『参考１』

第２回高幡地域アクションプランフォローアップ会議資料
平成２４年１月２５日

地域アクションプラン進捗管理シート　総括表

《高幡地域：第 3 四半期》

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要	主な課題	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
1．園芸品目等の地域基幹品目の振興 《須崎市・中土佐町・津野町（旧葉山村）》 農産物価格低迷、重油価格等の資材高騰、高齢化や担い手不足、消費者の安全・安心の要望に対応し、農業所得を向上させるため、収量・品質向上対策により販売額を高める。また、生産コスト低減対策により費用を削減し、環境保全型農業の推進と流通・販売上の対策により有利販売に結びつける。	◆関係機関との連携 ◆定期的な進行管理の実施 ◆技術の定着 ◆経営目標の設定への誘導 ◆天候等による不可抗力の状況変化が目標達成に及ぼす影響 ◆市場価格の変動が目標達成に及ぼす影響	・ミョウガ、キュウリ、促成シシトウの収量・品質の向上：「教え学びあう場」の活用を中心とした現地検討会（1回）、花らい腐敗対策のための目慣らし会（15回）、実証圃の設置（8ヶ所）及び調査、品目別研究会（1回）、経営分析診断の実施（9ヶ所） ・生産コストの低減対策：多層被覆・ヒートポンプの導入推進、肥料・農薬の低減等（現地検討会での推進、IPM技術導入等による低減対策） ・環境保全型農業の推進：IPM技術の推進：現地実証圃の設置（4ヶ所）、指導体制の確立、排液処理対策の推進（装置の完成のための調査（5ヶ所）および装置の生産者向けプレゼン会（1回） ・流通・販売上の対策（PT会における計画の策定と進行管理）
2．まとまりのある産地づくりと農家の所得向上 ≪梼原町、津野町≫ 消費者からの要望に応える安全・安心、高品質生産と、重油や資材高騰等に対応できる経営内容の改善を進めることによって、農家の所得を確保し、産地の安定的な発展を図る。	◆関係機関の役割分担の明確化 ◆定期的な進行管理の実施 ◆技術の定着 ◆経営目標の設定への誘導	・米ナス、ミョウガ、小ナス　品質収量向上 　現地検討会（5回）、巡回指導(10回)、実証圃調査（1箇所）等 ・IPM技術の定着 　現地検討会（4回）、巡回指導（12回）、実証圃調査（1箇所）等 ・点検シートの定着 　地域版「点検シート」による点検活動実施（確認作業3回） ・ハナニラ、果汁用ユズ、露地ショウガ、土佐甘トウガラシの産地化 　現地検討会、巡回指導（12回）、実証圃調査（1箇所）等 ・認定農業者へのサポート、新規就農者確保 　経営サポート会（5回）、遊休ハウスリストアップ
3．基幹品目及び推進品目等の維持・発展による地域農業の活性化 《四万十町》 農業の基幹品目及び推進品目等の維持発展のために、農業者と関係機関が一体となって、収量・品質の向上、経営改善、環境保全型農業の推進などに取り組む。	◆関係機関や生産組織等での取り組みの共有 ◆生産組織等の活動計画の推進と支援 ◆関係機関の連携強化	○まとまりのある園芸産地育成事業における現地検討会「教え学び合う場」の開催 　※ミョウガ、ピーマン、露地ショウガ、ニラ、アスパラガス ○レンタルハウス整備事業：9件（ニラ4件87a、ミョウガ4件44a 他1件）、総事業費206,777千円 ○集落営農・拠点ビジネス支援事業：農業用倉庫、コンバイン他11件、総事業費14,898千円 ○こうち農業確立総合支援事業：コンバイン1件、総事業費5,48千円 ○新規就農研修支援事業の開始（H23,2～） ○JAと連携した経営分析・診断（品目、個別経営）の実施
4．こうち型集落営農の推進 《津野町》 集落内での合意形成により、集落内の農地や労力などを活用して、園芸品目の導入を行い、農業で生活していける所得確保を目指す、継続性のある「こうち型集落営農」の仕組みづくりを推進する。	組合員の経営者意識の向上（役割の実践、進行管理の実践、事業計画の検証） 適期作業の実施	・組織運営・経営管理についての指導・助言（総務部会8回、講習会1回、個別指導7回） ・栽培技術についての指導（個別指導28回、講習会3回） ・組織運営の改善に向け、役員が自主的に行動（お便りの発行、役員会・全体会の開催）した。
5．施設園芸の加温での木質バイオマスの利活用推進 《須崎市、津野町、梼原町、四万十町》 重油の高騰に対応したハウス園芸の低コスト化と環境負荷低減型の循環型社会づくりのため、従来型の重油燃料に替わる木質ペレットを燃料とした加温システムを普及させる。また、ヒートポンプの活用を図る。	1◆須崎市管内における薪ボイラーの稼働状況確認、他のボイラー導入検討 （A重油に対する優位性） ◆檮原町における木質ペレットボイラーの優位性の実証と普及 2◆四万十町管内における木質ペレットボイラーの導入普及とA重油ボイラーに対する優位性の検証 3◆木質ペレット燃焼灰の利用の検討（四万十町、檮原町）	1．四万十町興津、梼原町における木質ペレットの状況把握を行った。 　県の関係部署での情報共有のために、「木質ペレットについて考える会」の開催（5／18）。木質ペレット導入農家へのアンケート（22戸）。 2．四万十町興津地区の稼働状況の確認 3．木質ペレット燃焼灰の利用試験の開始
6．大野見米のブランド化 《中土佐町》 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。	◆生産、販売戦略の構築 ◆組織の自立化 ◆ブランド米づくり ◆販売システムづくり	実証ほの設置（9カ所）　、研修会の開催　1回（参加者9名）、　普及推進協議会での協議、農家との個別検討　新米フェスタでの販売活動　ふるさとまつりでの販売活動　生産販売計画の作成

アウトプット（結果） ＜インプット（投入）により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム（成果） ＜アウトプット（結果）等を通じて生じる プラスの変化を示すこと＞	目標（H23）
・ミョウガの平成23園芸年度の販売額は、52.9億円と目標を達成した。 ・IPM技術の天敵導入により、シシトウでは農薬の使用量が減少した生産者が出ている。また、シシトウで平成24園芸年度に天敵導入を予定する生産者はほぼ100%となった。	・ミョウガの平成23園芸年度の販売額は目標の52億円を達成した。 ・平成23園芸年度の収量目標は、ミョウガ、キュウリ、シシトウの3品目ともに達成した。 ・シシトウのIPM技術導入の進展により、ミョウガ、キュウリにも波及効果が出てきた。	主要農産物販売額（ミョウガ 52億円）
・収量目標達成状況 米ナス180 t（目標182tの99%）、ただし単位面積あたり収量は増加：12月末10a収量4.7t（前年比112%） 収量9.0t/10a達成（計算中） ミョウガ110 t（目標101tの109%）、12月末10a収量：7.7t（前年比：112%） 収量4.5t/10a達成（計算中） ・技術導入・定着目標達成状況 ﾅｽ類 IPMﾏﾆｭｱﾙ定着30% 天敵導入率50% ・目標作付面積などの達成状況 ﾊﾅﾆﾗ 62a、ショウガ 1ha、ﾕｽﾞ栽培面積 19ha 土佐甘トウガラシ試作から本格的栽培開始 0.5ha	・ミョウガ栽培農家では所得400万円以上達成している農家が現れている（経営モデルを元にした推定で1戸） ・平成21年～23年の間の新規就農者数13名。うち後継者4名、その中の3名が一定規模以上のミョウガ生産農家の後継者である。	主要農産物販売額 6.3億円
○まとまりのある園芸産地育成事業における現地検討会「教え学び合う場」の開催：5品目、49回、86% 【開催回数、参加率】 ミョウガ：5回、77% ピーマン：8回、66% ニラ：19回、91% ショウガ：10回、100% アスパラガス：7回、65% ○新規就農者：11名（7月末時点） 【就農形態】新規学卒2名、Uターン6名、Iターン3名 【経営作物】ショウガ6名、ミョウガ1名、ニラ1名、水稲2名、養鶏1名 ○新規就農研修者（予定者含む）：4名（研修先農家：ショウガ2名、ニラ2名） ○品目別経営分析説明会の開催 【参加率】 ミョウガ・ピーマン：55%、ニラ：41%、ショウガ：35% その他8品目 ※全体で46%	ミョウガ販売額13.3億円（H22園芸年度）、13.6億円(H23園芸年度）の達成	主要農産物販売額（H19ミョウガ12億円） ：ミョウガ販売額13億円
・各品目別隊長による差配が定着した。 ・米ナス隊長を軸に、作業者2名（隊長＋1名）の役割分担ができ、出荷調整作業者の手配ができ、基幹品目である米ナスの栽培管理ができた。 ・水稲受委託作業、ショウガ栽培管理作業は、隊長の差配の基に完了した。 ・総務担当役員の組織運営についての問題意識が、課題解決に向けた行動として現れ（お便りの発行）、結果（役員会開催）に結びついた。	・各役員の参画意欲、経営者意識が向上し、役員会開催による情報共有・意志決定につながった。	園芸品目 2品目 栽培面積 米ナス：35a 露地ショウガ：10a 受託面積 水稲受託：延20ha
1．関係機関と情報の共有が図れた。 現在、木質ペレット暖房機を導入している農家はおおむね満足しているが、燃焼灰の処理など課題も明らかとなった。 2．平成22年度の四万十町興津地区の木質ペレットボイラーは順調に稼働してCO_2削減量は目標量をほぼ達成した。 3．木質ペレット燃焼灰の試験を開始した。	1．現状の把握と課題の共有ができたことで、今後の取り組み方向の検討を行いやすくなった。 2．木質ペレットボイラーの稼働が順調になされていることが示された。	木質バイオマス加温機の導入 23基
実証ほの平均収量は玄米重で486kgと目標収量を超えた。新米フェスタ、ふるさと祭りの参加者は延べ11名で1,048kgを試食、販売した。イベント後の注文など関連した販売も690kgあった。	玄米では11,400円／30kg、精米して販売したものと合わせると玄米として12,030円／30kgと高単価で販売できた。決して多い量ではないが参加者は感触をつかんだ。	・目標値 14,000円／60kg

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要	主な課題	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
7．直販や学校給食を中心にした地産地消推進プロジェクト 《四万十町》 21年度から窪川地区で始まる学校給食で使用する食材の安定供給や、JA四万十の直販所「みどり市」や量販店の産直コーナー等での野菜やそれらの加工品の販売拡大を目指すことにより農家の生産性や所得の向上を図る。	◆みどり市構想に基づく取り組み実践 ◆周年安定した野菜の供給 ◆給食の地場産率の向上 ◆加工品開発システムの構築・商品化 ◆生産農家の拡大・収益向上	◆みどり市の販売金額：159,232千円、（H22年度）、給食の地場産率：重量ベース74%、食品数ベース52%（H22年度）、みどり市直販部会員数327名（H23年3月末） ◆給食への地場産率向上に向けた打ち合わせ会　1回 ◆高南地域営農協議会での協議　6回 ◆野菜の安定供給に向けた打合せ会、栽培講習会6回 ◆みどり市総会、役員会、研修会4回 ◆地場産物のPR、打合せ会4回
8．四万十町地産外商の推進 《四万十町》 四万十町内の農林水産物の新たな県外市場の販路開拓、新商品の開発、商品の高付加価値化などに取り組むことで、生産者の生産意欲の拡大と所得向上を目指す。	◆商品（生産物）の確保 ◆生産者（契約農家）の増強 ◆契約農家、外部協力団体との情報の共有化 ◆生産意欲の向上 ◆JA等系統商品（主に規格外の生産物）との調整 ◆他組織・団体との協力関係構築	・江師農林水産物加工場の職員継続雇用（3名ふるさと雇用） ・県外惣菜加工会社との商談（1回） ・契約農家、取引業者、行政関係者との交流・情報共有（1回） ・玉葱加工工場（北海道深川市）視察 ・産地見学会の実施　3回 ・販売促進プロモーションビデオの制作 ・営農技術講習会　2回 ・食品展示会への出展　3回（東京都・大阪） ・食品加工会社への加工品サンプルの提供
9．四万十町のこだわり野菜を使った加工品の開発・販売の拡大 《四万十町》 四万十町産の農薬や化学肥料を使わず、こだわりを持って栽培した生姜等の野菜を利用して、価値を最大限に活用した加工品の開発や地産外商による販売拡大を目指す。	・商品の安定供給（生産加工体制の整備） ・商品の競争力向上 ・有機JAS認定取得による野菜の付加価値向上（商品価格への転嫁） ・地域ネットワークづくり ・販路の拡大	・「ほぼ日刊イトイ新聞」のイベント販売（H22年度開始）
10．四万十の栗再生プロジェクト 《四万十町》 新品種や先進剪定管理技術の導入及びISO 14001の実践による四万十栗のブランド化を図るとともに、生産者、中間事業者、食品製造者、地域住民が連携することで生産管理、商品開発、加工販売、情報発信、産地保全と徹底した完結型の生産体制を構築し、安定的な生産と需要の拡大を目指す。	◆協議会組織、四万十町、四万十市、JA四万十、JA高知はた等の連携 ◆シカ・イノシシ等鳥獣害対策 ◆園地再編、作業受託方法等の検討 ◆人材の育成　剪定・管理技術、組織管理・経営等 ◆生産者の理解の促進、生産者組織の育成 ◆商品開発 ◆加工関係施設の整備 ◆トレサビリティ等の導入に対する生産者の理解の促進 ◆付加価値を付けるための、栽培・出荷等の仕組みや基準づくり（特選栗、超特選栗）	◆四万十の栗再生プロジェクト協議会の活動強化(役員会実施) ◆国産原材料サプライチェーン構築事業(事業費5,964,580円)に申請 ◆7月国産原材料サプライチェーン構築事業2次募集に再申請 ◆モデル園の管理実施　2回 ◆再生プロジェクト役員会　3回　・協議会開催　2回 ◆特選栗生産者説明会　2回　参加者　24名 ◆全国クリ研究大会への参画　7名(生産者1名、協議会6名) ◆地区別せん定講習会の実施　参加者のべ68名(うち農家42名) ◆栗産地構造改革計画検討会実施　4回
11．滞在型市民農園の推進等による農大跡地の活用 《四万十町》 県の実践農大跡地を活用して、滞在型市民農園（クラインガルテン）の開設や農作物の栽培をすることにより、中山間地域での雇用創出や交流人口の拡大を図る。	◆移住： 移住定住促進関する進捗 ◆交流： 施設利用者へのケア（参加意欲の沸くイベント等）の充実。地域住民等との連携、協力体制の確立 ◆運営： 経営の安定化（運営経費への補填となる取り組みの確立）	◆移住促進プロジェクト会議開催：1回 ◆移住促進プロジェクト作業部会開催：2回 ◆移住座談会開催：1回 ◆交流イベントの開催：3回、コンカツイベント補助金申請 ◆クラインガルテン四万十運営協議会の開催：5回 ◆四万十町地域資源活用協議会の開催：4回
12．森の工場の推進森の工場の推進 《全市町》 意欲がある林業事業体が中心となり、一定規模のまとまりのある森林を対象に森林所有者から長期に施業を受委託することなどによって、森林管理や施業などを集約する森林経営の団地を「森の工場」として認定し、木材を安定的に供給する産地体制を確保する。	◆「森の工場」による事業体の収益性 ◆事業体の経営を担う事業量確保 ◆労働力の確保及び技術力の向上	・森林の団地化、コスト軽減・所有者還元の増大、生産性や担い手の技術向上支援等への補助。 （1）森の工場づくり支援 （2）間伐材搬出支援 （3）作業道整備 （4）架線集材システム支援 （5）高性能林業機械等整備

アウトプット（結果） ＜インプット（投入）により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム（成果） ＜アウトプット（結果）等を通じて生じる プラスの変化を示すこと＞	目標（H23）
◆みどり市の販売金額：101,119千円（11月末）前年対比92.7%	◆みどり市直売部会員数　336　名（11月末）	みどり市直販部会会員数(H19)　311名 →330名
・県内外生鮮及び加工品販売額 H23年4月～11月 13,468千円(年度目標値37,350千円)		
・ネットサイト「ほぼ日刊イトイ新聞」とのコラボ商品の製造開始（H23年5月～） ・新規顧客の増加　6月末現在　野菜10件	・ネットサイト「ほぼ日刊イトイ新聞」ファンからの商品注文数増加。 ・野菜、加工商品販売額の増加　23年度11月末現在10,189千円	加工販売額　10,000千円
・8月下旬国産原材料サプライチェーン構築事業導入が採択され四万十の栗再生プロジェクト協議会の活動が活性化された(事業費500万円)。 ・モデル園管理参加者　のべ80名 ・特選栗受け入れ単価設定ができる(3L:700円、2L:600円、L:500円)。 ・H23年度出荷量(JA経由分)　30.3t(うち大正・十和11.4t) ・タネヒサでの加工量(原料)　12t　(前年比60%) ・水選果講習会への参加者31名 ・新たに特選栗栽培予定者が2名追加(合計13名)　・特選栗の出荷。(6名　1t) ・大正下津井地区パイロット事業実施後の荒廃栗園2haに、平成24年春に1,000本の新改植が計画され、現在開墾中。	・事業採択によりモデル園の管理運営や新品種の現地適応性試験が実施できている。 ・昨年結成された栗部会の活動が活性化されつつあり、本年出荷者の9割以上が家庭での水選果を実施するようになった。	原材料供給量 （生産者～中間業者） （H20:35t）→（H24：50t）
◆四万十町企画課に移住定住の専任臨時2名を配置。 ◆空家調査の状況や今後の方向性など移住促進に関する取組について地域や団体など関係機関と情報共有するしくみが動き始めた。 ◆役場ホームページに空家情報UP（H23.8.11） （空家調査178件、ホームページ掲載累計10件→内契約件数5件（H23.12.28現在）） ◆移住定住促進計画の策定(H23.11) ◆農作物の栽培（H23.11.30） 耕作面積　3.1ha（露地しょうが2.9ha、施設アスパラ0.2ha） 雇用者数　常勤雇用4名、パート45名 （露地しょうが：常勤雇用3名、パート38名、施設アスパラ：常勤雇用1名、パート7名）	◆空家情報について、ホームページに情報を掲載し、クラインガルテンや農大等の移住希望者に情報提供できる仕組みが確立された。	◆滞在型市民農園 施設稼働率　80% ◆営農支援センター四万十（有） 耕作面積　5.2ha 雇用人数　常勤雇用7人　パート30人
実績（3－四半期現在） （1）新規「森の工場」設定に向けた予備調査の着手 椿原町森組3地区、㈱はまさき1地区 （2）搬出間伐 70.08ha　3,703m3 （3）作業道 8路線 L=18,044m （5）高性能林業機械3台		森の工場の木材生産量　11,215m3

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要	主な課題	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
13．FSC認証住宅の促進 《梼原町》 檮原町森林組合が取得しているFSC認証の木材について、産地が見え、品質保証された安全で安心な材料であることを施主や工務店等の顧客に広めていくことにより、FSC認証住宅部材の販売を促進する。	◆顧客へのFSC認証木材のPRが不十分 ◆認証材のPRを兼ねた営業活動の強化	・1-四半期で営業活動を延べ31回実施したほか、産地セミナーへも参加（延べ2日間）。 ・2-四半期で営業活動を延べ32回実施した。 ・3-四半期で営業活動を延べ34回実施した。
14．木質エネルギーを活かした循環型の森づくり 《梼原町》 環境先進企業等との協定による「森林の再生」と「交流の促進」を目的とした協働の森づくり事業を推進するとともに、企業等からの協賛金を木質ペレットの原材料安定供給等の目的のために活用することで、木質エネルギーを活かした持続可能な循環型社会を構築する。	◆「森の工場」との連携による森林の整備と都市住民との交流の場としての活用 ◆全木ペレットが利用できるボイラーが限定されること ◆従来の重油焚き機器に比べて輸送、備蓄等に多分のスペースが必要であること ◆重油との価格比較でもペレットの方が割高であることからペレット普及の阻害要因となっていること	◆事業推進会議の開催　8回 ◆取締役会の開催　2回 ◆株主総会の開催　1回
15．森林セラピー推進による地域活性化 《梼原町》 日帰り型から長期滞在型まで対応可能な森林セラピーの実施により、都市住民との交流による経済及び地域活性化を目指す。	◆滞在型の森林セラピーの基盤の整備 ◆町内の医療機関、観光関係団体、町等がタイアップしてセラピーロードのをPR及び地域外からの集客	・森林整備（除伐作業）体験220名参加 ・森のようちえん開催：梼原こども園の園児たち17名が参加 ・セラピーロードウォーキング38名参加
16．あったかハウス協同組合木造住宅販売促進 《津野町》 協同組合による木造住宅の販売を促進することにより、組合員はもとより町内の水道・電気・外構などの所得の向上を図る。	◆県内の木造軸組住宅の減少 ◆こだわりの「匠の技」で木造軸組住宅の差別化ができない ◆協同組合の営業販売力が乏しい ◆会員相互の情報を認識し、「匠の技」を全面に掲げる必要性 ◆差別化された高価な住宅の中で顧客の満足度を高める取り組み	◆定例会　5回 ◆「1,000万円住宅」PR広告の作成、配布　26千枚（13千枚×2回） ◆「もくもくランド」に参加し、「1,000万円住宅」のPR実施 ◆「津野町産業祭」に参加し、「1,000万円住宅」のPR実施
17．四万十森林資源高付加価値化の取組 《四万十町》 四万十式作業路開設による搬出間伐の推進や、FSCやSGEC認証対象林の拡大、企業との協働による集成材等の開発など、森林の適正な管理と付加価値を高める取組を進めるとともに、営業力強化による商品の販売拡大を推進して地域経済の活性化と雇用の創出を図る。	◆FSC、SGECの認証森林の適正な価格評価がされていないこと ◆環境に配慮した森林認証材のPRの強化による顧客のニーズの獲得 ◆先進企業からの協賛金を活用した地域の雇用 ◆大正町森林組合集成材工場の取り組みへの支援	・1-四半期で外商活動を延べ12回（県内9回、県外3回）実施した。 ・2-四半期で外商活動を延べ12回（県内9回、県外3回）実施した。 ・3-四半期で外商活動を延べ63回（県内41回、県外22回）実施した。
18．高幡ヒノキ等の加工・流通・販売 《四万十町》 高幡ヒノキについて、森林認証材の活用や乾燥・強度の部分における高品質化によりブランド化を図る。森林組合・製材業・建築業等が連携し、高幡ヒノキの加工・販売における共同化事業を推進する。	◆共同組合の構成員7社のうち後継者が確保された会社は3社のみ ◆新規展開に向けた機械設備等の導入が困難 ◆町内の製材所の協同組合への参画が進まない ◆四万十町町産材利用促進条例による町内の製材業者の協業化等の検討	・協業化に向けた内部検討会の開催（1回） ・大型製材設置に向けた検討会等開催　延べ4回（別途、現地調査1回） ・四万十ヒノキブランド化に向けた推進協議会（広域）の発足（H23年8月24日）

アウトプット（結果） ＜インプット（投入）により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム（成果） ＜アウトプット（結果）等を通じて生じる プラスの変化を示すこと＞	目標（H23）
・1−四半期でFSC認証材販売実績211m3と低位で推移している。 ・2−四半期でFSC認証材販売実績310m3とやや好転している。 ・3−四半期でFSC認証材販売実績371m3と、需要伸び悩みのなか健闘している。		認証材の販売量　1,600m3
◆協定企業数　5企業と協定継続 ◆ペレット販売額　29,241千円（12月末）		協定企業数　　4企業との継続 ペレット販売額　36,980千円
		新築住宅建築件数　　年間1会員1棟
・外商活動による新たな成約等の成果は出ていない。 ・FSC認証材の販売高はほぼ横這いで推移しているが、製品納材量は763m3（7月）に激増した。 ・製品納材量としては累積で1,256m3（12月末現在）だが、販売高としては累積で約1.73億円とほぼ目標どおり推移している。		認証森林面積　4,569ha 大正町森林組合集成材工場の販売高2.4億円
・大型製材設置に関するワークショップには、当初管内から2社が参加予定だったが、内1社は辞退。 ・現行では関係4市町村及びその管内の7森林組合が参画したブランド化の機運が醸成され、地域団体商標（協同組合を対象）の登録に向けた相談会にも参加。		

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要	主な課題	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
19．津野山産原木シイタケの生産・販売・収入の拡大 《津野町・梼原町》 生産者の技術力の底上げ等を図ることで、高品質シイタケの産地づくりを推進し、津野山原木シイタケの生産を拡大する。また、県外高級料理店等への販路を開拓し、販売単価のアップと生産者の所得向上を目指す。	◆既に消費地の百貨店等からのオファーがあり、これに対応する供給体制の整備が急がれる ◆産地化をけん引するための推進力の強化が必要	◆JA椎茸部会総会等において生産者へ振興計画策定の取り組みを周知…1回 ◆（株）高知県特産品販売との打合せ…1回 ◆サニーマート店頭での販促…5店舗 ◆産振推進総合支援事業採択申請書の提出 （第1期） 事業費：10,831千円 内容：機械・施設の整備（乾燥機3台、ポンプ3台、5aハウス1棟） （第2期） 事業費：6,056千円 内容：モデルほだ場の整備
20．四万十町シイタケ生産拡大事業 《四万十町》 四万十町のシイタケ生産者を協同・組織化することで技術と情報の共有を図り、生産量の増加による安定した収入による所得の向上を目指す。森林組合をはじめとした各種団体を軸とした連携による「原木供給」「シイタケ生産」「流通」「技術指導」を推進する。 さらに、「四万十シイタケ」としてブランド化を確立し、熟度が高まり次第、シイタケを利用した1．5次産品を開発し、新たな雇用の確保につなげていく。	◆他地区と比べ、旧窪川地区では個人の栽培がほとんどで、系統化された販売がなされておらず、栽培規模も零細である ◆3地区の生産者研究会の上部団体（仮称：四万十町シイタケ生産者連絡会）を核とした四万十町シイタケのブランド化	◆古城椎茸研究会の開催　5/11 ◆日本きのこセンターからの派遣職員による指導継続 ◆第3回　四万十町シイタケ生産者連絡会の開催 ◆先進地視察実施　11/30-12/1
21．クマエビを中心とした栽培漁業の推進並びに藻場造成 《須崎市》 クマエビを中心とした種苗放流等により栽培漁業を推進するとともに、漁場環境の改善に向けた藻場の回復を行い、安定した漁業経営と市場の活力向上を目指す。	①クマエビ ◆種苗の放流効果を検証すること ◆そのための漁業者参加の効果調査 ②藻場 ◆藻場造成及びその維持管理について地区住民が意義を理解し自主的な行動に移すこと。 ◆ウニ除去作業に必要な人員確保	①クマエビ ◆種苗放流　中止 ◆標識放流　中止 ②藻場 ◆地区協議会の開催 ◆ウニ除去作業 池ノ浦地区7,200㎡（1～3月に作業実施予定） 久通地区2,250㎡ ◆ｽﾎﾟｱﾊﾞｯｸﾞ設置２４６基
22．須崎の魚による地域産業の振興 《須崎市》 須崎の魚をPRすることにより、水産業を中心とした地域産業の振興につなげる。	◆各漁業集落の伝統的な食文化や地域資源の商品化、活用を担う組織の育成・強化 ◆須崎の魚の効果的な活用を行う組織の主体性の確保。	タイ部会定例勉強会9回、販売活動8回 南小中学校魚食給食25回 平成23年度高知県養殖生産物販売促進事業費補助金（総事業費3,042,246円（県補助金1,480,000円）））
23．スラリーアイスを活用した魚価向上対策 《中土佐町》 町内で獲れる魚種を対象として、漁獲から出荷までの各段階における鮮度保持、品質管理の方法を検証・確立し、町内で獲れた魚に付加価値を付けることにより、魚価の向上を図る。また、スラリーアイスを活用した魚の販売ルートを開拓し、地産外商につなげる。	◆他地域とのスラリー事業の競合を優位にするための中土佐ブランドの確立を目指す ◆中土佐町全体を巻き込んだ事業の浸透 ◆販売流通方法を確立していくために具体的に方策を検討	◆　流通販売官能検証の実施　（初がつお　5回、かつおタタキ　3回、アマダイ　1回、メジカ　9回、戻りかつお　1回、戻りかつおタタキ　5回、カンパチ　1回、ウルメイワシ　1回）
24．シイラを柱とした水産加工業の創設 《四万十町》 四万十町興津地区において、水揚げ直後のシイラを高鮮度のまま加工が行える水産加工経営主体の育成と成長に見合った加工設備や施設の段階的整備を行う。	◆　原魚の確保 ◆　安定的な企業経営 ◆　原魚価格の高騰	・産地交流会（大阪市中央卸売市場卸売業者及び仲卸業者との面談） ・県内企業11社との商談及び情報収集活動をサポート ・フィレ加工に係る原価把握調査及び衛生管理指導 ・関係者定例会（2回） ・タタキ、ジャーキー及び切身の原価把握を実施 ・関係者協議（7回、うち行政のみ3回） ・手結、マヒマヒ丸、すくも湾の三者連携協議（1回）

アウトプット（結果） 〈インプット（投入）により、具体的に現れた形を示すこと〉	アウトカム（成果） 〈アウトプット（結果）等を通じて生じる プラスの変化を示すこと〉	目標（H23）
◆本格実施には至っていないが高知県特産品販売（株）と取引開始 ◆サニーマートの秋冬ギフトに採用され供給が始まった。	◆本年度の乾シイタケ入荷量：6.8t	乾燥しいたけの販売量　10t
◆窪川地域シイタケ生産者研究会へ新たに4名が参加 【20 ＋ 4 ＝ 24名】		新規生産者10人・生産量16.0トン
②藻場 ◆久通　面積2,250㎡、延べ人数46人　ウニ除去数6,700個 ◆スポアバッグ設置　久通30基、池ノ浦216基 平成21～23年度の久通、池ノ浦地区のウニ駆除面積は約27,000㎡で目標値の16,700㎡を上回った。	①クマエビ ◆22年度の放流群につながる新子の1日1隻あたりの漁獲尾数は52尾で前年（9尾）を大きく上回った。 ②藻場 ◆平成24年春期には藻場面積が目標の15,000㎡を越える見込。 ◆地元調整が整い、池ノ浦地区で(株)新日鐵による鉄鋼スラグを活用した藻場造成試験が始まった。	◆久通、池ノ浦地区での藻場面積を5,000㎡から15,000㎡まで拡大する。
出張販売売上高250千円（8回実施）		
◆　受注販売：かつお、メジカ、等（町内1店舗、高知市内5店舗、県外1店舗）		①首都圏等都市部向けの販売戦略策定魚種 4種類以上 ②高知市向けの販売戦略策定魚種 4種類以上
・シイラたたきの取扱店2社確定 ・ジャーキーの取扱店4社確定 ・切身の取扱業者7社確定 ・学校給食への切身販売数：5000食 ・加工作業従業員を4名パート雇用 ・加工品販売金額：680万円（4～12月） ・（株）けんかまへのフィレ納入量：10.8トン	・地域雇用の確保 ・経営意識の向上（自主的な勉強会への参加：8回） ・営業意識の向上（自主的な営業活動：9回）	加工品販売金額3千万円

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要	主な課題	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
25. シイラ加工食品の生産拡大 〈四万十町〉 シイラの肉質の特性を生かしたシイラの竹輪（H21水産庁長官賞受賞）を事業規模で生産して、既存製品と併せて販売拡大を行い、地域資源の有効活用を促進する。	◆　原材料の確保 ◆　販売キャンペーンの促進	・関係者定例会（2回） ・産業振興アドバイザー制度による勉強会（1回）
26. 須崎市まち全域がサービスエリア構想推進事業 《須崎市》 高速道路の県西部への延伸に伴い、須崎市が通過点になることを防ぐため、須崎のまち全域をサービスエリア的に利活用し、高速道路利用者にまちの機能を活用したさまざまなサービスを提供することによって、まちの活性化を図る。	◆SAT構想推進委員会が立ち上がっているものの、行政主体の取組から抜け出せていない。しかし、一部の市民との一体感が出始めている。さらに市民活動へつなげていくことが課題である。	・まち全域がサービスエリア構想推進事業費（重点雇用）　3,077千円 ・携帯版観光情報収集整理事業（重点雇用）　2,352千円 ・すさきSATおもてなし事業（重点雇用）　4,929千円 ・すさきSAT街角ｷﾞｬﾗﾘｰ・ほっと一息休憩所整備事業（重点雇用）4,809千円 ・すさきSAT上分大日まつりイベント推進事業（重点雇用）　5,749千円 ・すさきSATスポーツイベント実施事業（重点雇用）　5,903千円 ・すさきSAT観光ガイド・賑わいづくり企画実施事業（ふるさと）12,829千円 ・すさき駅前食堂及び地場商品開発事業（ふるさと）　13,181千円 ・地場産品の販売及びまちの情報発信事業（ふるさと）　15,416千円 ・産業振興アドバイザーとの協議3回開催（南北道路部会） ・まちなか再生支援専門家との協議3回開催（南北道路部会）
27. 大正町商店街空き店舗活用事業 《中土佐町》 中土佐町の観光拠点であり、かつ地域の中心商店街でもある「大正町連合商店街」の空き店舗を活用した事業を実施することで、商店街の再構築を図る。	◆新規出店者の掘り起こし	◆商店街の活用支援、空店舗対策検討協議
28. 久礼新港背後地利用計画 《中土佐町》 久礼新港背後地において、賑わいの創出につながる施設等を整備するとともに、その経済効果を町全体へ波及させる。	◆町及び住民代表である町議会との事業推進に向けた事業内容の調整 ◆施設運営に関する関係者との調整 ◆事業推進時の各種事業の採択へ向けての調整	◆　温泉掘削作業完了 　　温泉湧出（泉温31.5℃、湧出量53 l/min） ◆　経営計画策定業務費を承認 　　経営計画策定業務を委託（5月31日：工期　6/1～3/10）
29. 津野町地域資源「ふる」活用ビジネス事業 《津野町》 ビジネスの拠点となる組織が中心となって、直販所やアンテナショップを活用した農産物販売システムを定着させるとともに、津野町の豊かな自然や伝統文化、食材といった地域資源を有効に活用する仕組みや体制の整備、町内外への発信などによる交流人口の拡大を促進する。併せて、地域のイメージを盛り込んだ土産品の開発拠点の整備などを行うことにより、地域の所得向上と雇用の創出を図る。	◆新アンテナショップに向けての野菜供給（増産）体制向上必要 ◆新アンテナショップ及び加工所の開業に向けた施設整備や運営組織の育成等 ◆指定管理者制度を取りながら実質は委託に限りなく近い（経営者の意向が反映されていない⇒町・コンサルの作成した経営計画の履行が前提） 経営計画案 ◆観光ガイドの質向上 ◆指定管理者教育遅延のおそれ	◆野菜供給体制向上のため直販所(野菜生産)部会立ち上げ、増産体制進捗管理（部会開催月1回以上） ◆先進事例(香南市、四万十町)等の視察により、新設施設の指定管理制度導入の円滑化支援 ◆観光ガイド組織化および研修（1回／月）実施 ◆高知県産業振興総合補助金 　50,000千円　アンテナショップ建設費、厨房施設等 ◆アンテナショップ・加工所　工事着手（10/6）
30. 四万十町拠点ビジネス体制の構築 《四万十町》 観光資源も含めた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,観光交流ネットワークビジネス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、交流人口の拡大を目指す。	◆事業実施主体の主体性、モチベーションの維持 ◆生産者組織と事業主体の関係づくり ◆出荷量の確保 ◆消費地に通用する商品づくり（原価率へのこだわり、体制づくり等） ◆アンテナショップの設置 （有効性の分析、経営手法等）	◆四万十町拠点ビジネス事業運営協議会総会：1回 ◆事業主体と生産者との4者会談開催：4回 ◆拠点ビジネスチーム会及び関係者間の協議：4回 ◆事業主体の考え方確認：複数回 ◆四万十町アンテナショップ、インショップ候補地視察：4回 ◆四万十町アンテナショップ候補地協議：2回

アウトプット（結果） ＜インプット（投入）により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム（成果） ＜アウトプット（結果）等を通じて生じる プラスの変化を示すこと＞	目標（H23）
・「四万十マヒマヒ竹輪」及び「黒潮マヒマヒ竹輪」の販売数：850袋／日 ・「四万十マヒマヒ竹輪」及び「黒潮マヒマヒ竹輪」の販売額12,200千円（3～10月） ・マヒマヒ丸からのフィレ調達量：約10.8トン ・竹輪以外のシイラ使用商品の開発に着手		フィレの取扱数量　108t
4/1　道の駅にインフォメーションセンター設置（2名） ・産業振興アドバイザーとの協議等によるレトロを基調とした街づくり（夕暮れまつり）を地元住民が中心となって開催するなど、活発な動きが出てきている。 ・まちなか再生支援専門家との協議により、旧三浦邸・街角ギャラリーの活用方法について住民との話し合いが進んできた。		
◆高速開通（須崎西IC中土佐IC間　H23.3.5開通）後、大正町市場への来客数が増加し、出店を考える人が出てきた。 ◆空き店舗活用事業及び移住・交流推進支援事業の助成決定 　大正町市場の住民を中心にして、ワークショップ（3回）を開催 ◆大正町市場　門前市を開催（町外からの出店者増加）	◆空店舗への出店：3店舗 ◆大正町市場商店街の住民において、ワークショップ等を通じて、市場の将来に向けた活性化に対する意識が徐々に出てきはじめた。	空き店舗の活用数　2店舗
◆責任生産者制度の導入 ◆種苗の配布 ◆指定管理者公募要領・審査要領完成 ◆設置及び管理条例・規則案完成 ◆受け入れ体制の充実（ガイドの質向上、ガイド・参加者双方が保険制度に加入できる条件整備） ◆加工所　加工部門稼働開始（3/1予定） ◆アンテナショップオープン（4/11予定）	◆直販所への出荷量増加 ◆民間活力が導入しやすい指定管理者制度体制整備 ◆安心安全のガイド体制確立	◆直販所の売上額　155,000千円 ◆主要宿泊施設の宿泊者数　9,000人
◆道の駅あぐり窪川の販売金額：197,586千円（対前年度比106%）（H23.10末時点） ◆加工施設の利用：17回（H23.12末時点）		地域産品・土産品等の新商品開発　5品目以上 あぐり窪川販売金額　4.2億円 販売金額（アンテナショップ）　4.5千万円 常勤雇用者数　3人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要	主な課題	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
31.「かつお」まるごと商品開発プロジェクト 《中土佐町》 地域資源の「かつお」を加工・商品化して付加価値を高め、新たな「食」ビジネスを創出する。	◆町歩き観光など相乗効果のある観光企画との連携 ◆今後の安定した事業展開のために、新たな商品開発、商品生産体制の強化、販売方法の検討 ◆久礼新港背後地計画との連携	◆新商品の開発検討 ◆専従スタッフの人材育成に向けて、研修会への参加 ◆大正町市場の活性化を図るため、移住・交流促進支援事業を採択 ◆「漁師のラー油」生産増進
32. 梼原町地場産品の地産地消・外商の促進 《梼原町》 檮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技術等も活用しながら促進するとともに、町内の福祉施設及び小中学校の給食に地域産品を調達する仕組みづくりを行い、地産地消を推進する。	・学校給食の地産地消をモデルにした、地場産品の供給体制づくり ・新たな特産品づくりと、事業化に向けた計画づくり	①共通 ・ワーキングの開催…2回 ・次期計画の打合せ…2回 ②地産地消 ・他地域の事例調査/現地調査の実施…1回 ・事前打合せ/検討会の開催…各1回 ③商品開発 ・フードコーディネーターによる食品調理・加工の指導…22回（12/16現在） ④ITの活用/販売促進 ・IT研修の開催…3日 ・イベントへの参加/店頭販売による販売促進…17回 ・まるごと高知物販の情報収集・提供 ・まちの駅・市場の生産者への出品呼びかけ
33. 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 《須崎市》 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を図り、ドラゴンカヌーやシーカヤック体験を中心に誘致を行う。また、体験者が日帰りになっているため、市内に宿泊できる体制の整備に取り組む。	・リピーターの増加と定着 ・宿泊施設の充実	■営業など ・日本旅行京都、JTB奈良支店へ打診 ・8/25～26 関西旅行会社セールス（県コンベンション協会、幡多広域連携分） ■宿泊施設の充実 ・5/25　民泊受入世帯確保に向けた研修会開催 （大谷地区）　講師：藤澤安良 ■体験メニューの開発 ・「まちあるき」を7月から開始
34. 中土佐町の地域資源を活かした体験型観光の推進 《中土佐町》 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、商品の販売を積極的に行うとともに、ガイド等のレベルアップのための研修等人材育成を行い、受け入れ体制を充実させ、中土佐町における交流人口の拡大を目指す。	・まち歩き、漁業体験共に情報発信 ・まち歩きガイド養成	・5/15　第21回かつお祭り開催 高速IC効果、休日千円の終了が間際にせまった効果もあり18千人が訪れる。 カツオ2．2t消費 ・久礼のまち歩きマップの改訂版 10,000部発行 ・9/28 久礼のまちあるき資源確認のため観光アドバイザーによる視察、意見交換会実施 ・5月　上ノ加江漁業体験の実施 ・6月、7月　上ノ加江漁業体験は上ノ加江漁業と行政で高知市内5校、高岡郡下4校の小学校に営業活動を行う。 ・10/5　上ノ加江漁業体験モニターツアーの実施
35.　梼原町の体験型・滞在型観光の推進 ≪梼原町≫ 檮原町を訪れる方々に町内で食事や宿泊、体験観光をしていただくため、受入体制の充実や連携、地域外へのPR等に取り組むとともに、脱藩の道や史跡等の案内板の整備などハード面での充実を図る。また、高知市内のホテル等と連携をして、高知市から檮原町への誘客を行う。	◆四季を通じた、メリハリの利いたイベント・広報の展開 ◆「山中八策」等の取り組みにより、町内への周遊と宿泊へと繋げる仕組みの導入	◆誘客活動 ・4/13～　ゆすはら社中とホテルのTVCM開始 ・主要ターゲットである中四国、大規模マーケットである大阪にてPRを実施 ・各種出展、イベントの強化 ◆「龍馬ふるさと博」を活用した取組 ・4/30 「ゆすはら志談義」開催 ・龍馬ふるさと博セールスキャラバンへの参加 ・「ゆすはら・割引券」発行7/22～8/20（使用は9/30） ◆受け入れ体制の充実 ・毎週日曜日「脱藩市」開催 ・毎月第4日曜日「津野山神楽」開催 ・まち歩きガイド、定時（日曜11:00 300円定員20名） 〃　予約（3,000円、山越えｺｰｽ10,000円） ・新森林セラピーロードが九十九曲峠近くに完成 ・湿地を保護、回復させると共に利用に向けたガイド養成を図る。また、年度内にアクセス林道整備、案内看板設置。 ・雲の上ホテル、バンガロー4棟リニューアルオープン

アウトプット（結果） ＜インプット（投入）により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム（成果） ＜アウトプット（結果）等を通じて生じる プラスの変化を示すこと＞	目標（H23）
◆新商品の開発・販売（漁師のいか大王、焼きラーうどん） ◆新商品の開発・販売（ドレッシング3種類　（漁師のかつおぽん酢、漁師のごまかつおどれっしんぐ、絶みょうがどれっしんぐ）） ②地産地消 ・学校給食の地域食材使用率…25%（7月末現在） ③商品開発 ・食品調理・加工の人材育成…8名 ④ITの活用/販売促進 ・IT研修参加者…延21名 ・まちの駅出荷登録者数…94名（11月末現在）		開発する商品数：5商品 cafe do'kuremon店舗売上高：13,250千円 ◆まちの駅出荷登録者数　80名 ◆まるごと高知出荷アイテム数　5点 ◆学校給食における地場産品利用率35%
■受入（教育旅行など） 第1四半期　3件　岡豊高校遠足他　282名 第2四半期　7件　奈良高校他　593名 8/7　第13回ドラゴンカヌー大会 その他団体・個人　7件　99名 第3四半期　7件　奈良県片塩中他　646名 その他団体・個人　8件　292名 ■営業実績（教育旅行） ・主力ターゲットである関西方面に打診 仮予約をいただく。 ・24年度　計5校予約（奈良、大阪方面中高　792名） ・25年度　計5校予約（仮予約含む。　〃　877名） ■宿泊施設の充実 ・9名参加、3世帯受入世帯確保	・体験旅行者数 （H22実績3,228名、H21実績2,881名） 〇観光協会分 教育旅行等受入延べ17校　1,531名 その他団体・個人　15件　391名 〇NPO須崎スポーツクラブ分 1,807名 H23実績（12月末）3,729名	・体験旅行者数 （H20　約2千人→1万人）
・イベント内放送、パンフレット配布、クーポンチケット設定など大正町市場、黒潮本陣、風工房など町内周遊、次回へつながる情報発信が行えた。 ・マップは設置している各施設でよく利用されている。 ・まち歩きはJR商品、通常コース共に申し込みが増加 ・上ノ加江漁業体験は営業後高知市内も含め3校からの予約あり。 ・モニターツアー20名参加、漁業体験、地元とのふれあいが好評		
・「ゆすはら志談義」参加者：68名　梼原の郷土料理などを囲み、語り合った。 4/30～5/1の2日間に渡るイベントを企画・開催。「韮ヶ峠脱藩ウォーク」については雨天により中止となった。体験交流により宿泊を始めとした滞在時間の増を試行した。（宿泊者数：10名） ・セールスキャラバン：宿泊客の増、JALパンフレットへの掲載、新たなつながりの発生 ・「ゆすはら・割引券」期間中2,142枚発行 ・各事業、龍馬博以降、引き続き開催 ゆすはら社中を中心に、地域が一体となってもてなす取り組みが定着 ・顧客のニーズに応じた宿泊メニューの提供が可能に。	◆実績（4/1～11/30） ・ホテル（雲の上/マルシェ）宿泊者数…6,168名（前年4,089名） ・ゆすはら維新の道社中入場者…13,841名（前年68,741） ・まちあるきガイド参加者数…2,134名（前年8,947名）	宿泊者数（H21　約6千人）　11,400人 ガイド養成人数（H21　20名）　25人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜高幡地域＞

項目名及び事業概要	主な課題	インプット（投入） 〈講じた手立てが数量的に見える形で示すこと〉
36. 海洋堂ホビー館を活かした観光人口の拡大 《四万十町》 フィギュア等の展示や各種交流イベント事業を展開する観光施設として休校施設をフィギュアメーカーである（株）海洋堂との連携によって海洋堂ホビー館として整備し、四万十町への観光人口の拡大と地域活性化を目指す。	◆ホビー館運営体制の確立 ◆校舎施設、ストックヤード等の付帯施設の整備 ◆受け入れ体制の充実 ◆集客に向けた二次交通手段の整備、魅力あるイベント・体験プログラム等の企画運営、宿泊観光施設との連携等による集客ルートづくり ◆地域住民による打井川地域ブランドづくり	・ホビー館定例会開催（週1回、指定管理者・役場他） ・ホビー館公式キャラクター、オリジナル商品の完成 ・国道、県道案内板の設置、宣伝印刷物の製作 ・観光客の輸送体制（7、8月土日祝：シャトルバス1,500人／日） ・地域住民による食提供、土産物販売の準備（週1～2回、地区会開催） ・町商工会によるホビー来館者割引サービスの開始（7/9～） ・県内テレビ番組の放映
37.　四万十町観光交流促進事業 《四万十町》 高速道路の延伸や海洋堂ホビー館の整備を踏まえ、四万十町の山・川・海の豊かな地域資源がつくりあげた景観や歴史、文化等に磨きをかけるとともに、ものづくりや食を中心としたまちづくりを進めることで、四万十町流域での滞在型、体験型観光を推進する。	・町内への誘導及び通過型観光から滞在型観光への方向転換と受入体制の充実	◆APチーム会開催 ・観光資源、ものづくりや食など地域の産業がいかに連携し情報発信・誘客ができるか、ホビー館を生かすか意見交換 ・まちづくりの視点でワークショップの開催を検討（アドバイザーの活用） ◆受入態勢の充実・整備 ・5/24～25 「これからの着地型観光の考え方」開催 着地型観光の理解、他地域の紹介事例の紹介、そして四万十町における戦略作りを考える。（厚労省人材育成事業の活用） ・7/9　海洋堂ホビー館四万十オープン ﾎﾋﾞｰﾄﾚｲﾝ、ﾗｯﾋﾟﾝｸﾞﾊﾞｽ運行開始 ・8/5～7　心拓塾（関東の塾、子ども＆保護者他計37名）受入 あちこちたんね隊によるまち歩き 酪農体験（子牛とのふれあい、バターづくり） ・9/6　地域資源共有会議にてホビー館視察及びまち歩き体験を実施後高幡地域内の情報共有、人と人のつながりをいかに図っていくかについて意見交換 ・城ハナ公園整備（駐車場舗装、一斗俵沈下橋への遊歩道整備） ・10/23　第7回米こめフェスタ開催、9,300人来場 ・10/30～11/13　へんろ通りの街中アート開催 ・11/6　自転車イベント「レンタサイクルで行く秋の四万十川サイクリング」開催 ◆観光資源の磨きあげ ・ものづくりや食を使ったまちづくりについて、関係者、団体とどのような共通テーマ、コンセプトで進めていくか検討（地産地消・外商に向けた新商品開発ができる人材の育成と共に食を目的とする観光客の誘客を図る） ・6/21～11/1の間計13回「一次産業を活かすものづくり（人材育成事業）講座」開催 ◆案内機能（情報発信力）の強化 ・観光情報発信、県下の連携、R381への導入手段として、観光コンシェルジュ配置 ・R381十和交流センター前後への表示看板設置に向けた補助金申請（県おもてなし課） ・7～8月の8日間　ホビー館入場者アンケート実施（観光協会） ・9～10月　〃　〃 ・LED電光掲示板設置工事契約（合併補助活用しあぐり、とおわに年度内設置）

アウトプット（結果） ＜インプット（投入）により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム（成果） ＜アウトプット（結果）等を通じて生じる プラスの変化を示すこと＞	目標（H23）
・ホビー館開館、（株）奇想天外の指定管理開始 ・打井川直販所オープン	・ホビー館来館者数 年間目標1万5千人突破(開館30日目)、3万人突破(開館42日目) →12月26日時点（開館171日目）64,642人 「世界のプラモ展（きらら大正・7/9～9/25）」14,307人 ・打井川たにんごや入込客数　7月～12月　4,918人 ・町内道の駅入込客数　7・8月前年度比約110～150%増 ・かっぱ館　H24年7月7日オープン予定	ホビー館１年間の入場者数　　15,000人 常勤雇用者数　　3人
・地域の核となる方を要請するとともに、四万十あちこちたんね隊（現在21名）ガイド養成につなげる。 ・5万人突破 ・四万十川周辺の生活文化、環境面を含めて学習、ホテルにてプレゼン ・酪農体験メニュー化検討 ・ものづくり、食、文化を通じて街中への誘客を図る。 ・まち歩きガイドの内容、メニューの充実（食の追加）によるニーズへの対応、おもてなしの向上を図る。 ・四万十町周辺をはじめとしてR56、R381、R441上の観光情報ニーズに応えることができた。 ・商工会企画の四万十ぐるぐるキャンペーン（ホビー館半券持参で特典）など滞在時間増の取り組みが行われているが全体的には通過傾向にあり、いかに周遊してもらうか、またその情報をいかに与えるかが課題		施設等利用者数(H21　83万人） 85万人 四万十観光おもてなし隊（観光ガイド H22　18名） 20名