

地域アクションプラン 実行3年半の総括シート（2/2）

～目次～

仁淀川地域	1
高幡地域	43
幡多地域	89

「数値目標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

区分	評価基準	
A+		<ul style="list-style-type: none"> ・目標を達成したもの → 目標の達成率（または達成見込率）が100%以上
A	第3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	<ul style="list-style-type: none"> ・目標をほぼ達成したもの → 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"> ・目標の達成に向けて十分な進展が見られなかったもの → 達成率（または達成見込率）が60%未満
B	第3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	
-	実績値がまだ出ていないなどの理由で現時点の評価ができないもの、または目標の設定がないもの	

【仁淀川地域アクションプラン 実行3年半の総括シート】

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>1 仁淀川流域茶の生産体制の強化と販売促進</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高知県（仁淀川地区） ・管内の茶生産組織 	<p>＜栽培管理体制の確立・後継者の育成確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自走式茶園管理機の摘採実証ほ設置（H27～R元） ・一番茶のみ収穫の高収益栽培体系のモデル実証ほ設置（H27～R元） <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"> ・販売強化のための研修実施 産業振興アドバイザー招へい7回（H28：5回、H29：2回） ・消費者との交流会の実施（H28～29） ・茶カフェ等勉強会開催（H28） <p>＜新たな取引先・販売先の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集団販売活動イベントの実施 ・拡販方法の検討 <p>＜魅力のある商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕上げ茶の仕上げ方法の検討 ・半発酵茶やブレンド茶の試作品検討及び評価 ・新商品製造ラインの整備 	<p>＜栽培管理体制の確立・後継者の育成確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実証ほを用いて実際の作業を展示し、導入を図ることで、作業の省力化につながっている。 ⇒自走式茶園管理機の導入 0→1戸（R元） ・一番茶のみ収穫の高収益栽培体系 ⇒導入面積 0→10a（H30） <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"> ・接客力向上研修参加者：のべ61名（H28） ・マーケティング向上研修：20名（H28） ・消費者との交流会参加：のべ6回、169名、6団体（H28～29） ・茶カフェ等勉強会参加団体数：のべ9団体（H28） ⇒対面販売の接客研修・実践などを通じ、消費者のニーズ把握や販売力の強化につながっている。 <p>＜新たな取引先・販売先の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集団販売活動イベントへの参加：のべ20団体（H28～R元） ・拡販方法の検討を通じ、仁淀川流域茶協議会WEBサイトを開設（H30） ・新たな販路として、明郷園の半発酵茶が良品工房で販売開始（H28） ⇒販売量96パック（H28）→144パック（R元.4～7月） <p>＜魅力のある商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕上げ茶、半発酵茶意見交換会：各1回（H30） ・茶試でのブレンド茶の試験研究開始（R元） ・佐川支所茶工場へのラインの整備 ⇒釜炒り茶、ウーロン茶、紅茶が製造可能な60kgライン整備（R元）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
仕上茶の販売量 27t (H26 : 25.5t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 28.4t (H30年度末)	A +	<p>荒茶の市場出荷では、消費低迷により15年前に比べ一番茶で約1,200円/kg下落している。さらに、茶葉の消費減少や他県における低コスト栽培の拡大により、現状の生産販売体系では再生産に必要な所得確保は困難になっている。</p> <p>このため、生産者は減少し、廃園の増加や担い手の高齢化が進行しているが、仕上げ茶の全体に占める割合はやや増加傾向となった。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶産地を維持していくためには、自走式管理機の導入によるさらなる省力化の推進、優良園地の維持、小売り率の向上に向けた消費拡大施策、新たな加工品開発による価値の付与、顧客の確保などが必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・優良茶園の維持 ・自走式茶園管理機の導入拡大による省力化の推進 ・煎茶、ほうじ茶及び発酵茶等の商品力向上 ・仕上げ茶販売量の増加 ・仁淀川流域茶の知名度向上と消費拡大

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>2 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マサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物の栽培について、その産地を漢方薬の需要増に対応できるように拡大することで、越知町をはじめとする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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農事組合法人ヒューマンライフ土佐 	<p>＜薬用作物の安定生産＞</p> <p>【薬用作物の安定生産、ミマサイコの収量向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミマサイコ：慣行品種の発芽状況確認：14回（H28～R元） ・2年栽培専用品種の実証圃場設置：7回（H28～R元） ・発芽不良対策（発芽調査：17回（H28～R元見込み）、生育調査：3回（H28～R元）） ・摘心方法検討（生育調査：14回（H28～R元）、収量調査（種子）：1回（H29）） ・サンショウ：せん定講習会：4回（H28～R元見込み） ・ダイダイ：せん定講習会：2回（H28～R元見込み） <p>【ミマサイコの共同作業等の実施】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙トレイ育苗による共同化の検討（H28） ・根切り、洗浄、乾燥の共同作業の検討（H28～） <p>【サンショウ及びダイダイの乾燥機及び予冷库等の整備、拠点共同作業場の整備・運用】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうち農業確立総合支援事業費補助金を活用した施設整備 ・ダイダイ用乾燥機・乾姜用乾燥機・施設改修（H28.4.22交付決定：事業費53,600千円、県費補助16,543千円） ・ミマサイコ自動茎切機導入（H29.10.6交付決定：事業費4,788千円、県費補助1,477千円） <p>＜ヒューマンライフ土佐の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒューマンライフ土佐総会：4回（H28～R元） ・県補助による薬用作物専門指導員の配置（H29～R元） 	<p>＜薬用作物の安定生産＞</p> <p>【薬用作物の安定生産、ミマサイコの収量向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミマサイコ：発芽状況はH30年度以外は概ね順調であったが、ほ場条件によっては不ぞろいが発生している。発芽不良対策としてモミガラ、バーク堆肥による被覆処理の有効性は確認され、コーティング種子の効果をR元年度に調査中。また、2年栽培専用品種の優良な収量性が実証された。摘心処理については生育量に差を生じさせる条件の違いを確認した。 <p>⇒ミマサイコ栽培面積（2年栽培専用品種）</p> <p>H27：1.9ha→H28：1.3ha→H29：13.0ha→H30：19.5ha</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンショウ及びダイダイ：せん定講習会には栽培者のほとんどが参加した。 <p>⇒サンショウ及びダイダイ栽培者のせん定手法の理解が進んだ。</p> <p>【ミマサイコの共同作業等の実施】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙トレイ育苗についてはトレイの分解残りの繊維が収穫物（根）に絡んでしまうため断念 ・洗浄については各集落単位で共同作業を実施。乾燥については生産者が経費を負担することになるので、乾燥不足のものだけ実施。根切りについては現在検討中 <p>【サンショウ及びダイダイの乾燥機及び予冷库等の整備、拠点共同作業場の整備・運用】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダイダイ乾燥機導入により、県外への乾燥委託が不要となり、ヒューマンライフ土佐内部で乾燥が可能となった。また、ショウガ乾燥・調製設備が完成し、薬用ショウガの調製が可能となった。ミマサイコ自動茎切機導入により調整の省力化が図られた。 <p>⇒ダイダイ・ショウガ販売収益</p> <p>H27：33千円→H28：9,450千円→H29：19,199千円</p> <p>＜ヒューマンライフ土佐の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総会開催による運営方針の共有 ・薬用作物専門指導員による講習会開催、巡回指導の実施（H29～R元）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
薬用作物の作付面積 (ヒューマンライフ土佐) ミシマサイコ 70ha (H27 : 55ha)	(R元年度未見込) 56ha (直近の実績) 56.2ha (H30年度 未)	A -	<p><薬用作物の安定生産></p> <p>ミシマサイコの2年栽培専用品種は、根及び種子の優良な収量性が確認されたが、発芽の不安定性の改善については今後も検討が必要。</p> <p>ミシマサイコ以外の薬用作物においても講習会を開催し、実践的な指導ができた。</p> <p>ダイダイについては乾燥機の導入により、乾燥の委託が不要となったため、収益性が高まった。</p> <p>ショウガ調製施設が整備されたことにより、薬用ショウガの調製までが可能となり生薬原料の供給体制が整った。</p> <p><ヒューマンライフ土佐の体制強化></p> <p>薬用作物専門指導員の配置により、講習会の開催や実証圃設置等、ヒューマンライフ土佐と県の連携が取りやすくなった。</p> <p><課題></p> <p>・ミシマサイコの発芽はまだ十分に安定しておらず、対策の継続が必要である。</p> <p>・サンショウについては、樹体管理に加え、病害虫防除や土壌管理の改善を図っていく必要がある。</p> <p>・ダイダイについては粗放的な管理が多く、新植の推進と併せ基本技術の普及を図る必要がある。</p>	<p>・ミシマサイコについては安定的な発芽を実現する目処がまだ立っておらず、早急に対策をとりまとめ、普及を図る必要がある。</p> <p>・サンショウ及びダイダイについては主にせん定作業などの指導が中心であったが、防除等の基本技術の普及を強化していく必要がある。</p> <p>・ヒューマンライフについては施設の整備が進み、県外の生産者の収穫物も扱う量が増えてきた。四国エリアの中で指導的な役割を期待されているなかで薬用作物専門指導員配置の必要性はますます向上している。現在の配置にかかる県事業終了後は、各品目の担当役員による指導体制も検討中</p>
サンショウ 80ha (H27 : 73ha)	(R元年度未見込) 66ha (直近の実績) 65.7ha (H30年度 未)	B		
ダイダイ 30ha (H27 : 28ha)	(R元年度未見込) 27.3ha (直近の実績) 27.3ha (H30年度 未)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>3 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>「学び教え合う場」を中心とした技術の平準化から一歩進めて次世代型の環境制御技術を活用した生産技術の強化を推進する。また、市場や卸売業者と連携した販路拡大を図るとともに、担い手の確保育成を進めることで高糖度トマトの産地の確立を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（仁淀川地区） ・JAコスモトマト生産部 ・(株)コスモスアグリサポート ・(株)イチネン農園日高農場 <p>※地域産業クラスター関連（日高村トマト産地拡大プロジェクト）</p>	<p>＜経営管理能力及び生産力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地巡回指導及び土壌分析等(H28～30)：仁淀川町(55回)、日高村・佐川町(487回) ・個別面談およびカウンセリング：53回（H28～30） ・導入農家を中心とした環境制御技術勉強会組織の設立と組織活動への支援（H30） <p>＜産地力強化のための担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業参入法人への支援：経営収支の検討及び営農計画打合せ・計16回（H28） ・新規就農者の確保・育成に向けた就農相談や就農に係る様々な支援策の実施：就農相談の対応40回（H28～30） <p>＜販売戦略の再構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・所得向上に向けた、規格外品の販売への取組（H28～） ・ミニトマト販売戦略会議の開催（5回・H30） 	<p>＜経営管理能力及び生産力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高糖度トマト栽培技術の向上 ⇒出荷量 H27：4.9t/10a→H29：5.6t/10a→H30：6.0t/10a ・経営管理能力の向上 ⇒H28：営農計画策定→H29：営農目標達成率83.3%→H30：同72.7% ・環境制御技術勉強会 ⇒H30：設立、5回のべ32名参加 ⇒環境制御技術導入面積率 H28：27.1% → H29：51.5%→H30：69.4% <p>＜産地力強化のための担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)コスモスアグリサポート ⇒H28：法人設立、土耕高糖度トマト33a＋研修ハウス11a、養液栽培大玉トマト120a、H29複合経営拠点としての位置づけ ・(株)イチネン農園 ⇒養液栽培ミニトマト H29：1棟45a → H30：2棟144a 計189a ・規模拡大志向農家、新規就農者 ⇒新規就農 H28：0戸 → H29：1戸17a → H30：2戸67a → R元：2戸50a <p>＜販売戦略の再構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「外品」の新たな販売先確保 ⇒外品販売額 H28：0.06億円 → H29：0.16億円→H30：0.22億円 ・ミニトマト販売戦略の策定 ⇒ミニトマト販売額 H29：0.23億円 → H30：0.79億円
<p>4 園芸産地における高収量技術の普及推進と出荷・販売体制の強化</p> <p>《土佐市・いの町》</p> <p>農産物の価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など農業を取り巻く厳しい環境の中で、高収量技術の取り組みを推進するとともに、安全・安心を求める消費者ニーズに対応した出荷・販売体制を強化することによって園芸産地を維持・発展させる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（仁淀川地区） 	<p>＜各品目ごとのビジョンに基づいた対策の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PT会による検討と対策の実践（月1回） <p>＜高品質・高収量技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境制御技術の普及推進会議の開催（年1回） ・実証ほの設置による効果の実証と情報提供（ピーマンのべ6カ所、キュウリのべ2カ所） ・産地パワーアップ等の事業を活用した環境制御関連機器等の整備（H27～R元） ・現地検討会、講習会による環境制御技術の推進（各品目2～4回/年） ・環境制御技術実施マニュアルの作成、改訂による技術の普及と高度化（年1回） <p>＜販売力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAの計画、実施する品目別の販促活動 	<p>＜各品目ごとのビジョンに基づいた対策の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高収量技術の積極的導入を柱に推進することとなった。 <p>＜高品質・高収量技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国の事業を活用した環境制御技術の導入が進んだ（H27）（H30） ピーマン 549a → 830 a キュウリ 66a → 378 a メロン 242a → 516 a ・実証ほの設置や情報交換により環境制御技術マニュアルの毎年改訂等レベルアップが図られた ⇒キュウリでは炭酸ガスの施用で収穫量が40%以上増加するなど効果が見られ、生産者の関心が高まった <p>＜販売力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県全体での単価の向上につながった H25～27平均 → H28～30平均 ピーマン 446円/(kg) 461円 キュウリ 331円 338円 メロン 797円 833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 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
<p>トマト販売額 5.1億円 (H26 : 4.6億円)</p>	<p>(R元年度未見込) － (直近の実績) 5.01億円 (H30年度末)</p>	A	<p>日高村のトマト生産団地はH27年度は、14戸、1法人が6.9haの農地で約601tのトマトを生産。H29年度からJ A 出資型法人(株)コスモスアグリサポートが、土耕高糖度トマトを44 aと養液栽培大玉トマトを120 aで栽培を開始した。(株)イチネン農園では高軒高ハウスで、H29年度に45a、H30年度に2棟計144a、合計3棟189aで養液栽培ミニトマトの栽培を開始した。さらに個人経営体3戸の新規就農者と併せて、H30年度のトマト団地面積は12.1ha、出荷量は850 tまで拡大した。また、H29年1月に日高村農業クラスタープランが策定され、トマトを核とした構想を軸にクラスターを展開している。</p> <p><課題> ・計画的な新規就農者の確保 ・担い手の営農定着・経営安定に向けた労働力の確保 ・高糖度・高収量栽培技術の普及</p>	<p>・産地提案型等により担い手を計画的に確保するため、関係機関及び生産部会と連携し、研修生の受入体制及び就農支援体制を強化する。 ・大規模栽培の2法人を含む担い手の営農定着・経営安定に向けては、外国人技能実習生や農福連携など、あらゆる方法を考え、労働力確保を支援する。 ・高糖度、高収量栽培技術の普及に向けては、糖度を含めた出荷状況の確認と共に、生育診断も含めた個別指導を徹底し、栽培技術の向上を図る。</p>
<p>J A 高知県（仁淀川地区）ピーマン出荷量 (うち環境制御技術導入農家の出荷量) 3,488t(844t) (H27園芸年度 :3,386t (767t))</p>	<p>(R元年度未見込) － (直近の実績) 3,232t(1,105t) (H30園芸年度末)</p>	B	<p>各品目ともに産地の維持・拡大のビジョンを持つ中、出荷量の安定がポイントとなることを再確認した。30園芸年度は気象条件の影響を大きく受けたため、全体の出荷量は減少となったが、環境制御技術については、実証ほの設置や、環境制御技術普及推進会議、各種講習会の開催により高品質多収技術として生産者からの関心が高まっている。販売面でも、JA高知県の共同出荷による強みを生かし、単価が安定上昇傾向であり、環境制御技術による安定生産が産地の維持発展には必要であることが確認された。</p> <p><課題> 農家の高齢化や施設の老朽化、人手不足などの要因で、環境制御技術の導入に必ずしも全農家が積極的というわけではないものの、増収には有効な手段であることは認識されているので、産地の担い手を中心に拡大に務める。</p>	<p>・新技術の導入、拡大には成功事例の積み上げが効果的であり、今後も環境制御技術普及推進協議会や勉強会を通じて気運を高めていく。また、他地区との交流も図り技術の向上にも努める。 ・増収技術の拡大を図るには、栽培面だけでなく、出荷場も含めた省力化が必要のため、検討していく。 ・ピーマンの出荷場の受け入れ能力不足は、労働力確保の面からも検討を進めていく。</p>
<p>J A 高知県（仁淀川地区）キュウリ出荷量 (うち環境制御技術導入農家の出荷量) 2,051t(202t) (H27園芸年度:1,991t (0t))</p>	<p>(R元年度未見込) － (直近の実績) 1,863t(945t) (H30園芸年度末)</p>	B	<p><課題> 農家の高齢化や施設の老朽化、人手不足などの要因で、環境制御技術の導入に必ずしも全農家が積極的というわけではないものの、増収には有効な手段であることは認識されているので、産地の担い手を中心に拡大に務める。</p>	<p>ピーマンについて、時期的な出荷場の受け入れ能力不足の課題も見え始めている。</p>
<p>J A 高知県（仁淀川地区）メロン出荷量 (うち環境制御技術導入農家の出荷量) 917t(8t) (H27園芸年度 :890t (7t)</p>	<p>(R元年度未見込) － (直近の実績) 853t(415t) (H30園芸年度末)</p>	B	<p>ピーマンについて、時期的な出荷場の受け入れ能力不足の課題も見え始めている。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>5 加工用ワサビの生産と販売</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、生産農家の規模拡大や産地育成を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)マルカ</p>	<p>＜加工用ワサビの仕入量の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工用ワサビ関係者との協議（14回） <p>加工用ワサビの生産振興（H22～）</p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培技術講習会の開催（2回） 廃棄される葉の有効活用について検討。（ワサビ葉の粉末） 原材料確保のための自主栽培（H25～H30） 	<p>＜加工用ワサビの仕入量の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工用ワサビ出荷量 H28：97.8 t H29：66.0 t H30：44.8 t 加工用ワサビ販売額 H28：56,040千円 H29：38,923千円 H30：16,829千円 <p>⇒生産原料を県外から仕入れ（主に愛媛県）、仕入れ量を確保している。</p>
<p>6 生姜の増産と加工品の生産増大</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の基幹品目である生姜の増産を図るとともに、加工品の生産性の向上を推進し、生姜生産農家の所得向上を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)前川博之商店</p>	<p>＜原材料の安定的な確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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>＜原材料の安定的な確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産農家からの生姜仕入量 H28:1,811t →H29:2,374 t →H30:1,691 t <p>⇒生産農家の所得増大</p> <p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 生姜加工品については、一次加工品にシフトし営業利益を上げている。 商談件数9件 ⇒商談成立件数9件
<p>7 本川きじの販路拡大</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町本川地区の特産品である「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】 ・本川手箱きじ生産企業組合 ・いの町</p>	<p>＜営業力の強化による販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ホームページのリニューアル、営業ツールの作成、県外への営業活動、金属探知機 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ）1,644千円（H30） 高知県産品商談会への参加 4回 県内での様々なPRイベントへの出展 43回 <p>＜安定した生産体制の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> きじ飼育等をミッションとした地域おこし協力隊の募集の実施 <p>＜衛生管理向上と生産能力拡大に向けた施設改修＞</p> <ul style="list-style-type: none"> HACCP研修への参加（H28：2回）、HACCPアドバイザーの活用（H28：2回） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 高知県中小企業団体中央会の連係組織活性化支援事業を活用して、アドバイザーを招へいし経営計画を策定（H29：5回） 	<p>＜営業力の強化による販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 高知県産品商談会等への参加より販路開拓に結びついた。（商談件数104件） ⇒商談成立件数4件（取引額：650千円） イベントの出展によりきじの認知度の向上につながり、土佐の食1グランプリ10位以内となり四国の食1グランプリへの出場をした。（四国の食1グランプリ順位：15位） アースエイドとのコラボ商品の開発により須崎市のふるさと納税での取扱いを実施 ⇒ふるさと納税での売上の増加 （H28：192千円→H29：380千円→H30：608千円） <p>＜安定した生産体制の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域おこし協力隊に対する飼育技術やきじに関する知識の教育の実施し、飼育・解体にかかる人員体制の補強ができた。 <p>＜衛生管理向上と生産能力拡大に向けた施設改修＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 県版HACCP第2ステージ認証取得（H29）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
加工用ワサビの販売額 60,000千円 (H26 : 25,075千円)	(R元年度末見込) 20,000千円 (直近の実績) 16,829千円 (H30年度末)	B	H28年度は作付面積増加の取組及び反収の増加により販売額が増加したが、以降は天候不順による品質低下や県内作付農家の高齢化により原料が入手しづらい状況である。その対策として、県外仕入れ（主に愛媛県）を行い、仕入れ量を確保している。R元年度については前年度と比較すると仕入量・販売額ともに増加見込みであるが、目標値達成は厳しい状況である。 <課題> 水道・光熱費を含め利益ベースに乗せることができる100tの原材料の確保及び事業者の体調不良により休止している自主栽培の再開が課題である。	・関係機関との連携強化による新規栽培者の掘り起こしや栽培規模の拡大
生姜加工品の販売額 200,000千円 (H26 : 40,946千円)	(R元年度末見込) 55,000千円 (直近の実績) 52,622千円 (H30年度末)	A-	H25年度から続いていた生姜単価の高止まりが若干落ち着いたことから、H28年度以降は生姜の仕入れ量及び売り上げともに上昇傾向にある。それに伴い、一次加工品の出荷量が需要を満たす目処がつき、H27年度以降製造を中止していた二次加工品の「梅しそ生姜漬け」の製造をH31.4月より再開したことで、今後さらなる売り上げの向上が見込まれる。 <課題> 新生姜として販売に至らない生姜を加工品に回しており、その年の生姜の取れ高により加工品の製造量が左右されるため、安定的な原料確保が課題である。	・生産者との講習会等、生産量拡大に向けた取組 ・一次加工品の開発・販路開拓
販売額 18,600千円 (H26 : 4,913千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 14,191千円 (H30年度末)	A	PRイベントへの積極的な参加により、きじの認知度の向上につながっている。H29年度には、県版HACCP第2ステージの認証を取得し、ソフト面の衛生環境を整備し、取引先の信頼確保につながった。また、H30年度には産業振興推進総合補助金を活用して、HPの改修や営業ツールの作成をしたため、今後は卸だけでなく一般消費者からの売上の増加が期待できる。 <課題> ・安定的な取引先の確保と営業活動の強化 ・県版HACCP第3ステージの認証取得と加工処理施設などのハード面の衛生環境の整備	・加工処理施設の改修による衛生環境の強化 ・きじの内蔵を利用した新商品の開発と販路開拓 ・営業活動にたけた人材を確保し、新規取引先を開拓する。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>8 食用山椒の生産体制の確立と販売促進</p> <p>《越知町》</p> <p>県内一の食用山椒の生産量を誇る越知町において、圃場条件や気象条件を生かした安定的な生産を推進し、農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> 越知町食用山椒生産者等 	<p>＜山椒の安定的な生産の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャノキイロアザミウマトラップ調査：40回（H28～R元見込み） ・チャノキイロアザミウマ防除指導：16回（H28～R元見込み） ・病害防除指導：赤衣病等、1回（R元見込み） ・せん定講習会：4回（H28～R元見込み） ・土壌分析の実施：26サンプル <p>＜加工品の開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・山椒利用食品の試食アンケート調査：1回（H28） ・「山椒を使った焼き肉ダレ」の試作販売（H29～） 	<p>＜山椒の安定的な生産の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャノキイロアザミウマの発生量や赤衣病の症状及び防除対策を周知することにより、生産者に適正防除を呼びかけることができた。 ・剪定講習会では全生産者が参加し、樹勢維持についての剪定手法の理解が図られた。 ・樹勢の維持を目的とした適正な土壌管理のために、施肥設計の見直しを行うことにより、土壌の状況把握についての生産者の意識付けを行うことができた。 <p>⇒生産者の山椒栽培に関する知識の向上につながった。</p> <p>＜加工品の開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊による、山椒を使った唐揚げ等についての嗜好や山椒利用法について消費者へのアンケート調査を実施。また、町内限定で「山椒を使った焼き肉ダレ」を試作販売した。 <p>⇒加工にかかるコストを山椒組合で負担することは難しいことが判明したため、当面は食品の原材料として粉に加工した山椒の生産拡大に取り組む。</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 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
食用山椒出荷量 30t (H27 : 23.5t)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 21.4t (H30年度末)	B	<p><山椒の安定的な生産の確立> チャノキイロアザミウマについてはトラップ調査により、発生量に応じて適期防除や、防除の省略が図れるようになった。 従来発生していなかった赤衣病については、病気の特徴が周知されたことにより、対策が定着した。 樹勢の維持については生産者の関心が高く、剪定講習会の開催により剪定手法の理解が図られた。 生産者の中から、土壌分析結果に基づいた適正な施肥を進める動きが出てきた。</p> <p><加工品の開発と販売促進> 山椒に対するニーズが掘り起こされ、「焼き肉ダレ」も試作販売されたが、加工品の原料となる粉山椒の需要が増えているため、コストや手数のかかる加工品を生産するのではなく、粉山椒の生産を拡大することとなった。</p> <p><課題> ・生産の安定化はまだ十分に図られているとは言えず、特に剪定については思い切った切り方ができない事例が散見されるため、分かりやすいマニュアルが必要である。 また、収穫に時間がかかることについても対策が必要である。土壌分析については改善事例を紹介するなど改善意欲を高める取組が必要である。</p>	<p>・山椒は全国的にまとまった量を出荷できる組織が少ないため、引き合いが多く、当面は有利な単価が維持できると思われる。</p> <p>・山椒組合側はニーズに対応し、粉山椒の生産を増やしてきたが、H30には一気に大口の顧客との取引ができた。また、新たに要望された葉山椒、花山椒についても出荷を開始している。現在実山椒の引き合いが増加する中で、収穫作業が追いついておらず、粉山椒の加工作業を委託し、収穫作業に集中する方向を検討中。</p> <p>・現在の組合員は高齢者も多く、面積を拡大しての生産量増加はほぼ頭打ちの状態である。当面は現状の面積の山椒園の管理体制を強化し、収穫量の維持～微増を図ることになるが、生産者の意欲は高いため、今後もこのような取組は継続されていくと考えられる。</p> <p>・今後、生産者の高齢化の進展に対応し、収穫の省力化、収穫人役の確保、新規生産者の勧誘等の取組が必要である。</p>
加工品製造量 150kg (H27 : 85kg)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 210kg (H30年度末)	A +		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>9 日高村まるごとブランド化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村アグリネットワーク(生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等)を活用した特産品等の開発・販売活動や日高村特産のトマトを活かした「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進により、日高村の知名度やブランド力の向上とイメージアップを図り、交流人口の拡大や移住促進など地域の活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 ・JA高知県(仁淀川地区) ・(株)コスモスアグリサポート ・(株)イチネンホールディングス ・日高村商工会 ・特定非営利活動法人わのわ会 ・農事組合法人霧山茶事業組合 ・(株)村の駅ひだか <p>※地域産業クラスター関連(日高村トマト産地拡大プロジェクト)</p>	<p><日高村アグリネットワークの連携強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村アグリネットワーク会議の実施 ・販売促進の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・高知大丸での販促活動(H29.5.31~6.6) ・町イチ!村イチ!2017での販促活動(H29.12.2~12.3) ・フジグランでの販促活動(H30.5.15~5..20) <p><「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・オムライス街道事業の実施 ・オムライス街道事業のスタートにあわせたキックオフイベントの実施(毎年6月) ・産業振興推進総合支援事業費補助金(ステップアップ)(H30:1,010千円) ・日高の未来戦略の策定等 ・産業振興推進総合支援事業費補助金(ステップアップ)1,010千円(H30) ・日高わのわ会経営改善産業振興アドバイザー招へい4回(H30) ・交流拠点施設整備産業振興アドバイザー招へい5回(R元予定) 	<p><日高村アグリネットワークの連携強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市内の量販店や仁淀川流域のイベントでの販促活動や、県外イベントへの出店により、村内特産品の売り上げの増加や認知度の向上につながった。 <p><日高まるごとイタリアンプロジェクトの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・オムライス街道事業の実施により、日高村の知名度やブランド力の向上とイメージアップが図られ、交流人口の拡大等の地域の活性化につながった。 ・日高まるごとイタリアンプロジェクトの実実施計画策定により、方向性の整理や関係者間の連携強化等が図られた。 ・アドバイザーの活用により、日高わのわ会における経理事務の適性化が図られた。 <p>⇒日高村の知名度やブランド力向上とイメージアップが図られた。</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 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
農産物等の販売額 4.5億円 (H26:4.3億円)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 5.4億円 (H30年度末)	A +	日高村アグリネットワークの連携による販促活動の実施により、村内特産品の売り上げ増加や認知度の向上につながった。また、オムライス街道事業をはじめとする「日高まるごとイタリアプロジェクト」の推進により、日高村の知名度やブランド力の向上とイメージアップが図られた。H30年度には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、専門家の指導のもと「日高まるごとイタリアプロジェクト」の実施計画となる「日高の未来戦略」を策定し、さらなる事業推進に向けた方向性の整理等を行った。今後は、「日高の未来戦略」を活かした地域活性化につながる新たな取組の創出等が期待される。 また、R元.11月には、下分地区に飲食店とゲストハウスが一体となった交流拠点施設がオープンする予定である。この施設では、日高村内唯一の宿泊施設として、観光客を呼び込む効果が期待されるとともに、お試し移住体験の場としての提供や、県内大学との連携による大学生が主体となったイベントの実施等、様々な「交流の場」としての活用が検討されており、交流人口の拡大や移住促進などの効果も期待されている。 ○農産物等の販売額 (株)イチネン農園やJA出資型法人である(株)コスモスアグリサポートの事業参入等によるトマト収量の増加に伴い、販売額も増加している。	<ul style="list-style-type: none"> ・「日高の未来戦略」に基づく「日高まるごとイタリアプロジェクト」の推進 ・クラスタープラン検討会の実施による事業者間の連携強化 ・交流拠点施設のオープンによる交流人口の拡大、移住促進
「オムライス街道」による オムライス販売数 100,000食 (H27:66,200食)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 59,016食 (H30年度末)	B	○「オムライス街道」によるオムライス販売数 H28年度が69,459食、H29年度が82,905食と順調に数字を伸ばしていたが、H30年度は参加店舗が2店舗減少したこと等により、59,016食と前年度を下回る実績となっている。	
商品・加工品開発件数 10件(H28～31累計) (H27:0件)	(R元年度未見込) 27件 (直近の実績) 23件 (H30年度末)	A +	○商品・加工品開発件数 オムライス街道参加店舗の新メニュー開発等により、目標を大きく上回る実績となっている。	
県外からの移住者数 10組(H28～31累計) (H27:2組)	(R元年度未見込) 14組 (直近の実績) 12組 (H30年度末)	A +	○県外からの移住者数 県外から地域おこし協力隊として移住する方が多かったこと等により、目標を上回る実績となっている。	
新規就農者数 10名(H28～31累計) (H27:2名)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 19名 (H30年度末)	A +	○新規就農者数 (株)イチネン農園やJA出資型法人である(株)コスモスアグリサポートへの雇用就農等により、目標を大きく上回る実績となっている。 <課題> ・「日高の未来戦略」を活かした新たな取組の創出 ・交流拠点施設の安定的な運営	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>10 仁淀川流域における林業・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原木生産の増加及び安定供給に取り組むことにより、加工・流通の安定化を促進し林業・木材産業の振興を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林組合 ・林業事業者 ・素材生産業者 ・製材業者 ・自伐林家等 	<p>＜原木生産量拡大及び需給調整体制の整備＞</p> <p>【施業地確保や集約化による原木生産推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・路網整備の加速化等による木材増産を目的とした「中央西地区路網整備推進会議」設立（H29） ・市町村単位でのワーキンググループを通じた路網整備計画の策定支援（H29～30） ・高精度な森林情報の集積及び集約化の推進に向けた「森林経営計画」や「森の工場」の策定支援（H28～） ・「森の工場」での間伐や作業道開設の技術指導（H29） ・森林経営管理法に基づく新たな森林管理システムの円滑な運用に向けたワーキンググループや研修等を実施し、市町村を支援（H30） <p>【事業体の育成】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・管内2森林組合に対し「森林組合経営改善事業」を導入し、中期経営計画の進捗管理やフォローアップを行い、経営状況の実態分析・把握・利益確保に向けた経営指導を実施（H27～） <p>【需給調整体制の整備】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「林業成長産業化地域創出モデル事業」の推進に向けた高密度路網の整備や高性能林業機械の導入（H28～） ・地域林業の成長と資源の循環利用を目的とした「高吾北地域原木安定供給協議会」設立（H29） <p>【大型製材工場の原木の安定確保】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・池川木材工業(有)の原木調達や稼働状況等を把握し、市場動向を踏まえた運営等の指導を実施（H26～） 	<p>＜原木生産量拡大及び需給調整体制の整備＞</p> <p>【施業地確保や集約化による原木生産推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業地の拡大や設備投資が進み、素材生産量が年々増加している。（H21：4.2万㎡→H30：9.8万㎡ 約2.3倍） ⇒森林経営計画の認定 4,871ha（H30.10末） ⇒森の工場の新規設定 H28：4団地、H29：1団地、H30：2団地、R元：11団地（予定） ・新たな森林管理システムに関する支援を通じ、市町村が円滑に制度を運営できる体制が整った。（H30～） <p>【事業体の育成】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知中央森林組合へはオートチョーカー（無線式自動荷外器）及び繊維ロープを、仁淀川森林組合へは繊維ロープをそれぞれ導入することで、生産性の向上が図られた。（H30） <p>【需給調整体制の整備】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高性能林業機械が4事業体に計6台導入されるとともに、流域が一体となって原木を安定的に供給する仁淀川林産協同組合に選別機が導入され、増産体制が強化された。（H30） ・高吾北地域で林業成長産業化地域創出モデル事業がスタートし、「高吾北地域原木安定供給協議会」が設立された。 ⇒佐川町・越知町・仁淀川町の3町が一体となった木材生産・流通に取り組む体制が整った。（H29） <p>【大型製材工場の原木の安定確保】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内で第2位の規模となる製材工場の操業 ⇒素材生産及び製品の流通拡大に向けた体制が整った。併せて、木材置き場や乾燥施設なども整備された。（H28～）
<p>11 地域性の高い特用林産物の生産拡大</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>地域の特色を持った特用林産物（シキミ・サカキ、きのご類）の生産量の増加や品質向上により、販売を拡大し生産者の所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特用林産物生産団体 	<p>＜栽培技術・品質の向上＞</p> <p>【シキミ・サカキ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培、流通関係研修会の実施（H28） ・越知町役場との生産体制づくりの協議（H28） ・仁淀川町のシキミ・サカキ生産者を対象に生産者台帳を整備し、良質な生産物の栽培に向けた指導体制を整備（H29～） ・生産者への生産指導64回（H28～30） ・仁淀川町で生産者の生産意欲の向上や生産地の拡大などを目標にサカキ見本林の再整備を実施（H30～） <p>【マッシュルーム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培技術及び生産団体の経営改善にかかる支援、乾燥機導入、商品販売拡大（H25～） ・生産者への生産指導26回（H28～30） ・生産者が健康上の理由で生産活動を休止したことに伴い、後継者対策を町と協議（H30～） <p>【原木マイタケ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林技術センター等と連携した植菌・培養等の技術指導22回（H28～30） ・集落活動センター「氷室の里」による殺菌釜等の整備（H28） ・原木マイタケ以外の新たな栽培品種（原木キクラゲ等）の試行開始（H28～） 	<p>＜栽培技術・品質の向上＞</p> <p>【シキミ・サカキ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シキミ・サカキ生産者への個別訪問や病害虫指導等により安定した品質の生産ができています。 ⇒JAコスモス仁淀支所を通じ良質な生産物を出荷できている。 <p>【マッシュルーム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・乾燥機導入や栽培技術支援によりマッシュルームの品質が向上した。 ⇒有利な販路の開拓等により収益増につながっている。 ・生産再開に向けた支援策を検討し、町から後継者募集の案内を開始（R元～） <p>【原木マイタケ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター「氷室の里」で原木マイタケ栽培が新たに開始された。（H26～） ・氷室の里における植菌技術が向上 ⇒生産量が増加している。 ・原木マイタケ以外の多品目の食用キノコの複合栽培を実施。 ⇒はたけしめじ8kg程度を販売（H29）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
原木生産量 12.0万㎡ (H26 : 8.0万㎡)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 9.8万㎡ (H30年度末)	A－	林業事業者の事業地確保や高性能林業機械の導入、技術力の向上、担い手育成を中心に支援を継続してきた結果、原木生産量は、年々増加している。 <課題> ・管内2森林組合については、H23年度から定期協議を重ね、H27年度からは森林組合経営改善事業を導入し、中期経営計画の進捗管理やフォローアップを実施してきたが、経営状況は良好とはいえず、支援を継続する必要がある。	・県、市町村、事業者が連携し、高度な森林情報の早期把握と増産に向けた新たな事業地確保により、原木生産量の増進や事業者の安定的な経営に向けた取組を継続して支援する。 ・管内2森林組合については、関係各課と林業事務所等で構成される支援チームによる経営及び技術指導を継続して実施し、事業地の確保、進捗管理及び経営の安定に向けた指導を粘り強く行っていく。 ・新たな森林管理システムが円滑に運用できるように林業事務所ワーキンググループ会及び戸別訪問等により引き続き市町村を支援していく。
池川木材工業(有) 原木利用量 5.0万㎡ (H26 : 1.7万㎡)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 2.2万㎡ (H30年度末)	A－	稼働状況、原木調達、製材状況、輸出状況等の進捗管理指導を行うとともに、情報収集を継続している。CLTラミナは、納品先に在庫が多く留まっており、受注が伸び悩んでいる。 <課題> ・原木調達については、管外（県外を含む）からの調達が7割以上と多く、今後は仁淀川流域内での調達に対する取組が必要	・稼働状況、原木調達、製材状況、輸出状況等の進捗管理指導を行うとともに、情報収集を継続して行う。また、仁淀川林産協同組合に導入した3Dスキャンを搭載した高精度な選別機によりA材・B材の仕分け精度が向上することから、製材用の流通体制が強化される。
シキミ・サカキ生産量 21.0t (H27 : 19.0t)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 16.5t (H30年度末)	B	本庁及び森林技術センターと連携した栽培技術指導や病虫害防除指導により、安定した生産及び品質向上が図られ、良品質な生産物を栽培できている。また、サカキ見本林を再整備し、生産者の意欲向上と、生産地の拡大を図った。 <課題> ・生産者の高齢化や気象などの影響で品質の良いシキミ・サカキの生産量は減少傾向となっており、後継者の育成等が必要	・後継者の育成 ・適切な時期における、高齢木の剪定や台切り等の指導等による品質の良いシキミ・サカキの生産量拡大 ・放置された栽培地の再整備による生産量拡大
マッシュルーム出荷量 22.0t (H26 : 14.3t)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 5.0t (H30年度末)	B	本庁及び森林技術センターと連携した栽培技術指導や病虫害防除指導により、安定した生産及び品質向上が図られ、収益増につながった。また、生産を休止している生産者の後継者の募集を開始した。 <課題> ・生産者の健康上の理由によりH30.9月以降生産活動が中止となっており、後継者の確保・育成が必要	・後継者の定着及び生産活動再開に向けた支援の継続
原木マイタケ生産量 0.6t (H27 : 0.1t)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 0.4t (H30年度末)	A	本庁及び森林技術センターと連携した栽培技術指導や病虫害防除指導により、安定した生産及び品質向上を図った結果、徐々に生産量を伸ばしている。また、原木マイタケ以外の新たな品種のキノコの複合栽培を開始し、販売も行った。 <課題> ・引き続き、栽培技術指導による生産量の拡大や販路開拓等への支援が必要	・地域のまとめ役となる地域おこし協力隊・集落支援員の定着 ・栽培技術指導の継続 ・生産量の増にとまなう流通体制の整備・販売先の確保

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>12 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 ・自伐型林業に取組む個人・団体 <p>※地域産業クラスター関連（佐川町で展開する自伐型林業での木材産業クラスター）</p>	<p>＜自伐型林業の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊（自伐型林業）の採用16人（H28～R元） ・地域おこし協力隊の募集に向けたPR活動の実施（「森から伐り出す未来のしごと」(東京、京都)H30) ・林地の集約化 山林集約化推進員による、山林所有者への管理意向調査の実施（H28～） 山林所有者と佐川町で森林長期施業管理契約の締結 ・自伐型林業研修の開催（町民・地域おこし協力隊向け）参加者247名（H28～H30延べ） <p>＜低質材の活用促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林資源総合活用施設の整備検討（H30～） <p>＜さかわ産木材を活用したもののづくりの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボ開設（H28） ・地域おこし協力隊（さかわ発明ラボ）の採用10人（H28～R元） ・町民向けWSの開催や地域イベントでの出展等 <p>＜学校教育・地域等と連携した人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボでの放課後発明クラブの実施 ・さかわ発明ラボでの小中学校生対象プログラミング・ものづくり体験授業の実施 	<p>＜自伐型林業の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外での積極的なPRにより、新規林業就業者の継続的な確保につながった。 ・山林所有者への意向調査や管理契約の締結などにより、計画通りの集約化が行われている。 <p>＜さかわ産木材を活用したもののづくりの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボ利用者946名（H29～H30延べ） ⇒ものづくりの活動が徐々に周知されている。 <p>＜学校教育・地域等と連携した人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボ放課後発明クラブ参加者595名（H29～H30延べ） ⇒学校教育等との連携により、生徒のものづくりへの意識が高まっている。
<p>13 宇佐の一本釣りうるめいわしのブランド化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「宇佐の一本釣りうるめいわし」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を進め、地域での雇用創出と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>※地域産業クラスター関連（宇佐・浦ノ内地区水産資源活用クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場増設、加工場内機械整備（冷凍機等）産業振興推進総合支援事業費補助金29,307千円（H28） ・首都圏での物産フェア、商談会への参加 ・イベント出店（宇佐大鍋祭り、てんこす周年祭等） ・「一本釣りうるめ祭り」の開催（毎年5月） ・HACCP研修の受講及びアドバイザー派遣（R元） <p>＜原材料の確保、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（サバ・タイ・ブリ・カンパチの漬け丼） 	<p>＜販路拡大と販売促進＞</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。 ・商談件数245件 ⇒商談成立件数20件155万円（うち外食85万円） ・名古屋事務所の仲介により2企業（仲卸業者、飲食店）との取引が開始（H27～） ・市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取組が進み、飲食店等関係者の意欲向上につながっている。 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（R元年度） ⇒外商強化の素地が整った。 <p>＜原材料の確保、新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・卸し・通販部門での売上向上 ⇒68,246千円（H28）→79,895千円（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
林業関連新規就業者数 24人 (H28～31累計) (H27: 5人)	(R元年度末見込) 17人 (直近の実績) 12人 (H30年度末)	A	山林の集約化の推進、町民向け自伐型林業研修の実施など佐川町の自伐型林業推進の取組や、地域おこし協力隊OBによる事例紹介などが徐々に周知され、新規就業者（地域おこし協力隊）の継続的な確保につながっている。 ものづくりの拠点としてさかわ発明ラボがオープンし、機械講習や放課後発明クラブ等での施設の活用に加え、さかわ発明ラボによる町民向けワークショップの開催や学校教育との連携により、町民のものづくりへの関心が高まっている。	<p><自伐型林業の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・林業施業地の一層の集約化 ・町民・協力隊向け研修の継続実施 ・自伐型林業者による法人設立の検討 <p><低質材の活用促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林資源総合活用施設の整備 <p><さかわ産木材を活用したものづくりの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボ独立運営に向けた体制整備
山林の集約化面積 400ha (H28～31累計) (H27: 0ha)	(R元年度末見込) 400ha (直近の実績) 300ha (H30年度末)	A +	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊をはじめとする佐川町内の自伐型林業者の定着を図り、継続的・安定的に施業を行っていくための仕組みづくりを行う必要がある。 ・さかわ発明ラボは、佐川町からの指定管理が今年度末までとなっていることから、今後に向けた体制整備を行う必要がある。 	
ものづくりと連携した起業家 3人 (H28～31累計) (H27: 0人)	(R元年度末見込) 0人 (直近の実績) 0人	B		
うるめ商品の販売額 100,000千円 (H26: 61,550千円)	(R元年度末見込) 100,000千円 (直近の実績) 90,836千円 (H30年度末)	A +	売上高は年々伸びているものの、経常利益はH28.3月に増設した加工場の維持管理費の影響により若干の赤字となっているため、増設した加工場の生産に見合う販路の拡大に努め、黒字を目指している。また、R元.6月に「うるめのオイルサーディン」が全国放送で取り上げられたことで、通信販売、小売業者への卸しが増加しており、さらなる売り上げの向上が見込まれる。	<ul style="list-style-type: none"> ・原料となるうるめの安定確保 ・うるめ漁師（3人体制）の増員 ・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（ミニストップでうるめを具に使用したおにぎりを販売するよう検討中） ・県版HACCP第2ステージ認証の取得による外商の強化
			<p><課題></p> <p>うるめの水揚げ量は天候に左右される部分が大いものの、うるめの確保のためには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が必要となっている。また、メディアの効果が増加している需要を今後、維持していくための取組が必要である。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>14 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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宇佐地区協議会 ・宇佐アサリ垂下式養殖プロジェクト ・土佐市 <p>※地域産業クラスター関連（宇佐・浦ノ内地区水産資源活用クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜かぶせ網等によるアサリ資源の保護・回復＞</p> <p>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～）</p> <p>＜アサリの垂下式養殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・養殖体制の検討 産業振興アドバイザー招へい1回（H28） ・実証実験として採苗ネットを干潟に並べて生育状況を確認し、湾内の小割りに移して筏から垂下する養殖を実施。 	<p>＜かぶせ網等によるアサリ資源の保護・回復＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かぶせ網の増設面積 H28：8,000㎡（4,000㎡設置） H29：28,000㎡（20,000㎡設置） <p>⇒かぶせ網により増加したアサリを活用し、一日のみ地元小学生による潮干狩りを試験的に実施（H30～）</p> <p>＜アサリの垂下式養殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーの助言のもと、先進県事例を参考に垂下式養殖を開始（H30.11 300kg） ⇒養殖したアサリを店舗に出荷（R元.5月～240kg（予測値））

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
		—	<p>アサリ減少の要因がエイやチヌによる食害であるという仮説のもと、順次、アサリを食害から守るかぶせ網を設置していった結果、アサリ資源を確保することができ、試験的な潮干狩りの実施を行うことができた。</p> <p>垂下式養殖については産業振興アドバイザーの助言により他県事例を参考にした養殖方法を採用し、R元年度は店舗への出荷が可能となるまでになった。</p> <p><課題> かぶせ網の実施により、アサリ資源の確保は可能となった。一方で、事業者の高齢化に伴う人員不足によりアサリの間引きが十分にできていない状況であり、アサリの身が痩せてしまっている。</p> <p>垂下式養殖についても、上記の身が痩せたアサリを養殖用に確保しているため、養殖に耐えることができず、H30.11月に300kgの養殖を開始したが、出荷量は240kgに減少している。</p> <p>上記の問題を解決するためにも、間引き方法の検討が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地元の学校や教育旅行生を試験的に潮干狩り体験で受入れることによる間引き回数や方法の検討 ・上記を踏まえた潮干狩り体験メニューの確立 ・垂下式養殖の販売体制の確立

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>15 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承</p> <p>《いの町》</p> <p>地域の伝統産業である「土佐和紙」は、売上が低迷し、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の具内外での消費拡大を図り、担い手や原料の確保につなげる。特に担い手については、手すき和紙職人、用具職人、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、後継者の育成につながる取組を行う。</p> <p>また、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、さら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 ・いの町紙の博物館 	<p><販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙の博物館の屋内展示物解説チラシの多言語化 ・紙の博物館売店のリニューアル 産業振興アドバイザー招へい5回（H28） ・土佐和紙PR動画制作（H28） ・「高知国際版画トリエンナーレ展」の開催（H29） <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐和紙を利用したシチズン腕時計の文字盤（H29） ・土佐和紙と布及びフィルムをラミネートした「和紙シート」（H29） ・トヨタ自動車向けの「携帯靴べら」「紙製指輪」（H29） ・浮世絵用復刻紙「木灰煮米粉入奉書」（H30） <p><地域が一体となった紙の文化の発信></p> <p>いの町紙のこいのぼり、Kami祭（いの通信局が県中山間地域等商業振興事業費補助金を活用し行った新たな取組）、かみのひなまつり</p> <p><手すき和紙職人の後継者育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者育成事業 H26年度に「伝統的工芸品産業等後継者育成支援事業」を創設し、H27年度に研修生2名が2年間の研修をスタート <p><土佐和紙の原料確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町役場による町内楮農家の現状把握のための調査実施（H29～） <p><紙漉き用具の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙の博物館に寄贈された簀桁が使用可能かを現状調査（H29） <p><土佐和紙総合戦略に基づく川上から川下までの取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県が土佐和紙総合戦略を策定し、県・町・関係機関らが一体となって取組を進め、土佐和紙の伝統産業としての振興を図る（H30～） 	<p><販路拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・外国人入館者数 H28：987人 →H29：952人 →H30：896人 ・土佐和紙のPR動画に新たに、現在の紙すき職人と紙の博物館キャラクター「源太さん」の映像を加えることにより幅広い年代層の来場者が親しみ楽しんで鑑賞でき、土佐和紙の魅力発信ツールを拡充できた。 ・高知国際版画トリエンナーレ展（H29.10.7～12.3） 来場者：8,833人（前回比110.6%） ・展示会「土佐和紙展」（H31.2） 来場者数 H28：約900人 →H29：約960人 →H30：約1,000人 <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手企業の商品に採用されたことで土佐和紙が多くのマスコミに取り上げられ、認知度向上につながった。 <p><地域が一体となった紙の文化の発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町紙のこいのぼり（R元.5.3～5） 来場者数：約12,000人 ・Kami祭（H30.11.23） 来場者数：約1,900人 ・かみのひなまつり（H31.3.2～3） 来場者数：約3,500人 <p><手すき和紙職人の後継者育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者育成事業による研修修了者 H30：1名（短期） R元：1名（長期） <p><土佐和紙の原料確保> <紙漉き用具の確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ・楮農家の調査により、H17に19tの生産量だったものが、H29では6.5tに減少している実態が明らかになった。 ⇒土佐和紙総合戦略を策定 <p><土佐和紙総合戦略に基づく川上から川下までの取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐和紙総合戦略が策定されたことで、4つの基本方針「原料の確保」「後継者育成」「販売拡大」「文化の伝承」ごとに具体的な取組を開始することができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
土佐和紙の販売額 6.26億円 機械すき 5.33億円 手すき 0.93億円 (H26 : 4.8億円 機械すき 4.4億円 手すき 0.4億円)	(R元年度末見込) 5.6億円 (機械すき 4.6億円 手すき 1.0億円) (直近の実績) 5.5億円 (機械すき 4.6億円 手すき 0.9億円)	A -	首都圏での土佐和紙展の開催やものづくり総合技術展での県外バイヤー招へいにより商談を行ってきたが、他産地との競合や生産者の高齢化等により目標達成は難しい状況。 <課題> 後継者育成事業により、研修終了者が2名となっているが、家業を継ぐ形のため、事業体の増加にはつながっていない。 また、高齢化により事業体が減少する中で、新規就業者の受け入れ先を確保することが困難であることが課題	土佐和紙総合戦略の各施策を確実に実行していくことで、販売額の増加や後継者確保を引き続き行う。
手すき和紙協同組合加入の事業体 20事業体 (H27 : 20事業体)	(R元年度末見込) 18事業体 (直近の実績) 17事業体	B		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>16 「ドラゴン広場」を核にした高岡商店街の活性化</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農産物等の直販所などを備えた拠点施設を整備し、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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・土佐市商工会 ・JA高知県（仁淀川地区）等 	<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"> ・他施設の産業振興アドバイザー事業（直販所の魅力ある活かぶり）による研修に参加（H28） ・チャレンジショップ事業「ドラ＊クル」開始（H29.3） ・テナント会の開催（毎月） ・季節に応じたイベントの実施 七夕祭りの開催：7月 ハロウィンイベントの開催：10月 クリスマスイベントの開催：12月 ひな祭りの開催：3月 	<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"> ・施設来場者数 H28：111,370人 H29：106,935人 H30：85,793人 ・チャレンジショップ参加事業者のうち1テナントが正規テナントとして出店（H30.4） ・季節に応じたイベントの来場者数 七夕祭り（R元）：240人 ハロウィンイベント（H30）：212人 クリスマスイベント（H30）：305人 ひな祭り（H30）：161人 ⇒来場者の増加につながった。
<p>17 いの町中心市街地の活性化</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町中心市街地の空き店舗・旧町屋・倉庫等を有効活用して、街の活力を高めるとともに、「紙の町をお金にする」「まちなかを元気にする」をキーワードとして商店街の各店舗の魅力を高め、新たな開業を促進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町 ・いの町商工会 <p>※地域産業クラスター関連（いの町生姜生産・販売拡大プロジェクト）</p>	<p>＜中心市街地の連携強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町有地を活用した中心市街地活性化構想委員会の開催、構想の策定（H28） ・中心市街地活性化構想に向けた関係者間での協議（H29） ・行政機関、中心市街地事業者及び周辺事業者、地域住民、商工会、商業振興会、観光協会等で構成される「いの町中心市街地活性化協議会」を設立（H30.8月） ・「いの町中心市街地活性化協議会ワーキンググループ」を立ち上げ、地域資源ごとのグループ「職」、「食」、「紙」、「遊（歴史・文化・芸術）」、「遊（アウトドア・体験）」、「遊（遊び場）」を構成し、活性化の具体的な取組についてアクションプランの検討。 ・いの町中心市街地活性化計画の策定等 産業振興アドバイザー招へい10回（H28～H29） ・「フリマルシェ！いの町in西地公園」の開催（H30.4月） ・いの町商店街を含む町内の飲食店（H30:18店舗）による「生姜焼き街道スタンプラリー」を開催（H27～） <p>＜「いの通信局」によるイベント等の定着＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントの開催（H28～R元） いの町紙のこいのぼり、「en”～灯りと自然と音楽と～、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、Kami祭（いの通信局が県中山間地域等商業振興事業費補助金を活用し行った新たな取組）、かみのひなまつり、銀橋マルシェ <p>＜町内への開業の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業支援ワンストップ窓口、移住相談業務開始（H28） 	<p>＜中心市街地の連携強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町中心市街地活性化計画策定（H30） ・中心市街地活性化アクションプランの実行 トレッキングコースの下見（加茂山、仏が峠）、新たなまち歩きコース策定（R元～） ・「フリマルシェ！いの町in西地公園」 来場者数：延べ約500人・24ブース参加 ⇒町内外から多くの来場があり、商店街有志によって「公園の活かした活用」が実現した。 ・生姜焼き街道スタンプラリー開催（H30.11.1～H31.3.3） 販売食数：7,095食 売上：4,477千円 <p>＜「いの通信局」によるイベント等の定着＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「Kami祭」の開催（H30.11.23） 来場者数：約1,900人 総売上：約38万円 <p>＜町内への開業の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 創業支援ワンストップ窓口での相談件数 H28：22件→H29：19件→H30：5件 ⇒移住相談者数 H28：85名→H29：108名→H30：110名 ⇒移住定住者数 H28：9名→H29：11名→H30：24名 ⇒新規開業数 H26：2事業所→H28：0事業所 →H29：3事業所→H30：2事業所

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	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 (H26 : 43,466千円)	(R元年度末見込) 55,000千円 (直近の実績) 54,378千円 (H30年度末)	A -	施設直販市のH28～H30年度の販売額については、ふるさと納税の取扱収入により、H26年度の販売額を上回る結果となった。 H30年度には市役所の建て替えに伴う、テナントの撤退、施設来客者数の減少という悪循環に陥っていたが、H31.4月より、運営主体である商工会がコンサルティング業務契約を締結した民間事業者との連携により、地域住民の取り込み、県外観光客の呼び込みといった目的別のイベント開催を検討中である。 また、R元.6月に近隣の飲食店がテナントとして入居したことで、集客が向上しているところであり、本庁舎の完成を待つことなく、今後さらなる集客及び販売額の上が見込まれる。 <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、商工会が主体となり、観光協会や地元商店街と協力する地域が一体となった運営体制の強化が課題である。	・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、品ぞろえの充実、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
中心市街地での事業所の新規開業 8事業所 (H28～R元累計) (H26 : 2事業所)	(R元年度末見込) 10事業所 (H28～R元累計) (直近の実績) 5事業所 (H28～H30累計)	A +	中心市街地事業者及び周辺事業者をはじめ、地域住民、商工会、商業振興会、観光協会、行政機関等で構成される「いの町中心市街地活性化協議会」において、産振計画第2期の頃から積み上げてきた中心市街地活性化計画を策定。(H30.12月) 地域資源ごとのグループでは、トレッキングコースの下見やコースの検討、新たなまち歩きコース組み立てなど活性化に向けた取組を実施している。 <課題> 中心市街地活性化の取組を持続可能なものにしていくための核となるキーマンとプレイヤーが育ち始めている。今後は各関係機関の役割のさび分けが必要。商店街に多く見られる店舗一体型住宅のあり方を考え、新しい事業者が入りやすい環境を整えていくことが課題となっている。	・中心市街地活性化計画で策定したアクションプランを関係機関と共に実行していき、目標達成に向けて行動していく。 ・関係者による事業の方向性、役割の再確認する。 ・店舗一体型住宅のあり方、整備について商工会等と情報収集を行うとともに協議を行っていく。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>18 地域産品を活用した冷蔵等の製造販売</p> <p>《いの町》 地域の特産品であるゆず、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と販売拡大を図るとともに、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>	<p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産設備の拡充及び直営売店の改修 産業振興推進総合支援事業費補助金 20,372千円 (H29) インドネシア展示会等への出展 (販路開拓支援事業 : H30) HACCP研修への参加 (H28 : 3回、H29 : 1回)、HACCPアドバイザーの活用 (H28 : 1回 : 2回、H29 : 1回) <p>＜観光客や工場見学等への販売強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 高知市内での高知アイスの売店をオープン <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域産品 (ミレービスケット・池川茶等) やドトールコーヒーなどの大手とのコラボをした新商品を開発 	<p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外の商談会への出展を通じて台湾ロイヤルホストなど中国、韓国、台湾、香港、シンガポール、インドネシア等の複数諸外国に対する販路開拓に結びついた。 ⇒海外市場での売り上げ増加 (H28 : 0.46億円→H29 : 0.49億円→H30 : 0.68億円) ⇒長期雇用の創出計 6名 (H28→1名、H29→1名、H30→4名) 県版HACCP第3ステージ認証取得 (H28) <p>＜観光客や工場見学等への販売強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 高知市内の高知アイスの売店オープンによる売上増加 (H29 : 800千円→H30 : 2,800千円) <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ミレービスケットのアイスが高知家のうまいもの大賞で優秀賞を受賞 匠利休抹茶シャーベットがFOODEX美食女子グランプリスイーツ部門金賞受賞
<p>19 (株)フードプランのカット野菜事業等の展開による雇用の確保と販売拡大</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>カット野菜事業を展開する(株)フードプランを仁淀川町での基幹産業として位置付け、事業の継続的な実施と販売拡大によって雇用の確保や農業者の所得向上につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・(株)フードプラン ・仁淀川町 ・庭先集荷の農家</p> <p>※地域産業クラスター関連 (株式会社フードプラン、仁淀川町等を中心としたカット野菜事業クラスター)</p>	<p>＜生産能力拡大に向けた施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 新工場の整備 (H29) 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29 : 314,821千円 <p>＜販路拡大、商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 四国内のシェアを維持しつつ、近畿圏へエリアを拡大 展示商談会への出展 事業戦略の策定 (H30) 端野菜を活用したドレッシングのレシピ開発 市場対応商品開発等事業費補助金 (H28) ドレッシングのランディングページの作成 経営革新等支援事業費補助金 (H29) 機械設備の導入 (マスコロイダー) 食品産業総合支援事業費補助金 (H29) <p>＜原料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 野菜の産地形成に向けた仕組みづくり 	<p>＜生産能力拡大に向けた施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 新工場竣工 (H30.3月) 県版HACCP第3ステージ認証取得 (H30) ⇒製造能力の向上や衛生面の強化、労務費の削減につながっている。 <p>＜販路拡大、商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 積極的な営業により、取引先が拡大 高知県産100%の薬味シリーズ「滋味香膳」(高知県地場産業奨励賞受賞(H30)) 端野菜を活用したドレッシングの試作品6商品 (うち子供の試作品3商品) ⇒中山間地域の雇用に大きく貢献 (雇用者総数 83人 (R元.6月)) ⇒販売額の増加 H22 : 3.2億円→H30 : 6.9億円 <p>＜原料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工用ネギの試験栽培開始

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
冷蔵等の販売額 5.3億円 (H26 : 3.75億円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 4.9億円 (H30年度 末)	A	海外の商談会への積極的な参加により海外市場での 売上が順調に増加し、冷蔵製品の課題である夏季以 外の売上の増加を補完できており、経営の安定化に貢 献している。 様々な素材とコラボレーションをした新商品を多く開発し ており、冷蔵製品全体の売上増加に寄与している。ま た、高知市内での売店の出店など業容の拡大を図り雇 用人数も毎年増やしており、いの町の地域産業として 大きく成長した。 <課題> 主力商品であるゆずドリンクのゆずなど商品の原料価格 の高騰と原材料不足により、供給量の確保が困難に なってきている。 顧客のニーズに合わせた商品開発をさらにスピーディーに するための組織内での新商品開発チームの検討が必要。	・国内外での販路拡大 ・海外市場でのさらなる販路拡大に向 けた商談会などへの出展 ・ゆずなどの原材料の安定供給のため、 自社農園と搾汁する工場の建設 ・新商品開発チームの立ち上げ
(株)フードプランの販売 額 6.4億円 (H26 : 4.4億円)	(R元年度末見込) 7.1億円 (直近の実績) 6.9億円 (H30.9月 期)	A +	新工場の整備により、生産性の向上及び衛生環境 の高度化が図られ、新規取引の確保による売上増加 につながっている。社会形態の変化(孤食化)を背景 に、カット野菜業界の規模は拡大傾向にあるため、す でに販路のある四国エリア全域を維持しつつ、今後は近 畿圏への販路拡大に取組を進めていく。 また町内最大級の雇用場でもあり、生産者の所得 向上にも貢献している。 <課題> ・業界の特性上、原材料の市場価格に利益が左右さ れる構造であるため、県産野菜の安定調達に向けた仕 組みの構築が必要である。 ・市場価格に左右されない「高付加価値商品」の開 発、販売を行うなど企業としての利益安定化を図るため の取組が必要である。	・近畿圏への販路拡大に向けた輸送 ルートの確保や消費期限延長の検討 ・端野菜を活用した付加価値の高い 新商品の開発 ・町内を中心とした野菜生産の仕組み の構築

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>20 仁淀川町における茶を中心とした農産物の6次産業化推進</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町の基幹品目である茶をはじめとした農業者の経営持続を図るため、農産物の高付加価値化を進め、6次産業化の推進を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町 ・(株)ビバ沢渡 ・町内の6次産業化に取り組む事業者 	<p>＜茶等を原料とした加工品の開発による6次産業化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内事業者による茶を活用した加工品の開発・販売 <p>＜商品開発、販売促進などによる経営の持続化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知商業高校、城西館、(株)ビバ沢渡の合同での商品開発 ・(株)ビバ沢渡の新店舗の出店（H30） ・町内事業者による各種商談会やイベント等への出展 <p>＜(株)ビバ沢渡及び6次産業化に取り組む事業者による拠点整備＞</p> <p>＜後継者及び担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ビバ沢渡拠点施設の整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：44,907千円 	<p>＜茶等を原料とした加工品の開発による6次産業化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶を活用した加工品の販売を通じて、地域経済の活性化につながっている。また、提供するカフェは、観光客の周遊スポットにもなっている。 <p>＜商品開発、販売促進などによる経営の持続化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「グローバルバウムクーヘン」（高知商業高校、城西館、(株)ビバ沢渡による合同開発） ・「SAWATARI CHAJAM」（お茶を使ったミルクジャム） ・「CHA CAFE ASUNARO」が高知鳥屋書店にオープン（H30.12月） <p>＜(株)ビバ沢渡及び6次産業化に取り組む事業者による拠点整備＞</p> <p>＜後継者及び担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点施設であるカフェがオープン（H30.3月） ⇒地元食材を使い季節に応じた食事の提供や茶加工品の販売により、売上の向上につながっている。 ⇒地元雇用の拡大、担い手の育成につながっている。
<p>21 地域資源を活用した売れる商品づくりと地産外商の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>地元の事業者が一次産品等を使った特徴のある商品づくりを行うとともに、販売促進のための仕組みを構築することで地産外商を推進し、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高知県（仁淀川地区） ・地元農家 ・地元酪農家 ・佐川町商工会 ・地元商工業者 ・(有)吉本乳業 	<p>＜地元農産物等を使った加工品の開発及び販売促進の体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわの地乳プロジェクト推進会議の開催29回（H28～H30） ・地乳等を活用した効果的なイベント展開の整備検討 ・産業振興アドバイザー招へい3回（H28） ・イベント等での地乳PRの実施 <p>＜売れる仕組みづくり＞</p> <p>＜牛乳加工施設の整備及び販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)吉本乳業へのHACCPアドバイザーによる現地指導1回（H28） ・(有)吉本乳業の地乳製造施設整備（H28） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H28：14,775千円 ・(有)吉本乳業の商談会等への出展6回（H29～H30） ・横畠冷菓の県産品商談会への出展1回（H30） 	<p>＜地元農産物等を使った加工品の開発及び販売促進の体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ地乳まつりの開催2回（H28、H30） ・佐川高校生と連携した商品開発2件 ⇒さかわの地乳ブランドの知名度向上 <p>＜売れる仕組みづくり＞</p> <p>＜牛乳加工施設の整備及び販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)吉本乳業の県版HACCP第2ステージ認証取得（H28） ・地乳製造施設の整備により牛乳パックの充填能力が倍増するなど、生産体制の強化充実を図ることができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要事業者の販売額 95,000千円 (H27 : 50,000千円) うち(株)ビバ沢渡の販売額 57,163千円 (H27 : 20,000千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 99,108千円 うち(株)ビバ沢渡の販売額 52,199千円 (H30年度末)	A +	拠点施設「茶農家の店あすなる」は、オープン以降も新規メニューの開発などを通じて魅力度の向上に努め、販売額、集客数ともに目標を大きく上回って達成している。今後も拠点を中心とした経営の安定化を図りつつ、質の高い自社商品の開発、茶をはじめとする地域の特産品等の販売拡大に取り組んでいく。 また城西館や高知商業高校との連携によるコラボ商品の開発など、様々な方面での販売活動、地域貢献にもつながっている。 <課題> ・売上を維持継続させるため、販売面・広告面において、中長期的に事業を進める必要がある。 ・また、本店と2号店の両店舗でそれぞれ魅力発信しながら周遊効果をもたらすような取組が一層必要である。	・拠点施設を中心とした加工品の販売拡大 ・産業を持続させるための後継者及び担い手の確保・育成 ・2号店でのお茶に関するイベント開催やPR動画の活用などを通じた仁淀川町の魅力の訴求
牛乳類商品販売額 1.57億円 (H27 : 1.27億円)	(R元年度末見込) 1.05億円 (R元年7月期) (直近の実績) 1.04億円 (H30年7月期)	B	生産体制の強化充実に伴い、商談会等への積極的な参加など販路拡大への取組が増えている。また、定期的な地乳まつりの開催により、町外・県外客への地乳ブランドの知名度が徐々に向上している。 <課題> ・衛生管理面のさらなる徹底を図る必要があり、県版HACCP第3ステージの認証取得が急務 ・販売額の向上に向け、販路開拓・販売拡大への取組を一層進める必要がある。	・販路拡大に向けて商談会等への積極的な参加 ・地乳プロジェクト会での地乳ブランドのさらなる向上に向けた検討及びイベント等でのPRの実施 ・県版HACCP第3ステージ認証取得

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>22 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>越知町をはじめとした地域の柑橘類等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、農地や生産者情報を行政と共有することで原材料の確保を図ることにより、雇用の拡大と地域農業の維持発展を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)岡林農園</p>	<p>＜農地の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内外での耕作放棄地や今後の耕作放棄地の予定などの借り受け相談について、集荷時の契約農家への声掛けも含め広く対応してきた。 <p>＜新商品開発及び販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・柑橘類等を活用した商品開発の取組 ・地域おこし協力隊との特産品開発（H28） ・首都圏や海外での展示会やフェア・商談会への参加 ・JICA「草の根技術協力事業」の取組（H30） <p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・文旦・柚子皮の加工機械の整備（H29） 革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金（国事業） ・HACCPアドバイザーによる現地指導（H28） ・ISO22000への取組開始（H30） 	<p>＜農地の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相談に広く対応してきたことで、相談対応についての認知度が上がっている。 <p>＜新商品開発及び販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆずチリソースやいちじくジャム、濃縮ミカンソースを開発 ・業務用商品の販売強化や商談会等への積極的な参加により、居酒屋やデパート、海外業者との契約など取引件数を増やしている。 <p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな機械導入により、効率化が図られている。 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H28）
<p>23 ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の生産・販売促進</p> <p>《日高村》</p> <p>木質系のネコ砂製造事業に取り組む県内企業を日高村に誘致し、村内での新たな雇用を創出する。また、原材料の木材チップや茶葉を仁淀川流域で調達することで、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)エスエス</p>	<p>＜ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の安定的な製造＞</p> <p>800ケース/日、20,000ケース/月（25日稼働）を目指した生産体制の整備（設備整備、人員確保、原材料の調達等）</p> <p>＜新商品の開発・販売のサポート＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・竹くずを活用した商品の試作 ※製造にかかる原材料費等のコストが見合わず、現在商品化の動きはストップしている。 ・製紙スラッジを活用した製品の試験的な製造、販売 	<p>＜ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の安定的な製造＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産体制が採算ラインを超える550ケース/日で稼働し、販売額が順調に増えている。 <p>＜新商品の開発・販売のサポート＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製紙スラッジを活用した製品の試験的な製造、販売を行い、一定数の製造ができることが分かった。今後発注先からの要望があった場合には、生産を行う。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
岡林農園の販売額 1.8億円 (H26 : 1.4億円)	(R元年度末見込) 1.95億円 (直近の実績) 1.86億円 (H30年8 月期)	A +	加工業者向けユズ果汁の販売量増加や、小売から業務用へのシフト、オーストラリア等海外輸出の販売増などの取組によって、販売額が大幅に増加しており、地域での雇用創出にも寄与している。 またJICAの草の根技術協力事業など、海外に向けた新たな取組も多く始めている。 <課題> ・台風など天候の影響を受け、供給が不足する際の対応や配送料の値上がりによるコスト増加、消費税増税への対応	・引き続き、業務用、海外への取組を継続 ・輸送コスト増加の影響等への対応も含め、地産地消の取組として新たな事業展開の検討を行う。
ネコ砂(木質系排泄物 処理剤)の販売額 90,000千円 (H26 : 46,760千円)	(R元年度末見込) 76,233千円 (直近の実績) 70,229千円 (H30年 期末)	A	H28年度からH29年度にかけては、バイオマス燃料の需要拡大の影響等により、原材料であるオガ粉の供給が不安定な時期があったものの、H30年度途中からは、安定的にオガ粉の供給ができており、550ケース/日の生産体制を維持している。製造体制の安定に伴い、売上も増加傾向にある。 また、オガ粉不足に対応するため、竹くずや製紙スラッジ等を原材料としたネコ砂の製造テストを実施する等、新商品の開発に向けた取組を行った。 <課題> ・発注先の営業戦略に合わせた新商品の提案に対応できる製造体制の構築 ・仁淀川流域での原材料調達の促進 ・製造コストの削減 ・人手不足の解消 (村内の人材雇用促進)	・800ケース/日、20,000ケース/月を目指した生産体制の整備 (設備整備、人員確保、原材料の調達等) ・製紙スラッジを活用した製品の本格的な製造の検討

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>24 「村の駅ひだか」を拠点とした交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>村の駅ひだかを拠点とし、日高村をはじめとする特産品の販売を促進するとともに、周辺の観光施設と連携したネットワークを形成することで、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 ・(株)村の駅ひだか <p>※地域産業クラスター関連（日高村トマト産地拡大プロジェクト）</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"> ・村の駅ひだか運営等検討会及び出荷部会の実施 ・第3駐車場の整備（H28） ・レンタサイクルの設置（H29） ・増床工事の実施（H29） ・観光案内所整備 観光拠点等整備事業費補助金 1,521千円（H30） ・観光協会設立に向けた協議の実施 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） 	<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"> ・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み、売上、来客数共に好調である。 <p>⇒来客者数（レジ通過人数）</p> <p>H28：207,815人 H29：206,026人 H30：199,738人</p> <p>⇒H26.11月オープン以来の来客者数（レジ通過）90万人達成（H31.4月）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・駐車場の整備により47台分の駐車スペースを確保し、さらなる誘客が図られた。 ・レンタサイクルを設置したことにより、村内周遊観光の促進が図られた。 <p>⇒レンタサイクル稼働数</p> <p>H29：81台 H30：83台</p> <ul style="list-style-type: none"> ・増床工事により生まれた販売スペースで、村内で製作された雑貨品等の販売を開始し、商品ラインアップの増加につながった。 ・駐車場敷地内に観光案内所を整備し、より多くの方の目に入る場所での情報発信を開始したことにより、観光案内所機能の強化につながった。 ・観光協会設立に向けた協議の実施により、観光協会における事業計画の素案を作成することができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
直販市の販売額 200,000千円 (H26:104,382千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 224,639千円 (H30年度末)	A +	<p>トマトをはじめとする村内産の新鮮な農産物や県内各地の加工品等の幅広い商品の販売により、順調に売り上げを伸ばし、H31年度目標の2億円をH28年度から3年連続で達成するなど好調である。</p> <p>また施設内に併設されている「村の案内所ひだか」は、「猿田洞ケイビング」や「めだか池フットパス」等の体験型観光メニューの受付窓口として機能するとともに、日高村の情報発信を行い、村の魅力をPRしてきた。H31.4月には、駐車場内に整備した観光案内所に「村の案内所ひだか」を移設し、より多くの方の目に入る場所での情報発信を開始している。</p> <p>また、R元.11月には、日高村観光協会の発足を予定しており、「村の駅ひだか」が持つ観光機能を引き継ぎつつ、観光商品の開発販売等、新たな役割も担うことが想定され、村の観光のワンストップ窓口となることが期待される。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定した直販市の運営（商品の品揃えの充実や出荷体制の確立） ・日高村観光協会の立ち上げ、運営体制の確立 ・観光ガイド組織の連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・客層を広げるための新たな仕掛けや商品づくりの検討 ・顧客ニーズをふまえた商品の販売 ・観光協会の設立を契機とし、各ガイド間での交流促進を図る
フットパス等体験観光客数 400人 (H26:241人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 194人 (H30年度末)	B	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定した直販市の運営（商品の品揃えの充実や出荷体制の確立） ・日高村観光協会の立ち上げ、運営体制の確立 ・観光ガイド組織の連携強化 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>25 「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>仁淀川地域の自然、歴史、文化、生活、産業などの多様な地域資源を生かして旅行商品化を進めることで仁淀川ファンの拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川のブランド化を進め、国内外での知名度を高めることで交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)仁淀ブルー観光協議会 ・土佐市 ・いの町 ・仁淀川町 ・佐川町 ・越知町 ・日高村 ・(一社)土佐市観光協会 ・(一社)いの町観光協会 ・仁淀川町観光協会 ・(一社)さかわ観光協会 ・越知町観光協会 	<p>＜観光客の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・募集型・受注型ツアーの企画及びセールスキャラバンや商談会等のセールス活動の展開（商談・訪問件数） H28：238件 H29：372件 H30：531件（セールスエリア） 首都圏、中京、関西、中国、四国、九州、香港、台湾 <p>＜観光資源の旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀ブルーDMO観光戦略に基づき、地域資源を活用した着地型体験プログラムの開発に向けた資源の洗い出しと「仁淀ブルーDMOアドバイザー」による開発支援の実施（H30） ・地域連携企画事業として、高知仁淀ブルーライド、仁淀川ひな回廊、JRトロッコ列車「幕末維新号」との連携事業等を実施 <p>＜「奇跡の清流仁淀川」ブランドを生かした情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイドブック及び簡易型ガイドブックの制作及び配布 ・ホームページやSNSによる情報発信（ホームページの充実化） H29：スマートフォン対応、多言語対応 H30：OTA（じゃらんネット）との連携（SNSの更新） フェイスブック、ツイッター、インスタグラムでの記事投稿 ・国内外メディアを活用したPR ・PR動画の制作 ・ツーリズムEXPOや高知新港（クルーズ船）、大阪オートメッセ等への出展によるPR <p>＜外国人観光客（クルーズ客船含む）の受け入れ体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページの充実化（多言語対応） ・簡易型ガイドブックの多言語化 <p>＜仁淀川地域の観光に携わる人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流域ガイドの視察研修の実施 ・大規模観光PR展（ツーリズムEXPO等）への出展 <p>＜中長期計画に基づく組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2種旅行業登録（H28） ・旅行手配やJRトロッコ列車と連携した弁当販売等の収益事業の実施（H28～） ・仁淀川地域観光振興計画の策定（H28） ・仁淀ブルーDMOの形成・確立に向けた調査・分析及び戦略策定の関係者協議の実施 H29：戦略策定検討会5回開催、仁淀ブルーDMO観光戦略の策定 ・仁淀ブルーDMO観光戦略の推進 H30：観光戦略実行ワーキング4回開催 ・マーケティング機能の強化（H30） ウェブサイトデータ解析 ウェブアンケートシステムの構築 	<p>＜観光客の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀ブルー観光協議会関連のツアー企画数 H28：279本（うち181本催行） H29：366本（うち207本催行） H30：448本（うち241本催行） <p>＜観光資源の旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・着地型体験プログラムの造成件数 H30年度末：販売中7件、販売準備中2件 ⇒高知仁淀ブルーライド参加者数 H30：全国24都道府県343人 R元：全国27都道府県545人 ⇒ひな回廊を巡るツアー催行数 H30：4件201人 ⇒JRトロッコ列車での弁当販売数 H29：秋 273個 H30：春 286個、秋 253個 <p>＜「奇跡の清流仁淀川」ブランドを生かした情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページやSNS、物産観光PRなど、一般旅行者に向けた情報発信により、着実に知名度が向上している。 ⇒ホームページページビュー数 H29.12月：10,155 → H30.12月：14,662 → H31.1月：19,745 ⇒Twitterフォロワー数 H29：579人 → H30：1,559人 ・国内外メディアへの掲載（国内） 全日本空輸機内誌、日本航空機内誌、日本郵船広報誌、JRグループポスター等（海外） 香港旅行誌（Uマガジン、香港ウォーカー） ほか、台湾及びシンガポールメディア等 <p>＜外国人観光客（クルーズ客船含む）の受け入れ体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光情報の提供ツールの多言語化に取り組み、受け入れ環境の整備を進めている。 <p>＜仁淀川地域の観光に携わる人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流域ガイドのスキルアップによる観光客の満足度の向上、また、観光PR展への出展を通じ、国内外の観光の状況把握や広域的な視点の重要性の認識につながっている。 <p>＜中長期計画に基づく組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2種旅行業登録完了により、自主企画ツアーを造成・販売するなど自主財源の確保に向けた取組が進展した。 ・関係市町村や民間事業者等と連携して、観光戦略の策定や合意形成を行っている。 ・マーケティング機能の強化や、ワーキングの開催等の持続可能な連携を図る仕組みを構築するなど、広域観光推進体制の強化が図られている。 ⇒日本版DMO候補法人登録（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
仁淀ブルー観光協議会 関連のツアー送客数 5,500人 (H26 : 4,153人)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 6,671人 (H30年度 末)	A +	H28年度に第2種旅行業登録を行い、自主企画ツ アーの造成や販売に取り組むとともに、国内外の旅行会 社への積極的なセールス活動を実施し、ツアー送客は 年々実績を伸ばしており、仁淀川流域への観光客の誘 致が進んでいる。 また、仁淀川地域ならではの資源を生かした観光商 品開発や地域連携イベントの開催、ウェブやメディアを 活用した効果的なプロモーション等により、国内外で仁 淀ブルーの知名度が着実に向上している。 さらに、仁淀ブルー観光協議会を中心とした仁淀川 地域の広域観光を推進する体制の強化に取り組み、 H30年度には日本版DMO候補法人に登録され、戦 略的な観光地域づくりに取り組み始めている。	・自然を生かしたブランド構築と情報発 信の強化による認知度向上 ・仁淀川流域の特性を生かした地域 内消費の拡大 ・地域資源の掘り起こしと磨き上げによ る来訪者満足度の向上 ・地域マネジメントの強化による持続 可能な地域づくりの牽引
主要宿泊施設の宿泊 者数 72,000人 (H26 : 65,410人)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 62,232人 (H30年度 末)	B	<課題> ・「仁淀ブルー」のメディア等への露出は増えたが、仁淀 川及び仁淀川流域市町村の全国的な認知度はまだま だ低い。 ・仁淀川地域への誘客は進んでいるが、自然景観を目 的とした来訪が多く、単一のエリアのみに滞在する傾向 が高いため、周遊性が低く、一人当たりの観光消費額 が低い。 ・中津渓谷や安居渓谷といった自然景観に対する満足 度は高いが、それ以外の各施設等の満足度は高いとは いえない。	
主要観光施設の入込 客数 276,000人 (H26 : 216,458 人)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 247,284人 (H30年 度末)	A -		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>26 観光交流施設の整備・運営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や情報発信の拠点として「観光交流施設」を整備し、新居地区における交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・特定非営利活動法人新居を元気にする会など 	<p>＜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> <ul style="list-style-type: none"> ・H28.4月 南風営業開始（1F直販所、2Fカフェ） ・直販所の魅力ある活かぶり（商品配置、店内レイアウト等） 産業振興アドバイザーを招へい1回（H28） ・運営主体であるNPO組織の誘致により、旧「南風の郷」跡地に、海鮮BBQ「土佐のかき小屋」がオープン（H29.4月） ・テナント間連携強化の取組 産業振興アドバイザーを招へい5回（H29） ・集客イベントの開催（スイカメロンフェア等）：計10回 	<p>＜観光等の交流人口を増加させるための仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設来客者数の増に伴い、各店舗売上も増加した。 ・産振アドバイザーからの助言を参考に直販所・カフェ・かき小屋3店舗で連携したイベントを開催（2回） ・集客イベント来客者数（R元年度） 三周年祭（4/27～29）：1,566人 スイカメロンフェア（6/16）：980人 ・産振アドバイザーからの助言を参考に商品配置・レイアウトを変更 ⇒施設販売額の向上 1F直販店 H28 28,364千円 H29 34,948千円 H30 36,659千円 2F飲食店 H28 21,000千円 H29 23,100千円 H30 24,221千円
<p>27 土佐市における体験型観光と食観光の推進</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の観光や食の資源を活用し、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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・土佐市商工会 ・宇佐ホエールウォッチング協会 ・地域づくり団体 ・（一社）土佐市観光協会 	<p>＜地域資源を活用した旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クルージング体験の実施（H26～） ・ホエールウォッチング・クルージングパンフレットの作成（H29.3月） ・土佐市観光ガイドパンフレット作成（H30.9月） ・宇佐地区における旅行会社向けのモニターツアーを実施（H29） ＜体験型観光及び食観光のメニューのブラッシュアップ＞ ・塚地峠を中心とした青龍寺周辺の観光ガイド育成 産業振興アドバイザー招へい5回（H29） 	<p>＜地域資源を活用した旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホエールウォッチング体験者数 H28：2,426人 H29：2,865人 H30：2,132人 ・クルージング体験者数 H28：22人 H29：12人 H30：11人 ⇒地域資源を活用した体験メニューの定着 ＜体験型観光及び食観光のメニューのブラッシュアップ＞ ・観光ガイド4人育成 ⇒ガイド件数 H28：1件11名 H29：3件50名 H30：2件7名
<p>28 酔鯨酒造株式会社新工場を核とした体験型観光等の推進による地域活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>酔鯨新工場を核とした体験型交流事業を推進することにより、交流人口の拡大につなげ、観光の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・酔鯨酒造株式会社 	<p>＜見学体験施設等を活用したメニューの提供＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酔鯨新工場（土佐蔵）整備（H30.9月） ・酒蔵見学を開始（H30.11月） <p>＜受入体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・併設ショップでの物販、有料試飲開始（H30.11月） ・併設カフェ「SUIGEI SAKE LAB CAFE」オープン（H31.4月） <p>＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酒蔵見学のネット予約開始（H30.11月） 	<p>＜見学体験施設等を活用したメニューの提供＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酒蔵見学を開始（H30.11月） ⇒見学人数1,317人（H30.11月～R元.6月） <p>＜受入体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・併設ショップにおいて、酒をはじめ、酒を用いたフェイスマスクやゼリーなどの販売や有料の試飲を開始 ・併設カフェにおいて、酒粕やあま酒を用いたオリジナルのソフトクリームバフェなどを販売 ⇒ショップ売上額8,711千円（H30.11月～R元.6月） <p>＜誘客の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネットでの予約システムの開設等の取組が施設来客者数の増加につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
施設来客者数 12万人 (H27:0人)	(R元年度未見込) 20万人 (直近の実績) 19.2万人 (H30年度 末)	A +	産業振興アドバイザーを活用した、直販所の魅力向上、テナント間連携によるイベントの開催などにより、施設来客者数は堅調に推移している。SNSを活用した集客や地元高校生と連携したイベントを実施することで、さらなる集客が見込まれる。 <課題> 施設の全体の運営主体である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、集客イベントの定期的な開催が難しく、単発イベントのみとなっている。したがって少人数でもイベント開催ができるように設備を整える等の体制づくりやNPO内での新たな人材の確保が課題である。	・SNS等のメディアを活用したPR強化 ・地域住民等と連携した新たな人材の確保
体験型・食観光における 入込客数 6,000人 (H26:約2,500 人)	(R元年度未見込) 5,000人 (直近の実績) 2,143人 (H30年度 末)	A	H30年度は繁忙期の台風の影響により客数が減少していたが、R元年度は自然&体験キャンペーンからの申し込みが増加しており、R元.5月末時点で前年同期比246.1%と非常に好調に推移している。 <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・クルージングを実施しているが、いずれも船頭の高齢化による人材の確保が課題となっている。また、繁忙期は定員(72人)を超える申し込みもあるため、顧客を逃している格好となっている。自然&体験キャンペーンの影響で増加している顧客からのレポートを獲得するために知識のある観光ガイドの育成が必要である。 横浪クルージングについても横浪の地層に関する専門知識のあるガイドが説明をできれば、より魅力が向上するため、知識豊富なガイドの育成も課題である。	・インバウンドの強化 (外国語パンフレットの作成) ・ホエールウォッチング、横浪クルージングの観光ガイド育成 ・地域おこし協力隊との連携による新たな船頭の確保
施設来客者数 2,000人 (H28:0人)	(R元年度未見込) 4,500人 (直近の実績) 956人 (H30年 度:H30.11月～ H31.3月)	A +	インターネット等を用いたPRにより酒蔵の見学者数及びショップでの売り上げは上昇している。H31.4月にオープンしたカフェも好評であり、今後もさらなる施設来客者数の増加が見込まれる。 <課題> さらなる来客者数増加のための受入体制の確立。	・誘客計画の策定による受入態勢の構築

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>29 いの町の地域資源を活かした体験型観光等の推進</p> <p>《いの町》</p> <p>仁淀川の美しい自然、土佐和紙の歴史、古い町並みなど、いの町の持つ魅力を活かして体験メニューや土産品づくりを進めるとともに、季節ごとの特色あるイベントを開催することで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"> ・いの町 ・(一社)いの町観光協会 	<p><体験メニューの販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光及び地域資源を生かしたイベントに合わせ、土佐和紙等の特産品を一体的にPRすることで、地域にお金を落とす仕組みを構築 ・ラフト等備品拡充、サイクリング備品整備 (H28) 観光拠点等整備事業費補助金(1,680千円) ・クリアカー、BigSUP 3 艇導入 (H30) 観光拠点等整備事業費補助金 (1,972千円)) ・ここにBBQ販売強化 ・ここに館改修及び提供メニューの拡充 産振アドバイザー招へい6回 (H30、R元) <p><イベントの開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町紙のこいのぼり、“en”～灯りと自然と音楽と～、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、Kami祭 (いの通信局が県中山間地域等商業振興事業費補助金を活用し行った新たな取組)、かみのひなまつり、銀橋マルシェ ・仁淀川流域6市町村を自転車で駆け抜けるイベントを開催 (高知仁淀ブルーライド) (H30～) <p><お土産品(食・工芸品等)づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会によるお土産缶バッチの作成 (R元～) <p><外国人観光客の受入体制整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県主催外国人観光客受入研修実施委託業務にかかる観光地エリアへ応募 (R元) ・観光協会が外国人観光案内所カテゴリー1に申請 (R元) ・JR伊野駅出口に外国人観光客向け案内看板を設置 (R元) 	<p><体験メニューの販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カー、ラフティング備品の拡充 (クリアカー、BigSUP) が利用客増につながった。 ⇒カー・ラフティング・レンタサイクル利用人数 H28 : 4,329人 →H29 : 4,181人 →H30 : 5,421人 <p><イベントの開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・グリーンパークほどのを活用した2日間のイベント“en”～灯りと自然と音楽と～の開催 (H27～) 来場者 H27 : 約1,000人 H28 : 約1,800人 H29 : 約1,800人 H30 : 約1,300人 (悪天候の為1日開催) R元 : 約1,800人 ・いの町紙のこいのぼり (R元.5.3～5) 来場者数 : 約12,000人 ・Kami祭 (H30.11.23) 来場者数 : 約1,900人 ・かみのひなまつり (H31.3.2～3) 来場者数 : 約3,500人 ⇒地域の特色 (商店街) と土佐和紙や生姜などの特産品を一体的にPRでき、子どもから祖父母まで幅広い世代が来場するイベントとなり、出店者の売上も好調 ・高知仁淀ブルーライド 参加人数 H30 : 343人 R元 : 546人 <p><外国人観光客の受入体制整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・外国人観光客受入研修実施観光地エリア研修会の開催 (R元.7月) ・外国人観光案内所カテゴリー1取得 (R元.8月末予定)
<p>30 いの町本川地区での山岳観光の推進</p> <p>《いの町》</p> <p>木の香温泉や山荘しらすを拠点とし、他の観光施設や民間企業と連携して、UFOラインと呼ばれる石鎚山系の景観や山岳資源を生かした体験メニューを観光客や山歩き愛好者に提供することで、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 ・(一社)いの町観光協会 	<p><観光施設 (道の駅木の香温泉、山荘しらす) と連携した体験型観光の推進と施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・登山者へのレンタル用品整備 歴史観光資源等強化事業費補助金 602千円 (H29) ・BBQなど体験メニューのレンタル用品整備 観光拠点整備事業費補助金768千円 (H30) ・UFOラインを活用した自転車イベントの開催 ・UFOライン周辺でのライブカメラの設置 ・公式ホームページの開設等 <p><新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・UFOラインを中心とした山の案内人の養成 (H30) 頑張る人づくり事業費補助金 462千円 	<p><観光施設 (道の駅木の香温泉、山荘しらす) と連携した体験型観光の推進と施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・登山靴、レインウェアなどの貸出により、新たな旅行会社による山登り初心者対象ツアー誘致が成立 ⇒H29 : 1社、H30 : 1社 ・UFOラインを活用した自転車イベントにより新たな客層へのPRとなり、サイクリング客の増加につながった ⇒UFOラインアタック参加者 H28 : 11名 H29 : 140名 H30 : 129名 R元 : 180名 ・UFOライン周辺の天気、紅葉状態などをタイムリーに観光客に案内できる仕組みができた。 <p><新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たなガイドの養成 : 8名 ⇒ツアー同行数 : 3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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験参加人数 25,000人 (H26 : 20,849人) うち、いの町紙の博物館 8,300人 (H26 : 6,472人)	(R元年度末見込) 28,000人 うち、いの町紙の博物館 9,500人 (直近の実績) 27,541人 (H30年度末) うち、いの町紙の博物館 9,162人	A +	<p>カヌー・ラフティングで新たな備品の拡充を行ったこと及び近年の自然体験ブームに伴い利用客を増やしているが、季節や天候により客数の変動がある。</p> <p>H27年度より、グリーンパークほどのを活用した新たなイベント「en”～灯りと自然と音楽と～」が開催され、県内外から2日間で1,000人を超える来場があり、好評を得ている。</p> <p>「かみのひなまつり」では地域の特色（商店街）と土佐和紙や生姜などの特産品を一体的にPRでき、幅広い世代が来場するイベントとなり、出店者の売上も好調である。</p> <p><課題> いの町内の体験料収入は伸びているが、主要観光施設の利用者数が伸び悩んでいる。各施設毎の利用者動向の分析とより長く滞在してもらえる取組を講じることが求められている。</p>	<p>・ここにBBQの施設改修に併せて新たな体験メニューを導入し、いの町の体験型観光拠点としての機能充実につなげ、交流人口の拡大や地域活性化を目指す。</p> <p>・より滞在時間を長くするための仕組みづくり（事業者間の連携強化）</p>
体験メニュー売上高 45,700千円 (H26 : 29,946千円) うち、いの町紙の博物館 3,321千円 (H26 : 2,588千円)	(R元年度末見込) 52,000千円 うち、いの町紙の博物館 3,800千円 (直近の実績) 51,745千円 (H30年度末) うち、いの町紙の博物館 3,664千円	A +		
主要観光施設入込客数 436,000人 (H26 : 401,015人) うち、いの町紙の博物館 30,000人 (H26 : 26,179人)	(R元年度末見込) 410,000人 うち、いの町紙の博物館 25,000人 (直近の実績) 約374,801人 (H30年度末) うち、いの町紙の博物館 23,725人	A -		
道の駅木の香温泉・山荘しらすの利用者数 57,000人 (H26 : 55,482人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 52,705人 (H30年度末)	B	<p>UFOラインを活用した自転車イベント「UFOラインアタック」が、UFOラインの開通イベントとして定着し本川地区を代表するイベントへと成長した。</p> <p>山の案内人の養成講座により、本川エリアの山の魅力を発信できる人材を発掘・養成することができ、これからの山の案内人としての活動に期待ができる。</p> <p>山荘しらす・寒風茶屋で山の状況がわかるようにライブカメラの設置や、サイクリスト向けの案内や注意喚起の看板設置など観光客の受入態勢の強化も図れている。</p> <p><課題> 山荘しらすのリニューアルオープン時に強力なプロモーションを実施して、休業期間中に離れてしまった観光客を呼び込む必要がある。</p> <p>道の駅木の香、木の根ふれあいの森など老朽化した施設に係る対応策の検討も必要。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>31 仁淀川町での観光情報の発信強化と受入体制の充実</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町において、観光情報の収集・発信の強化やソフト・ハード面の受入体制の充実を図ることで、滞在型観光を推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町観光協会 ・仁淀川町 ・仁淀川町内の地域づくり団体 	<p>＜関係機関等と連携した効果的な観光情報収集・発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会を主体とした報告会の定期開催（毎月） ・広報誌への掲載、SNSを活用した情報発信 <p>＜施設整備や接客スキル向上等によるおもてなし観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備（R元） 観光拠点等整備事業費補助金 R元：46,430千円（予定） ・仁淀川町観光ガイド養成講座の開催2件（H29～30） 	<p>＜関係機関等と連携した効果的な観光情報収集・発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一社）仁淀ブルー観光協議会と連携した情報発信により、観光客の入込の増加につながっている。 <p>＜施設整備や接客スキル向上等によるおもてなし観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町観光ガイド養成講座を通じて、ガイド人員の増加が図られた。 ⇒ガイド人員の増加 H29：3名→R元：9名
<p>32 歴史と文教を活かしたまちづくりによる観光の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>歴史的な街並みの整備を行うとともに、観光資源の効果的な活用により、「歴史と文教のまち・佐川」の魅力を存分に感じられるまちづくりを行政・観光協会・地域が一体となって進める。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町 ・（一社）さかわ観光協会 ・佐川町内の地域づくり団体 	<p>＜観光資源の利活用、効果的な情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ観光クラスター協議会の開催12回（H28～H29） ・観光クラスターの形成（H28～H29） 歴史観光資源等強化事業費補助金 H28：47,635千円 H29：6,922千円 ・青山文庫の設備改修（H28） ・周辺施設への説明展示・のれん標識等設置（H28） ・周遊パンフレット3種作成（H28） ・青山文庫専用HPの開設（H29） ・音声ガイド作成（H29） ・牧野公園ガイドの充実（H29） <p>＜体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型博覧会「プレ版わんさかわっしょい体験博」の開催（実施プログラム数11（H30）） ・体験型博覧会「わんさかわっしょい体験博」の開催に向けたWSの実施2回（R元） <p>＜おもてなしの体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川くろがねの会観光ガイド勉強会の開催16回（H28～30） ・佐川くろがねの会英語ガイド勉強会の開催66回（H28～30） ・さかわ観光協会お土産品・飲食メニューの開発 産業振興アドバイザー招へい6回（H28、H30各3回） 	<p>＜観光資源の利活用、効果的な情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・青山文庫を中心とした観光クラスターが形成された。 <p>＜体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プレ版わんさかわっしょい体験博参加者数175名（定員に対する参加率76%） ⇒参加者アンケートによる次回参加希望率100% <p>＜おもてなしの体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川くろがねの会勉強会参加人数：延べ658人 ⇒インバウンドへの対応力が向上し、ガイド人材の育成につながった。 ⇒外国客船ツアーへの英語ガイドの実施：2回（H30） ・土産品開発1品目、飲食メニュー6件 ⇒上町まち歩きガイド利用者数の増

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要観光施設入込数 (4施設、4観光資源) 73,700人 (H26 : 70,189人)	(R元年度末見込) 73,700人 (直近の実績) 76,089人 (H30年度末)	A +	町の観光パンフレット等を活用した広報やSNSなどによる積極的な情報発信により、入込客数は着実に増加している。また、受入体制の強化に向け、H29年度より観光協会主催で「観光ガイド養成講座」を開催しており、ガイド人員の増加につながっている。 <課題> ・観光客に町全体への周遊を促し、地域の経済効果の拡大につなげる必要がある。 ・観光客の増加に伴い、観光ガイドを増員する必要がある。	・主要となる観光スポットと町内の観光施設を周遊させる仕組みづくり（観光クラスター）の構築 ・ガイド養成講座の継続実施に加え、観光協会、役場を中心に地域住民とも連携した受入体制のさらなる充実を図る。
上町地区の入込客数 25,000人 (H26 : 15,000人)	(R元年度末見込) 32,500人 (直近の実績) 31,225人 (H30年度末)	A +	幕末維新博の地域会場である青山文庫を中心に、観光クラスターが形成され、各種設備等の整備が進み、周辺施設の魅力が向上した。加えて、ガイド団体のガイド内容の充実、おもてなし体制の整備により、上町地区への入込客数が増加している。H30年にプレ版として開催した体験型博覧会も好評で、上町地区に限らず佐川町全体の地域資源の掘り起こし・磨き上げにつながった。	・ガイド団体によるガイド養成やおもてなし体制のさらなる充実 ・上町地区の飲食・宿泊機能の強化 ・体験型博覧会の継続開催に向けたプログラムの内容の一層の充実
青山文庫の入館者数 5,500人 (H26 : 4,201人)	(R元年度末見込) 5,500人 (直近の実績) 6,868人 (H30年度末)	A +	<課題> ・上町地区周辺への経済波及効果をより拡大するため、観光客の滞在時間の延長や満足度向上によるリピーター確保などに係る取組を一層進める必要がある。	
上町まち歩きガイド利用者数 5,000人 (H26 : 4,585人)	(R元年度末見込) 4,600人 (直近の実績) 4,512人 (H30年度末)	A -		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>33 越知町の総合的な観光振興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、地域の様々な観光資源を組み合わせた体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した新商品開発に取り組み、交流人口の拡大と販売促進を図り、地域の活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知町観光協会 ・おち駅物産館協議会 ・JA高知県（仁淀川地区） ・越知町 など 	<p>＜観光物産館おち駅の利用者拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知町、JA、観光協会等の関係者によるおち駅物産館協議会において販売促進の検討（毎月実施） ・店頭での「文旦まつり」等のイベント開催9回（H28～30） ・第2駐車場の整備（H29） ・「よって西土佐」視察研修実施（H29） ・バーベキューセットの取扱開始（H30） ・スノーピークの製品を活用したディスプレイによるコーナーの設置（H30） <p>＜横倉山等を活用した体験型観光の人材育成と仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山ガイド養成 産業振興アドバイザー招へい5回（H28） ・横倉山ガイド基本コースのガイド台本完成（H28） ・大学生等に対する横倉山ガイドの実践1回（H29） ・先進地視察の実施1回（H29） ・横倉山ガイドモニターツアーの実施1回（H30） ・横倉山トレッキングツアー開始（H30） ・松山街道ガイド養成 観光アドバイザー招へい5回（H28） ・松山街道ガイド台本の完成（H29） <p>＜カヌー、ラフティングの利用者拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Eボートを活用した体験観光メニュー検討 産業振興アドバイザー招へい1回（H28） ・ホームページや雑誌等でのカヌー・ラフティングの広報 	<p>＜観光物産館おち駅の利用者拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フェアや店頭イベントの実施により、越知町産品のPRにつながっている。 ・バーベキューセットの売上額 H30：265千円 <p>⇒おち駅客数</p> <p>H28：89,361人 H29：92,299人 H30：88,447人</p> <p>＜横倉山等を活用した体験型観光の人材育成と仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山ガイドモニターツアー参加者 H30：13人 ・横倉山トレッキングツアー参加者 H30：94人 <p>⇒ツアー開始により、個人客の受入はもちろん、仁淀ブルー観光協議会などの団体客受入にもつながっている。</p>
<p>34 体験型観光の拠点となるキャンプ場の整備による交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《越知町》</p> <p>仁淀川でのカヌー・ラフティングや横倉山などの地域資源を活用した体験型観光を束ねる拠点として、(株)スノーピーク監修によるキャンプ場を整備・運営し、仁淀ブルーの全国発信と観光客誘致による交流人口の拡大と、地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知町 	<p>＜キャンプ場の整備と運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ場の整備（H27～R元） 観光拠点等整備事業費補助金 H27～H28：3,371千円 H28：1,809千円 H28～H29：9,504千円 H29～H30：408,469千円 H30：3,082千円 R元：2,205千円 ・地域観光推進交付金 R元：45,385千円 ・指定管理者の決定（H29） ・日ノ瀬清流公園キャンプ場（スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド）オープン（H30） ・店舗運営の検討 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） ・宮の前公園センターハウス（スノーピークかわの駅おち）オープン（R元） <p>＜地域の観光資源とのコラボと情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプイベントの実施4回（H28～30） ・東京大学「フィールドワークスタディ型政策協働プログラム(テーマ：キャンプ場を核とした地域活性化)」の実施（H29） ・町内店舗周遊を目的としたスタンプラリーの実施（H30～） 	<p>＜キャンプ場の整備と運営＞</p> <p>「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」及び「スノーピークかわの駅おち」のオープンにより、地域資源を活用した体験型観光を束ねる拠点が整備できた。</p> <p>＜地域の観光資源とのコラボと情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプイベントの参加者 H29：約400人参加（アウトドア体験イベント、越知おいしいデイ・キャンプイベント） H30：約30人（親子キャンプ） <p>⇒イベントの実施により、キャンプ場の周知につながっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スタンプラリー景品交換者 128人（R元.5月末） <p>⇒スタンプラリーによって、越知町内での購入や町内店舗の周知につながっている。</p> <p>事業者のスタンプラリーの反応も好調であり、キャンプ場利用者との交流が広がっている。</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 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
おち駅での販売額 100,000千円 (H26 : 65,567千円)	(R元年度未見込) 100,000千円 (直近の実績) 104,425千円 (H30 年度末)	A +	物産販売では、おち駅物販経営協議会における毎月の売上向上の検討をはじめ、店頭イベントの実施などの取組により、町内客を中心に顧客を獲得している。 H30年度には、越知町内にオープンした「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」の利用客を想定したパークキューセットの販売を開始するなど、新たな試みも実施している。また、越知町のふるさと納税返礼品を多数おち駅で取り扱っており、生産者の所得向上につながっている。	<p>おち駅の情報発信について、手段等の検討を行うとともに、スタッフ確保を図る。</p> <p>スノーピークかわの駅おちとの相乗効果を図る方策の検討と実施。</p> <p>引き続き、横倉山を中心としたガイドの養成・勉強会の開催、ツアーのコース増加など魅力向上施策に取り組むとともに、横倉山トレッキングツアーの一層の周知を図る。</p> <p>カヌー・ラフティングガイドの募集継続</p>
観光ガイドの養成数 10人 (H26 : 6人)	(R元年度未見込) 19人 (直近の実績) 16人 (H30年度末)	A +	産業振興アドバイザーを活用したガイド養成講座の開催、ガイド台本の作成やモニターツアーの実施などを経て、横倉山トレッキングツアーの受入が開始し、新たな観光客の獲得につながっている。 <課題> <ul style="list-style-type: none"> おち駅の来客数が減少傾向 おち駅のスタッフが不足している。 	
カヌー・ラフティング利用者数 2,500人 (H27 : 2,288人)	(R元年度未見込) 1,246人 (直近の実績) 1,694人 (H30年度末)	B	<ul style="list-style-type: none"> おち駅の情報発信ツールが不足している。 横倉山トレッキングツアーの周知が必要である。 地域資源を活かした体験型観光のメニューの充実やスタッフ等の体制整備が必要である。 	
キャンプ場宿泊者数 5,400人 (H29 : 0人)	(R元年度未見込) 9,400人 (直近の実績) 8,853人 (H30年度末)	A +	「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」のオープン以降、主に町外・県外からの利用者が多く訪れており、交流人口の拡大につながっている。 また、「スノーピークかわの駅おち」のオープンにより、これまで以上に幅広い年代の顧客が訪れている。町内事業者等の同店舗への出品を通じて町内への経済波及の機会となっている。 <課題> <ul style="list-style-type: none"> キャンプ場店舗スタッフの不足 「スノーピークかわの駅おち」や「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」を始点とした、越知町内の周遊発信、体験メニューの増加 	
宮の前公園センターハウ スレジ通過者数 42,000人 (H29 : 0人)	(R元年度未見込) 36,500人 (直近の実績) -	A	<ul style="list-style-type: none"> 町内店舗での購入促進や商店街の誘客へつなげる、さらなる方策が必要 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>35 「屋形船仁淀川」を核とした交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>仁淀川流域の主要な観光資源として屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくりを行い、乗船客の増加による地域の賑わいづくりや発着場をフィールドとしたコミュニティの活性化を進めることで、仁淀川流域の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 ・(株)屋形船仁淀川 	<p><観光客の受入体制の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド人材養成 産業振興アドバイザー招へい5回 (H28) ・通訳機器の導入 (H30) ・地域住民による屋形船ガイドの実施 (H28～) <p><国内外に向けた情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNS (フェイスブック) による情報発信を開始 (H29) ・OTAによる予約受付を開始 (H30.12月～) 	<p><観光客の受入体制の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド養成：8人 ⇒ガイド付きでの乗船者数 H28：633人 H29：621人 H30：1,099人 ⇒外国人乗船者数 H29：84人 H30：285人 (H28は未集計) <p><国内外に向けた情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSやOTAを活用した情報発信や販売を行うことにより、より幅広い客層に「屋形船仁淀川」をアピールすることができ、認知度の向上や乗船者数の増加につなげることができた。 ⇒OTAによる予約数48件 (H30.12月～R元.6月)
<p>36 小村神社周辺の仁淀川かわまちづくり整備による交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村江尻地区かわまちづくり事業により、自然に恵まれた水辺空間を整備することにより、小村神社の国宝等の文化財や歴史遺産も活用して小村神社エリアでの交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 	<p><小村神社及び国宝への観光客の誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・小村神社を会場としたイベント (日高メシふえすていばる!!!!、小村神社秋の大祭) を開催し、村内外から多くの方に来場いただいた。 ・イベントへの誘客のため、チラシ配布等の広報活動を行った。 <p><親水公園の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・国交省による竹林伐採や階段護岸・管理道工事等の実施 (H28～H30) ・村による多目的広場、遊歩道、トイレ等の工事の実施 (R元～) 	<p><小村神社及び国宝への観光客の誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高メシふえすていばる!!!! (毎年11月) 来場者数 H28：1,300人 H29：1,300人 H30：2,000人 ・小村神社秋の大祭 (毎年11月15日) 国宝拝観者数 H28：175人 H29：146人 H30：106人 ⇒イベント開催によって、観光客の誘客は図られ、小村神社エリアでの交流人口の拡大及び地域の活性化につながった。 <p><親水公園の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・階段護岸・管理道工事の整備完了 ・遊歩道、多目的広場の詳細設計完了

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
乗船者数 4,500人 (H26:3,261人)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 6,076人 (H30年度 未)	A +	<p>屋形船乗船者数はH28年度が前年度比132%の5,276人、H29年度、H30年度はともに6,000人を超えており、順調に客数を伸ばしている。</p> <p>ソフト面においても、通訳機器の導入により、増加傾向にある外国人観光客への対応強化を行ったほか、SNSやOTAを活用した情報発信や販売を開始し、認知度の向上や乗船者数の増加につなげることができた。</p> <p>また、R元年度には能津地区で集落活動センターの開所が予定されており、センターと連携した取組を検討していく。</p> <p><課題></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 ・通信環境の整備 ・ガイド人材の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・雨天時の代替メニューの作成及び冬期における集客対策 ・フットパス等他の観光資源との連携 ・SNS等情報発信の充実による集客力アップ ・wifi環境の整備 ・ガイド募集チラシの配布及びガイド人材育成講座開催の検討
小村神社周辺イベント 来場者数 3,400人 (H27:1,481人)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 2,106人 (H30年度 未)	A -	<p>小村神社周辺イベント来場者数は、「日高メシふえすていばる!!!!」への参加店舗(出店)の増加等により、H28年度の1,475人からH30年度は2,106人と増加している。今後は、新規イベントの開催や既存イベントの充実によるさらなる集客が期待される。</p> <p>親水公園は、H30年度に階段護岸・管理道工事が完了し、今後は、多目的広場、遊歩道、トイレ等の工事を順次行っていく。</p> <p>また、小村神社の北側に位置する江尻地区では、SUP事業者による活動(H29～)やNPO法人日高わのわ会による気軽に宿泊を試せる取組「POP UP INN(ポップアップイン)」(H30～)が始まり、地域に賑わいを創出している。</p> <p><課題></p> <p>イベント来場者数を増やすため、情報発信の強化や、小村神社や国宝の大刀の認知度の向上に向けた取組が必要。また、親水公園の整備完了後の活用方法の検討が必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・親水公園整備後の活用方法(実施イベント等)の検討 ・小村神社の観光資源としての活用の検討 ・交流拠点施設との連携 ・仁淀ブルー観光協議会と連携によるプロモーションの強化

【高幡地域アクションプラン 実行3年半の総括シート】

項目名及び事業概要	具体的な取組	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の推進や環境制御技術の向上などによる収量・品質の向上に努める。同時に、消費者からの安全・安心の要望に応えるために環境保全型農業を推進する。さらに、産地のこだわりを「見える化」した販売に対応したエコシステム栽培品目の増加などにより、販売額の維持・増加を目指す。あわせて、重油等の資材高騰への対応などの経営改善により農家の所得を向上させ、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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学び教えあう場による栽培技術や経営分析診断の指導（H28～） 目慣らし会 H28：22回 H29：22回 H30：25回 現地検討会 H28：14回 H29：18回 H30：9回 勉強会 H28：5回 H29：6回 H30：7回 ・環境制御技術の推進 現地実証圃調査 H28：56か所 H29：72か所 H30：43か所 現地検討会 H28：1回 勉強会 H28：1回 H29：12回 H30：5回 啓発資料配付（H28～） <p>＜生産コスト低減対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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（H28～） 現地実証圃設置H28：1か所 排液処理・循環装置の実証H28：5か所 地区説明会の開催H28：10回 <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IPM技術の推進 主要8品目で取り組み、ししとう、きゅうり、みょうが、いんげんの現地実証圃を設置（H28～） IPM技術実証圃等の調査 H28：34か所 H29：15か所 H30：56か所 啓発資料配付 H29：6,350部 H30：15,000部 <p>＜流通・販売上の課題＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・くろしお版GAPの推進（H28～H30） ・高知県版GAPの推進（H30～） GAP研修会の開催 H30：2回→R元：2回 	<p>＜収量・品質向上対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主幹品目の収量・品質の向上 ⇒販売額の増加（園芸年度） ・環境制御技術の推進によるハウス内環境制御技術への関心の高まり ⇒環境測定装置導入戸数の拡大 H28：28戸→H29：119戸 →H30：165戸 ⇒炭酸ガス発生機導入面積 H28：10.4ha→H29：12.4ha →H30：11.5ha <p>＜生産コスト低減対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地実証や説明会の開催等により、省エネ対策が推進された。 ⇒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）の導入拡大。特に、重油代替加温機は、みょうが等の高温性品目を中心に導入が進んでいる。 →H28～R元：83台（内みょうが78台導入） <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要8品目で取り組んだ天敵実証圃が成功 ⇒ししとう栽培では、全戸で天敵を導入 ⇒きゅうり、みょうが、いんげん等でも天敵の有効性が認められ、IPM技術が普及しつつある。 <p>＜流通・販売上の対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要8品目でくろしお版GAP点検シートに取り組み、ほぼ定着 ⇒国のガイドラインに準拠した高知県版GAPへのバージョンアップが進みつつある。 ⇒JA土佐くろしおの4集出荷場で、高知県版GAPに沿った出荷場GAPが始まり、関係者の衛生管理に対する意識が高まった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要農産物3品目 (みょうが、きゅうり、しし とう) 販売額 92億円 (H27: 85.6億円)	(R元年度末見込み) - (直近の実績) 93.5億円 (H30園芸 年度: H29.9月~ H30.8月)	A+	学び教えあう場による栽培技術や経営分析診断の 指導により、より良い栽培管理方法、環境制御による 増収技術、天敵を用いたIPM技術、ヒートポンプエアコ ンによる燃油経費削減技術等、安定生産や増収技術 と経費削減技術の普及が進んだ。 併せて、栽培技術や経営分析診断の指導等により、 主幹品目の収量・品質が向上した結果、H30園芸年 度主要農産物3品目の販売額は、過去最高となった。 <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 技術等による栽培の安定と増収 ・生産コスト低減策の推進と普及 ・みょうが養液栽培における環境対策 ・高知県版GAPの推進	・目慣らし会や現地検討会など学び教 え合う場への参加を促すことによる新 規就農者への継続指導及び後継者 の育成 ・学び教えあう場や実証を活用した環 境制御技術やIPM技術の向上と普及 ・重油代替加温機（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 進と普及 ・みょうが養液栽培の培地再生の改善 ・ガイドライン準拠県版GAP点検シートの 取組周知による高知県版GAPの励 行

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>2 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。</p> <p>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生かした惣菜、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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)土佐くろしお村村営みのり ・JA土佐くろしお 	<p>＜作業受託面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうち農業確立総合支援事業 H28：2,532千円（トラクター等） H28：52,533千円（育苗施設） ・農地・維持管理対策事業（市単） H29：2,900千円（コンバイン等） ・複合経営拠点推進交付金 H30：5,189千円（田植機・防除機等） ・アグリ事業戦略サポートセンター支援 H30：7回 R元：4回（予定） <p>＜販売額の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産直市「とさっ子広場」整備（H27） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H27：50,000千円 ・直販所活性化セミナー受講 H29：全3回 ・6次産業化セミナー実践コース受講 H30：全7回 	<p>＜作業受託面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐くろしお管内の水稲耕作を受託する組織ができた。 ・既存組織と連携しながら、受託面積の拡大につながった。 <p>⇒新規雇用者：1名（臨時雇用）</p> <p>＜販売額の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナーの受講等により、売り場改善や取扱商品の拡大に取り組み、販売額の増につながった。
<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成品目等の維持発展のために、収量・品質の向上、経営改善、環境制御技術の推進、販売促進などに取り組む。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（高西地区） 	<p>＜高品質多収生産技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・みょうがの養液栽培の導入（H29～） ・環境制御技術（環境測定装置、炭酸ガス発生装置、二酸化LED電照 等）の導入及び栽培技術の確立（H25～） <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・天敵昆虫を利用した害虫防除技術の普及（H21～） <p>＜新規就農者の育成・確保及び農家の経営安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別面談指導の実施（H21～） <p>＜作業労働の省力・効率化及び適正な労働力の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しょうが栽培でのアルバイト確保への取組（H28～） 	<p>＜高品質多収生産技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設みょうがでは、養液栽培への転換により土壌病害の発生が抑制された。 <p>⇒収量増</p> <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設ニラや施設キュウリでは、環境制御技術の導入により10a当たりの収量が増加 <p>⇒目標を超える販売額となった。</p> <p>＜新規就農者の育成・確保及び農家の経営安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次世代ハウスの（H28.7月栽培開始）効果や、担い手育成センターとの連携などによる新規就農者の確保 <p>⇒（H21～H29）220名</p> <p>＜作業労働の省力・効率化及び適正な労働力の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ショウガアルバイトの確保 <p>⇒（H30）29名を10戸の農家とマッチング成約</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
全作業受託面積 10ha (H27: 5ha)	(R元年度末見込) 18ha (直近の実績) 14.6ha (H30年度 末)	A+	<p><作業受託面積の拡大> 株式会社「土佐くろしお村村営みのり」の設立 (H27) 及び、育苗センター、トラクター、田植え機、防除機等の整備や、既存組織とも連携し、オペレーターの確保と機械を効率的に活用することで、作業受託面積を拡大した。</p> <p><課題> 部門別収支解析により、全作業受託部門が赤字であることが明確となったため、水管理等の簡易作業にかかるコスト削減と労力確保策の検討等が必要。</p> <p><販売額の向上> 新たな産直市「とさっ子広場」の整備 (H27) 後、生産者に対する研修会・勉強会等の開催及び各種イベント等により、新たな販路・売り場として生産者・消費者ともに認知度が向上し、農業者の所得向上につながった。また、セミナーの受講等により売り場改善や取扱商品の拡大にも積極的に取り組んできた。</p>	<p><作業受託面積の拡大> ・簡易作業 (水管理等) の季節雇用 ・簡易作業 (水管理等) の指導員育成</p> <p><販売額の向上> ・農産物生産者の拡大 ・直販所で販売する総菜の充実 ・産地間連携の強化による高単価の果実等の商品の充実 ・JAグループ高知のとさのさとへの出荷等による外商拡大 ・手数料率の検討</p>
一部作業受託面積 54ha (H27: 28ha)	(R元年度末見込) 38ha (直近の実績) 32.34ha (H30年度 末)	A-	<p><課題> 部門別収支解析により、全作業受託部門が赤字であることが明確となったため、水管理等の簡易作業にかかるコスト削減と労力確保策の検討等が必要。</p> <p><販売額の向上> 新たな産直市「とさっ子広場」の整備 (H27) 後、生産者に対する研修会・勉強会等の開催及び各種イベント等により、新たな販路・売り場として生産者・消費者ともに認知度が向上し、農業者の所得向上につながった。また、セミナーの受講等により売り場改善や取扱商品の拡大にも積極的に取り組んできた。</p>	
販売額 195,100千円 (H26: 77,185千円) (参考) JA修正目標額 350,000千円 直販: 324,000千円 キッチン: 26,000千円	(R元年度末見込) 350,000千円 (直近の実績) 331,770千円 (H30 年度末)	A+	<p><課題> ・農産物を中心とする取扱商品の拡充 ・商品分類ごとの手数料率の検討</p>	
主要農産物 (みょうが、 にら、しょうが、ピーマン) 販売額 27.5億円 (H27: 25.9億円)	(R元年度末見込み) 29.0億円 (直近の実績) 29.3億円 (H30園芸 年度: H29.9月～ H30.8月)	A+	<p>10a当たりの収量の増加、新規就農者とその育成、また高単価 (主要農産物4品目の) といった要因により、目標年度前に目標値に到達した。 新規就農者の確保は、次世代団地等の雇用就農に負うところが大きい。 しょうがのアルバイトの成功は、他作物への波及が期待される。</p> <p><課題> みょうがでは環境制御技術、特に炭酸ガスの効果が不安定であったり、施設ピーマンにおいて思ったほど増収効果が出ていないなど、原因を明らかにし対策する必要がある。</p>	<p>・環境制御技術の効果が出ていない (または不安定) な作物における増収抑制要因の把握と対策 ・みょうがやしょうがにおける土壌病害の防除 ・アルバイトの確保 (継続) と他品目への波及の検討 ・農福連携の検討 (協議会立ち上げ)</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>4 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立</p> <p>《栲原町、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、有利販売の取り組みを推進する。</p> <p>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高知県（高西地区）</p>	<p>＜基幹品目の生産安定＞ ＜補完品目の生産安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・津野山地域営農連絡協議会及び津野山地域営農連絡会の開催 H28：7回 H29：7回 H30：15回 ・栽培講習会・現地検討会 H28：38回 H29：13回 H30：5回 ・実証ほ H28：15か所 H29：11か所 H30：4か所 <p>＜協業経営の安定的運営と地域への波及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・複合経営に関する協議 H28：19回 H29：27回 H30：28回 	<p>＜基幹品目の生産安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・10a当たり販売金額の大きなみょうがへの品目転換が進むとともに、みょうがにおいては土耕栽培から10a当たり収量が高く、また、土壌病害発生時の被害が少ない養液栽培への変更が進んだ。 ⇒販売額の増につながった。 <p>＜補完品目の生産安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工用わさびの栽培面積は減少したものの、ゆずの成木化による出荷量が増大した。 ⇒補完品目の販売金額の増大が見込まれることとなった。 <p>＜協業経営の安定的運営と地域への波及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・協議を通じて、10a当たり販売金額の大きなみょうがを生産する農家が増加 ⇒所得400万円以上の農家数の増加につながった。
<p>5 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大</p> <p>《須崎市》</p> <p>須崎市浦ノ内地区産の葉にんにく、国産の麦味噌、白味噌を使用しためたを生産しており、東京の料亭やホテルなどに販売している。今後、契約農家等での増産を行い、新商品の開発に取り組むとともに販路の拡大を行う。</p> <p>【事業主体】 ・(株)アースエイド</p>	<p>＜生産の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収穫工程の見直しによる作業の効率化 ・新商品開発に向けた産業振興アドバイザーの招へい（3回）（H30） ・加工施設整備 すさきがすさき産業振興推進総合支援事業費補助金 H28：1,000千円 ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金採択（期間H30～35） <p>＜県内外での販路拡大及び海外市場への販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓に向けた商品コンセプトについて産業振興アドバイザーの招へい（2回）（H28） ・展示商談会への出展 H28：12回 H29：10回 H30：1回 ・海外市場販促活動 H28：4回 H29：3回 H30：2回 	<p>＜生産の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザー等の活用による、商品開発のノウハウ獲得及び社員の人材育成が図れた。 ⇒新商品開発2品 ・急速冷凍設備の導入 ⇒生産体制の強化充実により、増産が可能となった。 <p>＜県内外での販路拡大及び海外市場への販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引店の開拓 H28：27件 H29：17件 H30：8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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要農産物5品目 (みょうが、土佐甘とう、 ししとう(露地・雨よ け)、米なす、小なす) 販売額 3.2億円 (H26: 2.7億円)	(R元年度末見込) 3.7億円 (直近の実績) 3.7億円(H30年度 末)	A+	標高が高い当該地域においては夏期の夜温が低く、 出荷物の品質が維持できている。そのため60歳代以下 の農家が積極的に半促成作型の養液栽培みょうがの 栽培に取り組むことができた。また、生産者によるパック 詰め作業が不用で軽量である甘とうも高齢者を中心に 栽培農家数が増加している。	・主要5品目の内、近年生産者数が 増大しているみょうがと甘とうを重要品 目と捉え、集中的に巡回指導に取り 組む。 ・搾汁用ゆずは地域の財産として津野 山地域営農連絡会などで園地の状況 を共有する。栽培管理～収穫作業が 困難となった園地については新たな園 主への園地の移譲などに取り組んでい く。
農業分野補完品目 (ゆず、加工用わさ び) 販売額 20,000千円 (H26: 8,099千 円)	(R元年度末見込) 19,000千円 (直近の実績) 21,265千円(H30年 度末)	A	搾汁用ゆずの植え付けは、H20年頃を中心に始まっ た。当時すでに産地全体に高齢化の動きはあったが、 ・栽培が容易であること ・出荷先が確定していること(JA馬路村) ・園主が将来収穫できなくなっても次の世代 に財産として受け継ぐことができること などから、現在も新たな園地が広がっている。H30.1～ 2月の低温による凍害で枯死した株もあるが、全体とし て出荷量は順調に増えている。	
所得400万円以上の農 家 8戸 (H26: 6戸)	(R元年度末見込) 11戸 (直近の実績) 13戸(H30年度末)	A+	<課題> ・過去には「津野山地域主要5品目」と言われてきた が、栽培管理～調整・出荷に手間がかかるために面積 が広がられない小なす・ししとうや、一果重が大きく高齢 者には負担の大きい米なすは栽培面積が減少し続け ており、今後もこの傾向は変わらない見込みである。 ・津野山地域に地縁・血縁の無い人物が就農しようと した場合(ターンなど)、栽培期間が夏秋の品目がほ とんどで冬場の現金収入のあてがない。そのため、収穫 が困難となったゆずなど永年作物がすでに定植されてい るほ場を移譲してもらうことができれば、無理なく農家所 得を向上することができる。	
売上高 40,000千円 (H26: 5,719千 円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 54,183千円(H30年 度末)	A+	催事や展示会への積極的な参加と補助金等を活用 した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、H30売上額はR元目標を約35%も上 回って達成している。平成31.4月には新規高卒者の 採用も行っており、今後地域産業として今後の取組が 期待される。 <課題> ・天候等により不安定になる原材料生産 ・インターネット等を利用した消費者への直接販売の拡 充	・原材料安定確保に向けた専属契約 の提案など、さらなる生産体制の充実 強化 ・展示商談会等で得られた顧客ニーズ をふまえた商品開発及び改良 ・継続的な商談会等の情報提供及び 土佐MBAなどEC講座の情報提供

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>6 大野見米のブランド化</p> <p>《中土佐町》</p> <p>四万十川の豊かな自然条件を活用して生産される大野見米のブランド化をキーワードとして、まとまりのある生産・販売体制を構築し、消費者に選ばれる米産地づくりを推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・おおのみエコロジーファーマーズ 	<p>＜生産組織の充実、生産の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・おおのみエコロジーファーマーズ総会の開催（毎年・1回開催） ・執行委員会の開催（H28：3回、H29：4回、H30：6回、R元：5回見込） <p>＜環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ほ場の巡回指導 H28：1回 H29：7回 H30：6回 R元：6回（見込） ・現地検討会 H28：1回 H30：4回 R元：2回 ・環境保全活動に関するコンクール応募 <p>＜高付加価値米の販路拡大と販路の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・米コンクール等への応募による意識醸成 H30 候補圃場選定（8圃場） →米コンクール出品圃場選定（2圃場） →2ヶ所へ応募 R元 2ヶ所見込 ・教育現場との交流活動 H28：4回 H29：9回 H30：8回 R元：8回（見込） ・定期的なホームページ更新による取組のPR H29：31回 	<p>＜生産組織の充実、生産の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総会や執行委員会を通じて、組織力が強化された。 ⇒H28:生産者の増加（6→7名） <p>＜環境保全型栽培技術の確立と栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・良質米生産のための適切な肥培管理、病害虫防除について勉強会を通じて理解が深まった。 ⇒栽培面積の拡大 H27：9.7ha H28：9.9ha H29以降:11.3ha ・エコ米販売量 H28：20t H29：18.5t H30：9t ・コンクール応募を通じ、環境保全活動に対する意識がメンバー内で高まった。 <p>＜高付加価値米の販路拡大と販路の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H30コンクールは一次選考で落選したものの、応募をきっかけに県内外の米農家との情報共有が図られた ⇒次回コンクール出品、目標設定に向けて意識の醸成が図れた。 ・教育現場との交流活動 H28：延べ186名 （うち大学生175名、教員11名） H29：延べ170名 （うち大学生160名、教員10名） H30：延べ127名 （うち大学生120名、教員7名） ⇒高知県立大学と地元小中学校との交流活動により、大野見地域の活性化につながっている。 ・ホームページによるアクセス数 H28：延べ10,646回 H29：延べ12,421回

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
エコ米販売量 27t (H27 : 12.9t)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 9t (H30年度)	B	<p>組織活動としては、方向性などを話し合いながら進めていくことができています。H30は2等級より下の米（3等級など）が多かったこともあり、品種別に栽培暦の変更を行うと共に、現地での栽培管理の徹底などを実践して、「四万十の清粒 特裁 大野見米」の生産量を増やすことを目指している。</p> <p>販路拡大については、教育現場との交流を通じて、新たな販路ができるなど、一定の成果があった。引き続き活動を継続していきたい。</p> <p>米のコンクールへ出品し、高付加価値米を目指しているが、まだ充分には成果が出てきていない。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の確保、作付け面積の拡大 ・大野見米の高付加価値化（ブランド化） 	<ul style="list-style-type: none"> ・エコジーフーマーズの取り組み周知により生産者を拡大していく。 ・作付け面積の拡大に向けた営農指導。 ・米の高付加価値化に向けたブランド力向上（コンクール等への出品や新たな取組の検討）

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>7 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り組み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"> ・H27に導入をした熟成用恒温高湿庫・冷凍庫により熟成をした高品質なキジ肉の販売開始 <p>＜販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県主催の畜産商談会に参加（H27～H28） ・大阪での商談会「土佐の宴」に参加（H28） ・県主催の県産品商談会に出展 H28：1回 H29：1回 H30：2回 ・まるごとこうち商談会への出展 H30：1回 ・県版HACCP第2ステージ認証取得に向けた取組（H28～） ・業務筋等への直接営業 ・産振アドバイザー招へい（H30：5回） ・販路開拓のための新商品開発 ・SNSを活用した情報発信 <p>＜地元でのキジ肉消費向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キジグルメの開始（H26～） ・梶原町観光開きやグルメまつり等の町内イベントへの出展 	<p>＜品質の向上と出荷体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・梶原産熟成肉としての取引先が開拓できた。 <p>＜販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への出店や営業による取引先の開拓 ⇒H29年度までの取引先：65社 H30年度新規取引先：10社 ・産振アドバイザーを活用した新商品開発 ⇒ガラを活用した新商品（レトルト）を開発予定 <p>＜地元でのキジ肉消費向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雲の上のキジグルメの展開及び町内イベントへの継続的な出店によるPR ⇒梶原町の特産品として卸会社との取引につながった。
<p>8 肉用牛の生産拡大による地域産業の活性化</p> <p>《梶原町》</p> <p>畜舎等を整備拡充し、生産飼育体制の安定・強化を図ることにより、(一社)津野山畜産公社による夏のカルスト放牧の継続、一貫生産飼育体制（繁殖牛、子牛、肥育牛の飼育）の構築を目指す。また、飼育頭数の増加による雇用の創出や地域産業の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般社団法人津野山畜産公社 ・梶原町 	<p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)津野山畜産公社とJAの畜産部門が合併 <p>＜畜舎等の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国補助金と産振総合補助金を活用した繁殖肥育畜舎の建設・完成（H29：206,237千円） ・事務所、子牛畜舎及び分娩畜舎完成（H30） <p>＜飼育頭数の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・繁殖牛の導入（H29～） <p>＜梶原町産牛肉の認知度向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆずはらグルメまつり・土佐牛まるかじり大会でのPR（H28～） ・県主催の県産品商談会のチャレンジコーナーに出展（H30） 	<p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)津野山畜産公社とJAの畜産部門が合併 ⇒新規雇用1名（H30年度退職者の補充） <p>＜畜舎等の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・繁殖肥育畜舎、子牛畜舎等の整備による飼育可能頭数の拡大 <p>＜飼育頭数の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・繁殖牛の導入 H29：50頭→H30：92頭 <p>＜梶原町産牛肉の認知度向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R元年度県産品商談会本ブースへの出展を検討

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 22,000千円 (H26 : 14,367千円)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 14,584千円 (H30年度末)	A-	<p>熟成用恒温高湿庫の導入により、高品質な熟成肉の出荷が可能となり、高級ホテルやレストランなど、新たな取引先の開拓ができた。</p> <p>また、展示商談会等への積極的な出展や営業等により、取引件数は増加しているものの、取引先の事業縮小や送料の高騰などが影響し、販売額の増加につながっていない。また、奥四万十博のイベント後の反動で梶原町への来訪者が減ったことも要因と考えられる。</p> <p>一方で、新たな展開として、H30年度に導入した産振アドバイザーの助言により、かねてから課題であった「ガラ」を活用した商品開発と販売先の開拓が同時に進んでおり、今後の販売増加が望まれるところである。また、県版HACCPの第2ステージ認証取得に向けて、R元年度に2回目の現地HACCPアドバイザーを派遣する予定としており、本年度の認証取得を見込んでいる。</p> <p><課題> 生産者の高齢化により、今後生産羽数の減少が懸念される。新商品の開発及び更なる販路拡大により組合員の所得を確保するとともに、生産組合の経営を安定化することが必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「ガラ」を活用した新商品の展開 ・新商品のパッケージ及びチラシ作成 ・イベント用に「チキンガゲット」の開発を検討 ・展示商談会等への継続的な出展
出荷頭数 136頭 (H27 : 105頭)	(R元年度末見込) 136頭 (直近の実績) 92頭 (H30年度末)	A+	<p>繁殖肥育畜舎、子牛畜舎及び分娩畜舎の整備により、飼育頭数の大幅な増頭が可能となり、地域内畜産農家への安定的な子牛の供給が可能となった。</p> <p><課題> ・繁殖用・肥育用子牛の高騰による地域畜産農家の負担増への対応 ・梶原町産牛肉の「カルスト牛」としての認知度の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・計画どおりの増頭を行い、安価な繁殖牛及び子牛の供給を行うことにより、地域内畜産農家の経営基盤の安定化を図る。 ・商談会への積極的な出展等により、「カルスト牛」の認知度を高め、他の牛肉との差別化及び市場価格の高水準化を目指す。
販売額 131,143千円 (H27 : 100,969千円)	(R元年度末見込) 139,477千円 (直近の実績) 101,974千円 (H30年度末)	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>9 つの茶販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>四万十川源流域でとれた茶にこだわり、原材料から製品まで一貫して生産加工した茶製品の販売拡大により、荒茶販売単価を引き上げ、生産所得を向上し、茶産地の維持を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（高西地区） ・津野町 	<p>＜販売体制の強化＞</p> <p>（つの茶販売戦略計画の策定と実行）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）はりま家とのOEM連携による商品開発（H28） ・ゆるキャラグランプリ「しんじょうくん」ペットボトルの販売開始（H29～） ・キリンビール高知支店との連携協定事業の開始（H29～） ・海外市場（台湾・シンガポール）のマーケティング調査（H28販路開拓支援事業助成金） ・商談会への出展（H29～FOODEX、SMTS） ・ツノチャマルシエの開催（H28～） <p>＜茶工場の運用＞</p> <p>＜クリーンルームの活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29） <p>＜生産の維持・茶園の保全＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・葉山地域への茶アドバイザーの導入（H30） ・自走式茶園管理機の導入（H30土佐茶産地育成事業） ・地域おこし協力隊の着任 1名 	<p>＜販売体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の開発数 3シリーズ17品 ・展示商談会への出展数11回（うち海外4回） <p>⇒ハワイマルカイにて上級煎茶の定期販売が開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キリンビール高知支店との連携 <p>⇒津野山ビール導入店H28 33店→H30 50店</p> <p>＜茶工場の運用＞</p> <p>＜クリーンルームの活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29高知県茶品評会にて、最優秀賞から上位5位まで津野山茶生産組合が独占受賞した。 <p>＜生産の維持・茶園の保全＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・放棄茶園の再生 約2ha
<p>10 みどり市を核とした「地消地産」の推進</p> <p>《四万十町》</p> <p>みどり市の「産直コーナー」での野菜等の農産物の品揃えの強化や加工品の開発、さらに「手づくりキッチン」での弁当や惣菜の充実で販売額の増加を図り、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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（高西地区） 	<p>＜「産直コーナー」の販売拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業塾の開催などによるみどり市の販売部会員数の確保 ・運営検討会の開催や継続的な栽培技術支援による農産物の品揃えの充実 ・みどり市産直の運営に係る検討会の開催 <ul style="list-style-type: none"> H28：11回 H29：18回 H30：12回 ・農業塾の開催 <ul style="list-style-type: none"> H29：8回 H30：9回 ・地消地産プロジェクト会議の開催 <ul style="list-style-type: none"> H30：11回 <p>＜「手づくりキッチン」の販売拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・手づくりキッチンの運営に係る検討会の開催 <ul style="list-style-type: none"> H28：26回 H29：12回 H30：12回 ・集客力アップ <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい1回（H29） ・利用客アンケートと新メニュー開発 <ul style="list-style-type: none"> 県立大学との連携（H29・30・R元） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所活性化セミナー参加（H29） ・活性化プラン作成（H29） 	<p>＜「産直コーナー」の販売拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・みどり市の販売部会員数（生産者）の増加 <p>⇒部会員数 H26：389名→R元：403名（見込）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農産物の品揃えの充実 <p>⇒農業者の収益向上につながった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リニューアル後（H26.4月オープン）の客数が平成30.5月に100万人を突破 <p>⇒レジ通過客数 145万人（R元見込み）</p> <p>＜「手づくりキッチン」の販売拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーの活用による集客イベントの企画・広報や、大学と連携した新メニューの開発・提供 <p>⇒集客力がアップし、販売額が増加した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従業員は当初非正規雇用であったが、正規雇用へと移行した。 <p>⇒雇用の創出（H28～R元見込） 11名（正規10名、非正規1名）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
茶製品販売額 34,000千円 (H26 : 13,596千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 32,008千円 (H30年度末)	A	<p>つの茶販売戦略の取組により、JAや(株)満天の星が荒茶の買い支えをおこなうことで、茶農家の収入維持につながる直接還元ができています。</p> <p>また、催事や展示商談会等への積極的な出展、PRにより、茶製品の販売促進につながっている。</p> <p>茶工場の整備により、荒茶の品質が向上するとともに、地域おこし協力隊の導入や企業連携がすすむなど、茶園の維持、放棄茶園の再生に取り組んでいる。</p>	<p>・茶園のマップ化とトリアージなど、計画的な生産管理による生産量の維持</p> <p>・摘み取り作業の機械化、担い手の確保など、生産体制の充実強化</p> <p>・かぶせ茶や釜炒り茶など、市場価格に影響されにくい製品づくりと展示商談会への出展等による販路の確保</p> <p>・顧客ニーズをふまえた商品開発及び改良</p>
荒茶販売額 54,000千円 (H26 : 51,218千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 40,392千円 (H30年度末)	B	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)満天の星による販売促進がすすむ一方で、茶農家の高齢化により生産量の維持が困難になってきている。 ・茶園の維持と放棄茶園の再生を図るための担い手の確保 ・茶農家の安定的な所得の確保 	
「産直コーナー」の販売額 300,000千円 (H26 221,286千円) ※肉類の販売額含む	(R元年度見込み) 240,000千円 (直近の実績) 238,194千円 (H30年度末)	A－	<p>みどり市の販売部会員数（生産者）の増加や、全国のJAファーマーズマーケット（JA紀の里、JAおきなわ等）との連携などにより、「産直コーナー」の販売額は増加したがR元の目標額には届かなかった。</p> <p>一方、「手づくりキッチン」は新メニューの開発や、イベント開催等による集客力アップの取組などにより、H30販売額はR元の目標を大きく上回って達成している。なお、みどり市の営業利益は黒字で推移している。</p>	
「手づくりキッチン」の販売額 35,000千円 (H26 : 30,047千円)	(R元年度見込み) 43,000千円 (直近の実績) 42,310千円 (H30年度末)	A+	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売部会員は、取組開始時に比べて増加しているがH28をピークに減少しており、農産物を出荷する生産者の確保が課題となっている。 ・土日、祝日の集客力が他の施設（道の駅など）と比べて弱い。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>11 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、新技術の導入や民間直営農場等の担い手の育成、労働力補完の仕組みづくり等により生産拡大を図る。また、貯蔵や加工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>※地域産業クラスター関連（四万十の栗プロジェクト）</p>	<p><生産拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・優良品種への新改植推進 ・特用林産生産基盤支援事業（町単：栗苗木植栽支援）による新改植の取り組み（H28～） ・低樹高モデル園育成調査、出荷目慣らし会、現地講習会を通じた新改植の推進（H28～） <p><担い手育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・特選栗認定農家の拡大、栗せん定土の育成 ・四万十の栗剪定補助事業（町単）による技術支援の取り組み（H28～） ・低樹高モデル園育成調査、特選栗園地巡回を通じた推進（H28～） <p><ブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発、販路の開拓 ・「しまんとおちゃくりカフェ」での新商品開発（H28以降：12商品） （紅茶マドレーヌ、アイスモンブラン、栗プリン他） <p><施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんと新一次産業で産地パワーアップ事業を導入し、1.5次加工施設を整備（H29.9月） 	<p><生産拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・苗木の補助事業を活用した新改植が進んだ。 ⇒植栽苗木本数 H28：962本、H29：1,485本、H30：814本 <p><担い手育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栗技術チーム会による栽培指導体制が整った。 ⇒特選栗認定農家（R元見込み：29経営体） <p><ブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H30.8月に四万十ドラマの直営店「とわ」がオープン（H31.4月リニューアル） ・しまんとドラマの新加工場がR元.12月に着工予定 ⇒おちゃくりカフェ雇用者数 R元：正規8人、非正規3人 <p><施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設の整備により、安定的な加工商品の生産に向けた体制が整った。 ⇒ベスト加工量（実績） H29：5t H30：14t
<p>12 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滞在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つながりやすい風土づくりを目指す。</p> <p>【事業主体】 ・四万十町 ・営農支援センター四万十(株)</p>	<p><施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県移住促進事業費補助金 →滞在型市民農園（H21・24 滞在型：22棟、日帰り型：16区画）を整備 →お試し滞在施設（H24・28：3施設） →中間管理住宅（H26～29：22件） →移住支援住宅（H28・29：5室） <p><移住定住につながる仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県移住促進事業費補助金 移住相談員の設置 ・移住フェア・相談会等への参加（H27～25回） ・奥四万十地域移住定住促進協議会（H28） ・東京オフィスの開設（H30.6月） 	<p><施設整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・整備した施設（滞在型市民農園）を活用し、イベントを積極的に開催することで、住民との交流が促進された。 ・短期から長期利用の可能施設を整備することで、移住希望者のニーズに沿った対応が出来た。 ⇒多様な町内施設の整備により移住者の増加につながった <p><移住定住につながる仕組みづくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住相談員の設置 ・東京オフィスの活動 四万十町応援女子部（ツアー開催、SNS広報等） （株）ぼど（フリーペーパー掲載、地域おこし企業人として招へい） ⇒移住促進体制の確立により、施設稼働率の上昇、移住者の増加につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
原材料供給量 (JA集荷量) 45t (H26 : 17t)	(R元年度見込) 40t (直近の実績) 13.9t (H30年度末) 39t (H29年度末)	A	四万十の栗再生プロジェクト推進協議会が母体となり、生産量の拡大のため苗木の補助や低樹高せん定技術の普及などに取り組んできた。H30年度は気象要因により生産量が落ち込んだものの、徐々にJAの集荷量は増加してきた。 ペースト加工場が整備され、安定生産に向けた体制が整い、栗商品などの売上げも増加している。	・苗木や剪定の補助により、引き続き栗の新改植を推進する ・低樹高せん定技術の普及による生産量の拡大（作業班の整備などせん定技術の普及に向けた体制づくり） ・1.5次加工（ペースト加工）と連携して、四万十ドラマにおいて（新加工場 R元.12月着工予定）新商品の開発及び販路を拡大していく
加工品売上高 (おちゃくりカフェ加工品) 100,000千円 (H26 : 33,320千円)	(R元年度見込) 100,000千円 (直近の実績) 88,601千円 (H30年度末)	A+	<課題> ・高齢化等による耕作放棄地の増大 ・栗園の老木化 ・鳥獣被害による収穫量の減少 ・高品質なペーストの安定生産 ・新商品の開発と販路の拡大	耕作放棄地→上記・新改植の推進 安定生産→上記・低樹高剪定技術の普及による生産の拡大
施設稼働率 滞在型市民農園 (H22～27 : 滞在型 99%、日帰型 91.7%) 97.4% (H26 : 97.4%)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 86.8% (H30年度末)	B	第1～3期で行った各施設整備及び機能強化とそれらの継続した運営管理、移住相談員の設置など町内の受入環境を整えることにより、施設の稼働率も高く結果として、目標を大きく上回る移住者の実績を上げている。 また町外においても、東京都内へ開設した町オフィスの活用（広報発信、町へのツアー開催等）など、積極的に受入体制を構築していることから、施設稼働率及び移住者数の増加につながっている。	・東京オフィスを最大限に活用した移住・定住の促進（広報、ツアーやオフ会の開催 等） ・転出者対策の検討
移住者数 年間20組（40人） (H26 : 17組（27人）) ※四万十町窓口を通して移住された方	(R元年度末見込) － (直近の実績) 132組177人 (H30年度末)	A+	<課題> 移住者数は増加したものの伸び率が落ちてきていること、また転出者が多いので、移住施策に加え転出者対策が必要である。	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>13 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に取り組むとともに、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することにより、農林水産業所得の向上と雇用の確保につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・四万十町</p> <p>※地域産業クラスター関連（四万十ポークブランド推進プロジェクト）</p>	<p>＜地域資源の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザーの招へい（H26～28） 地域資源の磨き上げ（生姜の調査研究）と掘り起こし（枝豆の試験栽培～試験販売） <p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 基本設計の策定（町単）（H29） 実施設計の策定（町単）（H30） <p>・地場産業振興センターの新加工場整備（R元年度未完成予定） 産業振興推進総合支援事業費補助金（R元：特別承認事業 交付決定） 総事業費：506,994千円 産振補助金：50,000千円</p> <p>＜商品開発と販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発：各種セミナー受講（H30） ・販路開拓：商談会等への出展（H30） <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） →四万十町6次産業化準備会（H25～） ・アドバイザー（よろず支援拠点：H29年 2回） ・経営コンサルタント（町単 モデルビレッジ）の導入（H29:8回ヒアリング） 	<p>＜地域資源の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜について高知大学との共同研究 ⇒成分分析など消費者が知りたい情報の提供（HPなど） ⇒病害対策等研究体制の構築 ・枝豆については、共同利用機会の導入（脱莢機） ⇒出荷調整作業の効率化（生産量の拡大） <p>＜商品開発と販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナーで得たノウハウを活用した新商品を開発 ⇒あぐり豚まんの横展開が可能となった。 ・商談会等による販路拡大 ⇒R2年度の増産（現状の2倍）に対応した販路を確保できた。 <p>＜運営体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町地域まるごと6次化構想を策定（新加工場建設及び販売に関する基本計画） ⇒協議を重ねつつ各種補助事業（アドバイザー、補助金）を活用することで、運営体制や地域資源の活用方法の構築ができ、新加工場建設の着手が可能となった。
<p>14 四万十町畑作振興プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十野菜合同会社及び栽培委託農家が生産した農産物を県内外の高質スーパー、外食チェーン、専門店に直接販売し、こだわり野菜の一大産地として四万十町の認知を高めることにより、地域の農業者の所得向上を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・四万十野菜合同会社、(株)ハマヤ</p>	<p>＜自社農園の経営安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出荷調製機械（サトイモ、ショウガ）の導入（H30） ・栽培面積の拡大（耕作放棄地にしない取組）（H28～） <p>＜四万十有機野菜のトップブランド化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特別栽培農産物の推進 ・「しまんと畑」ブランドで出荷販売する体制の整備 <p>＜四万十野菜の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「しまんとハマヤ」店舗内の、産直コーナー「しまんと市場」のリニューアル（H28,11月） ・「しまんと市場」出品者への栽培講習会の開催（H28～） <p>＜四万十仁井田米の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんとの清流が育んだこだわり米（仁井田米ブランド）の販売促進 <p>＜四万十町産農産物全体のブランド力強化による生産農家の経営安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブランディング検討会開催、商談会、展示会への出展（H30：17回） 	<p>＜自社農園の経営安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サトイモ、ショウガの出荷調製機械を導入し作業の省力化が図られ、面積拡大が可能となった。 ⇒R元栽培予定面積：441a（H26：0a） <p>＜四万十有機野菜のトップブランド化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特別栽培の現地確認組織「しまんと畑生産者会」の設立（H29.4） ⇒集落営農法人で5割減農業栽培に取り組んだ <p>＜四万十野菜の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講習会において生産品目を売れ筋野菜に絞り込んだ（重点推進野菜7品目） ⇒絞り込むことで、販売量の確保と品質の向上が図れた。 <p>＜四万十仁井田米の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・買取り販売農家が徐々に拡大している。 ⇒R元見込み：80戸 <p>＜四万十町産農産物全体のブランド力強化による生産農家の経営安定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「しまんと畑」のロゴが完成した ⇒主要取引先が23社に拡大

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
(参考値) 豚まん等販売額 (H29 : 87,011 千円)	(R元年度末見込) 89,112千円	—	<p>これまでの協議や活用した補助事業により一定構築できた新加工場の運営方針により、ハード面ではH29～30で設計を行い、ソフト面ではH30から商品開発や販路開拓に取り組んだ。</p> <p>H31.3月に産振補助金審査会において「あぐり窪川新加工場（豚まん等製造）」が事業採択となったので、今後は目標値を掲げて事業を推進していく。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新加工場稼働後の加工場の人員確保 ・既存商品及び新商品開発のコンセプトの統一 ・新加工場稼働（R2.4月）に向けた態勢の充実 ・旧加工場稼働（R3.4月）に向けた態勢の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・有期雇用から高卒新規募集への転換による職員の常用雇用化 ・あぐり窪川全体の商品開発のコンセプトの構築 ・R2.4月の新加工場稼働に向けた準備（県版HACCP第ステージ3認証取得、事業戦略策定、新商品開発等） ・R3.4月（予定）の旧加工場（全面改築）稼働に向けた準備（県版HACCP認証取得、主力商品の選定等）
四万十野菜合同会社の販売額 118,911千円 (H26 : 0円)	(R元年度見込) 100,000千円 (直近の実績) 85,246千円 (H30年度末)	A	<p>化学合成農薬や化学肥料を使用しない栽培を行っているため、当初は生産が安定しなかったが、輪作の実施などにより生産が安定してきた。また労力がかかっていた出荷調製作業を機械化することで栽培面積の拡大が可能となり、販売金額も増加してきている。</p> <p>雇用については品目の集約や、省力機械の導入、また生産安定のため緑肥を作付けしたことなどにより、作物の栽培に多くの労力を必要としなくなったため、目標に届かなかった。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ASIAGAP認証を取得し、生産性の向上を図る。 ・規格外品等を活用した野菜ペーストの商品化及び「ハマヤ」の販売ルートを活用した販売先の確保
四万十野菜合同会社の雇用者数 18人（累計） (H26 : 0人)	(R元年度見込) 10人 (直近の実績) 10人 (H30年度末)	A-	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定生産に向けた栽培技術の向上 ・規格外品等を活用した6次産業化の推進 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>15 四万十のうまい豚プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>生産者自らが四万十町産の豚肉と、米・野菜等の地元食材を活用した加工事業に取り組むとともに、直営精肉店等を出店し、生産から販売までの一貫した事業展開を図る。また、畜舎の新築等により、養豚農家の生産性の向上を図るとともに、増産体制を確立する。さらに、安心・安全な豚肉を安定的に消費者に提供できる体制を再構築し、関係機関が連携して一体的な取組を進めることにより、四万十町産豚肉のブランド価値の向上と関連産業を含めた収益性の向上を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十ポークブランド推進協議会 ・農事組合法人四国デュロックファーム ・農事組合法人平野共同畜産 <p>※地域産業クラスター関連（四万十ポークブランド推進プロジェクト）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●四万十ポークブランド推進協議会 <ブランド化の推進> ・四万十ポークブランド推進協議会において商標登録が検討される（H30.6月） ・商標登録に関する相談（高知県知財総合支援窓口 H30.12月） ・協議会に「四万十ポークブランド」商標登録取得をするための弁理士派遣（H30.2月） ・産振アドバイザー派遣によりブランド化検討（H30.7月） ●(農)四国デュロックファーム <商品開発・販路開拓> ・加工場及び直販所オープン（H28） ・直販店舗の展開 H28：高知市テナント店オープン（55番街） パーベキュー場オープン H30：高知市テナント店オープン（御座） ・各種イベントの開催 H28：7回 H29：14回 H30：15回 ・商談会等への参加 H28：3回 H29：15回 H30：14回 ●(農)平野共同畜産 <施設の新築、補改修による生産効率の改善> ・畜舎の新設、補改修による生産基盤強化 畜産競争力強化対策緊急整備事業（国補助） 産業振興推進総合支援事業費補助金 （H28：特別事業） 総事業費：108,504千円 畜産補助金：50,232千円 産振補助金：16,746千円 <高能力優良種豚の導入・増頭による出荷頭数の増加> ・農場HACCP推進農場認証に向けた取組 ・農場HACCP認証農場に向けた取組 農場HACCPに係る打ち合わせ会、チーム会 H28：26回 H29：16回 H30：12回 	<ul style="list-style-type: none"> ●四万十ポークブランド推進協議会 <ブランド化の推進> ・ブランド化に向けた具体的な協議の取りかかりができた。 ●(農)四国デュロックファーム <商品開発・販路開拓> ・加工場及び直販所を整備し、町外に直販店舗を展開することで、加工品の開発・製造・販売が可能となったことや、商談会等を通じた販路開拓により、直販所等の売上が増加した。 ⇒直販所＋直販店舗(55番街)の売上高 H28：66,467千円 H29：83,050千円 H30：91,364千円 ●(農)平野共同畜産 <施設の新築、補改修による生産効率の改善> ・H29年度竣工 施設が整備出来たことで、生産性及び衛生管理が向上、母豚数や出荷頭数も順調に増加した。 <高能力優良種豚の導入・増頭による出荷頭数の増加> ・農場HACCP推進農場認証取得（H28） ・農場HACCP認証農場取得見込み（R元）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
(農)四国デュロックファーム 売上高 551,545千円 (H27: 518,785千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 496,415千円 (H30 年度末)	B	<p>●四万十ポークブランド推進協議会 推進協議会として、「四万十ポーク」のブランド化に取り組むことが共有され、具体的な支援メニューを活用しながらブランド化に向けた取組が進んだ。</p> <p><課題> 農家ごとに異なる外商レベル（販売先の違いや自社の加工直販所の有無など）のため、ブランド化への足並みが揃わないため、協議会を継続的に開催し、関係者の意識を醸成する必要がある。</p> <p>●(農)四国デュロックファーム 加工・直販所の整備により、自社での加工及び外商活動に勤しんでおり、高知市への新規テナント出店や、県内の他事業者への材料提供等も精力的に行っている。</p> <p><課題> 売上高の減少の原因は、既存テナント店の売上不振（改修による一時休業含む）が主。ただし、加工直販所や新規テナント店も慢性的な人手不足のため、人材の確保が必要である。</p>	<p>●四万十ポークブランド推進協議会 ・ブランド化に向けた継続協議</p> <p>●(農)四国デュロックファーム ・外商活動の推進（直販所及び高知市内店舗の経営の安定化） ・人材の確保（慢性的な人材不足の解消）</p> <p>●(農)平野協同畜産 ・R元年度中に農場HACCP認証農場取得 ・ハローワークを通じた継続的な人材確保</p>
(農)平野協同畜産 母豚数 500頭 (H27: 420頭)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 477頭 (H30年度 末)	A	<p>●(農)平野共同畜産 施設を整備することで、生産性及び衛生管理の向上が図れ、母豚数や出荷頭数が順調に増加している。 H28年度には、県内初の農場HACCP推進農場に認定された。</p> <p><課題> ・事業規模の拡大に伴う従業員や経営コンサルの確保</p>	
(農)平野協同畜産 出荷頭数 11,000頭 (H27: 8,400頭)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 9,693頭 (H30年度 末)	A－	<p>・事業規模の拡大に伴う従業員や経営コンサルの確保</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>16 四万十町産鶏卵を使用した加工品の生産拡大</p> <p>《四万十町》</p> <p>養鶏農家が自社鶏卵と地元産の食材を使用した加工品の製造・販売を行う6次産業化に取り組み、販路開拓を行うことで売上アップと新たな雇用の創出を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)ぶらうん</p>	<p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新加工場の整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金（H29：一般事業） 総事業費：109,622千円 産振補助金：49,987千円 <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザー招へい2回（H29） 「商品・販売戦略・デザイン等への指導」 ・産業振興アドバイザー招へい1回（H30） 「試作品の改善指導・製造ライン指導」 ・6次産業化セミナー受講（H30通年9回） <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スイーツの増産及び惣菜の製造販売に係るマーケティング等調査の実施 産業振興推進総合支援事業費補助金（H29：ステップアップ事業） 総事業費：2,106千円 産振補助金：975千円 ・商談会への出展 H29：0回 H30：16回 ・イベント等への出展 H29：0回 H30：13回 	<p>＜施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新加工場整備による生産・販売体制の強化 ⇒スイーツに加え新規事業である惣菜部門の新商品の開発が出来た。 <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザー等を活用した商品開発 ⇒新商品1品2種（「ごちそうたまご豆腐」（ゆず味、トマト味）） ⇒「ごちそうたまご豆腐」が「高知家のうまいもの大賞2019」を受賞し、販路開拓につながった。 <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング等調査報告を踏まえた事業計画に基づく積極的な外貨活動の展開 ・各種商談会、イベント等への参加 ⇒既存のスイーツ商品及び新規の惣菜事業の開拓に注力でき加工品売上額の増加につながった。
<p>17 地域生姜生産農家と連携した集出荷体制の整備と商品開発</p> <p>《四万十町》</p> <p>生姜の生産者かつ集出荷者としての経験を活かし、病害発生により早期収穫した生姜の受入・加工・販売に取り組む。それらの販路開拓や新規事業の実施により高知県産生姜の知名度向上を狙う。また、町内の生姜農家や企業等と連携し、生姜病害の病原菌早期発見方法を確立することにより生姜生産の安定化を目指す。結果として、地域の生姜農家の所得向上や雇用の創出を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・RELA GREEN VILLAGE(株)</p>	<p>＜施設整備＞</p> <p>＜商品開発・販売促進＞</p> <p>＜病害対策＞</p>	<p>＜施設整備＞</p> <p>＜商品開発・販売促進＞</p> <p>＜病害対策＞</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
加工品売上高 84,677千円 (H28 : 49,691千円)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 52,145千円 (H30年度末)	A-	加工施設の整備により、生産・販売体制が強化されたことで、新規事業である惣菜部門での新商品開発に注力できた。 新商品は、県外では高質系スーパーからの評価も高く、県内では「高知家のうまいもの大賞」受賞効果により、既存のスイーツ商品も含めてさらなる販路拡大につながり、結果として加工品の売上額が伸びた。 <課題> 専務1人が売上管理・社員指導、加工・販売及び営業までを行うため、営業力が制限されている。今年度は2号店出店まで重なるため、人材の確保が必要である。	・1号店の加工場の衛生管理（県版HACCP第3ステージ認証取得） ・2号店の出店及び経営安定 ・新商品開発（惣菜部門） ・人材の確保 営業の人材や2号店出店に必要な人材の確保・育成（求人ネットの活用など）
売上高 20,000千円 (H29 : 16,848千円) ※H30.9設立法人のため、法人分離前の(株)佐竹ファームのH29実績の該当分	(R元年度末見込) — (直近の実績) —	—	取組に必要となる施設整備（冷蔵庫／洗浄場／加工場）を行う土地の選定に時間を要している。 <課題> ・施設整備 ・商品開発 ・病害対策	・施設整備 ・商品開発 ・病害対策

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>18 「四万七ヒノキ」をはじめとする地域森林資源の販売促進</p> <p>《中土佐町、四万十町》</p> <p>四万十森林資源の販売拡大を進めるため、地域産材の原木の増産と、広域で取り組む「四万七ヒノキ」のブランド化を図ると共に、「四万七ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携による販売力の強化を進める。</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 ・中土佐町 ・地元事業者 	<p>＜「四万七ヒノキ」の基準等の設定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロゴマーク活用による四万七ヒノキの認知度向上（建築現場等でのロゴマーク使用による広報・周知）（H27～） <p>＜「四万七ヒノキ」に代表される地域木材資源の販売拡大、販売拠点の設置、販売策の検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・家具デザイナー、バイヤー、設計士を産地へ呼び込み成約率向上を目指し、「展示・商談施設」整備（H28～29） 産業振興推進総合支援事業費補助金（H29：一般事業（特別分）） 総事業費：36,211千円 産振補助金：22,351千円 ・「展示・商談施設」が整備され（H30.3月）各種商談会（住宅相談会、視察商談会）の実施 ⇒外商回数（外での営業活動を含む） H28：246回 H29：324回 H30：369回 ・産地商談の推進：韓国のバイヤーや大阪のデザイン設計士等（H29） ・中土佐町で「第3回全国木のまちサミット」を開催（H29） ・韓国への輸出に向けた取組として、同国での木材市場調査と合わせ現地において商談を実施。（H30） <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認証制度等を活用した製品の販売を継続（H21～30） <p>＜「四万七ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・連携事業者：1社 	<p>＜「四万七ヒノキ」の基準等の設定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4市町（四万十町、四万十市、中土佐町、三原村）が連携した公共施設への積極的な活用等により、地域森林資源の原木生産が増産できた <p>＜「四万七ヒノキ」に代表される地域木材資源の販売拡大、販売拠点の設置、販売策の検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製材品需要が低迷するなか、継続的な営業展開によりH29には集成材工場の売上が目標（3億円）を達成 ⇒売上高 H27：2.5億 H28：2.6億 H29：3.5億円 H30：2.0億※ ※官公庁からの大手受注がなかったため ・ベッドメーカー「シモンズ」が四万七ヒノキシリーズのベッドをH28から販売を開始し、売上好調。 ⇒受注台数 H28：140台 H29：145台 H30：145台 <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"> ・認証材を用いた加工品製造に必要な一定規模の認証森林面積の確保が出来た。 <p>＜「四万七ヒノキ」ブランド商品を販売する地元事業者との連携＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・まな板（水切り加工付き）の共同製作・販売（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
地域森林資源の原木 生産量 (ヒノキ、スギ) 15,400m ³ (H26 : 13,999m ³)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 32,330m ³ (H30年度 末)	A+	<p>原木生産量については、「四万十ヒノキ」のブランド化の取り組み効果などにより目標値を大きく上回ることができた。</p> <p>集成材工場の加工品の売上についてはH29は目標値を上回ったものの、H30については目標値に到達できなかった。これは官公需など大口の受注がなかったことが原因であり、H30.3月にオープンした展示商談施設をより一層活用し、販路を拡大を図る必要がある。</p> <p>FSC等認証森林面積についてはおおむね目標を達成できており、認証材を用いた加工品製造には十分対応できる状況となっている。</p> <p><課題> ・四万十ヒノキ集成材製品の販路の拡大 (集成材製品展示場を活用した外商活動の強化)</p>	<p>・原木生産量については近年の増加傾向を維持し、増産を図る。</p> <p>・集成材工場の加工品の売り上げを伸ばすため、展示商談施設のより一層の活用を図る (展示場を活用した積極的な外商活動の推進)。</p> <p>・現在の認証森林面積を維持できるように審査機関による継続審査 (2年に一度) に着実に対応する。</p>
集成材工場の売上高 3億円 (H27 : 2.5億円)	(R元年度末見込) 2.2億円 (直近の実績) 2.0億円 (H30年度 末)	B		
FSC等認証森林面積 8,013ha (H26 : 6,678ha)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 7,189ha (H30年度 末)	A－		
販売連携事業者数 3社 (H26 : 0社)	(R元年度末見込) 1社 (直近の実績) 1社 (H30年度末)	A－		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>19 「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と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販売、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現する。</p> <p>【事業主体】 ・JA高知県（高西地区）</p>	<p>＜産地化に向けた体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栲原町補助金を活用し、原木と種コマを購入・生産（H28） ・椎茸生産部会の小部会「億産会」の設置及び意見交換会等の実施（H25～） <p>＜生産の担い手対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・干しシイタケの乾燥方法の見直し（低温乾燥方式）による品質及び所得向上 ・生産者に対する重点的な講習会・直接訪問指導等 H28: 3回 H29: 2回 <p>＜営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県しいたけ振興大会、乾椎茸品評会への出品（H27～） ・全農乾椎茸品評会への出品（H27～） ・低温乾燥技術の導入（H30～） <p>＜シイタケ生産・基盤施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特用林産振興対策事業補助金【補助額：1,500千円（原木11,662本、種駒122,000個、形成菌358,000個）（H27） 	<p>＜産地化に向けた体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者が一丸となって取り組むための組織づくりができ、意欲ある生産者が主体となった意見交換等を実施 ⇒今後の販路や生産についての意見交換等ができ、部会員の意欲の向上につながっている。 椎茸生産部会の部会員 H28：48名 H29：45名 H30：45名 <p>＜生産の担い手対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者の確保には至っていないが、「低温乾燥方式」への見直しにより、単価が向上し、収入増につながった。 <p>＜営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低温乾燥技術導入による高品質商品の開発 ⇒単価向上による所得向上 従前：2,800円/kg H30：4,800円/kg <p>＜シイタケ生産・基盤施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・6名の生産者が津野山しいたけ生産者共同体に参加 ⇒販売量H27：4.3t→H28：5.4t
<p>20 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と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>＜良質竹材を算出できる事業地（竹林）の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・竹生産のための事業対象地の確保。 ・県内最終加工事業者と県外納品先との調整ができた。 <p>＜収支の改善＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国庫補助金（森林・山村多面的機能発揮対策事業）を活用（H28～30） 	<p>＜良質竹材を算出できる事業地（竹林）の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産活動の継続により竹林が整備された ⇒H28～30 9ha <p>＜収支の改善＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助事業の活用により収支が改善された。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	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 (H26: 5.9t)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 4.4t (H30年度末)	B	<p>毎年高知県乾椎茸品評会等での入賞者を輩出するなど、高品質なシイタケの生産を実現している。高齢化が進む中でも椎茸生産部会の部会員の人数は概ね横ばいとなっている。</p> <p><課題> 新たに導入した低温乾燥技術を活用することにより、高品質なシイタケを出荷し、有利販売につなげる必要がある。 また、高齢化により1戸当たりの出荷量が減少傾向にある。</p>	<p>・より高単価な販売につなげるため、飲食店事業者を招いて椎茸料理の講習会を開催するなど、新たに生産が可能となる低温乾燥シイタケを実需者に紹介するための取組を進める。</p> <p>・部会員の所得を向上させることにより、1戸当たりの出荷量を増加させるとともに、新たな部会員の確保につなげる。</p>
原竹供給本数 33,000本/年 (H26:4,461本)	(R元年度末見込) 6,500本 (直近の実績) 6,576本 (H30年度末)	A-	<p>事業地の確保や生産体制の構築に取り組み、竹材生産をスタートした。目標値には届かない状況となっているものの、竹材生産活動により竹林の荒廃を防止することができた。</p> <p><課題> ・竹材の引き取り単価が安いいため採算が厳しい。 ・アクションプラン開始時点で見込んでいた需要の増がない。</p>	<p>・採算が合うように、伐採・搬出の効率化を進める。</p> <p>・需要の拡大の可能性を検討する。</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>21 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>四万十源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向上を図る。</p> <p>【事業主体】 ・高知精工(株)</p>	<p>＜事業計画策定＞ ・工業技術センターと共同でクロモジ等の抽出試験を実施 ・ひのき石けんの試作</p> <p>＜商品開発・市場開拓等＞ ・クロモジ茶（きざみ茶）発売（H26～） ・小谷穀粉のクロモジ茶「土佐の黒文字茶」発売開始（H29～） ・薬草の原料となるアカメガシワを製薬会社と取引開始（H28～） ・ヒノキオイルの抽出・販売継続（H26～）</p> <p>＜施設・設備整備＞ （費用対効果等から今期での施設整備断念）</p>	<p>＜事業計画策定＞ ・「シャンプー」「トリミングウォーター」「クロモジ配合茶」等の試作を行い一定の評価を得た。</p> <p>＜商品開発・市場開拓等＞ ・クロモジ販売先 3社（小谷穀粉（葉）、菊水産業（原木）、八田商店（原木）） ・ヒノキオイル販売先4社（ピリケン、中央印刷、アミオン、キセイテック）他飛び込みの個人（韓国、タイ）</p>
<p>22 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>《梶原町》</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目指す。</p> <p>【事業主体】 ・梶原町森林組合 ・梶原町 ・ゆずはらペレット(株)</p>	<p>＜安定的な木材生産＞ ・森林所有者との共同により民有林面積の約5割の森林において森林経営計画を作成し、有利な補助制度を活用して間伐等森林整備及び木材生産を推進。 ・森林組合が高性能林業機械を導入し、自らの素材生産力の強化を図った。（H27、H30）</p> <p>＜FSC認証材の拡充による製材品の販売強化＞ ・製材品需要が低迷するなか、継続的な営業展開に取り組む ・森林組合、役場、県林業事務所の三者による産地商談会の実施。 ・香川県を対象に官民連携による産地商談会を実施をした。（H29）</p> <p>＜木質ペレットの製造＞ ・工場を改装して樹種別のおが粉貯留設備を導入した。（H30）</p>	<p>＜安定的な木材生産＞ ・森林経営計画認定面積9,654ha（H30末） ・高性能林業機械により木材の生産体制が整備された。</p> <p>＜FSC認証材の拡充による製材品の販売強化＞ ・新たなパートナー工務店との取り引きが始まるなど、注文が増える兆しがでてきた。 ・産地商談会の実施により、販路開拓の意欲が高まった。 ・香川県での産地商談会により、新規取引先を開拓できた。</p> <p>＜木質ペレットの製造＞ ・工場改装の結果、ペレットの品質が安定してきた。</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
商品売上高 10,000千円 (H26: 5,701千 円)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 4,835千円 (H30年 度末)	B	クロモジについては、工業技術センターの支援により小 谷穀粉が「土佐の黒文字茶」として商品開発し、まろご と高知での販売もされている。高知精工はその原料とな るクロモジを納入している (H29.9月が最後の納入 (現在小谷穀粉に在庫あり)) となっており、引き続 き小谷穀粉と連携して取り組む必要がある。 ヒノキ間伐材からのオイル抽出により付加価値をつけ ており、比較的需要が高いものの、間伐・抽出は通年 続いていることから、オイルの在庫が多くなっており、引き 続き販路の開拓を行っている。 <課題> 新たな販路の開拓 (韓国 他) 担当者の高齢化により、HPによるPRや自社製品の 開発ができない状況となっている。マンパワー不足の解 消が今後の課題。	・「土佐の黒文字茶」については、小谷 穀粉を技術面で支援している工業技 術センターを通じ、販路等の情報提供 をする形で引き続きサポートする。 ・ヒノキオイルについて、産振センターの 支援を受けながら海外への輸出を視 野に入れた検討を行う。 ・自社での新たな人材確保をすとも に、地域おこし協力隊を引き続き募集 し、商品のPRや営業活動の出来る人 材を確保していく。
森林組合木材生産量 6,000m ³ (H26:1,997m ³)	(R元年度末見込) 5,809m ³ (直近の実績) 5,535m ³ (H30年度 末)	A	森林組合木材生産については、設備投資により生産 体制が整ったこともあり、木材生産量は増加傾向となっ ている。H30年度は目標には達していないが、西日本 豪雨の影響を受けたものと判断している。	・森林組合は、高性能林業機械を効 率よく活用して木材生産量を伸ばして いく。
自伐林家等木材生産 量 7,000m ³ (H26:5,905m ³)	(R元年度末見込) 7,000m ³ (直近の実績) 8,437m ³ (H30年度 末)	A+	自伐林家等の木材生産量は、森林経営計画の認 定を受けることによる生産意欲の高まりなどもあり、生産 量は増加傾向となっている。	・自伐林家等の木材生産量は、現状 で推移していくと考えている。
認証材の販売量 1,600m ³ (H26:1,106m ³)	(R元年度末見込) 1,200m ³ (直近の実績) 998m ³ (H30年度 末)	A-	認証材の販売量については、主な販売先の大阪にお いて地震が発生したため需要が落ち込んだが、一時的 なものと思われる。	・新たな取引先を増やすことによる安定 した取引の継続を進める。
ペレット原材料 3,900t (H26:2,929t)	(R元年度末見込) 4,300t (直近の実績) 4,321t (H30年度 末)	A+	林地残材の受け入れが定着してきたことから、ゆすは らペレットへの原木の持ち込み及びペレットの生産は安 定している。	・木材生産の増により原木 (林地残 材) の受け入れは安定して持ち込ま れると見込まれる。
ペレット生産量 1,700t (H26:993t)	(R元年度末見込) 1,456t (直近の実績) 1,276t (H30年度 末)	A	ペレット生産量は目標に達していないが、町内の公共 施設や宿泊施設、町外のハウス園芸や入浴施設など、 安定した需要先は確保できている状況となっている。	・これまでの取組を維持していく。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>23 津野町森林・林業再生プロジェクト</p> <p>《津野町》</p> <p>豊富な森林資源の有効活用及び森林所有者の所得向上を図るため、山元貯木場の増設等を行うとともに、林地残材等の資源化や地域経済の活性化を目的とした地域資源活用システムを新たに構築する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・梶原町森林組合 ・梶原町 	<p>＜山元貯木場整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・津野町森林組合が素材生産の増産に向けた山元貯木場を整備（H28） 	<p>＜山元貯木場整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原木の受入が開始され、取扱量が順調に伸びてきている
<p>24 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 ・大谷漁協ネイロ部会 ・(株)みなみ丸 	<p>＜販路拡大と出荷体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外量販店での試食会の開催（H28：7回・12日、H28：9回・18日、H29：9回・18日、H30：11回・23日） ・県内外商談会への出展（H27：4回、H28：4回、H29：8回、H30：9回） ・継続的な販売活動の実施 <p>＜加工施設の機能強化に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・みなみ丸新加工場の稼働開始（H28～） ・HACCP研修会等への参加（H28、29） ・衛生管理体制の強化（H27～） 	<p>＜販路拡大と出荷体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外商談会への出展等 <p>⇒売上高の増加</p> <p>H26：4,320千円 → H30：54,128千円</p> <p>＜加工施設の機能強化に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県版HACCP第2ステージまでの認証の取得 <p>⇒HACCPの管理手法の導入により、食品加工業における安全性確保への取組みが対外的に認められた。</p>
<p>25 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>※地域産業クラスター関連 （宇佐・浦の内地区水産資源活用クラスタープロジェクト）</p>	<p>【土佐鯛工房】</p> <p>＜生産量の確保と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の確保を目的とした新規漁業就業者の長期研修生受入（H29：1名、H30：1名） ・バイヤーや飲食店事業者を対象とした産地見学会の開催 H28：13回 H29：2回 H30：5回 ・県内外商談会への出展 H28：3回 H29：2回 ・海外への輸出の開始（H29） <p>【乙女会】</p> <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続的な販売活動 ・県内外商談会への出展 H29：1回 <p>＜加工施設の機能強化に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP研修会等への参加（H29.30） ・加工場の衛生管理の強化（H20～） 	<p>【土佐鯛工房】</p> <p>＜生産量の確保と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修生受入により、生産量の確保につながった。 <p>【乙女会】</p> <p>＜生産量の確保と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続的な販売活動等により、新たに県内外量販店等の取引が始まった。 <p>⇒販売数量の増</p> <p>H25：4.5万尾 → H30：20.3万尾</p> <p>＜加工施設の機能強化に向けた検討＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第3ステージ認証取得 <p>⇒食品加工業における安全性の確保が図れた。</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
山元貯木場取扱量 23,000m ³ (H27:17,000m ³)	(R元年度末見込) 25,000m ³ (直近の実績) 25,358m ³ (H30年度末)	A+	森林組合が、愛媛県の木材市場に出荷していた林産事業者に対して、整備した山元貯木場への出荷を働きかけたこともあり、順調に取扱量が伸びてきており、目標値を達成することができた。	目標値は達成されていることから、これまでの取り組みを継続し、取扱量を維持していく。
大谷漁協ネイリ部会・みなみ丸売上高 86,960千円 (H26 : 4,320千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 54,128千円 (H30年度末)	A	ふるさと納税への商品掲載、商談会の出展、その他販売活動により販路を拡大しており、目標には達していないものの、売上高は毎年順調に伸びており、今後、目標の達成が見込まれる。 また、加工施設の機能強化については、R元年度中に県版HACCP第3ステージの認証取得を目指している。 <課題> 加工施設が手狭になっていることに加え、現在は生鮮やチルド商品が販売の主体となっていることから、新たな加工品開発のためは冷凍、調理設備等の導入が必要。	今後も継続して県内外で行われる商談会等に出展し、販売活動を行っていく。また、施設の加工施設の拡張や設備の導入等を検討する。
販売数量 ・土佐鯛工房 100千尾 (H26 : 60千尾)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 66千尾 (H30年度末)	A-	【土佐鯛工房】 土佐鯛工房の「海援鯛」は、徹底した生産管理による高品質なブランドマダイであり、顧客からの高いニーズがある。また、輸出にも取り組んでいたが、漁業者の高齢化により生産者が減少しており、生産量が確保できずに輸出は中断している。 <課題> ニーズに対して生産量が追いつかない状況となっていることから、生産量の確保が必要。	【土佐鯛工房】 県の支援制度を活用し、現在2名が研修中であり、今後生産者の増加が見込まれる。また、今後も県漁業就業セミナーの開催等を通じて新規就業者の確保を行う。 【乙女会】 今後とも継続的に販売活動を行っていくほか、状況を見据えて加工施設増設の検討を行う。
・乙女会 300千尾 (H26 : 53千尾)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 203千尾 (H30年度末)	A	【乙女会】 集出荷業者の小島水産が積極的に生産者の確保と販路の拡大を図っており、順調に販売尾数を伸ばしている。H30年度は、マダイの全国的な相場の高騰を受け、乙女鯛も値上がりしたことから出荷尾数はH29と比較して減少したが、販売額は1.5倍ほど伸びている。 <課題> ・新規就業者の確保 ・販路の拡大と収益の確保	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>26 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おいて、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>＜鮮魚市の集客による交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日常的な鮮魚市の開設（H21～） ・野見湾元気なお魚まつりへの出店（H27、H28） 	<p>＜鮮魚市の集客による交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鮮魚市の開設により地区外からの集客等があり、他地区との交流につながった。 ・お魚まつりへの出店により、南地区の対外的な発信につながった。
<p>27 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>スラリアイスを活用した付加価値の高い水産物（カツオ、メジカ、ウルメ、アマダイ等）のブランド化を図り、販路を開拓するとともに、町内の他の地域産品を併せて総合的に販売促進につなげていく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中土佐町 ・(株)SEAプロジェクト 	<p>＜地域物産品の販売促進活動＞</p> <p>水産加工場（鯉乃國水産）の運営主体 H27～H29：(株)中土佐町振興公社 H30：(株)SEAプロジェクト R元～：企画・どく礼もん企業組合</p> <p>＜スラリアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓＞</p> <p>スラリアイスを活用した高鮮度の鯉たきを製造するための水産加工場を整備（H26）し、高鮮度ブランドとして「ぴんぴ」「上々」「特選」を立ち上げて販売。</p> <p>水揚げがない時期も安定供給するため、冷凍商品を開発して販売。（H29～）</p> <p>＜鯉以外の水産物を使った新商品の開発＞</p> <p>「めじか」を活用した「スラリアーめじか」の販売開始（H24～）</p>	<p>＜地域物産品の販売促進活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)SEAプロジェクトが立ち上がり「道の駅なかとさ」がオープン（H29.7月）し、また平成30年度からは水産加工場の運営主体にもなることで、「道の駅なかとさ」で総合的に地域物産の販売が行われる態勢が出来た。 <p>＜スラリアイスを活用した高鮮度水産物の販売ルートの開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 上々たき販売先（飲食店）3社（H30） 特選 “ ” 5社（H30） 産地視察受入れ 20件（H30） <p>＜鯉以外の水産物を使った新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「めじか」以外の水産物については現段階では現実性がないことが判った。
<p>28 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」の空店舗の活用により、大正町市場の活性化を目指すとともに、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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大正町市場組合 ・中土佐町商工会 ・中土佐町 	<p>＜大正町市場活性化対策協議＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イトインスペースを設けた観光拠点施設「ぜびあ」オープン（H28） ・地域おこし協力隊着任（H29.12月～） ・無料サービス「10分ガイド」開始（H30） ・チャレンジショップ開始（H30.1月） ・HPの開設、フリーペーパーの発行、MAPの作成、取材対応等による積極的な情報発信 	<p>＜大正町市場活性化対策協議＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ぜびあ」のオープンにより、これまで機会を逸していた客を取り込むことが出来た。 ⇒各店舗の客席が一杯の場合に帰っていた客が、フリースペースとして「ぜびあ」を飲食スペースとして活用。 ・地域おこし協力隊の活用や、チャレンジショップの取り組みにより商店街の活性化が一部図られた。 ⇒立ち飲みスペースオープン（H30） ⇒串焼き店オープン（H30） ⇒チャレンジショップ終了者が空き店舗へ新規オープン（H31.1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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 33,000千円 (H26 : 27,535千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 30,901千円 (H30年度末)	A	売上高については、野見湾産の養殖魚を取扱い、客単価が上がったことや、市内の居酒屋など一定の顧客を獲得したことで確保されている。一方で、交流人口については、周辺地域の高齢化と共に地域からの来客数が減少している。 <課題> ・周辺地域外からの顧客の確保	定置網漁業の再開時期（毎年10月頃）に高知や須崎市内を中心にチラシを配布し、施設の周知を行うなどにより、地域外の来客の増加を図る。
交流人口 25千人 (H26 : 16千人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 10千人 (H30年度末)	B		
商品売上高 35,987千円 (H26 : 6,635千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 10,275千円 (H30年度末)	A－	関東や関西からの産地視察を年間20回近く受け入れるなど、中土佐ブランドのタタキの知名度アップが図られた。 H31.4月より、加工施設の使用許可を「企画・ど礼もん企業組合」が受けたことにより、商品開発や販路の開拓で新たな動きが期待される。 <課題> 加工職員の慢性的な不足により、たたき商品の大口の注文に対応できていない。	・施設の利用者が別AP (No.30) の実施主体である事業者（企画・ど礼もん企業組合）となったことから、カツオを軸とした新たな展開を図っていく。 ・加工職員の積極的な確保に取り組む。 ・スラリーアイスを使った新たな商品開発をし、道の駅や大正町等で販売展開することを検討する。
大正町入込客数の増加（浜ちゃん食堂） 28,000人 (H26 : 20,586人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 21,479人 (H30年度末)	A－	イートインスペースのある観光施設「ぜびあ」の開設により、観光客の滞在時間延長につながっている。 チャレンジショップ補助金を活用して事務職員を配置したことから、一人目のチャレンジャーが新規開店し、二人目のチャレンジャーも決まった。 H29.12月より地域おこし協力隊が着任し、サポート体制の充実により、10分ガイドやSNSでの情報発信など、新たな取組によってサポート体制がより充実した。 <課題> 天候による影響を受けやすいこと（鰹など魚の水揚げ）や、店主の高齢化などによる人材不足、事業承継者不在による空き店舗（露店）対策	・引き続き、SNSやガイドマップを使った情報発信により、誘客を行っていく。 ・商店街関係者による協議会を設置して、「商店街活性化計画」を策定する。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>29 中土佐町SEAプロジェクト</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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中土佐町 ・(株)中土佐町SEAプロジェクト 	<p>＜道の駅施設等の整備＞</p> <p>地産地消・外商の拠点として産振補助金を活用して道の駅を整備した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費補助金（H28：一般事業（特別分）） 総事業費：619,370千円 産振補助金：50,000千円 ・道の駅オープン（H29.7月） （直販店+テナント4店舗） ・出荷者協議会の開催による直販店への出荷者確保（H29～H30） <p>＜賑わい創出への展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザー（マーケティング）の招聘（H28） ・産振アドバイザー（野菜ソムリエ）の招聘（H29） ・周年イベントや季節感のあるイベント・フェア等の開催 各種フェアの開催（スプリングフェア・クリスマス等） 周年イベント等、節目のイベントの開催（1周年、25万人記念） ・新商品開発の取り組み（極みだし、苺クリーム大福、塩キャラメル） 	<p>＜道の駅施設等の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅オープンによる地域への経済波及効果 ⇒直販店への町内出荷者数：125名 ⇒町内出荷者売上高110,501千円 <p>＜賑わい創出への展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・様々なイベント・フェア等の開催による常に真新しい店舗づくりによる魅力度向上 ⇒H30.3 来場者25万人達成 ⇒H31.1 来場者50万人達成
<p>30 「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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企画・ど礼もん企業組合 	<p>＜中土佐の食文化を使った商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鰹を使った加工品開発（H28～H30） ・食堂での鰹をつかったメニュー提供（H25～） <p>＜地元や都市部等での販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント出店によるPR H28：19回 H29：10回 H30：11回 ・タタキ体験を通じたファン作り H28：7回 H29：5回 H30：6回 ・ふるさと納税業務受託（H28.6月～）によるファン作り ・タタキ体験施設「陣や」における体験受入開始（H30～） 	<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品目（H28～H30） （まぐろワタラー油、漁師のラー油かつお濃辛、土佐のジャコ魂） <p>＜地元や都市部等での販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税を通じたPR及び販路開拓 ⇒ふるさと納税寄付額の増 H28：23,398千円 H29：63,508千円 H30：90,793千円 ・タタキ体験受入施設「陣や」の受入回数 H30：7回
<p>31 梶原町地場産品の地産地消・外商の推進</p> <p>《梶原町》</p> <p>梶原町にある一次産品や加工品など、さまざまな地場産品の町内外への販売を、IT等の活用、町内外への販売促進活動、並びに、町内の福祉施設及び小中学校等の給食に地域産品を調達する仕組みづくりによって促進するとともに、地場産品の商品力向上を促進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・梶原町商工振興協同組合 ・JA高知県（高西地区） ・町内事業者、生産団体 	<p>＜地場産品の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内外イベント等への積極的な出店による地場産品の認知度の向上 ・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（H26～） ・龍馬バスポートⅢ参画開始（H28～） ・集落活動センター等による地場産品づくりの実施（H26～） <p>＜地場産品の商品力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内事業者と飲食店を運営するシェフとのコラボによる商品開発（H30） 	<p>＜地場産品の販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆずはらグルメまつりで他県グルメと共に梶原町地元グルメのPRを実施。 来場者19,000人（H30） ・集落活動センターでつくった地場産品のひろめ市場でのPR・販売（H30） ⇒集落活動センターの経済活動及び地域のPRにつながった。 売上額：約100万円 <p>＜地場産品の商品力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パン屋、飲食店等町内の事業者による地場産品（ジビエ）を使ったメニュー（ジビエメンチカツサンド、メンチカツバーガー、猪ハンバーグステーキ、鹿肉のミートソース）の提供開始

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
年間売上額 340,000千円 (H28: 0円)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 281,775千円 (H30 年度末)	A	<ul style="list-style-type: none"> 産振補助金を活用して道の駅をオープンさせ、国道から離れた立地にもかかわらず、様々なイベント企画等により売上げ・客数ともに順調に推移している。 出荷者協議会を立ち上げる (H30) など、出荷者との連携を強化した。 地域産品を使った加工品開発を行い、空港やイベント、通販等にて販売、中土佐をアピールしている。 <p><課題> 道の駅なかとさを起点に中土佐町全域に来場者の効果を波及させていくこと。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 中土佐町全体への集客につながる中核施設として、魅力ある道の駅にするため、直販店舗とテナントとの連携を強化する。 「道の駅なかとさ」と大正町市場など周辺施設との連携の強化を図っていく (中土佐町商店街活性化計画の策定の取組)。
開発する商品数 年1商品 (4商品)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 3商品 (H28~ H30)	A	<p>主にカツオを使った加工品販売や食堂運営を通じて中土佐の魅力アップを図っていたが、ふるさと納税業務を受託することや (H28~)、タキ体験施設「陣や」における体験受入 (H30~) 等、新たな方向性を見出して町の魅力アップを図っている。</p> <p><課題> 人材不足により商品開発や営業活動が十分に出来ないため売上が低迷している。</p>	H31.4月より、中土佐町から水産加工工場 (鯉乃國水産) の使用許可を取り、AP (No.27) の実施主体となることから、カツオを軸に既存の商品とスラリーアイスを活用した商品を一体的な取組を通じて売り込む。
商品売上高 50,000千円 (H26: 32,180千円)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 21,293千円 (H30年 度末)	B	<p>生産者の高齢化により出荷登録者数は伸び悩んでいるものの、イベント出店等による積極的なPRや、町内の隈研吾設計による建築物や四国カルストの麓「雲の上の町」のPRにより、町を訪れる観光客は増えており、まちの駅での地場産品の販売額は増加している。</p> <p><課題> 生産者の高齢化により出荷登録者数は伸び悩んでいるものの、イベント出店等による積極的なPRや、町内の隈研吾設計による建築物や四国カルストの麓「雲の上の町」のPRにより、町を訪れる観光客は増えており、まちの駅での地場産品の販売額は増加している。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 町外への販促活動や催事への出展を積極的に行うことにより、消費者ニーズをつかみ、マーケットインの商品づくりをすすめる。 アドバイザーの活用などにより、町内事業者にはHACCPの認証取得を促す。
「まちの駅」出荷登録者数 120人 (H26: 92名)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 88名 (H30年度末)	B	<p>生産者の高齢化により出荷登録者数は伸び悩んでいるものの、イベント出店等による積極的なPRや、町内の隈研吾設計による建築物や四国カルストの麓「雲の上の町」のPRにより、町を訪れる観光客は増えており、まちの駅での地場産品の販売額は増加している。</p> <p><課題> 生産者の高齢化により出荷登録者数は伸び悩んでいるものの、イベント出店等による積極的なPRや、町内の隈研吾設計による建築物や四国カルストの麓「雲の上の町」のPRにより、町を訪れる観光客は増えており、まちの駅での地場産品の販売額は増加している。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 町外への販促活動や催事への出展を積極的に行うことにより、消費者ニーズをつかみ、マーケットインの商品づくりをすすめる。 アドバイザーの活用などにより、町内事業者にはHACCPの認証取得を促す。
「まちの駅」販売額 40,000千円 (H26: 18,136千円)	(R元年度末見込) — (直近の実績) 23,681千円 (H30年 度末)	A-	<ul style="list-style-type: none"> 地場産品の商品力の向上のため、消費者の声を集め、商品の磨き上げにつなげる必要がある。 町内の食品加工業者にHACCPの認証取得が進んでいない。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>32 津野町地産地消・外商販売戦略</p> <p>《津野町》</p> <p>(有)津野町ふるさとセンターにおいて、機能向上した直販所販売システムの活用及び直販体制の拡充・改善を図るとともに、(株)満天の星における6次産業化等による高付加価値商品の積極的な地産地消・外商戦略を通じ、拠点ビジネスを安定させ、売上の向上と町内外への情報発信による交流人口の拡大及び農家所得の向上を目指す。</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 ・(株)満天の星 ・(一財)天狗荘 ・津野町 	<p>＜出荷量の安定的な確保＞</p> <p>＜高付加価値農産物の出荷＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所役員会、研修会等の開催：102回（H28～） ・直販所利用生産者への堆肥使用の働きかけ（H28～、堆肥の配布量：38.5ト） ・山村活性化支援交付金を活用した6次産業化に向けた特産品（サトイモ）の開発（H29） <p>＜直販体制の拡充・改善＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所施設及び輸送機材の更新（H28～） ・ふるさとセンター（風車の駅）のトイレの洋式化整備（H28 県歴史観光資源補助事業） ・輸送トラック（保冷車）の更新（H29） <p>＜生産者の高齢化対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・老朽化した集荷所の改修（H28～） <p>＜満天の星による販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会、催事への出展（H28～） ・販促イベント：94回、215日（H28～） ・商品ラインナップの充実（H28オープン、スライサー、デポジッタの整備） ・経営計画改善のため、(株)満天の星へ産振アドバイザー導入（H29） <p>＜満天の星を拠点とした情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十博、幕末維新博の関連イベントの開催や季節・周年イベント等の開催（H28～） <p>＜津野町まるごと総合商社化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方創生推進交付金の活用による商社化スキームや事業計画の検討に着手（H29～） ・津野町ブランド調査の実施（2回）（H30） ・町内事業者ヒアリングの実施（H30） 	<p>＜出荷量の安定的な確保＞</p> <p>＜高付加価値農産物の出荷＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所会員の確保 H30年度末 505人（うち、H30新規会員22人） ・サトイモを利用したスープなど新商品の開発 <p>＜直販体制の拡充・改善＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・輸送トラック（保冷車）の更新により、生鮮品の保持につながった <p>＜生産者の高齢化対策＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・段差の解消等生産者に配慮した集荷所の改修 <p>＜満天の星による販売促進＞</p> <p>⇒満天の星「土佐の食1グランプリ」10位入賞（H29）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促活動や自社2店舗の出店、フランチャイズ化（H29～）等に取り組み、商品の売り上げが大幅に増えた <p>＜満天の星を拠点とした情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十博関連の商品開発（道の駅連携グッズ3件、オリジナル食事メニュー 1件） <p>＜津野町まるごと総合商社化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内資源をフル活用した生産・商品造成・流通・加工販売などの機能をもたせる商社化スキームや事業計画の検討に着手
<p>33 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 ・(株)ハマヤ 	<p>＜地域食材、加工品の総合販売ビジネス＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各地域商社等による、独自の加工・販売の取組 <p>＜町内流通体制の整備及び強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産流通システムの構築（H21～H28） <p>＜外商戦略＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町役場内への「地産外商室」の設置による外商推進体制の整備（H30～） 地産外商推進計画の策定（H30.2） 商談会等への支援（H30 19回、40社程度） 商談会の開催（H30 2回） ・四万十町東京オフィスの開設（H30～） <p>＜運営体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たに、(株)ハマヤを実施主体に加えて外商を推進する体制を強化した。 	<p>＜地域食材、加工品の総合販売ビジネス＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)あぐり窪川、四万十(株)、(株)四万十ドラマ、(株)ハマヤなど地域商社的な活動をする事業者の活発な活動により地産外商の取組が行われている。 <p>＜町内流通体制の整備及び強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAみどり市への流通、しまんとハマヤへの流通、あぐり窪川への流通など一定の流通経路が整備された。 十和おかみさん市の店舗改装（H30 十和地区） <p>＜外商戦略＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町役場の外商推進体制が整備され、積極的な外商活動が進んでいる。 <p>＜運営体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ハマヤが実施する事業計画などの具体化が一定進んだ。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
直販所総販売額 1.62億円 (H26 : 1.53億円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 1.36億円 (H30年度末)	B	農家の高齢化により、直販所への生産出荷量が減るなか、定期的な勉強会の開催や堆肥の無料配布などの生産支援をおこなうとともに、直販所機能の見直し、各店舗での催事の開催など、地道な対策を続けることにより直販所の販売額の維持につなげている。 また、(株)満天の星による店舗拡大により、満天の星の売上目標を大きく上回り、津野町産品の販売促進に寄与している。	<ul style="list-style-type: none"> ・買取制度の導入の検討など出荷量の安定的な確保と高付加価値農産物の生産・出荷 ・町内及び高知市内の直販所機能の在り方の検討 ・生産者の高齢化対策として、農作業の受委託や担い手の確保 ・津野町まるごと総合商社化への着実な取り組みと関係者の合意形成
直販所販売額(高知店3店舗) 1億円 (H26 : 0.91億円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 0.82億円 (H30年度末)	B	<p><課題> 大規模直販施設「とさのさと」など販売力のある町外直販所への出荷量が増えることにより、町内直販所への出荷量が減少することが懸念される。 また、(株)満天の星やふるさとセンターの経営を安定化させ、津野町全体の地産外商ビジネスの強化充実につなげるため、商社化構想の早期実現と事業改善が必要である。</p>	
満天の星売上 2.27億円 (H26 : 1.89億円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 2.78億円 (H30年度末)	A+		
あぐり窪川販売額 4.2億円 (H26 : 2.8億円)	(R元年度末見込) 3.3億円 (直近の実績) 2.81億円 (H30年度末)	A-	<p>販売拠点とした「四万十の蔵」は閉店 (H27.5月) となったが、その後野菜などの農産物についてはJAみどり市など町内直販店で引き続き販売されている。 十和地域では十和の台所を開業するなど町内での農産物の流通・販売は機能している。</p> <p><課題> 販売拠点であった「四万十の蔵」閉店後は、四万十町拠点ビジネス事業運営協議会(町主催)が機能していないため、関係者と調整を図る事が困難な状況になっている。 H30年度に新たな四万十町の外商戦略(地産外商室の新設など)を追加するも具体的な計画実施に至らなかった。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>34 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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十観光協議会 ・須崎市 ・中土佐町 ・梶原町 ・津野町 ・四万十町 	<p>＜観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十観光ガイドブック・広域マップ作成、配布：各3万部（H29） 奥四万十観光ガイドブック・広域マップ（改修版）作成、配布：各5万部（R元） ・HP改修（H29）、Instagramの開設（H30） ・多言語マップの作成「英語版・繁体字版」 英語版：5万部、繁体字版：1万部（H30） <p>＜商品の造成・磨き上げ・セールス＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行会社、メディア・タウン誌等の招聘 H30年度：2回 ・コンベンション協会等とのセールス活動 H28年度：10回 H29年度：5回 H30年度：11回 <p>＜2016奥四万十博開催及び博覧会終了後の広域観光組織の機能強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2016奥四万十博公式HP、公式ガイドブック作成、配布 ・テレビCM、ラジオ、雑誌、新聞等を活用した広報PR ・スタンプラリー、レンタカープランなどのキャンペーン企画の実施 ・奥四万十博協議会理事会：1回 本部会：8回 部会：4回 ・奥四万十広域観光推進指針の策定（H28） ・奥四万十観光協議会の設立（H29） ・奥四万十広域観光振興中期計画の策定（H30） 奥四万十観光協議会理事会 H30年度：1回 R元年度：1回（予定） 奥四万十観光協議会推進部会 H30年度：3回 R元年度：3回（予定） 担当者部会 H30年度：1回 R元年度：6回（予定） ・広域観光の推進 高知県広域観光推進事業費補助金 H28：総事業費：118,845,234円 補助金：59,000,000円 H29：総事業費：4,034,220円 補助金：2,000,000円 H30：総事業費：20,286,618円 補助金：9,638,000円 R元：総事業費：21,266,000円（予定） 補助金：10,626,000円（予定） 	<p>＜観光情報の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十観光ガイドブック・広域マップの作成、配布やHP・Instagramの活用等により情報発信が強化された。 HP閲覧数 H29年度：373,981回 H30年度：325,256回 ・多言語マップの作成「英語・繁体字版」により、外国人観光客への受入体制が強化された。 <p>＜商品の造成・磨き上げ・セールス＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行会社招聘ツアーの参加者：大阪府旅行業協会3人（H30） ・地域内視察研修モニターの実施や土佐の観光創生塾への参加により、観光商品の造成・磨き上げが進んでいる。 ⇒H30年度：体験プログラム43件 <p>＜2016奥四万十博開催及び博覧会終了後の広域観光組織の機能強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内、岡山、愛媛、香川などのテレビ局でのTVCMの広告や、ラジオや新聞などのメディアを活用した広報を数多く実施し、県内外での奥四万十博PRにつながった。 ・ミッション8スタンプラリーやレンタカープランなど、様々なキャンペーン企画を実施することにより、エリア内の周遊促進、宿泊増加につながった。 ・首都圏や関西の旅行会社への営業や観光キャラバンへ参加することで、観光商品の造成・販売につながった。 ⇒奥四万十博入込数及び経済波及効果（H28.4月～12月） 宿泊施設入込数：59,988人（3カ年比：105.9%） 主要観光施設入込数：1,837,758人（3カ年比：101.4%） 経済波及効果：約13億4,600万円 ※直接効果＋間接1次波及効果＋間接2次波及効果 ・2016奥四万十博の際にH27、H28合わせて本部会18回、企画運営部会11回、広報誘客部会12回、受入おもてなし部会11回開催等により、市町との連携強化を図ることができた。 ⇒広域連携での実施体制が確立され、奥四万十観光協議会の設立につながった。 ・奥四万十観光協議会の設立、中期計画の策定 ⇒広域での情報発信や営業体制が整った。 ・推進部会や担当者部会の開催 ⇒広域での情報共有ができ、連携が強化された。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	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 2,459,000人 ※うち、 梶原千百年物語り 7,000人 吉村虎太郎邸 4,700人 片岡直樹・直温生家 3,700人 (H26 : 1,954,206人) ※うち、 梶原千百年物語り 4,506人 吉村虎太郎邸 - 人 片岡直樹・直温生家 - 人	(R元年度末見込) - (直近の実績) 2,306,990人 (H30 年度末) ※うち、 梶原千百年物語り 7,682人 吉村虎太郎邸 4,654人 片岡直樹・直温生家 4,064人	A	H28年度入込客数は2,346,989人、宿泊者数は72,339人となり、2016奥四万十博の開催に伴い大幅な増加となった。H29年度は前年度比が入込客数が99.9%、宿泊者数が98.5%とそれぞれ減少し、H30年度は豪雨災害や猛暑、台風等の天候不順が、最も来訪者が多い時期と重なりさらに減少となった。宿泊者数はH28年から目標を達成しているが、入込客数は天候不順等により目標未達成となっている。 H29年度に「奥四万十観光協議会」が設立されたことにより、奥四万十博後の広域観光を推進していく組織体制が整備された。H30年度には、奥四万十広域観光振興中期計画を策定し、H31年度から3か年は具体的な行動計画に基づき事業を進め、観光による地域の活性化を図っている。また、推進部会や担当者部会を開催し、広域内での意見交換、情報共有を行い、市町の連携を強化している。 今後は、広域での周遊企画や、県外へのPR活動をさらに強化し、観光施設入込客数や宿泊者数の増加を目指していく。 <課題> 奥四万十観光協議会として発足以来、市町村の枠を超えた広域連携の推進、情報発信、人材育成、ネットワークの構築などに取り組んできた。しかし、まだ途についたばかりであり、取組をさらに推進し、協議会が率先して市町や観光事業者・地域住民等の人的ネットワーク構築と認知度向上に向けた活動を推進する必要がある。	奥四万十観光協議会の推進部会・担当者部会を定期的に開催することで5市町の連携を強化していく。また奥四万十エリア全体のPR、エリア内を巡らせるための周遊プランの造成、強化をしていくことで観光入込客数及び宿泊者数の増加を図っていく。
宿泊者数 51,300人 (H26 : 40,925人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 68,608人 (H30年度末)	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>35 須崎市立スポーツセンターを活用した体験型観光等の推進による地域の活性化</p> <p>《須崎市》</p> <p>海洋スポーツを活かした新たな体験型観光の充実を図るとともに、浦ノ内湾を活用した海洋スポーツイベントの開催などを通して交流人口の拡大を目指す。併せて、同時にスポーツ合宿が行える環境の整備を図り、初心者から競技者まで利用できる総合的な海洋スポーツ拠点の実現を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・須崎市</p> <p>※地域産業クラスター関連 (宇佐・浦の内地区水産資源活用クラスタープロジェクト)</p>	<p>＜魅力ある体験メニュー等の導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コモドウラノウチの体験メニュー導入に向けた備品整備 (H29.30) 海上アスレチック、サップボード、シーカヤック ・コモドウラノウチや海洋スポーツ振興の充実に向けた人員の配置 地域おこし協力隊2名 (H30年度～) <p>＜海洋スポーツイベントの開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・すさきオープンウォータースイミングへの国内外有名選手の招聘 (H30) <p>＜スポーツ合宿等の誘致・受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合宿モニター事業の実施 福井工業大学 (H29.11) 日本体育大学 (H29.12) 金津高校 (H30.12) 京都府カヌー協会 (H30.12) 日本体育大学 (H30.12) <ul style="list-style-type: none"> ・合宿誘致への営業活動 カヌースプリント海外派遣選手最終選考会参加 高校・大学 (H29.3、H30.3) ハンガリーカヌー&カヤック連盟 (H29.5) カヌーワールドカップ参加国 (H29.5) 日本障害者カヌー協会 (H30.3) <p>＜PRの強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コモドウラノウチHP作成 (31.3.8完成) ・ホストタウン申請3カ国 オーストリア：H29.5 チェコ：H29.5 ハンガリー：H29.11 ・市長トップセールスによるチェコカヌー連盟訪問 (H30.9) ・PR用DVDの作成 ・合宿誘致パンフレットの作成 (H30) <p>＜施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方創生拠点整備交付金及び高知県スポーツ推進交付金の活用 坂内カヌー場のバリアフリー化工事 (H29.3.27完成) 坂内カヌー場管理棟工事 (H30.7.13完成) 大島栈橋設置工事 (H29.10.25完成) 大島管理棟新築 (H29.9.13完成) 大島親水公園整備工事 (H29.12.12完成) トレーニング棟新築工事 (H30.10.18) <p>＜地域の活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・須崎市内業者と連携した割引サービスの実施 (H30.8.8～H30.8.31) 	<p>＜魅力ある体験メニュー等の導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験メニューの提供に必要な備品整備や人材の確保が図れた。 ⇒コモドウラノウチ利用者数の増加 H29：560名 H30：2,919名 <p>＜海洋スポーツイベントの開催＞ (H30.10.21)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本水泳連盟国内認定大会として開催 ・海外有名選手等3名の招待 ・計322名の選手 (県外参加率69%) ・東京五輪日本水泳連盟強化指定選手11名参加 ⇒受入体制の強化が図れた。 <p>＜スポーツ合宿等の誘致・受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合宿モニターや営業活動、合宿PRパンフレットの送付により、合宿誘致が進み受入体制の強化につながった。 ⇒合宿受入の増加 (延べ) H28：33名 H29：953名 H30：1,336名 <p>＜PRの強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カヌー部やトライアスロンを有する大学や高校からの合宿申し込みにつながった。 <p>＜施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラム、スポーツ合宿、全国規模の大会の開催につながった。 <p>＜地域の活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラム利用者が須崎市内へ周遊するルートの形成 H30：24のサービスを提供

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
交流人口 23,000人 (H26 : 16,000人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 20,836人 (H30年度 末)	A	<p>須崎市の策定した海洋スポーツパーク構想に基づき、施設整備などを着実に実施し、年度ごとの目標を確実にクリアしている。令和元年度は海上アスレチックの増設を行い、リピーターや新規利用者の獲得を目指し、PR活動や五輪に向けた受入体制の強化を行う。</p> <p><課題> 五輪後も海洋スポーツの聖地として教育・スポーツ・観光の拠点となるよう、職員のスキルも含め、サービスや受け入れ体制の強化や更なる広報活動の強化が必要である。</p>	・東京五輪への国内外の合宿や体験メニューによる交流人口の更なる増加に向けた受入体制の充実強化・PR営業活動の強化。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>36 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すさきスポーツクラブ <p>※地域産業クラスター関連（宇佐・浦ノ内地区水産資源活用クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜観光協会の体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人化に向けた職員の雇用（H31.4月から1名）（R元.10月1日に法人化予定、須崎市から法人化に合わせて担当1名派遣） <p>＜民泊研修会の開催・体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成研修会の開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・近隣市町村も含めた研修会の実施（H30） ・市内の地区組織への説明実施（H29～） ・人材育成も踏まえた須崎市との定期的な状況共有（H30～） <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"> ・隣接する土佐市及び土佐市内隣接地区と、須崎市への教育旅行者の民泊受入に向けて検討を行った。 ・市と協力した宇佐・浦ノ内渚泊推進協議会の設置（H29） 	<p>＜観光協会の体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法人化に向けての準備が整った。 <p>＜民泊研修会の開催・体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成研修会の開催＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊受入世帯の増加 H26：97 H30：130 ・民泊に対する地区組織の協力 安和地区、浦ノ内地区での地区単位の住民組織から受入世帯増加に向けた協力を得られた。 ⇒民泊の受入体制の充実が図れた。 <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"> ・土佐市及び土佐市内隣接地区への民泊受入世帯の拡充が図れた。 ・地域の魅力をPRするため、Instagram等SNSを用いた広報活動を協議会が今後実施していくこととなった。
<p>37 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>観光拠点施設を設置し、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>＜体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光拠点等整備事業費補助金の活用（H29） パンフレット作成、まちあるきマップ作成、備品整備 ・イベントと連携した体験プログラムのPR及び誘客 海鮮祭り：2,500人（H30） カツオ祭り：17,000人（H30） 大野見しんまいフェスタ：1,500人（H30） 久礼八幡宮秋季大祭：12,000人（H30） 上ノ加江黒潮ふれあい祭り：1,500人（H30） <p>＜誘客に向けた情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かつお祭り等イベントにおける情報発信 ・道の駅（H29.7OPEN）における観光情報の発信（パンフ・SNS） <p>＜観光拠点施設の設定及び運営＞</p> <p>観光拠点施設「ぜよびあ」整備（H28）</p>	<p>＜体験プログラムの造成・磨き上げ及び人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験受入数 H29：4,041人→H30：3,523人（内訳：H30） 久礼の町歩き：109人 上ノ加江漁業体験：1,343人 矢井賀釣りいかだ：2,071人 <p>＜誘客に向けた情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントや道の駅ブログ・SNS等を活用し、より広く情報発信ができた。 Facebook いいね数 749人（6/24現在） Instagram フォロワー数 1,263人（6/24現在） <p>＜観光拠点施設の設定及び運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光拠点施設「ぜよびあ」にイートインスペースを設けたことで、大正町への観光客の利便性が高まった。 ⇒滞在時間の延長につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
民泊受入世帯数 200世帯 (H26 : 97世帯)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 130世帯 (H30年度 末)	A－	民泊における体験用備品の老朽化や機材の数量から人数受入に一定の制限があること、観光協会の担当が1名であったことから、受入と広報活動のいずれかに手一杯であった。そのため、民泊受入世帯数及び教育旅行受入数ともにH26から増加しているものの、目標には到達していない状況である。 <課題> R元.10.1の法人化に伴い、職員が1名増となることから、早期に組織強化を図る必要がある。これまで1名で行っていた民泊受入対応や広報活動等の負担を分散させることで、民泊受入体制確保と広報活動の更なる強化を行う必要があり、須崎市と協議を行いながら支援していく必要がある。	受入世帯確保に向けた説明会と広報活動について、担当者増により十分な活動が行うことができるよう、人材育成や組織力強化の支援や助言を検討していく。 人材と組織を両面から早期に強化する必要があるため、観光に係るアドバイザーや組織構築に関するアドバイザーの提案を行い、法人化後の円滑な運営に向けたサポートを行う。
教育旅行受入数 5,000人 (H26 : 2,412人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 3,365人 (H30年度 末)	A－	特に、現在の受入世帯数に対する旅行者の数は限界を迎えており、受入世帯数の増加に向けた地域への活動を行う必要が有る。	
体験受入数 4,000人 (H26 : 3,717人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 3,523人 (H30年度 実績)	B	観光拠点施設「ぜよびあ」のオープンにより、情報発信の拠点ができたことに加え、新たに「道の駅なかとさ」がオープンしたことで、中土佐町への誘客に弾みがついた。 体験受入はH30年度は夏場の長雨等の落ち込みで目標値には至らなかったものの、H29年度実績(4,041人)はR元年度の目標値を既に上回っており、堅調な実績となっている。また、宿泊者数も14,010人と目標値を上回る実績を上げている。	・かつお祭り等、集客が見込めるイベント継続のために運営体制の見直しの検討をしていく。 ・紙媒体中心の観光情報について、電子媒体にすることを検討する。
宿泊者数 13,800人 (H26 : 12,890人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 14,010人 (H30年度 末)	A+	<課題> ・中土佐町への誘客のメインイベントである「カツオ祭り」について、現状の実行委員会組織と開催内容では限界にきており、開催方法についての検討が必要。 ・町を周遊できる仕組みづくりやインバウンド対策を含めた情報発信が十分でない。	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>38 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」としての取り組みを継続しつつ、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り、環境・いやしのまち梶原の取り組みと併せて旅行会社、企業、大学などへの誘致活動を行い、体験型・滞在型観光を推進する。</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>＜体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町立歴史民俗資料館2階のリニューアルオープン（H29） ・実施事業者が観光創生塾に参加（H30） ・観光案内施設まろうど館及び梶原千百年物語り前駐車場の整備 <p>＜誘客活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行会社への誘客活動（通年） ・「環境の町」「龍馬脱藩の里」「セラピー基地・ロードによるいやしのまち」等を前面に出した旅行会社、企業、大学等へのセールスを実施 <p>＜森林セラピーの受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・梶原町観光クラスター協議会開催（H30：3回） ・久保谷森林セラピーロードでの新緑祭り ・久保谷森林セラピーロードパンフレットを多言語化等のリニューアル <p>＜受入基盤の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県観光拠点等整備事業を活用し、久保谷セラピーロードの増水時にも安全に渡る事ができる架橋建設実施 	<p>＜体験プログラムの造成、磨き上げ及び受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・梶原千百年物語りのPR <p>⇒梶原千百年物語り入込数（H29：6,459人⇒H30：7,682人）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆすはらグルメまつり時には、広くなった駐車場を活用し、スイーツコーナーを開設する等梶原町のイベントにも活用。 <p>＜誘客活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旅行会社への「環境の町」「龍馬脱藩の里」「セラピー基地・ロードによるいやしのまち」等を前面に出した旅行会社、企業、大学等へのセールスを実施することにより、観光客（団体）が増加した。 <p>＜森林セラピーの受入体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・梶原町観光クラスター協議会において、セラピーロードのPRについて意見を出し合い、新しいPRパンフレットに反映させた。 <p>＜受入基盤の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・久保谷セラピーロードに架かる架橋について現在建設中（R元年度完成予定）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
宿泊者数 8,265人 (H26 : 6,841人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 8,285人 (H30年度末)	A+	H28に開催した幕末維新博の開催に合わせ、地域会場であった「栲原千百年物語り」の2Fをリニューアルしたことにより、入館者が増加した。また、龍馬脱藩ウォークや脱藩マラソン等、幕末維新の歴史ある町を活かしたイベントの継続した展開により、周知もされ、多くの参加者が町を訪れた。	栲原町の観光として、磨き上げた観光資源を総合的にコーディネートし、外向けにも発信すること及び受入体制の充実を図るため、観光協会の設立を検討する。
施設利用者数 97,500人 (H26 : 82,582人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 105,814人 (H30年度末)	A+	<課題> 栲原町の観光として、観光資源（龍馬脱藩の道やセラピーロード、カルスト等）をつなぐ組織がない。 まろぅど館を観光案内施設としているが、他の観光資源とつなぐ役割が十分でなく相乗効果が発揮できていない。 こうしたことから、近年増加している個人観光客の満足度を上げる取組になっていない。	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>39 清流と風と歴史に会えるまち津野町まるごと体験！～観光集客アップ作戦～</p> <p>《津野町》</p> <p>四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラピーロードなどを中心とした津野町の観光スポットと歴史や伝統文化、地域の食など津野町をまるごとPRし、年間を通じて多くの観光客の集客を図る。</p> <p>【事業主体】 ・津野町</p>	<p>＜受入れ体制の整備＞</p> <p>歴史観光資源等強化事業費補助金の活用による体制整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・天体観測望遠鏡等の整備（H27） ・観光ガイド養成（H28～） ・観光スポットの整備 <p>FreeWi-Fiの整備（H28～30：道の駅、カルスト学習館など8箇所）</p> <p>トイレの洋式化（葉山の郷など、5箇所）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント企画・開催 ・観光推進組織設置に向けた検討 <p>H30 観光アドバイザーの導入、R元～観光推進組織の検討</p> <p>＜観光商品の造成・磨き上げ及び情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光キャンペーンと連動したイベントや体験プログラムの磨き上げ・拡充（H28～31） ・「志国 高知幕末維新博」を契機とした歴史観光拠点の整備 <p>吉村虎太郎邸及び片岡直輝・直温生家のリニューアル、周辺歴史資源の磨き上げ等（H29歴史観光資源等強化事業費補助金）</p> <p>トウトウクの導入による乗車体験、レンタカーの実施（H28～）</p> <p>メディアへの情報発信（youtube、Facebook、Instagram、ラジオなど）（H28～）</p> <p>英語版津野町ガイドブックの作成（H29）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・牧野植物園との連携したイベント等の開催（H29～） <p>天狗荘での企画展・散策イベント・茶講座等の開催、散策の樹木プレートの設置（85箇所）等</p> <p>＜津野町の観光施策策定及び観光基盤の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光の二大重点プロジェクトへの着手（天狗荘、せいらんの里のリニューアル） 	<p>＜受入れ体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイド登録人数 22人（H30） <p>⇒観光ガイド料金の統一化などにより、体制が強化された</p> <p>＜観光商品の造成・磨き上げ及び情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奥四万十博、志国高知 幕末維新博、高知県自然・体験キャンペーンを機に、体験プログラムの造成や情報発信を充実をはかり、観光客の増加を図ることができた。 <p>⇒体験プログラム数 H27：2件→H30：14件</p> <p>⇒天狗荘外国人宿泊客の増</p> <p>H27：106人→H30：323人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・牧野植物園との連携により、四国カルストでの固有植物の展示会など、津野町の自然環境のPRや環境保全が図れた。 ・歴史観光拠点の整備や周辺歴史資源の磨き上げ等により、幕末の志士輩出の地としての認知度向上及び誘客が図れた。 <p>⇒吉村虎太郎邸</p> <p>H27：2,107人→H30：15,137人</p> <p>片岡直輝・直温生家（H30.4月リニューアルオープン）</p> <p>H28：1,412人 →H30：6,795人</p> <p>＜津野町の観光施策策定及び観光基盤の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・天狗高原・四万十川源流点活性化プロジェクト協議会を発足し、協議会（H30末までに5回）を開催するとともに、津野町観光振興計画を策定した（H30.7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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	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 10,710人 (H26 : 8,114人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 10,950人 (H30年度末)	A+	<p>観光拠点の施設整備やPR強化、体験プログラムの造成などの取り組みが功を奏し、地域の認知度向上につながるとともに、宿泊者数や入込者数が増加した。</p> <p>特に天狗荘では、H27年度に導入した望遠鏡等をつかったスターウォッチングを毎夜開催し、星目当ての宿泊客、リピーターが増えており外国人観光客がH27の3倍に増えるなど、新たな客層の獲得に効果が見られた。</p> <p><課題> さらなる観光客の受入を図るため、ガイド人材の育成や体験プログラムの磨き上げ、ご当地グルメの開発など、資源の活用と体制強化を図る必要がある。</p> <p>また、天狗荘、せいらんの里のリニューアルを好機ととらえ、おもてなし力の強化と新たなビジネスの掘り起こしや周遊ルートづくりをおこなうとともに、広域連携や観光に関する窓口の一本化を図るための観光推進組織の立ち上げが求められている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・専門ガイドを活用した養成講座の実施による有料観光ガイドの養成とスキルアップ ・拠点施設や体験プログラムの磨き上げとターゲット層を捉えたこまめな情報発信 ・地域おこし協力隊など観光拠点施設の担い手人材の確保 ・町内観光事業者と連携した観光推進組織の立ち上げ

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>40 わざわざいこう「海洋堂ホビー館四万十」を核としたミュージアムのまちづくり</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、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>＜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"> ・第2駐車場内への簡易水洗トイレの設置（H28） <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"> ・企画展開催・イベント開催（年3回） 海洋堂造形型怪獣総進撃他2回（H28） これが海洋堂だ展他2回（H29） アートプラ大賞展他2回（H30） 北斗の拳フィギュア列伝他2回（令元） ・GW・夏休みのステージイベント ピンゴ大会・ステージイベントの開催 ・宣伝広告 SNSの更新・幕張メッセ・観光施設へのチラシ配布（通年） インバウンド商談・外国船オブショナルツアーへPR（H29） ・連休期間の取組で、地元女性部「谷小家」の惣菜販売等の協力が得られた。 ・かっぱ館や地元との連携による「かっぱ祭り」の開催との連携が図られた。 	<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"> ・ゴールデンウィークや夏休み期間中の繁忙期の来客者の受入の円滑化や利便性向上が図られた。 <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"> ・企画展の開催やGW、春・夏休み向けのイベント開催により、入館者減に一定の歯止めをかけることが出来た。 ・企画展「北斗の拳フィギュア列伝」の開催では、「海洋堂ホビー館」が町と観光協会と連携して「四万十町内周遊企画」などに取り組み、前年同期（4月～5月）入館者数を大きく上回ることが出来た（166%）。 ・地元女性部や、「カっぱ館」等との連携により、イベント全体の充実が図られた。 ・常勤雇用者数の目標人数の5人を上回る7人の雇用を維持しており、地域の雇用に貢献している。
<p>41 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、文化など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> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント民泊の実施（H29～） 四万十川桜マラソン（H30：13軒21名） 四万十川ウルトラマラソン（H30：10軒13名） ・文化的施設構想の検討（H29～） ・高校生の観光ガイド育成プログラム実施（H29） H29：0名→39名（年2回実施） ・H30 観光拠点整備事業費補助金 まち歩き磨き上げ事業（観光ガイド育成、町内周遊ルートの作成） <p>＜観光資源の造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型プログラムの造成・磨き上げ ・観光基本構想や基本計画の策定 H30 観光拠点整備事業費補助金 まち歩き磨き上げ事業（ガイドブック作成、看板設置） 窪川地区自然体験型観光推進事業（タンデム自転車導入、トレッキング用看板設置等） 志和地区自然体験型観光推進事業（ダイビング資材整備、トイレ改修等） 大正・十和地区自然体験型観光推進事業（ラフティング資材整備、キャンプ場計画策定等） <p>＜情報発信力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光案内板等の設置 →町内3つの道の駅：電光掲示板 →主要施設5箇所：観光案内板 →町内複数箇所：まちあるき案内板 ・観光協会が道の駅での観光案内開始 ・観光協会HPリニューアル 自然体験型推進ホームページ作成事業（H30） ・各種ガイドブック刷新 	<p>＜受入体制の充実・整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント民泊の実施により、県外や国外など多様な参加者の受け入れが可能になった。 ⇒四万十川桜マラソンの参加者の属性 H29：37都道府県（1,370名） →H31：42都道府県、海外（1,358名） ・「四万十町文化的施設基本構想」を策定（H31.3） ・食歩歩きを組み込んだまち歩きや限定土産付の新たなコース設定など、滞在時間の延長や周遊促進を図った。 <p>＜観光資源の造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型プログラムの造成・磨き上げ等を行ったことで、徐々に利用者が増加している。 <p>＜情報発信力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内主要施設への観光案内板等の設置により観光客の利便性に寄与した。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ホビー館の入館者数 50,000人 (H26 : 44,033人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 27,320人 (H30年度末)	B	入館者数が年々減少しているなか、年3回の企画展やGW・夏休みイベントの開催により、入館者の維持に努めている。 平成30年度からは、四万十町や町観光協会等との連携協力態勢も図られてきており、町全体としての取組となってきている。 <課題> ・来館者の満足度アップの為の仕掛け作り（滞在時間の延長） ・ホビー館施設の老朽化等による施設の改修が必要である ・集客力のある企画展・町周遊企画（スタンプラリー）の開催等による誘客及びリピーターの確保	・ホビー館の改修 ・魅力ある企画展、イベントの開催や町周遊企画の開催 ・町内の学校（小・中）での体験教室の開催や予土線を活用した集客とPR
常勤雇用者数 5人 (H26 : 5人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 7人 (H30年度末)	A+		
施設等利用者数 90万人 (H26 : 67万人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 94.8万人 (H30年度末)	A+	役場、商工会、観光協会が連携し、年度ごとに補助事業を上手く活用して、町内の施設整備や案内板設置を行い、町内の宿泊・観光施設の利用者数の増加や、体験プログラムの発掘・磨き上げにつながった。 <課題> 観光素材やそれらを活かすアイデア等揃っているのに、それらを実施する人材及び観光協会のスタッフの確保が必要である。	・観光資源の造成・磨き上げ（自然体験型観光キャンペーン等）については、H30、R元年度と積極的に観光補助金の活用などにより進みつつあり、また各地域の観光基本構想や基本計画が策定されてきているので、そういった計画を元にハード、ソフト両面での整備を行っていく。 ・自然体験型観光などの現場でのプレイヤーや、観光協会スタッフの人材の確保を関係機関とともに図っていく。

【幡多地域アクションプラン 実行3年半の総括シート】

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>1 高知県産洋ランのブランド確立・流通促進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>県内の有志6軒の洋ラン生産者が組織を立ち上げ、新たな流通手段の確保等による販売促進や、生産手段の充実に取り組みむことで、オリジナルテーブルシンビジウムのPR及び付加価値の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・石田蘭園 ・蘭六志会 	<p>＜販路開拓と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外出展等販促活動17件（H28～R元） ・めざましテレビの会場を蘭遊六志会の洋蘭で飾り付け（11月28日朝に放映 H30） <p>＜生産体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外拠点とのリレー出荷システムの構築（H28～） 	<p>＜販路開拓と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イオンカタログギフト本誌掲載決定（H28） ・宿毛市ふるさと納税返礼品採用（H28～） ・九州市場との定期的な取引開始（H30） <p>⇒切り花出荷数：84,924本（H30）</p> <p>＜生産体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外拠点とのリレー出荷システムを構築することで、生産体制の強化充実を図ることができた。
<p>2 幡多産柑橘等を活用した新たな事業展開による販路拡大等事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地元産の柑橘等を利用した新たな事業を展開し、新規顧客やリピーターを獲得していくとともに、時代の変化と市場のニーズに対応した柑橘の販売方法を確立し、販路を拡大していくことで、売上アップと新たな雇用の創出に繋げていく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)成田果樹園 	<p>＜新事業の展開＞ ＜既存商品の販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ、フェイスブックを開設（H28） ・シトラスビューティープログラムワークショップの開催4回（H28～） ・小規模事業者持続化補助金（H29～30）及び県産振アドバイザー制度（H30）を活用し新商品開発、販促物のリニューアルを実施。 ・県内販促活動2件（H28～R元） 	<p>＜新事業の展開＞ ＜既存商品の販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿毛市ふるさと納税返礼品採用（H28～） ・新商品「コールドプレスジュース」及びパンフレット、ランディングページ完成（H30） <p>⇒シトラスビューティープログラムワークショップの開催：4回（H28～）</p>
<p>3 長期肥育鶏の生産加工・流通体制確立事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>土佐清水産長期肥育鶏のブランド化を目指して、地域連携による鶏の生産加工の処理体制を構築するとともに、県内外での販売流通の仕組みを確立することにより、食の魅力を活かした観光振興と地域経済の活性化に繋げていく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)足摺農園 ・土佐清水市 	<p>＜加工処理施設の整備＞ ＜生産体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工処理施設整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：11,378千円 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（R元） <p>＜流通販売体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐極鶏あしずりキング推進協議会の設立及び開催 H30：8回、R元：1回 ・県外商談会への出展（H30） ・地産外商公社商談会に出展（R元） ・県広報番組で取組を紹介（H30） ・営業時の提案（調理方法、メニュー例）整理 産業振興アドバイザーの招へい1回（H29） ・販売戦略、販路開拓の整理 産業振興アドバイザーの招へい3回(予定) (R元) 	<p>＜加工処理施設・生産体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工処理施設の稼働開始（H30） ・関西及び土佐清水市内への本格出荷開始（H30） ・関西への出荷拡大（R元予定） ⇒関西卸会社との取引羽数の増加 H30：100羽/月 →R元：200羽/月（見込） <p>＜流通販売体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工処理肉の販売を開始 ⇒県内取引先：6件（H30） ・ふるさと納税向け加工商品の開発（H30） ⇒炭焼き加工品1品 ・土佐清水ワールドでのメニュー化（R元）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 165,000千円 (H26 : 80,438千円)	(R元年度末見込) 78,960千円 (直近の実績) 78,960千円 (H30年度末)	B	生産体制の充実については、海外数カ国でのテスト苗栽培、海外拠点とのリレー出荷システムの構築に取り組んでおり、品質向上や生産コストの効率化が期待される。また、アクションプランの取組開始当初 (H26) に比べ、売上は減少しているが、利益率の高い商品の販路開拓ヘシフトしているためであり、H30の営業利益はH26以降、最も高くなっている。 <課題> 個人顧客の獲得、農場管理業務の環境整備の検討等が必要である。	・市場価格の低迷により今後は市場での出荷を抑え、ネット、アプリ等を活用しながら高単価の個人顧客の獲得を目指す。 ・販売価格が高くなる11月～12月に出荷のピークを持っていく。 ・テスト苗は順調に育っており、今後も継続 ・関係各課・大学等と連携し、農場管理業務の環境整備等支援策を検討
売上高 65,000千円 (H27 : 44,179千円)	(R元年度末見込) 53,600千円 (直近の実績) 63,261千円 (H29年度末)	A -	売上は、収量とふるさと納税の影響が大きく反映されている (H30は収量が昨年に比べ少なく、ふるさと納税の発注ピークも通常業務の繁忙期と被ったこともあり、売上は目標値を下回る見込み)。また、シトラスビューティー事業は、各種支援制度を活用し、外部アドバイザーと定期的に協議を重ね、新商品及びそれに付随する販促物を完成させることができた。 <課題> 新たな顧客やリピーターファンの獲得、個人飲食店の獲得が課題である。	・ふるさと納税で得たノウハウを活かして商談会、催事、フェア等に参加し、新規顧客を獲得 ・シトラスビューティー事業は、都市圏の飲食店、スポーツジム等に販促活動を展開
生産羽数 3,848羽 (H27 : 0羽)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 1,950羽 (H30年度末)	A -	・鶏の飼育や加工処理の技術は順調に向上しており、県版HACCP認証も、当初計画より遅れているものの第2ステージを取得した。 ・土佐清水市を中心に、ブランド化に向けた組織が設立され、販促資材も作成されるなど取組は一定進んでいる。販売面では、提携先の関西食肉卸事業者との間で約束されていた出荷数が、計画どおり取引されおらず、その結果、売上が目標に達しなかった。 <課題> 飼育技術、加工処理技術は一定向上している一方、販売面が脆弱。県外販売は関西卸業者に頼らざるを得ない部分があるが、県内販売は独自開拓が可能ことから、主に県内、特に市内での販路拡大や観光資源化に向けた取組が必要	・県版HACCP第3ステージの早期の認証取得 ・販路拡大戦略の構築 (産振アドバイザーの活用) ・県内外の商談会への出展 ・営業活動ができる人材の確保及び育成
加工出荷額 17,436千円 (H27 : 0円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 5,195千円 (H30年度末)	A -	・鶏の飼育や加工処理の技術は順調に向上しており、県版HACCP認証も、当初計画より遅れているものの第2ステージを取得した。 ・土佐清水市を中心に、ブランド化に向けた組織が設立され、販促資材も作成されるなど取組は一定進んでいる。販売面では、提携先の関西食肉卸事業者との間で約束されていた出荷数が、計画どおり取引されおらず、その結果、売上が目標に達しなかった。 <課題> 飼育技術、加工処理技術は一定向上している一方、販売面が脆弱。県外販売は関西卸業者に頼らざるを得ない部分があるが、県内販売は独自開拓が可能ことから、主に県内、特に市内での販路拡大や観光資源化に向けた取組が必要	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>4 四万十ぶしゅかん産地の形成とブランド化事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>地域特産のぶしゅかんを産地化し、全国展開できるブランド力を育成することで、農家所得の向上を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市 ・四万十ぶしゅかん生産者組合 ・四万十ぶしゅかん(株) 	<p>＜産地化の推進（栽培面積の拡大）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多農業振興センターによる育苗指導 ・苗木購入補助（第2期四万十市ぶしゅかん産地化推進事業：H27～） <p>H28：1,062本 H29：918本 H30：646本 R元：1,300本（R2.3月定植予定）</p> <p>＜生産量の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者組合の設立（H28） ・栽培マニュアルの完成（H30） ・栽培講習会の開催 <p>＜集出荷体制の効率化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷搾汁加工施設の整備（H29稼働）（四万十市産業振興推進総合支援事業費補助金） <p>＜生産体制及び衛生管理体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP研修参加（H28、H29） ・HACCP現地アドバイザー招へい（H29） <p>＜展示会や商談会への出展及び量販店等への営業活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・催事販売等の実施：30回（H28～30） ・商談会への出展：19回（H28～30） ・銀座まるごと高知での販売展示会開催（H28～） <p>＜各種媒体でのPR活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内テレビCM放映（H28～） ・ぶしゅかん解禁祭の開催（H28～） ・歌とダンスの創作及び地元の幼稚園、保育園、小学校での実演（H28～） 	<p>＜産地化の推進（栽培面積の拡大）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市内のぶしゅかん栽培面積拡大 <p>＜生産量の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組合員数の増加及び栽培面積、生産量増加 ⇒組合員数 H28：19人 → R元：34人 <p>＜集出荷体制の効率化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・搾汁加工施設が稼働し、加工品生産量が増加するとともに集出荷拠点として機能し始めた <p>＜生産体制及び衛生管理体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・R元年度内に県版HACCP第2ステージの認証取得申請の準備ができた。 <p>＜展示会や商談会への出展及び量販店等への営業活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三井食品等の大手食品卸や、首都圏レストランのシェフとの取引など、販売チャネルが拡大した <p>＜各種媒体でのPR活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元を中心に知名度が向上し、四万十市内と高知市内の居酒屋での取り扱い先が増加した
<p>5 三原村ユズ産地化計画の推進事業</p> <p>《三原村》</p> <p>三原村の環境を生かした農業振興策として、ユズの産地化に取り組むことにより、生産者の所得向上と新たな雇用の創出を目指す。</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高知県（幡多地区） 	<p>＜地域農業支援システムの推進＞</p> <p>栽培技術指導（毎年10回以上） 園地造成及び新植 新規就農者支援</p> <p>＜ユズ製品開発及び加工施設の整備＞</p> <p>公社において自動選果機、加工施設の整備 ユズ商品開発、販路開拓</p>	<p>＜地域農業支援システムの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・肥培管理、防除、剪定技術の指導 ⇒青果率が向上 （H27：13%→H30：26%） ・農地整備及び植栽 ⇒ユズ栽培面積増 （H27：43.3ha→H29：51.4ha） ・研修生への技術指導 ⇒新規就農者3人増 <p>＜ユズ製品開発及び加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ商品の開発 ・搾汁施設及び果皮トリミング作業場等の整備 ⇒ユズ製品（果汁・果皮・開発商品）の販売額の増加 H27：34,000千円→H30：47,000千円 ⇒雇用の増加 H27：11人→H30：34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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
栽培面積 1,440a (H27: 490a)	(R元年度末見込み) 1,366a (直近の実績) 1,106a (H30年度末)	A	H27からの苗木補助、H28からの生産者組合での普及活動により栽培面積は大きく拡大した。(※ただ1～2年生の苗木の新規定植による拡大のため、このことが生産量の増加に直結してはいない。R元から結実し始める見込み)。生産量の増加は、これまで収穫していなかった既存の木から集荷でき始めたことによる。また、道路拡張の影響や獣害等で苗木の定着がうまく行かない事例もあり、目標には届かなかった。 販売やPR面では、まるごと高知など東京でのPRを継続的に実施し、県外の商談会にも積極的に出展し商談につなげている。市内でのぶしゅかん解禁祭(8月)も市民に定着し、市内飲食店でのぶしゅかん飲料の取り扱いが拡大し観光資源となっている。	<ul style="list-style-type: none"> 苗木補助のPR等による、担い手としての組合員数の拡大 県農振センターの技術支援等による、苗木の定着率の向上 生産管理ノウハウの向上による生産力の向上 県版HACCP第3ステージ認証取得 ぶしゅかんのさらなる認知度の向上
生産量 46,800kg (H27:18,700kg)	(R元年度末見込み) - (直近の実績) 32,592kg (H30年度末)	A -	<p><課題> 商品の引き合いは多いものの、大きいロットでの注文に対応できず商機を逃しているため、生産量の増加が課題である。</p>	
ユズ生産量 495t (H26:103t)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 213t (H30年度末)	A -	ユズ園地の拡大により生産量が増加、栽培技術指導により青果率も着実に向上した。会社の自動選果機導入により出荷体制が確立した。果汁・果皮の販売は、果皮の品質の高さも好調。生産規模及び加工の拡大により雇用が増加した。 <課題> 加工用ユズの安定確保が必要である。	<ul style="list-style-type: none"> 青果率向上による所得向上を目指して、栽培技術指導を継続 ユズ商品のさらなる販路拡大による利益向上 会社の安定経営による雇用の維持確保 新規就農者支援による担い手の確保 農家からの買い取り単価を上げる。(会社の経営を圧迫しない範囲で)
販売額 129,388千円 (H26:16,738千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 86,194千円 (H30年度末)	A		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>6 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売推進事業 《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し、四万十ヒノキを利用した住宅建築を促進するとともに、ヒノキのブランド化を図ることにより、地域内外での販売を促進し、地域経済の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】 ・四万十市</p>	<p><「四万十の家」のPR> ・広報やHPの活用による市産材利用促進のPR ・四万十市産材利用促進事業補助制度</p> <p><四万十ヒノキのブランド化の推進> ・四万十ヒノキのブランド化に向けた取組 ・ロゴマークの設置と活用策の検討</p>	<p><「四万十の家」のPR> ・モデルハウス利用による宿泊261人50組、見学138人（H30）</p> <p><四万十ヒノキのブランド化の推進> ・H27年度にロゴマークを商標登録 ⇒協議会員外のロゴマーク使用登録者：14社</p>
<p>7 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業 《大月町》</p> <p>町内に生育する最高級のウバメガシ等の山林資源を活用して、古くから行われていた白炭の生産を復活し、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> ・原木供給に必要な作業道の開設に高知県地域林業総合支援事業を活用 作業道の開設 ・国有林のウバメガシ伐採現場視察（H30）</p> <p><加工品づくり> <販路拡大・広報活動> ・大月町産業祭へ備長炭を活用飲食コーナー出店（H28、H29、H30） ・地域の産業である製炭業への関心を持ってもらうため、大月町の小学校を対象に生産体験学習を実施（H28～H29） ・地域の資源であるウバメガシを循環利用していくことの大切さを理解してもらうため、幡多農高生等を対象に植樹祭を実施（H28～H29）</p>	<p><生産力向上> ・高知県地域林業総合支援事業により作業道を開設し、原木の供給につながるとともに、森林管理にも役立っている。 ⇒（H28）625m（H29）400m（H30）300m（純増距離）</p> <p><加工品づくり> <販路拡大・広報活動> ・生産体験学習会：4回 参加者約80人（大月町小学校、小筑紫小学校） ・植樹祭：2回 参加者約40人（幡多農業高校） ⇒地域の子供たちに、地域の産業である製炭業について知ってもらうことで将来の人材確保の足がかりとなった。</p>
<p>8 すくも湾漁協と民間事業者の連携による水産物の加工・販売事業 《宿毛市・大月町》</p> <p>漁協・民間会社の連携により、漁協市場付近に整備した加工施設を核として、地元水産物の付加価値向上、地産地消・外商を進めることで、雇用創出につなげていく。</p> <p>【事業主体】 ・すくも湾漁業協同組合</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p><加工原魚の安定調達と加工体制の強化> ・身割れ防止試験及び落下試験の実施（H29.7～9月） ・電気タモ（電撃による魚類沈静化装置）デモ機導入試験の実施（H30.7～12月） ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H30.6月）</p>	<p><加工原魚の安定調達と加工体制の強化> ・各種加工施設の整備が完了 ⇒養殖ブリ加工尾数の増加 H26：4万尾 →R元：17万尾（見込み） ⇒雇用者数の増加 H27：7名（正社員のみ）※3月末時点 →R元：13名（正社員3名、パート従業員10名）※5月末時点</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	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 (H27:23戸)	(R元年度末見込) 30戸 (直近の実績) 30戸 (H30年度末)	A +	ブランド化によって、「四万十の家」の住宅着工戸数は、年平均 (H23～30) で27.75戸となっており、事業効果として一定評価できる。 <課題> 「四万十の家」のPR効果は広がっており、今後はヒノキ原木の安定供給とヒノキ製材品の販売促進をさらに進めていくことが課題	ヒノキ原木の育成と計画的な森林整備の実施 公共建築物における四万十ヒノキ使用について、4市町村(四万十市、三原村、四万十町、中土佐町)が連携して協議
販売量 200t (H26 : 75.7t)	(R元年度末見込) 120t (直近の実績) 112.2t (H30年度末)	A -	将来の原木確保等の問題は依然あるものの、複数の森林所有者と契約を交わし、今後約4年先までの原木必要量は確保できており、現時点では生産が安定している。製炭事業や山林資源の活用について地域に知ってもらう活動も例年続けており、長期的に続けていくことで、将来の製炭業を担う人材の確保につながっている。 <課題> 現在、販売先は確保できている状況だが、町外からも製炭業者が原木の買付にきており、将来的には地域での原木確保が困難になる恐れがある。	・原木を確保するため、地域にある原木林を把握し、森林所有者への長期的な伐採契約を締結 ・伐採方法を皆伐方式よりも早期に再伐採が可能になる択伐方式へ変えていくための伐採技術の習得 ・植栽の実施
売上高 1.22億円 (H26 : 1.04億円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 1.24億円 (H30年度末)	A +	養殖ブリフィレ加工の開始により、加工量が大幅に増加しており、H30年度の加工量はR元年度の目標を大きく上回って達成している。また、R元年度末の加工量見込みもH30年度の実績を大きく上回る計画である。 <課題>	・今後も加工尾数増が見込まれることから、身割れ現象については、引き続き発生要因を探るとともに、発生抑制の手法を検討する。 ・水揚げ作業時及び〆作業時の作業性向上については、H29年度から検討を行っている電気沈静化装置（電気タモ）のデモ機を用いた導入試験を引き続き実施する。
加工量（原魚ベース） 400t (H26 : 191.4t)	(R元年度末見込) 765t ※平均魚体重を 4.5kg/尾とし、17万尾 加工する場合 (直近の実績) 551t (H30年度末)	A +	夏季期間中の身割れ現象発生による減収や、加工量の増大に伴う、水揚げ作業時及び〆作業時の現場作業員の負担増、加工場の従業員確保が課題である。	・従業員確保については、求人ポータルサイト等を利用した新規従業員の確保に努める。 ・加工品の付加価値の向上と全国展開による販路拡大を図る。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>9 すくも湾漁協による水産物の加工・販売事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市片島地区に整備した施設を核として、水産物の加工・販売を展開し地産地消・外商を進めることで、漁業者の所得向上や雇用創出につなげていく。</p> <p>【事業主体】 ・すくも湾漁業協同組合</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜製造、販売体制の維持、強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと納税の返礼品として「宿毛の養殖ブリ、直七マダイの豪華しゃぶしゃぶ鍋セット」を作製し、取引を開始（H28） ・ふるさと納税の返礼品として「～黒潮躍るすくも湾～養殖本マグロ」の取引を開始（H29） ・新商品（ブリからちゃん）の開発及び販売（H29） ・未利用魚（サメ類）を用いた新商品の開発及び試験販売（H30） ・宿毛市学校給食センターへのサメ肉の出荷（H30） 	<p>＜製造、販売体制の維持、強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種加工施設の整備が完了 ⇒取引先の増加 26件（H21）→60件（H30） ⇒加工品目の増加 94品目（H21）→98品目（H30） ・すくもスモークの販売数 試験販売 23個（H27） 実販売 126個（H27）→78個（H28） ※H29以降は販売なし。 ・養殖クロマグロの未利用部位（心臓及び胃袋）販売数量 66kg（H27）→52kg（H30） ・ふるさと納税返礼品「宿毛の養殖ブリ、直七マダイの豪華しゃぶしゃぶ鍋セット」販売数 25セット（H28）→103セット（H30） ・ふるさと納税返礼品「～黒潮躍るすくも湾～養殖本マグロ」販売数 40セット（H29）→38セット（H30） ・ブリからちゃん（250g/袋）販売数 24袋（H30） ・サメ加工品（フィレ、角切、切身、短冊）販売数 777kg（H30）
<p>10 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た加工品の生産体制充実や販売促進に取り組むことで、宿毛産の魚のブランド化を推進し、漁業者所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)沖の島水産</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜生産体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の増設（H29） ・県版HACCP研修受講（H29） <p>＜商品開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外各種商談会等に出展 ・個人顧客への販路拡大 産振アドバイザー活用（H29） ・ホームページのリニューアル 産振アドバイザー活用（H30） 	<p>＜生産体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H30） <p>＜商品開発と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談者数 97社（H28～R元） ⇒大阪事務所に営業担当雇用：1名（R元） ・HPリニューアル完了（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 50,000千円 (H26 : 37,553千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 33,990千円 (H30年 度末)	B	学校給食や病院、介護施設を中心に安定的な供給先が確保できたことにより、加工施設整備当初と比較し、売上高が大幅に増加した。目標数値自体は達成できていないものの、安定した売上を継続している。 <課題> 販売商品の見直しや未利用魚を利用した加工商品の開発等が必要である。	H30年度から実施している未利用魚（サメ類）の販売商品化に引き続き取り組むとともに、ABC分析等による販売商品の見直しを行い、売上高の増加及び経費削減、またそれらによる収益向上を実現する。
売上高 6億円 (H26 : 2.5億円)	(R元年度末見込) 6億円超 (直近の実績) 4.9億円 (H29年 度末)	A +	催事、商談会等に積極的に参加し、販路拡大に取り組んだ結果、売上は目標値を上回っている。H29には行政支援なしで加工場を増設するなど、自力がついている印象。また、H30より地元高校生の職場体験受入や、企業説明会への参加等地元雇用につながる取組をスタートさせた。生産体制についても、県版HACCP第2ステージの認証を取得する等、充実強化に取り組んでいる。 <課題> 販売量の増加に対応するためのさらなる生産体制の充実強化及び社員の人材育成の強化が必要である。	・関西事務所を拠点に、より積極的な販促活動を展開 ・アドバイザーや研修等を活用し社員の人材育成の強化を図る ・県版HACCP第3ステージ認証取得 ・人材育成に関するセミナーや地元の若者（高校生など）を対象にした就職相談会・説明会への参加等による雇用の確保

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>11 宿毛湾の養殖魚を中心とした付加価値の高い加工品の販売事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>養殖場近辺に整備した加工施設を核に原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。これ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>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜加工品の商品開発・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外各種商談会等に出展 ・各販促物のリニューアル開始（H30） <p>＜生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP研修受講（H29） 	<p>＜加工品の商品開発・販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談者数 49社（H28～R元） ・商人塾短期集中セミナーin幡多受講・修了（H30） ・ロゴのリニューアル（H30） <p>＜生産体制の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場管理のための従業員雇用 ⇒新規雇用：1名（H30） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H31）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 2.56億円 (H26 : 0円)	(R元年度末見込) 2億円 (直近の実績) 1.67億円 (H30年度 末)	A	<p>催事や商談会等に継続的に参加し、販路拡大に取り組んだ結果、新規取引先が増加していることや、既存取引先との取引量が増加したこと等売上は順調に増加している。また、生産体制の確立について、加工場管理のための従業員の雇用や県版HACCP第2ステージ認証取得など取組を進めている。</p> <p><課題> 新たな取引先の獲得、衛生管理体制の確立、生産体制の充実、強化、事業計画の見直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・販促物のリニューアル及び充実を図り、販促活動に活かす。 ・地産外商公社名古屋事務所と連携した販路開拓 ・アドバイザーや研修等を活用し加工場の人材教育の推進を図る。 ・県版HACCP第3ステージ取得

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>12 四万十川の環境と資源を活用した産業振興事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十川の汽水域を中心に、スジアオリをはじめとする漁業資源を回復させ、付加価値を付けて売り出すことで、地域における雇用創出と所得向上を図る。</p> <p>あわせて、資源や環境のモニタリング及び保全活動を継続し、アユをはじめとする四万十川の恵みを持続的に利用していくための方策を検討していく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市 ・四万十川下流漁業協同組合 	<p>＜スジアオリ生産量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・浮かし網養殖による収量アップの取組 区画漁業権免許の取得、外枠、アンカーの設置（H28） 網張枚数（H29：269枚、H30：760枚） ・収量増加を目指し、徳島県水産試験場へ聞き取り調査を実施し、技術的な手法に違いがないことが判明。それを受けソフト面の改善に着手し、目指すべき規格と作業工程マニュアルを作成（H30） <p>＜スジアオリ・アオサリ小分け及び粉末製品の販売数量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スジアオリ、アオサリを冷凍し、漁期以外の空いた時間を利用して、粉末等に加工し、販売を行った。 <p>＜情報共有体制の仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十川下流漁協内の情報共有の活性化を狙い、四万十市が随時協議の場を設けた。 <p>＜河川における資源回復の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トンボと自然を考える会が河川河口域の魚類分布調査を大潮干潮時などに実施 	<p>＜スジアオリ生産量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スジアオリ生産量 H28：0kg、H29：49.6kg、H30：1.0kg、R元：－ ⇒人員の不足や河川環境条件が整わなかったこと等の原因により、生産量は上がらなかったが、網張技術や品質向上のための基準づくりについては、一定の成果を収めた。 <p>＜スジアオリ・アオサリ小分け及び粉末製品の販売数量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アユなどの漁期外における副収入を得られるようになった。 <p>＜情報共有体制の仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市役所が関係者を集め、意見聴取を実施した。 ⇒市役所が関係者の意見を調整することで、事業の方向性が整いつつある。 <p>＜河川における資源回復の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分布調査の結果、①温暖化の影響で南方系魚類が増加傾向、②コアマモ及び砂州の消失により魚類在来種が減少傾向、の2点を確認できた。 ⇒調査を通じて、河川環境の変化に住民の関心が高まりつつある。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
スジアオリの生産額 50,000千円 (H26:1,899千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 91千円 (H30年度末)	B	<p><スジアオリ生産量アップの取組> H28年度より、浮かし網養殖による収量アップのため、外枠、アンカーを設置し網張枚数を増加させたり、先進地の水産試験場を訪問し技術について調査を行うなど取組を進めてきたが、結果的に、収量が上がらなかった原因として、人員の不足や河川環境条件が整わなかったことが原因として挙げられる。H30のスジアオリの生産額は発射台と比べて極端に低いが、天然スジアオリも極端な不漁であったためである。</p> <p><課題> 地球環境の変化による海水温の上昇のためか、全国的にもスジアオリは不漁であり、河川環境条件がスジアオリの生長に適さない状況である。浮かし網養殖によりスジアオリの収量を上げるためには、作業にかかる人員を確保し、スジアオリの収穫のタイミングを逃さないことが不可欠である。</p>	<p><スジアオリ生産量アップの取組> ・組合は浮かし網養殖により、スジアオリの収量増加を目指していきたい意思はあるものの、浮かし網養殖を継続するために必要な資金及び人材が不足していることから、継続は困難である。 ・そこで、経営主体を組合から組合員個人に転換し、組合員個人の責任において当該事業を実施していく方針である(アオサノリの経営方法と同様)。 ・具体的には、組合から組合員個人に区画漁業権を貸付、これまでの事業で組合が取得した資材を組合員にリースする形で事業を行うもの ・R元.6月末に行われる総会において、経営体の転換、資材のリースについて承認が得られれば、浮かし網養殖を行いたい組合員を募り、当該事業を継続する予定である。</p>
スジアオリ、アオノサノリの小分け及び粉末製品販売額 12,000千円 (H26:2,681千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 4,152千円 (H30末時点 (1月を除く))	A－	<p><スジアオリ・アオノサノリ小分及び粉末製品の販売数量アップの取組> 当取組の従事者が1名から2名に増加し、販売金額が増加するも、目標値には届かなかった。一方、現段階の販売数量は得意先の需要を一定満たしている。</p> <p><課題> 組合員の中には漁協を通さずアオノサノリ、スジアオリを業者や個人に販売しているため、四万十川下流漁協が、販売規定をの改正を行い、全てのアオノサノリ、スジアオリ製品を漁協を通すようにすることが課題</p>	<p><スジアオリ・アオノサノリ小分及び粉末製品の販売数量アップの取組> ・R元.6月末に開催される総会において、アオノサノリ、スジアオリ販売規定の改正が承認されれば、全てのアオノサノリ、スジアオリ製品は漁協を通すようになるため、6次化商品の販売額はこれまでよりも増加する見通しである。</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>13 キビナゴ加工商品の生産販売体制強化事業</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、町内の道の駅等との連携による県内外の販売促進活動を行う。これにより、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】 ・八重丸水産(株)</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜販路拡大・販売促進＞ ＜新商品開発・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外展示商談会出展、パッケージ開発、販促資材製作（H23～） 経営革新等支援事業費補助金 H28～30：1,247千円 ・県版HACCP研修受講（H28） ・食品ビジネス事業戦略策定（H30） 	<p>＜販路拡大・販売促進＞ ＜新商品開発・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外の展示商談会への積極的な出展により、販路拡大を図ることができた。 商談件数221社（H28～30） ⇒成約件数：58社（H28～30） ⇒雇用の創出（H28～R元見込） 短期2名 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29）
<p>14 衛生管理強化等による干物等水産加工品販路拡大事業</p> <p>《大月町》</p> <p>干物等水産加工物の業務筋・小売店への販路拡大に向け、衛生管理型の加工場新設や、加工機器の導入を行い、新たな販路開拓を行うとともに、業務筋・小売業、個人の休眠顧客等の掘り起こしを行う。また、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】 ・土佐大月海産</p> <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜販路開拓＞ ＜新商品販売・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工機器等整備（H27） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H27：4,030千円 ・通年用商品及び会社紹介のリーフレット作成（H28～） 小規模事業者持続化補助金 H28：223千円 ・県版HACCP研修受講（H29） 	<p>＜販路開拓＞ ＜新商品販売・既存商品の磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工機器等の整備により、衛生管理面の向上とあわせ、作業（生産）効率及び生産力の向上を図ることができ、それに伴い売上も増加した。 ⇒雇用の創出（H28～30） 長期3名（短期から長期へ切替） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
きびなごケンピ売上高 29,820千円 (H26: 25,950千円)	(R元年度末見込) 29,000千円 (H30.9月～R元.8月) (直近の実績) 25,915千円 (H30年 度末:H29.9月 ～H30.8月)	A	県内外の展示商談会への積極的な出展により新規の取引件数が増加しており、売上高はR元年度末の目標をほぼ達成できる見込である。 また、加工場改修等 (H23産振補助金) による衛生管理面の向上は、県版HACCP第2ステージ認証取得 (H29) につながった。 販路拡大等により、2名の雇用を創出 (H28～30) している。 <課題> ・増益に向けた既存商品の改良 ・事業拡大に向けた業務用筋への参入	・既存商品の少量化 (磨き上げ) にあわせた原価率の改善、高利益率商品の販路販売の拡大 ・県内外の展示商談会への積極的な参加を継続 ・策定した事業戦略の着実な実行 ・業務用商品とするために必要な条件等の収集 (展示商談会の視察等)
売上高 33,000千円 (H26:14,549千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 26,184千円 (H30年 末)	A	生産体制の強化充実により新たな取引が開始され、需要にも対応 (増産) できるようになったことで、H30の売上高は発射台 (H26) と比べ10,000千円以上の増加となっている。 また、衛生管理面の向上は、県版HACCP第2ステージ認証取得 (H30) につながった。 生産体制の強化充実等により3名の短期雇用者が長期雇用へと切り替わっている。(H28～30) <課題> ・衛生管理体制のさらなる充実強化 ・利益率が高い個人顧客の獲得 (増益への取組)	・HACCP研修受講による上級ステージのスキル習得 ・通販サイトの再構築 ・ふるさと納税返礼時に自社商品宣伝物の添付送付を継続 ・DM発送を継続と個人顧客の開拓及び販売拡大

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>15 幡多地域産品販売体制構築事業</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>幡多の市町村や民間事業者等が連携を図りながら、地域内にある地域食材、加工品等の資源を結びつけ、量販店でのフェア等の開催を通じた一次産品や特産品、観光資源等の情報発信・PRを一体的に行うことにより、さらなる地域産品の販路開拓及び販売の拡大、並びに交流人口の拡大につながる連携体制を構築することで地域活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿毛市 ・土佐清水市 ・四万十市 ・大月町 ・三原村 ・黒潮町 ・生産者 ・加工事業者 	<p>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域地産外商推進協議会設立（H28） <p>＜販路開拓及び販売促進活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外での幡多フェアの開催：4回（H28～30） ・(株)ワールド・ワンと幡多6市町村による連携協定締結（H28） ・外商活動推進に向けた事業者調査の実施（H29） 	<p>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多6市町村で組織する協議会の設立により、行政同士で販売イベントや商品等の情報共有が活発になった。また、多種多様な事業者に声かけができるようになり、参加や主催ができるイベントの自由度が増した。 <p>＜販路開拓及び販売促進活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・岡山県や愛媛県のスーパー等で区画を設けてもらい「幡多フェア」として複数の事業者に出展してもらい、県外客に知ってもらうことができた ⇒フェア出展事業者累計 71事業者（H28～30）
<p>16 直七の生産、加工、販売の促進事業</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(株) ・直七の里(株) ・直七PJ(株) 	<p>＜生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地方創生推進交付金を活用し、苗木を配布（H28～R元） <p>＜新商品の開発＞ ＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外出展等販促活動 73件（H28～R元） ・直七の日フェア開催（H28～H30） 	<p>＜生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作付面積の拡大 ⇒苗木の作付 :32,810本（H28） →38,980本（H30） ・県版HACCP第3ステージ認証取得(H28) <p>＜新商品の開発＞ ＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七とあめ色玉ねぎドレッシング販売（H28） ・カゴメ「野菜生活」販売（H28～29） ・大手飲料メーカーから果汁を使用したチューハイを販売（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
		—	<p>幡多地域6市町村の地域物産担当者間での情報交換が活発になり、幡多をテーマにした県外の居酒屋への一体的な食材の提案なども行われた。また、量販店でのフェアに幡多地域の事業者と行政が一緒になって出店するという、新たな機会を事業者に提供できた。上記の効果があつた一方、フェア出店の目的だった、店舗での定番商品化までにはいたらなかった。また、H29年度には外商活動のためのネットワークづくりを目的として、事業者調査（事業者の基本情報、連絡先、外商、物流、HACCPの状況、ネットワークづくりへの賛同可否等）を実施した。</p> <p><課題> 事務局を担当する四万十市に負担が偏っているため、体制、事業目的及び内容の再検討が必要となっている。</p>	<p>・商品の定番化につながるような、より実効性のある活動へのシフトの検討</p> <p>・負担の少ない事務局運営体制への再構築の検討</p>
直七果実生産量 200t (H27:117t)	(R元年度末見込) 200t (直近の実績) 192t (H30年度末)	A +	<p>・直七フェアの開催をはじめ催事、商談会等への継続的な出展等、販路拡大に取り組んでいることもあり、全国的な知名度は上がっている。</p> <p>・苗木の配布を継続的に行い、作付け面積は順調に増えているものの、果実の生産に時間を要することから、収量への結びつきには至っていない。</p> <p>・H22に整備した搾汁施設の修繕が所々発生しているため、修繕価格についてメーカーと協議中</p> <p><課題> 搾汁量の拡大、新規追加の生産者に対する生産方針の教育の徹底、搾汁の効率化に向けた改修</p>	<p>・苗木の配布等により作付面積・搾汁量をさらに拡大するとともに関係機関と連携し、生産性の向上を図る。</p> <p>・大手メーカー等との販売継続</p> <p>・輸出も視野に入れた商品開発と販売促進を強化</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>17 昭和初期からの地域伝統商品の販売拡大等事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>昭和40年代から製造し、地元で愛されている「羊羹パン」など昭和レトロをコンセプトとした商品の販売を拡大し、全国に展開していくことで、独自ブランドを確立するとともに、新たな雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)菱田ペーカリー 	<p>＜販路拡大＞ ＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ものづくり競争力強化支援事業費助成金の活用、プレハブ冷凍庫を導入（H28） ・県食品産業総合支援事業費補助金を活用、低温冷凍機を導入（H29） ・県版HACCP研修受講（H28～） ・県内外販促活動 H28～R元：63件 ・県産振総合補助金（ステップアップ事業）活用（首都圏駅ナカでテストマーケティングを実施H28） ・県産振アドバイザー制度活用（マスメディアを活かした販売戦略について H28） ・経営革新等支援事業費補助金を活用し、テストマーケティング等を実施 	<p>＜販路拡大＞ ＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第2ステージの認証取得（H29） ・新商品「あんこブッセ」の完成・販売 <p>⇒販促活動：2件（H30）</p>
<p>18 土佐清水メジカ関連産業再生プロジェクト</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>土佐清水市の主要な産業の一つであるメジカ関連産業を核として、原材料の確保から加工食品の製造、販売促進を一体的に取り組む連携体制を構築することで地産地消外商を強化し、雇用の創出と地域経済の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水ホールディングス(株) ・土佐食(株) ・(株)土佐清水元氣プロジェクト ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会 ・土佐清水市 <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜経営戦略の策定 [土佐清水ホールディングス(株)]＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略の策定（土佐清水HD） ・産業振興アドバイザーの招へい3回（H28） ・土佐清水メジカ産業プロジェクト推進協議会3回（H29～R元） ・宗田節プロモーション会議の開催21回（H29～R元） <p>＜商品開発及び販売促進＞ ＜新たな特産品開発とOEM生産事業・一次加工事業の推進・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・＜販売促進と流通システム構築に向けた取組の強化＞ ・宗田節ボン酢の販売開始 ・地産外商公社主催など県内外の商談会へ出展（H28～R元） ・宗田節新商品（スープロス）の開発（R元） <p>＜水産物処理加工施設関連施設等整備＞ ＜農産物等処理加工関連施設等整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・下ノ加江冷凍センターライン整備（H29） ・新冷凍保管施設の建設（H30） ・HACCP研修受講（H28）（土佐食） ・新規漁業就労者支援事業（H28～R元） <p>＜宗田節のPR活動、ブランド化の推進 [宗田節をもっと知ってもらいたい委員会]＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・空港、イベント等での宗田節PR52回（H28～R元） ・宗田節スタンラリー実施（H29～R元） ・宗田節まつりの開催（H30・H31） ・市内全戸にスープロスを配布（H30） 	<p>＜経営戦略の策定＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業戦略の策定（H29）（土佐清水HD） <p>＜商品開発、販売促進＞ ＜新たな特産品開発とOEM生産事業・一次加工事業の推進・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・＜販売促進と流通システム構築に向けた取組の強化＞ ・宗田節ボン酢が「高知家のうまいもの大賞」優秀賞受賞（H28） ・スープロス試験販売開始（R元） <p>⇒売上個数</p> <ul style="list-style-type: none"> 道の駅約600個（R元.4月） ららぽーと名古屋約100個（R元.4月） <p>＜水産物処理加工施設関連施設等整備＞ ＜農産物等処理加工関連施設等整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新冷凍保管施設の稼働開始（R元） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29）（土佐食） ・メジカ漁研修生の受入人数（8名） <p>＜宗田節のPR活動、ブランド化の推進 [宗田節をもっと知ってもらいたい委員会]＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宗田節まつり来場者数（H30：2,200人、H31：2,500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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 60,000千円 (H26:3,000千円)	(R元年度末見込) 45,667千円 (直近の実績) 45,667千円 (H30年 度末)	A	<ul style="list-style-type: none"> ・県内外の催事、商談会への継続的な出展等、販路拡大に取り組んでいることもあり、多数のメディアに取り上げられるなど、羊羹ぱんの全国的な知名度は上がっており、販売個数も順調に伸びている。 ・今後、菱田ベーカリーの商品を通年扱ってもらうために、羊羹ぱんの他に数種類の商品が必要 <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の販路拡大と物流コストの削減、製造ラインの人材育成が課題 	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品「あんこブッセ」の販売戦略のためのテストマーケティング ・新商品の開発と県内外での販促活動の強化 ・製造ラインの人材育成（衛生管理及びコストに関する知識） ・県版HACCP第3ステージの認証取得と定着
販売額 25億円 (H26 : 17.92億 円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 21.51億円 (H30年 度末)	A－	<p>土佐清水市は、原魚の安定確保をめざしてR元、4月から稼動を開始したメジカの新冷凍保管施設のほかに、共同加工施設、残渣加工施設の整備を予定しており、いずれもR3年度からの稼動開始に向け事業を推進している。これら3施設の運営は、市の第三セクター・土佐清水ホールディングス(株)が担う予定だが、当社は事業会社2社（土佐食(株)、(株)元気プロジェクト）の持株会社として、経営戦略策定のほか、事業会社の効率的な運営や新商品開発等も担っている。今年度から新商品「スーブロス」のテスト販売を本格的に実施しており、将来的な大量生産に向けた製造ラインの整備を計画している。</p> <p>※土佐食はペットフード製造が主事業、元気プロジェクトは、食品製造を主事業にしている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・従前のペットフード、食品事業に加え、宗田節の全国的なPRの戦略商品となるスーブロスの製造や、3つの施設の運営受託といった事業が多角化する中で、3社のより効率的な運営が課題となっている。 ・新商品「スーブロス」を大量製造するにあたり、整備・販売計画を早急に具体化する必要がある。 ・スーブロスの全国販売を通して、宗田節の知名度を全国的に向上させていく必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・共同加工施設、残渣加工施設の整備の円滑な推進 ・土佐清水HDのより効率的な組織運営のための再編 ・スーブロスの製造・販売計画の具体化及び産振補助金の活用支援 ・スーブロスの試験販売、PRの実施による、宗田節プロモーションの展開

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>19 だしが良くて宗田節商品の販路拡大促進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>宗田節関連商品の生産力の向上や衛生管理体制の充実により、販路の拡大を図るとともに、新たな商品開発等に取り組むことで宗田節生産者の所得向上雇用の創出を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)ウェルカムジョン万カンパニー</p> <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜販路拡大に向けた取組の強化＞＜商品開発・改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外の商談会への出展：13回 ・新商品「めんつゆボトル」の販売開始（H30） <p>＜衛生管理の向上による生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP研修参加、アドバイザーの導入（H28） 	<p>＜販路拡大に向けた取組の強化＞＜商品開発・改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発2件（おかき、めんつゆボトル） <p>⇒正社員の増加 H26：3名 →H30：6名</p> <p>＜衛生管理の向上による生産体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H29）
<p>20 地域産品を活用した加工商品の開発販売・流通システム構築推進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>地域の生産者や民間事業者等が連携を図りながら、取引拡大に向け、地域産品を活用した新たな加工商品を開発・販売するとともに、地域食材の調達仕組みや流通システムの構築に取り組むことにより、メジカ産業をはじめとする基幹産業の再生を図る。</p> <p>【事業主体】 ・土佐清水沸騰社中 ・土佐清水外商流通組合 ・(株)郷土活性化組合</p> <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト及び宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜流通システムの構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・清水サバ活魚の輸送体制の改善 産業振興アドバイザー招へい3回（H30） ・ワールドワン向け水産一次加工及び集荷拠点施設整備（H30） <p>＜地域産品を活用した加工商品の開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スーパブrossの土佐清水ワールドでの活用検討（H30～） ・ワールド・ワンによる幡多関連店の新規出店の推進 	<p>＜流通システムの構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗の生けすの環境改善が図られ、活魚の鮮度向上につながった。 ・拠点施設において水産物を1次加工するとともに、地域食材の混載出荷が可能となり、加工や流通の合理化が図られた。 <p>＜地域産品を活用した加工商品の開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワールド・ワンの幡多関連店舗数 土佐清水ワールド9店、幡多バル3店 合計12店（8月オープン予定の五反田店を含む） <p>⇒各店が人気を博しており、ワールドワンへの地域産品の出荷が増加した</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額 70,000千円 (H26 : 47,600千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 85,163千円 (H30年 度末)	A +	H25及びH28に主力商品「宗田節入りだし醤油」がテレビ番組で取り上げられ販売が急拡大した。県内外の各種商談会等にも積極的に参加し、順調に販路を開拓するすることで売上は拡大している。事業の堅調を受け、雇用面では、短期雇用を長期に切り替えている。 <課題> 取引先からのオーダーに応じるための、さらなる生産力向上が課題	・生産機器及び商品包装機器などの拡大更新（県支援メニューの活用も視野）
		－	ワールド・ワンの幡多関連店は順調に増え、今後も、8月に東京・五反田に新店舗の開業を予定している。店舗の多くが予約しないと入店が困難なほどの人気を得ており、同社への土佐清水産品の出荷は順調に拡大している。これに伴い、地元産品の出荷は、増加しており、その中で出てきた課題（清水サバの輸送に際しての生体保持など）に対して、産振アドバイザーを活用するなどして、適宜、対応できている。 <課題> 食材の流通に関しては、青果や加工品は地元の地域商社が一定集約し、さらに水産物を中心に新たにできた拠点施設から出荷するなど、出荷の集約は進みつつあり、今後は、より効率的かつ安価な輸送方法を探求することが課題	・地元の生産者や加工事業者による食材提案といった、店舗への出荷拡大につながる仕組みづくり ・良質の商品を大量に安定して安価に輸送できる仕組みづくり ・店舗を活用した、宗田節やあしずりキングなどの地域ブランドの知名度の向上につながる取組の企画・実施

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>21 海洋資源を活かした遊漁等による体験型交流推進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>あしずり港等を核として、海洋資源の活用による遊漁をはじめとした体験型交流事業の仕組み作りを推進することにより、交流人口の拡大に繋げ、漁村集落の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市 ・土佐清水観光協会 ・民間事業者 ・漁業協同組合等 <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜漁村集落等を活用したメニューづくり＞ ＜多様な事業者と連携した受入体制づくり＞ ＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足摺岬釣り釣り組合との協議：7回（H30～R元） ・旅行商品開発支援事業委託業務による旅行商品プランの作成（H30） （委託額：5,838千円 委託先：JTB高知支店） ・高知県観光説明会（H30（大阪：1/24、東京：1/30））で旅行エージェントへ提案 ・モニターツアーの実施（H30） ・遊漁振興アドバイザーの活用1回（H30） （南国生活技術研究所 黒笹慈幾氏） 	<p>＜漁村集落等を活用したメニューづくり＞ ＜多様な事業者と連携した受入体制づくり＞ ＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足摺岬釣り釣り組合の旅行商品プラン（釣り釣り漁見学）を作成（H30） <p>⇒R元年度の漁期（10月～）から実施予定</p>
<p>22 栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト推進事業</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」に平行して取り組むとともに、他の地域素材を活かした加工品づくり、外商を行うことで地域内外を巻き込んだ新しいビジネスを目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)しまんと美野里 	<p>＜商品の高付加価値化と情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等への参加 ・商品開発 ・販売拠点の整備 ・HACCP研修参加（H28） ・HACCPアドバイザー現地指導（第3ステージに向けて）（H30） ・商人塾短期集中セミナーin幡多参加（H30） <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"> ・農家定例会の開催（9回） <p>＜地域の他素材を使った商品づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 	<p>＜商品の高付加価値化と情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発数：8品 ・遊休施設（しまんと庵）でのカフェオープン（H29） ・高知市内菓子店とのコラボ商品開発・道の駅等で販売開始（H29） <p>⇒売上額の増加</p> <p>H26：9,985千円 →H30：12,510千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HACCP第2ステージ取得（H30） <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"> ・農家への技術指導等により、生産・収穫効率が向上 <p>＜地域の他素材を使った商品づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブルーベリージャムを道の駅で販売開始（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
来客数 1,600人 (H28:300人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 1,060人 (H29年度末)	－	足摺岬釣りブリ組合と連携した「釣りブリ」をテーマとする旅行プランの作成は順調に進んでおり、R元年度の旅行商品開発支援事業委託業務により磨き上げを進めていく。 販売については、OTAを中心に個人客をターゲットに「リョーマの休日～自然&体験キャンペーン」も活用して進めていく。 <課題> 足摺岬釣りブリ組合との連携による旅行プランづくりは順調に進んでおり、今後の旅行商品の売り出しに際し、市観光協会や幡多広域観光協議会と、より密に連携した情報発信を行うことが課題	・土佐清水市観光協会や、幡多広域観光協会との連携 ・釣りブリ漁見学者向けのブリのお土産の販売と認知度の向上
栗加工品製造量 8t (H26:4.0t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 5.0t (H30年度末)	A－	天候不順等により、地域全体の栗の収穫量が伸び悩んだ時期もあったことから、目標値には届いていない。販売面では、継続的に展示会等へ参加し外商活動に取り組み、県内企業とのコラボ商品開発等につながった。また、閑散期対策として、栗以外の地域の素材を使った商品開発を行い、道の駅での販売を行うことができた。	・地域内の栗の集荷量の増加に向けた栗農家への栽培指導等や、担い手の育成、人材確保に向けた取組を行う。 ・道の駅を中心とした、域外からの観光客等への、地域産品の土産物ニーズをとらえた販売促進、PRを行う。 ・加工の閑散期（4月～8月）対策として、周年加工の実現に向けた保管の仕組みの検討や、栗以外の加工処理の導入の検討
原材料（生栗）の仕入量 12t (H26:6.5t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 7.8t (H30年度末)	A－	<課題> ・より高く、より多く売る仕組みづくり ・原材料となる栗の確保 ・収穫期の作業人員の不足 ・栗収穫期（8月～10月）後、加工可能時期が限られているため、周年加工の実現など閑散期対策が課題	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>23 四万十牛の生産・販売拡大事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>西土佐地域の畜産家、販売・加工業者が生産から販売まで連携して販路拡大に取り組むことで、四万十牛の地域内外での認知度・売上の向上による地域経済の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)四万十牛本舗 ・西土佐中央牧場 	<p>＜販路拡大及び新商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会やフェア等への参加 ・商品開発 ・道の駅との連携 ・新加工販売施設整備計画及び販売戦略の検討 産業振興アドバイザー招へい1回（H29） 産業振興推進事業費補助金 R元：50,000千円（見込） ・HACCP研修参加（H30） <p>＜原材料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レンタル畜舎の整備（H27） レンタル畜舎施設等整備事業 H27：20,692千円（県分） ・西部家畜保健衛生所による生産面に関する支援（月1回程度の訪問） 	<p>＜販路拡大及び新商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内スーパーとの精肉取引（3社） ・商品開発数：2品 ・新メニュー展開 ホテルランチメニュー、道の駅弁当販売（2種）、道の駅食堂メニュー（9種） <p>＜原材料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜舎の増設に伴い、生産体制の充実強化を図ることができた。 ⇒雇用の創出（H30） 1名（長期） ⇒飼育頭数の拡大 H26：95頭 →H30：187頭 ⇒全農こうち肉牛枝肉共励会最優秀賞（H29） ⇒全農こうち肉牛枝肉共励会審査員特別賞（H30）
<p>24 売り出せ西土佐プロジェクト推進事業（拠点ビジネス）</p> <p>《四万十市》</p> <p>道の駅を核として、西土佐地域の多様な人材や事業者等が連携し、地域素材を活用した加工品の開発・販売や交流体験観光の情報発信等を行うことで、幡多地域の北の玄関口として交流人口を拡大し、地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)西土佐ふるさと市 ・四万十市 	<p>＜地域ならではの商品づくり、販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅オープン（H28.4月） ・商品開発 産業振興アドバイザー招へい3回（H28） 地方創生加速化交付金 H28：33,270千円 地方創生推進交付金 H29：28,859千円 H30：20,340千円 ・地域特産品を活用した飲食メニューの開発・提供 <p>＜周辺施設・商店街等との連携（地域拠点としての機能強化）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域内事業者を交えたワークショップの開催（毎月） ・松山サテライトショップ（H28～30） ・松山大街道での外販活動 ・奥与街道七駅物語プラス1（愛媛県道の駅との連携事業） ・サイクリングイベントの実施（愛媛県との連携） 	<p>＜地域ならではの商品づくり、販売促進＞ <周辺施設・商店街等との連携（地域拠点としての機能強化）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発数：36品（H28～30） ・毎月テーマを決めたイベント（月次まつり）の実施 ⇒道の駅来客数50万人突破（H31.4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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 200,000千円 (H26:131,466千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 190,846千円 (H30 年度末)	A	<p>継続的な商談会等への参加や、道の駅等と連携した商品開発など、販路の拡大や、売上額の増につながる取組を行った。また、R2オープン予定の新加工販売施設の整備に向け準備を進めている。今後さらに、四万十牛を活用した地域の事業者と連携した取組を行い、認知度向上、販路拡大につなげる。</p> <p>生産面では、H27年度「レンタル畜舎施設等整備事業」の活用により畜舎を拡充し、肥育頭数の増加に取り組んでおり、将来的にはさらなる頭数の拡大を目指している。</p> <p><課題> ・幡多地域の和牛ブランドとして、県外観光客等からの潜在的需要は高いと見込まれるため、今後、さらに認知度を向上し販売拡大につなげることが課題。また、現在の畜舎では生産頭数に限界が見込まれるため、将来の販売拡大に対応するには、新たな畜舎の確保や、担い手の確保及び育成が必要</p>	<p>・四万十牛や新店舗について、地域の事業者と連携して積極的にPRを行うことにより、集客力を高め、四万十牛の認知度向上や販路拡大を目指す。</p> <p>・地域の他の事業者と連携した、新商品開発、食堂メニューの開発・販売の拡大</p> <p>・さらなる生産体制の強化のため、畜産施設増築に向けた検討を行うとともに、新たな担い手の確保と、将来的な「のれん分け」の検討</p>
売上高 150,000千円 (H26:0千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 164,579千円 (H30 年度末)	A +	<p>地域内事業者を交えたワークショップを開催し、地域の特色を活かした商品開発が進んだほか、月毎にテーマを決めてイベントを開催し、集客を図っている。また、各種イベントへの出店や、全国各地の道の駅との交流、地元産品のネット販売等といった積極的な取組により、地域の魅力の発信を行っている。その効果もあり、売上額はH28年度末時点で既にH31目標値を上回っている。</p> <p><課題> 売上額は目標を上回っている一方、伸び悩みも見られるため、売上アップに向け、地域の魅力ある素材を使った商品開発・販売を進めることが課題。そのために、オリジナル商品の製造拡大のための加工施設の整備や、四万十牛を始めとする地域の事業者と連携した商品開発、地域産品の外販が課題となる。</p>	<p>・地域の原材料を活用した、収益性の高い自社製品の開発</p> <p>・地域の事業者と連携し、地域の特産品を活用した食堂メニュー、テイクアウト商品、土産物商品の開発や販売の拡充</p> <p>・地域商社機能の強化による、地域産品の域外への販売拡大</p> <p>・地域観光の拠点としての観光情報発信力の強化</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>25 四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略構築事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市の漁業者、農家、加工業者、販売者が連携し、四万十の食材を中心とした加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大し、地域活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんと百笑かんぱに(株) ・四万十市地域商品研究会 	<p>＜自社商品の開発強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発・改良（H30） 食品産業総合支援事業費補助金 342千円（H30） <p>＜販売拠点整備と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工保管施設整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：9,375千円 ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H30） ・国内の商談会、展示会、イベント出展 ・海外での販路開拓に向けた調査等（H27） ジェット事業 ・台湾での高知県フェアを開催（H28～30） 県受託事業（H28・H29） 食品産業総合支援事業費補助金 109千円 <p>＜四万十市地域商品研究会と連携した新商品づくり、販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市人材育成研修事業の実施（H27～29） 地域の頑張る人づくり事業（H27～29） 	<p>＜自社商品の開発強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品が継続的に開発及び改善された H28：1商品（5種類）※ブラッシュアップ H29：1商品（2種類） H30：1商品（9種） <p>＜販売拠点整備と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備により、衛生管理、生産効率の向上と、地域商社として必要な在庫保管機能の向上が実現した ・国内外の商談会への積極参加により販路が拡大した（東京、台湾） <p>＜四万十市地域商品研究会と連携した新商品づくり、販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市人材育成研修事業参加者数 H27：18名 H28：23名 H29：11名 <p>⇒人材育成研修事業の実施により参加した事業者が新たな商品開発（藤田屋のしょうが、あおのりせんべい等）を実現した</p>
<p>26 地元農産物等を活用したペット関連商品の開発・販売拡大事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市の農産物を中心に、県産素材にこだわったペット関連商品を開発し、地産外商を進めることで、地域経済の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・WAN LIFE 	<p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 産業振興アドバイザー招へい5回（H28） <p>＜販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・HPのリニューアル 産業振興アドバイザー招へい3回（H29） ・ギフトショーやドッグショー等への出展（H28～） ・阪急百貨店うめだ本店での店頭販売（H28～） ・四万十市ふるさと納税返礼品への採用（H28） <p>＜生産体制の充実・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業務効率の改善 産業振興アドバイザー招へい3回（H30） 	<p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイスを受け新商品が開発された H28：2商品 H29：3商品+ギフトセット <p>＜販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外出展等によって認知を得た客が、自社HP通販やふるさと納税で購入するパターンが増え、リピート率も高水準を維持できている <p>⇒自店ネット販売売上額 H28：55万円 →H30：150万円</p> <p>＜生産体制の充実・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネット媒体を通じた個人客向け販売が増え、発送業務が激増したため、アドバイスをを受け業務のスリム化を図った結果、二人で行っていた業務を一人に対応できるようになり、ミスも減らすことができた

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
商品売上高 83,371千円 (H26 : 30,000千円)	(R元年度末見込み) 50,000千円 (直近の実績) 49,315千円 (H30年 度末)	A -	産振補助金を活用して加工保管施設を新規に整備し、翌年度には県版HACCP第3ステージの認証を取得した。また、継続した商品開発や国内外の商談会に年間10件以上参加するなど、積極的な外商活動を展開している。 <課題> さらに売上を伸ばすために、大ヒット商品や定番商品を開発するべく、継続した商品作りやブラッシュアップが必要であり、地域素材の発掘も強化する必要がある。営業面では、首都圏のライフスタイル提案型のセレクトショップや大手ネット事業者への販路拡大、国外については、台湾以外に東南アジアや欧州にも販路を広げていく意向であり、そういったターゲットを見据えた商談会への出展等による販路開拓が課題。さらに、経営面では、全体的な戦略を可視化できていない点が課題	・地域の魅力的な素材を活かした、大ヒット商品や定番商品の開発 ・地域商社としての機能強化（ターゲットを見据えた商談会等への出展による、国内外への販路拡大） ・土佐MBAの受講による事業戦略構築能力のブラッシュアップ
売上高 10,352千円 (H26 : 2,088千円)	(R元年度末見込み) 30,000千円 (直近の実績) 20,664千円 (H30年 度末)	A +	「新たな商品開発」→「販売手法の充実」→「業務効率の改善」といった、事業の拡大に応じて見えてきた課題に対して、順次、産振アドバイザー制度を活用するなどにより改善を使っており、しっかりPDCAサイクルを回している。その結果、売上は年々増加している。 <課題> ペット向け定期便を扱う国内4大サイトの全てと取引している。さらに安定した売上につなげるため自社でも定期便を作る予定。これに対応し業務が増えることが予想されるが、人員の確保が困難になってきている。また、事業拡大に伴い法人化することを予定しており、そのための事務業務等が新たに発生することへの対応が課題	・高知求人ネットの活用等による人材獲得 ・ターゲット（自社定期便ユーザー）のニーズを捉えた商品開発及び販売 ・円滑な法人化の推進

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>27 四万十の地域食材を中心とした商品開発・販売事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十川流域の素材を使用したかりんとう等の商品開発により、県内外での販売を拡大し、生産者の所得向上及び安定した収入の確保を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)LLPしまん</p>	<p>＜商品ラインナップの充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発（H28） ・OEMの営業強化（H29～） <p>＜販路開拓及び販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加：22回（H28～30） ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29） <p>＜組織の強化及び生産体制の効率化、省力化による低コスト化に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐MBA幡多稼ごう塾への参加（R元） 	<p>＜商品ラインナップの充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品ソイチップスが完成 ・OEM商品が順調に増え、知名度も上がり県外事業者からの発注が増加 <p>＜販路開拓及び販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会で知ってもらった事業者との継続的な取引を実現 ⇒正社員新規雇用：1名（H30） <p>＜組織の強化及び生産体制の効率化、省力化による低コスト化に向けた取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営スキル、営業力の向上
<p>28 素材の特性を活かした地域色豊かな冷凍加工食品の開発・製造・販売事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>地域色豊かな食材を活用した冷凍加工食品を開発・製造・販売することで、食材自体の認知度を向上させ、生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(有)和</p>	<p>＜商品開発及び改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発（H28、H29） ・食のプラットフォーム研修の受講（H30） ・県内企業（しまんとハマヤ、旭食品）との商品開発、生産、営業面での協業（H30～） <p>＜販路拡大及び販売促進＞ <生産体制の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への参加、販売イベントへの出店 ・県版HACCP第2ステージ申請中（R元） ・土佐MBA商人塾短期集中セミナー-in幡多を受講（H30） ・土佐MBA経営戦略概論を受講（H30） ・冷凍施設、倉庫の整備検討（H29～） 	<p>（商品開発及び改良）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 H28：3商品 H29：2商品 ⇒H29年度に開発した餃子シリーズと四万十鶏のげんこつ串が定番商品へと成長した。 <p>＜販路拡大及び販売促進＞ <生産体制の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「高知県産品商談会」を始めとする商談会出展や販売イベントへの出店を通じた販売拡大
<p>29 遊休地を活用した地域商業活性化拠点づくり事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>中心商店街内の遊休地を活用して、官民協働によるコミュニティ機能を有した地域商業の拠点施設を整備し、県内外の観光客等に対して、四万十地域の産品等の情報発信を行うことにより、商店街等に継続的な賑わいをもたらす、中心市街地の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】 ・四万十市 ・四万十にぎわい商店(株) ・四万十市中心商店街活性化協議会</p>	<p>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十にぎわい商店(株)の設立（H29） ・四万十市中心商店街活性化協議会の設立（H30） <p>＜施設拠点整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備計画の作成（R元） ・国事業への申請（R元） 商店街活性化・観光消費創出事業 ・県産振補助金への申請（R元） 産振補助金：22,801千円（予定） <p>＜事業効果を高める仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域商業拠点施設の効果的な運営コンセプト等の取りまとめ 中小機構サポート事業の活用6回（H30） ・中心商店街活性化計画の策定 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） 	<p>＜推進組織体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市中心商店街活性化協議会の開催数6回（ワークショップ含む）（H30） <p>＜施設拠点整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点施設の基本設計の完了（H29） ・拠点施設の実施設計の完了（H30） ・国事業の採択決定（R元） <p>＜事業効果を高める仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点施設のコンセプト・運営方針の決定（H30） ・四万十市中心市街地活性化計画の策定（R元） ⇒拠点施設の誘客効果を中心市街地全体に波及させるための計画が決定

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 37,500千円 (H26: 24,297千円)	(R元年度末見込) 26,000千円 (直近の実績) 25,841千円 (H30年 度末)	A -	慢性的な人手不足の状況が継続しているため、積極的な新商品開発ができておらず、OEMの強化で乗り切っている。一方で固定客の定着率が良く、売上の落ち込みは見られない。 <課題> 商品力はあるものの、営業展開が不十分。また、各種支援制度を活用して、新たな商品開発を行いたいという意欲もあるものの、対応する余裕も無くなっており、新たな人材確保が課題である。	・高知求人ネット等を活用した人材獲得による、さらなる営業力の強化
売上高 23,852千円 (H26: 11,744千円)	(R元年度末見込) 24,000千円 (直近の実績) 22,885千円 (H30年 度末:H29.6月～ H30.5月)	A +	新商品の開発に取り組んだ結果、定番商品の確立につながった。また、経営者、従業員ともに土佐MBAや食のプラットフォーム研修を受講し、経営戦略や商品開発、販路開拓に関する知識の修得に継続して取り組んでいる。さらに加工場の衛生管理では、県版HACCP認証取得の申請まで進めることができた。 <課題> 県外でのイベント販売に多く出店しているため、限られた資源と労働力の配分について再検討が必要になっている。また、生鮮商品の保管場所に限りがあるため商機を逃すことがあり、物流の効率化が急務	・産振アドバイザーの活用等による、経営資源配分についてのノウハウの再検討 ・保管場所の確保 (物流の効率化)
		-	事業計画の具体化や施設整備については、国、県、市の補助制度を活用することで、事業を進めている。R元年度に補助金の交付決定を受け、R2年3月までに建設工事が完了する予定である。また、拠点施設の誘客効果を中心市街地全体に波及させるために四万十市中心市街地活性化計画を策定し、ソフト面の取組について検討が進んだ。 <課題> 拠点施設への集客とともに、周辺商店街に人の流れを波及させていくことが重要。そのために、拠点施設の運営 (飲食メニュー、魅力的なテナント誘致、にぎわいイベント実施等) や、周辺商店街の取組 (街歩きをうながす仕組み) といった、整備後のソフト事業を効果的に実行していくとともに、分析・検証を行い、改善の取組につなげ (PDCAをまわしていく)、周遊客数、エリアの売上高の増加につなげることが課題	・国、県、市補助金の交付に向けた取組 ・拠点施設及び周辺商店街の双方の相乗効果により誘客を促進するソフト事業の計画策定及び展開と、活性化協議会での取組の分析・検証

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>30 大月町まるごと販売事業（拠点ビジネス）</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を展開することにより、地域経済の活性化を目指す。</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>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜地場産品総合販売ビジネス(ファンづくり)＞</p> <p>＜町内事業者と連携した特産品開発生産ビジネス(ものづくり)＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内生産者及び事業者との連携（H27～） ・月1回（第3日曜日）ふれあいマーケット開催（H27～） ・通販サイト充実強化 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） ・めざせ弥太郎！商人塾in幡多参加（H30） ・県版HACCP研修受講（H30） 	<p>＜地場産品総合販売ビジネス(ファンづくり)＞</p> <p>＜町内事業者と連携した特産品開発生産ビジネス(ものづくり)＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所については鮮魚や農産物を軸とした販売展開により、年々売上げを伸ばすことができている。また、月1回開催の「ふれあいマーケット」により、新しい人の流れが生まれ、出品者の増加にもつながった。 <p>⇒雇用の創出（H28～H30）</p> <ul style="list-style-type: none"> 長期2名 <p>⇒直販所売上額の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> H26：1.41億円 →H30：1.63億円 （→R元見込：1.70億円）
<p>31 三原村のどぶろくによる地域活性化事業</p> <p>《三原村》</p> <p>地域の特産品である「どぶろく」にかかる村内の組織体制を強化し、地域が一体となって販売促進を図ることで地域活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐三原どぶろく合同会社 	<p>＜販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報発信強化 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい1回（H28） ・小規模事業者持続化補助金（H28） <ul style="list-style-type: none"> パンフレット作成 ・クラウドファンディングの実施（H29） <ul style="list-style-type: none"> 新規格瓶開発、販促物作成 ・販売戦略の構築 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい2回（H30） ・新酒祭の開催（H30） <p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合同会社の設立（H28） ・酒類販売業免許の取得（H28） ・衛生管理体制の強化 <ul style="list-style-type: none"> HACCP研修の受講（H28） 食品表示研修の受講（H30） 現地確認アドバイザー招へい3回（H30～） 	<p>＜販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザーの招へいにより、情報発信体制の強化を図ると共に、販売戦略を構築することができた。 ・新商品開発：5品 <p>＜組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合同会社の設立により、販売体制の充実を図ることができた。 ・HACCP研修の受講により、衛生管理面の向上を図ると共に、生産体制の強化充実を図ることができた。 <p>⇒雇用の創出（H28～）</p> <ul style="list-style-type: none"> 1名（パート） <p>⇒高知県版HACCP第2ステージの認証取得（7軒中2軒取得完了）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	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 (H26 : 1.86億円)	(R元年度末見込) 2.21億円 (直近の実績) 1.94億円 (H30年度末)	A -	「ふれあいマーケット」の開催等により直販所の売上は年々増加している。周辺地域からの認知度も高く、鮮魚や農産物等の出品者の所得向上につながっており、地元への貢献度は高い(ふれあいパーク大月売上額の約85%を占めている)。売店は観光客の多寡に左右されることが多いが、通販サイトやギフトなどを活用し、地場製品の販売促進に取り組んでいる。月1回開催している「ふれあいマーケット」は、道の駅のにぎわいづくり・ファンづくりにつながっている。雇用面では、2名の雇用を創出(H28~30)している。 <課題> ・鮮魚や農産物等の供給体制(生産体制)の確保 ・売店への集客増加と商品の販売戦略	・直販所を核とした生産者や事業者との連携強化 ・ふるさと納税返礼品の質向上及び掘り起こしを行い、地域産品として通販 ・既存商品の磨き上げと新商品開発(産業振興アドバイザー制度の活用) ・商品の販売戦略づくり(産業振興アドバイザー制度の活用) ・道の駅リニューアル計画策定への参画 ・にぎわい創出の継続
売上高 8,630千円 (H27 : 4,540千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 14,794千円 (H30年度末)	A +	催事への積極的な参加と生産体制の強化により新商品の開発や新規の取引件数が増加しており、H30売上高はR元目標を大きく上回って達成している。また、合同会社設立に伴う事務局体制の整備により1名の雇用を創出(H28~)しており、地域を代表する産業として成長している。 <課題> R元.10月からの消費税の増税に伴い、商品価格や規格の見直しを図る必要がある。また、県内でのどぶろく産地としての知名度は浸透してきているが、若年層への認知度が不足している。新たなどぶろくの楽しみ方の提案や情報発信力の強化が課題となっている。	・カクテルバーや料理店と連携した、新たなターゲット層の開拓 ・ギフト商品の強化 ・SNSやメディアを活用した情報発信体制の強化 ・どぶろく生産農家全ての衛生管理体制の充実強化。 ・三原村産どぶろくに対するさらなる付加価値の向上及び発信

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>32 地域産トマトの加工・販売の推進事業</p> <p>《三原村》</p> <p>地域産トマトを活用した加工品の生産体制を強化すると共に、地産外商による販売拡大を進めることで、新たな雇用の創出による地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)ベストグロー</p>	<p><生産体制の充実・強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ものづくり・商業・サービス革新補助（H28） 設備投資（ジュース製造） 衛生管理体制の強化 HACCP研修の受講（H30） 現地確認アドバイザー招へい2回（H30～） 食品表示研修の受講（R元） <p><販売促進と商品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> 小規模事業者持続化補助金（H28） パッケージ、カタログ作成 販売戦略の構築、テストマーケティング 産業振興アドバイザー招へい2回（H28、H29） ナリワイセミナー幡多稼ごう塾参加（R元） 	<p><生産体制の充実・強化></p> <p>加工品生産体制の強化と衛生管理体制の充実を図り、加工品の安定生産を実現することができた。 ⇒雇用の創出（H28～） 4名（長期）</p> <p><販売促進と商品の開発></p> <p>産業振興アドバイザーの招へいにより、新商品の販売戦略を構築すると共に、県外商談会への参加により販路拡大を進めることができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発：2品 <p>⇒取引先：120件（H28）→150件（H30）</p>
<p>33 天日海塩を活用したビジネス推進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町の特産品づくりの取り組みとして推進する『さしすせそ』計画の中心的な役割を担う天日海塩の増産体制を整備し、加工品の増産や新たな商品の開発を行うとともに、塩に関連した観光体験事業を強化、充実させることで、黒潮町の新たな地域ビジネスを確立し、他事業者と連携を図りながら、地域の所得向上につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・(有)ソルティープ</p>	<p><生産施設の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・製塩施設改築（H28） ・新規結晶ハウス整備（R元） 産業振興推進総合支援事業費補助金 R元:2,577千円 <p><体験施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・看板設置 観光拠点整備事業活用（H28） <p><販路開拓・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促ツール作成（H28） 小規模事業者持続化補助金 ・ホームページ作成（H29） 黒潮町産業振興推進事業費補助金 ・商談会への参加 <p><担い手対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地指導での製塩技術者の育成 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐観光創生塾の受講（H28） 	<p><生産施設の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産施設の改築により製塩量が増加した。 製塩量 H28：4338kg → H30：7000kg <p><体験施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・塩づくり体験受入が増加した。 H28：289人 → H30：520人 <p><販路開拓・販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会への積極的な参加による販路拡大が図られた。また、天日塩を活用した県内事業者との商品開発も進んでいる。 <p>⇒県内事業者との商品開発8品（H28～H30）</p> <p><担い手対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・塩づくりを任せられる正職員を1人育成。 ・R元に新規結晶ハウスを整備し生産体制を強化することより、新規雇用を検討 <p>⇒R元年度中に正職員を1名増員する予定</p>
<p>34 佐賀地域の資源を活用した拠点ビジネス推進事業</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、農林水産物加工品の直販、幡多地域の観光関連情報発信機能を有する道の駅「なぶら土佐佐賀」を中心として、地域食材の活用や地域の魅力の発掘・発信に取り組むことにより、地域の所得向上を交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)なぶら土佐佐賀 ・黒潮町</p>	<p><組織体制の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・接遇研修 産業振興アドバイザー招へい（H28） ・町外の道の駅視察（H28～H30） <p><町内の類似施設と連携した商品開発・販売促進></p> <p><観光案内等機能充実・強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅ビオスおおがたとの情報交換会（H29～R元） ・幡多広域観光協議会によるデジタルサイネージ設置 	<p><組織体制の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・各部門にマネージャーを設けその下に各担当スタッフを配置し、組織体制を整えた。 <p><町内の類似施設と連携した商品開発・販売促進></p> <p><観光案内等機能充実・強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元の食材を活用したフードコートメニューの考案や、日替わりメニューの充足 ・観光客等からの問い合わせにパンフレットやインフォメーションコーナーで対応し、観光振興に貢献している。 <p>⇒テナント企業の撤退というマイナスの出来事がありながらも、誘客を促進し、売上を確保できた。</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 65,000千円 (H26 : 32,850千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 93,954千円 (H30年 度末)	A +	商談会への積極的な参加や新商品の開発により新規の取引件数が増加しており、H30売上高はR元目標を大きく上回って達成している。また、生産体制の強化により4名の雇用を創出 (H28～) しており、地域を代表する産業として成長している。 <課題> 今後県外へのさらなる販路拡大に向け、県版HACCP認証の取得が必要になるが、衛生面の問題で設備の入れ替え又は工程の見直しを指導されており、衛生管理体制の構築が課題となっている。また、より多くのバイヤーの要望に応えられるよう商品の規格やラベルの見直しも必要である。	・充填機の入替えなど、生産体制の充実強化 ・新商品の開発による販路拡大 ・衛生管理体制の強化による生産体制の充実及び販路拡大
売上高 23,000千円 (H27 : 12,000千円)	(R元年度末見込) 23,010千円 (直近の実績) 22,610千円 (H30年 度末)	A +	製塩施設改築による生産体制の強化や商談会への参加による販路拡大の取組により、R元の目標売上高達成の見込み。例年在庫がない状況が続いており、新規結晶ハウスの整備により生産体制が強化できれば、さらに売上が期待できる。商談会への参加により販路拡大も順調に進んでいる。 <課題> 供給が需要に追いついていないため、生産体制のさらなる強化は引き続き課題であるが、今後は生産体制の強化に伴って人材の確保が必要となる。 需要掘り起こしのために外商を行っていくうえでは、県版HACCP認証取得に向けての取組が必須である。 今後商品の価格を値上げすることも視野に入れて付加価値の創造にも取り組んでいく。	・製塩施設を引き続き増設し、製塩量10tを目標に安定的な生産体制の確立、販売促進の継続 ・県版HACCP認証取得によるさらなる外商強化 ・付加価値の高い新商品の開発
売上高 209,945千円 (H26 : 118,658千円)	(R元年度末見込) 230,000千円 (直近の実績) 216,280千円 (H30 年度末)	A +	観光コーナーの充実強化や新商品、新メニューの開発等により誘客を確保し、テナント企業の撤退があらながらも、売上を大きく落とすことなく、H30年度末時点で目標値を達成している。 佐賀地域における「道の駅」として体制が確立され、地域の活性に貢献している。 <課題> 売上の増加に伴う人手不足を補うため、ハローワークを通じて求人募集したが、応募がない状況のため、売上の効率も考慮してH29年度からフードコートの営業時間を短縮している。 売上は順調に伸びているが、平日の集客力の強化が必要である。	・誘客促進のための町内関連施設やイベントとの連携強化 ・幡多の東の玄関口としての観光コーナーの充実 ・バイパス延伸と連動しての敷地面積の拡大 ・取扱い商品の見直しやレジのキャッシュレス対応等小売機能の強化

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>35 幡多地域の資源を活用した水産加工品等販売促進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>衛生・品質管理が行き届いた水産物加工施設を中心に、地産外商の取組を充実・強化することで、地域内の漁業者の所得向上、地域での雇用を拡大する。</p> <p>【事業主体】 ・(有)土佐佐賀産直出荷組合</p>	<p>＜商品開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産効率向上のため生産機器の導入（H28） ものづくり補助金活用 冷凍保管施設の整備（H30） 農林水産業みらいプロジェクト助成事業活用 <p>＜顧客ニーズに応じた新商品開発による既存取引先との関係強化、自社のこだわり商品に関心のある企業への営業活動＞</p> <p>＜スタッフ教育＞</p> <ul style="list-style-type: none"> HACCP研修受講（H28） HACCPアドバイザー活用（H28） PRP研修受講（H29） 継続した社員教育の実施 <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"> 求人掲載 外国人研修生の受入 集落活動センターから原料の仕入れ開始（H30） 	<p>＜商品開発・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談会への参加等により売上の増加 ⇒新商品開発数25品（H28～H30） ⇒取引業者数約80社程度を維持 <p>＜スタッフ教育＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 県版HACCP第3ステージ認証取得 ⇒6品（H28） 職員全員の衛生管理に対する意識の向上 <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"> 外国人研修生の受入（H30～R元） ⇒雇用拡大 H28：常勤9名 パート2名 R元：常勤12名 パート2名（見込み）
<p>36 地域資源を活かした防災関連商品推進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>農水産物等、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」「外商」を図ることで、雇用機会の創出はもちろん、地域生産者の所得向上につなげていく。</p> <p>【事業主体】 ・黒潮町 ・(株)黒潮町缶詰製作所</p>	<p>＜施設・体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 施設改修工事（H28） HACCP研修受講（H28） PRP研修受講（H28） HACCPアドバイザー活用（H29） <p>＜商品開発・販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談会への参加 経営革新等支援事業を活用 	<p>＜施設・体制の充実強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 全商品について県版HACCP第3ステージ認証取得（H30末現在） <p>＜商品開発・販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 備蓄缶シリーズだけでなくグルメ缶の開発により商品群が増加した。 ⇒新商品開発23品（H28～H30） ⇒「高知家うまいもの大賞2019」で審査員特別賞受賞

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
売上高 130,310千円 (H26 : 84,159千円)	(R元年度末見込) 96,000千円 (直近の実績) 86,003千円 (H30年 度末)	A -	<p>目標値には届いていないものの、既存取引先への新商品提案による取引拡大や商談会への参加による販路開拓により、徐々に売上を伸ばしている。また、県版HACCP第3ステージの取得により取引先との信頼関係の強化が図られた。</p> <p>目標値に届いていない要因は、H27年度の加工施設整備及びH28年度の県版HACCP認証取得に向けて労力を割いたため、営業活動が十分に行えず売上が伸び悩んだことと、加工設備の完成にも遅れが生じ、それに伴い生産・販売計画にも遅れが生じたためである。</p> <p>H30年度には冷凍保管施設が稼働開始し、設備・衛生管理の生産体制が整った。</p> <p>また、原料は、幡多地域を中心に県内から仕入れており、地域への経済効果の波及効果につながっている。</p> <p><課題> 設備面での生産体制は整ってきたものの、人材確保が課題であり、他商品の県版HACCP取得も人手が足りず進んでいない状況である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理、品質管理等の人材育成及び人材確保 ・既存取引先との関係強化、新規取引先の拡大 ・顧客ニーズに対応した新商品開発
売上高 1億円 (H26 : 0.13億円)	(R元年度末見込) 0.95億円 (直近の実績) 0.91億円 (H30年 度末)	A	<p>防災関連商品として備蓄缶詰の販路拡大の取組を進めていくなかで、ローリングストックの推奨や「非常食から日常食へ」をコンセプトにグルメ缶の商品開発を行い、防災分野だけでなく食の商談会へも積極的に参加して販路拡大を図った。缶詰製作の技術を活かしたOEMの受注もしており、売上は順調に伸びている。</p> <p><課題> 商談会に参加した結果、競合他社が多いため、防災備蓄としての新規販路拡大は難しいことが確認されたことから、防災備蓄の取引を維持しつつ、日常食としても県内外に向けて引き続き販路拡大に取り組む必要がある。</p> <p>一方で、販路拡大により大きな取引も増え始め、生産人員体制の強化が課題となっている。</p> <p>商品開発については、町内産品を活用した商品作りを通じて町内の農水産物生産者及び加工業者への経済波及効果をもたらし、町内循環させるため、今後備蓄缶シリーズのレシピ見直しも含め検討していく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先の拡大 ・インバウンド向けのハラル対応食品など新商品の開発による商品群の増加 ・町内産品を活用できるレシピを考案し、町内生産者から原料を仕入れることで、地産の拡大や雇用の場の確保につなげる。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>37 幡多広域における滞在型・体験型観光推進プロジェクト</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>自立した組織運営に向けた体制強化に取り組むとともに、幡多地域におけるコーディネート組織として、「幡多広域観光振興計画」に基づき一般旅行・教育旅行・インバウンド等の質の高い商品造成や販売、情報発信を行うことで、幡多広域全体への誘客促進を図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"> ・(一社)幡多広域観光協議会 <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト及び宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜商品造成・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市町村、地域の事業者と連携した商品や周遊プランの造成・販売 ・マーケット、ニーズの把握によるブラッシュアップ ・インバウンド向けの商品の造成 <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行：民泊造成と連動した誘致 ・スポーツツーリズム：スポーツ大会、合宿等の誘致活動 ・一般旅行：事業者と連携したセールス活動 ・国際観光：海外旅行会社へのセールス活動 <p>＜組織体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾の受講 ・ホームページの強化によりプラットフォームとして情報発信機能の強化 ・日本版DMO法人への登録申請 	<p>＜商品造成・販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誘客力の高い又は顧客ニーズに対応できる体験商品造成 ⇒はた旅体験商品数：101商品（H30） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行受入及び体験プログラムの造成 ⇒16校、1,325人（H30） ⇒造成プログラム：2件 ・旅行会社向けの旅行商品セールス ⇒旅行会社訪問数：13社 ⇒商談会等面談数：12社 ⇒商品販売数：32件、872人 ・外国人観光客向け旅行商品セールス ⇒延べ宿泊数：12,101人（H30） <p>＜組織体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域観光協議会が日本版（地域連携）DMO法人に登録（H30）
<p>38 幡多広域におけるスポーツツーリズムを核とした交流人口拡大プロジェクト</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>土佐西南大規模公園（大方地区）に整備される施設を地域資源として活用し、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】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)幡多広域観光協議会 	<p>＜受入態勢の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人工芝グラウンド完成（H29） ・ワンストップ窓口整備に向けた担当会の開催（H28～） ・産業振興アドバイザー制度の活用（ゴルフ）（H30、R元） <p>＜施策等のPR・プロモーション活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・合宿等の誘致活動 ・スポーツ施設を紹介するポータルサイトを開設（H28～） ・市町村が連携して誘致活動を実施（H28～） 	<p>＜受入態勢の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワンストップ窓口機能の整備・運用（幡多広域観光協議会・6市町村・観光協会等） ・宿泊受入態勢の整備（旅館組合、集落活動センター等） ・スポーツ＋体験観光をセットにした観光商品の造成・受入態勢の整備（幡多広域観光協議会、観光協会、集落活動センター等） <p>＜施策等のPR・プロモーション活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係団体と連携した誘致促進（県、観光コンベンション協会、幡多広域観光協議会、市町村等） ・誘致活動の展開（西日本・関東エリアへの誘致活動の展開） ⇒誘致実績：438団体（内：県外233団体） ⇒延べ宿泊数：サッカー9,514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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 1,296,000人 (H26 : 1,274,622 人)	(R元年度見込) 1,200,000人 (直近の実績) 1,180,466人 (H30 年度末)	B	<p>・幡多広域観光振興計画 (H27～R2) に基づき誘客促進に取り組む中、H30年度の入込客数は、7月豪雨、宿毛フェリーの休止等の影響を受けてR元目標を下回っているが、自然&体験キャンペーンや、土佐清水キャンプフィールド、柏島観光情報発信センターのオープン等誘客促進の取組を進めているところであり、R元年度は増加が見込まれる。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊観光につなげる旅行商品づくり ・高知県、コンベンション協会や市町村等と連携した誘致活動の継続 ・日本版DMO法人登録を生かした観光地づくり 	<p>市町村や観光団体の連携のもと、地域の魅力を活かした旅行商品や体験メニューづくり、旅行会社等へのプロモーション、海外からのインバウンド誘致の取組を引き続き展開する。</p> <p>スノーピーク土佐清水キャンプフィールドや柏島観光情報発信センター、今後開業を予定している新足摺海洋館 SATOUMI、竜串ビジターセンターを核として、地域の事業者が連携した周遊の仕組みづくりに取り組む。</p>
入込客数 8,470人 (H26 : 4,600人)	(R元年度末見込) 14,400人 (直近の実績) 11,964人 (H30年度 末)	A +	<p>関係団体と連携し、人工芝グラウンド2面、天然芝グラウンド2面を売りに積極的なサッカー合宿等誘致活動を展開したことにより、H30年度の入込客数はR元目標を大きく上回って達成している。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・人工芝グラウンドを含む施設等のPR促進 ・スポーツツーリズムにかかる広域観光協議会及び各市町村の体制の充実 ・観光コンベンション協会や各種競技団体等の関係機関との連携強化 ・地域の受入態勢づくり 	<p>・ホームページ等を活用した施設のPR及びスポーツツーリズムの全国への情報発信の強化</p> <p>・幡多広域市町村、関係団体等と連携した誘致活動の推進</p> <p>・施設・宿泊所、集落活動センター等と連携した受入態勢の整備と、おもてなし力の向上等によるリピーターの確保</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>39 宿毛市観光振興事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地域の観光推進体制の強化と、宿毛市の資源を活用した体験型観光商品の造成に取り組むとともに、幡多地域全体で連携して誘客を促進することにより、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)宿毛市観光協会 ・宿毛市 <p>※地域産業クラスター関連（宿毛・大月養殖ビジネス高度化プロジェクト）</p>	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞ <推進体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県歴史観光資源等強化事業の活用し、観光周遊コースのマップ、本格的ロードバイク、観光案内板及びサイクルスタンドを整備（H28～） ・土佐の観光創生塾の受講（H28～） ・県観光拠点等整備事業の活用し、電動アシストマウンテンバイクやゴム製カヤックなどを整備（H30） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿毛まちのえき「林邸」のオープン（H30） ・宿毛の魚おもてなしプロジェクトとして県観光拠点等整備事業の活用し、「宿毛の魚しゃぶしゃぶ」をメニュー開発（H29） ・県歴史観光資源等強化事業の活用し、「志国高知 幕末維新博」クーポン券の配布（H28～H30） 	<p>＜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＞ <推進体制の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型プログラムの造成・磨き上げ <p>⇒ロードバイク貸出回数：83台（H29～R元）</p> <p>⇒サイクルスタンドの配置：16台</p> <p>⇒電動アシストマウンテンバイク貸出回数：40台（H30～R元）</p> <p>⇒ゴム製カヤック等貸出回数：2台（R元）</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・歴史観光資源の強化 <p>⇒宿毛まちのえき「林邸」の入込客数 15,941人（H30）</p> <p>⇒「宿毛の魚しゃぶしゃぶ」のメニュー提供店舗 8店（H29）</p> <p>⇒「志国高知幕末維新博」クーポン券協力店数 飲食14店舗、宿泊14施設（H28～H30）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
観光商品数 10件 (H26:2件)	(R元年度末見込) 11件 (直近の実績) 10件 (H30年度末)	A +	<ul style="list-style-type: none"> ・幕末維新博開催期間中に、林邸リニューアルをはじめ、案内板やガイドブック等を整備、誘客促進に大きく貢献した。また維新博終了後も、街歩きコースに組み込まれるなど、林邸・歴史館周辺が観光拠点の一つとなっている。 ・体験メニューづくりについても、県地域観光課の補助金を活用し備品整備を進めるなど、「自然体験レジャーができるまち」としての強化が図られている。 ・また宿毛の魚おもてなしプロジェクトとして「宿毛の魚しゃぶしゃぶ」を市内飲食店と開発するなど、官民連携した誘客促進への取組も進んでいる。 <p><課題> 林邸・歴史館</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リピーターの確保及び魅力あるイベントの実施などによる誘客促進 ・歴史の側面をPRするためには歴史館との連携した取組が必要 ・林邸のPRや幹線道路から誘導する仕組みの強化 <p>自然体験</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4定条件（定時・定量・定質・定額）を満たせる仕組みづくり <p>レジャー体験</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会HPやSNSだけでは情報発信力が不十分 ・幡多広域観光協議会HPや県特設HPでのOTA販売なども積極的な活用が必要 <p>魚プロジェクト</p> <ul style="list-style-type: none"> ・官民連携体制の構築の強化が必要 ・魚を安定して提供するための仕組み作りが必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・幹線道路への案内板設置等を行い、林邸のPRや誘導する仕組みを作る。 ・市、県、観光協会、歴史館、林邸の担当で情報共有を図り、誘客促進につなげていく。 ・引き続き、幡多広域観光協議会HPや県特設HPを活用していく。 ・官民で構成されたメンバーで協議を重ね、魚を安定して提供するための仕組みづくりを行う。
歴史文化施設等（幕末維新博地域会場）の入込数 宿毛市立宿毛歴史館 5,000人 (-)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 5,645人 (H30年度末)	A +	<ul style="list-style-type: none"> ・リピーターの確保及び魅力あるイベントの実施などによる誘客促進 ・歴史の側面をPRするためには歴史館との連携した取組が必要 ・林邸のPRや幹線道路から誘導する仕組みの強化 <p>自然体験</p> <ul style="list-style-type: none"> ・4定条件（定時・定量・定質・定額）を満たせる仕組みづくり <p>レジャー体験</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会HPやSNSだけでは情報発信力が不十分 ・幡多広域観光協議会HPや県特設HPでのOTA販売なども積極的な活用が必要 <p>魚プロジェクト</p> <ul style="list-style-type: none"> ・官民連携体制の構築の強化が必要 ・魚を安定して提供するための仕組み作りが必要 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>40 竜串地域観光再生プロジェクト</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>足摺宇和海国立公園ビジターセンターや、(株)スノーピーク監修による爪白キャンプ場の整備を行うとともに、サンゴ保全や地域資源を活用した観光商品づくりを行う地域団体との連携により竜串地域が一体となって観光振興に取り組むことにより、地域の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市 ・(一社)土佐清水市観光協会 ・NPO竜串観光振興会 ・竜串自然再生協議会 	<p>＜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・育成への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・竜串観光クラスター推進協議会設立（H30）協議会開催5回（H30～R元） ・4モデルプロジェクト企画検討（H30～R元） <ul style="list-style-type: none"> ① 竜串まるごとコレクションプロジェクト（ツアー参加者向けの限定グッズ制作等） ② 観光客満足度向上プロジェクト（施設、事業者、ガイドによる研修等） ③ 竜串ループ化プロジェクト（地域内を周遊を狙った謎解きイベント開催等） ④ 海ギャラChill Outプロジェクト（「海のギャラリーの活用等） ・竜串東側地区の整備検討（H30～R元）整備構想（駐車場の再整備、売店施設リニューアル等）の策定 ・体験プログラムの磨き上げ 土佐の観光創生塾への参加（H28～R元） ・研修キャンププランの資源開発 産業振興アドバイザー招へい2回（H29） ・レスト竜串の新メニュー開発 産業振興アドバイザー招へい2回（H30） ・オニヒトデ駆除モニターツアーの実施（H30） <p>＜地域等と連携した観光施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スノーピーク土佐清水キャンプフィールドの整備（H30） 	<p>＜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・育成への取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光業者向けパンフレットの作成（H30） ・うみうし缶バッチの作成・配布（R元） ・飼育員とめぐる海洋館ツアー開催（H30） ・「謎解きイベント」を試験実施（H30）、本格実施（R元） ・海のギャラリー再発見プロジェクトの開催（H30）⇒20名参加 ・レスト竜串食事メニューの増加（あしずりキング、宗田節関連メニュー）（H30） ・オニヒトデ駆除モニターツアー参加者8名（H30） <p>＜地域等と連携した観光施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スノーピーク土佐清水キャンプフィールドのオープン（H31）⇒利用者1,579人（4～6月）⇒軽タキ作りなど体験メニュー増加

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 12.5万人 (H26 : 9.5万人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 8.69万人 (H30年度 末)	B	<p>竜串地区の3つの施設（スノーピーク土佐清水キャンプフィールド、竜串ビジターセンター、新足摺海洋館 SATOUMI）の整備は計画どおり進んでいる。また、これらの施設整備を契機に、H30.4月に、「竜串海洋観光クラスター推進協議会」が設立され、地域の事業者やガイド等が主体となり、4つのモデルプロジェクトの実行チームを立ち上げて誘客の取組を検討・実施しているほか、周遊プラン造成や地元食材の活用等について協議を進めている。</p> <p>ただ、H30の四国西南豪雨の影響から夏場の入込客が伸び悩んだこともあり、到達目標には届かなかった。</p> <p><課題> 今後、新施設を訪れる観光客が、体験プログラム等を楽しみ、地域を周遊し、宿泊につながるよう、滞在時間をのばす仕組みをつくり、地域の収益アップを図っていくことが課題</p>	<p>◆竜串海洋観光クラスター推進協議会における、4つのモデルプロジェクトの着実な取組の推進</p> <p>◆新たに整備する3施設を核とした、収益につながる事業展開</p> <p>①スノーピーク土佐清水キャンプフィールド</p> <ul style="list-style-type: none"> ・カツオ薫焼体験メニューのPR ・周辺アクティビティ利用への誘導 ・地元事業者のデリバリーサービスでの地元食材の取扱増 <p>②竜串ビジターセンター</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーの実施によるジオツアーの熟度向上 <p>③新足摺海洋館</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーの実施によるツアー商品としての熟度向上 ・企業（団体）向け研修モニターツアーの実施によるツアー商品としての熟度向上

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>41 土佐清水まる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、体験型観光をはじめ、教育やスポーツ、国際観光等の誘客促進の強化と受入態勢の整備・充実に取り組むことで、滞在日数の延長や消費の拡大を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)土佐清水市観光協会 ・土佐清水市 <p>※地域産業クラスター関連（土佐清水メジカ産業クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜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＞ <誘客促進の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光事業者による商品開発 産振アドバイザー招へい5回（H28） ・イベントの集客力の向上 産振アドバイザー招へい5回（H28） ・観光商品の磨き上げ 土佐の観光創生塾への参加（H28～R元） ・台湾観光インターンシップ生の受入実施（H28～R元） ・漁船タクシー（H28～R元） ・スタンプラリー（H28～R元） ※H30より体験プログラム追加 ・総合レンタルサービス開始 （H28～：レンタサイクル、キャンプ用品） （H30～：シーカヤック、マリンスポーツ） ・ジョン万次郎資料館のリニューアル（H29完成） ・ジョン万デニムプロジェクト特別企画展（H30） ・唐人駄場スターウォッチングイベント実施（H30） ・体験PR動画作成（R元予定） <p>歴史観光資源等強化事業費補助金 H28：17,175千円 H29：117,316千円 H30：5,527千円</p> <p>観光拠点等整備事業費補助金（キャンプ場整備を含む） H28：2,924千円 H29：22,312千円 H30：4,985千円 R元：2,682千円（予定）</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐清水市観光マスタープラン策定（H28） ・観光クラスター協議会開催（H28～H30） 	<p>＜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＞ <誘客促進の取組></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジョン万資料館リニューアルオープン（H30） ⇒入館者増 H28：9,586人 →H30：16,594人 ・唐人駄場スターウォッチングイベント来場者数：518人（H30） ・台湾観光インターンシップ生の受入13名（H28～H30） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市観光の基本計画策定による観光振興の方向性の明確化と、クラスター組織の運営による官民が連携した取組の推進につながった

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 80万人 ※うち、ジョン万次郎資料館 17,000人 (H26 : 69.3万人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 65.7万人 ※うち、ジョン万次郎資料館 16,594人 (H30年度末)	B	<p>市及び市観光協会が中心となって、年間を通して、さまざまな誘客イベントを開催。また、幕末維新博の地域会場として、H30.4月にジョン万次郎資料館がリニューアルオープン。さらに、新たな体験プログラムづくりの一環として、唐人駄場でスターウォッチングイベントを初開催し、今後、足摺岬の宿泊客を主なターゲットに、スターウォッチングの受入を進めている。</p> <p>ただ、H30の四国西南豪雨の影響から夏場の入込客が伸び悩んだこともあり、到達目標には届かなかった。</p> <p><課題> 様々なイベントを行い誘客促進につなげているが、地域の観光事業者との連携をさらに進め、地域での周遊や宿泊を伴う滞在につなげることが課題</p>	<p>・市及び市観光協会が中心となり、足摺岬、竜串、市街地の各エリアの観光資源、体験プログラム、イベントをセットにした、周遊、滞在につながる提案力の向上、情報発信力の強化</p> <p>・市及び市観光協会が中心となり、観光事業者の人材育成を行い、地域全体で観光を支える仕組みづくりに取り組む。</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>42 土佐清水ジオパーク推進事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>足摺岬、竜串・見残し、唐人駄場など、日本でも貴重な地域の資源を活かして「日本ジオパーク」の認定に向けた取り組みを進めるとともに、地域資源の保全や環境教育等の普及により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 ・土佐清水ジオパーク推進協議会 	<p>＜日本ジオパーク認定に向けた取組の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオツアーの磨き上げ 産業振興アドバイザー招へい2回（H29） ・ジオストーリーの構築 産業振興アドバイザー招へい5回（H29） ・市民や関係機関が広く関わるようにジオパーク構想を推進 講演会、シンポジウム、ジオツアー等の開催（H28～R元） ・日本ジオパークネットワーク加盟主体とのネットワークの構築（H28～R元） <p>＜受入態勢の整備（ソフト）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオガイドの養成（H28～R元） ・モニターツアー実施（H28～R元） <p>＜受入環境の整備（ハード）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジオサイトへの案内看板の設置（R元（予定）） 観光拠点等整備事業費補助金（H28～R元） H28 4,129千円 H29 2,601千円 H30 1,014千円 R元 4,038千円 	<p>＜日本ジオパーク認定に向けた取組の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H29日本ジオパークネットワークに加盟申請（一次審査で見送り） ・H30日本ジオパークネットワークに加盟申請（一次審査通過→現地審査で見送り） ・講演会、シンポジウム、ジオツアー等を開催し、市民のジオパークネットワーク加盟に向けた機運の醸成につなげた。 ・先進地視察や加盟申請を通して、他県のジオパークネットワーク加盟主体とのネットワークが構築できた。 <p>＜受入態勢の整備（ソフト）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアーやジオガイドの自主的な活動でジオツアーの磨き上げがなされている。 <p>＜受入環境の整備（ハード）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・看板設置により、ジオ観光客の満足度向上につながる ⇒ジオガイドの登録促進が図られた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	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 30人 (H26:0人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 28人 (H30年度末)	A	日本ジオパークネットワークへの加盟認定をめざして、シンポジウムの開催等による地元の機運醸成、ジオガイドの養成やモニターツアー実施等による観光受入態勢の強化など、様々な取組を実施しているが、加盟認定は、H29は一次審査、H30年度は、現地審査を経て見送りとなった。ただ、取組の成果があり、ジオガイドの登録者数は順調に増加している。	<ul style="list-style-type: none"> ・「竜串ビジターセンター」(2019年度中に開業を予定)をベースに地域資源を活用したツアーを企画・実践できるジオパークガイドの養成、ツアーの商品化 ・ジオサイト解説板やパンフレット作成といった情報発信ツールの整備 ・竜串観光クラスター協議会と連携した持続可能な観光地域づくりの推進 ・市民やジオガイド、研究者、行政等の関係機関の連携による、学術的知見の蓄積及び市民への普及
ジオツアー年間参加者 数 1,000人 (H26:0人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 78人 (H30年度末)	A－	<p><課題></p> <p>認定主体である日本ジオパーク委員会のH30の総評では「ジオツーリズムの整備及び推進が遅れている、拠点施設や看板が未整備、観光クラスターがジオパーク事業の中でどのように機能されるか明確でない」などの報告がされており、このような指摘に対する取組を進めていくことが課題</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>43 四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光推進事業</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）にも誘客できる通年型観光に取り組むことにより、宿泊者数の増加を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)四万十市観光協会 ・四万十市 	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成・磨き上げ＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾への参加 ・四万十市立歴史博物館リニューアル（H29） ・市内周遊バス(トローリーバス)の運行（H28～R元） ・ガイドブック等PRツール作成（H29） ・電動レンタサイクルの導入10台（H29） ・ガイド研修（H29～R元） <p>歴史観光資源等強化事業費補助金 H28： 11,497千円 H29： 269,877千円</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周遊観光バスしまんと・あしずり号運行（H28～R元） ・四万十川周遊川バス運行（H28～R元） ・予土線サイクルトレイン四万十号の運行（H28～R元） ・トンボ自然公園クイズパネル作成（H28）及び池改修（R元） ・四万十川リバーサップイベント開催（R元(予定)） <p>観光拠点等整備事業費補助金 H28： 3,950千円 H30： 5,277千円 R元： 10,685千円（予定）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・しまんとリバーベキュー構想の推進（R元～） ・四万十ひろばオートキャンプ場整備（R元予定） <p>地域観光振興交付金の活用を予定</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市観光振興連絡会議開催（H28～R元） ・西土佐観光振興連絡会議（H28～R元） ・予土県境地域連携協議会（H28～R元） ・41℃プロジェクト会議（H28～R元） ・四万十川リバーサップ連絡協議会設立（H30） 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市立郷土博物館本格オープン（H30） <p>⇒入場者数 H28： 2,985人→H30： 5,653人 ⇒市内周遊バスの利用者数： 455人（H30）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド組織「LOILOIしまんと」設立（H30） <p>⇒ガイド登録数： 2人（H30年度末）</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・二次交通運行に伴う観光客等の満足度が向上 <p>⇒周遊観光バスしまんと・あしずり号の利用者数： 1,771人（H28～H30） ⇒四万十川バスの利用者数： 1,854人（H28～H30）</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十川リバーサップ連絡協議会の設立により、四万十川流域の自然体験事業者等の組織間連携が深まった <p>⇒四万十川リバーサップ連絡協議会主催イベントの計画につながった</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 130万人 ※うち、四万十市郷土 博物館 7,600人 (H26:118.2万人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 118万人 ※うち四万十市郷土博 物館 5,653人 (H30年度末)	B	<p>幕末維新博に合わせて四万十市立郷土博物館のリ ニューアルを行い、それとともにPRツール作成、ガイド養 成、二次交通整備等の周遊の仕組みづくりを行って、 歴史を切り口とする、入込客増や観光客の満足度向 上を図った。</p> <p>また、自然体験キャンペーンにあわせて、流域の事業者 が連携して集客イベントを仕掛たり、日本のパーベ キューの聖地をめざす「四万十リバーベキュープロジェ クト」や、その拠点となる施設のリニューアル（オートキャン プ場整備等）を計画するなど、滞在型観光につなげる 取組を進めている。</p> <p><課題> 入込客数はほぼ横ばいであり、要因の分析と改善が必 要である。今後、県自然&体験観光キャンペーンに合 わせ、四万十川のネームバリューを活かしたカヌー・サッ プといったアクティビティや、冬場の星空観測など、四万 十市の強みを生かす形で滞在型、通年型観光へのシ フトをはかっていくことが課題</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自然・体験観光メニューの充実 ・地域で周遊を促進する仕組みづくり ・入込客に関する分析・検証 ・オートキャンプ場の円滑な整備

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>44 大月町自然体験・環境教育交流推進事業</p> <p>《大月町》</p> <p>竜ヶ浜を中心とした大月町全体の周遊観光を推進するため、大月町観光協会の組織体制の強化を図るとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月町観光協会 ・大月町 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイドの育成 産業振興アドバイザー招へい5回（H29） ・自然体験型観光メニュー（備品等）の整備 観光拠点等整備事業費補助金 H30：6,112千円 ・土佐の観光創生塾参加（H28～） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Facebook等各種媒体を活用した観光情報発信（H28～） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・柏島観光情報発信センター整備（H30） 地方創生推進交付金 H30：19,770千円 地域観光振興交付金 H30：8,546千円 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイド5名が育成されたことで、観光資源の見所を案内できる態勢が整った。また、自然体験型観光メニューの整備により、観光商品の魅力向上を図ることができた。 ⇒観光ガイドプログラム開始（H29） ⇒観光ガイド会設立（H30） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Facebookについてはこまめな情報発信（月10回更新）に努めることで、フォロワー数を着実に増やすことができた。 ⇒フォロワー数：200件（H28） →2,200件（H30） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・柏島観光情報発信センターの整備により、観光情報発信機能、物販スペース、トイレ、駐車場など、観光地としての受入態勢の充実を図ることができた。
<p>45 三原村の魅力を活かした滞在型観光推進事業</p> <p>《三原村》</p> <p>豊かな自然環境のもと村内農家民宿・農家レストランや濁酒特区の取組等を活かした滞在型・体験型観光を推進するとともに、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組み、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三原村商工会 ・三原村 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光商品の掘り下げ、磨き上げ 観光アドバイザー招へい7回（H30） 土佐の観光創生塾参加（H30） 基礎編受講：1社、応用編受講：1社 <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域食材メニュー開発試食会 シェフ招へい1回（H28） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民泊受入家庭向け食品衛生講習会参加（H29） ・ワークショップ、現地フィールドワーク 観光アドバイザー招へい5回（H29） 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 観光アドバイザーを招へいすることで、村内観光商品の開発及び既存商品のリニューアルを進め、観光客の受入態勢を強化させることができた。 ・新商品開発2点 ⇒巨木巡りツアー参加人数 15人（R元） 山菜採り体験参加人数 10人（R元） ・商品改良1点 ⇒硯づくり体験参加人数 3人（R元） <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> みはら祭りやどぶろく農林文化祭等主要な地域イベントの継続開催の他、シェフを招へいし、地域食材を活かしたメニュー開発ができた。 ⇒やまびこカフェ来客数増加：10,192人（H28） →12,784人（H30） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 住民同士でのワークショップ及びアドバイザーの助言を受けて、三原村の観光資源を再発見し、ガイド育成をすることができた。 ⇒村内ガイド 2名（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 5.4万人 (H27: 5.1万人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 5.3万人 (H30年度末)	A	<p>柏島への観光客が年々増加している中、柏島観光情報発信センターの整備により、これまで課題となっていた違法駐車やトイレ不足の解消、観光情報の発信による周遊促進、さらには物販による観光消費の拡大が期待できる。さらに柏島は、自然&体験キャンペーンの拠点でもあるため、観光客の受入態勢の充実により、顧客満足度の向上及びリピーターの獲得・増大にも期待が持てる。</p>	<p>・観光施策の効果検証及び効果的な観光施策を企画展開していくために必要な観光客のデータ収集と分析（産業振興アドバイザー制度の活用）</p> <p>・他の観光スポットへの誘客と周遊の促進（産業振興アドバイザー制度の活用）</p> <p>・生産者や事業者への経済効果の波及を生むため、大月町の二大資源である柏島と道の駅が連携し、周遊観光を促進する。</p> <p>・竜ヶ浜キャンプ場の伸びしろとして考えられる5、9、10月の稼働率向上による全体利用者数の底上げ</p>
竜ヶ浜キャンプ場利用者数 8,600人 (H26: 4,334人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 4,103人 (H30年度末)	B	<p>竜ヶ浜キャンプ場については、施設のキャパシティの関係で、夏場のトップシーズンにおいて利用希望者全てには対応（受入）ができておらず、観光客の取りこぼしが生じている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・効果的な観光施策の展開 ・周遊観光の促進 ・町内全体への観光消費額の波及 ・竜ヶ浜キャンプ場の稼働率の向上 	
入込客数 1.08万人 (H26:0.87万人)	(R元年度末見込) 1.7万人 (直近の実績) 1.17万人 (H30年度末)	A +	<p>H30年度は誘客効果が期待される村内の主要イベントが天候不順等の影響を受け注視されたため、想定した誘客効果を得ることができなかった。</p> <p>村の観光拠点としての機能を担う集落活動センターやまびことの連携を通じて、観光商品の開発やリニューアルを進めるなど、観光客の受入体制の強化充実を図った。</p> <p><課題></p> <p>主要なイベントであるどぶろく農林文化祭も他地域のイベントとの重複や内容のマンネリ化により、客足が遠のいている。三原村ならではの魅力の再発見と、さらなる観光商品の開発が必要である。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>46 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光推進事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>黒潮町の豊かな自然環境のほか、道の駅「なぶら土佐佐賀」や体験観光施設「黒潮一番館」などの観光資源を活かした体験型観光の推進や、防災プログラムを中心とした教育旅行の誘致に加えて、幡多地域全体で連携して誘客促進に取り組むことにより、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPO砂浜美術館 ・黒潮町 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾への参加（H28～） ・高知県産業振興アドバイザー制度を活用して外国人旅行者をターゲットにしたカツオのタキづくり体験メニューを造成（H29） ・若山楮紙漉き体験（H29）、ハーバリウム作り体験（H30）などの新規体験メニューの造成や既存メニューの磨き上げ <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国観光商談会への参加（H28～） ・高知県水産振興アドバイザー活用（H29） ・四国インバウンド商談会への参加（H29） <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知県産業振興アドバイザー活用（H29） ・黒潮町観光ネットワークの機能強化 	<p>＜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＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規体験メニューの造成 <p>⇒体験入込客数：19,230人（H30）</p> <p>＜誘客促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町カツオのタキづくり体験等交流施設のサインパネル整備、公衆無線LAN観光構築により受入体制の充実を図ることができた。（H28） ・黒潮町観光パンフレット製作により町内観光情報の紹介・情報発信が可能になった。 <p>対応言語：英語、中国語、韓国語、日本語</p> <p>⇒砂浜美術館等</p> <p>イベント入込客数：70,575人（H30）</p> <p>⇒道の駅ビオスおおがた等</p> <p>施設入込客数：902,976人（H30）</p> <p>＜推進体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町観光基本構想策定（H30）
<p>47 集落活動センターによる地域の産業振興</p> <p>《三原村》</p> <p>特産品の販売や交流人口の拡大、1次産業の振興等を地域一体となって総合的に進めることで地域活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・三原村集落活動センター ・農事組合法人三原やまびこ 	<p>＜販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・めざせ弥太郎！商人塾in幡多参加（H30） ・衛生管理体制の強化 HACCP研修の受講（H30） 現地確認アドバイザー招へい（H30） ・酒類販売免許取得（R元） ・土佐MBA会計コース受講（R元） <p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾基礎編参加（H30） ・観光商品の掘り下げ、磨き上げ 観光アドバイザー招へい7回（H30） <p>＜1次産業の振興＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食味計導入（H30） ・米ブランド化先進地視察（H30） ・三原米ブランド化研究会発足（H30） ・特産品ししとうの栽培促進 	<p>＜販売促進＞</p> <p>村内各集落で生産しているこんにゃく芋を収穫し、H31.3月より「さしみこんにゃく」を三原村の特産品として販売を始めた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発1品 <p>⇒さしみこんにゃく売上高 142千円（R元.7）</p> <p>＜交流人口の拡大＞</p> <p>土佐の観光創生塾や観光アドバイザーの指導を受け、自社主催の観光商品を作り上げると共に、村内事業者の観光メニューの整備、改善を図ることができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発2点（集活1点、他団体1点） <p>⇒巨木巡りツアー参加人数 15人（R元）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品改良1点（他団体1点） <p>＜1次産業の振興＞</p> <p>ししとうハウスでは、農業振興センター等専門機関の指導のもと、バック詰め等の作業効率が向上し、売上を伸ばしている。</p> <p>H31.3月には三原米ブランド化研究会を発足し、R元年度にはアドバイザーを招へいするなど、三原米のブランド化に向けて活動を行っている。</p> <p>⇒ししとう売上高 10,430千円（H29）→10,799千円（H30）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
入込客数 99万人 (H26:90.9万人)	(R元年度末見込) 100万人 (直近の実績) 99.3万人 (H30年度末)	A +	<p>新たな観光資源、観光体験の造成や外国人観光客への誘致などの取組で100万人観光に近い数字を残している。</p> <p>H30年度については西日本豪雨災害などの天候不良の影響を受け、入込客数は落ち込んでいるが、近年の傾向では増加傾向にある。</p> <p><課題> 天候に左右される体験が多いため、雨天時でも対応できる体験の造成、磨き上げが必要である。 また、5月、8月の観光シーズン以外の閑散期対策が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・黒潮町での滞在時間延長や悪天候対策として複数の観光資源をリンクさせた観光商品の作り上げ ・閑散期の対策として防災研修を主軸としたMICEの受入の推進 ・データ収集・分析に基づく観光戦略の実施 ・黒潮町の認知度をあげるための情報発信
売上高 21,000千円 (H28 : 6,350千円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 21,814千円 (H30年度末)	A +	<p>H31.3月にさしみこんにゃくの加工、販売を開始。地元住民の無理のない範囲で販路拡大を進めている。</p> <p>やまびこカフェ及びコインランドリーの営業、ししとうの生産等主要な指標の売上は順調に伸びており、村の地域活性化の中心的な役割を果たしている。</p> <p><課題> 衛生管理体制については、研修等を受講しているものの、対応が進んでいない。生産規模を勘案しつつ、体制強化が必要である。 また、米のブランド化に向け、付加価値の付与や販売戦略の構築が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・特産品を活かした、ふるさと納税業務での寄付金拡大に向けた戦略構築 ・三原米のブランド化 ・衛生管理体制の強化充実 ・さしみこんにゃくの販路拡大及び新商品開発の検討
体験プログラム利用者数 50名 (H28:0名)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 0名 (H30年度末)	B	<p>H31.4月より、村民2名の方をガイドとして地域の巨木を巡るツアーを開始した。巨木巡りツアーの他、村内事業者が運営する山菜採り体験や硯作り体験についても、集落活動センターが村内体験メニューの窓口としての機能を果たしている。</p> <p><課題> 三原村として観光振興の取組が初めてのため、情報発信力が弱い。メディアや旅行会社、他市町の観光協会等と連携しながら、三原村のPRが必要である。 また観光商品数もまだ少ないため、さらなる観光商品の開発が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・さらなる誘客効果を得るため、新商品開発 ・自社提案のツアーを組むため、地域限定型旅行業免許の取得 ・幡多広域等他団体と連携した情報発信力の強化