、PR> ・こうち農商工連携事業によるアドバイザーの招へい 32回(H24~26) ・シイラを使用した新商品の開発(H24~) ・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(H24~)</p>	<p><シイラを活用した竹輪の販売、PR> ・「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(H23年度)及び第51回農林水産祭日本農林漁業振興会会長賞(H24年度)を受賞 ・「かにっちょ竹輪」が高知県地場産業大賞地場産業賞(H25年度)を受賞</p> <p><シイラの新商品の開発、販売、PR> ・新商品の開発 4品(おでん竹輪、磯辺揚げ、にぎり天、かにっちょ竹輪) ⇒シイラ加工食品の売上 H24: 14,182千円 H27: 45,614千円</p>
<p>34 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><事業主体> ・大正町市場組合 ・中土佐町商工会 ・中土佐町</p>	<p><大正町市場入口空き店舗拠点整備> ・空き店舗の活用(H22~27)</p> <p><大正町市場活性化対策協議> ・商店街組織の連携(H25~27)</p> <p>・集客イベント等の実施(H25~27) 「久礼門前市」や「久礼のおきやく」、 「百縁小鉢」などのイベントを開催</p> <p>・グルメサイト「食べログ」や情報誌「ほっと高知」のランチパスポートに掲載</p> <p>・大正町市場のホームページを立ち上げ、「市場のめしや浜ちゃん」ブログの公開やフェイスブックを活用して情報発信を開始</p> <p>・大正町市場100年祭(H27) ・市場のめし屋・浜ちゃんのリニューアル(H26) 立ち食いスタンドと七輪コーナーを設置</p>	<p><大正町市場入口空き店舗拠点整備> ・空き店舗(2軒)への事業者の入居により、賑わいづくりに繋がった。</p> <p><大正町市場活性化対策協議> ・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の取りまとめを行った。また、アドバイザーを招聘し、大正町市場活性化のランドデザインを確定した。</p> <p>・西町、八幡通、大正町、H通、昭和通を「久礼のお宮さん通り商店街組合」に一本化して具体的な連携が開始。</p> <p>・H27.2月、共同通信社主催地域再生大賞優秀賞受賞</p> <p>・集客イベント等の実施により、町民や観光客の集客につなげた。出店者も大正町市場からお宮さん通りまで波及し、参加商店7店舗まで増加</p> <p>・市場のめし屋・浜ちゃんのリニューアルにより、気軽に食事ができる場が集客に繋がった。</p>
<p>35 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><事業主体> ・中土佐町</p>	<p><久礼の浜屋敷(仮称)施設等の整備> ・産業振興アドバイザーの招へい3回(H24) ・町議会で施設整備にかかる予算案が否決され、計画案の再構築が必要となった(H25.3月) ・庁内にSEAプロジェクトを立ち上げ、計画案を再検討(H26) ・久礼新港背後地事業基本設計委託料を計上(H27.6月) ・地産外商マネージャーの採用(H27)</p>	<p><久礼の浜屋敷(仮称)施設等の整備> ・町議会や関係者と協議を重ね、再度基本計画を作成(H27) ・基本設計が完了し、実施設計に移行(H27)</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
フィレの取扱数量 34t (H22:13t)	(H27年度末実績) 11.6t	B	<p>「かにっちょ竹輪」が、高知県地場産業大賞地場産業賞（H25年度）を受賞したことから、県内量販店や、関東・関西地域の量販店との取引拡大につながった。</p> <p>一方、事業主体では、生産効率の面からシイラを用いた新たな商品開発等を行わず、「かにっちょ竹輪」の販売に注力していくこととした。今後は、シイラの取扱量を維持していくために既存の商品へシイラを活用していく予定である。</p> <p>「かにっちょ竹輪」についてはさらなる販路拡大に向けて、関西・中京地域の量販店の開拓を進めていくこととしている。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外販路先の開拓 ・原材料となるシイラフィレの安定供給 	<p>・「かにっちょ竹輪」について、中京、関西地域への販路開拓を行うとともに、既存の商品へシイラを活用していくことで、シイラの取引量を維持 (H28.3月 地域AP終了)</p>
大正町入込客数の増加（浜ちゃん食堂） 28,000人 (H22 :25,463人)	(H27年度末実績) 24,320人	B	<p>「久礼のお宮さん通り商店街組合」が設立され、定例会を実施し、商店街活性化に向けた議論が深まっており、大正町市場の空き店舗活用が進んでいる。</p> <p>また、商店街共通のタスペトリーの掲示や月1回のイベント（百縁市）の開催等により活性化に繋がった。</p> <p>浜ちゃん食堂の入込客数は微減となっているが、市場全体としての入込客数は増加し、商店街の活性化に繋がっている。</p> <p>〈課題〉</p> <p>効果的なイベントなどの実施</p>	<p>・大正町市場活性化のグランドデザインを考慮しながら、各種イベントを始め定着しつつある活性化の取り組みを継続</p>
—	—	—	<p>H27.6月議会における久礼新港背後地事業基本設計委託料及びH28.2月議会における久礼新港背後地事業実施設計委託料が可決されたこと等により施設整備に向け事業が再始動した。</p> <p>〈課題〉</p> <p>施設の具体案、運営形態、コンセプトなどの検討</p>	<p>・新たな施設の具体案、運営形態、コンセプトなどを検討し、実施設計の早期完了</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>36 「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にした地域の活性化を図り、賑わいづくりの創出を行う。</p> <p>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><事業主体> ・企画・ど久礼もん企業組合</p>	<p><中土佐の食文化を使った商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「かつお」を使った商品開発 (H21~27) ・産業振興アドバイザー招へい5回 (H26) ・土佐経営塾アドバンスコース (H26) ・市場食堂へのリニューアル (H25.8月) かつお丼、海鮮丼をメニューに追加 <p><地元や都市部等での販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページのリニューアル (H26) ・全国放送及び関西圏のテレビで「しょうがの恋」が放送される等、テレビ等メディアへの露出を図った。 	<p><中土佐の食文化を使った商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発 3商品 ⇒加工品売上高の増加 H23：22,566千円 →H27：24,880千円 ・市場食堂新規メニュー 2品 ⇒売上高の増加 H23：5,022千円 →H27：8,344千円 ・製造研修参加により製造マニュアルの作成で味の均一化と生産体制の充実を図ることができた。 <p><地元や都市部等での販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中土佐の食文化を広めるとともに、認知度向上に繋がった。 ・H25年度地域づくり総務大臣表彰を受賞 ・H26.2月、「小さな拠点」づくりフォーラム高知における現地視察（37人）を受入れ、フレッゼンにおいても魅力を全国に発信
<p>37 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><事業主体> ・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><地場産品の販売促進・地場産品の商品力向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・町単独事業の活用による商品開発 地域住民19名がフードコーディネーターの指導のもと地域食材を使った加工品づくりの技術を学んだ。(H24) キジ肉を使った丼の新メニュー試食会等の開催。(H25) ・町が地元産食材等を使った新商品（お土産、飲食メニュー）を募集 (H26~) ・学校給食の地産地消 (H24~) ゆずはら応援隊により集出荷を行うとともに、学校給食等への地産地消の取り組みを継続している。 ・集落活動センターを中心とした商品づくり (H27~) 	<p><地場産品の販売促進・地場産品の商品力向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントや商談会への参加といったこれまでの活動に加えて、地域関係者が連携し松山市の量販店での店頭販売を定期的に行うなどの新たな取り組みが生まれている。 ・イベントや商談会参加回数 H25：8回 H26：7回 H27：5回 ・新商品応募数 H26：7件 H27：3件 ⇒町内飲食店で、メニュー化され販売されている。 ・学校給食での地産地消の定着 ⇒栄養教諭の積極的な関与もあり給食食材の地場産品の利用率は年々増加している。 ・集落活動センターを中心とした商品 ⇒焼き餅やお菓子等を販売

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
開発する商品数 5商品	(H27年度末実績) 3商品	A A+	「かつお」を使った商品開発と販路開拓を進め、「しょうがの恋」など3商品を開発。H25年度に全国放送で「しょうがの恋」が取り上げられ、大幅に売上を伸ばした。楽天市場（地域別の部）では、週間注文ランキングで1位になるなど、地産外商が進んだ。	<ul style="list-style-type: none"> ・生産体制の確保及び新商品の開発 ・メディアの活用による知名度の向上、首都圏などへの販路拡大
商品売上高 28,000千円 (H22 : 22,748千円)	(H27年度末実績) 33,224千円		<ul style="list-style-type: none"> 〈課題〉 ・新商品の開発 ・イベントや商談会等への積極的な出店による販路拡大及び新たなファンづくり 	
「まちの駅」出荷登録者数120名 (H22 : 77名)	(H27年度末実績) 89名	A- A-	農産物生産者の高齢化により出荷登録者数は減ってきている。現在、梶原応援隊による出荷者の新規登録者の掘り起こしに取り組んでいる。販売額は、グルメまつりの開催等で交流人口が増加したことにより徐々に延びてきている。また、集落活動センターによる地元産品の新商品も作られている。	<ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザー、町単独事業の活用による商品づくり ・グルメまつりの継続開催による交流人口の拡大
「まちの駅」販売額 40,000千円 (H22 : 15,120千円)	(H27年度末実績) 20,122千円		<ul style="list-style-type: none"> 〈課題〉 ・地域の原材料を活用した商品づくり ・さらなる交流人口の拡大 	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>38 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、津野町の製品の販売を高知市（3店舗）、津野町（3店舗）の直販所で行っている。</p> <p>（有）ふるさとセンターの経営計画の策定、（株）満天の星との連携により、拠点ビジネスを安定させ、売上の向上、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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（有）津野町ふるさとセンター ・津野町 	<p>＜直販所の拡充・改善＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所の新築等 H24：満天の星直販部門（マルシェ）風車のまちの台所（新十津店） ・直販所販売会議、経営会議、直販所連絡会、満天の星定例会等の定例化による経営分析・改善の実施（H24～27） ・高野集荷場の整備（H25） ・イベントの定例化（H26～27） ・産業振興アドバイザー招へい1回（H24） <p>＜農産物の生産体制整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農薬履歴管理体制の構築（H24～27） ・生産者会の発足・定例化（H24～27） ・産業振興アドバイザー招へい（1回） ・生産者に対する研修会・勉強会開催・定例化（H24～27） <p>＜産直システムの機能向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者直販システム検討会（H26～27） ・生産者直販システムを更新 こうち農業確立支援事業（H27） 総事業費 12,506千円 補助額 11,580千円 	<p>＜直販所の拡充・改善・農産物の生産体制整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集荷所整備（町内26ヶ所）等による町内流通網の拡充、（有）ふるさとセンターによる販売組織・機能の一元化（20%手数料、精算方式統一）といった町内直販所構想の実現、生産性向上（ハウス、実証圃等）対策などにより、会員数、直販所総売上も増加している。 <p>⇒高知店 H22：69百万円 →H26：91百万円 H27：85百万円</p> <p>直販所総売上 H22：136百万円 →H26：153百万円 H27：154百万円</p> <p>⇒雇用者数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）満天の星（H24創業） H27：正社員8名、パート33名（長期） ・（有）ふるさとセンター H27：1名（長期） <p>⇒（有）ふるさとセンター生産者会会員数 H22：508名 →H27：696名</p> <p>＜産直システムの機能向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者直販システムを更新（H27）
<p>39 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）あぐり窪川 ・四万十町 	<p>＜都市部へのアンテナショップの創設＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市へのアンテナショップの創設「しまんとマルシェ四万十の蔵」オープン（H24） 「しまんとマルシェ四万十の蔵」リニューアルオープン（H25） 四万十町拠点ビジネス体制整備事業 H24：町12,983千円 H25：町9,293千円 H26：町2,120千円 「しまんとマルシェ四万十の蔵」閉店（H27.5月末） ・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 H24：9,425千円 （県7,540千円 町1,885千円） H25：7,293千円 （県5,470千円 町1,823千円） H26：5,327千円 （県3,551千円 町1,776千円） ・産業振興アドバイザー招へい5回（H25） <p>＜地域食材、加工品の総合販売ビジネス＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・あぐり窪川での加工販売 閉店した「しまんとマルシェ四万十の蔵」の代替店の検討 	<p>＜都市部へのアンテナショップの創設＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H24年度には、高知市内にアンテナショップ四万十の蔵を設置し、販売先を一元化した。 ⇒四万十の蔵売上：1.2億円（H24～H27.5月末時点） ・H25年度に産振アドバイザーを導入し、集客に繋がる店舗づくりに取り組んだ結果、H26年度の販売額、来客数の増加に繋がった。 ⇒四万十の蔵売上 H25：4千万円→H26：4.2千万円 H27：0.8千万円 （H27.5月末まで） ⇒四万十の蔵来客数 H25：50,903人→H26：54,800人 H27：9,501人 （H27.5月末まで） <p>＜地域食材、加工品の総合販売ビジネス＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅あぐり窪川で加工品や農産物を販売

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
高知店（3店舗）販売額 90百万円 （H22 : 69百万円） 総販売額 162百万円 （H19 : 110百万円） （H22 : 136百万円）	（H27年度末実績） 85百万円 （H27年度末実績） 154万円	A A	○高知店 H26年度までは概ね計画どおりに推移し、高知市内にある3店舗（十津店、瀬戸店、満天の星直販マルシェ（直販コーナー））のうち、満天の星マルシェでの販売が好調である。一方、瀬戸店の規模縮小に伴い販売額が減少し、目標には届かなかった。 ○全体 アンテナショップ満天の星マルシェ（直販コーナー）を中心に出したものは売れることから生産意欲が高まり、会員数、直販所販売額ともに増えている。また、直販システムや集荷場の伝言板、メール配信を利用した売れ筋商品の情報発信を始め、生産者向けの会議・研修会・勉強会等を通じて、有利品目の栽培促進、雑貨のブラッシュアップ、消費者目線でのラッピングの仕方、価格設定などのきめ細かな対応を行っている。 H27年度に直販システムを更新し、返品管理によるロスの減少に繋がっている。 <課題> ・農産物等の出荷増 ・加工品、雑貨等の品目の充実	・直販所消費者のニーズに合った新品種・少量多品種の農作物の充実 ・加工品、雑貨等の出展割合の増加 ・町内集荷場及び集荷トラックの機能改善
地場産品・土産品等の磨き上げ及び新商品開発 5品目以上 （H22:5品目） あぐり窪川販売金額 4.2億円 （H22:2.9億円） 販売金額 4.5千万円 常勤雇用者数 3人	（H27年度末実績） 5品目 （H27年度末実績） 3.0億円 （H27年度末実績） 0.8千万円 （H27年度末実績） 0人	A+ A- A- B	地域産品・土産物等の磨き上げや新たな商品の開発は、常時取り組んでいるものの、直接、集客や売上向上につながるようなヒット商品が生まれるまでには至っていない。 道の駅「あぐり窪川」の販売金額は、高速開通後のH25年度に開業以来過去最高を記録した。集客増に向けたイベント、地域産品のPR等に継続して取り組み、H26年度は高速延伸効果の薄れや夏場の天候不順により落ち込みが見られたものの、H27年度は若干回復した。 H24.7月に高知市に開設したアンテナショップ「四万十の蔵」は、H27.5月末に閉店したため、代替の直販所機能を町内のあぐり窪川、みどり市などへ展開している。 <課題> 新たな産直販売の仕組みづくりとアンテナショップ機能の強化	・「四万十の蔵」閉店（H27.5月末）を受け、高知市内等への出店も視野に入れた新たな産直販売の仕組みづくりとアンテナショップ機能の再構築

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>40 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る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、作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><事業主体> ・高幡広域市町村圏事務組合（高幡広域観光推進本部）</p>	<p><観光情報の管理及び情報発信> ・観光HPの完成、公開（H26） ・2016奥四万十博公式HP、公式ガイドブック（春夏号）完成（H28）</p> <p><商品の造成、開発> ・エージェント向けモニターツアーの実施 H26年度：1回</p> <p><商品及び観光資源の営業販売> ・県外旅行会社営業・PR H26：20回 H27：10回（コンベンション協会等の公式PRのみ）</p> <p><2016奥四万十博開催> ・産業振興アドバイザー招へい1回（H26） ・高幡広域観光推進本部会の開催 H26年：5回 ・高幡広域市町村圏事務組合全員協議会開催 H26年：1回 ・奥四万十博推進協議会立ち上げ H26年：理事会1回 ・H27年度奥四万十博推進協議会本部会、各部会（3部会）開催 ・H27.12月奥四万十博実施計画 策定 H27年：本部会11回 H27年：部会各10回</p> <p><広域観光組織の機能強化> ・推進体制の整備（H25～） 高知県広域観光推進事業費補助金（H26） 総事業費：12,497千円 補助金：3,000千円 高知県広域観光推進事業費補助金（H27） 総事業費：92,320千円 補助金：41,000千円</p>	<p><観光情報の管理及び情報発信> ・H26.10月に観光HPの完成 ⇒情報等の集約、集計がスムーズに行える体制が整った。 ・H28.2月に2016奥四万十博公式HPを開設した。 ・H28.2月に2016奥四万十博公式ガイドブック（春夏号）が完成した。 ・H28.3月南予博と連携した広域観光周遊マップが完成した。 ⇒奥四万十博の情報発信体制が整った。</p> <p><商品の造成、開発> ・モニターツアーの参加者：20人 ⇒大手旅行会社等（7社）の商品として販売された。</p> <p><2016奥四万十博開催> ・H25.11月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」を設立した。 ・H26.1月に高幡広域観光推進本部会議を開催し、地域博覧会開催が決定した。 ・H26.12月に地域博覧会を推進していく組織として「奥四万十博推進協議会」を設立した。 ・事務局体制 H27.4月4名をH28.1月に7名体制に強化した。 ・2016奥四万十博の開催に向け、H27年に本部会を11回、企画運営部会・広報誘客部会・受入おもてなし部会の3つの部会を各10回開催した。 ⇒広域連携で奥四万十博を実施していく体制が確立された。</p> <p><広域観光組織の機能強化> ・広域観光推進本部の設立や、奥四万十博推進協議会の設立 ⇒広域観光の情報発信や営業の体制及びH28年開催の博覧会の推進体制が整った。</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要観光施設入込客数 372,000人 (H24 : 365,119人)	(H27年度末実績) 257,517人	B	<p>H25年度は入込客数、宿泊者数ともにH27年度目標を達成していたが、H26年度は、天候不順等により、入込客数は291,091人、宿泊者数は35,525人と前年比74.8%、同86%と大きく下回る数値となっている。H27年度は、一部施設において入込客数のカウント方式を見直したため、見かけ上は257,517人に減少したが、この見直しの影響（約10万人の減）を加味した実質的な入込客数は36万人程度にまで回復してきている。</p> <p>一方、「高幡広域観光推進本部」の設立や地域博覧会を推進していく「奥四万十博推進協議会」の設立など、広域観光を推進していく組織体制が整備された。H27年度は、奥四万十博の開催に向け、本部会や各部会等で協議を図り準備を進めた。営業活動は進捗しているものの、体験プログラム等受入コンテンツに若干不十分な面もあり、各市町と連携を図る必要がある。また、H28年開催のえひめ南予博と連携し、受入・誘客体制を整え、観光施設入込客数の増加及び宿泊者数の増加を目指す。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・構成各市町における体験プログラム等の商品化力の向上 ・奥四万十博終了後も継続的に広域観光を推進していくための組織体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・高幡エリア全体のPR、エリア内を巡らせるための周遊プランの造成、奥四万十の自然を活かした体験型プログラムの造成などによる、観光入込数及び宿泊者数のさらなる増加
宿泊者数 40,000人 (H24 : 39,163人)	(H27年度末実績) 36,243人	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>41 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・須崎市観光協会 ・NPO法人すさきスポーツクラブ 	<p><民泊研修会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊研修会、説明会の実施 H24：7回 H25：5回 H26：4回 H27：5回 ・モニターツアー受入、エージェント下見 H24：3回 H25：6回 H26：11回 H27：11回 <p><地域資源の見直しによる新規プログラムの開発及び人材育成研修会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハナナポート体験開始（H24） ・鍋焼きラーメンづくり体験打ち合わせ会 H26年：8回 ・受入組織運営とインストラクターのスキルアップ H25年：スポーツクラブと協議（3回） <p><県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関西エージェントを中心としたセールスの実施 ・横浪運動広場トイレ改修事業（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：11,295千円 補助金：2,000千円 ・横浪カヌー場浮棧橋設置事業（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：2,489千円 補助金：1,244千円 	<p><民泊研修会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊受入登録世帯数が増加 H22：0世帯 → H27：127世帯 ⇒教育旅行の受入 H24：8校 1,106人 H25：17校 2,671人 H26：32校 2,412人 H27：14校 1,697人 H28：10校（予定） うち、民泊受入回数 H26：1校 H27：4校 <p><地域資源の見直しによる新規プログラムの開発及び人材育成研修会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光パンフレットを作成配布した。 ・旅行会社主体の誘客活動を行った。 ・インストラクター研修会等を行った。 ・研修会参加者数 H25：1回 21人 H26：1回 15人 <p><県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ドラゴンカヌー・鯉タキづくり体験などを主体に受入を実施した。 ⇒体験受入数 H24：703人 H25：473人 H26：1,282人 H27：1,697人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
民泊受入世帯数 100世帯 (H22：0世帯)	(H27年度末実績) 127世帯	A+	<p>県外旅行会社を通じた誘客活動や民泊の受入先確保に取り組んできた結果、教育旅行の受入地としての認知度が向上し、民泊受入回数は徐々に増加している。</p> <p>今後は、須崎市や県観光コンベンション協会との連携強化や体験プログラムの充実、民泊受入世帯の拡大等が必要である。</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行民泊受入世帯の確保 ・県外旅行会社へのプロモーション活動 ・体験プログラムの増大やインストラクター養成 	<ul style="list-style-type: none"> ・インストラクター研修会の開催 ・民泊研修会の開催 ・民泊受入世帯の拡大
教育旅行受入数 10,000人 (H22：3,228人)	(H27年度末実績) 1,697人			

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>42 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>〈事業主体〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中土佐町 	<p>〈人材育成〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・久礼のまち歩きガイド養成 まち歩き参加者数 H24：95人、H25：123人、 H26：132人、H27：114人 ・地域づくりアドバイザーの導入、外国人観光客対応に向けた英会話講座の開催 英会話講座受講：5名 <p>〈誘客に向けた情報発信〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種メディアでイベントを活用した観光PR ・誘客のための旅行会社への営業活動 <p>〈観光物産センターの設置及び改修〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光物産センターを大正町商店街に移転し観光案内開始（H25） ・観光拠点施設の整備（H27） 観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：84,943千円 県補助：40,752千円 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上ノ加江漁業体験（H24～27） 漁業体験受入数 H24：1,352人、H25：956人 H26：1,602人、H27：1,688人 上ノ加江漁協漁業体験ツアー（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：421千円 補助金：200千円 ・矢井賀釣りイカダ整備（H27） 観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：3,350千円 補助金：1,550千円 	<p>〈人材育成〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・久礼のまち歩きガイド養成 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、随時受入を行った。 <p>〈誘客に向けた情報発信〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本旅行パンフレット「赤い風船」H27年度上期に久礼大正町市場の掲載 ・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>〈観光物産センターの設置及び改修〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町外客（県内外）への案内が可能になった。 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上ノ加江漁業体験 県内小学校、老人クラブ等への積極的なPRや、県内の旅行代理店の商品に掲載されたことにより誘客の増加に繋がった。 ・矢井賀釣りイカダ 釣りイカダを新たに1基増設することにより、H28に開催される奥四万十博での受入体制の整備を行った。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験受け入れ数 2,300名 (H22：1,700名)	(H27年度末実績) 3,306名	A+	久礼大正町市場や上ノ加江漁業体験を中心に誘客を進めている。休日ともなると外国人観光客を含め、多くの観光客が訪れており、県内の主要な観光スポットとして定着してきた。 H25年度には、観光物産センターを役場から大正町商店街に移転したことにより、まち歩きをはじめ観光案内をワンストップで提供することが可能となった。また、H27年度には、H28年度開催の奥四万十博に向け、団体客が飲食をできるスペースとしてセンターの建て替えに着手しており、さらなる誘客が期待できる。 今後は、積極的に体験型観光メニューのPRを行い、滞在時間の延長を図る必要がある。	・奥四万十博を契機とした体験型観光メニューのさらなる磨き上げ、充実 ・大正町市場や改修される観光拠点施設を核とした交流人口の拡大と滞在時間の延長
宿泊者数 13,800名 (H24 : 13,539名)	(H27年度末実績) 11,084名		B	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>43 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>＜受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆすはらであいの会歴史民俗資料館でガイド開始（H24） ・梶原千百年物語実行委員会開催 H24：2回 H25：1回 <p>＜誘客活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雲の上のまち ゆすはらPR事業（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：4,110千円 補助金：2,000千円 ・旅行会社への営業活動実施（H24） 関東、中部、京阪神、中四国、九州へ旅行会社への営業活動を実施した。 ・イベント参加によるPR活動 H24：3回（愛媛） H25：5回（愛媛、兵庫） H26：8回 H27：7回 <p>＜森林セラピーの受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林セラピー推進による地域活性化 ・梶原町が主体となり地元医療機関等関係機関や松原まろうど会と連携し、地域活性化のためのイベントを開催（H24～） ・「ゆすはら応援隊」とまろうど会との連携により、久保谷セラピーロードにおいてイベントを開催（H24～） ・メンタルヘルス&森林セラピープログラム試行事業の実施（H24） <p>＜受入基盤の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・まろうど館で観光案内を開始（H26） ・「梶原千百年物語り」情報発信拠点整備事業（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：42,482千円 補助金：21,164千円 ・葎ヶ峠整備事業（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：19,183千円 補助金：9,591千円 ・ゆすはらレンタサイクル観光整備事業（H27） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：1,107千円 補助金：553千円 	<p>＜受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「千百年物語り」と題して町立歴史民俗資料館をリニューアルした。（H25） ・梶原が開かれて1,100年を記念し、「梶原千百年物語り」と題し、ゆすはらグルメまつりなど関連イベントを開催し、多数来場者があった。 <p>⇒ゆすはらグルメまつり来場者 H25：約15,000人 H26：約25,000人 H27：約30,000人</p> <p>＜誘客活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆすはら維新の道社中、まちの駅マルシェ・ユスハラ、雲の上のギャラリーなどを活かした県外エージェントへの誘客活動、県内ホテルとの連携などにより多くの観光客が訪れ「龍馬脱藩の郷」としてのイメージの定着が図られた。 <p>＜森林セラピーの受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・松原地区では、セラピーロードガイド団体（まろうど会）による体制づくりが進められ、実績も徐々に上がっている。 <p>⇒県内外からの集客により地域への経済波及効果、地域の活性化等につながった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな体験メニューである「メンタルヘルス&森林セラピープログラム」の試行事業を実施した。（H24） 参加者 6名

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
宿泊者数 8,500人 (H22 : 6,485人)	(H27年度末実績) 6,981人	A-	<p>H26.8月の豪雨の影響で四国カルストまでの道路が寸断される状況の中、宿泊者数、施設利用者数ともに落ち込むこととなったが、H25年度から新たに実施している「ゆずはらグルメまつり」に約30,000人（H27）が訪れるなど、県内のみならず、愛媛県からの誘客が進んでいる。</p> <p>「2016奥四万十博」開催を契機として、同時期に愛媛県南予地方で開催されるえひめ南予博との連携に加えて、「龍馬脱藩の道」をはじめとする体験プログラムや、「雲の上のホテル」などの宿泊施設、「キシグルメ」などの情報発信を強化することにより、県内はもとより愛媛県を始めとする県外からのさらなる誘客を図る必要がある。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「龍馬脱藩の郷」を活用した誘客活動の強化 ・滞在型の森林セラピーロードの基盤整備 	・「2016奥四万十博」に向けた体験メニューの造成や受入態勢の充実
施設利用者 97,500人 (H22 : 82,299人)	(H27年度末実績) 83,068人	A-		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>44 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》 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><事業主体> ・津野町</p>	<p><受入体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・アンテナショップ職員の津野町内の観光研修の実施：3回（H24年） ・新茶月間、津野町ふれあい特産市及び関連イベント <ul style="list-style-type: none"> H25：4回 H26：5回 H27：4回 ・町内宿の連携、おもてなし力の向上と観光ガイドの育成 <ul style="list-style-type: none"> H24：養成講座9回 H25：養成講座3回 H26：養成講座2回 H27：養成講座2回 ・四国カルスト天狗高原・四万十川源流点魅力向上事業 <ul style="list-style-type: none"> H27：総事業費：3,408千円 県補助金：1,703千円 ・地方創生先行型事業（H26年度事業繰越）津野町戦略的広報展開業務 18,414千円（観光HPリニューアル、CM作成、ポスター作成他） ・高知県国際観光受入環境整備事業 <ul style="list-style-type: none"> H27：事業費47,058千円 （道の駅布施ヶ坂Wi-Fi整備工事 <ul style="list-style-type: none"> 総事業費 267千円、県補助133千円） （農村体験実習館葉山の郷トイレ洋式改修工事 <ul style="list-style-type: none"> 総事業費 4,439千円、県補助500千円） <p><全国源流サミット開催を契機とした四万十川源流点と加工所（食）と町内観光スポットを一体とした全国発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国源流サミットの開催（H24） ・津野町観光PR事業（H25） <ul style="list-style-type: none"> 総事業費：5,747千円 補助金：2,000千円 ・県内外へのテレビによる観光情報発信 ・県外向けラジオPR <ul style="list-style-type: none"> H25年：24回 H26年：87回 H27年：77回 <p>（毎週木曜日、第1第3火曜日）</p> 	<p><受入体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修参加者：延べ15人 <p>⇒アンテナショップの職員に津野町をPRする意識ができ、カフェを訪れた方の食事の待ち時間に各職員が作成した津野町の観光施設等の写真集を紹介するなど意識向上が図られた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・5月を新茶月間とし、新茶を通じて町のPRを行った結果、県内外に広くPRができた。また、各種イベントに町内の商店やJA、関係団体が参加することにより、町のPRについての意識向上や連帯感が強まった。 ・町内の宿と連携して、観光客へのおもてなし力の向上のため、観光ガイドの育成に取り組んだ。 <p>⇒登録ガイド者数 21名（H27）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国カルスト天狗高原、四万十川源流点魅力向上事業 <ul style="list-style-type: none"> 高原ふれあいの家天狗荘の星空観察に係る備品の整備や、四万十川源流点へのアクセスを向上することにより、四国カルスト天狗高原や四万十川源流点の知名度や満足度の向上に繋がった。 ・H26年度地方創生先行型事業 <ul style="list-style-type: none"> CM等の効果により、電話での問い合わせの他、HPへのアクセスも増え、知名度の向上、誘客の促進に繋がった。 ・高知県国際観光受入環境整備事業 <ul style="list-style-type: none"> 以前からの課題であった、町内の主要宿泊施設「葉山の郷」のトイレを洋式化したこと、また観光拠点である「道の駅布施ヶ坂」にWi-Fiを整備したことにより宿泊者、観光客の満足度の向上に繋がった。 <p><全国源流サミット開催を契機とした四万十川源流点と加工所（食）と町内観光スポットを一体とした全国発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国サミットでは町全体で協力して取り組むことができ、来訪者からも好評をいただいた。 <p>⇒参加者：569人</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要宿泊施設年間宿 泊数 9,800人 (H19：8,925人) (H22：9,616人)	(H27年度末実績) 8,956人	B	<p>H24年度の全国源流サミットでは、569名の来訪者があり、町全体で取り組みが好評であった。H25年度は、新たに5月を新茶月間とし新茶を通じた町のPR、また、県内外へのテレビ、ラジオを通じた観光情報を含めた町のPRを実施した結果、宿泊者数は、9,738人と、H27目標をほぼ達成できた。</p> <p>しかしながら、H26年度の台風等により、四国カルスト天狗高原への主要道や四万十川源流点への林道が崩壊し、通行できなくなったため、天狗荘をはじめとする観光施設への誘客減の一因となったが、H27年度には両観光地への通行が可能になり、高原ふれあいの家天狗荘での星空観察の効果もあって、宿泊人数が回復している。</p> <p>「2016奥四万十博」に向けてインフラを整えるとともに、誘客に向けたイベントの開催、他地域との連携した取り組みによりさらなる集客増が期待される。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイドの養成、全体のスキルアップ ・県外への情報発信の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・「奥四万十博」開催を契機とした観光ガイドの養成 ・県内外への情報発信の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>45 わざわいこ「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</p> <p>《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更なる観光交流人口の拡大を図る。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町 ・(株)海洋堂 ・(株)奇想天外 	<p><ミュージアム機能及び体験交流機能の強化充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧打井川小学校校舎改修工事（H25.2月） ・「海洋堂ホビー館四万十」リニューアルオープン（H25.3月） <p>社会資本整備総合交付金 H24：国49,137千円 観光拠点等整備整備事業費補助金 H24：県21,366千円 町38,696千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「海洋堂ホビー館」リニューアルオープン（H26.7月） ・小中学生にホビー館の無料券配布（H26） 香川県1回、町内1回（H24～27） ・企画展の開催：21回 ・イベントの開催：38回 <p><海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「海洋堂かっぱ館」オープン（H24） ・軽食「かっぱ茶屋」「谷小屋」オープン（H24） ・「海洋堂ホビー館四万十」第2駐車場の整備（H24.8月） ・「かっぱ館」リニューアルオープン（H26.7月） <p><その他> (H24～27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント広報用チラシの作成：10回 ・広報活動の実施：16回 ・イベント参加：4回 ・交通渋滞対策の実施：45回 	<p><ミュージアム機能及び体験交流機能の強化充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・交流人口の拡大や常勤雇用者数の増加など、中山間地域の活性化に繋がった。企画展やイベントを積極的に開催し、館内展示では常に少しづつ入替を行うなど、リピーター獲得に向けた工夫を重ねている。 <p>⇒常勤雇用者数の増 H22 3名 → H27 7名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「海洋堂ホビー館」リニューアルオープン（H26.7月） <p>⇒入場者数：H24 73,122人 H25 65,395人 H26 44,033人 H27 48,392人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国初のミュージアム列車ホビートレインの運行を開始 <p><海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「海洋堂かっぱ館」や地元の方による「かっぱ茶屋」、「谷小屋」がオープンし、町内量販店との連携が活発化した。 ・誘導案内板や第2駐車場の整備、臨時駐車場の整備により受入の円滑化を図った。（H23～26） ・打井川バイパスの開通により、大型観光バスの乗り入れが可能になった。（H27.4月） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「海洋堂ホビー館四万十」の着ぐるみを活用した四万十町の観光情報発信の取り組みを開始。 ・「海洋堂ホビー館四万十」と「海洋堂かっぱ館」が地場産業大賞を受賞。（H25.1月） ・「海洋堂かっぱ館」が木の文化賞を受賞。（H25.1月）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ホビー館の1年間入 場客数 50,000人 (H23:72,196人) 2月29日時点	(H27年度末実績) 48,392人	A	リピーターも含めた来館者確保のため、企画 展やイベントを積極的に開催し、館内展示では 常に少しずつ入替を行うなど、入館者の確保に 向け工夫を重ねている。 ホビー館第2駐車場の整備や繁忙期のシャッ トルバスの運行、警備員の配置など、多くの利用 者のサービス向上が図られている。 全国初のミュージアム列車ホビートレインの 運行開始により、町内道の駅の入込客数や売上 増加に貢献している。 打井川バイパスの開通によって、大型観光バ スの乗り入れが可能になったことにより、観光 客の受入増加につながった。 常勤雇用の創出については、目標人数以上の 雇い入れを行い、地元雇用に貢献している。	・来館者の滞在時間延長のしかけ やリピーターの確保、団体客向け ツアー商品の開発 ・イベント開催、企画展の開催や 展示物の入れ替え ・ホビー館来館者を町内へ誘導す るための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 的な広報の実施
常勤雇用者数 3人 (H22:3人)	(H27年度末実績) 7人		A+	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>46 四万十町観光交流促進事業</p> <p>《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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町 ・（一社）四万十町観光協会 ・四万十町商工会 等 	<p><受入体制の充実・整備></p> <p>(H24)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十あちこちたんね隊育成強化 ・まち歩きマップ講座の開催：3回 ・まち歩き新コース完成 ・四万十パークどんぶり街道取組開始 <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヤイロチョウネイチャーセンターのオープン <p><観光資源の磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツーリバービューライドの開催 ・サイクリング事業及びサイクルトレイン事業補助金（H26、H27） 総事業費：1,400千円、補助金：700千円 ・サイクルイベント参加者 H26：272人 H27：273人 ・サイクルイベントの協力、実施 H24：JRへPRチラシ配布 H25：サイクルイベントの協力（3回） H26：サイクルイベントの実施（3回） H27：サイクルイベントの実施（3回） ・興津青少年旅行村海の家改修事業（H24） 総事業費：23,533千円 補助金：11,766千円 ・マリンスポーツの充実について協議 ：毎月2回（H24年） ・観光拠点等整備事業費補助金 「森林公園「遊湯の里」整備事業（H27）」 総事業費：3,500千円 補助金：3,249千円 <p><案内機能（情報発信力）の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザー招へい1回（H25） ・四万十町観光案内看板整備事業（H24） 総事業費：2,531千円 補助金：1,265千円 ・四万十町イメージ看板掲出（H24） ひろめ市場：10/1～3/31まで ・観光パンフレットの作成 H24：周遊パンフレット 8種作成（500部） H25：観光パンフレット 10種作成（9,700部） H26：観光パンフレット 11種作成（8,800部） H27：奥四万十博情報誌でのPR ・四万十町イメージポスター制作 H24：2,500枚×2回 	<p><受入体制の充実・整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十あちこちたんね隊の育成強化については、月1回の定例会を開催し、新コースの設定や既存コースの磨き上げができた。 ⇒ガイド案内実績 H25：51名 H26：63名 H27：48名 ・「四万十パークどんぶり街道」を始め、食のメニュー開発とPRを図ることができた。 町内全域の店舗でスタンプラリーを行い（H24～25）また、龍馬パスポートの参加により、四万十町の食を県内外へ広くPRすることができた。 ・ヤイロチョウネイチャーセンターがオープンし、観光客の誘客に向けた新たなコンテンツとして活用できることとなった。 ⇒入館者数：1,243人（H27） <p><観光資源の磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ツーリバービューライドの開催 地域間連携やサイクリングコースとしての認知度向上を図った。 ・観光拠点等整備事業費補助金 「森林公園「遊湯の里」整備事業（H27）」 松葉川温泉近隣の遊歩道の整備を行うことにより、森林公園「遊湯の里」の魅力向上と、松葉川エリアの滞在時間の延長を図った。 <p><案内機能（情報発信力）の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「興津海の家」の改修を実施するとともに、スキューバダイビングやマリンスポーツの体験メニューの充実を図った。 ・町内3つの道の駅に観光情報案内電光掲示板を設置するとともに、ひろめ市場への特大広告看板を設置するなど、情報発信を強化した。（H24） ・主要施設5箇所（興津青少年旅行村・松葉川温泉・海洋堂ホビー館四万十・ウェル花夢・ふるさと交流センター）に看板を設置し、観光客を町内周遊への誘導につなげている。（H24） ・観光協会HPをリニューアルするとともに、地域ならではの食、川、橋、泊、祭りなど各リーフレットを作成し案内機能の充実を図った。（H24～26）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
施設等利用者数 90万人 (H22：80万人)	(H27年度末実績) 111.4万人	A+	<p>高速道路延伸を契機としてスタートした、「四万十パークどんぶり街道」など四万十パークを使用した新たなメニューが追加され、各種イベントの開催や情報発信により誘客の促進が図られた。</p> <p>ホビー館は、H26の台風などの影響により集客に苦戦したが、イベントや企画展開催などにより挽回に努めた。また、H27.4月にはバイパスの開通によりホビー館まで大型バスが乗り入れ可能となったことや、「2016奥四万十博」の開催に向けて、町内の観光施設やスポット、イベントの磨き上げを行ったことにより、交流人口が拡大し、滞在型観光の推進に繋がった。</p> <p>〈課題〉 ・体験プランの充実</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十博開催を契機とした体験プランの造成、磨き上げ ・さらなる情報発信の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>47 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</p> <p>《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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)テヘロップ大正 ・四万十町商工会大正支所 ・四万十町 	<p><事業計画の作成及び関係機関との調整></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ステップアップ事業の導入(H24) 収益調査等の実施 総計：2,205千円 補助金：1,000千円 <p><拠点施設の整備及び商店街活性化事業の運営></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街にぎわい事業調査研究事業の実施(H25~27) ・産業振興アドバイザーの招へい(H24：5回) (H25：3回) ・大正商店街活性化推進協議会の各分科会活動と拠点施設整備に向けた活動の推進(H25~27) ・大正浪漫ファッションショー(H25~27) ・大正駅前での、にぎわい拠点でのサイクリング車の貸出(H26~27) ・観光案内機能等の充実(H26~27) 大正商店街活性化協議会が、地域おこし協力隊の協力を得て、JR土佐大正駅前のにぎわい拠点を整備し来訪者の案内・ニーズ把握、地域資源の紹介を行った。 ・大正駅トイレ改修(H27) 	<p><事業計画の作成及び関係機関との調整></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ホテル事業について、検討を実施したが収益調査により断念 ・大正商店街活性化推進協議会を設置し、地域活性化に資する各事業の中核的な推進体制を組織化するとともに、個別テーマごとに分科会を設置し、実践活動を展開するための体制が整備された。 ・商店街及び周辺地域の地域資源の活用や連携方策を検討し、取り組みの基本的視点の確認を行った。 ・地元特産品として塩麴の開発・販売、各種イベントへの協力、「大正まちなかギャラリー」などの分科会活動、拠点施設整備に向けた協議が行われた。 <p>⇒大正浪漫ファッションショー参加者</p> <p>H26：約150名、H27：約120名</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大正駅前のにぎわい拠点の整備等により駅前の活性化が図られた。
<p>48 しまんと時間満喫プロジェクト</p> <p>《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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)生田組 	<p><事業計画の作成></p> <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本設計協議7回 ・役場との協議16回 ・建築確認にかかる事前協議：3回 	<p><事業計画の作成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・収益調査の実施(H25) <p>(H26)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホテル基本設計完了(H26) ・運営会社の設立(H26)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
—	—	—	<p>当初は地域産業の核となる観光ホテル事業について、検討を実施したが収益調査により断念。商工会を中心に協議会を立ち上げ、分科会活動を開始し、地域でできることから活動している。</p> <p>JR土佐大正駅前に賑わい拠点を設置し、訪問客への案内や地域資源の情報を発信、レンタサイクルの提供も開始し、地区の活性化に向け動き始めた。</p> <p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域の活性化に繋がる地域資源の掘り起こし 	<ul style="list-style-type: none"> 商工会を中心とする継続的なイベント実施などによる活性化の促進 プラモ館等の拠点施設整備に関する町との協議
—	—	—	<p>ホテル建設用地の開発許可認定（H26.7月）を受け、造成工事を開始したが、町のまちづくり計画との整合性が必要となり、町との協議を継続している。</p> <p>〈課題〉</p> <p>町のまちづくり計画との整合</p>	<ul style="list-style-type: none"> 町のまちづくり計画との整合及び町との協議継続

【地域アクションプラン 総括シート】

≪幡多地域≫

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体> ・JA高知はた</p>	<p><省力・低コスト生産技術の普及></p> <ul style="list-style-type: none"> 研修会の開催 H27 5回 H26 9回 H25 4回 視察研修の実施 H27 1回 H26 1回 H25 3回 H24 1回 生産者交流会の開催 H26 1回 H24 1回 <p><農地及び労働力斡旋システムの整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 人・農地プランの説明会：(H24) 2回 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 大規模露地野菜農家育成 産業振興アドバイザー招へい (H24) 1回 大規模露地野菜農家育成研修会開催 (H27) 5回 	<p><省力・低コスト生産技術の普及></p> <ul style="list-style-type: none"> 大規模志向農家のネットワーク拡大 8名 (H24) →16名 (H25) →18名 (H26) →18名 (H27) 省力化機械導入による規模拡大：1件 (H26) 1件 (H27) 栽培面積の拡大：7名 (H26) 2名 (H27) <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 生産者への刺激となり、大規模化へ向けた意識が啓発された。(32人参加) <p>⇒大規模経営体 4経営体 (H27)</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><事業主体> ・石田蘭園 ・蘭遊 六志会</p>	<p><集出荷体制の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> 集出荷施設整備 (H25) 産業振興推進総合支援事業費補助金 H25：9,849千円 <p><販路開拓と販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> 洋ランのPR (H25) 産業振興推進総合支援事業費補助金 H25：1,237千円 大阪商談会の開催 (H26,27) 北海道に向けた営業活動 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 生産体制の充実・強化 	<p><集出荷体制の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> 集出荷施設整備により出荷体制が整備された <p><販路開拓と販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> 大阪商談会の開催等により、市場を通さない形での販路開拓が進んだ。 商談約70件うち成約件数約30件 ⇒高知県洋蘭生産組合トレードフェア2014in大阪における、蘭遊六志会(県内の若手蘭生産者のグループ)の売上：30,725千円 ネットショップの立ち上げ (H27) 市場を通した鉢の販売から、消費者や業者へ直接切り花を販売することで、売上高よりも利益率を求める戦略に基づいて事業を展開 切り花出荷本数 H24：2千本 →H27：11万5千本
<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り組み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><事業主体> ・四万十市</p>	<p><有機農産物の流通拡大支援></p> <ul style="list-style-type: none"> 県内外への販路拡大支援 <p><環境にやさしい農業への転換の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> 天敵温存ハウスの設置を啓蒙 <p><学校給食への出荷量の増加></p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十市中村南小学校、東山小学校への農産物供給 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 有機栽培実践圃場での現地検討会の実施 果樹剪定講習会の実施 	<p><有機農産物の流通拡大支援></p> <ul style="list-style-type: none"> これまでの人的繋がりを活かした販路拡大 ⇒高知パレスホテル納品額 H24：1,260千円 H25：1,272千円 H26：1,631千円 H27：4,963千円 大阪四季菜納品額 H24：343千円 H25：339千円 H26：359千円 H27：485千円 <p><環境にやさしい農業への転換の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> 温存ハウス整備に向けた検討を開始 <p><学校給食への出荷量の増加></p> <ul style="list-style-type: none"> 学校納品額 H22：19,059千円 →H27：16,242千円 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培管理技術の習得による品質向上

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
販売額1,500万円以上の農業経営体数 10経営体 (H22：2経営体)	(H27年度末実績) 4経営体	A-	定期的な研修会や視察研修の開催により、生産の大規模化を志向する農業者が増加してきている。また、生産者交流会等の機会を通して、モデル農家の技術が浸透してきており、省力化機械を導入して耕作面積の拡大を図る生産者も増加している。 <課題> 今後は、さらに、幅多地域の全域で、農業者相互の情報交換や交流の場を増やしていく必要がある。また、モデル農家の労務管理や経営実態を明らかにしたデータを活用し、大規模経営を志向する農業者に対しさらなる普及・啓発を図る必要がある。	・大規模志向農家の意識を向上させるため、ネットワーク活動を通じた農業者相互の交流や、先進農家への視察、研修会への参加等の推進 ・農地中間管理機構の活用などによる規模拡大を志向する担い手への農地集積の促進 ・今後は、規模拡大に向け全県下の取り組みを実施 (H28.3月地域AP終了)
売上高 128,300千円 (H23 ：85,197千円)	(H27年度末実績) 70,454千円	B	各種商談会・展示会への積極的な出展や販売チャンネルの多様化に精力的に取り組んだことにより、独自の販売ルートの開拓が進んでいる。また、集出荷施設の整備により、周年による出荷体制の構築が図られている。 <課題> 市場を通じた鉢の販売から、消費者や業者への切り花の直接販売へとシフトする等、売上高よりも利益率を求める経営への転換が課題である。また、周年による出荷体制をより一層強化することにより、集出荷施設のさらなる有効活用を図る必要がある。	・商談会の継続開催や、利益性の高い新たな事業展開等による販路開拓と販売促進 ・周年出荷体制の強化やリレー生産候補地の検討による生産体制の充実
環境にやさしい農業 取組面積の増加 2,500a (H22 ：約1,000a)	(H27年度末実績) 1,607a 認証 1,607a うち有機栽培 野菜 429a 米 888a 減農薬栽培 290a	A-	有機農産物の学校給食への供給は、全国でも愛媛県今治市と四万十市のみで、継続すべき取り組みである。 四万十川を背景にした普及啓発活動や地道な営業活動により、有機栽培の農産品の需要が高まり、販路開拓が進んでいることから、今後、一層の生産拡大が期待される。 <課題> 四万十市産業振興計画にも位置づけられており、四万十こだわり農産物表示認証制度の継続が求められる。 高齢化によりリタイアする生産者も出てきており、安定的に供給できる生産量の確保が課題となっている。	・有機の農産物の栽培面積の拡大と収穫量の向上を図るため、土づくりとドリフト対策、天敵温存ハウスの活用、雨除け栽培の推進 ・栽培技術の向上に向け、栽培検討会や講習会等の継続的な開催 ・現在の活動では限界があるため今後の取り組みの方向性や推進体制の再構築を検討 (H28.3月 地域AP終了)
有機野菜の出荷率出荷量の増加 50% (H22：約30%)	(H27年度末実績) 62.6%	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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、その他の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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月農園 	<p><農産物の生産拡大・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ケール、大麦、桑の栽培（健康飲料水メーカーとの取引） ・コガネセンガンの栽培 ・生姜の栽培 <p><農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜、コガネセンガンを使用した加工品をOEM製造 	<p><農産物の生産拡大・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ケール H26：28.4t → H27：57t ・桑 H26：0.02t → H27：0.4t ・コガネセンガン H26：12.8t → H27：32t ・生姜 H26：11.3t → H27：8t <p><農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜のドレッシング、土佐酢、ゼリーを土佐清水の業者でOEM製造 ・生姜糖、芋ケンピを県内業者でOEM製造
<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地域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>事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（公財）三原村農業公社 ・三原村 ・JA高知はた 	<p><地域農業支援システムの構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業支援システムづくり（共同選果） 県ふるさと雇用事業 <ul style="list-style-type: none"> H25 5人 H26 5人 県ふるさと雇用事業終了後継続雇用 <ul style="list-style-type: none"> H27 5人 ・ユズの産地化 新植面積 <ul style="list-style-type: none"> H24 4.9ha H25 2.5ha H26 3.9ha H27 7.0ha ・生産担い手対策及び産地維持の取り組み ユズ栽培講習会 <ul style="list-style-type: none"> H24 14回 H25 13回 H26 12回 H27 13回 <p><移住促進研修施設との連携した研修事業の立ち上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者への取り組み 県外フェア等での説明会 <ul style="list-style-type: none"> H26 1回 H27 6回 ・新規就農者研修 <ul style="list-style-type: none"> H27 三原村集落活性化協議会と連携した新規就農者研修（農村集落活性化支援事業 事業主体：三原村集落活性化協議会） <p><ユズ製品開発及び加工施設の検討（ハード整備等）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・青果率向上に向けた選果施設の整備（H26→H27繰越） 産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円 ・ユズ加工製品開発 酢玉・加工ユズ販路開拓 加工品開発の取り組み <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ産地化の取り組み支援 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） ・ユズ生産推進事業（苗木補助）（H24～27） 	<p><地域農業支援システムの構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・共同選果の整備 青果中心の産地化を進めるため、共同選果を進め選果作業の効率化を図り、青果率が向上した。 また、H27年度には自動選果施設の整備により、共同選果の効率化を図り、青果率向上を進めている。 ⇒青果率の向上 <ul style="list-style-type: none"> H22：1.4% → H27：13.6% ・ユズの産地化 ⇒ユズ生産量の増加 <ul style="list-style-type: none"> H22：74t → H27：153t ⇒ユズの栽培面積の増加 <ul style="list-style-type: none"> H22：22ha → H27：43.3ha ⇒販売金額（農家手取額）の増加 <ul style="list-style-type: none"> H22：7,280千円 → H27：23,723千円 <p><移住促進研修施設との連携した研修事業の立ち上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・公社研修生の受入 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ユズ研修生の増加 H26：1人 H27：1人 <p><ユズ製品開発及び加工施設の検討（ハード整備等）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・酢玉、加工ユズ新販路 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 酢玉 1社 ⇒ 加工ユズ 1社 ・加工品開発 1品

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
売上高 35,000千円 (H24： 33,138千円)	(H27年度末実績) 7,553千円 (H27.6~28.5月)	B	H26年度からケール等の生産拡大に取り組んでいる。ケールの取引単価については取引先との交渉により今後上昇する見込みとなっているが、生産面においては安定的な生産体制の確立が必要である。 <課題> 安定した収穫量の確保に向けた栽培方法の確立が必要である。	・年間を通じたケールの栽培・収穫の安定化に向け、専門家の導入等による栽培技術の習得、収穫等の機器整備 ・安定的な生産・販売体制の確立に向けた一連の作業行程の見直しや人員配置等の整理 ・生姜、コガネセンガンを使用した加工品のOEM製造を継続
ユズ生産量 400t (H22：74t)	(H27年度末実績) 153t	A-	三原村のユズの産地化を目指すため、農業公社が新植を行い栽培地を着実に拡大させて、生産量も増加している。 共同選果（手選果）の強化を図ることにより、青果率が向上し、販売額も増加しており、農家の所得の向上につながっている。 生産量の増加への対応、農家の荒選果の軽減化や品質の均一化を目的とした自動選果施設の整備も完了した（H28.2月完成）。 また、加工用の酢玉の販路も確保することができ、順調に産地化が進んでいる。 <課題> 施設の運営管理と研修受入の体制を確立するため、栽培技術、基本管理技術等を持った農業公社の人材育成と、ユズ栽培の担い手となる新規就農者の確保が課題となっている。	・新たな搾汁、加工施設などをフルに活用した、ユズ玉や加工品等の生産体制の充実、強化 ・担い手となる新規就農者の確保に向けた情報提供の仕組みづくりや、移住者向けの説明会等の継続的な実施
栽培面積 50ha (H22：22ha)	(H27年度末実績) 43.3ha	A		
販売金額（農家手取額） 27,500千円 (H24： 12,515千円)	(H27年度末実績) 23,723千円	A		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>6 「若山栳」ブランド復活プロジェクト 《黒潮町》</p> <p>古くから地域で特産品となっていた「若山栳」の産地復活を目指した、栽培拡大および加工技術の向上による産地・ブランド化に取り組む。</p> <p><事業主体> ・黒潮町 ・黒潮町佐賀北部地域協議会</p>	<p><栽培体制の確立> ・高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業 H24：3名雇用 H25：1名雇用</p> <p><交流人口の拡大> ・蒸し剥ぎイベントの開催</p> <p><その他> H26から「集落活動センター事業」の取り組みの一つとして位置付け</p>	<p><栽培体制の確立> ・緊急雇用事業の活用により、栳の栽培の日々の畑管理が充実し、栽培面積、収穫量を増やすことができた。 ⇒H24：59a (1.0t) H25：71a (0.9t) H26：71a (1.7t) H27：71a (1.7t)</p> <p><交流人口の拡大> ・蒸し剥ぎイベントの開催により、地域内での文化伝承や交流人口の拡大が図れた。 ⇒イベント参加者数 H24：150名 H25：150名 H26：120名 H27：150名 「高知県森と緑の会」ツアー参加：15名 (H26)</p>
<p>7 弘法大師ゆかりの七立栗特産品化計画 《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><事業主体> ・七立栗生産組合 ・黒潮町</p>	<p><枝栗出荷数増加> ・生産技術の向上 農業振興センター普及課による栽培技術講習会等の実施 (H24～26) 農業振興センター普及課による栽培技術及び鮮度保持技術の再構築 (H24～26) ・栽培面積の拡大 地域内説明会の実施 (H24) 栽培者による勧誘 (H24～26)</p> <p><販売方法の確立> ・マーケットインによる品質の向上と販売チャネルの開拓 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 (H26：3回)</p> <p><その他> ・関係者間における現状・課題の情報共有 (H25～26)</p>	<p><枝栗出荷数増加> ・枝栗生産にかかる栽培技術がなかったが、年々技術が向上し、面積や出荷数が増加した。 ⇒栽培面積の増加 H22：20a →H27：82a ⇒枝栗出荷量の増加 H22：6,120本 →H27：10,420本</p> <p><販売方法の確立> ・大田市場への定期出荷が始まり新たな販路を確保できた。また、高単価規格の枝を出荷する意識が高まってきた。 ⇒枝栗販売額の増加 H22：16万円 →H27：104.2万円</p>
<p>8 森の工場・間伐の推進 《幡多地域全域》</p> <p>意欲がある林業事業体を中心に、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><事業主体> ・森の工場の認定を受けた事業体</p>	<p><森の工場の推進> ・森の工場新設促進</p> <p><施業を推進するための基盤整備> ・高性能林業機械等の導入 (37台)、作業道の整備 (246km)</p> <p><林業事業体の育成、担い手の確保> ・森林施業プランナー養成研修支援</p> <p><その他> ・森の工場活性化対策事業 (H24) 県補助金 22,890千円 (H25) 県補助金 13,783千円 (H26) 県補助金 2,888千円</p>	<p><森の工場の推進> ・森の工場新設促進 ⇒20工場新設 (H24～27)</p> <p><施業を推進するための基盤整備> ・高性能林業機械等の導入、作業道の整備 ⇒木材生産量 (実績) H24 計 19,445m³ *A,B材 14,281m³ C材 4,304t H25 計 11,850m³ *A,B材 8,955m³ C材 2,412t H26 計 11,399m³ *A,B材 8,923m³ C材 2,064t H27 計 12,250m³ *A,B材 8,785m³ C材 3,465m³</p> <p><林業事業体の育成、担い手の確保> ・養成研修支援 ⇒プランナー6名を育成</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
栽培面積 60a (H22 : 37a) 楮収穫量 2,900kg (H22 : 1,232kg)	(H27年度末実績) 71a (H27年度末実績) 1,713kg	A+ A-	H24、25の緊急雇用事業の活用により、栽培管理体制を整えることで、栽培面積の拡大に繋がったほか、楮自体の質が向上し、一本当たりの収穫量が増加した。 <課題> 楮の売上げだけでは、人件費を十分賄うことができないため、今後、生産拡大に向けた取り組みが課題となっている。 天候や草刈りなど日ごろの管理によっても楮の質や収穫量が左右されることから、安定的な生産と売上げに繋げるための生産技術の向上やノウハウの習得が必要となっている。	・安定的な生産や売上げを確保するための仕組みづくりの構築 ・生産拡大に向けた地域ぐるみの取り組みの推進 ・今後は、集落での伝統文化の継承として集落活動と一体的に支援(H28.3月 地域AP終了)
栽培面積 140a (H22 : 20a) 出荷量 35,000本 (H22 : 6,120本)	(H27年度末実績) 82a (H27年度末実績) 10,420本	A- A-	「七立栗」は枝栗としての商品価値が認められており、市場からは季節商材としての出荷が期待されている。講習会の開催やアドバイザーの指導によって、そうした市場のニーズに対応し、マーケットインの視点を持った生産活動ができるようになってきた。 <課題> 地域では「七立栗」を換金作物としてではなく、地域の文化を守る視点で栽培しており、馬荷地区以外への栽培の普及拡大が困難な状況である。今後は、枝栗を販売しながら、地域の文化活動を強化するとともに、情報発信ツールとしての活用を模索する必要がある。	・「七立栗」の文化的価値の再整理と活用方法の再検討 ・高単価規格の枝栗の安定的な生産と出荷、ブランド化の推進 ・ビジネスにつながる事業展開が見込めないことから、今後は集落活動として支援(H28.3月 地域AP終了)
森の工場の木材生産量 20,000m ³ (H22 : 13,871m ³)	(H27年度末実績) 12,250m ³ (内訳) A,B材 : 8,785m ³ C材 : 3,465m ³	B	木材の生産量は、森林小規模所有者の集約化に時間を要したことや林道・作業道の開設の遅れ、長引く木材価格の低迷などによりH27実績で目標の約61%と目標達成には及ばなかったが、建設業から参入した企業が継続して活動するなど、増産や地域の雇用の受け皿として機能している。 <課題> 民有林の受け皿として、森林組合の取り組みを活発化させる必要がある。	森林組合、事業体の取り組みの強化など、増産に向けた確実な事業計画の推進 ・集約化の推進及び事業地の確保 ・生産体制の強化 ・今後は、林業事業体の育成や担い手の確保の仕組みづくりに向け県内全体で取り組みを実施(H28.3月 地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>9 「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>＜事業主体＞ ・四万十市</p>	<p>＜「四万十の家」のPR＞ ・モデルハウスの利用を開始し、学習会場、一般利用等を通じて積極的に地域産ヒノキのPRを展開（H23.4月～）</p> <p>＜四万十ヒノキのブランド化の推進＞ ・四万十ヒノキブランド推進協議会を発足（H23.8月）</p> <p>＜その他＞ ・四万十ヒノキのブランド化に向けた取り組み ロゴマークの決定と活用策の検討</p>	<p>＜「四万十の家」のPR＞ ・四万十の家の学習会等利用促進に活用 ⇒四万十の家着工件数 H23：23戸 H24：29戸 H25：38戸 H26：33戸 H27：34戸</p> <p>＜四万十ヒノキのブランド化の推進＞ ・四万十ヒノキブランド推進協議会の開催 ・大工・工務店等関係業者との意見交換会開催</p> <p>＜その他＞ ・四万十ヒノキのブランド化に向けた取り組み ロゴマークを決定（H27.8月） ⇒ステッカー等に活用し、消費者の認知の向上</p>
<p>10 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>＜事業主体＞ ・大月町備長炭生産組合</p>	<p>＜生産力向上＞ ・生産窯整備（H24：4基） 県産業振興推進総合支援事業費補助金 12,036千円、 町継ぎ足し補助 3,009千円 合計15,045千円 (H26：3基) 大月町産業振興推進総合支援事業費補助金 11,206千円</p> <p>＜販路拡大・広報活動＞ ・関西圏を中心とした直接販売に向けた営業</p> <p>・こうち山の日推進事業 H24「大月町ウバメガシと製炭業」体験 H25、26 大月の製炭学習と里山への植栽事業</p> <p>＜その他＞ ・県ふるさと雇用事業で事務局1名を継続雇用（H24～26）</p>	<p>＜生産力向上＞ ・生産窯の整備 H24：7基（うち新規4基） → H27：10基 ⇒販売量の増加 H24：19.3t → H27：122t ⇒全従業員数の増加 H23：4人（生産者3人+事務員1人） →H27：10人（生産者9人+事務員1人）</p> <p>＜販路拡大・広報活動＞ ・新規取引先の開拓 ⇒売上額の増加 H24：6,081千円 → H27：43,430千円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
「四万十の家」着工 戸数 30戸 (H23：23戸)	(H27年度末実績) 34戸	A+	<p>H23.8月に、「四万十ヒノキブランド推進協議会」を発足するとともに、モデルハウスの活用や助成制度の創設を通じて、四万十ヒノキの普及、PRによるブランド化を推進した。その結果、「四万十の家」の住宅着工戸数は、120戸の計画（H24～27）に対し、134戸の実績となっており、事業効果として一定評価できる。</p> <p>協議会を核としたロゴマークの活用促進などにより、「四万十の家」へのPR効果が更に高まれば、地域産材であるヒノキの利活用にも大きく貢献できることから今後の展開にも期待したい。</p> <p><課題> ロゴマークの効果的な活用策の検討など、四万十ヒノキの普及、PRをより一層進めていくためには、4市町村（四万十市、三原村、四万十町、中土佐町）や関係団体の連携体制をより一層強化していく必要がある。</p>	・関係市町村や団体が一丸となった四万十ヒノキの普及に向けた情報発信・PR活動の強化
備長炭販売量 240 t (H23:16.9t)	(H27年度末実績) 122 t	A-	<p>H24年度時点では少なかった販売量も、生産量の増加、生産者の技術向上により増加した。 (H24：19.3t → H27：122t)</p> <p>また、主な出荷先は問屋であるが、関西地方、四国地方の直接販売ルートも確立されてきている。</p> <p>2期計画期間中に生産者は6名増加しており、地域の雇用創出にもつながっている。</p> <p>地元農業高校生の協力によるウバメガシの植樹や、地元資源の有効活用等に向けた製炭現場の見学会の開催など、地域が一体となった取り組みも始まっており、将来的に町を代表する産業となることを期待したい。</p> <p><課題> 今後は、さらなる品質の向上と販売量の拡大に取り組むことが必要である。また、原木（ウバメガシ）の確保や、伐採後の植樹による循環的な資源造成も必要となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・生産技術の向上による品質の向上を図り、さらなる売上げの増加 ・関係先との連携によるウバメガシ（原木）の確保対策の推進 ・ウバメガシ（原木）の植樹等による循環型の資源造成の仕組みづくり
備長炭生産窯 20基 (H23：3基)	(H27年度末実績) 10基	A-		
備長炭生産者 20人 (H23：3人)	(H27年度末実績) 9人	A-		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>11 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、漁業者所得向上はもとより、雇用創出や地産地消・外商を進めていく。</p> <p><事業主体> ・すくも湾漁業協同組合</p>	<p><製造、販売体制の維持、強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県ふるさと雇用 4名 ・真空包装機の導入 (H26) 漁業生産基盤維持向上事業費補助金 625千円 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善指導 (H25~27) ・新商品開発支援 (H26~27) 	<p><製造、販売体制の維持、強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備 (H23) により、生産体制の充実強化を図ることができた。 ⇒雇用の創出 (H24~27) 1名 (長期) ・経営改善指導により、H26年度は補助金を除いても黒字の決算内容となった。 ⇒売上額：H24：7,791千円 →H26：37,553千円 →H27：34,913千円
<p>12 宿毛湾を中心とする地域水産物の流通・加工体制の推進事業</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><事業主体> ・懶ビアーサーティー</p>	<p><商品開発・商品の磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザー招へい (H26) 3回 <p><販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外商談会 (シーフード・ショー東京等) への出展 (H26) ・自社レストランにて「春の鯛祭 高知県宿毛湾産」を開催し宿毛湾産魚をPR (H27.3~4月) ・自社レストランにて「カツオフェア」を開催し宿毛湾産魚をPR (H27.6~7月) ・自社レストランにて「プリフェア」を開催し宿毛湾産魚をPR (H27.11~H28.1月) <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中国での展示会への出展等 (H26) 県産振補助金 (ステップアップ事業) 1,746千円 ・県版HACCP取得に向けた講習等の受講 	<p><商品開発・商品の磨き上げ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存商品の磨き上げが行われた。 <p><販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京の商社と商談 (マダイのフィレ・チルド) <p>⇒売上高の増加 H22：1.4億円 → H27：3億円</p>
<p>13 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><事業主体> ・すくも湾漁業協同組合</p>	<p><加工原魚の安定調達と作業効率の向上による商品の安定生産・供給、新たな主力商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・プリフィレ受託加工の実施 (H26~) ヘッドカッター及び真空包装機の導入 (H26) 漁業生産基盤維持向上事業費補助金 2,869千円 三枚卸機、フォークリフトの導入 (H27) 水産加工業連携促進事業費補助金 7,527千円 産業振興アドバイザー招へい (H27) 5回 	<p><加工原魚の安定調達と作業効率の向上による商品の安定生産・供給、新たな主力商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・プリフィレ受託加工の実施とそれに伴う加工設備の整備

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
冷凍フィレ生産量 30 t (H22 : 12.3 t) 冷凍キピナゴ生産量 15 t (H22 : 3.6 t)	(H27年度実績) 14.5t (H27年度実績) 0.2t	A－ B	東京・大阪のシーフードショー等のイベントにも積極的に参加し、販路拡大に取り組んでおり、主力である学校給食・病院食の製造販売の売上は年々増加している。 <課題> 主力である学校給食・病院食の製造販売は契約の継続と更なる強化が必要である。また、新商品の開発に取り組み、一般市場での販路を拡大していく必要がある。 あわせて、経営改善指導の継続みよる黒字経営への転換が課題となっている。	・製造、販売体制の維持、強化 ・実行支援チームによる加工施設運営等に関する協議 ・取引拡大のための営業活動 ・新商品の開発
売上高 270,000千円 (H22 : 140,000千円)	(H27年度末実績) 300,000千円	A＋	自社レストランでの宿毛湾産魚のフェアーが好調である。また、H27年から新たに展開している、宿毛湾産魚をメインとしたレストランチェーンも、順調に売上げを伸ばしており、宿毛湾産水産物の消費拡大につながっている。 <課題> 海外との取引を進めるためには、宿毛市の養殖業者の生産体制の強化や世界基準の衛生基準を満たした施設の整備が不可欠となっており、宿毛湾産魚の知名度を上げつつ、それらの取り組みを推し進める必要がある。	・売上のアップに向けた宿毛湾産魚を活用した、自社レストランへの新メニューの提案 ・販路拡大のための県版HACCPの取得 ・営業力の強化に向けた営業職員の雇用及び土佐MBAの受講等による人材育成 ・海外取引の実現に向けた地元関係者との調整及び施設整備等
原魚供給高 1.19億円 (H23 : 0.03億円)	(H27年度末実績) 0.21億	A－	受託加工した養殖ブリの原魚の取引額を含めると、その供給高は、目標値を上回っており、順調に推移している。 H27年度は、前年度を大きく上回る7万4千尾を加工した。H28年度は8万尾を目標に加工を行う予定であり、原魚の付加価値の向上に大きく貢献している。 <課題> ブリフィレ加工の期間は、5月～11月であるため、その他の期間については、商品開発や販路開拓に効率的に取り組むなど、通年で事業を営む仕組みの構築が必要である。	・加工原魚の安定調達と加工体制の強化 ・販路開拓による経営の安定化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>14 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、地域ブランドの確立と原材料そのものの付加価値化を図る。</p> <p><事業主体> ・(株)沖の島水産</p>	<p><生産体制の充実強化> ・水産加工施設整備（H25） 県産振補助金 26,342千円</p> <p><商品開発と販売促進> ・加工品開発 産業振興アドバイザー招へい（H24、27） 8回 ・新商品（カツオ丼ぶり）開発（首都圏高質系スーパー向け） ・台湾の展示会への出展（H27.6月・高知商工会議所） ・催事回数（梅田阪急、名古屋高島屋等） 25回</p> <p>・居酒屋産業展など出展（10回・延べ23日間）</p> <p><雇用の創出> ・ハローワークへの募集登録等</p> <p><その他> ・経営改善計画作成（H24） ・めざせ弥太郎！商人塾参加（H25・26） ・オーストラリア、ニュージーランドへの出荷開始（H27.5月～）</p>	<p><生産体制の充実強化> ・加工施設の整備により、衛生管理面の向上と、生産体制の充実強化を図ることができた。 ⇒加工品売上高の増加 H22：8,000千円 →H27：300,000千円</p> <p><商品開発と販売促進> ・商品アイテム数 13品</p> <p><雇用の創出> ・雇用者数の増大 ⇒H24：8名（長期5、短期3） →H27：20名（長期11、短期9）</p>
<p>15 加工場の整備による付加価値の高い養殖魚の加工品の販売事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>養殖場近辺に加工設備を整備することにより、鮮魚の鮮度を保持した付加価値の高い加工品製造に取り組み、通年・一定価格で販売することにより経営の安定化を図り、地域漁家との連携協力体制を構築して、宿毛湾産養殖魚のPRを実施するとともに、漁業者の減少を防ぎ、地域雇用を生み出す。</p> <p><事業主体> ・(株)勇進</p>	<p><加工品の生産体制の確立> ・水産加工施設整備（H27） 県産振補助金 50,000千円</p> <p><販路拡大> ・商談会等への出展 12回（延べ21日）</p> <p><その他> ・衛生管理・経営戦略 産業振興アドバイザー招へい（H26） 3回</p>	<p><加工品の生産体制の確立> ・水産加工施設はH27.11月に完成</p> <p><販路拡大> ・希望のあった卸売商等へ「ブリの薫焼きたたき」のサンプル送付（H27） ⇒加工品売上高 H27：43,000千円</p>
<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><事業主体> ・土佐清水市水産振興協議会</p>	<p><原料の安定的な確保と漁業者の確保> ・サメ漁の実施 ・効率的なサメ漁業方法の検討 ・他地域からの原魚購入</p> <p><コスト削減に向けた取り組み> ・原魚買い取り価格の見直し</p> <p><ペットフードの需要拡大に向けた取り組み> ・「まるごと高知」への出品</p>	<p>・サメ漁の実施 ⇒サメ漁獲量 H24：約1 t H25：約1.5 t H26：約2 t H27：約12 t（うち7.6tが19t船による）</p> <p>・原魚の確保 ⇒他地域からのサメ購入数量 H25：約1.2 t （室戸0.2 t・宿毛1 t） ・「まるごと高知」での販売 ⇒ペットフード販売量及び金額（H24～25） 販売量：約2,600パック 販売金額：約800千円</p> <p>・サメ被害の軽減 ⇒サメ漁前後2週間における、1日当たりの立縄漁での平均水揚量 H26：前 702kg/日 後 1,405kg/日 H27：前 255kg/日 後 1,495kg/日</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
加工品売上高 110,000千円 (H22：8,000千 円)	(H27年度末実績) 300,000千円	A+	<p>催事や展示会への積極的な参加と生産体制の強化により新規の取引件数が大幅に増加しており、毎年前年比150%を超える伸び率で、売上げが大幅に向上している。</p> <p>加工施設の整備や販路拡大（系列レストランの新規開店を含む）により、2期計画期間中に新たに12名の雇用を創出しており、地域を代表する産業として大きく成長した。</p> <p>今後はHACCP取得を目指して、研修を受講するなど衛生管理にも取り組んでいく予定である。</p> <p><課題> 取引先が拡大しており、このビジネスチャンスを逃さないためにも、生産体制のさらなる充実強化が必要となってきた。また、人材育成による経理等の経営管理能力の強化も課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな設備の導入など、さらなる生産体制の充実強化 ・顧客ニーズをふまえた商品開発及び改良 ・土佐MBAの受講、産業振興アドバイザーの導入等による、経理等の社内人材の育成
加工品売上高 9,728千円 (H26：0円)	(H27年度末実績) 43,000千円	A+	<p>新施設での操業を開始し、販路開拓にも精力的に取り組んでおり、大手スーパー等との商談も進んでいる。</p> <p>加工品の売上高はH27目標を大きく上回り、地域の水産物の付加価値向上につながったほか、4名の雇用を創出するなど、地域経済の活性化に貢献している。</p> <p><課題> 新たな加工体制を円滑に進めるために人材確保と人材育成等に取り組む必要がある。</p> <p>また、「フリたたき」の知名度アップに向けた、県外市場での営業活動の展開が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・広報・PR活動を通じた新たな販路開拓 ・宿毛湾の事業者等の連携強化による販路拡大 ・土佐MBAの受講やアドバイザー導入による経営力、営業力の強化 ・HACCP取得に向けた講習会等の受講
年間のサメ漁獲量 10 t (H22：1.4 t)	(H27年度末実績) 約12 t	A+	<p>サメ肉のペットフードについてはペット用品業者の協力のもと、製造・販売、商談会への参加等を行ってきたが、H25年度に加工業者が廃業したため中止となった。今後は、加工品開発から、サメ被害の軽減を主眼とした取り組みにシフトしていく。</p> <p><課題> サメ肉は市場取引が少なく、新たな加工業者の協力がなければ商品化が進まない。</p> <p>サメ漁への出漁者の減少によりサメ肉を確保することが困難になっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地元漁業者による市役所等と連携したサメの駆除 (H28.3月 地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会 ・土佐清水市 	<p><宗田節の認知度向上、ブランド化の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・宗田節の魅力のPR (H24) ・新商品の無料提供、テレビCM、PR資材の作成等の実施 産業振興推進総合支援事業費補助金 (特別承認) 721千円 市補助金3,605千円 合計 4,326千円 <p><新製品の開発、販路の開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発、販路拡大 (H25) 産業振興推進総合支援事業費補助金 6,180千円 市補助金3,090千円 合計 9,270千円 ・水産物ブランド化推進事業費補助金 H24 県補助金 2,162千円 市町村補助金 721千円 合計 2,883千円 H25 県補助金 1,753千円 市町村補助金 584千円 合計 2,337千円 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売戦略・戦術の確立 産業振興アドバイザー招へい (H24) 3回 	<ul style="list-style-type: none"> ・宗田節の魅力のPR ⇒県内外における宗田節の認知度が向上し、一般消費者向け宗田節新製品の売上が増加 H24: 887万円 H25: 1,837万円 H26: 2,880万円 H27: 5,503万円 <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発 7アイテム ・宗田節だし昆布茶 ・宗田節だし茶漬け ・宗田節だしバック ・宗田だしニンジンドレッシング ・宗田だしジュレ ・宗田だし味噌 ・宗田だし小夏ドレッシング
<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。</p> <p>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き、“川辺の暮らし”が継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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><アユ資源回復の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・天然アユの溯上状況調査の実施 <p><アオノリ・アオサノリの漁協ブランドでの販売数量アップの取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・アオサ・スジアオノリの粉末商品の販売 (H25~) ・第15回「ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」に出展 (H25) ・アオサ・スジアオノリ商品の原藻であるアオサノリ200kg、スジアオノリ50kgの冷凍保管 ・兵庫での商談会「全国キャラバン! 食の発掘商談会」に出展 (H26) 	<p><アユ資源回復の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・アユの溯上調査を継続実施 ⇒H24: 下流(口屋内)から上流(栲原川合流地点)までの広い範囲で天然アユの溯上を確認 H25: H24と比べると産卵親魚の数も少なく、型も小ぶり H26: 天然アユの溯上はH25の3分の1程度 H27: 天然アユの溯上はH26と比較すると増加傾向にあり平年並み <p><アオノリ・アオサノリの漁協ブランドでの販売数量アップの取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等での販売数量アップの取り組み ⇒新たな取引開始 H25: 3社 H26: 2社 ⇒アオサノリ・スジアオノリ販売金額 H24: 66万円 H25: 77万円 H26: 268万円 H27: 241万円
<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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・八重丸水産 	<p><販路拡大・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促資材の充実 (H24) ・商談会出展 38回 (H25~27) ・展示会・先端技術視察4回 (H26~27) <p><新商品開発・既存商品の改良></p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存商品のブラッシュアップ (H24) 県産振補助金 840千円 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・金属探知機等の導入 ・ファストフィッシュ商品に認定 (H24) ・fish-1グランプリで大日本水産会会長賞受賞 (H27) 	<p><販路拡大・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先の開拓 ⇒45件 (H25~27) <p><新商品開発・既存商品の改良></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 ⇒新規4商品 (H23~27)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
宗田節新製品の売上 2,700万円 (H24：887万円)	(H27年度末実 績) 5,503万円	A+	<p>「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」が主体となったPR活動、新商品の開発や販路開拓等の取り組みにより、宗田節の認知度が徐々に向上し、一般消費者向けの新製品の売上げが増加した。</p> <p><課題> 宗田節のさらなる認知度の向上と売上アップに向け、今後のPR活動や普及拡大に向けた方策を検討していく必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水ホールディングス㈱と「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」が連携した宗田節のPR活動の継続 ・宿泊施設等との連携による観光客向けのPR活動の推進 ・築地にっぽん漁港市場や高知家の魚応援の店等の活用、商談会等への積極的な出展によるPRと外資活動の推進 ・土佐清水ホールディングス㈱を中心とした市全体でのメジカ関連産業の振興
スジアオノリ、アオサノリ漁協販売金額 625万円 (H22：49万円)	(H27年度末実績) 241万円	A-	<p>アユやスジアオノリの枯渇については、様々な要因が指摘されており、その原因究明や資源復活に向け、関係者同士の協力体制が徐々に整備されてきた。</p> <p>H21年から下流漁協で試験的にはじめたアオノリやアオサノリの取り組みについては、商談会への出展等により、販路が拡大されるとともに、販売金額も増加している。</p> <p><課題> スジアオノリ及びアオサノリの収穫量は、川の水温等の影響を受け大きく変動することから、不漁時の原藻不足を避けるため、豊漁時に原藻を確保することが必要である。</p> <p>アユやスジアオノリ・テナガエビの天然資源量が減少していることから、天然資源量の調査や、枯渇原因の究明と有効な対策が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業継続に向け、実施主体の推進体制の充実、強化 ・アオサ・スジアオノリ原藻の確保 ・浮かし網養殖によるスジアオノリ生産量の向上 ・スジアオノリ商品の大量生産体制の構築 ・アユやテナガエビ等の天然資源量のモニタリングの継続及び減少要因の解明
きびなごケンピの販売袋数 14.2万袋 (H22：5.3万袋)	(H27年度末実績) 12.1万袋	A	<p>商談会等への出展等、販路開拓を積極的に行っており、商品の認知度も向上し、販売袋数を着実に伸ばしている。商品開発にも力を入れており、4点の新商品を開発している。</p> <p><課題> 販促活動により商品の認知度が上がったため、今後は商品の定番化が課題である。また、海外展開も視野に入れており、高度な食品衛生管理や経営基盤の強化も課題となる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・海外への輸出も視野に入れた販売戦略の構築 ・高度な食品衛生管理が可能な加工施設の整備 ・経営基盤の強化に向けた経理等のマネジメント人材の育成 ・商品の定番化に向けた市場ニーズに応じた商品改良

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<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の確立によるビジネスチャンスの拡大を目指す。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月町 ・(株)山崎技研 	<p><施設整備・改修></p> <ul style="list-style-type: none"> ・海上育成用施設整備 (H24) ・産業振興推進総合支援事業費補助金 7,237千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・シマアジの種苗生産 H27: 約49万尾 ⇒地域貢献として、大月町地先へ放流 ・新規養殖用種苗生産技術研究 カンパチ種苗生産 H27: 0尾 (生産なし)
<p>21 衛生管理強化による干物等水産加工品販路拡大事業</p> <p>《大月町》</p> <p>衛生管理を強化した加工場の新設や増産に向けた加工機器の導入を行うことにより、従来取引のなかった業務筋・小売業などの販路拡大を図るとともに、個人の休眠顧客等に対し、掘り起こしを行う。原魚調達についても地元商人との連携により多様な食材に対応できる商品ラインアップの拡充を進める。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐大月海産 	<p><加工生産体制の機能充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品製造機械等導入 (H27) ・県産振補助金 4,030千円 ・衛生講座受講 (H27) ・県版HACCP講座受講 (4回) ・衛生管理高度化講座受講 (5回) <p><販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月町ふるさと振興公社高知食料ギフトカタログへの掲載 (H26) ・アドバイザー導入 (消費税転嫁対策窓口相談等事業・大月町商工会) (H27) ・高知家の魚応援店制度への参画 (H26) ・HPリニューアル (H27) 	<p><販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理を強化した加工場整備による販路の拡大 ・2事業者と取引面談
<p>22 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七生産組合 ・直七の里(株) ・直七酒販(株) 	<p><生産体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七栽培についての説明会を実施し、生産者増加に取り組んだ。また、参加者の土地を確認するなどして栽培に適した場所を確定した。 ・栽培指導の実施等により、生産産量の拡大に取り組んだ。 <p><販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外への展示会・商談会への出展および営業によるPR活動 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人化による対外的な信用力の向上 	<p><販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手食品メーカー、スーパーなどとの商談 ⇒お中元での採用、大手コンビニで販売する惣菜への採用など、成約4件 <p><雇用の創出></p> <p>⇒H22: 1名 (長期のみ) →H27: 3名 (長期1、短期2)</p>
<p>23 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多美味工房 ・地域事業者等 	<p><新商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の生産者と連携し、OEM、バリエーション増等も含めた商品開発を実施 <p><販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外の商談会、フェア等への参加による販路開拓の実施 (3回) <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・起業支援型地域雇用創造事業 (H25) 	<p><新商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 25アイテム <p><販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先7社

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
マダイ種苗 100万尾 (H24：70万尾)	(H27年度末実績) 0尾（生産なし）	B	マダイ種苗生産については、ペコ病の発生により一時休止中のため実績無しとなった。ペコ病対策が確立されない限り、生産再開は不可能と思われる。 シマアジについては、目標値には届かないものの、一定数の種苗を生産することができた。	・カンパチの人工採卵技術の確立及び孵化後の残存率の向上
シマアジ種苗 50万尾 (H24：15万尾)	(H27年度末実績) 約49万尾 (放流：約37万尾) (出荷：約12万尾) (採卵6,900千粒)	A	<課題> ペコ病対策の確立（マダイ）と、卵質及び生残率の向上（シマアジ）が課題である。	
売上高 17,500千円 (H25：13,000千円)	(H27年度末実績) 15,637千円	A-	加工場整備に向けた準備などで、十分な生産活動や販促活動を行うことができなかったものの、H27の売上は微増であった。しかしながら、安定的な顧客（約3000人）を強みに、新たな加工施設をフルに活用しながら、より一層販促活動を強化する予定であり、今後は、好転が期待されている。	・売上アップに向けた新たな販路の開拓・営業力の強化 ・安定かつ安価な原魚の確保に向けた関係者との連携、協力体制の構築 ・商品のラインアップやブラッシュアップ、パッケージのリニューアル等による大月海産の独自ブランド化の展開
			<課題> 販路開拓に向けて、パッケージのリニューアルや休眠個人顧客等の掘り起こしを行っていく必要がある。また、多様な消費者のニーズや嗜好に対応できる商品のラインアップやブラッシュアップも今後の課題である。	
直七果実生産量 200 t (H22：21 t)	(H27年度末実績) 117 t	A-	天候の影響等により果実生産量はH27目標に届かなかったが、多くの大手食品メーカー等との取引の成約を取り付けるなど、販路開拓が着実に進んでいる。また、H27.5月には、懸案となっていた生産組合の法人化が実現され、対外的な信用力も強化されたことから、今後の取引の拡大が期待される。	・生産者の増加による生産量の拡大及び搾汁の効率化のための機械整備による生産体制の強化 ・試作品の開発、バイヤーとの意見交換による新商品の開発 ・県外への展示会・商談会への出席及び営業による販促活動
			<課題> 今後は、生産者の拡大に向けた取り組みや効率的な搾汁施設の整備の検討など、定量・定質の生産体制づくりに向けた取り組みが必要となる。	
新商品の開発 8アイテム (H23：5アイテム)	(H27年度末実績) 25アイテム	A+	地域の生産者等とも連携し取り組んできた結果、H27目標を大きく上回る数の新商品を開発した。 積極的な販路拡大に取り組んだことにより、取引先数もH27目標を上回っている。	・地域素材を活かした新商品開発も進み、販路拡大についても一定の成果は出ているものの、今後の更なる取り組みの展開が見込まれないことからアクションプランから除外 (H28.3月 地域AP終了)
取引先数 5社 (H24：3社)	(H27年度末実績) 7社	A+	<課題> 先行投資を可能とする資本金や資金力の蓄積が課題であり、引き続き商品開発や販路拡大に取り組むことにより、しっかりとした経営体力をつける必要がある。	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>24 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐食(株) ・土佐清水市 	<p><商品開発及び販促活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品（食品）の開発及び販売 ・展示会等への参加 ・県内外催事等での販促PR活動 	<p><商品開発及び販促活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発・販売と展示会等への参加による販路拡大を継続的に行い、売上げは順調に拡大。 <p>⇒食品の取引店舗数 268店舗（H27）</p> <p>⇒売上額の拡大 H22：13.6億円 → H27：17.4億円</p>
<p>25 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)土佐清水元気プロジェクト ・土佐清水市 	<p><新たな特産品開発とOEM生産事業の推進・強化></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生産体制の構築と商品開発を実施（H24）</p> <p><販促と流通の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等への参加 ・県内外催事等での販促PR活動 	<p><新たな特産品開発とOEM生産事業の推進・強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発 <p>⇒7商品</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発やOEM生産体制の構築により、生産体制の強化充実を図った。 <p>⇒雇用の創出（H24～27） 3名（長期）</p> <p><販促と流通の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等の参加による販路拡大を継続的に行い、売上げの拡大に繋がった。 <p>⇒ 売上額の拡大 H22:1.18億円 → H27：1.71億円</p>
<p>26 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ウェルカムジョン万カンパニー 	<p><製造体制の強化・充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工施設、厨房設備の整備（H26） 産業振興推進総合支援事業費補助金 9,982千円 その他11,581千円 合計 21,563千円 ・加工体制の強化 産業振興アドバイザー招へい（H26） 5回 <p><販路拡大及び販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等への参加 ・県内外催事での販促PR活動 	<p><製造体制の強化・充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設の整備とアドバイザーの助言により、衛生管理面の向上とあわせ、生産体制の充実強化ができ、売上拡大につながった。 <p>⇒売上額の拡大 H24：22,000千円 → H27：61,644千円</p> <p><販路拡大及び販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等の参加による販路拡大を継続的に行い、売上拡大につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
雇用者（臨時・パートを含む） 200人 (H22：170人) 地元水産物の活用 2,800 t (H22：2,580 t) 売上額 15億円 (H22：13,6億円)	(H27年度末実績) 197人 (H27年度末実績) 3,700 t (H27年度末実績) 17.4億円	A A+ A+	地元の水産物（メジカ）の活用量や売上額も順調に拡大しており、H27年度の目標を大きく上回っている。 雇用者数についても、ほぼ目標数値に近く、地域にととの雇用の受け皿になっており、地域の活性化に大きく貢献している。地元を代表する事業者として成長を遂げている。 <課題> 原魚不足による原価上昇で利益率が低下したことから、原魚の安定確保に向けた対策に取り組む必要がある。また、総売上高の一割程度にとどまっている食品部門をより一層強化していくことが必要である。	・土佐清水ホールディングス㈱を中心とした関連事業者等との連携体制の構築 ・原魚の安定確保（漁業生産、調達）に向けた体制強化 ・食品部門の販売拡大を図るため、国内・海外での展示会等の販促活動を継続・強化 ・土佐清水ホールディングス㈱を中心とした市全体でのメジカ関連産業の振興
雇用者（臨時・パートを含む） 70人 (H22：55人) 地元農産物等の活用 100 t (H22：86 t) 売上額 2.5億円 (H22：1.18億円)	(H27年度末実績) 58人 (H27年度末実績) 159 t (H27年度末実績) 1.71億円	A- A+ A-	宗田節関連商品は、市場からの引き合いもあり、売上げは好調に推移している。商品力もあり、将来的な伸びしろが期待できる。特産品づくりだけでなく、一次加工やOEM生産の事業も継続して実施しており、目標数値に近い雇用の創出も実現している。 また、地元農産物等の活用についても、目標数値を大きく上回っており、地域経済に大きく貢献している。 <課題> 原魚を確保することが難しくなっており、主力商品の供給不足が生じている。また一部の商品では生産効率が低下しており、取引先への供給の遅滞も見られる。 原魚の水揚げ量等によって、冷凍施設の稼働率が変動することから、安定的な冷凍施設の利活用の方策を検討する必要がある。	・土佐清水ホールディングス㈱を中心とした関連事業者等との連携体制の構築 ・原魚の安定確保（漁業生産、調達）に向けた体制強化 ・主力商品の絞り込みによる生産拡大と増収に向けた体制強化 ・冷凍事業の改善に向けた方策の検討 ・土佐清水ホールディングス㈱を中心とした市全体でのメジカ関連産業の振興
売上高 36,000千円 (H24 ：22,000千円)	(H27年度末実績) 61,644千円	A+	県外での商談会やイベントへの参加など、地産外商を推し進めることによって、売上額は、年々、順調に拡大しており、H27年度の目標額を大きく上回っている。 H26年には、加工施設の整備とアドバイザーの導入により、衛生管理面の強化も図ることができた。ここ数年で、着実に経営力が強化されてきた。 <課題> 取引量の拡大に伴い、今後、さらなる衛生管理面の充実と生産体制の強化が求められている。 現在、売上額のほとんどが、1商品に集中しているため、新たな主力商品の確立も必要となっている。	・衛生管理面の更なる強化（県版HACCPの取得等） ・売れ筋商品等の販路拡大に対応するための生産体制の強化 ・主力商品の確立に向けた既存商品の磨き上げや新たな商品開発

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>27 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><事業主体> ・四万十市</p>	<p><原材料となる地元産農産物の供給と地元産商品の生産から販売までの仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベント等での販売促進活動 154回 ・商談会 41回 ・新商品の開発 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農商工連携検討チーム会 28回 ・農業創造セミナー参加 4回 (H26) 	<p><原材料となる地元産農産物の供給と地元産商品の生産から販売までの仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等への参加 <p>⇒商談会等への参加を通じた成約件数 98件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品アイテム数：22アイテム (47種類)
<p>28 「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><事業主体> ・まちづくり四万十(株)</p>	<p><目標販売額の達成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポイントカードの発行 (H25) ・品揃えの強化 (H27) ・市場からの仕入れ開始 (H27.8月～) <p><販売チャンネルの拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街イベント等への出店 ・大皿販売の継続 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・会計システムの見直し (H26) ・緊急雇用2名 (H24) ・ふるさと雇用2名 (H24～26) 	<p><目標販売額の達成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポイントカードの発行 <p>⇒ポイントカード利用者が8割とリピーターを獲得できた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の品揃え強化の取り組み <p>⇒天候等により商品が品薄のときに産地市場からの仕入れが可能となり品揃えが強化された。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元農家からの集出荷体制の構築 <p>⇒集荷者数：35名 出荷者数：130名 (H28.3月現在)</p> <p><販売チャンネルの拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街等との連携を強化した結果、地域の協力を得られるようになった。 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・催事スペースを地域の婦人会や老人クラブ等の定例会で活用してもらうことで、地域コミュニティの活性化につながった。 <p>⇒利用頻度：約2回/月 (H27)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人員の削減等の経費や会計システムの見直しを行った結果、利益率の改善、生産者への支払い体制の改善につながった。(H26)
<p>29 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><事業主体> ・(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><より高く、より多く売るしくみづくり(高付加価値化、情報発信)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会、物販への参加、販売促進の実施 ・HPリニューアル、ネット販売開始 (H26) ・商品開発 <p>新商品新サービス開発支援事業 (H25)</p> <p>小規模事業者持続化補助金 (H26)</p> <p><栽培しやすい環境づくり(高価買取、栽培技術支援・基盤づくり)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栗農家への栽培指導 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工・在庫管理方法の習得 産業振興アドバイザー招へい (H24) 3回 ・ふるさと雇用1名 (H24～26) ・起業支援型雇用1名 (H25～26) ・四万十市地域商品開発研究会へ入会 (H27) 	<p><より高く、より多く売るしくみづくり(高付加価値化、情報発信)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・積極的な展示商談会等への出展により新規取引先数が増加した。 <p>⇒H25：7社 H26：7社 合計 14社増</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国連事業等の活用により新商品を開発した。 <p>⇒H25：栗パウダー H26：焼栗 H27：マロンジャム等</p> <p><栽培しやすい環境づくり(高価買取、栽培技術支援・基盤づくり)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・契約農家への定例会での栽培指導の結果、各農家ごとの技術力が向上し、収穫量が増加しつつある。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
新商品の開発 15アイテム (H22 :7アイテム)	(H27年度末実績) 22アイテム	A+	各事業者が積極的に商品開発を行い、H27年度末で目標を達成している。 県外での催事等への出展や商談会へ参加など、営業活動も意欲的に展開しており、新規の販路開拓や販路拡大も概ね順調に進んでいる。 <課題> 今後は、事業者相互のネットワークを活かしながら、開発した商品の売り込みやPR活動を展開し、新たな販路開拓に取り組むことが必要である。また大口の取引先の獲得など、核となる販路を確保することが必要となっている。	・農商工連携プロジェクト事業による連携の仕組みを活かした新たな商品開発及び販路拡大 (H28.3月 地域AP終了)
雇用者数(常勤) 3名 (H22:2名)	(H27年度末実績) 2名	A-	市内では、周辺のスーパーの店舗数が減っていく中、地域住民にとっても、「いちじょさん市場」の重要性が増している。雇用者数や売上高は、目標値には届いていないが、H26年度に経営体制の見直しを行い、経費削減に努めた結果、経営改善につなげることができた。 市場からの野菜の仕入れを行うことにより、取り扱いの品数の充実や数量の増加等、品揃えが強化されるなど、消費者へのサービス向上も図られた。 <課題> 現在も、引き続き経営改善を行っている段階であり、抜本的な売上額の向上には、結びついていない状況で、今後ともに継続的な取り組みが必要である。	・経営の安定化に向け、さらなる経費削減や販売促進などによる売上額の増加 ・催事スペースの活用や地域イベント等への継続的な出店など、地域に受け入れられる店づくりの推進 ・高齢者など、地域からのニーズが高い、弁当、惣菜の宅配システムの充実等による地域との結びつきの強化
雇用者数(パート) 7名 (H22:5名)	(H27年度末見込) 5名	A-	農産物の集出荷件数に関しては、昨年の台風による道路の崩落の影響等を受け、やや減少傾向にあることから、集荷者数、出荷者数の増加に向けた体制の再構築や品揃えの強化に取り組む必要がある。	
売上額 60,000千円 (H24 :44,709千円)	(H27年度末実績) 44,420千円	B		
菓加工品製造量 8t (H22:1.5t)	(H27年度末実績) 5.5t	A	産業振興アドバイザー制度の活用により、歩留まりが良い新たな商品の開発や既存商品の見直しを行った結果、ペーストやパウダー等の商品開発により歩留まりが改善され、仕入れ量に対する製造率が向上した。 催事や展示商談会への参加など、外商活動にも積極的に取り組むことで、取引先の件数も増加している。 <課題> 地域全体の栗の収穫量が、天候不順等の要因により伸び悩んでいる。栗農家への栽培指導や集荷サービスを行うことで、必要量の確保を目指しているが、毎年、安定的に数量を確保していくことが課題となっている。	・栗農家への栽培指導や自社栗園への新植の継続等、地域内の栗の収穫量の増加に向けた取り組みの推進 ・閑散期の対策として、栗以外の素材による新たな加工品の開発
原材料(生栗)の仕 入量 12t (H22:2.5t)	(H27年度末実績) 8.3t	A	経営の安定化に向け、栗の加工作業以外の時期(閑散期)における新たなビジネスにも取り組む必要がある。	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>30 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> <ul style="list-style-type: none"> ・横山精肉 ・西土佐中央牧場 ・西土佐ふるさと市組合 	<p>〈商品開発・製造・販売〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 ・新商品新サービス開発支援事業（H25） ・ベンチャー企業支援事業（H27） <p>〈原材料供給体制の強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜産施設規模拡大（H27） ・レンタル畜産施設等整備事業費補助事業 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略 ・産業振興アドバイザー招へい（H26）3回 	<p>〈商品開発・製造・販売〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国商工会連合会事業等の活用により商品候補10品が完成 〈原材料供給体制の強化〉 ・H28.3月畜舎完成 <p>⇒四万十牛の生産能力が約2倍に拡大</p> <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施主体法人化（H27.6月） ・焼肉店開業（H27.4月） <p>⇒雇用の創出 3名（短期）</p>
<p>31 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づくりを行い、地域の活性化を目指す。</p> <p>〈事業主体〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市 ・西土佐商工会 ・地域事業者等 	<p>〈地域ならではの商品づくり、販売戦略〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発ワークショップ（H27） ・産業振興アドバイザー招へい 5回 <p>〈マンパワーの効果的活用〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・緊急雇用2名→1名（H24～25） ・ふるさと雇用2名（H25～26） <p>〈運営体制構築、拠点施設整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備（H27） ・木造公共施設等整備事業費補助金 35,926千円 ・木の香るまちづくり推進事業費補助金 5,000千円 ・運営体制構築ワークショップ（H26） 	<p>〈地域ならではの商品づくり、販売戦略〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国展開支援事業等の活用や商品開発に関するワークショップを開催し、地域内事業者が参加することで、地域の特色を活かした道の駅での販売予定商品数が増加した。 <p>⇒商品数：35商品（H27）</p> <p>〈運営体制構築、拠点施設整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備完了（H28.3） <p>⇒ H28.3.31プレオープン H28.4.10道の駅開業</p>
<p>32 四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略の構築</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市の漁業、農家・加工業者、販売者が連携し、四万十素材を中心として加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大し、地域活性化を目指す。</p> <p>〈事業主体〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)せいふ印刷工房 	<p>〈自社製品の強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 ・商談会への出展 ・加工場の増設 <p>〈地域商社としての役割強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市地域商品研究会活動 ・地域内事業者の人材育成研修（H27）4回 ・県地域の頑張る人づくり事業費補助金 552千円 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食文化、伝統技術の継承 <p>四万糖、河原茶（ぎし豆茶）を畑を借りて栽培中</p>	<p>〈自社製品の強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3アイテム（9種類）の新商品開発 <p>⇒商談会を通じた成約件数 83件（H28.3月末現在）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の増設 <p>⇒商品の増産が可能となり生産体制が強化された。</p> <p>〈地域商社としての役割強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市地域商品研究会の設立（H26.10月） <p>⇒四万十市地域商品研究会を14回開催 POPづくりセミナーや既存商品等の磨き上げ研修の実施等により販売促進や商品開発のスキルアップに繋がった</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
新商品売上高 6,000千円 (H25：実績なし)	(H27年度末実績) —	B	当初目標としていた四万十牛を活用した加工品の製造に向けて開発を行っていたが、加工施設等に係る経費が高額になり採算が合わないことから、H26から直営店の開業にシフトチェンジし、H27.4月に四万十市西土佐に焼肉店を開業した。これにより、地域での新たな雇用の創出(3名)につながった。 県内外の飲食店から四万十牛の需要が増加してきたことから、レンタル畜産施設等整備事業の活用により、現在の約2倍の規模に畜舎を整備し、生産体制の充実、強化が図られた。 <課題> H28年3月にプレオープンした道の駅「よって西土佐」で販売する加工品の開発に取り組むことが急務となっている。	・四万十牛や店舗の積極的なPRによる、集客力向上及び経営の安定化 ・飼育頭数の増加による現在の約2倍の四万十牛生産量を確保 ・道の駅で販売する新たな商品の開発
商品数 14商品 (H22：6商品)	(H27年度末実績) 35商品	A+	道の駅「よって西土佐」は、H28.3月末にプレオープンした。道の駅で販売する商品の開発や品揃え、運営体制の構築に向け、他の道の駅との連携や外部人材の活用を図った結果、順調な開業を迎えることができた。 <課題> 商品の開発数は目標を達成したものの、地域資源を活かした独自色がある商品を多数品揃えするためには、さらなる商品づくりが急務となっている。 地域外からの誘客を図り、道の駅として定着化させるためには、道の駅の職員をはじめ、納品業者、地域住民等地域全体での受け皿づくりとおもてなし意識の醸成に取り組んでいく必要がある。	・道の駅関係者や地域住民を対象とした「おもてなし講座」の開催による受け入れ態勢の構築や意識の醸成 ・新たな商品づくりに向けた地域の事業者や住民グループでの取り組みの強化 ・加工品づくりのための生産体制の確保
雇用者数 正規2名+ α (H22：パート2名)	(H27年度末実績) 正規4名、パート1名	A+		
商品売上高 30,000千円 (H25 ：23,000千円)	(H27年度末実績) 30,720千円	A+	H26.10月に、「四万十市地域商品研究会」が発足したことにより、地域の商品づくりの柱となり、商社的な活動や地産外商の取り組みを活性化させる基盤(プラットフォーム)ができあがった。自社製品も、施設の整備や機械化を図ることによって、増産が見込める体制が整った。 県外での商談会や展示会等にも積極的に参加し、販路も順調に拡大している。 <課題> 今後、販路を拡大していくためには、地域の農業者等との連携体制を強化し、安定的な原材料の供給の仕組みを作り上げることが必要である。	・原材料の確保や売上等の状況を踏まえつつ、必要に応じて加工場の拡大など増産体制の構築 ・「四万十市地域商品研究会」や地元の農業者等との連携を強化し、主な活動である商社活動の強化、充実 ・新たな商品づくりや既存アイテムの磨き上げのための研修会、講習会の開催

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>33 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>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一財）大月町ふるさと振興公社 	<p>＜地場産品総合販売ビジネス（ファンづくり）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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実施。 ・ふれあい市出品者協議会を立ち上げ、協議会と共催による月1回イベントを実施（H27） <p>＜特産品開発生産ビジネス（ものづくり）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品のブランド化 産業振興アドバイザー招へい（H26）5回 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅大月トイレ改修（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,522千円 町継ぎ足し補助 1,522千円 合計3,044千円 ・wi-fi設備整備（H26） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 高知県資源魅力向上事業 149千円 町継ぎ足し補助 150千円 合計299千円 ・緊急雇用事業を活用した雇用2名（H25） ・地域おこし協力隊（外商担当）1名配置（H27） 	<p>＜地場産品総合販売ビジネス（ファンづくり）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各イベントを実施し、話題づくりを継続した。 ⇒道の駅来客数（レジ通過数） H23：17.3万人→H27：19.1万人（過去最高人数） <p>＜特産品開発生産ビジネス（ものづくり）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水・土曜日のへら寿司専門販売コーナーの設置 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ギフトカタログの作成・配布（H27） ⇒夏季 申込239件 売上677千円 ⇒冬季 申込192件 売上762千円
<p>34 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、生産から加工・販売までの一貫体制の構築を目指す。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業生産法人 苺氷り本舗(株) 	<p>＜販路開拓及び広告宣伝活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外で販路開拓及び広告宣伝活動を展開 <p>＜新商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハーフティーの商品化（3種類） ・ご当地氷の新規開発（4種類） 	<p>＜販路開拓及び広告宣伝活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外での販路開拓及び広告宣伝活動の実施 ⇒新規開拓 約100件（H25-27見込み） イベント販売 例年約14イベントに出展 「I CREMERIA」（香港）にて苺氷り・抹茶氷りを試験販売 <p>＜新商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハーフティーの商品化（3種類） ・ご当地氷の新規開発（4種類） ⇒H24：355万円→H27：435万円
<p>35 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促進や地域活性化を目指す。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザーの導入（H24） ・フェイスブック・HPの運用開始（H25） <p>＜観光イベントの実施・開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種観光イベントの実施 ・緊急雇用事業を活用した月光桜周辺整備 ・イベント実施（H24） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ラッピング技術習得 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） ・イラストレーター技術習得 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） 	<p>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 ⇒H22：19アイテム→H27：24アイテム <p>＜観光イベントの実施・開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種観光イベントを実施し、観光客受入数増加 ⇒H22：444人→H27：2,318人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
ふれあいパーク大月 売上額 2.5億円 (H22：1.69億 円)	(H27年度末実績) 2.04億円	A-	直販所は、地域の生産者や住民にしっかり定着し、順調に来客数と売上を伸ばしている。売店は、観光客向けであるため、来客数や売上が天候に左右されやすいことから、商品のラインナップの見直しを行うなど収益増加を目指した取り組みを進めている。 H27年度からふるさと納税の返礼品として採用されたため、今後、通販部門での売上増が期待される。 <課題> 今後の更なる来客数や売上の増加につなげるための話題づくりや仕掛けなど販売戦略づくりが課題となっている。また、ふるさと納税の波及効果を通販へ繋げる仕組みも課題である。	・道の駅を核としたにぎわいつくりの継続的な取り組みの促進 ・将来を見据えた永続的な販売戦略の確立 ・自社商品の製造、販売の体制の再構築 ・町内の商品の造成と磨き上げ、販売力の強化 ・ふるさと納税の特典充実と商品PRの推進
苺氷り販売 7,000万円 (H22 ：4,409万円)	(H27年度末実績) 5,064万円 (H26.12～ H27.11)	A-	これまで、イベント出展や販売店等への訪問活動など、販路開拓を積極的に展開した結果、商品がすっかり定着している。 地道な営業活動を展開することにより、毎年、安定的に新規契約も確保している。現在、販売店舗数も160を超え、順調に業績を伸ばしている。こうしたことから、経営力も着実に身につけ、H26年からは、黒字経営に転換している。	・海外展開も視野に入れた「苺氷り」関連商品の更なる販路の拡大 ・取引の拡大に対応するための廃校を利用した事務所、冷凍施設等の移転等の検討 ・効率的な生産活動を行うための生産施設の運用方法の見直し ・OEM商品の開発
その他商品販売 760万円 (H22：1.2万円)	(H27年度末実績) 435万円 (H26.12～ H27.11)	A-	<課題> 商品の売り上げが天候に左右されやすく、安定的な商品取引が難しい。 生産施設の維持管理費用が負担となっている。冷凍庫の容量内でOEM商品と「苺氷り」を同時に保管する必要があるため、新商品開発にも限界がある。	
商品数 31アイテム (H22 ：19アイテム)	(H27年度末実績) 24アイテム	A-	体験メニューや関連商品の完成や、月光桜に関するイベントの定着により、観光客の受入数は、年々増加している。また地域の資源を活用した商品開発を進めることで、アイテム数も増加している。地域活性化に貢献しており、当初の目標を達成できた。	・今後のさらなる取り組みの予定はないため、アクションプランから削除 (H28.3月 地域AP終了)
販売目標 400万円 (H22：125万円)	(H27年度末実績) 35万円	B	<課題> 他の業務との掛け持ちで多忙であるために、十分な販促活動等を行うことができず、売上額を伸ばせていない。 観光イベントのための周辺整備や、その他活動に必要な人材の確保が急務となっている。資金の確保も大きな課題となっている。	
観光客受入数 1,000人 (H22：444人)	(H27年度末実績) 2,318人	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>36 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町 ・(株)黒潮町缶詰製作所 	<p><調理加工販売、バックヤード施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒糖やラッキョウ加工品の開発・製造 (H22～) <p><らっきょう、サトウキビ等原料確保(栽培面積の拡大)></p> <ul style="list-style-type: none"> ・サトウキビ畑栽培面積の拡大 <p><観光事業との連携による体験観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・搾汁体験プログラムを造成 (H25～) 	<p><調理加工販売、バックヤード施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工商品の造成 ⇒百貨店D社へのギフト商品納入 (H25) 町給食センターへの黒糖の納入 (H25～27) <p><らっきょう、サトウキビ等原料確保(栽培面積の拡大)></p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒サトウキビ畑栽培面積 H22: 270a → H27: 297a <p><観光事業との連携による体験観光の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラム受入人数 ⇒受け入れ人数 74人 H25: 30人 H26: 20人 H27: 24人
<p>37 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一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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町商工会 ・黒潮町 ・高知県漁協 	<p><新商品の開発及び「漁師の味」の提供></p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮一番館でのレストランメニューの開発 ・道の駅「なびら土佐佐賀」への「漁師のおばちゃん味の味」のおかずメニューの提供 <p><新商品等の販売体制の構築></p> <p>黒潮一番館</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食材の仕入れや道の駅へのおかず納品等のための自動車のリースを開始 (H26.4月～) <p><黒潮町に水揚げされたカツオのブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・マリンエコラベルの取得 (H23) 後、ネットを活用したPRや商談会等での販促活動を実施 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・休館日を活用した地域特産品の販売市(びりびり市)の開催 (H25.4月～) ・「まるごと高知」におけるテストマーケティングの実施 (H25.9月) ・漁業生産基盤維持向上事業 H24 県補助金 900千円 市町村補助金 457千円 合計 1,357千円 H25 県補助金 483千円 市町村補助金 242千円 合計 725千円 ・水産物ブランド化推進事業費補助金 H24 県補助金 1,596千円 市町村補助金 750千円 合計 2,346千円 H25 県補助金 1,496千円 市町村補助金 748千円 合計 2,244千円 H26 県補助金 741千円 市町村補助金 370千円 合計 1,111千円 	<p><新商品の開発及び「漁師の味」の提供></p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮一番館でのレストランメニューとして、安価な週替わり定食を開発し、選択メニューを増やした。 ⇒H27: 2種(注文は週に2～3個程度) ・道の駅へのおかずメニューを毎日納品 ⇒H26.4月～毎日2種類のおかず(トータル3Kg、1Kg当たりの売価: 1,000円)を納品。 <p><新商品等の販売体制の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・自動車リースにより販売体制が強化され、黒潮一番館の販売方法が店内のみから、近隣店舗への販売促進活動へと広がった。 ⇒1カ月当たり、約90千円の売上増 <p><黒潮町に水揚げされたカツオのブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ぐるなび: 情報雑誌」への連続掲載 (H24.10月～) やシーフードショーでの販促活動等により日戻りカツオの受注が増えた。 ⇒シーフードショー(約定1件) <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・休館日を活用した販売市の開催による交流人口の拡大 ⇒H25: 720名、H26: 491名 H27: 644名 ・まるごと高知テストマーケティング売上高: 約150千円(20本)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
特産協売上 3,000万円 (H22：430万円) サトウキビ栽培面積 350a (H22：270a) 体験者数 500人 (H25：30人)	(H27年度末実績) 396万円 (H27年度末実績) 297a (H27年度末実績) 24人	B A- B	<p>これまで、主に黒糖やラッキョウの加工商品の開発に取り組み、生産農家から原料買い取りをすることによって買い支えの役割も果たしていたが、原料単価が徐々に高騰し、買い支えを目的とした商品づくり自体の意味が薄れている。また、カリン糖やらっきょう漬け、アイスクリーム等の商品を新たに開発しホテルやコンビニ、百貨店への販促活動を行ったが、雇用の創出や所得の向上にはつながっていない。</p> <p>H26.3月に、「(株)黒潮町缶詰製作所」を設立したことにより、黒潮町特産品開発推進協議会の機能を継承した。</p> <p><課題> これまで開発した商品の更なるブラッシュアップによる新たな主力商品づくりが必要である。 生産効率を高めるために、生産体制の見直しと設備の充実を図る必要がある。</p>	<p>今後は、機能を継承した(株)黒潮町缶詰製作所の取り組み等と連動させ、町全体の加工品づくりの取り組みとして、総合的、一体的に推進</p>
交流人口 18,000人 (H22 ：12,000人)	(H27年度末実績) 24,612人	A+	<p>H23年度以降、町内事業者等によるカツオを利用した新商品開発は実施されていないが、「黒潮一番館」におけるレストランメニューや、佐賀道の駅「なぶら土佐佐賀」(H26.4月オープン)との連携による「漁師のおばちゃんの味」の小鉢料理等の開発・提供など新たな取引がはじまっている。</p> <p>年間通じて、JF女性部が中心となり、県内外でカツオの販売活動を積極的に行うことによって、「カツオのまち土佐佐賀」を対外的にアピールしており、一定の誘客につながっている。</p> <p>これらの取り組みの相乗効果により、H27年度の交流人口は目標値の137%まで拡大した。</p> <p><課題> まちづくり事業の核となる「黒潮一番館」は、近年のカツオの不漁、高騰等が要因で、年末年始にかけて1カ月以上も閉店を余儀なくされた。今後は、原魚を確保するための対策や仕組みづくりが課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「黒潮一番館」の取り組みの充実・強化に係る検討 ・「カツオのまち土佐佐賀」をPRするための黒潮一番館と道の駅「なぶら土佐佐賀」を核とした、佐賀地域が一体となった取り組みの推進 ・交流人口の拡大に向けた、もどりカツオ祭り等のイベントの継続開催及び実施内容の充実 ・黒潮町の地域資源を活かした体験型観光による交流人口の拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>38 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)なぶら土佐佐賀 ・黒潮町 	<p><運営体制の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・運営主体組織の設立（H25.10月）（株）なぶら土佐佐賀 ・指定管理者としての承認（H25.12月） <p><地域資源活用総合交流促進施設整備（農林水産物直販所・飲食施設）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所及びレストラン等拠点施設整備（H25） <p>産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円</p> <p><商品開発・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 <p>業務用商品開発プロジェクト事業のアドバイザー招へい：1回（H26）</p> <p>黒潮町単独産振補助金の活用</p> <p><観光案内等機能充実・強化></p> <p>観光案内板の作成、外国語版パンフレット作成</p> <p>高知県観光案内板等整備事業補助金（H25～26）</p> <p>県補助金 1,050千円</p> <p>町補助金 1,974千円</p> <p>合計 3,024千円</p>	<p><運営体制の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・運営組織の設立 <p>⇒事業開始に向けた準備が進み、事業運営主体等が決定され、円滑な事業実施に繋がった。</p> <p><地域資源活用総合交流促進施設整備（農林水産物直販所・飲食施設）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅施設が整備されたことによって、近隣地域の念願であった、野菜や加工品等の直販所ができた。 <p>⇒物販登録者：92名（内、町内：84名）</p> <p>H28.3月末現在</p> <p><商品開発・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生ハム風鰹たたきの商品化に向けて検討を進めた。 ・全国ご当地どんぶり選手権に「黒潮カツオ丼」を出品し、入賞はできなかったが、町のPRメニューとして、レストランメニューの一つとなった。 <p>⇒黒潮カツオ丼売上：4,370千円（H27年度）</p> <p><観光案内等機能充実・強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大きな観光案内板の設置により、幡多の東の玄関口として、幡多地域の観光案内の一角を担っている。
<p>39 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)土佐佐賀産直出荷組合 	<p><販路開拓・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場調査の実施 <p><加工体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産物加工施設整備等（H26、H27へ繰越） <p>産業振興推進総合支援事業費補助金 36,000千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工体制の強化 <p>産業振興アドバイザー招へい（H26） 3回</p> <p><生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産技術や生産体制の構築 <p>産業振興アドバイザー招へい（H27） 3回</p> <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略、経営管理 <p>産業振興アドバイザー招へい（H25） 3回</p>	<p><販路開拓・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外におけるフェア等PR販売・営業活動 <p>H24：18回 H25：17回 H26：14回 H27：11回</p> <p>⇒取引業者数 75社（H26） 78社（H27）</p> <p><加工体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備（H27.5月） <p>⇒生産量の拡大や衛生管理面の向上に向けた、生産体制の充実・強化が図られた。</p> <p><生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザー制度の活用 <p>⇒アドバイザーの研修により衛生管理に配慮した技術・体制づくりのための人材育成ができた。</p>
<p>40 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、雇用の創出を図るとともに、地域生産者の所得向上につなげていく。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町 ・(株)黒潮町缶詰製作所 	<p><施設・体制の充実強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設の整備 ・法人化に向けた取り組みの推進 <p><商品開発・販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・レシピの作成 ・日本缶詰協会の基礎技術講習の受講 	<p><施設・体制の充実強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場を整備（H26.3月）4月から稼働 ・(株)黒潮町缶詰製作所設立（H26.3月 第三セクター） <p>⇒加工場整備による生産体制の強化</p> <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・缶詰商品11アイテム完成（グルメ缶詰5アイテム、備蓄用缶詰6アイテム） <p>⇒町内の道の駅及び東京駅内の店舗にて販売開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうちビジネスチャレンジ基金事業認定：優良賞（H26）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性	
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括		
雇用者数（正規） 5名	(H27年度末実績) 9名	A+	<p>地域の中核企業である「明神水産株式会社」の経営ノウハウを活しながら、佐賀地域にとって待望の「道の駅」として誕生した。H26年度の売上は173,794千円、H27年度は162,410千円となっており、一定の成果を上げている。</p> <p>9名の正規雇用を生み出し、地域内における雇用の受け皿としての役割を果たしており、地域の活性化にも大いに貢献している。</p> <p><課題> 売上目標の達成に向け、レストランの販売体制の工夫や改善、直販所の面積拡大など魅力の向上、商品の品揃えの充実、職員の接客など店舗に関する充実強化が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・主力商品である「カツオの薫焼きたたき」のPRはもとより、焼きそば、ラーメンなどの一般的メニューの追加や他の看板メニューの開発の促進 ・高規格道路の幡多地域への延伸に対応するための直販所の面積拡大を含む商品内容の充実等 ・幡多の東の玄関口としての観光案内の充実・強化 	
雇用者数（パート） 14名	(H27年度末実績) 8名				A-
売上額 160,000千円	(H27年度末実績) 162,410千円				A+
新規雇用 5名 (H24：0名)	(H27年度末実績) 0名	B	<p>H27.5月末に、県版HACCPの取得も視野に入れた衛生管理面の機能が整った新たな加工場が完成した。現在、工場を稼働させながら生産技術や衛生管理体制の強化を図っている。</p> <p>工場完成が遅れ、稼働期間が十分に確保できなかったことから、H27年度末の売上は目標に届かなかったが、新加工場の稼働後には、大きな取引先との商談がまとまり、新たに9つのアイテムが採用されることが決定した。H28年度以降には売上が上がる見込みであり、増員による新規の雇用創出も期待されている。</p> <p><課題> 売上高を伸ばすためには、衛生管理の更なる向上が不可欠となっている。そのため、県版HACCP取得を目指すことになっており、そうした体制づくりに向けた人材育成が課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・経営の安定化に向け、H26年度に作成した事業計画の着実な実行 ・衛生管理面の整備に係る生産・加工技術の習得や体制整備に向けた、アドバイザーや研修制度の活用等 	
売上高 115,000千円 (H25：73,085千円)	(H27年度末実績) 73,155千円				A-
売上高 74,000千円	(H27年度末実績) 37,386千円	A-	<p>H26.3月に、(株)黒潮町缶詰製作所を設立し、黒潮町特産品開発推進協議会の機能を継承した。同年4月には加工施設が完成し、缶詰11アイテム（グルメ缶詰5アイテム・備蓄用缶詰6アイテム）の商品化により、町内の道の駅等で本格的に販売がスタートした。また、優良な取引先が決定しており商品の品質管理体制の強化が進めば、取引が順調に進むことが見込まれる。</p> <p><課題> 県内外での販路拡大に向け更なる品質管理体制の強化や営業力強化に取り組むことが必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・安定的な取引先の確保 ・品質管理向上に向けた技術力向上 ・加工場の生産体制強化 ・機能を継承した黒潮印の商品開発の取り組みと合わせた事業全体の計画等の見直し 	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果																																																						
<p>41 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一社）幡多広域観光協議会 	<p><人材育成（インストラクター養成、スキル向上、民泊受入世帯増）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・とさ旅セミナーの開催（H24、H25） ・インストラクター研修の実施 <p>H24：3回 H25：2回 H26：1回 H27：0回</p> <p><「食」や「地域フィールド」等を活かした旅行プラン造成・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾による旅行商品の造成（H27） <p>参加申込39名</p> <p><誘致・プロモーション活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エージェント訪問 72社（H26） ・モニターツアーの催行 <p>H24：1件 H25：2件 H26：4件 H27：29件</p> <p><誘客促進活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・はた博のイベント作り込み等（H24） <p>高知県観光拠点等整備事業費補助金</p> <table border="0"> <tr><td>県補助金</td><td>3,000千円</td></tr> <tr><td>市町村等補助金</td><td>3,146千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>6,146千円</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・「楽しまん！はた博」の開催（H25） <p>地域博覧会開催支援事業</p> <table border="0"> <tr><td>県補助金</td><td>66,200千円</td></tr> <tr><td>市町村補助金</td><td>57,200千円</td></tr> <tr><td>その他</td><td>10,815千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>134,215千円</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・はた博PRキャラバンの実施 12回 ・はた博後誘客促進事業の展開（H26） <p>地域博覧会開催後誘客促進支援事業</p> <table border="0"> <tr><td>県補助金</td><td>15,000千円</td></tr> <tr><td>市町村補助金</td><td>15,000千円</td></tr> <tr><td>協議会負担</td><td>11千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>30,011千円</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・はた旅PRキャラバンの実施 5回 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域を中心とした商品造成、PR等の全般的な支援及び組織の機能強化に関する取り組み支援 ・観光人材育成事業 <table border="0"> <tr><td>H24とさ旅セミナー</td><td>3回</td></tr> <tr><td>H25とさ旅セミナー</td><td>7回</td></tr> <tr><td>H26観光商品ブランド化支援事業</td><td>5回</td></tr> <tr><td>H27土佐の観光創生塾</td><td>6回</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・広域観光推進事業費補助金（H24～26） <table border="0"> <tr><td>H24：県補助金</td><td>2,000千円</td></tr> <tr><td>協議会負担金</td><td>2,013千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>4,013千円</td></tr> <tr><td>H25：県補助金</td><td>2,000千円</td></tr> <tr><td>協議会負担金</td><td>2,000千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>4,000千円</td></tr> <tr><td>H26：県補助金</td><td>1,161千円</td></tr> <tr><td>協議会負担金</td><td>1,162千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>2,323千円</td></tr> <tr><td>H27：県補助金</td><td>20,000千円</td></tr> <tr><td>市町村負担金</td><td>20,000千円</td></tr> <tr><td>合計</td><td>40,000千円</td></tr> </table>	県補助金	3,000千円	市町村等補助金	3,146千円	合計	6,146千円	県補助金	66,200千円	市町村補助金	57,200千円	その他	10,815千円	合計	134,215千円	県補助金	15,000千円	市町村補助金	15,000千円	協議会負担	11千円	合計	30,011千円	H24とさ旅セミナー	3回	H25とさ旅セミナー	7回	H26観光商品ブランド化支援事業	5回	H27土佐の観光創生塾	6回	H24：県補助金	2,000千円	協議会負担金	2,013千円	合計	4,013千円	H25：県補助金	2,000千円	協議会負担金	2,000千円	合計	4,000千円	H26：県補助金	1,161千円	協議会負担金	1,162千円	合計	2,323千円	H27：県補助金	20,000千円	市町村負担金	20,000千円	合計	40,000千円	<ul style="list-style-type: none"> ・一般旅行者・スポーツ客・教育旅行者をターゲットとした商品の掘り起こしや磨き上げのビジョンや戦略の策定、人材育成や誘客活動等広域観光のコア組織としての目指すべき中長期の目標や取り組みを定めた「幡多広域観光振興計画」を策定した。（H27.3月） ・はた博終了後は得られたノウハウを継続するため、はた旅キャンペーンを実施し、体験プログラムの造成・販売に取り組んだ。 <p>⇒「楽しまん！はた博」の開催（H25）</p> <p>観光施設等入込実績：</p> <p>1,465,371人（対前年度比20万人増）</p> <p>イベント実施数：65回 340,201人</p> <p>体験プログラム：63個 419,803人</p> <p>道の駅等入込：9施設 683,287人</p> <p>宿泊者数実績：119,218人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般旅行の推進 <p>⇒一般旅行者の受入</p> <p>H25：5,948人</p> <p>H26：9,232人</p> <p>H27：14,999人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行の推進 <p>⇒教育旅行の受入</p> <p>H24：1,855人</p> <p>H25：972人</p> <p>H26：1,122人</p> <p>H27：1,313人</p>
県補助金	3,000千円																																																							
市町村等補助金	3,146千円																																																							
合計	6,146千円																																																							
県補助金	66,200千円																																																							
市町村補助金	57,200千円																																																							
その他	10,815千円																																																							
合計	134,215千円																																																							
県補助金	15,000千円																																																							
市町村補助金	15,000千円																																																							
協議会負担	11千円																																																							
合計	30,011千円																																																							
H24とさ旅セミナー	3回																																																							
H25とさ旅セミナー	7回																																																							
H26観光商品ブランド化支援事業	5回																																																							
H27土佐の観光創生塾	6回																																																							
H24：県補助金	2,000千円																																																							
協議会負担金	2,013千円																																																							
合計	4,013千円																																																							
H25：県補助金	2,000千円																																																							
協議会負担金	2,000千円																																																							
合計	4,000千円																																																							
H26：県補助金	1,161千円																																																							
協議会負担金	1,162千円																																																							
合計	2,323千円																																																							
H27：県補助金	20,000千円																																																							
市町村負担金	20,000千円																																																							
合計	40,000千円																																																							

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
一般旅行受入数 30,000人 (H22：59人)	(H27年度末実績) 14,999人	A-	<p>H25年度に開催した「楽しまん！はた博」では、6市町村が一丸となり観光振興に取り組んだことにより、幡多地域における官民一体となった広域観光の機運が醸成された。</p> <p>H26年度以降は「はた博」で得られたノウハウを活用するとともに、同年度に策定した「幡多地域観光振興計画」に基づき、全国に通用する観光地を目指した広域での取り組みを地域全体で推進している。</p> <p><課題> 幡多広域観光協議会が中心となり、幡多全域での周遊型観光の仕組みづくりや、核となる観光地の磨き上げを進めていくことが課題となっている。</p> <p>加えて、教育旅行の誘致・受入の推進のため、更なる受入民家の拡大と、インストラクター養成による受入の仕組みづくりを行っていく必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・商品造成・販売 ・誘客促進の取組 ・組織体制強化
教育旅行受入数 4,000人 (H22：3,074人)	(H27年度末実績) 1,313人		B	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>42 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><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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><サンゴの保護・育成の取り組み></p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンゴ保全活動の実施 <p><地域産業と連携した体験プログラム等の実施、検証、見直し></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光商品ブランド化支援事業アドバイザー（H26） 1回 <p><観光施設の検証（施設整備の協議・検討・実施）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光施設の整備 観光資源魅力向上事業（H26） 県補助金 1,920千円 市町村補助金 1,920千円 合計 3,840千円 ・NPO竜串観光振興会による継続的な指定管理（海のギャラリー） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・足摺海洋館の見直し H25～26：あり方検討委員会 4回 H26～27：基本計画検討委員会 4回 ・爪白公園の新たなキャンプ場整備に向けた取り組み 視察・打合せ 6回 	<ul style="list-style-type: none"> ・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だ。 ・H26年度は、観光商品ブランド化支援事業のアドバイザー導入により、竜串地域施設のパッケージ商品を作成し、幡多広域観光協議会での販売に結びついた。 <p><新しいプログラム、商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H25：ビーチクラフトづくり（海のギャラリー） <p>⇒入込客数対前年度2,104人増（H25）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「はた博」をきっかけに体験プログラムを造成 ⇒12品目（H25） ・H26：竜串観光施設のパッケージ旅行商品造成（足摺海洋館・竜串観光汽船グラスボード・レスト竜串） ・H27夏季エースJTBへ掲載

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 12.5万人 (H22：12万人)	(H27年度末実績) 10万人	B	<p>「NPO竜串観光振興会」が中心となり、サンゴ保全・海のギャラリーの指定管理を行うなど竜串地域の観光振興に取り組んできた。観光地として観光客等からの一定の評価は受けているものの、利用者が少ない状況である。現在、新たな足摺海洋館の計画や、ビジターセンターの設置、土佐清水ジオパーク構想など、竜串再生に向け、起爆剤となる新たな施策にも取り組んでいる。</p> <p><課題> 新たな取り組みを円滑かつ効果的に進めていくためには、竜串地区を含め官民一体となった連携体制を構築していくことが必要となる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・官民協働による取り組みの推進 ・地域の特性、資源を活かした体験プログラムの造成、磨き上げ ・サンゴの保護、育成

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>43 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。また、体験型観光をはじめ、教育やスポーツ、国際観光等の面においても連携強化及び受入態勢の整備・充実を図り、滞在日数の延長及び消費の拡大等に向け、地域による戦略観光を展開する。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一社）土佐清水市観光協会 ・地域活動団体 ・土佐清水市 	<p><地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・インバウンドの視点を持った商品の円滑な磨き上げ <p>観光商品磨き上げ事業 H25：3,002千円</p> <p><誘致・プロモーション活動の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在促進のためのプロモーション <p>観光資源魅力向上事業（H24） 県補助金 747千円 市町村等補助金 748千円 合計 1,495千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在、連泊促進への取組 <p>体験商品券の進呈 H25：990枚 H26：899枚 H27：2,978枚（地方創生）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源を生かしたイベントの開催 <p>H24：8回 H25：7回 H26：5回 H27：5回</p> <p><受入（実施）体制の整備・充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅の利便性の向上 <p>観光資源魅力向上事業（H24） 県補助金 247千円 市町村補助金 248千円 合計 495千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊案内板の整備 <p>観光資源魅力向上事業（H24） 県補助金 249千円 市町村補助金 251千円 合計 500千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鹿島公園の磨き上げ <p>観光資源磨き上げ事業（H26） 県補助金 16,909千円 市町村補助金 19,413千円 合計 36,322千円</p> <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光人材育成事業 <p>H24とさ旅セミナー 3回 H25とさ旅セミナー 7回 H26観光商品ブランド化支援事業 5回 H27土佐の観光創生塾 6回</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・県補助金を活用し、土佐清水市が有する観光資源・商品の効果的なプロモーションの実施やインバウンド対応ツールの作成及び観光施設を整備した。 <p>⇒誘客促進及び受入体制の強化に繋がった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光客の滞在時間延長の取り組みを実施 <p>⇒連泊者を対象にした体験商品券の進呈により圏内での体験プログラムの利用促進に繋がった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誘客促進に向けた体験プログラムの造成 <p>⇒「はた博」をきっかけに18体験プログラムを造成した。</p>
<p>44 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（ラバキピ花崗岩）、竜串・見残し（化石連痕）、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』の認証に向けた取り組みを進め、地域保全及び環境教育並びに交流人口の拡大につなげる。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市 ・土佐清水市ジオパーク推進協議会 	<p><推進体制（組織）の構築></p> <p>土佐清水市産業振興課内にジオパーク推進係を設置。また、ジオパーク専門員を雇用。土佐清水市ジオパーク推進協議会設立。（H26）</p> <p>観光商工課ジオパーク推進室へ格上げ。（H27）</p> <p><受入体制の整備（ソフト）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・講演会出前講座等の開催（H26～） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオパークの推進による観光振興及び交流人口の拡大による地域活性化（H26） <p>産業振興アドバイザー招へい 4回 ・ロゴマークの決定（H27） 産業振興アドバイザー招へい 1回</p>	<p><推進体制（組織）の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・推進体制の整備 <p>市観光商工課内にジオパーク推進室を設置し、専門員1名の雇用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市ジオパーク推進協議会を設立 <p>⇒推進体制の強化</p> <p><受入体制の整備（ソフト）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・講演会出前講座の開催 <p>参加者数 190人（H26） 165人（H27）</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
宿泊者数・入込客数 82万人 (H22：86.9万 人)	(H27年度末実績) 70万人	B	<p>「海の駅あしずり」内に土佐清水市観光協会事務局を配置。異業種が連携したイベント「海の元気まつり」を開催するとともに、体験型観光の受入窓口になるなど、中心的な役割を担い、取り組みを進めてきた。</p> <p>県の補助金を積極的に活用することにより、土佐清水市の中枢となる観光資源の磨き上げや、新たな体験プログラムの造成が図られたほか、対外的に効果的なプロモーションを展開したが、宿泊者数・入込客数については、目標を達成していない状況である。</p> <p><課題> 今後更なる誘客促進に取り組んでいくために、幡多地域の他の観光地などとも連携し、「点」ではなく、広域全体の面的な取り組みとして、振興策を検討していくことが必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地域の特性、資源を活かした体験型 ・プログラムの造成・磨き上げ ・誘客促進の取組 ・推進体制の強化
ジオパークガイド登録者数 10人	(H27年度末実績) 0人	B	<p>H26年に「土佐清水市ジオパーク推進協議会」を設立し専門員1名を雇用するとともに、H27年度には市役所内に「ジオパーク推進室」を設置、日本ジオパーク認定の推進体制を整え、市全体での気運の醸成を図りながら、本格的に取り組むを進めている。</p> <p><課題> 日本ジオパークの認定に向けて、行政、推進協議会はもとより地域住民が盛り上がり、地域全体が主体的に取り組んでいく必要がある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・気運の醸成に向けた研修会、講演会、出前講座等の教育・普及活動の継続 ・受入体制の構築に向けたジオガイド養成等のソフト面の整備

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>45 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、滞在型観光の増加を図る。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市観光振興連絡会議 ・奥四万十楽しまんとプロジェクトチーム ・四万十市 ・41℃プロジェクト 	<p><四万十川観光拠点整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点施設の整備による利用促進 観光商品磨き上げ事業（H26） 県補助金 420千円 市町村補助金 422千円 合計 842千円 観光資源魅力向上事業（H25～26） H25県補助金 495千円 市町村補助金 496千円 合計 991千円 H25県補助金 272千円 市町村補助金 273千円 合計 545千円 H26県補助金 406千円 市町村補助金 407千円 合計 813千円 <p><地域資源を活用した観光商品（体験メニューなど）の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新加工商品開発 産業振興アドバイザー招へい（H24、27） 8回 ・観光商品の磨き上げ 産業振興アドバイザー招へい（H25） 2回 <p><新たに開発された観光商品（体験メニューなど）を通じた観光客の受入></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十おきやく映画祭による観光客の受入 観光商品磨き上げ事業（H26） 県補助金 6,721千円 市町村補助金3,360千円 その他10,005千円 合計20,086千円 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カメラ撮影技術の習得 産業振興アドバイザー招へい（H24） 3回 ・予土県境広域連携事業 観光商品魅力向上事業（H26） 県補助金 700千円 市町村補助金 700千円 合計 1,400千円 観光資源創出支援事業（H27） 700千円 ・「しまんと・あしずり号」及び「四万十川周遊川バス」の運行 ・予土線サイクルトレイン四万十号の運行 ・観光人材育成事業 とさ旅セミナー H24:3回、H25:7回 観光商品ブランド化支援事業 H26:5回 土佐の観光創生塾 H27:6回 	<ul style="list-style-type: none"> ・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や旅館組合との連携を図ることができた。 ・また、H26.3月より予土県境5市町2県、道の駅による連携組織が発足し、サイクルトレインの運航やサイクルイベント等、県を跨いで自転車を中心とした広域的な取り組みが可能となった。 ⇒予土線サイクルトレインの運行（春・秋） 乗客数 547人（H26～27） ⇒入込客数 H24：117万人 H25：126万人 H26：118万人 H27：117万人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 120万人 (H21：95.5万 人) (H24：117万人)	(H27年度末実績) 117万人 (1～12月)	A-	<p>四万十市内でのイベントの実施や拠点施設の整備など、滞在型観光を推進することにより誘客を図っている。</p> <p>H26年度に「予土県境地域連携協議会」が発足し、広域連携のサイクルイベント等の実施により、愛媛県側からの誘客促進につながった。</p> <p>幡多地域の二次交通対策として、「四万十川周遊川バス」や「しまんと・あしずり号」の運行支援等により四万十市と土佐清水市を中心とした周遊及び滞在時間の延長に繋がった。</p> <p><課題> 滞在期間の延長に繋げていくため、連続性があり、負担増とならない観光商品の開発や磨き上げを行う必要がある。</p> <p>四万十観光を幡多エリアの周遊観光に繋げるためには、広域的な視点からの二次交通対策の検討を行う必要がある。</p> <p>併せて、受入体制の強化及び人材育成も必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・幡多地域の核となる四万十観光の商品造成や磨き上げの推進 ・四万十川を核として、予土県境地域や幡多6市町村と連携した広域的な視点での取り組みの推進

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>46 竜ヶ浜自然体験・環境教育交流推進事業 《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、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><事業主体> ・大月町</p>	<p><観光ルートづくり> ・竜ヶ浜キャンプ場体験モニターを実施</p> <p><体験メニューづくり、ブラッシュアップ> ・体験プログラムの円滑な実施 観光商品磨き上げ事業（H25） 県補助金 778千円 市町村補助金 780千円</p> <p><観光協会の自立のための組織づくり> ・観光協会組織改革案の策定 ・ふるさと雇用事業、緊急雇用事業を活用した雇用創出</p> <p><イベント開発・実施> ・大月町フォトコンテスト実施</p> <p><教育旅行・一般旅行の受け入れ> ・竜ヶ浜HPの立ち上げ、ポスター・チラシ・パンフレットの作成・配布 ・修学旅行の誘致活動（幡多広域観光協議会同行） ・旅行会社招聘モニターツアーの実施 ・観光ガイド育成研修の実施</p>	<p>・大月町の新たな交流施設として、H24.4月に竜ヶ浜キャンプ場を整備しオープンした。 ⇒竜ヶ浜キャンプ場を中心に新たな観光ルートの造成や、備品の充実によりキャンプ場の魅力が向上した。</p> <p>⇒雇用の創出 4名（長期2名、短期2名） うち、キャンプ場担当2名（長期1名、短期1名）</p> <p>⇒利用者数 H24：4,533人 H25：4,864人 H26：4,334人 H27：4,655人</p>
<p>47 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光の推進 《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により、都市部との交流人口の拡大を図るとともに、地域の活性化につなげていく。</p> <p><事業主体> ・NPO砂浜美術館 ・黒潮町</p>	<p><インストラクターの育成> ・観光ボランティア養成講座3回（5人） ・弥太郎商人塾受講（H24）</p> <p><体験プログラムの開発、磨き上げ> ・防災プログラムのモニターツアー 4回</p> <p><誘客の取組> ・スポーツ合宿、大会 H24：18回 H25：12回 H26：12回 H27：21回</p> <p><その他> ・ヘルスツーリズムの推進 産業振興アドバイザーの招へい（H24）4回 ・観光人材育成事業 とさ旅セミナー H24:3回、H25:7回 観光商品ブランド化支援事業 H26:5回 土佐の観光創生塾 H27：6回</p>	<p>・（一社）幡多広域観光協議会と協力し、防災のモニターツアーの実施・改良を重ね、防災プログラムの実施に繋がった。また、スポーツ合宿・大会の誘致を継続して取り組んできたことにより、大会参加者等の宿泊客が増加した。</p> <p>・新たな体験プログラムの造成 ⇒H26：防災プログラムの実施 2回 H27：海の生き物観察等の実施 2回 ・スポーツ合宿、大会の誘致 ⇒スポーツ合宿等延べ宿泊人数 H24：1,675人泊以上 H25：3,955人泊以上 H26：4,271人泊以上 H27：5,119人泊以上 ⇒観光客入込客数 H24：60万人 H25：63万人 H26：90万人 H27：99.4万人</p>
<p>48 幡多広域におけるスポーツツーリズムの推進を核とした交流人口の拡大 《幡多地域全域》</p> <p>スポーツと体験型観光等を融合させた観光商品の造成及び受入態勢の整備に取り組むことにより、幡多地域におけるスポーツを核とした交流人口を拡大し、地域の活性化を図る。</p> <p><事業主体> ・（一社）幡多広域観光協議会 ・高知県</p>	<p><施設整備に向けた関係団体等との協議> ・人工芝等整備に向けた協議</p> <p><受入体制の整備> ・ワンストップ窓口の体制づくり ・体験プログラムの造成 ・集落活動センターとの連携</p> <p><誘致活動等の実施> ・高知県や高知県C.V協会等との連携</p>	<p>（一社）幡多広域観光協議会を中心にスポーツ合宿等の受入体制づくりや体験メニューの造成、誘客促進活動の展開に加えて施設整備（人工芝整備）に向けた関係団体等との協議をスタート。</p> <p><施設整備に向けた関係団体等との協議> ⇒公園下水道課等との協議 4回</p> <p><受入体制の整備> ・体験プログラムの造成 2件（H27） ⇒実施 2回 ・集落活動センターとの連携（H27） ⇒大会等でのお弁当受注：4回（342個）</p> <p><誘致活動等の実施> ⇒誘致活動の実施 H27：29回 ⇒入込客数 H27：6,145人</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
利用者数 8,700人	(H27年度末実績) 4,655人	A-	<p>竜ヶ浜キャンプ場の落成以降、積極的なPR活動やイベント・観光キャンペーンの実施等により、シーズン中は満杯になり、リピーターも獲得できている。しかしながら、オフシーズンの人出が少なく、目標には及ばない状況である。</p> <p><課題> 新たな取り組みなどにより、オフシーズンの利用者の拡大に向けた方策を見出すことが必要である。 H24年度から大月町観光協会が指定管理を請け負っているが、収益をあげる運営体制の構築に至っておらず、組織としてのあり方や方向性など、その体制の強化が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・関係団体や地域住民と連携した体験メニューづくりや一過性に終わらないイベントの企画と実施 ・情報発信やPR活動など、幡多広域観光協議会と連携した誘客活動の促進 ・大月観光協会の組織強化や町内の団体等の連携体制の構築
入込客数 60万人 (H22：57.8万人)	(H27年度末実績) 99.4万人	A+	<p>「NPO黒潮町砂浜美術館」や黒潮町が中心となり、体験プログラムの開発・フラッシュアップやモニターツアーを実施するとともに、最近では、スポーツ合宿や大会の誘致を積極的に展開することで、地域資源活用型の体験交流地域として関連団体との連携、強化が実を結びつつある。</p> <p>「楽しまんと！はた博」の開催や道の駅「なぶら土佐佐賀」のオープンにより、入込客数が伸び、幡多地域の東の玄関口としての機能を果たしている。</p> <p><課題> 今後は、より広い層を誘客していくためにも、南海トラフ地震対策としての防災プログラムの造成・磨き上げや、土佐西南大規模公園を活用し、地元事業者で連携したスポーツツーリズムの推進への取り組みが重要となり、幡多広域観光協議会と連携した情報発信の仕組みと体制づくりが必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツツーリズムの推進体制の強化など、幡多広域観光協議会が策定した「幡多地域観光振興計画」を軸とした広域観光の推進 ・幡多地域の東の玄関口となる道の駅「なぶら土佐佐賀」を活用した地域情報の発信強化及びインバウンド対応 ・交流人口拡大に向け、「もどりカツオ祭り」等との連携
—	—	—	<p>幡多広域観光協議会や黒潮町が中心となり、先進地視察や関係団体等との協議を実施し整備に向け積極的に取り組んだ。また、一方では初年度から2団体から体験の申し込みがあり2プログラムを実施すると共に集落活動センターでのお弁当の受注が始まるなど今後の受入れに向けた仕組みづくりも進んできた。</p> <p><課題> 今後は、人工芝の完成による施設の魅力向上を発信することで合宿等の集客力をアップする。 また、各市町村における受入体制づくりの強化と共に情報共有による広域での受入体制づくり。 集落活動センターとの連携による体験等の受入の仕組みづくりの強化が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・高知県等との連携による継続的な誘致活動の展開 ・広域エリアでの受入体制構築に向けた仕組みづくり