

地域アクションプラン実行2年半の総括シート

■安芸地域	1
■物部川地域	29
■高知市地域	49
■嶺北地域	71
■仁淀川地域	91
■高幡地域	121
■幡多地域	151

地域アクションプラン総括シート

(安芸地域)

【地域アクションプラン 総括シート】

《安芸地域》

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1. まとまりのあるナスの産地づくり</p> <p>《室戸市、安芸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町、北川村、芸西村》</p> <p>農家とJAとの信頼関係を構築し、地域の課題解決に向けJAを中心とした活動や、部会及び研究会など生産組織の活性化を主体的に行えるナス産地を目指す。</p>	<p>《安芸地域園芸戦略推進会議》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAを中心とした推進体制の整備、まとまりづくりチームによる産地課題解決の取組 <p>《部会の活性化》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画的な研究会活動の実施 ・学び教えあう場の設置（H22：10カ所）、篤農家の圃場を活用した現地検討会の開催（H22：延べ91回）、篤農家事例集の作成、モデル農家の育成（H22：10戸） <p>《土佐鷹の推進》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐鷹普及推進会議の開催（年4回）、指導員研修の実施（年1～2回）及び「土佐鷹おすすめ問答集」の作成（H22～）、地区毎の土佐鷹勉強会の開催（H21：25回～H22：19回） ・土佐鷹推進大会の開催（H22～）、地区別推進説明会の開催（H22：5回）、栽培候補農家のリストアップと個別誘導 <p>《安芸出荷場のまとまりづくり》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ナスの日（毎月17日）の営農相談の実施（技術情報資料を延べ500人程度に配布） ・系統外農家も含めた「地区会」を延べ14～16地区で開催。18tどりやIPM技術の習得に向けた講習を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・JA主体の推進体制が整い、ナス産地の振興方策について、関係機関・生産者組織で共通認識を持ち、課題解決に取り組んでいる。 <p>（部会の活性化）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安芸出荷場管内の研究会ナス部会への参加者増による活性化（H21：126人、H22：174人） ・高収量（反収18t以上）農家数：H21園年：68戸、H22園年：28戸 <p>（土佐鷹の推進）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「土佐鷹」の栽培面積 21園芸年度：15.3ha 22園芸年度：23.5ha 23園芸年度：24.4ha 24園芸年度：28.9ha（見込） ・推進体制が整い徐々に栽培面積は増加しているものの、市場要請量をカバーできるまでには至っていない。 <p>《安芸出荷場のまとまりづくり》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学び教えあう場への参加延人数 H21：325人（参加率52.1%） H22：397人（参加率59.3%） ・23園芸年度（6月まで）の出荷量対前年比114%（JA全体では108%） ・場登録面積：対前年比110% 	<p>系統出荷率 62%</p> <p>エコシステム栽培農家数 600戸</p> <p>土佐鷹の作付面積 80ha</p>	<p>系統出荷率 52%</p> <p>エコシステム栽培 600戸</p> <p>土佐鷹の作付面積 28.9ha</p>
<p>2. ヌズを中心とした中山間地域の農業振興</p> <p>《室戸市、安芸市、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>日本一のユズ産地である高知県東部地域にあって、ユズの振興を通じて中山間地域の農業振興を図っていく。</p>	<p>《JA土佐あき》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ振興協議会の体制整備と各地区の研究会活動の活性化 ・栽培技術向上と青果出荷の拡大 ・北川村「ユズ振興ビジョン」アクションプログラムの推進 ・搾汁施設の高度化（H21） ・販促活動・消費宣伝活動 ・農作業サポート体制の構築 ・新植・改植の推進 ・技術向上と青果出荷の推進 ・ユズを核としたこうち型集落営農組織の育成（北川村くぶつけ）及び集落営農組織の育成（和田、平鍋） ・ユズ酢販路拡大のため飲料企業（ダイドー）との協議、交渉の実施 <p>《JA馬路村》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ茶製造ラインの整備（H22.11稼働、産振総合補助金活用、補助対象経費79,450千円） ・ゆず化粧品工場整備（H23.3稼働） ・ボン酢醤油ライン（H23.2稼働） ・ホモゲナイザー導入に着手 ・農地造園（1.16ha） 	<p>《JA土佐あき（北川村）》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新植：1.5ha、改植：0.5ha ・青果出荷（H20：106t、H21：96t、H22：93t） ・搾汁実績（H20：1190t、H21：2070t、H22：1303t） ・搾汁率の向上（H19：16.9%→H22：18.4%） ・集落営農組織の育成（H21～22：3組織） ・ゆず銀行組織化（H21：1組織、H22：1組織）、労働補完面積・人数（H22：1ha、3人、求人5人） ・ダイドー新商品「柚子よろし」発売開始 <p>《JA馬路村》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ茶販売額：92百万円（H22） ・ゆず化粧品販売：5種発売開始 ・ボン酢醤油販売： ・ホモゲナイザー導入 <p>雇用創出（両JA）ふるさと雇用等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北川村：11人、馬路村：1人 	<p>集落営農組織及び農作業受委託組織の育成 3組織</p> <p>生産履歴記帳率 100%</p>	<p>3組織</p> <p>100%</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>系統率向上や土佐鷹の作付推進については目標を達成できていないが、関係機関及び組織代表者等で課題及び推進方向について共通認識を持ち今まで以上に細やかな対応ができるようになるなど、産地のまとまりづくりは徐々に醸成されている。</p> <p>土佐鷹の栽培面積や高知ナス全体の出荷量は増加傾向にあり、前進が期待できる。</p> <p>一方、土着天敵の活用技術が定着しIPM技術が普及するなど、環境保全型農業の取り組みでは全国的にも先進地となっていることは評価できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・系統出荷率の更なる向上 ・市場要請量をカバーできる土佐鷹の栽培面積（40ha）の確保 <p>【方向性】 （系統率向上）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・部会活動の活性化及び系統外生産者も含めた地区会の継続・拡充（安芸出荷場出荷量の1000 t アップ） ・18 t どり技術の普及 <p>（土佐鷹の拡大）：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品種特性を引き出す栽培技術の周知 ・新規栽培者への支援の充実 ・必要性について、再度関係機関及び生産者に周知する。 	
<p>ユズ振興に向けて関係者間で目標の共有化ができたことが計画的な実行と、目標達成につながった。</p> <p>H21大豊作によりユズ酢の販売に苦慮したが、搾汁機能の高度化や飲料企業との取引拡大が図られたこと等により安心して栽培できる環境整備が一定整った。</p> <p>また生産面では、集落営農組織及び農作業受委託組織の育成、ゆず銀行等による労力補完、新植・改植等により、JA土佐あきの集荷量も徐々に増加しており成果が見え始めている。</p> <p>一方、ユズ加工産業で既に成果を上げているJA馬路村では、ユズ茶製造ライン整備や、化粧工場建設、ポン酢醤油ライン整備、ホモゲナイザー導入等のハード整備がほぼ完了したことから、H24以降のさらなる事業発展が期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・面積増に伴う農産物の供給過剰の恐れ ・青果の生産拡大と需要拡大 ・新商品の開発による取引量拡大 ・鹿などの鳥獣害の拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農産物の出荷予測に基づく計画的出荷供給体制の構築 ・顧客のニーズの把握と対応 ・契約取引先の増 ・広域の防護柵の整備 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>3. 環境保全型農業の推進</p> <p>《室戸市、安芸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町、北川村、芸西村》</p> <p>環境負荷の低減を図るとともに、消費者の安全・安心志向に対応するため、環境保全型農業の先進地として、更なる推進に努める。</p>	<p>〈安芸地域園芸戦略会議〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAを中心とした推進体制の整備、IPM・GAP推進チームによる環境保全型農業推進に向けた様々な課題解決の取組 <p>〈IPM技術の確立普及〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土着天敵利用技術の組立 実証圃の設置、研修会の開催 ・土着天敵利用マニュアルの作成 ・土着天敵温存ハウスグループの育成指導、交流会の開催等（H22年） <p>〈安全・安心の取組〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・IPM栽培基準の見直し・誘導 ・地域版GAPチェックリストの作成と実施（施設野菜版2000部） ・集出荷場衛生チェックの定期的な実施（年3回、ウォッチャー制度の活用） ・地域版チェックリストの集計・総括（H23年予定） 	<ul style="list-style-type: none"> ・天敵導入農家数（ナス類：570戸、139ha） 農家率（H21:30%→H22:53%） 面積率（H21:51%→H22:62%） （ヒメマダラ類：96戸、25ha） 面積率（H22：100%） ・土着天敵温存ハウスグループの育成 17グループ（177戸、70a） ※温存ハウスからの天敵導入面積：約50ha ・エコシステム栽培農家数（ナス・ピーマン類） H21：528戸→H22：635戸 ※ナス類の約80%がエコ ・こうち環境・安全・安心点検シート実施率 H21：58%→H22：88% 	<p>天敵導入農家割合 ナス：70% ピーマン：100% 達成</p> <p>エコシステム栽培農家数 ナス・ピーマン等：690戸</p> <p>こうち環境・安全・安心点検シート実施率 100%</p>	<p>ナス：70% ヒメマダラ：100%</p> <p>ナス・ピーマン等：690戸</p> <p>実施率 100%</p>
<p>4. 西山きんととき芋販売促進事業</p> <p>《室戸市》</p> <p>販売促進活動や加工への挑戦、地域団体商標“西山きんととき”の取得等を通じて、知名度の向上を図り、農家所得を向上させる。</p>	<p>〈認証認定取得〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコファーマー認定の申請。 ・有機質肥料試験、フェロモントラップによる予察実施。 ・地域団体商標の申請（「西山きんととき」のブランド化）。 <p>〈加工品開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品の試作と加工施設の整備（産業振興アドバイザー制度の活用）。 ・芋貯蔵庫の整備活用への支援。 <p>〈販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外（京都）での販売促進活動の実施（特産野菜等コラボレーション事業等活用） <p>〈主体的な組織活動〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐あき吉良川支所芋部会への助言と支援。 	<p>〈認証認定取得〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコファーマー0名→16名 ・地域団体商標「西山きんととき」の登録申請。 <p>〈加工品開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品開発 ・加工アイテムが増加 3品目 ・加工施設、芋貯蔵庫は整備見送り <p>〈販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・量販店（京都）で室戸フェアを開催（年1回） ・出荷量（年産） 210t（H20）→305t（H21） →197t（H22） 	<p>エコファーマー認定農家数 25戸</p> <p>加工品アイテム数 3品目</p> <p>出荷量 290t</p>	<p>エコファーマー認定農家数 16戸</p> <p>加工品アイテム数 3品目</p> <p>出荷量 197t（5月末）</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・JAや園芸連等関係者の環境保全型農業に対する意識が高まり、環境保全型農業に対する取り組みに積極性が出てきた。</p> <p>・農家の環境保全型農業への取り組み、特に土着天敵を利用した減化学農薬農法に取り組む農家が増えた。</p> <p>それに伴いエコシステム栽培に登録する農家が増え、ナスでは系統出荷の約80%がエコシステム栽培になり、販売面にも活かされている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家のGAP（農産物生産工程管理）に対する意識が不十分。 ・エコシステム栽培に関して、条件が合わずに取り組めない農家がいる。 ・天敵だけでは対処できない害虫の発生 ・病害についてのIPM（総合的病害虫管理）技術事例が少ない。 ・施肥量・時期について環境保全型農業的取り組み事例が少ない。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施肥技術や病害のIPM技術については、地域に適した技術を実証・普及していく。 ・エコシステムやGAPの取り組みについては、更なる啓発活動を行い、農家や関係者の取り組み意識を高めていく。 	
<p>エコファーマー認定農家数と出荷量では目標を達成することができなかったが、エコファーマー認定により有機質肥料の導入や適期防除による化学合成農薬低減など環境保全型農業への取り組みが進んだ。また、加工品アイテムは新たに3品目が追加となった。</p> <p>県外量販店（京都）での販売促進活動の実施により芋などの室戸産農産物が認知され、量販店とのパートナーシップも築かれつつあり、継続開催への要望がある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出荷量の確保 ・下級品の利用拡大 ・「西山きんとき」の商品力の向上 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エコファーマーの目標達成（H25）にむけた支援 ・出荷量の確保 ・下級品の付加価値づけ ・販売促進活動の充実 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>5. 土佐ジローの生産拡大と地域の活性化</p> <p>《安芸市》</p> <p>現状の生産規模では大手卸業者等からの注文に対応できていないため、肉、卵ともに、生産量の倍増を目指す。あわせて、新たな加工商品の開発も検討していく。</p>	<p>《地域住民等への理解醸成》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元住民説明会2回、総意を得る会1回の開催(H21) ・1次生産者等との協議4回(H22) ・地権者等説明会1回開催(H23) <p>《既存鶏舎の環境対策》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・臭気(NH₃)測定18回(H21~23) ・消臭剤等の施用、放飼場の排水改善、鶏糞搬出回数の増加、雌鶏舎の撤去等(H21~23) <p>《新たな加工商品の開発》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食品産業協議会商品開発支援事業ものづくりアドバイザー、販路開拓等アドバイザー-招へい2回(H22,23) ・土佐ジロー肉加工品(冷凍親子丼、燻製)試作(H23) 	<p>《地域住民等への理解醸成》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現予定地での鶏舎建設について十分な理解が得られず、代替地を検討中。 <p>《既存鶏舎の環境対策》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鶏舎周囲のNH₃測定値は比較的低値であり、一定の改善が図られた。 <p>《新たな加工商品の開発》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐ジロー肉在庫対策を含め、素材の良さを生かした加工品として部位別燻製を商品化見込み。 ・冷凍親子丼については3月面等で課題あり。 	<p>肉出荷羽数</p> <p>卵出荷個数</p> <p>加工品(燻製)生産数量</p>	<p>肉出荷羽数 11,000羽</p> <p>卵出荷個数 100,000個</p> <p>加工品(燻製)生産数量 1,500羽分</p>
<p>6. 特産品「イチジク」による地域の活性化</p> <p>《奈半利町》</p> <p>かつては転作作物としてイチジク栽培に取り組んできたが、高齢化が進む中、生産量も大きく減少している。「奈半利町＝イチジク」のイメージを定着させ、地域活性化に結びつける。</p>	<p>＜栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・奈半利町による苗の無料配布 ・栽培管理指導(現地検討会等)仕立て方、防除指導、肥培管理、選定 ・新規栽培者に対する個別巡回指導 ・出荷品の品質向上(目慣らし会の開催) <p>＜新たな加工品の開発＞</p> <p>先進地視察 既存イチジクジャムの改善 新たな加工品のアイデア出しと試作</p>	<p>＜栽培面積の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イチジク苗の配布 H21 237本(5戸) H22 20本(1戸) 増加面積 32a ・系統出荷量(加工用含む) H20 1.7t H21 2.0t H22 1.4t <p>＜新たな加工品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存イチジクジャムの改善 ・新たな加工品のアイデア出し 200アイデア ・試作品 5アイテム予定 ・イチジクレシピ 15品作成予定 	<p>系統出荷量 6トン</p> <p>加工品 3アイテム</p>	<p>系統出荷量 3トン</p> <p>加工品 3アイテム</p>
<p>7. 林業再生事業</p> <p>《安芸地域全域》</p> <p>地域に豊富にある森林資源を活かし、地域の林業再生を図る。</p>	<p>《芸東森林組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・労務班作業日誌をつけるための体制づくり及び生産量把握のための標準地調査手法等の関係者打合せ(16回) ・作業員講習・ミーティング(3回) <p>《高知東部森林組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業道出来高制の運用体制づくり及び生産事業の作業日誌入力フォーム改善のための関係者打合せ(32回) 	<p>《芸東森林組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・労務班作業日誌の導入ができ、全ての現場で生産性が向上した H20: 2.0m³/人日未満 →H22: 約2.5m³/人日 <p>《高知東部森林組合》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業道の出来高制の運用を始めた。 ・森林所有者の信頼を得られる透明性のある施業提案体制を整備した。 <p>素材生産量 H21 67,827m³ 間伐面積 H22 1,592ha</p>	<p>林業素材生産量 103,000m³</p> <p>間伐面積 2,000ha</p>	<p>80,000m³</p> <p>1,800ha</p>
<p>8. 土佐備長炭生産・出荷・販売体制の強化事業</p> <p>《室戸市、東洋町》</p> <p>紀州産に比べ知名度の低い土佐備長炭の価格交渉力の向上や販売の促進を図る。</p>	<p>＜生産性の向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共同利用窯の設置(15t 3基) 《販路開発・先進地視察》 ・近畿・九州地区への視察 《共同出荷体制の整備》 ・製品保管庫の設置(集積・選別) 《後継者の育成》 ・研修用窯の設置(8t 3基) ・研修生の受け入れ 12名 《その他》 ・産業振興推進総合支援事業補助金 <p>H21: 8,246千円 H22: 9,578千円</p>	<p>《備長炭出荷量》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H20: 515t →H22: 751t 236tの増量 <p>《共同出荷体制》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐備長炭生産組合においては、ほぼ確立した。 <p>《後継者育成》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・12名の研修生を育成中 	<p>土佐備長炭の生産量 800t</p>	<p>846t</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・現予定地の立地条件（畑山の中心地）により地域住民が抱く臭気発生等の不安を払拭できなかったため鶏舎建設計画が進展せず、生産量の倍増には至らなかった。</p> <p>・高級鶏肉である土佐ジロ肉に更に付加価値を高めた部位別燻製の商品化によりギフト等新たな販路拡大が期待できる（見込み）。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域住民の理解 ・既存鶏舎での環境改善 ・現状飼養規模での経営改善 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・住居や工場と離れた代替地の確保 ・近隣等地域の農産物販売や宿泊滞在型交流施設「畑山創作の里」との連携など幅広く地域経済に波及する事業展開 ・既存鶏舎での環境対策の継続 ・加工商品販売等による収入増加 ・飼養管理の改善等による生産効率向上 ・業務分掌の明確化と人材育成 	
<p><栽培面積の拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培面積の拡大については新規栽培希望者が少なく、32aの増加にとどまった。 ・栽培指導の面では、講習会、現地検討会を開催したが出席者が少なく、欠席者に対しては個別巡回指導で対応した。 ・H24以降は新規栽培者の出荷が増えることが期待できる。 <p><新たな加工品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品については、5アイテム試作し2アイテムに絞り込む予定である。 ・販売促進のために、イチジク料理レシピの作成がチーム会で提案され15品程度作成する予定である。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産量の拡大（無料苗の配布に希望者が少ない）。 ・新規栽培者のほとんどが兼業農家で作業の遅れが見られ、収量や品質が伸び悩んでいる。 ・レシピ提供方法の検討 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規栽培者掘り起こしによる面積拡大 ・既存栽培者の栽培技術向上による品質向上 ・新規栽培者に対して個別巡回等による指導の強化 ・レシピ添付による拡販 	
<p>目標の達成には及ばなかったものの、安芸管内3森林組合のうち2森林組合について、生産体制の強化、森林所有者に収益を還元できる体制の強化、施業提案体制の整備を一定進めることができた。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> <芸東森林組合> <ul style="list-style-type: none"> 出来高制の導入 <高知東部森林組合> <ul style="list-style-type: none"> 作業道現場の施工管理体制の整備 <p>【方向性】</p> <p>歩掛の精度と生産性の向上を図り、より精度の高い森林施業プランの提案を行える体制を確立する。</p>	
<p>事業計画の一部について実施出来なかったものの、生産目標については達成出来る見通しとなった。</p> <p>今後は新規製炭者のための基盤整備（窯の新設）を図り、原木の安定確保が出来れば地域の活性化に貢献できる産業と成ることが期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産性の維持 ・原木の確保 ・研修終了後の研修生の就業定着化（就業条件の確保） <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2つの事業体の共同化 ・更なる品質の向上と規格の均一化 ・販売先との友好的な信頼関係の確立 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>9. 木質バイオマス活用事業</p> <p>《安芸市、芸西村》</p> <p>林地残材、製材過程で排出された樹皮、端材等を熱エネルギーとして利用していく。</p>	<p>【H21】</p> <p>◆安芸流域林業活性化センター協議</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 検討会の開催に向けての打合せ（3回） ・ 市町村長の検討会の開催（2回） ・ 木質バイオマス検討会の開催（3回） <p>【H22】</p> <p>◆「緑の分権改革」協議（4回）</p> <p>◆ペレット生産ラインの調整・改善（メーカー、事業主体、森林技術センター）</p> <p>【H23見込み】</p> <p>◆ペレット生産ラインの調整・改善（メーカー、事業主体、森林技術センター）</p>	<p>【H21】</p> <p>《ハウスボイラーの設置》</p> <p>事業主体：高知バイオマスファーム</p> <p>事業内容：木質ペレットを燃料とするボイラーの導入（25台）</p> <p>ペレット計画使用量：762 t/年</p> <p>《ペレット工場建設》</p> <p>事業主体：安岡重機</p> <p>事業内容：林地残材を原材料として木質ペレットを製造する生産ラインの設置（地域の林地残材を活用）</p> <p>計画生産規模：1,000 t/年</p> <p>計画林地残材使用量：2,500m³/年</p> <p>【H22】</p> <p>《安芸広域「緑の分権」推進事業》</p> <p>事業主体：安芸広域</p> <p>事業内容：木質バイオマス利用計画</p> <p>《ハウスボイラーの設置》</p> <p>事業主体：高知バイオマスファーム</p> <p>事業内容：木質ペレットボイラーの導入（21台）</p> <p>ペレット計画使用量：590 t/年</p> <p>事業主体：安芸市</p> <p>事業内容：木質ペレットボイラーの導入（9台）</p> <p>ペレット計画使用量：163 t/年</p> <p>【H23見込み】</p> <p>《ハウスボイラーの設置》</p> <p>事業主体：安芸市</p> <p>事業内容：木質ペレットボイラーの導入（4台）</p> <p>ペレット計画使用量：100 t/年</p>	<p>未利用森林資源の活用</p> <p>5,000m³</p>	<p>4,038m³</p> <p>ペレット使用量</p> <p>1,615 t/年</p> <p>原木換算 1,615 t/年×2.5m³/t 年=4,038m³/年</p> <p>ペレット生産量</p> <p>500 t/年</p> <p>原木換算 500 t/年×2.5m³/t 年=1,250m³/年</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>木質ペレットボイラーの導入により、目標としている資源の利用量は達成する見込みである。しかし、木質エネルギーの地産地消を目指すうえで、地域内のペレット需要量に対して地域内の供給量が圧倒的に不足しているため、地域外からの購入が必要。</p> <p>県内では、当地域が先進的な取組となっており、地域外からの視察も多く、県内各地への木質ペレットボイラーの導入の波及効果が表れている。今後、大量の未利用森林資源の活用に期待ができる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質ペレットの需要と供給のバランスが取れていない ・木質ペレットの原料である間伐材の搬出量と価格が不安定である ・木質ペレット製造ラインに不安があり、安定生産（質及び量）が厳しい ・木質ペレット価格（35円/kg）の維持 ・ペレット焼却灰の処理方法が定まっていない <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内全域を対象とした木質ペレットの製造・供給体制の構築を図る ・ペレット原料については地域内の森林組合や素材生産事業者との間で供給体制の強化を図る ・ペレット製造ラインの改善と製造技術の向上を図り、安定生産を目指す 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>10. 林業加工品の販売促進</p> <p>《馬路村》</p> <p>林業加工品の販売を促進し、事業体の経営安定を図る。</p>	<p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆新商品の企画開発 デザインコンペ実施 ◆モナッカ新作シリーズの備品（金型）の整備 ◆既存商品及び本年試作した商品の国内展示会 インテリアスタイル展（6/3～5）125名来場（東京ビックサイト） INTERIOR PRO EX CO出展（11/11～13）60名来場（東京ビックサイト） ◆海外展示会 メゾン・エ・オブジェ出展（1/22～26）158名来場（フランス） <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆海外展示会（米国） I C F F 調査（5/16～19） NY国際ギフトフェア（8/12～23） ◆国内展示会 インテリアライフスタイル展、IPEC出展 ◆産振補助金 事業採択 5月28日 補助金額9,044千円 ◆海外展示会 I C F F 出展（8月12～23日） 	<p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> 《デザインコンペ》 54点応募→6点採択 5点試作 《海外との商談》 成約5件（新規の取引） 《国内展示会》 成約7件（新規の取引） 《新規の取引先》 12件（展示会分含む） <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> 《海外との商談》 成約1件（新規の取引） ※米国で事業展開するためには、米国に営業と在庫管理等を行うエージェント（代理店）が必要。エージェント選びが今後の事業展開を大きく左右する。 《国内展示会》 成約4件（新規の取引） 《新規の取引先》 8件（展示会分含む） 	<p>木材木製品の出荷額 264百万円</p>	<p>244百万円</p>
<p>11. キンメダイのブランド化に向けた取組</p> <p>《室戸市、奈半利町》</p> <p>将来的に地域ブランドとして確立することを見据え、消費拡大と販売を促進する。</p>	<p><検討会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21：2回、H22：2回 <p><補助金等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産業総合支援事業（H21事業費：1,000千円） 他産地調査旅費、キンメダイ脂肪含有量測定経費 ・産振ステップアップ事業（H22事業費：2,000千円） アドバイザーを活用した大阪市場の聞き取り調査、販促資材の作製 ・水産物ブランド化推進事業（H23事業費：2,602千円） マリンエコラベルの認証取得をPR、築地市場・大阪市場でのPR活動の実施、首都圏の飲食店でのフェア開催 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・キンメ脂肪含有量測定の実施（H21.1～H23.1） ・産振アドバイザー招へい1回（H22） ・関西市場関係者（仲卸、荷受）に対するPR活動の実施（H23） ・マリンエコラベルの認証取得（H23） 	<ul style="list-style-type: none"> ・PR用グッズの作製（H22） 料理レシピ 10,000枚 ポスター 1,000枚 イベント用のぼり 100枚 ミニのぼり 200セット バック用シール 60,000枚 ・脂肪測定用の検量線を作成し、測定技術を開発（H21、H22） ・ブランド化の方向性の決定（H22） 「土佐沖どれキンメダイ」として関西市場をメインターゲットにして販促活動を展開する 		

総括	今後の方向性	備考
<p>目標の達成には一歩及ばなかったものの顧客意見の収集不足、改良等商品力アップへの対応不足については、展示会やHPでのアンケート調査により、購入者からの意見を集約し、商品の改良を行った。</p> <p>具体的には、マーケットの意見を基に、展示会の商品の絞り込みや入替えを行なった。また、プレーンのショルダータイプを作成、30バッグを試作したところ完売。</p> <p>顧客の意見を採り入れた商品の改良・開発により商品力は向上しつつある。さらには、展示会への出展により新たな取引も成立しており、急激な展開はないかもしれないが、雇用の場の確保や森林資源の有効活用といった地域貢献の観点から息の長い事業となることに期待したい。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現場を統括していく責任体制、営業体制が弱いため、常勤による管理職の確保が急務 ・営業部門の活動の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森、木、エコ、田舎のストーリー性を含めた商品紹介は継続する ・展示会やHPでのアンケートにより収集した顧客意見を活用し、商品力アップへ繋げる ・環境先進企業（協働の森参加企業等）への社用バッグ、ギフト用品等の提案をしていく ・新商品の開発に努める 	
<ul style="list-style-type: none"> ・H22年に、ブランドの方向性を決定するとともに、PRグッズを作製した ・H23年は、この方向性に沿って関西、関東で消費地市場関係者や、飲食店でのフェア開催などの販促活動を展開し、大阪市場関係者を中心にキンメダイの認知度が高まったと考えられる 	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・関西圏を中心としたキンメダイの効果的なPR活動の実施 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H23年に認証取得したマリネエコラベルを活用したPRの実施及び銘柄別、販売先別の販促活動の展開 ・産地と消費地市場の関係者との信頼関係の構築、及び消費地市場の要望に沿った荷立て等による取引量の増加と安定化 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>12. スジアオノリのブランド化の取組</p> <p>《室戸市》</p> <p>軌道に乗りつつあるスジアオノリの販路拡大、商品開発に取り組む。</p>	<p><支援チーム検討会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・養殖技術の改善や販売促進に関する協議 (H21:3回、H22:1回) <p><参加イベント等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「まるごと高知」、「第39回フェスティバル土佐ふるさと祭り」、「室戸市産業祭・おさかな祭り」(H21) ・テレビコマーシャル(正月限定)、「第1回土佐のおさかなまつり」、RKC高知放送「食1グランプリ」(H22) <p><補助金等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産業総合支援事業交付 (H21事業費1,851千円) 販促・調査旅費、段ボールケース、大型ポスター ・県漁業生産基盤維持向上事業 (H22事業費2,573千円) プロワー改修工事(Ⅰ期) ・県漁業生産基盤維持向上事業 (H23事業費3,066千円) プロワー改修工事(Ⅱ期) 	<p><参加イベント等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「まるごと高知」H22年8～H23年1月で小袋524袋販売 ・「第39回フェスティバル土佐ふるさと祭り」では、小袋160袋完売 <p><補助金等></p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロアー改修工事の後、前年同期と収穫量を比較したところ、珪藻除去などの作業内容の見直しなどの要因もあるが、1.34倍の収量増加がみられた。 <p><収支実績></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促活動の結果、取引先も増加 [27(H20)→35(H21)→43(H22)、H20→H22で1.6倍の増加] ・収穫量が増加し、かつ品質も安定したことから、H21から収支が黒字となる(H20:▲5,359千円→H21:18千円→H22:443千円) 	<p>スジアオノリ販売額 22百万円</p>	<p>H23.4～6月の販売額は、昨年同時期の1.1倍 (H23:6,518千円、H22:5,742千円)となっており、近年は生産技術も安定していることから、目標は達成されると考えられる。</p>
<p>13. 低価格な定置網漁獲物の販売戦略</p> <p>《室戸市》</p> <p>定置網の漁獲主体である低価格魚の利用用途の拡大により、魚価の向上を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業により室戸市佐喜浜町に水産物加工施設を整備 (H21補助対象経費:57,746千円) ・加工業者と漁協による連携事業の検討(H21) ・検討会の開催(H22:3回) ・県漁協ブランド商品の開発(H22) ・「商品開発(改良)支援事業」によるアドバイザーの指導(H22) 	<ul style="list-style-type: none"> ・室戸工場の整備により11名を地元雇用(H21) ・メサバの製造開始(H21) ・県漁協との連携による県漁協ブランド加工品「キンメの酢ジメ」が完成し販売を開始(H22) 		
<p>14. 新たな漁業の導入とシラス魚価等の向上</p> <p>《安芸市》</p> <p>シラス漁の盛んな地域であるが近年水揚げが減少してきているため、複合的漁業操業なども含めたシラス漁家の漁業所得の向上を図る。</p>	<p><H21></p> <ul style="list-style-type: none"> ・深海延縄漁の試験操業を実施(2回)、産振アドバイザー制度を活用し、漁具製作等の講習会を実施(4回) ・漁村女性グループ「おじゃ娘」を結成し、シラスの加工・販売の取り組みを開始。水産加工支援アドバイザー制度を活用し専門家の指導・助言を受け製造方法を改良。 <p><H22></p> <ul style="list-style-type: none"> ・深海延縄漁の漁具補修の講習を実施(1回)。 ・おじゃ娘が新たな販路を2ヶ所確保。 ・シラス魚価等の向上に向けて、先進地視察(3回)、関係者協議(4回)を実施。 <p><H23></p> <ul style="list-style-type: none"> ・おじゃ娘が「てんこす」と商談。 ・シラス魚価等の向上に向けて関係者協議(4回)を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・おじゃ娘の売上高 H21:60万円、H22:200万円、H23.6時点:20万円 		

総括	今後の方向性	備考
<p>・H16年の事業開始から赤字経営が続いていたが、H21年度初めて収支が黒字となるなど大きな成果が見られている</p> <p>・黒字化の要因は、生産技術が向上し、安定した収量と品質が確保され、取引先も順調に増加してきたことである</p> <p>・今年度の目標についても達成できると考えられ、今後は黒字経営の定着のため一層の生産性の向上が重要となっている</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・大口の販売先が1社だけであり、安定性がない ・現状施設では生産量3トンが限界であり、生産量は限界に近づきつつある ・現状の生産量でも人手不足になりつつあり、また、種苗を生産できる技術者が一人しかいない <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・現状では、作れば売れる状態であり、安定して販売していくため、大口の販売先を複数社確保する ・生産性の向上（生産量の増加のための試験研究の実施、経費の削減の取組み、小袋販売の増加等） ・事業規模拡大の検討（施設・人手） 	
<p>・H22年3月に室戸工場が操業を開始して以来、定番商品の開発、従業員のノウハウ蓄積、販路の拡大を着実に進めており、売上額、取扱量とも当初計画には達していないものの、着実に取扱量、販売額とも増加している</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産性の向上（技術習熟による加工場の稼働率の向上） <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・量産、量販できる商品の開発 ・ピンチョウ、シイラなど、新たな魚種を使った商品の開発 ・大口の安定取引先の確保 	
<p><新たな漁業の導入></p> <ul style="list-style-type: none"> ・21年度に試験操業を2回実施したものの、海況の影響等により、22年度以降は操業できていない。 <p><シラス魚価等の向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性グループ：商品開発が終わり一定の評価も得られ、地元直販所での販売を中心に徐々に販路を広げつつある。 ・関係者協議：シラス漁業者や加工業者等の関係者協議を積み重ねた結果、漁業者は改めて地域のシラス処理能力の向上による魚価対策を希望していることを確認した。一方で、地元民間業者がシラス加工業参入に興味を示しており、今後の動向によってはシラス魚価等の向上が期待できる。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> <新たな漁業の導入> ・試験操業によるアカムツ等深海性魚類資源の確認及び操業方法や漁場の習熟 <p><シラス魚価等の向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性グループ：新たな販路開拓、衛生管理の向上、収益性の向上 ・関係者協議：加工処理能力の拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> <新たな漁業の導入> ・試験操業の積み重ね <p><シラス魚価等の向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性グループ：取り組みを持続できる体制の強化 ・関係者協議：新規参入も含めた加工処理能力の拡大 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>15. 「加領郷」ブランドによる地域の活性化</p> <p>《奈半利町》</p> <p>地元の誰もが知っているが域外ではあまり知れ渡っていない地域の宝物を、そのままもしくは手を加えることで、加領郷の特産品として売り出していく。</p>	<p><加領郷活性化検討会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・検討会の開催 (H21: 2回、H22: 5回、H23: 4回) ・加領郷ブランドとして「スルメイカの船上天日干し」「キンメダイ炊き込みご飯」を認定 (H21) ・「スルメイカの船上天日干し」を551枚製造し、びんび屋、奈半利駅物産館、イベントなどで販売 (H22) <p><補助金関係></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産業総合支援事業交付 (事業費930千円、H21) <p>冷凍庫、真空包装シーラー、調査旅費、商品シール作成、食品検査費</p> <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーの活用 (H22年4月～H23年3月) <p>商品パッケージ、商品企画の際の成功事例、失敗事例に関する助言</p>	<p><加領郷活性化検討会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助金の利用による商品開発 (H21) ・「スルメイカの船上天日干し」は年度内にほぼ完売し、販売収支18,804円となった (H22) <p><補助金関係></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産業総合支援事業を利用し冷凍庫、真空包装シーラーなどの購入したことで商品開発が実施可能となる (H22) 		
<p>16. 河川の周年利用による地域経済の活性化</p> <p>《奈半利町、北川村》</p> <p>河川を利用して地域の賑わいを創出するため、アコ漁終了後、入込み客が減少する冬季にアマゴを放流し、冬季釣り場としての活用をはかる。</p>	<p><漁業調整規則解除に基づくアマゴ冬季つり場の設立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・冬季にアマゴ釣り場を開設するには高知県内水面漁業調整規則第25条 (採捕の禁止期間) を解除 (農林水産大臣の認可事項) する必要がある。 ・その前提条件として、当該漁場ではアマゴの自然繁殖がなく、増殖保護の必要がないことを証明する必要がある。 ・この要件を満たすための調査手法の開発とデータの蓄積を行い、アマゴの冬季つり場開設の可否について科学的根拠を提示する。 <p><調査手法の確立></p> <p>当該水域における潜水調査によるアマゴの生息状況および産卵の有無の確認 (1回/月、周年)</p> <p>水温連続測定によるアマゴの生息環境の把握 (周年)</p> <p><地元関係者との協議></p> <p>事業主体である奈半利川淡水漁協への調査結果報告 (1回/年、漁協理事会等にて報告)</p>	<p><調査手法の確立></p> <p>事業主体と協議し、調査対象とした奈半利川水系の支流である野川川下流域において当該調査を実施した。その結果、前述した手法により、当該水域におけるアマゴの自然繁殖の有無を把握することが可能であることを明らかにした。</p> <p><調査結果の概要></p> <p>H21, H22年の2カ年にわたる調査では、当該水域の水温は夏季においてアマゴの生息適水温である20℃を頻繁に上回っており、生息に不適であったこと、および当該水域ではアマゴの自然繁殖はないことが明らかとなった。</p> <p><調査結果の提示></p> <p>H21 チーム会2回 (4/23, 9/18), 内水面漁業関係者へのプレゼン1回 (2/3), 研究発表1回 (9/2), H22チーム会2回 (3/20, 2/28)</p> <p><主務課との協議></p> <p>H23 漁場管理課, 漁業振興課との協議 (5/13)</p>		<p>アマゴの自然繁殖の有無について3年間の調査データにもとづく科学的根拠の提示を行った (最終結果のとりまとめ)。</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・H21に「スルメイカの船上天日干し」、「キンメダイ炊き込みご飯」を加領郷ブランドに認定したことで、地域活性化の活動の足がかりとなった。</p> <p>・H22から具体的な活動を開始したが、H23は生産量の縮小や直販所の閉鎖決定など、活動が鈍りつつある。</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業主体の自発的かつ積極的な事業の実施 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・意欲のある漁業者、女性部員が中心となって主体的な活動が実施できるよう支援する ・新たな「加領郷ブランド」商品の開発も積極的にいき、女性部活動の活性化を促す 	
<p>・本課題は、内水面漁業調整規則に定められた河川の増殖義務の必要性を科学的根拠に基づき検証し、要件を満たすものについては水産庁と協議のうえ規則を解除して漁場を積極的に活用し、地域経済活性化の一助とすることを目標とするものであり、今後の河川漁業のあり方に示唆を与える画期的な取り組みであるといえる。</p> <p>・特に、内水面漁業センターが課題として取り組んだアマゴの生息状況調査は、今後県内の他の河川や水系においてアマゴの自然繁殖の有無を検証するうえで必要な情報を提供する手段となる。</p> <p>・一方、本課題では、当初事業主体のコンセンサスが十分に得られていたとは言い難かったが、内水面漁業センターの現地調査と調査結果の提示により、現状では徐々に関係者の意識が醸成され、新たな漁場の活用方法についての論議が交わされるに至っている。</p> <p>・したがって、今後野川川において漁業規則の改正がされれば、河川の有効利用の一環としてアマゴの冬季つり場を活用した地域経済の活性化が実現されるものと考えられる。</p>	<p>課題</p> <p>本事業の最終目標である地域経済の活性化を達成するには、内水面漁業センターの3年間の調査により提示された科学的根拠に基づき、水産庁と主務課である漁業管理課が協議を進め、内水面漁業調整規則の解除に基づくアマゴ漁場の周年解放を実現するとともに、事業主体である漁協と漁業振興課が冬季漁場の具体的な活用について検討する必要がある。</p> <p>方向性</p> <p>アマゴ冬季つり場の具体的な運用方法に関する検討</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>17. 海洋深層水の利用拡大 《室戸市》</p> <p>室戸海洋深層水のブランド化を推進し、他地域との差別化や市場の信頼性を高めるため、供給地域の拡大の検討、機能性解明等のための共同研究等を行う。</p>	<p>〈販路、供給地域の拡大〉 ・県・市で供給地域の拡大のための協議を行った。</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 ・「最先端研究開発支援プログラム」（内閣府）の実施場所として淡水化プラントを海洋深層水研究所に設置し、連続運転を開始 ・「イノバティブマリントクノロジー研究者育成」事業（高知大）の実験室を海洋深層水研究所に設置し、各種実験を開始 ・数件の産学官共同研究を実施し、一部は補助事業にも申請</p>	<p>〈販路、供給地域の拡大〉 ・今後も供給地域の拡大のための協議を、続けていくことを確認。</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 ・県内外企業や大学、研究機関との連携が促進され、様々な共同研究や大型プロジェクトが海洋深層水研究所にて開始 ・地元企業2社との連携により、地元の海藻を使用したアルゴパックが商品化され、好評販売中</p>	<p>深層水関連商品売上額 155億円</p>	<p>深層水関連商品売上額 135億円 (H23年度末見込み)</p>
<p>18. 海の駅「東洋町」の活性化 《東洋町》</p> <p>現在、仮設店舗で試験営業を行っている海の駅「東洋町」の施設整備を行い、地場製品の販売や軽食の提供、観光案内等を行う交流拠点施設としていく。</p>	<p>〈情報交換会の開催〉 H21年度 4回 H22年度 2回 H23年度 4回（予定）</p>	<p>〈売上額〉 H21年度 116,401千円 H22年度 133,766千円</p> <p>〈来客数〉 H21年度 134,896人 H22年度 153,446人</p>		
<p>19. 中芸地域食資源を活用した新商品開発及び地域ブランド化 《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>地域特産品（酒粕等）の商品化と製造工程の確立及び販売体制の確立 ・試作商品の製品化への取り組み（ネーミング・パッケージ・販売価格等） ・販売場所及び体制の確立</p>	<p>・酒粕スイーツ「蔵乃風」の試験販売開始（四国部品㈱）（H22） 原材料（かぼちゃ、紫いも、しょうが、抹茶、酒粕） 販売先 田野駅屋、土佐ロイヤルホテル、高知龍馬空港 11/27～29 東京池袋サンシャインシティでの全国物産市への出店</p> <p>・新商品「蔵乃風一美丈夫純米大吟醸」を開発・試験販売開始（H23） 販売先拡大 高知新阪急ホテル・ひろめ市場（H23）</p> <p>・酒粕ドレッシング試作（ダイイチダルマ食品㈱）（H22） 原材料（主原材料：酒粕、ゆず果汁）</p>			

総括	今後の方向性	備考
<p>〈販路、供給地域の拡大〉 ・供給地域の拡大のための制度策定までにはいたらなかったが、今後も協議を続けていくことを確認した。</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 海洋深層水の利用研究は停滞していたが、様々な活動の成果により、新たな企業や大学等との連携が大きく進展した。また、新たな研究・事業等が開始され、今後の成果が期待される</p>	<p>〈販路、供給地域の拡大〉 【課題】 ・深層水の安定的な販売先の確保 【方向性】 ・供給地域の拡大についての制度・ルール作りのため、関係機関と協議を続ける ・供給地域・量の拡大に対応できるよう、設備の維持管理に努める</p> <p>〈企業、研究機関等との連携等〉 【課題】進められている共同研究の成果を実用化する 【方向性】 ・共同研究を着実に実施し、産業化につなげる ・新たな利用分野への研究を企画提案 ・新たな企業や大学等との連携を模索 ・深層水産業の維持発展のための設備の維持・更新</p>	
<p>「海の駅」自体は順調に売り上げを伸ばしており、平成22年度には施設を増築した。</p>	<p>【課題】 ・地域産品を活用した加工品の確保 ・地域ビジョンとの関連 ・産地表示問題</p> <p>【方向性】 ・海の駅「東洋町」を地域産品の販売や軽食の提供、観光案内等を行う交流拠点施設としていく。</p>	
<p>酒粕スイーツ「蔵乃風」に関しては、試行錯誤を重ねながら数種類の商品を開発することができた。その後、美丈夫純米大吟醸の酒粕を使った商品開発も行ない、商品構成を充実させることができた。</p> <p>今後は、販路の開拓等、販売面での強化を図っていくとともに、製造工程の機械化などについても検討し、製造コストの低減を図っていく必要がある。さらに、「蔵乃風」に続く新たな酒粕スイーツの商品化を行なうことで販売拡大を図っていく必要がある。</p> <p>酒粕ドレッシングに関しては、ターゲットをより明確化した上でニーズに対応できる商品づくりを進めて行く必要がある。</p>	<p>【課題】 ・商品の消費期限、賞味期限の確保 ・販売場所及び体制の確立 ・製造コストの低減 ・製造工程の機械化 ・酒粕の安定した供給</p> <p>【方向性】 ・付加価値の開発（地域食材の活用による新商品づくり） ・酒造場、農産物、加工業者との連携 ・新商品のブランド化</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>20. 道の駅「田野駅屋」の機能強化（特産品開発及び情報発信）</p> <p>《田野町》</p> <p>他の直販所との差別化を図るために特産品、加工品の開発や近隣観光への波及を図る地域情報発信機能の強化を図り、道の駅「田野駅屋」の機能強化を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 加工品7品目（たのかつ、鯖コロッケ、チーズプリン、カボチャプリン、鯖くん、鯖飯の素、漁港のがんも）を開発（H21）→イベント等への参加 試作品の検討（コロッケ、カレーライス）（H22） HPの着手・開設（H22） 駅屋施設の増改築工事実施（74㎡増）（H22） 情報発信コーナーを活用したイベントの企画・広報等（H23） 	<p>田野駅屋の販売額</p> <p>H21 232,386千円 （加工部門 214千円）</p> <p>H22 225,643千円 （加工部門 1,268千円）</p> <p>雇用</p> <p>H21 3人（ふるさと雇用） H22 3人（ // ） H23予定6人（ // ） 2人（緊急雇用）</p>		
<p>21. 地場産品直販所「かっぱ市」の機能強化</p> <p>《芸西村》</p> <p>地場産品直販所「かっぱ市」の花卉コーナーにおいて、その種類と出品量の増加により独自性を出し、地域経済の活性化を図る。</p> <p>村内で生産される農産物等（ピーマン・黒砂糖等）を使用した新たな商品を企画開発し、村内産品の付加価値を高める。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 関係者協議（機能強化に向けての意識統一）5回（H22） // 1回（H23） アドバイザー（経営コンサルタント）を入れた経営戦略会議6回（H22） 黒糖部会（新商品開発）1回（H22） // 2回（H23） ステップアップ 577千円（H22） 産振補助 21,843千円（H23） 	<ul style="list-style-type: none"> かっぱ市の運営・経営方針について、かっぱ市役員及び従業員、生産者、商工会、村ともに意識統一し目指す方向を共有した。 増改築工事に着手し、H23年10月リニューアルオープン予定。 		
<p>22. 体験型観光の旅行商品化と販売・受入体制の整備</p> <p>《安芸地域全域》</p> <p>旅行形態が団体旅行から個人グループ旅行に変化し、旅行者のニーズが多様化する中で、「そこにしかない魅力」を地域から提案していくため、テーマとターゲットに合わせた体験型観光の旅行商品化と効果的な販売及び受入体制の確立を行っていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ランドオペレーターの設定 体験型観光商品化及びモニターツアーによる完成度検証 広報素材集、「土佐東方見聞録」を作成し、旅行エージェントやとさてらすなどで配布 プロモーションビデオの作成 大都市圏等で営業活動 ジオを商品化したジオパークパスの売り出し 県外エージェントのモニターツアーや意見交換会に参加 高知東海岸体験観光協議会を設立、東部地域の体験観光受入体制の推進に着手 高知東海岸観光ガイドの会を設立、ガイド組織のネットワーク化を行い、研修等を実施 産業振興推進総合支援事業費補助金 H21:3,808千円 	<ul style="list-style-type: none"> ランドオペレーターの雇用（H22.6月～） 旅行商品の提案によるツアーの具体化（H24.3月実施予定） ジオパークパスの秋の商品実績（12名）（H22.10～） モニターツアーや研修によるジオパークや森林鉄道等ガイドのレベルアップ モニターツアー： H21 高知東海岸観光周遊バスモニターツアー H22 ジオパークパスモニターツアー 研修： H22 人材育成研修、高知東海岸体験観光協議会研修会 	<p>ランドオペレーター機能の確立 専任職員の確保と人材育成</p>	

総括	今後の方向性	備考
<p>特産品、加工品の開発に関しては、これまで何品かの特色を持った商品が開発または試作されてきたが、いずれも販売面において十分な成果を上げるまでには至っていない。今後も、地場産品を使った魅力ある商品開発を継続しながら、販売体制の強化を図っていく必要がある。一方、H22年度には情報発信コーナーが整備されたことで、中芸地域以東の観光拠点としての期待が高まってきている。今後は近隣市町村の関係機関との連携を図りながら、高知東部地域へ観光客を誘導し、地域経済の活性化に繋がるような取組を展開していく必要がある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地場産品を活用した魅力ある特産品（加工品）の開発、販売 ・田野駅屋を中心とした情報発信機能の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元生産者との連携強化 ・ニーズに対応できる商品の開発 ・田野駅屋以外の販路の開拓 ・高知東部地域全体への波及効果 	
<p>リニューアルオープン後は、売り場面積を1.5倍に拡充し、花卉部門を中心として、惣菜・鮮魚部門等の売上増加を図り、商品回転率を高めることで、収益の増加が期待できる。</p> <p>収益の増加により、外販部門の継続雇用を見込むとともに、テイクアウト飲食部門の充実・拡充を図ることで、短期雇用が見込まれる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・花卉出展量の確保 ・新商品の開発、新商品の原材料確保（サトウキビ等） ・商品集荷システムの構築 ・テイクアウト商品の充実 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売り場面積の拡張に伴い、販売体制を強化し、地場産品の販売拠点としてさらなる飛躍を目指す。 ・村内外に知られている花卉、ナス、ピーマン、白下糖等の一次産品に付加価値を付けた販売を目指す。 	
<p>・観光素材集は、龍馬伝やふるさと博で訪れる多くの観光客にPRできている。 （観光素材集発行部数：50,000冊、配布部数：37,400冊）</p> <p>・素材集を活用して県外エージェンツやマスコミへの営業活動を展開している。</p> <p>・特に森林鉄道、モネの庭、室戸ジオパークをメインに東部地域の面的なPRを実施、今後の足がかりに繋げている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受け入れ体制の整備 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市町村、市町村観光協会、広域事務組合、東部交通、土佐くろしお鉄道、県の観光推進に関する共通認識とそれぞれの果たす役割を確立していく。 ・ランドオペレーターを中心として、観光関係者等とネットワークを構築し、ワンストップ窓口としての実績をあげていく。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>23. 地質資源を活かした交流人口の増加（世界ジオパーク認証に向けた取組）</p> <p>《室戸市》</p> <p>室戸岬周辺の、地球のプレート運動により形成された世界的にも珍しい地質が間近に見られる恵まれた環境を活かし、ユネスコの推奨する世界ジオパークの認証に向けて取組み、交流人口の拡大を図っていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 案内看板40基、遊歩道222m、駐車場956㎡整備 PR用DVD、ポスター、ホームページ等の作成 インフォメーションセンターの設置 ビジターセンターの設置 ジオガイドの養成 ジオパークマスターの養成 産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21:14,841千円 H22:24,779千円 H23:30,901千円</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新規ガイド登録 (H21:16名 H22:20名) ガイド実績 (H21:563名 H22:947名) ジオパークマスター 43名 ジオパークに関するみやげ物の開発、飲食店におけるジオパーク関連メニューの販売など地域的な取組みの開始 専門職員4名、インフォメーションセンター2名雇用 	<p>世界ジオパーク認証</p> <p>—</p> <p>ジオパーク交流人口 10,000人</p>	
<p>24. 「海の駅とろむ」を核とした交流人口の拡大</p> <p>《室戸市》</p> <p>岬の両側の海域にスポットがあり、また関西圏からのアクセスも4～5時間という恵まれた環境を活かし、ダイビング客の受け皿づくりに取組み、交流人口の拡大を図る。</p>	<p>産業振興推進補助金導入</p> <p>H21:2,613千円（雑誌掲載、HP充実、パンフレット作成、補助スタッフ雇用、ウエットスーツ増設、備品購入、管理棟・シャワー棟・クリアカー購入）</p> <p>H22:1,834千円（雑誌掲載・TVCM・屋外広告看板・ウエットスーツ購入）</p> <p>H23:3,180千円（HPリニューアル・屋外広告看板・触れ合いフロートの増設・備品購入）</p>	<p>来場者数</p> <p>H21:23,315人 H22:22,181人</p> <p>ドルフィンスイム参加者数</p> <p>H21:1,360人 H22:1,735人</p> <p>体験料収入</p> <p>H21:18,903千円 H22:21,324千円</p>	<p>ダイビング入込み客数</p> <p>5,000人</p> <p>室戸ドルフィンセンター 来場者数</p> <p>30,000人</p>	
<p>25. 「シレストむろと」を核とした健康観光産業</p> <p>《室戸市》</p> <p>室戸にある海洋深層水や食などの“もの”をつなぎ合わせて、シレストむろとを核として人が心身ともに健康を取り戻すことができる仕組みと体制を構築し、健康観光産業づくりにつなげていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 地方の元気再生事業の投入 <p>H21:13,019千円</p> <p>宿泊施設の研修、観光体験メニューの開発、四季ヘルシーメニュー・管理プログラムの開発、超長期滞在プログラムモニターの実施、ツアー商品の企画販売</p>	<ul style="list-style-type: none"> 19の体験プログラムをメニュー化 四季のヘルシーメニュー完成 宿泊泊数：318泊（H21末） 	<p>次世代の湯治場体験者数</p>	
<p>26. 『龍馬伝』から『志国高知龍馬ふるさと博』への観光推進</p> <p>《安芸市》</p> <p>これまでの観光施設に加え、大河ドラマ「龍馬伝」で改めて、観光地として認知された岩崎弥太郎を売り出し、交流人口の拡大や地域経済の活性化を図っていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> イベントやキャンペーンの実施 安芸「釜あげちりめん丼」楽会を設立、食イベントに参加 こころざし社中を安芸観光情報センターにリニューアルし、運営を安芸市観光協会に委託 PRキャラバンへの参加 ボランティアガイドの育成 特産品開発の募集・採択 	<ul style="list-style-type: none"> こころざし社中入場者 113,017人（目標10万人） 新たな特産品の開発 8品目 ボランティアガイド 総勢40名 安芸観光情報センター入込状況 (H23.3/5～6/30 6,288人) 雇用3名 (H22.5月～) 		

総括	今後の方向性	備考
<ul style="list-style-type: none"> ・看板や遊歩道、駐車場など環境は一定整備 ・ガイドの養成研修によりレベル向上 ・ジオパークマスター研修などにより地域住民の意識も向上し、世界認証に向けての地域的な取り組みがされている。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さらなる交流人口の拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「世界認証」を最大限に活かして交流人口の拡大を図る。 	
<p>室戸ドルフィンセンターの取り組みについては、広報の強化、施設の充実等により、高額プログラムであるドルフィンスイムの参加者が大幅に増加、それに伴い、事業収入が増加し運営の安定が図れた。</p> <p>ダイビング事業については、協議を進めてきたものも漁業関係者の反対もあり、事業実施には至っていない。</p>	<p>ジオパーク等地域の観光素材を組み合わせ、情報発信を行い、さらなる集客の増加を図るとともに、来場者の満足度の向上のため、新たな施設整備も検討する。</p>	
<p>H20、H21と地方の元気再生事業により、旅行商品化に取り組んだが、ニーズが少なく大きな成果にはつながらなかった。しかしながら、観光体験のメニュー化等一定の成果はあった。</p>		
<ul style="list-style-type: none"> ・龍馬であい博では、ころざし社中に目標を上回る入場者があった。 ・安芸観光情報センターを東部の広域案内の拠点として設置 ・地域食材を利用したB級グルメを売り出し、食を中心として交流人口の拡大、地域経済の活性化を図っている。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安芸観光情報センターのエントランス機能、コンシェルジュ機能の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・修学旅行の受入体制の推進 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>27. スポーツキャンプのまちづくり</p> <p>《安芸市》</p> <p>タイガースキャンプの存続のみならず、社会人や大学などのノンプロ野球部のキャンプ誘致、特に龍馬伝を機に、三菱グループへの働き掛けなど、スポーツキャンプのまちづくりを推進する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・レフト側観客席増設 ・木製ベンチ・防球ネットの整備 ・球場改修に係る基本設計の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ開催中の観客席の増加（+320席） ・キャンプ・合宿環境の向上 ・関西の大学・高校の合宿（5チーム） 		
<p>28. ダイビングの受け皿づくりによる交流人口の拡大</p> <p>《東洋町》</p> <p>岬の両側の海域にスポットがあり、また関西圏からのアクセスも4～5時間という恵まれた環境を活かし、ダイビング客の受け皿づくりに取り組み、交流人口の拡大を図る。</p>	<p>〈情報交換会の開催〉</p> <p>H21年度 4回 H22年度 3回 H23年度 3回（予定）</p>			
<p>29. 魚梁瀬森林鉄道遺産を活用した交流人口の拡大</p> <p>《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》</p> <p>森林鉄道遺産（産業遺産、森の仕事、当時の生活文化等）を中芸地区の新しい地域資源（地域遺産）にとらえ、一般層の利用も視野に入れた活用に取り組み、地域連携を通して、交流人口の拡大や文化活動の促進を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・遺産の重要文化財の指定（18箇所） ・案内看板（9箇所）の設置、遊歩道、駐車場の整備 ・シンボルマーク商品作成 ・観光アドバイザーによるガイド研修会やJTBツアー等実地研修の実施など受入体制の整備 ・先進地視察研修 ・旅づくり塾で観光プランの作成 ・情報発信・観光用ビデオの制作 ・事務担当職員の配置 ・開通100周年記念イベントの実施（予定） ・森林鉄道をテーマにした地域特産の開発（予定） ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21:5,600千円 H22:15,418千円 H23:9,898千円（見込）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・JTBツアーガイド登録14名 ・ガイド登録者の資質アップ ・JTBツアー受入（6/30～12/7 34回1,171名） ・ガイド料収入約50万円 ・ガイドが同行したツアー時の物産店の売上 約200万円 ・JR四国主催ウオーキングツアー開催 ・土佐くろしお鉄道特別企画ウオーキング開催 ・各社で森林鉄道遺産の旅行商品化（JTB、阪急交通社、クラブツーリズム東京・関西、日本クルーズ等） ・事務局職員の雇用2名 		

総括	今後の方向性	備考
<ul style="list-style-type: none"> ・ 阪神球団のキャンプ継続 ・ 計画的な改修計画は23年度に着手 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 閑散期の利用促進の基本的な考え方の整理 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 改修基本設計に基づく計画的な改修 	
<p>実施主体が不在のため3年間事業が進展しなかった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業実施主体が不在 ・ 漁業者の理解 ・ 漁協が参入するための甲浦港内の常設の設置 <p>【方向】</p> <p>実施主体として想定している甲浦漁協は県漁協に所属しており、まず室戸市のダイビング事業が進捗した上での展開となる。</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 東部地域の新しい観光素材として、旅行会社の注目度も高く、さらに旅行商品化が見込まれる。 ・ ガイド養成に取組み、JTBのツアーでも高く評価されている。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 5カ町村広域の窓口の設置 ・ ガイド、食事、宿泊等受入体制の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 100周年記念事業を契機とした更なる情報発信により、交流人口の拡大を図る。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>30. 「ふるさと海岸」を中心とする海洋資源を活用した観光事業</p> <p>《奈半利町》</p> <p>サンゴウォッチングやこれまでインストラクター養成等に組み組んできた海洋レクを充実することにより交流人口の増加を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ガイド研修 H22→3回、のべ31名 H23→3回（予定） 地域イベント H22→1回、参加64名 H23→1回、参加90名(見込) 施設等整備 H21～H22→海浜センター 総事業費約34百万円 H21→シーカヤック11艇等 体験観光プログラム検討 H22→1回 H23→3回(見込) 	<ul style="list-style-type: none"> シーカヤック体験者 H22→250名 H23→300名（見込） 海浜センターオープン 臨時職員雇用（役場・6ヶ月） H22→1名 H23→1名 専門職員雇用 （観光文化協会・指定管理） H23→1名 		<p>マリンス ジャー客30 0名（H23年 度末見込み）</p>
<p>31. 体験型観光への取組～大野台地は、えいところ！～</p> <p>《田野町》</p> <p>高齢化による地域衰退、耕作放棄地の増加に対応するため、教育ファームや食育の視点を取り入れた体験メニューの実施により、交流人口の拡大を図り、将来のオーナー制の観光農園化も視野に入れた取組を行う。</p>	<p>(H21) 体験メニュープラン策定、体験型観光試行に向けた基礎準備</p> <p>(H22) 4/8 大野台地ブログ開設 5/16 体験メニュー「カレーなるジャガイモ収穫体験」の実施 参加人数100名 メニュー ・ジャガイモ収穫体験 ・女性部によるカレーライス他 オブションイベント ・トラクタ乗車体験等 7/22～23 稲田塾体験合宿受入れ（交流活動）実施 参加者26名 受入れ先：民家6軒に分れて宿泊</p> <p>(H23) 大野倶楽部HP開設 5/14 ごめん・なはり線ウォーキングでジャガイモの収穫体験 参加人数80名 7/22～23 稲田塾体験合宿受入れ（交流活動）実施 参加者29名 受入れ先：民家8軒に分れて宿泊</p>	<p>(H22) ・体験活動による交流人口の拡大 （4回 261名） ・稲田塾の体験合宿 →H23年度の実施が決定</p> <p>(H23) ・体験活動による交流人口の拡大 （2回 109名）7月末現在 ・稲田塾の体験合宿 →H23年度の実施 参加者増 26名→29名 受入れ先 6軒→8軒</p>		
<p>32. 古民家と地場産品販売施設等を活かした交流人口の拡大</p> <p>《安田町》</p> <p>各施設の連携による面的効果の発揮で、町内の他の観光・文化的資産への波及を目指す。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 旧市川医院・柏原邸の修復 ガイド研修会への参加（3回） ウォーキングツアーでのガイド実施 企画展「龍馬と安田の順蔵展」開催（H23.3月～） 「土佐の町家雛祭り」の実施 商品開発の取組み 産業振興推進総合支援事業費補助金 H21:24,511千円 	<ul style="list-style-type: none"> 安田まちなみ交流館「和」としてオープン（H22.9月）、職員を1名配置（H23.1月～） 観光の案内、情報の発信施設として活用 「土佐の町家雛祭り」の安田町の拠点 （来場者H22.3月1000名、 H23.3月2000名） しゃもバーグおにぎり（しゃむっす）の開発・販売 		

総括	今後の方向性	備考
<p>PR活動等により、奈半利町のマリンレジャーは浸透しつつある。 今後は、他の体験メニューとの連携を進め、滞在・体験型の観光へ取り組む。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域に豊富にある観光資源の上手な活用 ・住民団体同士の連携 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内における滞在・体験型観光の確立 ・近隣地域との観光面での連携 	
<p>大野倶楽部の組織化以降、地道な活動を進めてきており、これまで地区活動の他、各種イベントにおける農業体験の受入れや加工品販売などによって、大野台地や地場産品のPRをおこなってきた。H22年度には、初めて大野倶楽部主催による体験イベントを企画、実施するなどして体験メニューの試行に取り組んだ。H23年度からは、これまでの経験を活かして体験メニューの本格実施に取り組んでおり、その結果、交流人口の拡大など一定の成果は見られる。また、東部地域で初めてとなる民泊にも積極的に取り組んでおり、修学旅行生の受入れなど今後の展開に期待が持てる。さらに、他地域の資源との連携を検討しながら、より魅力あるメニューづくりを行なうことで、交流人口を拡大することが可能である。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事務局体制の確立 ・地域住民への活動理念の浸透 ・受入れ、実施体制の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域資源を活かした農業体験メニューの実施による交流人口の拡大 ・民泊による修学旅行の受入れ ・他地域の資源と連携したメニューづくり ・活動を収入に繋げていく仕組みづくり 	
<p>・古民家を改修して観光の案内、情報発信施設として活用</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さらなる交流人口の拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周辺の地場産品販売施設やキャンプ場、森林鉄道などと連携した取組みを進めていくことで交流人口の拡大を図る。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>33. 龍馬伝を活かした観光振興</p> <p>《北川村》</p> <p>中岡慎太郎館での企画展の開催を軸に、村内や関係市町村での関連イベントを行い、観光振興につなげていく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中岡慎太郎館をリニューアル(H22.1完成) ・リニューアルに合わせた企画展の開催 ・幕末体験村(体験イベント)の実施 ・慎太郎マラソンの開催 ・ゆずサイダーであい博缶の開発 ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H21:29,793千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・リニューアル後、土佐・龍馬であい博終了(H23.1.10)までの入館者数は28,487人と対前年比で約4倍になっている。 ・龍馬伝終了後のH23も6月末までの3か月の入館者数は3,470人と対H21比で172.6%となっている。 ・H22.4の慎太郎マラソンは約720名(ランナー400名、スタッフ320名)の参加があった。 ・H23.4の第2回大会は震災で中止となったが、継続的な開催に向けて準備中。 ・慎太郎ウォーキングや小島頌徳碑建設100周年記念イベントなど住民が中心となったイベントも開催されている。 		28,478人 (リニューアル～であい博終了まで)
<p>34. 世界に2つの「モネの庭」誘客強化事業</p> <p>《北川村》</p> <p>「北川村『モネの庭』マルモットン」は世界で唯一、クロード・モネ財団、アカデミー・デ・ボザールから公認されている庭園として、開園10年間で入園者数が100万人を超える東部地域有数の観光施設となっている。</p> <p>しかし、開園1年間で20万人を超える予想以上の集客でスタートしたが、入園者は年々減少してきており、H16年度は7万9千人、</p> <p>「光の庭」を開園したH20年度も7万2千人、H22年度は5万2千人程度と予想されている。</p> <p>ゆえに、早期に集客力を回復させることが当面の最重要課題である。</p> <p>そこで、主に県外での周知活動や、来園への新たな動機付けにつながる施設整備やイベントの実施によって集客力を高める。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・旧ワイナリーを多目的ホールへ改修(H23.4オープン) ・四国4県のTVでモネの庭の紹介番組を放送 ・TVや専門誌等様々な広告媒体を用いた認知度の向上 ・フォトスポットとしての庭園整備 ・イベント用ベンチ、トピアリーの設置(予定) ・レストランのオープンデッキへのルーフ設置(予定) ・フローラルホール(多目的ホール)を用いた写真展の開催 ・GAP調査の実施(予定) ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H22:27,964千円 H23:38,018千円(予定) 	<p>実質的に動き出したのがH23になってからなので、目立った成果は上がっていない。</p>		

総括	今後の方向性	備考
<p>入館者数については、一定目標をクリアできる見通し。地域振興面でも住民が中心となってイベントを開催するなど、中岡慎太郎を使った村おこしの動きもみられる。周辺の観光施設への波及効果については、これからの課題。</p>	<p>【課題】 ・中岡慎太郎関連のイベントを一過性のものではなく、持続的なものにしていく必要がある。</p> <p>【方向性】 ・周辺の観光施設との連携についても、効果的な方法を考えていく。</p>	
<p>震災や1,000円高速の終了、悪天候等の影響もあって目標とする入園者数の達成は難しい状況。雇用についてはふるさと雇用で2名の新規雇用を行っている。今後、雇用を維持していくためにも一定の入園者数を確保していく必要がある。</p>	<p>【課題】 ・集客力の早期回復</p> <p>【方向性】 ・ふるさと博にあわせて、モネの庭の知名度を上げていく。 ・入園者の増加についてもあらゆる手段を用いて取り組んでいく。</p>	

地域アクションプラン総括シート

(物部川地域)

【地域アクションプラン 総括シート】

≪物部川地域≫

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1. 南国市の園芸主幹品目の振興</p> <p>《南国市》</p> <p>コスト上昇分をいかにカバーして、農家の維持、農業所得の向上や産地維持を図っていくか、南国市地域園芸戦略推進会議を核として、品目毎の生産・流通・販売上の課題解決に取り組む。</p>	<p><生産上の対策></p> <ul style="list-style-type: none"> 各関係機関の連携強化（H21～23実績） →営農改善会活動の支援：総会・定例会（月1回）・各分会（随時）の開催支援 ・3JA（南国市・長岡・十市）合同の取り組み支援（H21～23実績） →生産者大会、現地検討会など →腐敗果防止対策（全品目対象啓発巡回1～2回/年、オクラ収穫容器洗浄など） ・補助事業の活用 （H21）環境保全型農業推進事業費補助金 6,983千円、レンタルハウス整備事業（4件）29,081千円 （H22）環境保全型農業推進事業費補助金10,585千円、レンタルハウス整備事業（4件）39,172千円 <p><流通・販売上の対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・3JA合同の取り組み（H21～23実績） →シシトウ：消費宣伝活動、出荷予測システムの構築 ・補助事業の活用 （H21）こうち農業確立支援事業費補助金（全自動製函機1台・全自動梱包機3台〔JA南国市〕4,651千円、全自動製函機1台〔JA長岡〕3,203千円、半自動製函機3台〔JA十市〕945千円） （H22）こうち農業確立支援事業費補助金（ピーマン印字機〔JA南国市〕4,673千円（4台）〔JA長岡〕1,365千円（1台）、ニラ印字機パーシャル化込み〔JA南国市〕1,334千円（1台）、シシトウ等製函機〔JA南国市〕451千円（2台） 	<p><生産上の対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・オクラは腐敗果防止対策によりH20年8件から21年1件、22年7件、23年（6月末時点）2件となった。 ・重油消費を節減可能なヒートポンプが1戸、木質ペレットボイラーが8戸、省エネ温水暖房機が12戸で導入された。 ・補助事業の活用により防虫ネットや天敵等を導入し、環境保全型農業を推進した（H21:566a/38戸、H22:1,196a/77戸） <p><流通・販売上の対策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・3JAの組織代表（農家・部会役員）が合同で大消費地の消費動向調査（消費宣伝）を行い、産地PR・市場関係者との関係構築・産地維持に向けた意識醸成が図られた。 ・農業生産体制強化緊急整備事業を利用して、3JA出荷場へテープ使用製函機、エコテープ利用の梱包機を導入し、流通環境を改善した。 	<p>シシトウ販売額 (H19 13.4億円) 13.4億円</p> <p>ニラ販売額 (H19 3.9億円) 4.0億円</p> <p>オクラ販売額 (H19 1.8億円) 1.8億円</p> <p>※販売額はJAへの入金額</p>	<p>11.3億円</p> <p>4.6億円</p> <p>1.0億円</p> <p>(H22園芸年度販売額)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・シシトウは高齢化などもあり、H19園芸年度の農家戸数130戸、栽培面積18.3haからH22園芸年度は116戸、15.8haと減少した。また重油価格も上昇傾向で、省エネの取り組みが急務となっている。</p> <p>・ただ、3JA合同の生産者大会や現地検討会、販売促進活動などJA間を超えた取り組みが進んでおり、産地のまとまりはできつつある。</p> <p>・ニラは、農家戸数が37→34戸、栽培面積は15→14.4haと微減ながらも、出荷量は902→984tと増加傾向である。これは高温期に生産が安定する品種の導入などが要因と考えられる。</p> <p>・オクラについては、農家戸数は109→120戸、栽培面積は7.8→8.2haと微増したが、露地品目ゆえ生産が不安定なことから出荷量及び販売額が大きく落ち込んだ。また高齢者の新規栽培者が多い品目であることも生産が不安定な要因と思われるが、腐敗果実を出さない取り組みが浸透してきており、産地評価も上がってきている。</p> <p>(以上、数値はH19→H22園芸年度の推移)</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○シシトウは省エネ対策による経費削減 ○安全安心の取り組み ○産地の維持拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○省エネ技術の導入 ○環境保全型技術の取り組み促進 ○生産安定技術の普及促進 ○販売対策の強化 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>2. 香南市・香美市の基幹園芸品目の販売力向上対策</p> <p>《香南市、香美市》</p> <p>香美市・香南市には、エメラルドメロンや山北ミカン、やっこネギなど高知県を代表するような園芸品目がある。こうした品目について、生産体制の強化とあわせて、ブランド化を含めた新たな販売戦略を構築し、県内外の市場における知名度と販売力の向上を図る。</p>	<p>〈エメラルドメロンのブランド化〉</p> <p>○日射比例かん水制御システム導入</p> <p>H21・H22年度実績</p> <p>11戸、17台、377ha</p> <p>○販売促進活動</p> <p>H21・H22年度実績</p> <p>商談会開催2回、海外での食品フェアへの参加1回</p> <p>産業振興推進総合補助金：H21年度9,511千円、H22年度7,429千円、H23年度交付決定額8,972千円</p> <p>〈エメラルドメロン以外の品目のブランド化〉</p> <p>○フルーツマト</p> <p>H22年度実績</p> <p>・パッケージデザイン、名称等についてトマト部会で検討</p> <p>産業振興推進アドバイザー活用</p> <p>○ミカン</p> <p>・高糖度露地みかんの栽培推進</p>	<p>〈エメラルドメロンのブランド化〉</p> <p>○日射比例かん水制御システム導入</p> <p>・可販果率の向上</p> <p>H20：70.1%→H21：76.8%→H22：75%</p> <p>・品質の向上（外観・内容）</p> <p>・かん水作業の省力化</p> <p>○販売促進活動</p> <p>・日本フルーツアートクリエイター協会とタイアップし、「見せて・食べさせて・売る」販促活動を開始した</p> <p>〈エメラルドメロン以外の品目のブランド化〉</p> <p>○フルーツマト</p> <p>・生産農家の収益向上策の検討開始（出荷に係るコスト削減策等）</p> <p>○ミカン</p> <p>・露地マルチみかん「夢みかん」販売</p> <p>H22・12月：出荷量10.4t、499円/kg（通常単価の1.6倍強）</p>	<p>エメラルドメロン販売額 (H19 4.8億円) 5.0億円</p> <p>フルーツマト販売額 (H19 2.5億円) 2.7億円</p> <p>ネギ類販売額 (H19 17.1億円) 18億円</p> <p>ミカン販売額 (H19 23.1億円) 24億円</p>	<p>4.6億円</p> <p>2.6億円</p> <p>16.5億円</p> <p>12.3億円</p> <p>(H22園芸年度販売額)</p>
<p>3. 香南市・香美市の基幹園芸品目の産地力強化</p> <p>《香南市、香美市》</p> <p>J A土佐香美管内の園芸品目は、県下最大の産地であるニラの他、ピーマン、大葉、キュウリなど様々な品目が産地を形成している。こうした状況の中で、農業所得の向上や産地の維持・拡大を図るためには、それぞれの品目で産地ぐるみでまとまりをもって、環境保全型農業技術や新技術の導入に取り組むとともに選果場の機能強化など、産地力の向上に向けた取り組みを総合的に進める。また、食の安全・安心への取り組みとあわせて、「人と環境に優しい園芸産地」としての土佐香美ブランドを構築し、市場での有利販売に取り組む。</p>	<p>〈トレスビリティシステムの構築〉</p> <p>H21年度実績</p> <p>・オオバ生産者番号印字機整備：農業生産体制強化緊急整備事業補助金3,466千円</p> <p>〈環境保全型農業の推進〉</p> <p>○環境保全型農業技術の導入</p> <p>H21年度実績</p> <p>・ピーマン、シトウ：環境保全型農業推進事業補助金1,482千円</p> <p>H22年度実績</p> <p>・メロン防虫ネット導入：環境保全型農業推進事業補助金306千円</p> <p>・メロン・キュウリ防虫ネット、青色蛍光灯導入：環境保全型農業推進事業補助金689千円</p> <p>・ピーマン・パプリカ・シトウ天敵、フェロモン、こなでん導入：環境保全型農業推進事業補助金1,730千円</p> <p>〈新技術等の導入〉</p> <p>○高品質果実安定生産技術の導入</p> <p>H22年度実績</p> <p>・温州ミカン：補助金662千円</p> <p>○レンタルハウス整備</p> <p>H21年度実績</p> <p>レンタルハウス整備事業補助金60,804千円</p> <p>H22年度実績</p> <p>・レンタルハウス整備事業補助金県・市補助金70,298千円</p> <p>○選果機導入</p> <p>H21年度実績</p> <p>・ナス選果場整備：こうち農業確立総合支援事業補助金20,000千円</p> <p>H22年度実績</p> <p>・ピーマン選果機整備：こうち農業確立支援事業補助金県・市補助金7,966千円</p>	<p>〈トレスビリティシステムの構築〉</p> <p>・「食の安全安心」の確保</p> <p>〈環境保全型農業の推進〉</p> <p>○環境保全型農業技術の導入</p> <p>H21年度実績</p> <p>・ピーマン、シトウ環境保全型農業推進事業導入受益面積564a</p> <p>H22年度実績</p> <p>・メロン防虫ネット導入受益面積278a</p> <p>・メロン・キュウリ防虫ネット、青色蛍光灯導入受益面積176a</p> <p>・ピーマン・パプリカ・シトウ天敵、フェロモン、こなでん導入受益面積576a</p> <p>〈新技術等の導入〉</p> <p>○高品質果実安定生産技術の導入</p> <p>H22年度実績</p> <p>・温州ミカン品質向上農家数10戸161a</p> <p>○レンタルハウス整備</p> <p>H21年度実績</p> <p>・7件148a</p> <p>H22年度実績</p> <p>・12件214a</p> <p>○選果機等導入</p> <p>・品質向上</p> <p>・腐敗事故の予防</p>	<p>ニラ販売額 (H19 22.9億円) 28.0億円</p> <p>ナス類販売額 (H19 2.7億円) 2.8億円</p> <p>ピーマン販売額 (H19 2.3億円) 2.0億円</p> <p>トルコギキョウ販売額 (H19 1.7億円) 2.0億円</p>	<p>26.9億円</p> <p>2.7億円</p> <p>2.2億円</p> <p>1.6億円</p> <p>(H22園芸年度販売額)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・目標値を設定したすべての品目において目標値は達成していないが、エメラルドメロンについては、日射比例かん水制御システムの導入により、生産農家のかん水作業の省力化が図られるとともに、品質が向上し、可販果率が向上した。また、関東地区での百貨店等における試食宣伝やハイヤーの産地招聘など継続した販売促進活動が知名度を向上させはじめている。</p> <p>・エメラルドメロン以外の品目については、「山北みかん」や「夜須のフルーツトマト」など、既にブランドが確立されている品目も多く、ブランド化後の販売戦略の構築に取り組んでいる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○エメラルドメロン <ul style="list-style-type: none"> ・関東地区への出荷量拡大 ・新規市場の拡大 ○エメラルドメロン以外の品目 <ul style="list-style-type: none"> ・生産量や販売額の減少 ・生産農家の収益低迷 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○エメラルドメロン <ul style="list-style-type: none"> ・生産量の拡大 ・消費地ニーズに合わせた生産・出荷体制の構築（重量/玉、入り数/箱など） ・取引先確保のための県内外各卸売市場への安定供給 ・新規市場としての海外市場の開拓 ・生産者による販売促進活動 ・環境保全型農業技術の導入など生産面での取り組みのPR ○エメラルドメロン以外の品目 <ul style="list-style-type: none"> ・生産者による販売促進活動 ・生産や流通コストの削減 ・環境保全型農業技術の導入など生産面での取り組みのPR 	
<p>・ピーマンを除く品目では目標値を達成できていないが、「ニラ」をはじめ、ヤッコネギ、アオネギ、オオバ、ピーマン等生産者番号を印字して出荷する品目が5品目となり、JAとさかみの「食の安全安心」の取り組みを消費者にアピールできている。</p> <p>・また、レンタルハウス整備事業を活用して新たに362aのハウスを整備し、防虫ネットや天敵の導入等を進める環境保全型農業推進事業の受益面積は延べ15.9haとなっている。そのほか、省エネ技術の導入にも取り組んでおり、「環境保全型農業」が着実に浸透してきている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○消費者及び流通関係者に対する「食の安全安心」の確保 ○腐敗、異物混入など事故の予防（撲滅） ○産地の維持拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○トレサビリティシステムの構築と推進 ○こうち型GAPの推進 ○環境保全型農業技術の導入促進 ○省エネ技術の導入促進 ○上記の取り組みの販売戦略への活用 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>4. 地産地消・食育の推進</p> <p>《南国市》</p> <p>これまで先進的な活動を行ってきたが、野菜の供給割合は5.5%に留まっており、地産地消のさらなる推進のため、組織の連携強化等を図っていく。</p>	<p>◆ふるさと雇用再生基金事業による食材配送員の雇用 H21：1名 2,387千円 H22：2名 4,791千円 H23：2名 5,453千円</p> <p>◆過年度の学校給食献立の食材及び使用量等の分析</p> <p>◆外食事業者等へのニーズ把握調査実施</p>	<p>◆学校給食への定期的な配送の実現（H21.11月段階で全校配送を実現）</p> <p>◆学校給食における地元野菜の供給割合 H21：7.7% H22：10.9%</p> <p>◆配送システムによる業務筋への地元野菜の供給実績 8事業体</p>	<p>学校給食における地元野菜の供給割合（H19年度金額ベース 5.5%） 11%</p> <p>業務筋への供給（H21新規） 8事業体</p>	<p>10.9% (H22)</p> <p>8事業体 (H23)</p>
<p>5. 生産者と消費者をつなぐ場づくり ～まずは農家レストラン～</p> <p>《南国市》</p> <p>地産地消、安全安心への関心の高まりを背景に、地域の豊富な食材を活かし、生産者と消費者をつなぐ仕組みとして「農家レストラン」を立ち上げ、農業、商工業、観光の活性化を図る。</p>	<p>◆農家レストラン検討会等開催（H21,H22:10回,H23:12回）</p> <p>◆倉庫、冷蔵庫等の整備（H22）市単独事業 3,590千円</p> <p>◆産業振興アドバイザー招へい5回（H22）</p>	<p>◆「農家レストランまほろば畑」を道の駅南国風良里のレストラン定休日（火曜日）にオープン（H22年10月）</p> <p>◆隣接直販店「風の市」の売り上げ前年同曜日対比 126.6%（H22・17回平均）</p> <p>◆来店者数平均 H22:182人,H23:179人</p> <p>◆開店日数 H22:20日,H23:12日</p> <p>◆アンケート回収率 H22:28.7%, H23:38.1%</p> <p>◆H23.4月から道の駅の火曜日営業開始 ※H23の数値は全て6月末時点</p>	<p>（南国市版）農家レストランの立ち上げ 1か所</p> <p>隣接直販店の売上額 5%アップ（H20年度比）</p>	<p>1か所</p> <p>26%アップ (H22年度)</p>
<p>6. 地域の特産品づくり ～農産物加工への取組～</p> <p>《南国市》</p> <p>農商工の連携を強化するとともに、農産物の新たな生産・地域内への供給体制を整備し、加工を通じた特産品づくりを促進する。</p>	<p>◆ふるさと雇用再生特別事業（29,348千円：H21～H23）による企画コーディネーター設置</p> <p>◆地域雇用創造実現事業による農業生産法人の試験的運営</p> <p>◆空港テナント「空の駅」実証の継続（11,535千円：市単補助）</p> <p>◆食1グランプリの開催（H22：岡豊山さくらまつり内、H23：長宗我部フェスと同時開催）</p> <p>◆南国市物産川アソビの実現事業補助金（市単：率1/2）の交付 西島園芸団地500千円（H22）</p>	<p>◆企画コーディネーター及び空の駅推進協議会によるコーディネートでフラッシュアップまたは新規に商品開発され、市販を開始した商品数：31品目</p> <p>◆農業生産法人実証組織（実現事業）の農産物（無料）提供団体数累計：10事業体及び学校給食</p>	<p>地域産品を使用した加工食品の商品化（H21新規） 20品目</p> <p>コーディネーター機能を通じた流通開始事例（H21新規） 10品目</p> <p>アンテナショップの立ち上げ 1件</p> <p>JA出資型農業生産法人の設立 1法人</p> <p>生産法人の中食・外食産業等への食材供給（H21新規） 8事業体及び学校給食</p>	<p>31品目</p> <p>14品目</p> <p>0件</p> <p>未定</p> <p>10事業体及び学校給食</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・市内小学校への給食用食材の配送システムが整ったことにより、地元野菜の供給割合が着実に増加し、学校給食における地元野菜の供給割合は目標を達成する見通し。また、業務筋への供給実績も上がり地産地消の取り組みが進んだ。</p>	<p>【課題】 ○H24以降の食材配送体制をどうするかが不透明</p> <p>【方向性】 ○JA出資型農業生産法人の設立が検討されており、当法人の業務の一環として引き継げるよう努める。状況を注視しながら10月をめどに対応方針を検討していく。</p>	
<p>・道の駅南国風良里のレストラン定休日(火曜日)に「農家レストランまほろば畑」をオープンした(H22年10月)。 ・農家の女性グループらで組織する5つのグループが輪番で運営していくスタイルが定着し、それぞれのグループが特色を打ち出して、平均来店者数約180人と高い集客を維持している。隣接直販店の売り上げ額も目標を超えて増加し、アクションプランのねらいであった生産者と消費者をつなぐ場としての機能を果たしている。 ・一次加工技術や仕入れ先調査による食材の統一ルートを検討することで、さらなる地産地消に繋がる展開が期待できる。</p>	<p>【課題】 ○前日の準備から当日後片付けまでの労働軽減 ○アンケートでの「常設開店」や「継続開店」の要望への対応</p> <p>【方向性】 ○アドバイザーの助言による更なる業務改善、新メンバーの勧誘 ○地産の野菜を使用したレストランは消費者ニーズが高いので、まほろば畑のレシピや取り組みを活かした民間(JA等)との連携の検討</p>	
<p>・地域産品を使用した加工品の商品化については、数値目標を大幅に上回る実績を上げることができた。 ・農業生産法人実証組織(実現事業)が生産した農産物の外食産業への食材供給も目標を達成している。実現事業終了後に設立される予定のJA出資型農業生産法人については、JA南国市で設立準備室を設置して、検討を行っている。</p>	<p>【課題】 ○ふるさと雇用再生特別事業終了後の商品開発支援の体制</p> <p>【方向性】 ○観光協会事務局の行政からの独立と併せた商品開発支援体制の検討</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>7. 「ごめんケンカシャモ」のブランド化の取り組み</p> <p>《南国市》</p> <p>・大河ドラマ「龍馬伝」を契機に再燃する龍馬ブームを好機と捉え、豊富な園芸野菜を使った「ご当地グルメ」として、龍馬に関する逸話や先達の地等の歴史的背景を活用した「シャモ鍋」を新たに創出し、「地産「来」消」による交流人口拡大を図るとともに効果的なメディア露出などによる情報発信を強化する。</p> <p>・また、シャモの飼育・ブランド化を通じて休耕田を活用した養鶏や飼料米栽培、さらには葉物野菜の出荷残渣の飼料化や鶏糞の土壌還元等の可能性を検討し、主に中山間地域での新たな農業手法を検討する。</p> <p>・流通の少ないシャモ肉は少数生産であっても高級食材として取引されるため、飼育環境のトレーサビリティ等による高付加価値化を図り、「ブランド鶏肉」としての外商戦略を展開していく。</p>	<p>◆ごめんシャモ研究会の設立 (H21年7月)</p> <p>◆南国市内の農家 (H23年度現在: 4戸) でシャモ飼育 H21: 70羽 → H22: 890羽 → H23: 2,000羽</p> <p>◆南国市物部川アソソラ実現事業補助金 (市単: 率1/2) の交付 500千円 (H22)</p> <p>◆ふるさと雇用再生特別事業 (8,982千円) による「シャモを突破口とした中心市街地賑わい創出推進員」の雇用 (H22~H23)</p> <p>◆ごめんシャモ研究会に飼育生産と広報販売の部門担当者を設置 (H23)</p> <p>◆ごめんシャモ研究会の事業推進会議 (定例会) の頻度を月1回⇒毎週に変更 (H23)</p> <p>◆南国市飼育補助金 (市単: 率1/2) の交付 1,000千円 (H23)</p>	<p>◆「ごめんシャモ鍋社中」加盟店舗数 11店舗</p> <p>◆シャモ肉販売 H21: 140kg→H22: 1911kg →H23: 46kg (6月末現在)</p>	<p>「ごめんシャモ鍋社中」加盟店舗数 (南国市でのシャモ鍋提供店舗数) 10店舗</p> <p>社中でのシャモ鍋以外のオリジナルメニュー提供数 1品/1店舗以上</p> <p>シャモ目標飼育羽数 (H21 70羽) 2,000羽</p>	<p>11店舗</p> <p>1品/1店舗以上</p> <p>2,000羽</p>
<p>8. 大学生による地域応援団 (サポーター) づくり</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>地域内に大学が立地することから、在学中に地域資源 (農産品・地場産品) に親しみ、地域の良さを学んでもらい、卒業後も“第二の故郷”として全国各地から物部川地域をサポートする『地域応援団 (サポーター)』になってもらえる仕組みをつくる。</p>	<p>〈在学中の関わりづくり〉</p> <p>○高知工科大学 ・地域共生概論 (2単位)</p> <p>○「いなかインターンシップ」との連携 ・NPO「人と地域の研究所」との事業連携</p>	<p>〈在学中の関わりづくり〉</p> <p>○高知工科大学 ・地域共生概論受講学生数240名 (H21・H22年度各120名)</p> <p>○いなかインターンシップとの連携 ・NPO「人と地域の研究所」が「ふるさとインターンシップ事業」を受託 ・ふるさとインターンシップを香美市で実施 2回実施、受入学生数9名 (H21・H22年度)</p>	<p>支援組織数 1組織</p>	<p>1組織</p>
<p>9. 農産物加工等への取組計画</p> <p>《香南市》</p> <p>ミカン等柑橘類、ニラ、芋、チャマメ、ショウガ、はなゆ、ブルーベリー、ナス、どろめなど、地域特産の農産物等の加工を通じて付加価値を高め、地域の農業者、商業者等の所得の向上を図る。</p>	<p>〈商品開発〉</p> <p>○1次産物の活用ができる人材育成 ・研修6回、参加人員延べ87名</p> <p>○原材料調達システムの構築</p> <p>○商品検討体制の整備 ・香南まるごと旨市検討委員会による検討</p> <p>〈商品販売〉</p> <p>○販売体制の整備 ・「土佐香南まるごと旨市」カタログ発行 ・カタログ試食会の開催 ・ネット販売開始</p>	<p>〈商品開発〉</p> <p>○試作品8品 (H23年6月末現在)</p> <p>○商品化13品 (H23年6月末現在)</p> <p>〈商品販売〉</p> <p>○カタログ、ネットでの販売 ・カタログ販売額 (H22年度: 107百万円)</p>	<p>開発加工製品サンプル数 (H19 -) 10品目</p> <p>商品化製品数 (H19 -) 10品目</p>	<p>8品目</p> <p>13品目 (H23年6月末現在)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・地域内にある資源（歴史＋野菜）を上手に融合させて「シャモ鍋」を誕生させ、南国市内の「ごめんシャモ鍋社中」加盟店舗で提供することにより、「地産『菜』消」の交流人口拡大が図られており、数値目標も達成している。</p> <p>・H23年度からシャモ肉のブランド化や地産外商に向けた取り組みを順次開始しており、飼育規模拡大のペースを意識した事業の運営に努め。ごめんシャモ研究会が発足時に掲げた「南国市を元気にしたい。子供たちに誇れるまちにしたい」という思いの実現に向かって懸命に活動している。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○シャモ飼育マニュアルの策定 ○生産指導体制の強化 ○加工品の開発 ○野菜残渣の飼料化・糞の堆肥化 ○生産部門の強化・規模拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○地域AP実行支援チームや高知農業高校の協力を得て飼育マニュアルを策定し、飼育環境のトレーサビリティの確立を図る（H23年度中に骨子を固める）。 ○飼育マニュアルに基づき徹底した飼育指導を行える体制を強化する。 ○県産業振興推進総合支援事業（ステップアップ事業）の活用等により加工品（シャモ鍋セット）をH23年度中に開発し、地産外商を行う体制を整える。 ○定期・定量的に野菜残渣が出ていないことから、一部は与えているものの現状は飼料化に至っていない。JA等関係団体を巻き込んだ取り組みを検討。 ○生産農家と良好な関係を維持増強していく。 <p>飼育羽数H22：2,000羽→H25：2,500羽拡大を目標とする。</p>	
<p>・従来から開催されてきた地元住民との交流会が契機となり、高知工科大学において地域共生概論が履修科目として開設されたことにより、地域との関わりづくりが強力に推進されており、科目履修以外でも自発的に地域のイベントに参加する動きもある。また、ふるさとインターンシップ事業において、インターンシップを再度希望する学生や既参加学生の勧誘による参加者もあり、地域との関わりは参加学生にとっても意義あるものとなっていると考えられ、参加学生と受け入れ側の交流は継続するものと思われる。今後は南国市や香南市においても交流機会を増やし、地域と学生が相互に理解を深めていくことで流域全体の取り組みとなることが期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○在学中の関わりづくり ○卒業後の「地域との関わり」 ○南国市及び香南市における学生の受け入れ体制の確立 ○地域の産業との連携 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○いなかインターンシップとの連携 ○地域応援団の組織化 ○体験型観光の取り組みとの連携 ○体験型観光の受け入れ等、地域の産業との連携を視野に入れたインターンシップの活用 	
<p>・目標値は達成できている。JAと連携して原材料調達システムを構築し、生産量日本一の二らを使用した「にらプロジェクト」を展開するほか、香南市内の事業者の商品をカタログやネットで販売することにより、事業者の商品開発やメニュー開発意欲を喚起している。また、中元カタログ販売に際し開催した試食会や地元ケーブルTVでのPRなど、事業者自身が販売促進活動を行い、積極的に商品販売にも取り組んでいる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○事業者の商品開発意欲の継続 ○商品販売体制の継続 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○地域外での販売も視野に入れた商品販売機会の提供 ○商品PR、販売促進活動機会の提供 ○JA、商工会等との連携 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>10. 高齢農家とともに支える農業の仕組みづくりと集落の活性化</p> <p>《香美市》</p> <p>谷相集落をモデル集落とし、高齢者とともに農業で生活できる地域づくりに取り組み、将来にわたって中山間地域の集落で生活できる「こうち型集落営農」の実現を目指す。</p>	<p>◆集落営農の活動強化 谷相地区集落営農組合の活動支援(総会、役員会、巡回、先進地視察、研修会)</p> <p>◆農作業受委託の推進 受委託体制づくり(カールター部会)、共同利用機械等の整備 ・中山間地域集落営農支援事業 H21: 3,307千円 H22: 7,895千円 ・集落営農・拠点ビレッジ初支援事業 H23: 593千円(見込み)</p> <p>◆売れる米づくり 谷相米生産指導、ITファーマー推進(講習会、個別巡回、実証ほ)</p> <p>◆園芸品目の導入と普及推進 アジサイ・青ねぎの導入(講習会、個別巡回、実証ほ) 二つの収量向上技術の検討(個別巡回) 直販向け品目の拡大(講習会、巡回、実証ほ、先進地視察)</p> <p>◆交流活動の推進 消費者との交流会開催への支援(検討会)</p> <p>◇その他 ・こうち型集落営農IT育成事業 H21: 593千円 H22: 582千円 ・集落営農普及促進事業 H23: 333千円</p>	<p>◆集落営農の活動強化 谷相地区集落営農組合に6部会が設置され、活動が組織的かつ計画的にできるようになった。</p> <p>◆農作業受委託の推進 受託面積が拡大した。(H20: 0a→H23見込み: 共同防除実面積5ha、収穫1.5ha、乾燥・粉すり3.5ha)</p> <p>◆売れる米づくり 谷相米の基準を作り(H22)、販売することができた(H23見込み)。ITファーマーが7名(H20)から11名(H23)となった。</p> <p>◆園芸品目の導入と普及推進 アジサイが導入され(5戸7a)、初出荷することができた(H23: 2戸)。 青ねぎは1戸2a(H20)から5戸12a(H23)に拡大した。二つは有望品種や電照栽培技術が導入された。 直販部会は生産履歴の記帳や計画的な作付ができるようになった。</p> <p>◆交流活動の推進 消費者との交流会が定着(H21から毎年開催)し、谷相の良さ・米のおいしさをPRすることができた。</p>	<p>こうち型集落営農組織数 (H19 -) 1組織</p>	<p>1組織</p>
<p>11. 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策</p> <p>《香美市》</p> <p>香美市物部町を中心としたユズは、国内最大の青果出荷(玉出し)ユズの産地であるが、生産者の高齢化などから、生産の維持が困難になっている。</p> <p>このため農作業受委託などの仕組みづくりを通じて、作業者を確保し産地の維持発展を図る。</p> <p>また、従来の関東、関西地区への市場出荷に加えて、関東以北などの新たな市場の開拓を行い、新たな需要の掘り起こしと選果場の機能強化による商品開発を行う。</p> <p>近年、ユズ園での鳥獣害の発生が多くなっており、こうした対策を取り入れた新系統品種の実証ほを設置する。</p>	<p>〈生産対策〉</p> <p>○ユズの雇用労働システム(モデル)づくり ・「ゆずもり」の創設(H22年度)</p> <p>○青果の安定出荷に向けた技術の検討</p> <p>○樹園地の現状把握</p> <p>○所得を補充する品目の検討 〈集出荷及び販売体制の強化〉</p> <p>○出荷場・選果場整備 ・(再掲)H21年度農業生産体制強化緊急整備事業補助金75,810千円 ・(再掲)H22年度こうち農業確立総合支援事業補助金610千円</p> <p>○搾汁施設の機能強化: H23年度こうち農業確立支援事業補助金交付予定額3,885千円</p> <p>○機械による全量選果の試行予定</p> <p>○再選果の実施</p> <p>○新たな商品開発</p> <p>○「物部のゆず」の認知度向上</p> <p>・ユズ狩り実施 ・ユズオーナー制の実施</p>	<p>〈生産対策〉</p> <p>○ユズの雇用労働システム(モデル)づくり ・「ゆずもり」の利用件数: H22年度2件</p> <p>○青果の安定出荷に向けた技術の検討</p> <p>○樹園地の現状把握 ・放棄された樹園は確認されていない(H23年7月末で調査終了) ・にらの試験栽培実施 〈集出荷及び販売体制の強化〉</p> <p>○出荷場・選果場整備 ・H21年度 立体予冷庫・全自動選果システム導入 ・H22年度 カラーリング施設</p> <p>○搾汁施設の機能強化: H23年度異物混入防除</p> <p>○機械による全量選果の試行予定 ・「冬至」から良品を寄りだして「平箱」に次ぐ商品へのランクアップ</p> <p>○再選果による商品ランクの細分化</p> <p>○新たな商品開発 ・上記の再選果による「酢玉」の袋詰め</p> <p>○「物部のゆず」の認知度向上 ・ユズ狩り実施: H22年度参加者100名 ・ユズオーナー制の実施: H23年度オーナー14名(H23年6月末現在)</p>	<p>ユズ販売額 (H19 5.0億円) 5.1億円</p> <p>新たな商品開発 (H21新規) 2品目</p>	<p>4.3億円 (H22園芸年度販売額)</p> <p>2品目</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・H21年に策定された集落ビジョンをもとに、営農組合が設立され(H21.3)、部会体制も整い、こうち型集落営農組織の活動が計画的にできるようになった。</p> <p>・農作業受委託については、共同利用機械等の整備を段階的に進めながら、集落での支え合いの仕組みができた。</p> <p>・園芸品目・新技術が導入され、今後も集落の所得向上に期待ができる。</p> <p>・交流会の開催により、消費者とだけでなく、集落内の交流が促進され、集落の活性化につながった。</p>	<p>【課題】</p> <p>○組織としての自立</p> <p>【方向性】</p> <p>○計画的な組織活動を自立してできるように、またモデル集落として地域に情報発信できるように、支援を行う。</p>	
<p>・機械による全量選果の試行や「ゆずもり」による作業受託など、高齢化する生産農家の労働負担の軽減対策を実行している。また、機械選果による「冬至」からのランクアップや「酢玉」の再選果は、玉出し可能な商品量を増加させ、全体としてのゆず販売額の底上げにつながっている。また、後継者も2名の就農が見込まれている。さらに、物部のゆずの認知度向上を目的として開始した一連のゆずイベントは、地域の観光施設でも人気の「ゆず絞り体験」として広がりを見せ始めている。</p>	<p>【課題】</p> <p>○生産農家の労働負担の軽減</p> <p>○産地の維持</p> <p>【方向性】</p> <p>○「ゆずもり」の活用</p> <p>○後継者の開拓及び育成</p> <p>・ユズ狩りやオーナー制による産地への親近感の醸成</p> <p>・所得を補完できる品目選定</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1 2. 香美市ブランドの確立・特産品づくり</p> <p>《香美市》</p> <p>香美市ブランドの確立、特産品づくりを行うことを通じて、働く場の確保と所得の向上を図る</p>	<p>◆香美市地域雇用創造推進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21 食品加工・シカ肉講座 ・H22 食品加工・鹿の活用講座 <p>◆香美市地域雇用創造実現事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21 異業種交流会、刃物祭り、ふるさと祭り出店等 ・H22 ネットショッピング開設、各種イベント等での販促活動 <p>◆高知県ふるさと雇用再生特別基金事業（11,064千円:H21～H23）により、鹿肉特産品開発及び販路拡大のため1名を雇用。</p> <p>◆高知県ふるさと雇用再生特別基金事業（21,100千円：H23）により、地域アンテナショップ（2店）運営のため6名を雇用。</p>	<p>◆商品化製品数 10品目 うち鹿肉製品 9品目</p> <p>◆地域アンテナショップのオープン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H23 ふらっと中町、龍河荘ぐるり 	<p>開発加工製品サンプル数 (H21新規) 10品目</p> <p>商品化製品数 (H21新規) 10品目</p>	<p>12品目</p> <p>10品目</p>
<p>1 3. 民有林における間伐の推進</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>効率的な施業の実現を図るとともに、林業事業体の経営基盤の整備や担い手の育成を図り、素材の増産等に取り組み。</p>	<p>〈森の工場づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ○事業の周知 ・地元説明会の開催29回（H23年6月末現在） ○作業道の開設 ・H21年度 40,961m ・H22年度 41,420m ○国の補助金の活用 ・造林補助金：H21年度 103,822千円、H22年度 139,613千円 ・森林林業再生プラン事業：香美、物部森林組合（H22年度） 267,675千円 	<p>〈森の工場づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ○「森の工場」の承認 ・H21年度：6,442ha→H22年度：9,400ha ○間伐面積 ・H21年度：1,056ha（うち搬出間伐 6,90ha）→H22年度：856ha（うち搬出間伐 3.18ha） 	<p>整備済「森の工場」面積 (H19 3,561ha) 8,400ha</p>	<p>9,400ha (H22年度末)</p>
<p>1 4. 木質バイオマスの活用に向けての取組（需用者開発）</p> <p>《物部川地域全域》</p> <p>「香南香美地域新エネルギービジョン」を踏まえて、上流域の豊富な森林資源と下流域に一大園芸地帯が広がる立地条件を生かした「エネルギーの地産地消」によるCO2排出削減と地域振興を念頭に、各種事業を活用して、木質ボイラーの実需者開発を行う。 また、地域の林地残材等を活用した木質燃料の供給基地づくりに向けた検討を行う。</p>	<p>〈木質バイオマスボイラー導入〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ○実需者開発 ・「グリーンニューディール事業」、「地域活性化・生活対策臨時交付金」を活用 ・グリーンニューディール事業補助金 H21：3,570千円 H22：124,423千円（繰越中） H23：22,837千円（施工中） ・H21年度地域活性化・生活対策臨時交付金 24,909千円 ○供給基地づくりの検討 ・H22年度「緑の分権改革」推進事業 30,094千円（委託額） 	<p>〈木質バイオマスボイラー導入〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ○実需者開発 ・「グリーンニューディール事業」、「地域活性化・生活対策臨時交付金」を活用 ・グリーンニューディール事業：農業用ボイラー17台導入 ・地域活性化・生活対策臨時交付金：温泉用1台導入 ○供給基地づくりの検討 ・林地残材等を活用した木質ペレット生産についてシミュレーションを実施 	<p>ペレット利用量 (H21 -) 1230 t/年</p>	<p>840～1,360 t/年 (加温期間終了時（6月末）の予想)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・香美市地域雇用創造協議会が中心となり、食品加工及び鹿肉に関する講座や各種イベント等での販促活動を通じて、鹿肉に関しては数多くの商品が開発された。その中でも、土佐鹿ソーセージを使用したシカドッグは、H23年5月開催の土佐の食1グランプリin長宗我部フェスで見事優勝し、これを機に鹿肉の加工品が注目を集め、販路も徐々に拡大するなど、需要が増加してきている。</p>	<p>【課題】 ○鹿肉加工品の需要増に対する鹿肉の安定供給体制の確立 ○鹿肉加工品の品質の維持と、製造者の育成 ○地域雇用創造事業終了後の商品開発支援の体制</p> <p>【方向性】 ○鹿肉の安定供給に向けた、他地域との協力体制の確立 ○鹿肉加工品の品質維持に向け、製造者の人材育成も含めたシステムづくり ○香美市でH24年度以降の体制を検討</p>	
<p>・H22年度において目標面積を達成している。造林補助金や森林林業再生プラン事業を有効に活用し、作業道開設や高性能林業機械を利用した搬出間伐等に取り組んでおり、さらに、23年度においても地元説明会を開催し、事業の周知に努め、「森の工場」の拡大を推進している。</p>	<p>【課題】 ○地権者の確定 ○地権者の県内外等への転出や高齢化による境界確定の不成立 ○切り捨て間伐への対応</p> <p>【方向性】 ○地権者に対する「森の工場」事業の周知 ○搬出間伐の推進</p>	
<p>・目標値は達成できる見込みである。国の制度を活用して、実需者の負担を軽減する形でボイラーの導入が実現した。今後は、木質バイオマス燃料の供給体制づくりを推進していくことで実需者の負担が軽減され、実需者の増加につながっていくものと考えられる。</p>	<p>【課題】 ○実需者の負担軽減 ○木質バイオマス燃料の安定供給</p> <p>【方向性】 ○木質バイオマス燃料の生産・供給体制整備 ・事業主体の設立 ・コスト削減を可能にする集材・生産・流通等の仕組みづくり ○安定した供給価格の実現 ○木質バイオマス燃料に使用によりCO2削減を実現した農産物の高付加価値化</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>15. シイラの加工商材活用</p> <p>《香南市》</p> <p>シイラの加工による浜値の向上と付加価値の増加を通じて、漁業者の所得の向上を図る</p>	<p>〈1次加工の実施〉</p> <p>○加工場整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共同作業場の改修：H21年度産業振興推進総合補助金（特別承認）総事業費15,015千円 ・加工場の衛生管理向上のための改修：H23年度水産業基盤整備事業補助金 総事業費10,080千円 <p>○衛生管理の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理研修開催（H22年度末2回）、中央東福祉保健所との協議（H22年度末2回） <p>○加工原魚の確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・漁協が入札に参加 〈販路の開拓〉 ・H21年度1社→H22年度5社→H23年度5社（H23年6月末現在） 	<p>〈1次加工の実施〉</p> <p>○加工量</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21年度：50t→H22年度：29t→H23年度：5t（H23年6月末現在） <p>○販売額</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21年度：3,512千円→H22年度：2,571千円→H23年度：317千円（H23年6月末現在） <p>○雇用の創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21年度：8名→H22年度：8名→H23年度：8名（H23年6月末現在） <p>○浜値の下支え</p> <ul style="list-style-type: none"> ・漁協が30円/kgで入札 	<p>加工原料として漁協のシイラ販売額（H19 -）</p> <p>1,500万円</p>	<p>257万円 (H22年度末実績)</p>
<p>16. 「ごめん」をブランド化 ～トライアングルゾーンの活性化～</p> <p>《南国市》</p> <p>「ごめん」というユニークな地名を活かし、人を呼び込み、商店街を活性化させる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ごめん軽トラ市（年3回開催）への補助（H21～・補助金60万円/年） ・緊急雇用特別事業によるエリアマネージャーの設置（H23） ・ごめんシャモ研究会のごめん商店街への事務所開設（H23） ・高知農業高校アンテナショップ開店（H22～） ・ごめん応援隊（チームゴメンジャー）の結成（H23） ・ごめんまちづくりプロジェクト委員会発足（H23） 	<ul style="list-style-type: none"> ・軽トラ市回数・出店数・来場者（延べ） H21：3回・93台・5300人 H22：3回・79台・6000人 H23：1回・24台・1500人（H23.6月末現在） 	<p>軽トラ市の定期的な開催</p> <p>3回/年</p> <p>ごめん応援団の設立</p> <p>1組織</p>	<p>3回/年</p> <p>1組織</p>
<p>17. 香南市コミュニティガイド事業</p> <p>《香南市》</p> <p>自衛隊移転に伴う新たな住民の一大流入を契機に、商店・飲食店・サービス店等において、地域に滞在するうえで欠かせない生活情報を提供することにより、大型量販店等との差別化を図り、活力のある商店街づくりを目指す。</p>	<p>〈消費者への告知ツールの開発〉</p> <p>○「香南市のおいしい たのしい うれしい お店紹介BOOK」の発行</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発行部数：25,000部（H21年度発行） ・主な配布先：香南市全戸（約13,000戸）、自衛隊関係者（約700戸）、転入者（毎年約200戸） <p>〈コミュニティイベントの開催〉</p> <p>○香南百貨店おひろめ市の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「香南おひろめ市in三宝山」開催（H22.10/23） 	<p>〈消費者への告知ツールの開発〉</p> <p>○「香南市のおいしい たのしい うれしい」お店紹介BOOKの発行</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お店紹介BOOKをきっかけとした来店客が現れ始めている ・お店紹介BOOKへの新規掲載の希望が商工会に寄せられている <p>〈コミュニティイベントの開催〉</p> <p>○香南百貨店おひろめ市の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・来場者：約2,000人 ・参加企業数：83店 	<p>◆香南市商工会加盟店の増加（H20：596店）</p> <p>650店</p>	<p>605店 (H22年度末)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・加工場の整備を行い、小型シイラ（2kg以下）の加工に取り組んでいる。加工量は漁獲量に連動するため、目標額の達成は困難であるが、加工原魚の確保のため漁協が30円/kgで入札に参加したことが浜値の下支えとなっており、加工のための雇用も創出されている。23年度には衛生管理の向上による販路拡大を図るために加工場の改修を行うとともに、保健所と連携して衛生管理研修等を実施している。取引先の開拓も積極的に行っており、県内外の水産加工業者や学校給食への納品を目指している。さらに加工場の周年稼働に向けてシイラ以外の魚種の加工も検討している。</p>	<p>【課題】 ○原魚の安定確保 ○衛生管理の向上 ○新商品の開発 ○新規販売先の確保</p> <p>【方向性】 ○スケールメリットを活かした原魚確保体制の検討 ○周年稼働に向けた加工体制整備 ○県内企業等との連携による加工事業のノウハウの蓄積 ○サンプル出荷の実施 ○見本市・商談会等への出展</p>	
<p>・軽トラ市の定期的開催（3回/年）は定着している。 ・軽トラ市開催時にゴメンジャーショーも行われ集客効果は上がってきている。ゴメンジャーは市の商工担当課において取り組んできたが、ゴメンジャーを通じてごめん町商店街の活性化に関わってもらおうとメンバーを公募。H23年5月に11名からなるごめん応援隊（チームゴメンジャー）を結成して、活動中。 ・H22年6月から高知農業高校アンテナショップが月2回開店。 ・軽トラ市やアンテナショップ開店日等のイベント時は賑わいが創出され、一定の成果があったと考えられるが、日常的な賑わい創出には至っていない。 ・イベント時だけで終わらない日常的な賑わい創出のためには、外部からの力に頼ったイベントだけでなく、ごめん町商店街で積極的かつ主体的に賑わい創出に取り組んでいくことが必要である。</p>	<p>【課題】 ○ごめん町商店街の活性化</p> <p>【方向性】 ○今後も軽トラ市などの地道にイベントを継続していきつつ、店主ら地元の気運の高まりを待つ。</p>	
<p>・目標値は達成できていないが、「お店紹介BOOK」が新規顧客につながり始めており、商工会には店舗からの掲載希望が寄せられている。また、三宝山で開催した「香南百貨店おひろめ市」は好評を博し、店舗PRとリピーターづくりを効果的に行うことができた。さらに、「香南百貨店おひろめ市」は「移動する商店街」でもあることから、場所を決めて定期的に開催することなどにより、買い物弱者対策ともなりうる取り組みと考えられる。今後は、各店舗の商品配達の可否や前述のようなおひろめ市の開催場所等の情報も掲載することで「お店紹介BOOK」の充実が図られるとともに、従来の「来店を待つ商店街」ではなく、「顧客近くに移動する商店街」として、大型量販店等との差別化による活性化が期待できるものである。</p>	<p>【課題】 ○来店客の増加</p> <p>【方向性】 ○冊子やHP等による生活情報の紹介 ○買い物弱者対策 ・「香南百貨店おひろめ市」の定期的開催</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>18. 地場産業（土佐打刃物、フラフ）の振興</p> <p>《香美市》</p> <p>海外での展開も視野に入れた新商品の開発や販路の開拓のほか、昔ながらの技術や文化の継承を図るため、次世代を担う後継者の育成にも取り組む。</p>	<p>◆販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 香美市地域雇用創造実現事業による県内外のイベント等での販促活動 ふるさと雇用再生特別基金事業（21,100千円：H23）により、地域アンテナショップをオープン <p>◆商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> 高知工科大学生の商品開発サークルによる新商品の開発 <p>◆体験メニューの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> 土佐打刃物の鍛造体験を素材に「新たな体験メニュー作り込み研修」を企画（H23/6/16、龍河荘ぐる里） <p>◆後継者育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 土佐打刃物後継者育成対応策検討会による後継者育成対応策の検討 	<p>◆販売促進</p> <ul style="list-style-type: none"> くじらナイフ（H21）96本納品（てんこす、銀座めざマルシェ）（H22）140本販売 等 地域アンテナショップの開設 ふらっと中町（H23/6/1） 龍河荘ぐる里（H23/4/28） <p>◆商品開発</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品開発サークルで試作品をブラッシュアップ中（H23） <p>◆体験メニューの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> 土佐打刃物の鍛造体験を素材に「新たな体験メニュー作り込み研修」の実施（参加者24名、うち体験者7名） 龍河荘ぐる里が、体験メニューとして販売していくべく準備中 	<p>土佐打刃物製造業後継者育成にかかる事業計画 1件</p>	<p>1件 (見込み)</p>
<p>19. 観光交流のネットワークづくり（観光推進体制の確立強化）</p> <p>《南国市》</p> <p>交通の要衝という恵まれた立地環境を活かし、地域内の観光資源をつなぎ、外に売り出していくための体制整備を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ふるさと雇用再生特別事業（29,348千円：H21～H23）を活用した企画コーディネーターによる食1グランプリ等の企画・運営 長宗我部フェス開催（市単1000千円：H22～） GWにおけるウェルカムサービスの実施（道の駅、龍馬空港） 観光基本計画(案)の作成と意見募集（H22～23） ふるさと雇用再生特別事業（6,313千円：H22～H23）による観光推進員設置 緊急雇用特別基金事業（3,874千円：H22～H23）によるホテルフロントへの観光コンシェルジュ設置 	<p>企画コーディネーターによるイベントの企画・実施</p> <ul style="list-style-type: none"> H22：岡豊山さくらまつり内土佐の食1グランプリ来場者：6,500人 H23：長宗我部フェスと同時開催 土佐の食1グランプリ来場者：6,000人 <ul style="list-style-type: none"> 観光基本計画の策定（H23） <ul style="list-style-type: none"> 観光パンフレット及び大酔いマップに掲載した事業所数 58団体 	<p>観光ネットワークへの参加団体数（H21新規） 50団体</p> <p>観光基本計画の作成 1</p> <p>観光コーディネート組織の確立 1組織</p>	<p>58団体</p> <p>観光基本計画 1</p> <p>1組織 (予定)</p>
<p>20. 歴史的資源を活用した地域活性化への取組～土佐のまほろば～</p> <p>《南国市》</p> <p>地域が誇る歴史的な資源を活用し、「語り部」の育成などに取り組み、関係者が一つになって交流人口の拡大による地域活性化につなげていくために取り組んでいく。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 雇用創造推進事業を活用した観光ボランティア養成講座の実施 ふるさと雇用再生特別事業（29,348千円：H21～H23）を活用した企画コーディネーターによる食1グランプリ等の企画・運営 長宗我部フェス開催・長宗我部元親ラリー及びイベント支援補助金（H22～・市単：1,000千円） GWにおけるウェルカムサービスの実施（道の駅、龍馬空港） 観光基本計画(案)の作成と意見募集（H22～23） ふるさと雇用再生特別事業（6,313千円：H22～H23）による観光ボランティアガイド組織「南国市観光案内人の会」の推進事務局員設置（西島園芸団地内） 	<ul style="list-style-type: none"> 観光ボランティアガイド組織「南国市観光案内人の会」の設立 <p>実績（H23）</p> <ul style="list-style-type: none"> さくらまつりウォーキング参加者：50人 観光ボランティアガイド付ウォーキング参加者：30人 カルチャーウォーキング参加者：6/5 10人、7/3 4人 	<p>観光ボランティアガイド組織の設立 1組織</p>	<p>1組織</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・土佐打刃物もフラフも伝統産業であり、生活様式等の変化を受けて需要減少傾向の中ではあるが、香美市地域雇用創造協議会の実現チームが中心となり、販売促進や商品開発に関する取り組みを行ってきた。</p> <p>・地域アンテナショップを2店舗開設し、地場産業の紹介等を行った。「ふらっと中町」には土佐打刃物PRのための展示販売場を常設し、「龍河荘ぐる里」では土佐打刃物鍛造体験を体験観光メニューとして販売していくこととしている。</p> <p>・土佐打刃物製造業の後継者育成については、土佐打刃物後継者育成対応策検討会を発足して、対応策の検討を行っている。</p>	<p>【課題】</p> <p>○土佐打刃物製造業の後継者育成</p> <p>【方向性】</p> <p>○事業計画に基づく活動の実施</p>	
<p>・数値目標は見込みも含めて達成。</p> <p>・観光コーディネーター組織の確立については、観光協会を事務局も含めて行政から独立する計画で関係者との調整や体制づくりの検討を進めている。</p>	<p>【課題】</p> <p>○観光コーディネーター組織の確立 (南国市観光協会事務局の行政からの独立)</p> <p>○観光ネットワークの強化</p> <p>【方向性】</p> <p>○財源面も考え合わせながら、コーディネーター組織の実質的独立化を行う。</p> <p>○観光ネットワークへの参加団体との連携をより強化して行く。</p> <p>○歴史的資源・食・農業等の体験を組み合わせた「観光」の商品づくりを行い、PRしていく。</p>	
<p>・ボランティアガイド組織「南国市観光案内人の会」が設立され、地元にお金が落ちる仕組みとしての第一歩を踏み出すことができた。</p>	<p>【課題】</p> <p>○ガイドの質的向上</p> <p>○観光協会。観光ネットワークとの連携強化</p> <p>【方向性】</p> <p>○歴史民俗資料館との連携による研修の実施</p> <p>○H24年度からの新体制づくりの検討に「案内人の会」も織り込んで考えていく</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>21. 体験観光型メニューの滞在型旅行商品化アクションプラン</p> <p>《香南市》</p> <p>市内各地でいくつかの体験メニューの開発・実施が進みつつあるが、実施主体ごとに個別にPR等を行っている段階であるため、一元的に情報管理、発信を行うなど、観光商品化に向けて機能強化を図る。</p>	<p>＜観光ガイド等養成＞</p> <p>○観光ガイド等養成講座の開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・68講座延べ632名受講 (H21・H22年度実績) <p>＜旅行商品の企画・販売＞</p> <p>○モニターツアー実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・8回実施、参加者数104名 (H21・H22年度実績) <p>○プロモーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1回5社 (H21・H22年度実績) <p>＜情報発信機能の強化＞</p> <p>○香南市観光協会の法人化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般社団法人化 (H22年12月) 	<p>＜観光ガイド等養成＞</p> <p>○香南市案内人会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市案内人会発足 (H23年1月) ・香南市観光協会主催ツアーでガイド活動を開始：2回 (H23年6月末現在) <p>＜旅行商品の企画・販売＞</p> <p>○香南市観光協会によるウォーキングツアーの開催</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2回実施、ツアー参加者54名 (H23年6月末現在) <p>＜情報発信機能等の強化＞</p> <p>○香南市観光協会の旅行業（第3種）登録</p> <ul style="list-style-type: none"> ・香南市観光協会による旅行商品の販売 	<p>商品造成数（日帰り、1泊2日、2泊3日×3ターゲット）</p> <p>10タイプ以上</p> <p>年間プロモーション活動</p> <p>県外（主に東京・大阪）</p> <p>年間6回以上</p>	<p>10タイプ</p> <p>-</p> <p>(H22年度末実績)</p>
<p>22. 観光交流の受け皿づくり</p> <p>《香美市》</p> <p>観光情報の一元化と観光ネットワークの強化を通じて、香美市を滞在型・体験型観光のフィールドとし、地域の所得の向上と雇用の創出を図る。</p>	<p>◆雇用創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・緊急雇用及びふるさと雇用再生特別基金事業により交流施設の運営スタッフを雇用 H21 2名 H22 3名 H23 7名 <p>◆香美市地域雇用創造実現事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ及び観光関係タリフ集等の制作 <p>◆香美市地域雇用創造推進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光インストラクター養成講座 H21 5回 のべ59人参加 H22 6回 同221人参加 H23 5回 同160人参加 ・旅行業専門家研修 H21 4回 のべ72人参加 <p>◆龍河洞開洞80周年記念事業の検討及び実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シンポジウム (H23/6/11) ・アドベンチャーウォーキング (H23/6/12) ・龍河洞まつり (H23/8/27) 	<p>◆観光案内所の整備</p> <p>香美市いんぷおめーしょん (H22/4/1)</p> <p>◆地域アンテナショップの開設</p> <p>龍河荘ぐる里 (H23/4/28)</p> <p>→体験観光メニューの制作及び販売</p> <p>◆広報活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ及びスタッフブログの開設 ・観光関係タリフ集の完成 <p>◆地域連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物部川地域観光振興協議会が発足 →龍河洞まつりに物部川プロダクトの3市から特産品等が出店されるなど、広域での取り組みができた 	<p>観光コーディネーター等を行う組織</p> <p>1組織</p>	<p>未定</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・年間プロモーション計画は目標値を達成できていないが、観光ガイド等養成講座の受講生が「香南市案内人会」を発足させ、香南市観光協会が主催するツアーでガイド活動を開始した。また、香南市観光協会が一般社団法人化し、旅行業第3種の登録も行った。これにより、旅行商品の企画から販売、受け入れ（ガイド）までの体制が整った。今後は、インストラクターの養成もことごとで行いつつ、体験メニュー等の開発やそれらを商品として企画し、PRしていくことで入込客の増加が見込まれる。</p>	<p>【課題】 ○旅行商品の企画・販売の継続 ○体験メニュー等商品素材の開発</p> <p>【方向性】 ○インストラクターの養成 ○情報発信 ・エージェントに対するプロモーション</p>	
<p>・観光コーディネート等を行う組織づくりについては、平成24年度から香美市観光協会事務局の行政からの独立を香美市が検討を行っている。</p> <p>・香美市いんふおめーしょんや地域アンテナショップ等の開設により、雇用の創出及び観光情報の提供の場としてネットワーク強化につながった。</p> <p>・香美市地域雇用創造推進事業として実施した研修によって、多くの方々が地域の観光資源について深い知識を得ることができた。</p> <p>・物部川地域観光振興協議会の発足により、観光を1市で考えるのではなく、流域全体で協力して盛り上げていく基盤ができた。</p>	<p>【課題】 ○観光コーディネート等を行う組織の確立（香美市観光協会事務局の行政からの独立）</p> <p>【方向性】 ○財源面等も考え合わせながら、コーディネート組織の独立を行う。</p>	

地域アクションプラン総括シート

(高知市地域)

【地域アクションプラン 総括シート】
 ≪高知市地域≫

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1. 地域の基幹品目の振興</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、生産の高収量・高品質化やコスト高騰対策、高知ブランドのPRなど、品目ごとの生産・流通・販売上の課題の解決に取り組み、農家所得の向上やまとまりのある産地の維持を図る。</p>	<p>生産面では、高収量、高品質化等のための対策（生育調査、防除対策、栽培指導、品種選定の検討等）を実施。</p> <p>・加工面では、下級品を利用したトマト・キュウリ・ショウガのジャム、ショウガのシロップを販売開始。新高ナシは、リキュール、シャーベット、ジャムの原料として出荷。</p>	<p>○22年度販売額</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キュウリ 30.8億円 ・ショウガ 23.7億円 ・メロン 3.2億円 ・トマト 4.4億円 ・イチゴ 1.0億円 ・新高ナシ 3.3億円 ・ユズ 1.9億円 ・ユリ 4.2億円 ・グロリオサ 8.1億円 ・水稲 12.5億円 <p>○下級品の付加価値向上</p>	<p>主業農家に占める認定農業者の割合 (H20 40%) 45%</p> <p>基幹10品目の販売額 (H19 99億円) 99億円</p>	<p>H22 : 47.4%</p> <p>【H22販売額】 93.1億円</p>
<p>2. ショウガの安定供給と消費拡大</p> <p>基幹品目であるショウガ（露地ショウガ、ハウスショウガ）の安定生産と供給、第二次産業との連携による消費拡大とPRのための取組を進め、農家所得の向上を図る。</p>	<p>①臭化メチル代替技術実証ほ設置・調査（戦略品目等技術実証事業）、研修会・品目別研究会・現地検討会等を実施。</p> <p>②「エコシステム栽培」、「エコファーマー」導入計画作成支援や「こうち環境・安全・安心点検シート」の見直しと実施への誘導を実施。</p> <p>③JA高知市がショウガシロップ、ジャムを販売、JA高知春野がショウガゼリー、ジャムを販売。</p> <p>④強い農業づくり交付金を活用してJA高知市がショウガ予冷庫を整備。</p>	<p>○22年度販売額 23.7億円（再掲）</p> <p>○加工品開発と販売額（H23.1末） (JA高知市)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・珈琲 : 18,858本、6,070千円 ・ｼﾞｬﾑ : 5,674瓶、1,840千円 (JA高知春野) ・ゼリー : 18,475個、2,830千円 ・ｼﾞｬﾑ : 4,095袋、920千円 	<p>ショウガの販売額 (H19 21.4億円) 23.3億円</p> <p>うち露地ショウガ (H19 11.8億円) 11.8億円</p> <p>うちハウスショウガ (H19 9.6億円) 11.5億円</p>	<p>【22園芸年度販売額】 23.7億円</p>
<p>3. ユズを核とした中山間農業の活性化</p> <p>中山間地域の基幹品目であるユズの生産拡大に対応できる施設整備や担い手の振興策等の「ユズ振興総合対策」の実施により、中山間地域の活性化を図る。</p>	<p>①土佐山ユズ搾汁施設改修に対する国・県・市の補助</p> <p>②優良複製母樹の確保と技術指導</p> <p>③次世代母樹候補樹の探索と形質調査</p> <p>④出荷予測定点ほ場調査と肥大補正数値の見直し</p> <p>⑤GAPの学習会</p> <p>⑥搾汁開始時期の前進化提案</p> <p>⑦加工残渣処理可能施設の情報収集と提供</p> <p>⑧研修会・学び教え合う場の開催</p>	<p>○22年度販売額 1.9億円（再掲）</p> <p>○搾汁処理能力の向上（＝腐敗防止対策の向上）</p> <p>○加工残渣の迅速な処理</p>	<p>ユズの販売額 (H19 1.6億円) 1.7億円</p>	<p>【22年産ユズ販売額（推計値）】 1.9億円</p>
<p>4. 中山間地域の暮らしを支える集落営農の推進</p> <p>集落の農業者が協力して、管理が困難となった農地や高齢者等の労力などの地域資源を活用した農業経営を行い、将来にわたって地域で生活できる一定の所得と雇用の場を確保するための集落営農の仕組みづくりを行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・集落座談会、現地検討会、視察研修等の実施 ・中山間集落営農等支援事業によるこうち型集落営農モデル組織への補助 <p>H22 : 14,028千円（2集落）</p>	<p>○集落営農による農業生産の安定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の経費支出の削減（共同利用機械） ・労働力の有効活用（協業生産） ・農産物生産の拡大 ・加工の安定化 ・収益の確保 <p>○集落の環境改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ・放置竹林の整備 ・竹林の間伐の推進 ・筍等加工残渣処理 	<p>こうち型集落営農モデル組織 (H20新規) 2組織</p> <p>集落営農組織（累計） (H19 1組織) 10組織</p>	<p>こうち型集落営農モデル組織 : 2組織 (H22年度)</p> <p>集落営農組織 : 3組織 (H22年度)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>高収量、高品質化等の対策が進み、販売額も年度毎、品目毎の変動はあるものの、ほぼ目標とする水準を維持している。</p> <p>また、認定農業者の割合も高まるなど、生産性の高い経営体も増えてきている。</p> <p>加工については下級品を有効利用した加工商品が大幅に増加するなど一定の成果があった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産の高収量、高品質化、コスト高騰対策 高知ブランドをPRする流通・販売対策 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> これまでの成果の上に立って、品目毎の課題の解決に向けた取り組みを強力に進め、農家所得の向上につなげる。 加工については、収入の向上に寄与する水準を目指し、販路拡大への取り組みを進める。 	
<p>販売額は目標とする水準を上回る形で推移している。また、「安心安全な農産物」として市場での有利な販売につなげるため、新たに「エコシステム栽培」認定品としての販売を開始し、一定の評価を得ている。</p> <p>加工品についても活発な動きがみられ、販売額も増加するなどの成果がみられる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 安定生産と販売戦略の確立 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産技術の高位平準化やエコファーマー技術導入に向けた支援などとともに、新たに整備する予冷庫の有効活用により市場でのさらなる評価向上につなげる。 	
<p>ユズ搾汁施設の改修により加工体制が強化され、また、大口需要者との継続的な取引が実現し、販売も安定する等一定の成果が見られた。</p> <p>また優良母樹の確保対策なども、ほぼ計画どおり進んでいる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ユズの搾汁施設の衛生面での一層の信頼性の確保 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 県版HACCPの取得などにより衛生面での信頼性の向上を図り、より安定的な販売につなげていく。 	
<p>こうち型集落営農モデル組織である2組織においては、それぞれ法人化に向けた検討やソラマメの試験栽培等協業化に向けた取組が着実に進んでいる。</p> <p>また、集落営農組織の拡大は、目標である10組織の立ち上げには至らなかったものの、数集落では組織化に向けた検討が進んでおり、今後に期待ができる状況である。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 集落営農組織の確立とレベルアップ <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 集落座談会や勉強会、先進地視察研修等を引き続き行い、組織の確立とともにリーダーの育成と資質の向上に努める。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
5. 四方竹のブランド化による中山間地域の振興 全国的に希少性の高い四方竹を高知県のブランド品として育て、中山間地域の産業として振興するため、加工施設の整備等により、生産と地域加工の促進を図る。	・産業振興推進総合支援事業で製氷機の導入や販路開拓の取り組み。 H22：4,143千円 ・産業振興アドバイザー制度（5回） ・長期貯蔵品質調査1回開催 ・栽培技術の研修会1回開催 ・目慣らし会1回開催	○一次加工 ・製氷機導入による品質向上（＝腐敗防止対策の向上） ○二次加工 ・真空パック商品の技術開発と試験販売（予定） →新たな取引先の開拓（予定）	四方竹の販売額 (H19 3,360万円) 4,200万円 *当初目標 3,700万円	四方竹の販売金額39,823千円 ※七ツ洲・土佐山分 (平成22年度)
6. 鏡川源流域での有機・無農薬等Eco農業と菓草の里づくり 「平成の名水百選」に選定された「鏡川」源流域を中心に、有機・無農薬等Eco農業に関する市民の意識の醸成や産地の形成、加工・流通・販売の確立に向けた取組を進め、Eco農業のブランド化を図る。	・有機市民農園の管理運営委託の締結 ・栽培講習会の開催や交流会の実施 ・とさやま開発公社の農商工連携セミナーの参加及びふるさと雇用の導入（6名） ・鏡直販組合において生産履歴チーム会の開催及び農業創造人材育成セミナーへの参加（5回） ・ミシマサイコ：現地検討会5回、視察研修3回、調査6回を実施 ・ホソバオケラ：調査を6回実施	・農園利用者と地域との連携した取り組み ・有機栽培を行っている生産者と量販店との間で取引開始 ・記帳率100%となり「安心・安全」な直販所としてPR ・ミシマサイコの取り引き、約25万円	有機JAS認定事業者数 (累計) (H19 2事業者) 5事業者	
7. 春野地区の農産物（トマト等）の付加価値向上 新たな価値を創造する野菜・果実の地区内生産と地区内農産物を活用した新たなレシピや加工品を開発するとともに、当該加工品などの販売を行う「マルシェ併設農産物加工工場」を整備することで、6次産業化による春野産農産物の新たな販路確保と農家所得の向上、雇用の創出による地域の活性化を図る。	高知県産業振興推進総合支援事業（加工場建築、厨房機器類等の導入） H23：70,139千円（金額は交付決定時の事業費） ・H23.9 新加工場操業開始予定 ・加工用野菜栽培技術確立に向けた調査と栽培指導 5月から10日毎 ・3種類9アイテム（パスタソース、ジンジャーエール、ピクルスなど）の商品開発 ・商人塾への参加（H22）	農産加工品を開発し、試験販売開始（イタリアントマト関連商品、黄金生姜関連商品、野菜・ハーブ関連商品） H22：1,400千円	農産加工品の販売額 (H22新規) 1,855万円 (H23加工場稼働につき6ヶ月の目標)	
8. 稲ホールクロップサイレージを核にした耕畜連携の推進と二期作文化の復活 稲WCS（稲発酵粗飼料）の生産・供給により、酪農家の粗飼料自給率の向上を図るとともに、稲WCSを給餌した牛乳として付加価値を高めることで、酪農家の経営安定化を図る。	・H21に国費、産振補助金を活用し飼料専用コンバイン、自走式ラッピングマシンを導入（事業費10,754千円 国費6,826千円 産振2,096千円） ・H22広島県に1泊2日で視察研修（16名参加） ・H23岡山県に1泊2日で視察研修予定 ・H23年度に水田への堆肥施用実証実験（1.6ha計画）予定	・飼料生産延面積の拡大 H20：14ha→H22：33.5ha ・H22の水田跡ソルゴーの栽培実験（3.8ha）ののち、H23に本格栽培がスタートした（10.0ha） ・他地域への波及	飼料稲の栽培面積 (H20 14ha（実証）) 30ha	飼料稲8.16ha（一期） ソルゴー10ha

総括	今後の方向性	備考
<p>販売額は年々伸びており（H19：3,360万円→H22：3,982万円）、今後も伸びて行く見込みである。</p> <p>高級量販店との間で真空パック商品の商談が進むなど、販路拡大の動きも具体化している。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産拡大に伴う販売単価の下落への対応 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 限界が近付いている一次加工体制の整備 ニーズに対応した商品開発をすすめ、四方竹を全国に知られるブランドとして育てる。 宝味噌以外の二次加工品を開発するなど、バリエーションを増やし販売額の増加を目指す。 	
<p>有機JAS認定農業者数は目標値には届かないものの、新たな取引や鏡直販での100%記帳の達成、ミシマサイコの取り引き開始など、具体的な成果がみられる。</p> <p>有機市民農園の開設、開園後の管理運営が円滑に実施され、農園利用者の有機農業への理解が深まった。また、収穫感謝祭（交流会）の実施により、農園利用者と地域との連携した取組みへの足がかりができた。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 有機・無農薬等Eco農業推進の取り組みの核となる（財）夢産地とさやま開発公社の計画的な事業展開 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 有機の里としての認知度を高め、所得の向上、担い手の確保につなげていく。 	
<p>平成23年秋からの農産物加工場におけるトマトソース、ジンジャーエール等の本格的な製造・販売に向けて、商品開発や販路開拓が積極的に進められており、新たな商談が持ち込まれるなどの成果がみられる。</p> <p>また加工用トマト（サンマルツァーノ）やピカンテペッパーの栽培技術の確立に一定の目途がつくなど、地域の農産物生産者と連携した取組みが進んでいる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 原材料となる農産物の安定生産 販路の確保 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培面での継続的な技術支援 見本市、商談会への参加と取引先との関係の強化により、一層の販路の開拓 より競争力のある商品の開発を行うことで、雇用の拡大、農家所得の向上につなげていく。 	
<p>平成22年度には飼料稲33.5haと一時的には目標を達成していたが、耕・畜間の取引条件の変更等により、23年度は目標を相当下回る見込み。</p> <p>しかしながら、H22年度に試験栽培で取り組んだ水田跡のソルゴーの栽培拡大が見込まれるとともに、水田へのたい肥散布が予定されるなど、この事業に取り組むことによって今までなかった耕畜連携も進んでいる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 酪農家と耕種農家の相互理解の醸成 稲WCSの高品質化技術の習得と収穫期の調整 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 研修や計画的な作付指導を継続的に実施し、酪農家と耕種農家の両者にメリットが高い仕組みの構築を図る。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>9. 生乳加工品の製造・販売による新しい酪農経営モデルの創出</p> <p>地場産品を活用した安心・安全な生乳加工品を消費者に提供するとともに、観光地や教育の場として牧場を活用するなど、新しい酪農経営のモデル牧場を創出する。</p>	<p>・H21に産振補助金(8,833千円)で機器を導入し焼き菓子事業を開始 (H22.5.15よりリニューアルオープン)</p> <p>・アドバイザー制度活用H21、5回H22、5回</p> <p>・ふるさと雇用により2名新規雇用</p> <p>・オープンファームの開催 H22 3回 H23 2回(7月末時点)</p> <p>・酪農教育ファームの実施 H22 7校 372名参加 H23</p> <p>・店舗外での販売の実施</p>	<p>・ソフトクリームのみ販売から、ロールケーキやシュークリーム、プリンといった新商品を開発し、「牧場のお菓子屋さん」としてリニューアルオープン。</p> <p>・商品アイテム、販売額が徐々に増えつつある。</p>	<p>菓子類の販売額 (H20新規) 1,440万円</p>	<p>H22年度新商品販売額 3,916,920円 (月373千円)</p> <p>H23.4~6月の新商品販売額 1,463,979円 (月488千円)</p>
<p>10. 民有林における間伐の推進</p> <p>建設業者等の異業種と連携した「森の工場」などによって間伐を進めるとともに、個人所有林を対象にした「協働の森事業」の推進により、放置林の解消につなげる。</p>	<p>市有林での協定参加について企業へ働きかけを実施中(延べ3社)</p> <p>除・間伐の造林補助金の活用 H22 造林補助金9,557千円</p>	<p>間伐実施面積(H22年度) 187ha 間伐実施 8ha、1,987m³</p> <p>間伐実施面積(H23年度6月現在) うち森の工場：間伐実施中</p>	<p>間伐の実施面積 (H19 285ha) 250ha</p> <p>うち森の工場の間伐実施面積及び素材生産量 (H19: 5ha、 210m³) 25ha、 2,000m³</p>	<p>間伐実施面積 (H22年度) 187ha</p> <p>うち森の工場の間伐実施面積及び素材生産量 8ha、 1,987m³</p>
<p>11. 県産材の地域における需要拡大</p> <p>県産材の利用推進と需要拡大のPR等を行うことにより、木材・木製品の地産地消を推進する。</p>	<p>H22県産材PRのための里山の家完成、里山の家のパンフレット配布</p> <p>H23産振ステップアップ事業活用予定(補助金額100万円)</p> <p>木材需要の拡大や森林整備を推進するためのイベント(「高知もくもくランド」)に助成</p>	<p>PR活動により里山の家が(H22年度2棟)</p>		
<p>12. 高知市バイオマスタウン構想の実施</p> <p>木質バイオマスの利用拡大により、林地残材などの未利用資源の有効活用につなげるとともに、荒廃した竹林を整備し、伐採した竹をバイオマスとして有効活用することにより、竹による里山の生態系等への被害の拡大を防ぎ、もって循環型社会の形成や農山村の振興を図る。</p>	<p>・バイオマスの市場調査</p> <p>・竹チップマルチング材の実証実験の実施</p> <p>・企業訪問の取り組み</p> <p>・木質バイオマス事業に取り組む事業者の掘り起こしや補助制度の普及</p>			

総括	今後の方向性	備考
<p>店舗の知名度も徐々に上がり、店舗はもちろんのこと、県庁生協等店舗外での売上金額も増えてきている。また、原則毎月一回開催（雨天の場合中止）しているオープンファーム等のイベントによって、牧場を身近に感じてもらう取り組みも始めている。</p> <p>新商品のみでの120万の売り上げには届いていないが、従来からのソフトクリームとの合計売上げでは120万円を超えており、24年度以降も雇用の継続が可能と思われる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客の開拓とリピータの確保 ・顧客ニーズにあった商品開発 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗の知名度を上げるため、販促活動を充実、強化するとともに、アドバイザーの助言を着実に実行するなど、顧客の満足度を高める店舗運営を行う。 	
<p>森の工場内での間伐面積等は増加しているが、民有林での協働の森や異業種の参入等は進んでいない。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施業拡大に向けた森林組合の人員体制の確保 ・民有林版協働の森事業参加への意識づけ <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他事業者とのコラボレーション型事業の拡大に向けて、市有林などの実施可能な場所から作業を行い、実績を積んでいく。 ・協働の森事業の一層のPR等協賛企業の確保に向けた取り組みを強化する。 ・市有林を対象とした「環境先進企業との協働の森づくり事業」の新規案件企業への対応や、国の補助制度改正による間伐事業への影響の見極め、他部署との調整を検討する。 	
<p>新たに整備されたこうち木の家ネットワークのモデルハウス里山の家では、件数は少ないが成約実績もあがっている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県産材に対する信頼性の向上と里山の家等の認知度のUP <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県産材や里山を家のPRとともに、県産材のトレサビリティの確立や、木材産業の川上から川下の連携を図っていく取り組みを進め、安心安全な県産材の利用促進につなげていく。 	
<p>現時点で具体的な成果は見られない。 (竹バイオマスについては、企業の新たな動きがみられれば、進展も期待できる。)</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマス等利用の意識醸成 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・引き続き、企業訪問等を実施する中で、具体的な取組みのニーズ、シーズを探る。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>13. 底曳網による漁獲物の利用及び消費の拡大</p> <p>高知市御豊瀬地区の底曳網による漁獲物の消費拡大に向けた取組を進め、漁家経営の安定化を図る。</p>	<p><H21></p> <ul style="list-style-type: none"> ・女性グループ「ねえやんみませ」の結成 ・水産庁の「活力ある漁村づくりモデル育成事業」に採択され、空き家調査（3回）・水産物の加工研修（19回）、食育活動（1回）の実施、みませ祭りの開催。 <p><H22></p> <ul style="list-style-type: none"> ・底びき網漁獲物を使った加工品の試作・販売 ・試食会の開催（1回） ・沖底漁獲物の加工事業化協議（4回） <p><H23></p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工業交流促進協議会に沖底曳網漁家が参加 	<p><H21></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ねえやん御豊瀬の「みませ祭り」での売上高：22万円 ・みませ祭りの来場者：500人 <p><H22></p> <ul style="list-style-type: none"> ・たるばあやって御豊瀬ん会の「ふるさとフェスティバル」での売上：10万円 		
<p>14. 冷凍ドロメの販路拡大</p> <p>冷凍ドロメの販路の拡大を図り、生産量を増やすことによって、漁家所得の安定や向上につなげる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・活動検討会の開催（毎月1回） <p><H21></p> <ul style="list-style-type: none"> 冷凍どろめ加工グループ「どろめっ娘」の結成。 ・「春野さんさんくろしお市」への出店 <p><H22></p> <ul style="list-style-type: none"> ・冷凍どろめ製造技術講習会の実施 ・「春野さんさんくろしお市」への出店 ・土佐漁村起業交流会への参加 <p><H23></p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンプル出荷（1件） ・大阪市場関係者との交流会に参加 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上 <p>H21：77万円（うち冷凍どろめ61万円）、H22：63万円（うち冷凍どろめ40万円）、H23.7時点：17万円</p>		
<p>15. 販路拡大支援の充実</p> <p>地域産品の県外への販路拡大に向けた取組を進め、外貨を獲得することにより、産業の活性化につなげる。</p>	<p>高知市販路拡大チャレンジ事業(助成金)</p> <p>H21：12社認定1,843千円 H22：19社認定2,901千円 H23：上半期10社認定</p>	<p>H22：成約件数73件 成約金額70,328千円</p>		

総括	今後の方向性	備考
<p>当初は地域協議会と漁村女性グループを中心に、加工品開発、加工品の販売活動に取り組んだが、リーダーの不在等により、現在取り組みが滞っている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業の再構築 ・地域の主体的な取り組み意欲 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでの取り組みの総括の上に立って、地域主体の新たな展開の可能性について検討する。 	
<p>21年度にバッチ漁業者全員が参加した加工グループを結成し、毎月1回のペースで活動検討会を開催してきたが、組織的な活動になっておらず、生産量の増加、販路拡大にはつながっていない。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織的な加工・販売体制の確立 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メンバー間での意識の共有を図りながら、具体的な生産・販売計画の検討を行うなど、組織的な活動に向けた取り組みを展開する。 	
<p>事業実施により、成約件数、金額面で一定の成果はみられる。</p>		<p>行政の一般的な支援施策であり、APへの位置づけ可否を要検討</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>16. 土佐のものづくり企業による地産外商の推進</p> <p>機械・金属を中心とした「ものづくり企業」の受注拡大や販路拡大に向けた取組により、地場産業の活性化を図り、雇用機会の増大を目指す。</p>	<p>(見本市への出展ブース設置)</p> <p>H22 ・NEW環境展：15社出展 ・関西機械要素技術展：11社1団体出展</p> <p>H23 ・NEW環境展：11社出展 (商談会)</p> <p>H22 ・土佐商談会2010：13社参加 ⇒商談会・工場訪問・工場見学会 ・土佐技術提案商談会2011：11社参加 ⇒展示・プレゼン・商談会・工場訪問・工場見学会 (企業訪問)</p> <p>H23 H22年度に高知市雇用創出促進協議会が主催で実施した商談会に参加した県外発注企業6社を訪問し、受注拡大の推進等を図る。</p>	<p>(見本市への出展ブース設置)</p> <p>H22 ・NEW環境展：成約34件 ・関西機械要素技術展：成約82件</p> <p>H23 ・NEW環境展：成約4件 (商談会)</p> <p>H22 ・土佐商談会：成約709件 70,186千円 ・土佐技術提案商談会：成約3件 1,100千円</p>		
<p>17. 工業分野における産業政策情報の一元化による競争力の強化</p> <p>販路の拡大や経費削減、人材育成に関するセミナーや研修など、企業等の課題に対応する情報の一元的な提供により、競争力の強化につなげる。</p>	<p>(産業情報政策の一元化)</p> <p>・高知県製造業ポータルサイトのお知らせ機能を活用し、以下のような各支援機関の情報を一元化</p> <p>①経営者等に関するセミナー情報 ②販路拡大に向けた商談会、見本市等への出展情報 ③行政機関等が策定する産業振興支援策 ④その他</p>			
<p>18. 環境に優しい未活用資源の有効活用</p> <p>各産業の連携によって、未活用食材を使った商品開発の取組を検討し、「地産地消」「地産外商」「1.5次産業」の推進を図り、産業振興を目指す。</p>	<p>(未活用食材)</p> <p>・バイヤーへの紹介及び企業訪問</p> <p>(食品加工)</p> <p>・食品工業団地との意見交換 ・農商工連携マッチングセミナー</p>			

総括	今後の方向性	備考
<p>・受注拡大の機会提供に貢献しただけにとどまらず、県内企業の営業活動に刺激を与え、受注拡大機運の高揚につながった。</p> <p>・当該事業を通して関係機関との連携が図られ、商談会に参加した企業は商談会后に56名の採用が行われており、雇用創出の面で一定の成果が見られて、以降の事業展開に引き継がれる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 行政機関、支援機関が一体となった企業支援体制の確立 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 商談会の開催や見本市への出展がより効果的な企業支援となるよう、各機関との連携、調整を図っていく。 高知県、高知市、南国市、香南市が（財）高知県産業振興センターに補助金を交付し、共催で商談会事業を継続する。 	<p>行政の一般的な支援施策であり、APへの位置づけ可否を要検討</p>
<p>ポータルサイトを利用する企業の利便性は上がったと思われるが、利用実態やその効果が見づらい。</p>		<p>行政の一般的な支援施策であり、APへの位置づけ可否を要検討 （製造業ポータルサイト以外の取り組みがなければ成長戦略に吸収することも要検討）</p>
<p>事業主体及び取り組みの内容が具体化しておらず、成果は見えていないが、ニーズとシーズのマッチングに取り組むことで新たな展開も期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業スキームの確立 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業訪問等を通じて取り組み内容を明らかにしていく。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>19. はりまや橋周辺から高知城までの東西軸エリア活性化プランに基づく中心部の活性化</p> <p>「おまちの再興」「観光客を呼べるまちづくり」を目指し、「東西軸エリア活性化プラン」に基づき、官民協働でプランを推進し、幅広い経済効果やビジネスチャンスに繋げる。</p>	<p>□歴史資料館 ・基本設計の実施（工期：H23.3～23.10）</p> <p>□図書館 ・5月 基本計画中間とりまとめ（案）のとりまとめ ・6月 基本計画（案）のとりまとめ ・高知市両議会・両教育委員会へ報告</p> <p>□空き店舗対策 ・高知県こうち商業振興支援事業（空き店舗対策）（H22年度交付決定 5件：H23年度交付決定 1件） ・事業内容の要件の見直しを検討 ・高知市空き店舗活用創業支援事業の継続（H22年度認定分継続 2件） ・高知市空き店舗活用創業支援事業の見直しを検討</p> <p>□イベント等への支援 ・高知県こうち商業振興支援事業（商業振興支援）（H22年度交付決定 1件） ・事業内容の要件の見直しを検討</p> <p>□チャレンジショップの開設 ・4月 委託の対象となる商店街振興組合等への説明会の実施 ・5月・6月 事業実施の合意形成が図られた商店街振興組合等からの事業提案書の提出及び委託契約締結（京町・新京橋商店街振興組合）</p> <p>□憩いのスペース ・中央公園の整備（複合遊具設置等）について、内容検討（H23年9月以降に実施予定）</p> <p>□案内板等の充実や多彩なまち歩き ・4月～ エリア内にある既存看板等の調査</p>	<p>中心商店街の空き店舗率 (H20 15.3%) 増加傾向に歯止め</p> <p>商店街等の通行量 (夏期・休日) (H20 5.6万人/日) 減少傾向に歯止め</p> <p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>中心商店街の空き店舗率 (H22.12 13.4%)</p> <p>商店街等の通行量 (H22.12 5.8万人/日)</p>	

総括	今後の方向性	備考
<p>46のプランを熟度の高いものから順次実施しているが、事業開始から日が浅く、具体的な成果には至っていない。</p>	<p>【課題】 ・熟度の低い事業のスピード化</p> <p>【方向性】 ・フォローアップ会議にてPDCAサイクルを通じて必要な見直しを行っていく。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>20. 中心商店街でのアンテナショップの運営</p> <p>中心商店街において、常設のアンテナショップを開設し、地域製品の販売促進や都市部の住民を対象にしたマーケットリサーチにより、地域の生産者等の収入の確保につなげるとともに、各種の情報提供により、来街者の利便性の向上や商店街の売上げの増加に資する。</p>	<p>「地域商店街活性化法」を活用し、産業振興計画で取り組んでいる「地産・地消」、「地産・外商」の推進と魅力ある商店街づくりを行うため、県内最大の消費地である高知市中心商店街の活性化を図ろうとする事業者の取り組みを支援</p> <p>○事業概要 ・地産地消・地産外商促進事業 ・中心商店街支援事業 ・コミュニティ事業</p> <p>○補助金 【平成21年度（実績）】 国32,087千円，県8,022千円，高知市8,021千円 【平成22年度（実績）】 国34,225千円，県8,556千円，高知市8,556千円 【平成23年度（交付決定額）】 国43,464千円，県10,849千円，高知市10,849千円</p>	<p>・平成22年2月19日県産品アンテナショップ「てんこす」がオープン 【H22.2.19～H23.2.18】 ・初年度売上目標額87,889千円に対する総売上額 89,191千円（目標達成率100.3%） ○地産地消・地産外商促進事業 ・地域製品の掘り起こし：業者数251業者、アイテム数 2136品 ・店頭販売 8市町村 14民間事業者 ・テストマーケティング：業者数13業者 ○中心商店街支援事業 ・こじゅんと文化祭、ナイトバザールなど中心商店街を回遊させるイベントを開催 ○コミュニティ事業 ・高齢者向け講座：17回、延べ214人 内容：骨粗鬆症予防など ・子育て世代向け講座：15回、延べ143人 内容：離乳食作りなど ・子供向け手作り教室：7回、延べ118人 【H23.2.19～H23.6.30】 ・2年目1日当たり売上目標額292千円に対する実績額 260千円（目標達成率88.9%） ○地産地消・地産外商促進事業 ・地域製品の掘り起こし：業者数287業者、アイテム数 2743品 ・新規テストマーケティング：業者数 2業者 ○コミュニティ事業 ・高齢者向け講座：7回、延べ70人 内容：脱水症予防など ・子育て世代向け講座：4回、延べ49人 内容：離乳食作りなど</p>	<p>中心商店街の空き店舗率 (H20 15.3%) 増加傾向に歯止め</p> <p>商店街等の通行量 (夏期・休日) (H20 5.6万人/日) 減少傾向に歯止め</p> <p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>中心商店街の空き店舗率 (H22.13.4%)</p> <p>商店街等の通行量 (H22.12.5.8万人/日)</p>
<p>21. 多彩なイベントや演出等によるおまちのにぎわいづくり</p> <p>せり出し市等の多彩なイベントや、フラフ等による季節的な演出などにより、おまちのにぎわいを創出する。</p>	<p>(フラフ等による演出) ・フラフのデザイン開始</p> <p>(イベント等) ●H22年度 【商売と一体となったイベント事業】 ・100円商店街イベント実施（はりまや橋商店街：3/26） ・値引き市イベント実施（帯屋町一丁目商店街：3/26） ●23年度 【季節イベント等実施分】 5月 こうち春花まつり2011、母の日イベント 6月 父の日イベント 5月～7月 まちなかよさこいストリートダンス（毎月第2日曜）</p>	<p>・イベントの実施による商店街への誘客</p>	<p>中心商店街の空き店舗率 (H20 15.3%) 増加傾向に歯止め</p> <p>商店街等の通行量 (夏期・休日) (H20 5.6万人/日) 減少傾向に歯止め</p> <p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	

総括	今後の方向性	備考
<p>○地産地消・地産外商促進事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・初年度売上目標を達成 売上高約 89,181千円 達成率 100.3% ・生産者へのフィードバックや提案により商品のブラッシュアップにつながった。 ・地域で作られる新商品情報の収集、取扱い（販売）やテストマーケティングへのアプローチを強化する必要がある。 ・補助金終了後の安定した運営のためにも更なる売り上げのアップへの取組みが必要 <p>○中心商店街支援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業への誘客は一定図れたものの来街者の回遊性を高めるまでには至らなかった。 ・事業への参加者の増加と来街者の回遊性を高めるために内容の再検証、ブラッシュアップを行い事業の充実を図る必要がある。 <p>○コミュニティ事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各講座内容は受講者に好評であるが、尚一層、講座（商店主を講師とする講座の開催）の充実を図っていく。 ・店舗内のオムツ替え・授乳施設の利用が少ないことから、引き続き周知を図る。 	<p>○地産地消・地産外商促進事業</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助金終了後の安定した運営のためにも更なる売り上げのアップへの取組みが必要 <p>【方向性】</p> <p>商品の掘り起こしや店頭販売等の現在の取組みに加え、以下の取組みを強化していく必要がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・BtoBの販売の強化 ・平日の売り上げの向上 ・カタログ販売、インターネット販売の向上 ・イベント等との連記 <p>○中心商店街支援事業</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業への誘客は一定図れたものの来街者の回遊性を高めるまでには至らなかった。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業への参加者の増加と来街者の回遊性を高めるために内容の再検証、ブラッシュアップを行い事業の充実を図る必要がある。 <p>○コミュニティ事業</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講座の充実 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講座（商店主等を講師とする講座の開催）の内容の検討、実施 	
<p>イベントの実施により一時的に人手が増えるなど商店街の賑わいにある一定の効果がみられる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集客力の向上 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで以上に効果的なイベントの展開、PR活動の充実を図ることで、商店街の回帰、売り上げ増につなげる。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>22. おまちに関する情報発信の充実</p> <p>おまちに関する情報を、より多くの人に届けるために、ガイドブック、ホームページ、ブログ等を幅広く活用し、総合的な情報発信を行う。</p>	<p>【おまちの情報発信関係協議】 4月以降3回開催 【HP】 「おまち」のホームページよさこいタウンリニューアルおよびブログ・ツイッター 開始。 【おまちの週末情報】 おまちに関する情報の収集体制を充実させ「週末情報」として、よさこいタウンをはじめ、HP、メール等にて配信、商店街等への掲示、情報提供により、試行的におまち情報を配信中。</p>		<p>中心商店街の空き店舗率 (H20 15.3%) 増加傾向に歯止め</p> <p>商店街等の通行量 (夏期・休日) (H20 5.6万人/日) 減少傾向に歯止め</p> <p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>中心商店街の空き店舗率 (H22. 13.4%)</p> <p>商店街等の通行量 (H22.12 5.8万人/日)</p>
<p>23. 中心市街地における商業、観光等の基盤強化による都市機能の増進及び経済活力の向上</p> <p>新たな高知市中心市街地活性化基本計画を策定し、多様な主体の参画のもとに、中核市として、にぎわいと活力ある中心市街地の再生を目指し、都市機能の増進と経済活力の向上を図る取組を進める。</p>	<p>中心市街地活性化基本計画の策定に向け具体策の洗い出し ●H21年度 6/1 第5回高知市中心市街地活性化基本計画検討委員会 ●H22年度 11/29 第7回高知市中心市街地活性化基本計画検討委員会開催 2/22 第1回追手前小学校西敷地土地利用検討部会開催 ●H23年度 4/12 中心市街地活性化幹事会を開催 4/20 四国地方整備局との協議 4/21 四国経済産業局との協議 4/26～ 関係各課ヒアリングおよび素案のフラッシュアップ開始 6/13高知市産業活性化推進本部会 6/16内閣府協議</p>		<p>中心商店街の空き店舗率 (H20 15.3%) 増加傾向に歯止め</p> <p>商店街等の通行量 (夏期・休日) (H20 5.6万人/日) 減少傾向に歯止め</p> <p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>中心商店街の空き店舗率 (H22. 13.4%)</p> <p>商店街等の通行量 (H22.12 5.8万人/日)</p>
<p>24. 清流鏡川や浦戸湾などの地域資源の活用と近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進</p> <p>アユ群れる清流鏡川や浦戸湾などの地域資源を活かした滞在型・体験型観光を推進するとともに、周辺市町村等とのネットワークを強化し、情報発信機能の強化やPR活動の充実、周遊ルートづくりを行うことによって、1泊以上でできる観光地づくりを目指す。</p>	<p>・鏡川河口域のアユの生態調査の実施 ・「漁業体験エコツアールin浦戸湾」「まるごと体験！鏡川！」「わくわく源流体験」の実施 ・広域観光推進検討会（高知中央広域市町村圏事務組合主催）参加。 ・仁淀川地域観光協議会への高知市のオブザーバー参加。 ・高知市内の宿泊施設の着地型旅行商品追加開発に対する県の産振補助金ステップアップ事業による支援。</p>	<p>・「漁業体験エコツアールin浦戸湾」（参加者21名）「まるごと体験！鏡川！」（参加者46名）「わくわく源流体験」（参加者32名）。 ・第三種旅行業の登録を受けて着地型旅行商品を造成している高知市内の民間事業者（宿泊施設）が県の産振補助金ステップアップ事業を活用して、高知市及び高知市近郊の着地型旅行商品を新たに15プログラムを追加開発するとともに専用ホームページ等を制作。 ・仁淀川リバーツーリズムとして、仁淀川流域の観光施設と高知市の観光遊覧船、土佐っ歩などの体験型観光を組み合わせたツアーコースが新たに造成された。</p>	<p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>観光客の入込み数 (H22 326万人)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>中心街ホームページ(よさこいタウン)は昨年よりリニューアルを図り、ブログ、ツイッターによる情報発信を開始。同時に関係団体等との相互リンクを実施。また、いままでなかった、「おまちに特化した情報」を収集し試行的におまち情報を配信。成果はこれから。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体制の確立 ・観光の情報発信との連携 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鮮度の高い情報をタイムリーに発信していく体制を作るとともに、既の実施している観光分野での情報発信とも連携するなどより効果的な仕組みづくり。 	<p>H23新規項目</p>
<p>高知市中心市街地活性化基本計画の24年度の策定に向けて策定作業は順調に進んでいる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・搭載事業のブラッシュアップ(補導センター跡地、民間事業等) <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 核となるハード事業が少なく、また民間の事業が少ないことから、活用可能な土地での活性化事業について検討及び協議を進める 	<p>行政の計画策定に向けた取り組みであり、APへの位置づけの可否について要検討</p>
<p>民間事業者による着地型旅行商品造成の動きが、高知市内だけでなく周辺地域の自然や伝統文化、食材等の地域資源を観光資源に育てることへ繋がり、周辺地域の活性化へ寄与している。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・近隣地域との連携の強化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市(民間事業者含む)と近隣の観光協議会等との連携を一層深め、一体となった観光メニューの作成やPRなどにより、中央部で1泊できる観光地づくりへとつなげていく。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>25. 「よさこい」を通じた観光客の誘致と「よさこい」ブランドの確立</p> <p>全国に誇れる「よさこい」を通じて、外国人も含めた観光客の誘致と、「鳴子」などの地域物産による「よさこい」ブランドの確立を目指す。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「高知県産オリジナル鳴子ブランド化検討協議会」にてオリジナル鳴子について検討。 ・東西軸エリア活性化プランにて共用地方車の設備の整備について検討。 ・「よさこいおもてなし事業」により高知市「よさこいおもてなし隊」がH23.7月から年末までJR高知駅前こうち旅広場にて毎日よさこい踊りを披露やよさこい体験を実施することとしている。 		<p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>観光客の入込み数 (H22 326万人)</p>
<p>26. 映画を通じた「よさこい」発祥の地としてのアピールと観光客の誘致</p> <p>「よさこい祭り」を題材にした映画の製作を支援し、「よさこい」発祥の地として全国にアピールするとともに、ロケ地を観光ルート化することにより、観光客の増加につなげる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「君が踊る、夏」の製作に対する県・市の観光補助金による支援 ・映画「君が踊る、夏」ロケ地マップ作成・配布 	<ul style="list-style-type: none"> ・映画公開（H22.9/11）から10月18日までの間に全国で17万人の観客を動員し、全国によさこいのPRをすることができた。 	<p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>観光客の入込み数 (H22 326万人)</p>
<p>27. 観光情報の集約と情報発信力の強化</p> <p>観光客の多様なニーズに対応するため、観光と物産に関する情報を集約するとともに、インターネットや携帯情報端末を積極的に活用して、多様で特色あるPRを推進する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・こうちユビキタス観光コンテンツ協同組合が運営する「こゆび」の本格運用開始され、9宿泊施設で携帯端末45台を貸し出し。 ・webマガジン「旅色」高知版の事業主体に対する県・市の補助 	<ul style="list-style-type: none"> ・「こゆび」については携帯端末を利用した観光情報を提供する新しい仕組みと推進体制ができ、また、観光情報の発信ができた。 ・webマガジン「旅色」高知版の定期的な更新による県外観光客への誘客。 	<p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>観光客の入込み数 (H22 326万人)</p>
<p>28. 「エンジン01オープンカレッジin高知」の開催を契機とした交流人口の拡大</p> <p>「エンジン01オープンカレッジin高知」の開催で、つながりのできた「エンジン01」会員への高知の魅力のアピールを通じて、県外観光客の誘致につなげる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジン01の開催 ・民間団体を実施主体とした高知エンジン02の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジン01講師との関係性が構築されたことにより、オープンカレッジ終了後も講師を招いてのコンサートや講演会等を高知で開催することができ、高知の文化・芸術振興につながった。 また、講師のブログ・雑誌コラム等のメディアにより高知についての情報が発信され、高知の知名度の向上とイメージアップに貢献していただいた。 	<p>観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人</p>	<p>観光客の入込み数 (H22 326万人)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>2011サッカー「アジア大会」でよさこいが披露されるなど、民間の力で一部成果はあったものの、よさこいのルーツをアピールする体系的な動きとなっていない。ただし、よさこいおもてなし隊は、よさこい本番以外において、よさこいを見学・体験していただくことができ、よさこいの本場高知をアピールする機会となっている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業スキームの見直し <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本家よさこいを効果的にアピールするためには、何が必要かといった視点で再検討する。 ・オフシーズンを含め、年間を通して「よさこい」による集客が可能となるような「よさこい」の活用方法について検討を行う。 	
<p>「君が踊る、夏」は、そのほとんどが高知でのロケであり、高知の観光名所やよさこいの魅力がふんだんに盛り込まれていることから、映画のロケ地の観光ルート化を目指したロケ地マップの配布により全国によさこいのPRをすることはできたが、事業目的である「観光客の誘致」につながったかどうか把握は困難。</p>		<p>よさこいのPRと誘客の戦略であり、今後はNo.25で展開していく方向で要検討。</p>
<p>こうちユビキタス観光コンテンツ協議会が運営する高知の観光情報サイト「こゆび」のHPは充実してきており、旅行エージェントによる旅行商品にも組み込まれている等一定の誘客効果が認められる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・認知度の向上による利用の増加 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・登載する観光情報の充実、更新により、滞在型観光の振興を図る。 	
<p>講師の多くが観光大使として、あらゆる場面で本県のPRに多大な貢献をしていただくなど、一定の成果があった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行政のかかわり方 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間主体の良さを活かして集客力の高い企画を展開し、継続的開催につなげることを期待するとともに、行政として必要な支援を検討する。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
29. 温泉開発による観光地としての魅力の向上 観光目的として非常にニーズが高い、温泉を開発することにより、観光客の増加につなげる。	高知市旅館ホテル温泉協同組合の組合員が温泉施設化への設備投資を意思決定するための材料として、「平成22年度中小企業組合等活路開拓事業」を活用して、施設浴槽に試験的に温泉水を導入する「温泉フェア」を実施し、利用者へのアンケートも実施した。		観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人	観光客の入込み数 (H22 326万人)
30. 「龍馬伝」を契機とした観光の振興 坂本龍馬の志や生き様に触れようと、全国から数多くの龍馬ファンや観光客が訪れる中で、2010年のNHKの大河ドラマ「龍馬伝」を契機として、さらなる観光振興につなげる。	・観光遊覧船3号艇への県の産振補助金・市の観光補助金による支援 ・観光遊覧船1号艇のトイレ設置等への県・市の観光補助金による支援 ・土佐っ歩は既存6コースをリニューアル、特別コース2コース（土佐勤王党コース・長宗我部コース）を新設して実施（H23.4/1～） ・高知市立龍馬の生まれたまち記念館での外国語（英語、中国語（簡体字・繁体字）、韓国語）パンフレット作成及び音声ペンをを使った展示物の外国語ガイド開始（H23.4月～）	○観光遊覧船 H21：3,765人 H22：5,897人 H23.4～6：1,981人 ○土佐っ歩 H22.1～12：3,342人 （まち歩き 18,415人） H23.1～6：945人 （まち歩き 1,220人）	観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人	観光客の入込み数 (H22 326万人)
31. 食による観光の推進と地域物産との連携 高知の強みである「食」を活かした観光と地域物産との連携により、観光客の誘致や観光消費額の増加につなげる。	・「はりまや箸」ははりまや橋商店街及び高知商業高校生徒により商品化し、販売中。 ・高知県が生産量日本一を誇る食材（ニラ、ナス、ショウガ、ミョウガ、シシトウ、ユズ、シラス）を使った新たなアイデア料理を募集し、新名物料理（「しらすラーメン」及び「なるこ丼」）が誕生。 ・高知市内9店舗（H21時点）で新名物料理を提供。 ・学校給食版しらすラーメン約2万食を高知市内の小中学校で提供。		観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人	観光客の入込み数 (H22 326万人)
32. 土佐の偉人ゆかりの地の魅力向上と情報発信 坂本龍馬を始めとする土佐の偉人ゆかりの地の魅力を高めるとともに、県外に情報発信することで、観光客の誘客を図る。	・仁井田吹井地区の瑞山記念館の展示物のリニューアルを県市の観光補助金により支援。 ・長宗我部関連のゆかりの地のマップを作成し、配布及びホームページでの公開により高知市地域の関連史跡等を周知。 ・長宗我部連絡協議会発足、長宗我部フェス、初陣祭の開催 ・第23回全国龍馬ファンの集い-高知大会（H23.10/22・23開催（予定））。	・瑞山記念館の展示物の充実により、土佐っ歩の新コースに組み込まれる。	観光客の入込み数 (H19 230万人) 300万人	観光客の入込み数 (H22 326万人)

総括	今後の方向性	備考
<p>高知市旅館ホテル温泉協同組合では、温泉観光地化の実現に向けた調査を実施し、既存の温泉源を活用しタンクローリーによる配湯と新規温泉開発についてコスト、リスク、実現スピードを比較し、既存温泉活用が有利として検討を進めたが、温泉水の購入コストが計画当初より増加したこと等により、経営面において現実的でないと判断した。このため、協同組合では、改めて新規温泉開発によるビジネスモデルを検討することとなった。</p>	<p>【課題】 ・新規温泉開発及びコスト、リスクの再検討</p> <p>【方向性】 ・事業主体によるビジネスモデルに対し可能な支援について検討を進める。</p>	
<p>観光遊覧船は3隻体制で運航開始したH22年度の乗船客数は前年度より着実に増加。 土佐っ歩はH23.4からコースをリニューアルして参加者のニーズに対応したコースとなり、また、高知市郊外を巡る「土佐勤王党コース」及び「長宗我部コース」を設定する等魅力が向上している。</p>	<p>(観光遊覧船) 【課題】 ・乗船客数の増加のための企画商品づくりとPR 【方向性】 ・セールスキャラバンへの参加等による旅行代理店への売り込み ・新たな企画商品づくりにより多様なニーズへの対応</p> <p>(まち歩き) 【課題】 ・まち歩きの更なる魅力向上と団体客の確保 【方向性】 ・旅行代理店への売り込みなど積極的なPR活動</p>	
<p>新たなご当地グルメの取り組みについては、一時高知市内9店舗で提供されていたが現時点では1店舗に減少となるなど、新たな食の創造につながっていないこともあり、今後の食に対する取り組みの見直しをする必要がある。</p>	<p>【課題】 ・事業スキームの見直し</p> <p>【方向性】 ・土佐のおきゃくや皿鉢祭などの「食」をテーマにしたイベントの充実</p>	
<p>武市半平太旧宅と墓周辺の観光資源の磨き上げを行ったことにより、県内外からの観光客から好評を得ている。また、長宗我部関連イベントも定着しつつあり、当初の事業目的を一定達成することができた。</p>	<p>【課題】 ・関連施設を中心としたまち歩きなどのソフトの充実</p> <p>【方向性】 ・龍馬や半平太、また長宗我部元親など土佐の偉人の紹介により、土佐の歴史の魅力向上につなげていく。</p>	

地域アクションプラン総括シート

(嶺北地域)

【地域アクションプラン 総括シート】

≪嶺北地域≫

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1. れいほくブランドの園芸産地の確立</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」のブランド化に向けた取組のレベルアップを行う。</p>	<p>「れいほく八菜」</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆現地検討会及び栽培検討会の開催 <ul style="list-style-type: none"> ・21年度：34回 ・22年度：25回 ・23年度：6回（6月末） ◆技術確立のための試験調査回数 <ul style="list-style-type: none"> ・21年度：56回 ・22年度：71回 ・23年度：20回（6月末） ◆IPMの天敵採集及び情報交換 <ul style="list-style-type: none"> ・21年度：6回 ・22年度：5回 ・23年度：3回（6月末） ◆環境点検の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・21年度：3回 ・22年度：2回 ◆ISO内部監査員養成研修会 <ul style="list-style-type: none"> ・22年度：1回 ・23年度：1回 ◆販売拠点づくり <ul style="list-style-type: none"> ・販売促進企画会議・チーム会の開催 ・販売促進活動 ◆直販システム <ul style="list-style-type: none"> ・産振総合補助金の導入（H21,H22） 雨よけハウス、保冷車、コンテナ等の整備 ◆農業担い手の発掘・育成 <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関・生産者への協力要請・啓発 <p>「れいほく八花」</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ノーブルの高品質・安定生産技術確立のための実証調査および現地巡回指導回数 <ul style="list-style-type: none"> ・21年度：10回 ・22年度：12回 ・23年度：5回（6月末） ◆ノーブルの球根供給システムの整備 <ul style="list-style-type: none"> ・21年：JA花卉部会員に対し、「ノーブル」の組織培養苗の導入及び今後の生産の意向調査 ・22年：同じ ◆ノーブル由来の新系統の品質登録に向けた支援 <ul style="list-style-type: none"> ・23年：品種特性調査 	<p>「れいほく八菜」</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆PDCAサイクルに基づいた部会活動の実施（現地検討会、目慣らし会、ISO環境点検など） <ul style="list-style-type: none"> ・21年度：進捗率100% ・22年度：進捗率100% ・23年度：進捗率100%（6月末） ◆新技術導入農家数（米ナス、シシトウ、カラーピーマン3品目） <ul style="list-style-type: none"> ・新品種の導入：米ナス「なつのすけ」8戸/8戸、面積割合100%（面積割合＝21年度：34%、22年：74%） ・天敵使用農家数 21年度：24戸→22年度：21戸→23年度：集計中 ◆ISO内部監査員 5名 ◆れいほく八菜販売額 <ul style="list-style-type: none"> ・21年度：2.1億円 ・22年度：2.2億円 ◆販売拠点づくり <ul style="list-style-type: none"> ・コープかがわ（7店舗） 八菜売上（H22） チラシ共同購入2,200千円 店舗販売2,594千円 ・JA高知市（2店舗） ◆直販システム <ul style="list-style-type: none"> ・集荷システム（土佐町）の開設（H21.10～） ◆新規雇用 <ul style="list-style-type: none"> 1名（ふるさと雇用再生特別基金事業） <p>「れいほく八花」</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆「八花」販売額 <ul style="list-style-type: none"> ・21年：9,520万円 ・22年：11,237万円 ・23年：集計中 ◆ノーブル出荷本数 <ul style="list-style-type: none"> ・21年：59千本 ・22年：67千本 ・23年：集計中 ◆ノーブル販売額 <ul style="list-style-type: none"> ・21年：980万円 ・22年：1,275万円 ・23年：集計中 	<p>「れいほく八菜」販売額（H19 3.0億円）</p> <p>3.5億円</p> <p>「れいほく八花」販売額（H19 1.1億円）</p> <p>1.2億円</p>	<p>「れいほく八菜」販売額</p> <p>H21：2.1億円 H22：2.2億円</p> <p>「れいほく八花」販売額</p> <p>H21：0.9億円 H22：1.1億円</p>
<p>2. ユズ産地の確立と加工拠点づくり</p> <p>《大豊町、本山町、土佐町》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、ユズのブランド化に向けた取組のレベルアップを行うとともに、ユズの加工拠点づくりに向けた取組を進める。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ユズ産地構設計画変更・作成（H21, H22） ◆ユズ加工場の建設・整備 <ul style="list-style-type: none"> ・強い農業づくり交付金（国）、産振総合補助金の導入（H22） ユズ加工場、搾汁ライン、ジュースライン等の整備 ◆国内・海外での販促活動の強化 <ul style="list-style-type: none"> 国内外4回（H21）、国内4回・海外6回（H22） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ユズ加工施設・設備（搾汁ライン（800t/年）、ジュース充填ライン（36,000本/日））の拡充（H22） ・ユズ加工品販売額 <ul style="list-style-type: none"> 4.1億円（H21） 4.6億円（H22） 	<p>ユズ加工品の販売額（H19 3.4億円）</p> <p>4.5億円</p>	<p>ユズ加工品の販売額</p> <p>H21：4.1億円 H22：4.6億円</p>

総括	今後の方向性	備考																								
<p>「れいほく八菜」</p> <p>①れいほく八菜の販売額及び生産者数は、平成16年をピークに、生産者の高齢化や後継者不足などにより年々減少し、特に平成20年以降は強い減少傾向となった（備考参照）。</p> <p>②れいほく八菜では、嶺北の売りの部分である環境に優しい農業の一層の推進と新技術の普及、さらに新規有望品目の三色ピーマンの導入推進を中心に実施したことから、平成22年度の販売額は同21年度と同額程度を維持することができ、下げ止まりの傾向が見られた。</p> <p>③しかし、農家数の減少傾向は続いていることから、計画最終年の23年度は、担い手の発掘・育成に向けた新たなプロジェクトを開始し、地域の関係機関、農業者が一丸となって嶺北の園芸産地を維持していく取り組みを推進している。</p>	<p>「れいほく八菜」</p> <p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 農業担い手の発掘・育成 2 基幹品目の栽培確立 3 八菜ブランドの充実と販促活動の推進 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 農業担い手の発掘・育成 <ul style="list-style-type: none"> ・農業研修の充実：受入農家の設置、就農計画作成支援、受入農家と研修希望者とのマッチング ・新規就農者等の経営安定に向けた支援：目標達成に向けた支援（研修会、個別勉強会等） ・コンサルテーションによる経営改善 2 基幹品目の栽培確立：実証試験、現地検討会 <ul style="list-style-type: none"> ・三色ピーマン：栽培マニュアル作成、IPM、抵抗性台木の検討 ・米ナス：リアルタイム診断、IPM、昇温抑制資材の検討、連作障害回避技術の検討 ・シシトウ：リアルタイム診断、IPM、高齢者向け軽労化方策の検討 3 補完品目の栽培確立 <ul style="list-style-type: none"> ・マノアレタスの栽培技術の確立：実証試験栽培技術の確立、生理障害対策の検討 4 販売拠点の定着・拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・販売拠点の充実、新たな販売拠点市場の発掘、販売促進活動の充実 	<p>「れいほく八菜」</p> <p>れいほく八菜販売額と農家数</p> <p>(億円) (人)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>販売額 (億円)</th> <th>農家数 (人)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H16</td> <td>3.3</td> <td>300</td> </tr> <tr> <td>H17</td> <td>2.7</td> <td>280</td> </tr> <tr> <td>H18</td> <td>3.1</td> <td>270</td> </tr> <tr> <td>H19</td> <td>2.9</td> <td>260</td> </tr> <tr> <td>H20</td> <td>2.5</td> <td>240</td> </tr> <tr> <td>H21</td> <td>2.2</td> <td>220</td> </tr> <tr> <td>H22</td> <td>2.2</td> <td>210</td> </tr> </tbody> </table>	年度	販売額 (億円)	農家数 (人)	H16	3.3	300	H17	2.7	280	H18	3.1	270	H19	2.9	260	H20	2.5	240	H21	2.2	220	H22	2.2	210
年度	販売額 (億円)	農家数 (人)																								
H16	3.3	300																								
H17	2.7	280																								
H18	3.1	270																								
H19	2.9	260																								
H20	2.5	240																								
H21	2.2	220																								
H22	2.2	210																								
<p>「れいほく八花」</p> <p>①花卉部会員は少数であり、高齢化が進んでいるが、嶺北地域の冷涼な気候を活かし、概ね一定の販売額を保っている。</p> <p>②嶺北にしかない花であるノーブルは、市場の評価を保ち、最近では新たな市場からの引き合いも出てきている。</p> <p>③限られた生産者数と栽培面積であるが、組織培養苗や病害虫防除の徹底等の新たな取り組みを行い、高品質・安定生産技術の確立に向けた部会活動を行うことで、農家の所得維持・向上につなげることができた。</p> <p>④ノーブルの出荷本数も増加し、八花の販売額も順調に増加して目標達成確実とされていたが震災の影響により花き類の単価が大幅に下落したことから、平成23年度末の目標達成は難しくなった。</p>	<p>【れいほく八花】</p> <p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 高品質・安定栽培技術の確立 2 ブランド化による付加価値化 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 高品質・安定栽培技術の確立 <ul style="list-style-type: none"> ・病害虫の早期発見・適性防除など栽培管理技術の徹底により、収量の安定と市場に信頼される高品質を保つ。 2 ブランド化による高付加価値化 <ul style="list-style-type: none"> ・「ノーブル」を市場を通じてPRし、知名度を上げるとともに、「ノーブル」由来の新品種も登録し、「れいほく八花」を充実させる 	<p>「れいほく八花」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H19年：1.1億円 ・H20年：1.0億円 ・H21年：0.95億円 ・H22年：1.1億円 																								
<p>旧ユズ加工場によるユズ加工品の開発・製造と販売努力により、売り上げが年々向上した。この結果、農協加工場へのユズの出荷量の増加に伴い、処理能力の不足が顕著となったため、ユズ加工場を新たに建設した。新加工場は、搾汁ライン増設により果汁の搾汁率や品質が向上するとともに、ジュースラインの製造能力と衛生管理が強化された。新加工場は平成23年度より本格稼働が始まった。</p> <p>販売面では、国内・海外での展示販売会など商談に積極的に参加し商談を続けている。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 衛生管理の徹底 2 適正在庫の管理 3 生産者価格の向上 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 衛生管理の徹底 <ul style="list-style-type: none"> ・果汁品質の向上、ジュースの製造能力強化に併せ、県版HACCP取得により衛生管理を徹底することにより、大手飲料メーカーを含めて、新たな取引先の開拓に取り組み、PB商品など積極的に生産する。 2 適正在庫の管理 <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ果汁の加工・販売等により、適正在庫で管理する。 3 生産者価格の向上 <ul style="list-style-type: none"> ・加工品の販売増により収益を上げ、ユズ生産者に還元できるようにする。 																									

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>3. 集落営農で元気な地域づくり</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>集落の農業者が協力して、管理が困難となった農地や高齢者等の労力などの地域資源を活用した農業経営を行い、将来にわたって地域で生活できる一定の所得と雇用の場を確保するための集落営農の仕組みづくりを行う。</p>	<p>〈こうち型集落営農の推進〉2組織</p> <p>◆リーダ-育成及び合意形成機能強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落営農推進委員会運営、助言 各々隔月～10回/年 ・営農組合総会 各々1～2回/年 ・関係機関の支援体制（進捗協議） 本山町：毎月、土佐町：隔月 ・研修（町主催） 講演会：毎年（本山町） 視察研修： 町主催で毎年2～4地区（本山町） H22から毎年1地区（土佐町） <p>◆園芸品目等の導入と定着</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈吉延営農組合〉 ヨカ・ブランド米生産 〈伊勢川営農組合〉 実証圃設置・有望品目栽培実証、梅共同栽培管理、受託部会、園芸部会、直販加工部会運営、栽培加工支援 <p>◆消費者交流（体験の場づくり）</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈吉延営農組合〉 H22～棚田コナト他年3回 <p>◆中山間地域集落営農等支援事業の導入（機械整備・リト事業）</p> <ul style="list-style-type: none"> 〈本山町〉 毎年集落営農講演会、視察研修 〔土佐町〕 H22～視察研修 〔吉延営農組合〕 H21耕作道、耕作放棄地整備、H22色選機、コバ、イ他 〔伊勢川営農組合〕 H22田植動噴機 〔穴内あけほの会〕 H21 予冷庫 〔北山西営農組合〕 H22乾燥機・粉すり機他、230-ルバー他 〔大石農事組合法人〕 H22：粉すり機・計量機他 〔高角営農組合〕 H21：トラクター、畦塗機、クワッパラー他 	<p>〈こうち型集落営農の推進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取組組織数の増加（累計） H20：1組織 H22：2組織 H23見込：2組織 ・売上高の増加 吉延営農組合 H20：0万円 H21：96.7万円 H22：347.1万円（他にブランド米有り） 伊勢川営農組合 H20：0万円 H21：22.6万円 H22：76.8万円 <p>〈集落営農組織の育成〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落営農組織数の増加（累計） H20：3組織 H21：4組織 H22：7組織 	<p>こうち型集落営農における担い手組織の農産物販売額（H20新規） 1,300万円</p> <p>集落営農組織及び準じる組織（累計）（H20 3組織） 8組織</p>	<p>こうち型集落営農における担い手組織の農産物販売額</p> <p>H22： 347万円（他にブランド米有り）</p> <p>集落営農組織及び準じる組織（累計）</p> <p>H22： 7組織</p>
<p>4. 米粉を活用したビジネスの展開</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外需など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創出につなげる。</p>	<p>◆米粉用原料稲の栽培</p> <p>◆米粉ビジネスの展開</p> <ul style="list-style-type: none"> 米粉加工品の開発・販路開拓（パン、うどん、ラーメン等） <p>◆土佐産直サテライトセンター（とさ千里）での米粉ビジネスの展開</p> <p>◆米粉の里構想の展開</p> <ul style="list-style-type: none"> 料理教室、スタンプラリー <p>◆産振総合補助金の導入（H21、H22）</p> <ul style="list-style-type: none"> 集荷場・加工用機器等の整備 販促活動 	<ul style="list-style-type: none"> ・米粉用原料稲の栽培面積 H21：11.1ha H22：18.8ha H23：21.6ha ・米粉、米粉加工品の製造、販売の開始及び事業展開（H21.4～） ・米粉・米粉加工品の販売額 H21：4,300万円 H22：5,200万円 ・新規雇用：1名（ふるさと雇用再生特別基金事業） 	<p>米粉等の販売額（H20新規） 7,000万円</p>	<p>米粉等の販売額</p> <p>H21： 4,300万円 H22： 5,200万円</p>

総括	今後の方向性	備考
<p><こうち型集落営農の推進> 「吉延営農組合」は、ライスセンターを整備するなど本山町で振興するブランド米の生産基盤を整備した。また、担い手が集落に提案しながら集落営農を進める推進体制ができた。地域おこしの一環として、生産地と消費地との交流事業にも取り組み、交流人口の拡大にも努めている。 「伊勢川営農組合」は、「受託」「園芸」「直販・加工」ごとの部会を設けて計画活動を実践する体制が整備できた。 いずれも、こうち型集落営農組織として策定された「営農計画」及び「集落営農ビジョン」に基づいた地域営農の仕組みづくりと実践活動が図られた。</p> <p><集落営農組織の育成> 集落営農支援ソフト事業等を活用した講演会や先進組織視察などの研修会や集落座談会の運営支援により、集落営農推進に向けての動機づけの場づくりや合意形成が図られ、組織が育成された。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 集落営農の推進及び体制整備 2 集落営農組織の育成 3 集落営農組織の継続性の確保 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 集落営農の推進及び体制整備 各町村担い手育成総合支援協議会や農業連絡会を関係機関の推進体制とし、集落営農の必要性や推進方針を情報共有し、集落支援計画作成と進行管理を行う。 ・中山間地域等直接支払制度協定集落の中から集落リーダーの発掘や育成の対象とする集落を選定し、集落営農説明会などの座談会を開催し、集落営農推進に向けた動機づけを図る。 2 集落営農組織の育成 ・集落営農推進体制ができた集落を対象に、動機づけ及び合意形成を図りながら、集落営農組織を設立する。 3 集落営農組織の継続性の確保 ・集落営農組織の中から組織を選定し、現状の組織活動内容(経営発展度・地域貢献度指標)から、課題整理と目標設定を行い、組織活動をステップアップする。 ・こうち型集落営農組織の営農計画及び集落営農ビジョンの実現のため、共同利用施設・機械の整備などを図りながら、集落の担い手となりうる人材の確保と、所得に位置づく品目の選定などを行いながら継続性の確保できる集落営農の仕組みを作る。組織活動の推進役を担うリーダーやサブリーダーを育成するとともに、先進地視察や研修会等により営農組合の合意形成機能を強化する。また、生産地と消費地の交流拡大によって、消費へのアピールを強化し、安全・安心の農業生産に努める。 	
<p>米粉製粉工場の稼働、米粉パン工場のオープン等により米粉ビジネスも徐々に軌道に乗りつつある。23年度末の目標値には及ばないと思われるものの販売額も年々増加しており、地域内の雇用も増加した。大阪の「とさ千里」の米粉パン工房もオープンし、関西圏での米粉のPR拠点として事業展開を行っている。米粉の加工商品も新たに開発されており、米粉の里構想の推進により米粉のさらなる利用拡大へ向けた取り組みが期待される。 米粉パンについては、商品数も拡大し、販売額も順調に推移しており、認知度の向上に寄与している。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 米粉の高付加価値化 2 販路拡大 3 生産・営業等の体制強化 4 販売戦略の構築 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 米粉加工品の商品開発 米粉の付加価値を高める商品開発を進め、生産者の所得向上を図る。 2 販路拡大（関西圏を視野） 大阪「とさ千里」を米粉のPR拠点とし、米粉の販売拡大につなげる。 3 生産・営業等の体制強化 れいほくブランドの高付加価値の米粉としてさらに販売を拡大させるため、生産、営業面での体制強化を図る。 4 販売戦略の構築 ブランド米と米粉のセット販売 5 米粉の里の推進 6 米粉パンの学校給食としての販売促進（都市部） 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>5. 米のブランド化による稲作農業の展開</p> <p>《本山町》</p> <p>消費者が求めるブランドカのある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことができる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用することによる新しいブランド米の構築に向けた取組を進める。</p>	<p>◆本山町特産品ブランド化協議会の活動強化（販売促進への支援と栽培技術の徹底指導）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・21年：協議会開催回数：10回 ・22年協議会開催：11回 ・23年協議会開催：1回（6月末） <p>◆産振総合補助金の導入（H21～23）</p> <p>トラクター、畦塗り機、色彩選別機、粗選機、乾燥機、フォークリフト、草刈機、低温貯蔵器、コンバイン等の整備・導入</p> <p>◆コンクール、コンテストへの出品</p>	<p>◆販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ・21年産米：2,214万円 ・22年産米：3,120万円 <p>（H23.6現在）</p> <p>（お米日本—コンテスト in しずおか 2010において最優秀賞を受賞）</p> <p>◆生産</p> <ul style="list-style-type: none"> ・21年：23戸、14ha、65t ・22年：23戸、20ha、81t ・23年：43戸、40ha <p>◆新規雇用：1名（ふるさと雇用再生特別基金事業）</p>	<p>ブランド米の販売額 (H20 417万円) 7,500万円</p>	<p>ブランド米の販売額</p> <p>21年産米： 2,214万円</p> <p>22年産米： 3,120万円</p> <p>（H23.6現在）</p>
<p>6. 榎大豊ゆとりファームを核とする碁石茶等の地域資源を活用した産業再生への取組</p> <p>《大豊町》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、多角的に展開する拠点型ビジネスの仕組みづくりを行う。</p>	<p>◆農作業受委託ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業受託農家の取りまとめ、作業受託 <p>◆産振総合補助金の導入（H21,H22）</p> <p>トラクター、トラック、フォークリフト、コンバイン、精米所整備、精米機、米選機等の導入</p> <p>◆地産地消ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集荷ルートの構築 <p>◆産振総合補助金の導入（H21,H22）</p> <p>集出荷システム調査、メール配信サービスの整備等</p> <p>◆加工品づくりビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工商品の開発 ・販売促進活動 <p>◆産振総合補助金の導入（H21,H22）</p> <p>加工品開発委託、販促活動等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーの導入（H21） <p>◆ふるさと支援ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・担い手研修 ・ふるさと応援団の募集 ・モニターツアーの実施 <p>◆産振総合補助金の導入（H21,H22）</p> <p>担い手研修等</p>	<p>◆農作業受委託ビジネス</p> <p>農作業受託面積（H22）</p> <p>耕起 受託 651a</p> <p>田植 受託 1,102a</p> <p>稲刈 受託 1,672a</p> <p>◆地産地消ビジネス</p> <p>ふるさと生産組合出荷額（H22）</p> <p>3,727万円</p> <p>集荷ルート</p> <p>6ルート（H23.6現在）</p> <p>◆加工品づくりビジネス</p> <p>碁石茶の販売額（H22.4～12）</p> <p>1,956万円</p> <p>新加工品販売開始</p> <p>アイス（碁石茶、銀不老）、ティーバック、飴、カートカン等</p> <p>◆ふるさと支援ビジネス</p> <p>研修生（H22）7名</p> <p>ふるさと応援団の加入者増（H21：143名→H21：171名）</p> <p>◆新規雇用</p> <p>3名</p> <p>（ふるさと雇用再生特別基金事業）</p>	<p>碁石茶の販売額 (H19 0.1億円) 1.0億円</p>	<p>碁石茶の販売額</p> <p>0.2億円 (H22.4～12)</p>
<p>7. JA出資型法人による地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>農業者の減少に伴い農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などが課題となっている。これらの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、JA土佐れいほくが地域農業の新たな担い手としてJA出資型法人を設立し、農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。</p>	<p>・JA出資型法人の設立に向けた関係機関との協議及び設立手続きの実施</p>	<p>・JA出資型法人（株）れいほく未来 H23.4.1に設立・事業開始</p> <p>事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 農業経営事業 米粉事業 ライスセンター事業 育苗事業 <p>・新規雇用：2名（ふるさと雇用再生特別基金事業/県委託事業）</p>	<p>—</p>	<p>—</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>平成20年度に設立した本山町ブランド化協議会において、米・食味鑑定士協会長や有名な米販売店の講演会が開催され、ブランド米生産への活動の方向性が定まった後、取り組みを開始し、色彩選別機や米選機等の導入を実施するとともに、美味しい米作りのための栽培基準を作成し、基準に基づいた栽培技術指導の徹底を行った。その結果、平成21年度から本格的な生産が始まり、ブランド米の名称を、公募により「土佐天空の郷」に決定した。</p> <p>販売面では、米の販売促進活動を全国展開し、大手の取引先を確保するなど100店舗以上で米の販売が行われた。</p> <p>また、お米のコンクール（お米日本コンテスト in しずおか）で優勝し、ブランド米としての知名度があがった。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 生産者と生産量の増 2 直接販売の増等による生産者価格の向上 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 生産者と生産量の増 <ul style="list-style-type: none"> 現在のブランド米の栽培基準の徹底と技術の向上に取り組み、さらにブランド米の栽培面積、生産量の増加を図る。 2 直接販売の増等による生産者価格の向上 <ul style="list-style-type: none"> 直接販売の増、ワンランク上のブランド米の検討により収益を向上させ、生産者価格向上につなげる。 	
<p>碁石茶については、20年産は大手取引先と契約ができたが、21年産の一部と22年産が在庫の状況となっている。新たな販路の確保や新商品の開発・販売を行っているが、同時に経営戦略の再構築を行う必要がある。</p> <p>農作業の受委託、集荷システムなどの取り組みについては、地域の過疎化・高齢化が進む中で、耕作放棄地の解消など地域への貢献が高い取り組みであり、取り組みの継続発展が求められる。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 碁石茶の販路開拓 2 碁石茶の加工品開発及び販路開拓 3 経営戦略の構築 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 加工品を含めた碁石茶の販路拡大 2 ビジネスとしての碁石茶産業の確立 3 作業受託による農地保全の推進及び担い手確保 4 野菜、葉草及び山菜の取組拡大 5 集荷の拡大と町内外への販売拠点の確保 	
<p>JA出資型法人（株）れいほく未来が、平成23年4月に設立され、事業が開始された。</p> <p>同社は、農作業の受委託による耕作放棄地の防止や農業担い手の育成などを行うこととしており、地域農業の新たな担い手として大きな役割を担っている。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 経営の安定化 2 地域農業への貢献 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 経営の安定化 <ol style="list-style-type: none"> ① 社員教育の徹底による専門性の強化 ② 会社自ら栽培する農業経営事業（園芸、水稲）と農作業受託や担い手育成の研修事業、また、JAからの受託による米関連事業（ライスツカ、種子ツカ、搗精、米粉、育苗）による安定経営を目指す。 ③ 受託手数料等の適正化（成功報酬型システムの導入） 2 地域農業への貢献 <ul style="list-style-type: none"> 地域農業の担い手育成、耕作放棄地対策のほか、将来的には「土佐あかうし」の畜産経営等の多角化にも取り組み、地域農・畜産業に貢献する。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>8. 肉用牛飼育の競争力の確保による肉用牛産業の再興</p> <p>《本山町、土佐町、大豊町》</p> <p>肉用牛産業の再興を図り、土佐褐毛和種の産地としての活力を取り戻すため、飼養者の競争力を確保する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・放牧場用地の選定作業 ・簡易放牧場の設置作業 ・土佐褐毛牛販売協議会設立 	<ul style="list-style-type: none"> ・簡易放牧場の確保 	<p>肉用牛（土佐褐毛和種）の販売額 (H19 2.0億円) 2.3億円</p>	<p>肉用牛（土佐褐毛和種）の販売額</p> <p>H21： 1.9億円 H22： 1.9億円</p>
<p>9. 大川黒牛の再興による地域の活性化</p> <p>《大川村》</p> <p>大川村の基幹産業である肉用牛生産（大川黒牛）の再興を図り、地域の活性化につなげるため、地域内での一貫生産体制の堅持に向けた取組を進める。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな運営主体の検討 ・繁殖雌牛の保留・更新 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな運営主体として第三セクター（（株）むらびと本舗）を設立し事業を継続 	<p>肉用牛（大川黒牛）の販売額 (H19 0.7億円) 1.0億円</p>	<p>肉用牛（大川黒牛）の販売額</p> <p>H21： 0.65億円 H22： 0.65億円</p>
<p>10. 土佐はちきん地鶏を活用した新しい産業の展開</p> <p>《大川村》</p> <p>土佐はちきん地鶏の生産拠点として事業の展開を図り、新しい地場産業として発展させ、雇用の確保、農家所得の向上につなげる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・（株）むらびと本舗の設立 ・販売促進活動 ・（株）むらびと本舗はちきん地鶏振興協議会 ・産振総合補助金の導入 (H21,H22) ・育成舎、種鶏舎、堆肥舎等の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・年間10万羽の生産体制の整備 ・新規雇用：9名（ふるさと雇用再生特別基金事業） 	<p>「土佐はちきん地鶏」の出荷羽数 (H19 1万羽) 10万羽</p>	<p>「土佐はちきん地鶏」の出荷羽数</p> <p>H21： 5.1万羽 H22： 5.1万羽</p>
<p>11. 間伐推進と木材増産による林業振興</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>嶺北地域の豊かな森林資源を活かし、生産者の経営の安定化を図るとともに、「新生産システム」により、地域に計画されている大型製材工場への木材の安定供給に寄与するため、作業道を中心とした計画的な路網整備と間伐の推進による木材の増産に取り組む。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・間伐目標達成に向けた会の開催 ・作業道マップの作成（3町村/4町村） ・加速化事業実施のための集約化計画樹立指導 ・新規就労者への林業知識普及 ・作業道開設事業の進捗管理表の作成 ・森の工場新規計画策定・指導 ・自伐林家・一人親方のリストアップ ・新たな林業担い手の参入を促すため、建設業者への森の工場づくり説明会 ・新規事業体の間伐事業実施を指導、森の工場計画の認定申請指導 	<ul style="list-style-type: none"> ・森の工場（H22） 24団地、6,438ha 12事業体（新規2事業体） ・間伐（H22） 間伐1043.86ha 作業道34,252m。 ・新規雇用：4名（ふるさと雇用再生特別基金事業） 	<p>間伐の実施面積 (H19 1,000ha) 8,000ha (H19～23計)</p> <p>木材の素材生産量 (H18 7.5万m³) 8.4万m³</p>	<p>間伐の実施面積 4,281ha (H19～22計)</p> <p>木材の素材生産量 10.1万m⁴ (H21)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>放牧場の適地が確保できなかったので肉用牛の増頭や新たな雇用につながっていないし、今後の見通しも苦しいが、JA出資型のれいほく未来が計画している肉用牛事業と関連性が見いだせれば可能性はある。</p>	<p>【課題】 1 放牧地や畜舎等(付帯施設)の土地の確保 2 畜産農家の減少による牧場整備後の運営</p> <p>【方向性】 放牧場の適地が確保できない状況下ではあるが、森林の皆伐地等にも視野を広げていく。 一方では、放牧地の確保に拘わらず、(株)れいほく未来の肉用牛事業との関連性など放牧場の設置以外で増頭や雇用につながる手法を見いだせたときに新たに計画を上げる。</p>	
<p>平成21～22年度に大川村の支援を受けて繁殖雌牛の更新(若返り)を一部行ったが増頭や新たな雇用には至っていない。また、大川村和牛生産組合は平成23年3月末で解散し、4月より株式会社むらびと本舗が経営と生産を引き継ぎ雇用を維持したが、肉用牛事業については、増頭も含めた経営の安定化に努める必要がある。</p>	<p>【課題】 1 繁殖雌牛の高齢化 2 繁殖雌導入及び育成経費の確保</p> <p>【方向性】 (株)むらびと本舗の経営は、土佐はちきん地鶏と黒牛の生産・販売による地域活性化であり、まずは現状での経営の安定化を図りながら雇用維持に努める。 経営が安定化した段階での増頭も視野に入れた経営戦略を練っていく。</p>	
<p>10万羽の生産施設の整備は22年度に完了し、新たな雇用が生まれるなどの効果が生まれている。一方、施設整備や施設の改築を行いつつ短期間に生産羽数を伸ばしたことなどから、職員の飼養管理技術が追従できず育成率、飼料効率等が低下し収益を下げている。</p>	<p>【課題】 1 飼養管理技術の習得 2 出荷体制の改善 3 生産原価の上昇</p> <p>【方向性】 1 高品質の10万羽出荷体制に対応できる職員の飼養管理技術の向上 2 事業体の体制や経営基盤の充実 3 食鳥処理施設の整備の検討</p>	
<p>林業担い手の減少や材価の低迷などにより平成23年度末の目標に達成しないが、森の工場に新たに事業体が参入する見込となり、森林整備の更なる推進が期待される。</p>	<p>【課題】 1 森の工場の推進 2 林業事業体の育成 3 林業の担い手の育成確保 4 放置林の解消</p> <p>【方向性】 森の工場を拡充するとともに、参画可能な事業体を育成し、素材生産量の増大を図る。 1 森の工場の拡大 2 間伐、作業道開設の確実な実施 3 事業体の育成 4 担い手の育成確保 5 放置林の解消</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>12. 「れいほくスケルトン」の性能向上及び販売促進 《嶺北地域全域》</p> <p>住宅の基本構造体をキット商品化した「れいほくスケルトン」の性能向上、販売促進に向けた取組により、嶺北材の販売路拡大を図る。</p>	<p>H21 ・見学会・各種セミナーの実施 ・PR活動の実施 ・パートナー工務店等による販売先との連携強化</p> <p>H22 ・滞在型のモデル住宅のオープン(土佐町) ・見学会・各種セミナーの実施 ・関東でのPR</p> <p>H23 ・見学会・各種セミナーの実施 ・PR活動の実施</p>	<p>・顧客へのPR効果による認知度のアップ ・販売数の増 10棟(H19)→ 71棟(H22) (H19~22計175棟)</p> <p>・関東への販売スタート (22年度の71棟のうち関東10棟)</p>	<p>「れいほくスケルトン」の販売棟数 (H19 10棟) 190棟 (H19~23計)</p>	<p>「れいほくスケルトン」の販売棟数 175棟 (H19~22計)</p>
<p>13. 県産材の地域における 率先利用 《嶺北地域全域》</p> <p>地域内で生産された木材や製材品は、大部分が県外へ出荷されていることから、地域内で率先的に利用することにより、地産地消を推進する。</p>	<p>H21 高知県木づかい促進事業の導入 (大豊町、本山町、土佐町)</p> <p>H22 高知県木の香るまちづくり促進事業の導入(本山町、土佐町)</p> <p>県産材利用地域推進会議実施(5ヶ年の目標値の設定)</p> <p>H23 高知県木の香るまちづくり促進事業の導入(土佐町)</p>	<p>H21 ・机・椅子等 大豊町(机椅子100セット、 下駄箱1基) 本山町(机椅子45セット) 土佐町(机椅子26セット、 ベンチ、テーブル3セット)</p> <p>・建築物 土佐町 土佐町営住宅1棟 (スルトモデル住宅) 大川村 ふるさと留学センター1棟</p> <p>H22 ・机・椅子等 土佐町 机・椅子28セット 本山町 帰全山公園看板設置(1基)</p> <p>・建築物 本山町 単身用6世帯集合住宅 (延床面積193.34m²) 土佐町 営住宅(9棟) (延床面積792m²) 大川村 役場庁舎</p> <p>H23(予定) ・机・椅子等 土佐町 28セット</p> <p>・建築物 大川村: 大川村山村開発センターの 玄関ロビーの木質化 土佐町: 役場庁舎 本山町: 体験型農園</p>	<p>—</p>	<p>—</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>見学会・セミナー等による普及・PR活動、モデル住宅の建設による目に見える形でのスケルトンの良さをPRに取り組み、また、関東への本格的な販売に取り組んでいたが、中心的な取り組みを行ってきた企業の破綻により、事業再建の見通しが不透明になっており、今後の対応策等を関係者で協議を重ねている。</p>	<p>【課題】 ・今後の事業の方向性の検討</p> <p>【方向性】 ゴーイングコンサーンとしての事業が否かも含め、今後の対応について、関係者で協議中である。</p>	
<p>学校等への机・椅子の木製化への取り組みや、H22年度には大川村役場の木造化やH23年度には土佐町役場の木造化と公共的な施設に木造化や木製品の積極的な導入が進んでいる。</p>	<p>【課題】 ・公共施設での地域材の利用推進</p> <p>【方向性】 今後も公共施設の木造化や木質化に積極的に取り組んでいくとともに、公共事業についても積極的に木製品の活用に取り組んでいく。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>14. 木工製品の製造・販売による地域の活性化</p> <p>《額北地域全域》</p> <p>人にやさしい木工製品の企画・製造・販売を促進し、額北産材の良さや手づくりの良さのPRにより、地域の新たな特色ある取組に育て、地域の活性化に結びつける。</p>	<p>H21年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・活力ある地域づくり事業の導入 ・レーザー加工機を1台導入 ・法人化 <p>H22年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レーザー加工機を2台導入(計3台) ・土佐市への机・椅子のセット販売の営業活動 ・ノベリティーグッズの販路拡大 <p>H23年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業組合等活路開拓事業の導入 消費者ニーズに合わせた規格変更の検討 	<p>H21年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レーザー加工機導入により、ノベリティーグッズ等の多彩な製品の製造・販売を開始 ・法人化により、信用度のアップ ・本山町(吉野川リビング内)にショップを開店 <p>H22年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市への机・椅子のセット95台を販売 ・金融機関や雑貨屋等への営業の結果、ノベリティーグッズを販売 <p>新規雇用 4名 (ふるさと雇用再生特別基金事業)</p>	<p>ばうむ合同会社による木工製品の販売数(H19~20計110セット) 760セット(H19~23計)</p>	<p>ばうむ合同会社による木工製品の販売数 365セット(H19~22計)</p>
<p>15. 特用林産物(シキミ、サカキ)の拠点づくり</p> <p>《額北地域全域》</p> <p>小規模・分散化している生産者を集約し、地域内の豊富な特用林産物(シキミ、サカキ)を収益につなげるため、地区単位での生産体制と出荷体制の整備による拠点づくりを行う。</p>	<p>H21年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定期的な勉強会の開催(4回) ・市場など、販売先との情報収集活動を実施 ・生産出荷コーディネーターを採用 <p>H22年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病虫害防除方法など、栽培に関する勉強会を開催(3回) ・栽培地の視察研修を開催(2回) ・生産者及び関係者との意見交換会を開催(11回) <p>H23年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共同出荷の打ち合わせ 	<p>H21年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本格的な取り組みの開始 <p>H22年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産・出荷技術の向上 <p>H23年度</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テスト出荷(共同)のスタート <p>新規雇用 2名 (ふるさと雇用再生特別基金事業)</p>	<p>—</p>	<p>—</p>
<p>16. 大型製材工場の誘致による地域材の利用の促進</p> <p>《額北地域全域》</p> <p>大型製材工場の誘致により地域材の利用を促進し、林業従事者の増加や所得の向上、事業体による雇用の促進へとつなげる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・誘致先企業との勉強会の開催(3回) ・各町村間伐推進連絡会を通じた関係機関との情報共有 <p>H21 4回 H22 4回</p>	<p>—</p>	<p>—</p>	<p>—</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>机・椅子の販売数の目標値には達しない見込みであるが、消費者ニーズに合わせた規格変更を行っている。また、それ以外の商品開発（もくしー、各種ノベリティーグッズ）も行い、順調に売り上げを伸ばしている。</p> <p>このように、木工製品の製造、販売に関して対し日々努力しており、今後の展開が期待される。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・机、椅子の販売強化 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 販路拡大、PR活動の展開 2 消費者のニーズに沿った商品化に取り組みながら販路拡大に努める。 3 ノベリティーグッズについては、企業等のイベントに合わせた商品造りに努め、企業等のイメージアップ等にも寄与する販売戦略も構築する。 <p>(例：銀行のサービス、県内外交流時の記念品等)</p>	
<p>シキミ・サカキの共同集出荷体制の整備を目標とし、数々の活動を行った結果、少量ではあるが共同集出荷を実施することができた。</p> <p>また、病虫害防除研修や束ね方研修などを通じ、生産者への生産技術向上を図られた。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地区単位での生産体制と出荷体制の整備による拠点づくり <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 共同集出荷体制の整備 2 集出荷施設整備の検討 3 ブランド化による付加価値化 	
<p>具体的な誘致先企業と誘致実現に向けての交渉を継続している。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大型製材工場の誘致 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 原木の供給体制づくり（受け皿づくり） 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>17. 木質バイオマス利用拡大の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>嶺北地域に民間事業者による加工施設を設置すること等により、木質バイオマスの利用拡大と林業の活性化を図る。</p>	<p><木質バイオマス利用施設></p> <ul style="list-style-type: none"> ●高知県木材加工流通施設整備事業費補助金 …木質資源利用ボイラー施設 1式 (大豊町 H22: 45,010千円) …木質資源利用ボイラー施設 1式 (本山町 H23予定: 49,244千円) ●高知県木質バイオマスエネルギー利用促進事業費補助金 …木質ペレットボイラー施設 1式 (本山町 H23予定: 26,880千円) <p><木質バイオマス加工施設></p> <ul style="list-style-type: none"> ●高知県木材加工流通施設整備事業費補助金 …チップ加工施設 1式(土佐町 H23予定: 102,127千円) 	<ul style="list-style-type: none"> ・木質バイオマスボイラー1基導入 (大豊町) ・木質バイオマス加工施設の地域内への進出 (土佐町) 	—	—
<p>18. 地域産品販売ポータルサイトによる商業展開・情報発信</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域産品を販売するポータルサイトを構築し、ネットビジネスのできない商業者にその手段を提供することにより、ポータルサイト運営者や商業者の所得の向上、地域の情報発信に結びつける。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ポータルサイトの開設・運営 ・セット商品(ギフト用等)の開発掲載 (H22.11.5～) ・周知活動(県人会・とさ千里等でのチラシ配布) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ポータルサイト「土佐さめうらe商店街」の開設 (H21.10.1～) ・掲載品目約60品目 ・販売額: 64万円 (H22) 	<p>ポータルサイトでの販売額 (H20新規) 1,200万円</p>	<p>ポータルサイトでの販売額 64万円 (H22)</p>
<p>19. 土佐産直サテライトセンター(とさ千里(大阪))の活性化による地産外販の拠点づくり</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>土佐産直サテライトセンター(とさ千里)を関西圏におけるアンテナショップとして、米粉を活用したビジネスの展開や、「れいほく八菜」をはじめとする嶺北地域や高知県の産品を取り扱う地産外販の拠点となるように取組を進める。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産振総合補助金の導入(H22) ・店舗内装、パン工房等の整備 ・宣伝・広告 ・県大阪事務所による支援 ・木曜市の開催による支援 ・在阪の県人会、校友会などの各種団体へPR ・アンテナショップ「まるごと高知」、「てんこす」の売れ筋商品情報などの情報提供 ・野菜供給システムの再構築 (H23) ・産振アドバイザーの導入 (H22,H23) 	<ul style="list-style-type: none"> ・H22.9に新店舗リニューアルオープン。 ・米粉パンの製造販売開始 ・嶺北地域の産品をはじめとして、その他の地域の県産品の販売 ・販売額 5,138万円 (H22.9のリニューアルオープン～H23.3) ・新規雇用: 2名(ふるさと雇用再生特別基金事業) 	<p>土佐産直サテライトセンター(とさ千里)の販売額 (H19 0.8億円) 1.5億円</p>	<p>土佐産直サテライトセンター(とさ千里)の販売額 5,138万円 (H22.9のリニューアルオープン～H23.3)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>木質バイオマス利用施設の導入により、木質資源の利活用が促進された。また、工場残材の有効利用により、燃料コスト削減が成果として見え始めている。</p> <p>一方、木質バイオマス加工施設の建設が進んでいることから、H24以降は地域内の未利用間伐材（林地残材）の利活用が促進されることに期待ができる。</p>	<p>【課題】 未利用間伐材（林地残材）は木質バイオマスエネルギー資源として、地域林業の活性化に潜在的な可能性が期待されるが、収集・運搬コストがかかることから、林内に放置されている。</p> <p>【方向性】 1 集材作業の効率化（林内路網の整備、森林施業の集約化）による収集・運搬コストの圧縮を推進し、原料の安定供給体制を構築 2 加工施設の整備、事業展開 3 木質バイオマスボイラー等の導入設置</p>	
<p>地域雇用創造実現事業を活用して土佐町雇用創造協議会が主体となり、ポータルサイトを平成21年10月に開設し、情報ツールを持たない生産者の商品を掲載し事業展開を図ってきた。セット商品の開発やチラシによるPR活動を行ってきたが、アクセス数、販売数が伸びていない現状である。</p> <p>土佐町の雇用創造実現事業が22年度で終了したことから、23年4月から、（株）れいほく未来が事業を引き継いでいるが、新たなセット商品等の魅力ある商品掲載による販売増が課題となっている。</p>	<p>【課題】 1 販売手数料等の運営体制の整備・見直し 2 販売量増に向けた多面的な取り組み</p> <p>【方向性】 1 セット商品の開発等、魅力ある商品を掲載し販売の増を図る。 2 縁故者等を中心にしてサイトの周知を図る。</p>	
<p>H22.9にリニューアルオープンし、産直店として嶺北地域の産品を中心に、県産品の販売を行い、地産外商の拠点として活動している。同店では、嶺北地域を中心とした野菜を主力商品として販売するとともに、米粉パンの製造販売を開始している。</p> <p>リニューアルオープンしたものの近隣には量販店が複数存在し、競争が激しいエリアでもあり、以前の顧客が回帰しておらず、販売額が伸び悩んでいる。嶺北地域の野菜がスムーズに供給できるよう関係機関（JA、土佐町等）で新たなシステムを構築するとともに催事等を多く開催してPR活動を展開中である。また、新商品の情報について「まるごと高知」、「てんこす」から県を通じて情報提供を受けるなど日々、販売拡大に向けた取り組みを行っている。</p>	<p>【課題】 1 野菜供給システムの構築 2 顧客の回復及び新規顧客の開拓</p> <p>【方向性】 1 引き続き、嶺北地域を中心とした県産品の販売を通じた地産外商の拠点として取り組む。 2 野菜供給システムの構築 3 PR活動（催事等）の展開 4 関係機関による支援 ・商品情報の提供 ・大阪事務所による支援（木曜市、PR） ・県内事業者への催事参加依頼 5 経営体質、財務基盤の強化 6 店頭販売だけでなくアンテナショップとしての役割強化</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>20. 嶺北地域の連携による交流人口の拡大</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>観光を軸にして、吉野川の水源地域における豊富な地域資源や特色ある取組などを横断的につなぐ場と仕組みをつくることにより、「れいほく」の魅力グレードアップさせるとともに、一元的な情報発信により、交流人口の拡大を目指す。</p>	<p>H21</p> <ul style="list-style-type: none"> 4町村の協議の場の設置（実行支援チーム会5回開催） 共同事業としての嶺北観光マップの作成に向けた補助事業申請 <p>H22</p> <ul style="list-style-type: none"> 嶺北地域観光・交流推進協議会の設置 産振総合補助金（ステップアップ事業）の導入 観光・交流パンフ「逢える」を5万部作成 <p>H23</p> <ul style="list-style-type: none"> 嶺北地域観光・交流推進協議会による広域連携事業の検討・実施 観光ガイド研修 「逢える」のPR活動 セールスキャラバン参加 高知県観光アドバイザーの活用 事業へのアドバイス 観光ガイド研修（再掲） 	<ul style="list-style-type: none"> 広域連携事業を推進する嶺北地域観光・交流推進協議会が立ち上がり（H22.10.4設立）、具体的に事業を進めることにより、連携して取り組もうという気運が高まった。 嶺北広域パンフレット「逢える」5万部の共同作成、共同PR活動 エージェントセールス用体験プログラムパンフレットの作成 	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19 8,975人) 10,000人</p>	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数</p> <p>H21 9,604人 H22 9,687人</p>
<p>21. 濁酒等を活用した地域資源との連携による地域の活性化</p> <p>《大豊町、本山町》</p> <p>地域の特産品となる濁酒等の製造・販売と地域の観光資源との連携によって、交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。</p>	<p><大豊町></p> <ul style="list-style-type: none"> 平成22年5月に一人が製造免許を取得し、7月より販売を開始 産振総合補助金（ステップアップ事業）の導入（H22） 販促活動費必要な備品の整備 販促活動の実施 <p><本山町></p> <ul style="list-style-type: none"> 平成23年3月に一人が製造免許を取得し、5月より販売を開始 	<p>大豊町</p> <p>濁酒生産量 平成22年 計画450L 実績842L</p> <p>本山町</p> <p>製造開始</p>	—	—
<p>22. 白髪山、工石山を活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>白髪山、工石山（奥工石）の有する豊かな自然、貴重な地質や森林資源などを活かした取組や嶺北地域の他の資源との連携も視野に入れた取組を進め、交流人口の拡大を目指す。</p>	<p>H22</p> <ul style="list-style-type: none"> 地元団体（汗見川の自然を守る会等）との協議 白髪山、工石山の活用に関する現地調査及び意見交換 「郷土の森」計画検討及び申請（四国森林管理局） モニターツアーの実施 <p>H23</p> <ul style="list-style-type: none"> 関係者との協議 ガイド養成研修の開催、参加 案内ルート現地調査 天然記念物指定への申請 	<p>H22</p> <ul style="list-style-type: none"> 白髪山、工石山に関する調査資料の整備 モニターツアーからの課題整理 推進体制の設立に向けた準備会の開催 「郷土の森」の協定締結 	—	—

総括	今後の方向性	備考
<p>嶺北地域の観光・交流の推進には、4町村の連携した取り組みが効果的であるという各町村の認識から、広域パンフレットの作成などの具体的な事業を進めることと併せて、推進母体の必要性について議論を進め、22年10月に嶺北地域観光・交流協議会の立ち上げに至った。</p> <p>現在、共同事業（ガイド研修、PR活動等）を実施することにより連携した活動を行っているが、取り組み始めたばかりであり、今後も、継続した取り組みが必要である。また、協議会では、コーディネーターする組織（人）の発掘も大きな課題となっており、共同事業を実施する中で見出ししていく必要がある。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 嶺北4町村の連携による事業の実施 2 コーディネーターする組織（人）の発掘 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 共同事業の展開 <ul style="list-style-type: none"> ・PR活動、周遊ルートの設定等 2 コーディネーターする組織（人）の発掘 <ul style="list-style-type: none"> ・法人化も視野 3 観光・交流事業としての商品作り <ul style="list-style-type: none"> ・都市部にはない自然そのものの売り込み 4 民泊も含めた実践的な対応による意識改革（都市部との意識のズレ） 5 嶺北産品販売と連動した地元への誘致活動 <ul style="list-style-type: none"> ・モニターツアー等の提供 	
<p>2町でそれぞれの取り組みが始まり、大豊町では地元新聞に取り上げられたこともあって、初年度の生産量は計画を上回ることができた。</p> <p>一方、競合となる生産者が県内で増加傾向にあり、地域活性化の一つのツールとして、うまく生かしていく仕組みを構築していく必要がある。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 生産農家の拡充 2 販促・PR <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 新たな生産農家の発掘 2 交流施策との連携によるPR及び販促 3 ターゲットを絞った販売戦略（例：女性向け商品の開発） 4 競争原理が働くような複数化への取り組み 	
<p>取組を推進する関係者・機関により、案内ルートの整備、ガイドの養成研修、現地調査などを行うなど活用に向けた取り組みが開始された。一方、推進体制の骨子（案）はできているが、地元提示が遅れており、推進母体の設立には至っていない。役場以外の関係者等による協議を始めるなど、早急な立ち上げが必要である。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 推進母体の構築 2 取組内容の構築 3 ガイドの養成 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 推進体制の早期確立 2 ガイドの養成 3 モニターツアー等による利用者側の意見での商品化 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>23. 早明浦ダムを活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>《土佐町》</p> <p>早明浦ダムでの釣り大会の開催、遊覧船・ウォータースポーツなど湖面を活用したしジャブラン等の実施、また額北地域内の他資源とも連携して取り組む等、早明浦ダムを核とした交流人口の拡大を目指す。</p>	<p>H22</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との協議 ・モニターツアーの実施(20回) 湖面遊覧 ウォータースポーツ 釣り体験 等 ・釣り大会の実施 チャプターさめうら(4回) JBトップ50 ・PR活動 ・研修会参加(6回) <p>H23</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との協議 ・「まるごと体験」への掲載 ・釣り大会の実施 	<p>H22</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベント参加者数の増加 延4,100人(H21の2倍以上) ・湖面利用者の登録者数の増加 船舶登録672艇 月券販売480枚 ・ウェブアクセス数の増加 7.9万件(H20:4.5万件) 	—	—
<p>24. 滞在型市民農園の推進による地域の活性化</p> <p>《本山町》</p> <p>本山町内に滞在型市民農園(クラインガルテン)を整備し、都市部の住民の農業や田舎暮らしへの関心を高めて地域への移住や2地域居住につなげ、産業の活性化・雇用の創出・交流人口の拡大・農業の担い手づくり等による地域の活性化を図る。</p>	<p>H23</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備に関して関係者との協議 ・用地地権者との協議 ・先進事例等の調査(クラインガルテン四万十) 	—	—	—

総括	今後の方向性	備考
<p>地域雇用創造実現事業を活用して土佐町雇用創造協議会が主体となり、関係機関で協議を行うとともに、湖面の活用に関する実験事業（各種モニターツアー）を展開してきた。</p> <p>22年度に同事業は終了したが、土佐町では土佐町雇用創造協議会により引き続き湖面活用の取組の検討を行っており、その取組みの中で、関係機関と調整しながら具体的な推進母体や事業内容を見出ししていくこととしている。</p> <p>水資源機構の基本的な方向性も確認できたため、その方向性に沿った体制を役場でも検討を始める機運ができた。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 推進母体の構築 2 取組内容の構築 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 推進母体の設置 2 さめうら荘整備との湖面利用の関連性の検討 3 事業実施に関する関係機関との協議・調整 4 ダム湖面利用とダム周辺地の整備の両面からの継続性のある地域活性化を目指す。 	
<p>用地の地権者より使用承諾が得られ、現在は詳細設計に取りかかるため、支障木の伐採作業を行っている。</p> <p>関連する法令の手続きを進行中で、完了は12月下旬を予定している。</p> <p>クラインガルテン活用を推進する組織を9月中旬に設立予定であり、推進組織により、詳細設計内容の検証や地域とクラインガルテン滞在者の交流事業内容の検討を行う。</p>	<p>【課題】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 施設整備に向けた事業推進 2 運営計画の検討 <p>【方向性】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 施設の早期完成 2 移住促進に向けた活動の実施 3 耕作放棄地の解消とともに新たな雇用の創出による地域活性化 	

地域アクションプラン総括シート

(仁淀川地域)

【地域アクションプラン 総括シート】

《仁淀川地域》

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1. 地域の基幹品目及び推進品目等の産地の維持・発展</p> <p>《土佐市、いの町》</p> <p>農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、主要品目の生産性及び品質の向上を図るとともに、安全・安心を求める消費者ニーズに対応した農産物の生産を推進する。</p>	<p><基幹品目及び推進品目の拡大、栽培技術の向上></p> <p>○園芸産地ビジョンの検討 各品目の問題、課題の洗い出しと対策についての協議</p> <p><集出荷体制の整備></p> <p>○集出荷施設等の整備 集荷体制、販売体制強化に向けた集出荷施設等の整備に関する協議（生姜、土佐文旦、青ネギ）</p> <p>○産業推進総合支援事業費補助金</p> <ul style="list-style-type: none"> ・西部集出荷施設整備事業 H21 50,000千円 ・青ネギ集出荷施設等再編整備事業 H22 4,800千円 ・宇佐野菜集出荷施設増築 H23 18,701千円（予定） 	<p>1 園芸産地ビジョン</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関（土佐市、JA、振興センター）で園芸産地課題を共有した。 <p>2-1 JAとさし西部集出荷施設整備事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集出荷施設整備 ・生姜高精度重量選別機導入 ・土佐文旦の光センサー選果機導入 <p>2-2 青社 集出荷貯蔵施設等再編整備事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハルシール包装機、予冷設備の導入 <p>3 JAとさしピーマン生産拡大支援事業の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平成23年度5月の事業採択審査受審に向け事業計画作成に取組んだ。 <p>ニラ</p> <ul style="list-style-type: none"> 186百万円 (H22園芸年度実績) <p>ショウガ</p> <ul style="list-style-type: none"> 558百万円 (H22園芸年度実績) <p>土佐文旦</p> <ul style="list-style-type: none"> 179百万円 (H22園芸年度実績) 	<p>ニラの販売額 (H19 1.2億円) 2.1億円</p> <p>ショウガの販売額 (H19 3.4億円) 4.2億円</p> <p>土佐文旦 (H19 1.7億円) 2.2億円</p>	<p>2億円(見込み)</p> <p>5億円(見込み)</p> <p>2億円(見込み)</p>
<p>2. 加工用ワサビの加工の促進</p> <p>《土佐市》</p> <p>農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、加工用ワサビを加工出荷する食品加工会社の取組を支援することにより、加工用ワサビ生産農家の規模拡大や産地育成を図り、基幹品目である加工用ワサビ生産の振興につなげる。</p>	<p><加工出荷施設の整備></p> <p>1 一次加工処理能力向上と冷凍機の拡充</p> <p>2 加工用ワサビの生産振興</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工用ワサビ栽培農家への栽培技術指導による生産安定と出荷量増大 ・新規栽培者の掘り起こしによる栽培農家数の増加 <p>3 その他</p> <p>産業推進総合支援事業費補助金 H22 14,725千円</p>	<p>加工用ワサビの加工出荷量 83.42 t (H22)</p>	<p>加工用ワサビの加工出荷量 (H21 60 t) 130 t</p>	<p>71.331 t (H23実績)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>消費者ニーズに対応するため、少量パック商品や出荷物の厳選および鮮度保持技術導入による商品性の向上を図るなど、「消費者から選ばれる園芸産地」となる事を為の取り組みである。</p> <p>生産者の高齢化や燃油を始め農業経費高騰および景気の悪化による販売価格の低迷など、依然として農業を取り巻く情勢は厳しい状況だが、常に消費者ニーズを把握しつつ的確な対応を取ること、有利販売に繋げる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・園芸産地としての「あるべき姿」の実現に向けた取組みの推進 ・系統率の向上 ・農業担い手の育成 ・老朽化施設更新、高度化の支援 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売促進活動による産地PRの実践 ・ブランド化の推進 ・生産技術向上による出荷量の拡大 ・系統販売体制（販売力）の強化 	
<p>・販売先である金印(株)が希望する200tの一次加工処理能力は備えることができた。また、農業振興部、園芸連とも有望品目に位置付け、生産振興に取り組んでいる。</p> <p>・加工用ワサビとの組み合わせが可能な品目との営農類型を提案し栽培者の増大に繋げることが重要と思われる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者数の拡大 ・既存栽培者の栽培規模拡大 ・栽培技術向上への支援 ・一次加工処理機械等の有効活用 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との連携強化による新規栽培者の掘り起こし ・簡易施設導入の推進と生産量の増大を図る ・出荷規格厳守により品質向上を図る ・有望品目の探索 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>3. 土佐文旦の加工</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の主要品目である土佐文旦の県内市場の飽和化、贈答需要の減少による単価安へ対応するため、加工品の原料としての有効活用を図る。</p>	<p><土佐文旦の加工の促進></p> <p>○加工用原料の販路の開拓 3業者</p> <p>○加工品の開発、加工事業の協議 試作の原料提供</p> <p>○商品化されたリキュール等への原料提供</p> <p>○加工品の販路拡大の検討とギフトセットづくり実施</p> <p>○文旦ジュース「ふんぶん」の生産課題の検討と試飲調査実施</p> <p>○文旦ジュース等の6次産業化の取り組み検討</p> <p>○産業振興推進総合支援事業補助金 H21年：5,040千円</p>	<p>○JAとさし土佐文旦部会と菊水酒造会社が連携し「リキュール」と「ゼリーのお酒」を商品化販売</p> <p>・原料提供 H20(0t) → H21(14t) H22(30t)</p> <p>・リキュール等の売り上げ H20(0円) → H22(12,000千円)</p> <p>○JAとさしではJAラベルのリキュールを産地でも販売、ギフトセットもつくり発売 H20(0円) → H22(400千円)</p> <p>○新しい文旦ジュースづくりの商品開発と販路拡大に向け新しい加工業者と連携による6次産業化の活動に取り組みました。</p> <p>・ソフト事業の導入（希望）</p>	<p>加工品の販売 2品目</p> <p>下級品の原料確保 80t</p>	<p>加工品の販売 3品目 (H23年末見込み)</p> <p>下級品の原料確保 50t (H23年末見込み)</p>
<p>4. 生姜の加工（生姜出荷施設整備事業）</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の基幹品目である生姜のフレッシュ生姜の増産を図るとともに、加工製品の生産性の向上を図り、土佐市内等の生姜生産者の所得向上を目指す。</p>	<p><加工出荷施設の整備></p> <p>生姜の加工品の生産量拡大図るため、充填機等の導入及び新工場の新設</p> <p>・産業振興推進総合支援事業費補助金 H22 7,519千円（充填機等） H23 43,888千円（工場新設） (予定)</p>	<p>生姜加工品の販売額 H22 114,792千円</p>	<p>生姜加工品の販売額 (H22 87,000千円) 102,000千円</p>	<p>131,834千円 (H23.9見込み)</p>
<p>5. 集落営農の推進</p> <p>《いの町》</p> <p>集落の農業者が協力して、管理が困難となった農地や高齢者等の労力などの地域資源を活用した農業経営を行い、将来にわたって地域で生活できる一定の所得と雇用の場を確保するための集落営農の仕組みづくりを行う。</p>	<p><こうち型集落営農モデル組織の育成></p> <p>○集落営農の活動強化 総会、集落座談会、役員会、代表者会</p> <p>先進地視察研修</p> <p>○有望品目導入・協業のための展示実証設置、研修会、検討会</p> <p>○県内集落営農組織との意見交換会</p> <p>○作業受託組織の活動計画、実績検討 機械整備（関連事業導入）</p> <p>○協業施設の設置（関連事業の導入）</p>	<p>○協業で酒米と園芸（ニラ、加工用ワサビ）柚子、ワサビの種採取が開始</p> <p>・20年：0ha → H22：1.7ha</p> <p>○農作業受託の体制の発足し活動開始</p> <p>・H20年0 → H22年8ha</p> <p>○新部門の設立と活動に取り組みました。</p> <p>・H21年協業部門の設置</p> <p>・H23有望品目研究部門の設置</p>	<p>地域の協業の取り組み 1.9ha</p> <p>農作業延べ受託面積 24ha</p> <p>新部門設立 2部門</p>	<p>地域の協業の取り組み 1.7ha (H22)</p> <p>農作業延べ受託面積 8ha (H22)</p> <p>新部門設立 2部門</p>
<p>6. 新高梨の加工</p> <p>《いの町》</p> <p>生理障害等により廃棄処分されている新高梨を有効活用して新商品を開発し、販売を促進することにより、農業者の所得の向上を図る。</p>	<p><新高梨の新商品の開発と販売の促進></p> <p>○梨生産者の加工用原料提供への意向調査</p> <p>○梨シャーベットの販売開始、販路拡大検討</p> <p>○酒造株式会社との連携による加工品づくりと加工品原料の提供</p> <p>○関係機関の役割分担、協力体制の構築</p>	<p>○JA伊野（H22年11月からJAコスモス伊野支所）果樹部会と菊水酒造会社が連携し新商品の開発中</p> <p>・原料提供20年：0 → H22年4t</p> <p>○梨シャーベットの販売 H22年1200カップ販売</p>	<p>加工品の販売 1品目</p> <p>規格外品の原料確保 7t</p>	<p>加工品の販売 2品目 (H23年末見込み)</p> <p>規格外品の原料確保 4t (H22年)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>○酒造会社との連携が始まり、加工品が2品、新発売できた。産地から提供ができる原料はあるが、売り上げが目標より低かったため下がっている。23年3月の震災により嗜好品の消費は一時的に控えられるが商品が消費者に周知できれば販売拡大が期待できる。また、小夏、ボンカンも加工用原料として提供でき、販路が拡大している。</p> <p>○土佐文旦加工組合は10年間販売してきた文旦ジュース「ぶんぶん」を見直し、加工業者と連携した新しい体制で新商品の共同開発と全国への販路拡大による土佐文旦のPRを図る活動に取り組みだした。そのため、今後、新商品が1品以上開発が見込まれ、現在の地域内販路から全国に向けて販路拡大をめざす基ができた。</p>	<p>「課題」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○酒類について <ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大 ・産地側の消費拡大 ○ジュース類について <ul style="list-style-type: none"> ・土佐文旦加工組合の体制強化 ・6次産業化活動への取り組み <p>「方向性」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○産地側と加工業者、販売業者とのさらなる連携体制の強化 ○広域的な販売を展開するための機会づくり ○さらなる商品開発に向けた検討 	
<p>○しょうがの加工品の売上高は順調に伸びており（H20/9月期55,135千円→H22/9月期114,792千円）、目標値を前倒して達成している状況。</p> <p>○現在も生協を中心に受注が増えている状況であり、生産体制が充実することによって更なる売上高の増加が期待される</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜原体の受込量の確保 ・加工品の売上増 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産農家との年間計画（作付面積、収穫時期等）についての定期的な打合せ会の実施 ・新規の顧客開発のため、商談会への参加 ・新商品の開発 	
<p>○4戸が協業での園芸を始め、組合員の個人経営でも14戸が園芸を始めだした。</p> <p>○農作業委託ドリームサポートを活用した農家は24戸、8haであり、利用率が低いため、組合で検討をするほか関係機関連絡会でも検討しており、地区内外で情報提供により今後の面積拡大が期待できる。 ○有望品目研究部会は自給も含め直販用や地域にあう有望な園芸品目を検討する目的で設置され、組合員広く参加できる部会が設置でき、地域で支え合う情報交換の場としても利用できるようになった。</p>	<p>「課題」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○協業の営農類型の確立と生産技術の定着 ○ドリームサポートの体制の強化 ○部門活動の定着 <p>「方向性」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○地域全体の園芸の振興、産地化による農家所得の向上 ○作業受委託による経営コストの低減、オペレーターの育成 ○高齢化、人口減の地域での支え合う仕組みとしての集落営農活動 	
<p>○酒造会社との連携が始まり、加工品は開発中であり今後期待できる。産地から提供ができる原料はあるが、体制の構築が必要である。</p> <p>○梨シャーベットはH20年から試作販売をしているが、販路拡大が十分でない中、事業主体のJAの合併により販売中止とJAが決定したが、提供できる町内の観光施設のレストランの掘り起こしにより提供できる可能性が生まれてきているので今後期待できる。</p>	<p>「課題」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○酒類の加工品について <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発 ・販路拡大 ・産地側の消費拡大 ○シャーベットについて <ul style="list-style-type: none"> ・提供できる町内の施設の掘り起こしと提供 <p>「方向性」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○産地側と加工業者、販売業者とのさらなる連携体制の強化による商品の開発販売 ○観光を視野に入れた地域特産としての梨シャーベットの提供の構築 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>7. 本川キジの販路確保と新たな商品開発</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町本川地区の特産品として、「本川キジ」の販路の拡大や新商品の開発に取り組み、中山間地域における新たな産業として定着させる。</p>	<p><生産体制の強化></p> <p>解体処理施設整備・飼育マニュアル作成 (H20)</p> <p>給水施設改修・真空包装機械設置・加工処理マニュアル作成 (H21)</p> <p><販売の安定化></p> <p>○販路拡大</p> <p>試食会開催 (H20)</p> <p>PR用チラシ・PR用のぼり作成・PR用看板作成設置 (H21)</p> <p>食の大商談会出展 (H21～H23 予定)</p> <p>首都圏での商談 (H22・H23)</p> <p>関西圏での商談 (H23)</p> <p>○商品開発</p> <p>新商品開発11品目 (H22)</p> <p>新商品試作販売2品目 (H23 予定)</p> <p>・産業振興推進総合支援事業費補助金</p> <p>H21 : 2,666千円</p>	<p>飼育羽数の増加</p> <p>H21 1,907羽</p> <p>H22 3,918羽</p> <p>増減 2,011羽</p> <p>売上高の増加</p> <p>【全体】</p> <p>H21 6,235千円</p> <p>H22 11,148千円</p> <p>増減 4,913千円増</p> <p>【内訳】</p> <p>本川きし生産組合</p> <p>H21 6,235千円</p> <p>H22 7,690千円</p> <p>増減 1,455千円増</p> <p>(有)手箱建設</p> <p>H21 -</p> <p>H22 3,458千円</p> <p>増減 3,458千円</p>	<p>本川キジの生産羽数 (H20 1,000羽)</p> <p>4,500羽</p>	<p>1,907羽 (H21)</p> <p>3,918羽 (H22)</p>
<p>8. 給食への食材提供 (安定的な出荷先の確保)</p> <p>《いの町》</p> <p>学校給食へ地元食材を提供するシステムを構築し、供給量を拡大することにより、地産地消や安全・安心な食材の提供を推進するとともに、農業者の所得の向上につなげる。</p>	<p><学校給食への地元食材提供するシステムの構築></p> <p>○学校給食への地元食材提供するシステムの構築</p> <p>・現状調査の調査結果を直販組織に報告と検討</p> <p>・栄養士・調理師との意見交換会</p> <p>・提供組織である直販組織の強化検討</p> <p>○学校給食への食材提供 チームで検討</p> <p>・提供食材の調査と検討</p> <p>○関係機関との役割分担と協力体制の構築</p> <p>・チーム会での検討</p> <p>○学校での出前授業の実施</p> <p>・校長会での公募の結果、出前授業 2校実施 (生姜、新高梨)</p>	<p>OJA伊野 (H22年11月からJAコスモス伊野支所) は直販部会の事務局として実施</p> <p>※3年間での提供：小学校4校、中学校1校、ティサービス1施設、育園1カ所</p> <p>○出前授業</p> <p>小学校2校実施 (事業費を町単となるなど、定着)</p>		

総括	今後の方向性	備考
<p>目標達成には到っていないが、飼育及び加工処理マニュアルを作成し、当初飼育羽数より増加した。</p> <p>H23年商品は、新しく「きじつみれ」「きじソーセージ」を追加し、バリエーションを充実させた。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・需要に対応した安定的な生産体制 ・需要増加に対応できる加工処理設備 ・販路拡大（首都圏） <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産体制の向上及び採卵鶏舎の増築 ・増産体制に対応できる加工処理設備の整備 ・顧客ニーズに合った商品作り ・大口顧客の開拓 	
<p>○アクションプランの主旨は理解されてはいるが、直販組織主体の活動とならなかった。23年度は直販施設の統廃合もあり、これを機に直販組合の強化を行い学校給食等に提供できる野菜の調査等実施しながら推進する予定となっている。</p> <p>○出前授業は学校が固定化されているが、今後も期待されている。</p>	<p>「課題」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○学校等へ安定供給するための体制づくり ○栽培の充実 <p>「方向性」</p> <ul style="list-style-type: none"> ○給食への提供の増加により、地産地消食材の多い給食をめざす。 ○出前授業を実施していない小学校への推進 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末見込み)
<p>9. 仁淀川流域茶のブランド化を主体とした茶の振興</p> <p>《仁淀川町、越知町、佐川町、日高村、いの町》</p> <p>良質茶の主産地である仁淀川流域の共通ブランドとして、「仁淀川流域茶」(仕上げ茶)の販売を拡大するとともに、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>＜仁淀川流域で統一したブランド(仁淀川流域茶)の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・統一ロゴシール、ポスター、のぼり等の販促資材の作成 ・イベント等での販促活動の実施 <p>H21(6回)、H22(10回)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流域茶(商品茶23種類)の試飲会、茶師による講習会、先進地視察研修 ・マーケティング研修の実施 <p>＜生産の仕組みづくり(受委託、ゆい等)＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町沢渡地区実態調査 ・生産者へのアンケート調査 <p>＜加工品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紅茶審査、試飲会の実施 ・紅茶製造研修会、紅茶審査・試飲会の実施 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21：1,209千円 (内県補助金562千円) H22：1,024千円 (内県補助金374千円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興トビイザ招へい6回 	<p>＜仁淀川流域で統一したブランド(仁淀川流域茶)の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・緑茶(煎茶等)の小売販売額の増加 <p>H19：39百万円 → H22：65百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川流域茶認知度の向上 以前から知っていた：49% 最近知った：13% ※H22アンケート結果 ・マーケティングの必要性、消費者ニーズ対応の重要性等の意識改革 <p>＜生産の仕組みづくり(受委託、ゆい等)＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶園維持に向けた取組みや将来ビジョン策定の意識付け <p>＜加工品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紅茶(材料茶葉)の全農こうちへの販売額 <p>H22：3.1百万円 H23：2.8百万円</p>	<p>仁淀川流域茶(仕上げ茶)の販売量 (H19 茶全体の7%) 茶全体の15%</p>	<p>茶全体の11% (H22)</p> <p>(仕上げ茶/茶全体=23t/205t)</p>
<p>10. 薬用作物の産地拡大による所得の向上</p> <p>《越知町、佐川町、日高村、仁淀川町》</p> <p>大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコやサンショウなどの薬用作物の産地を大手製薬会社の漢方薬の需要増に対応できるように拡大し、育成することにより、所得の向上と就労の場の確保を図る。</p>	<p>＜薬用作物の産地の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコ栽培拡大への取組み <p>H21：水田地帯での栽培実証及び面積拡大(種子の配布)</p> <p>H22：農業適用拡大試験及び面積拡大(種子の配布)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンショウ栽培拡大への取組み <p>H21・22：面積拡大(苗木の育成・配布)</p>	<p>＜薬用作物の産地の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコの作付面積の増加 <p>H19：38ha → H22：47ha</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンショウの作付面積の増加 <p>H19：12ha → H22：59ha</p>	<p>薬用作物の作付面積 ミシマサイコ (H19 38ha) 55ha</p> <p>サンショウ (H19 12ha) 40ha</p>	<p>ミシマサイコ50ha サンショウ60ha (H23見込み)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>目標の達成には一歩及ばなかったものの、仁淀川流域全体をイメージした販促資材を活用し、流域ぐるみで積極的な販促イベントやPR活動を実施することで、一定のブランドイメージの構築と知名度の向上を図ることができた。その結果、小売販売量の増加に繋がった。また、煎茶以外の紅茶などの商品開発にも取り組み商品のレパートリーの拡充化を図ることができた。しかし、今後さらなる知名度や小売販売の安定化には10年以上はかかると考えられ、息の長い取り組みが必要と考えられる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さらなる知名度向上と消費拡大 ・新たな取引先・販売先の確保 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者による消費者との関係づくり おいしいお茶の淹れ方指導等 ・家庭、学校・職場等で緑茶を飲む習慣づくり ・産地と連携できる販売店・販売先の確保 ・高品質茶を生産できる生産体制づくり 	
<p>越知町の農事組合法人ヒューマンライフ土佐が中心となって薬用作物の面積拡大に取り組んできた。その作付面積は仁淀川流域から嶺北、幡多地域まで拡大し、全県下的な取り組みになっている。特にサンショウの面積拡大が顕著であった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコの栽培技術（安定発芽）の確立 ・サンショウの収穫労力の確保 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコの発芽安定のための詳細な発芽条件の調査 ・サンショウの組織的な労力確保対策の検討 ・ミシマサイコ・サンショウ以外の薬用作物の安定生産 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1 1. 力強い高糖度トマト産地の確立</p> <p>《日高村、仁淀川町、佐川町》</p> <p>地域の特産品の高糖度トマトに新たなブランドを加えることにより、付加価値を高め、産地間競争力を強化し、生産者の所得の向上につなげる。</p>	<p>＜高糖度トマトの産地間競争力の強化＞</p> <p>【高単価での販売】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな糖度区分による商品開発 ・(3種類)と販促デザインの一新 ・新たな糖度区分に伴う選果システムの改修 ・トマトホームページの作成 ・HPを活用したオリジナルブランド商品のインターネット販売の実施 ・消費者モニター調査や消費地でのグループインタビューの実施 ・「シュガートマト」の看板やのぼり旗の設置による産地のアピール <p>【食の安全安心】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トマト選果場へのトレーサビリティシステム等の導入 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21：42,375千円 (内県補助金26,904千円) H22：1,537千円 (内県補助金950千円)</p>	<p>＜高糖度トマトの産地間競争力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高糖度トマトの販売実績(大玉含む) <p>H19：4.2億円 → H22：3.7億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高糖度トマト(シュガートマト)の市場単価の上昇 <p>H19：726.1円/kg → H22：785.7円/kg</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インターネット販売によるオリジナルブランド商品の販売実績 <p>H22：360千円(60ヶ-)</p> <p>H23：204千円(34ヶ-)</p>	<p>高糖度トマトの販売額</p> <p>(H19 4億円) 5億円</p>	<p>3.7億円 (H22)</p>
<p>1 2. 地域を支える基幹品目の振興</p> <p>《越知町、佐川町、日高村》</p> <p>中山間地域のほ場条件や気象条件を活かした基幹品目の振興によって、農業所得の向上を図り、地域の活性化を目指す。</p>	<p>＜栽培技術の向上、安定的な生産の維持＞</p> <p>【ニラ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・レンタルハウス整備事業による施設整備、講習会・現地検討会 ・目慣らし会等の開催、新規就農者及び新規栽培者の確保・育成 <p>【ピーマン】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講習会・現地検討会・目慣らし会等の開催、新規栽培者の育成 <p>＜山椒の安定的な栽培技術の確立、加工品の開発と販売＞</p> <p>【食用山椒】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チーム会(19回)、圃場巡回調査(3回)、総会(3回)等の開催 ・栽培暦検討会、GAPシート記入(H21～23)、加工品検討(H21～22)、土壌調査(H23) <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こち農業確立総合支援事業費補助金 <p>H21：752千円 (山椒用低温貯蔵庫)</p>	<p>＜栽培技術の向上、安定的な生産の維持＞</p> <p>【ニラ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売額の増加 <p>H19：280百万円 → H22：311百万円</p> <p>【ピーマン】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売額の増加 <p>H19：97百万円 → H22：99百万円</p> <p>【食用山椒】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売額の増加 <p>H19：4,250万円 → H22：6,461万円</p>	<p>ニラの販売額</p> <p>(H19 2.8億円) 3.4億円</p> <p>ピーマンの販売額</p> <p>(H19 1.0億円) 1.3億円</p> <p>食用山椒の販売額</p> <p>(H19 4,250万円) 6,200万円</p>	<p>ニラの販売額</p> <p>311百万円 (H22)</p> <p>ピーマンの販売額</p> <p>99百万円 (H22)</p> <p>食用山椒の販売額</p> <p>6,461万円 (H22)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>食の安全・安心への取り組み強化、イメージ戦略と合わせた高糖度トマトのワンランク上の商品設定が可能となり、多様化するニーズに対応した販売戦略を展開する基礎が出来た。</p> <p>産地の問題点の把握やシュガートマトのファンづくりのきっかけが出来た。</p> <p>また、上記の取り組みを産地が一体となり進める中で、住民(生産部会)の活動が活性化し、部会の中で販売班、販促・宣伝班、栽培管理班、品質管理班が作られ、部会の主体的な取り組みがされるようになった。</p> <p>商品の付加価値を高めたことにより販売単価は向上したが、土壌病害(萎凋病)等の多発により安定生産にいたらず減収傾向にあった。土壌病害対策を徹底することにより反収の増加を図り生産量を上げることで販売額の向上を見込む。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 安定生産のための技術向上及び病害虫対策の徹底 生産者主体の産地目標の設定 他産地商品との差別化した販売戦略の展開 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存栽培技術の向上及び病害虫防除の徹底 産地目標の達成に向けた支援 消費者の囲い込みによる販売額の向上 	
<p>〈ニラ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 目標達成には及ばなかったものの、施設整備による生産体制は整いつつある。新規就農者及び新規栽培者の確保・育成も行われ、今後の販売額の増加が期待される。 <p>〈ピーマン〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 目標達成には及ばなかったものの、新規栽培者の確保・育成も行われ、今後の栽培面積及び販売額の増加が期待される。 <p>〈食用山椒〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 目標は達成したが、収穫作業の人手不足、生育不良樹の発生等新たな課題も出てきている。 	<p>〈ニラ〉</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> さらなる施設の整備。 生産者数及び栽培面積の拡大 新規就農者及び新規栽培者の栽培技術の向上 <p>・収量及び品質の高い品種の導入</p> <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規就農者及び新規栽培者の確保・育成、規模拡大、栽培技術の向上等を図り、産地全体の生産量及び販売額の拡大を目指す。 <p>〈ピーマン〉</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産者数、栽培面積及び収量の拡大 新規栽培者の栽培技術の向上 土壌病害への対策 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規栽培者の育成、栽培技術の向上等を図り、産地全体の生産量及び販売額の拡大を目指す。 土壌病害抵抗性品種の導入により生産量の増加を目指す。 <p>〈食用山椒〉</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産増加に伴う、乾燥機の不足や収穫時期の人手確保、販路確保。生育不良樹の原因究明 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 中山間地域の特性を活かし、農業所得の向上を図り地域の活性化を目指す。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>13. 集落営農による地域に あった農業の仕組みづくりの 推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>集落の農業者が協力して、管 理が困難となった農地や高齢 者等の労力などの地域資源を 活用した農業経営を行い、将 来にわたって地域で生活でき る一定の所得と雇用の場を確 保するための集落営農の仕組 みづくりを行う。</p>	<p>〈こうち型集落営農モデル組織等 の育成〉</p> <p>【営農組合運営指導・助言】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チーム会40回、役員会44回 (H21～23) ・共同作業・作業受委託、飼料 稲、基盤整備地排水対策等指導 (H22～23) ・視察研修及び集落営農研修会 開催 (H22～23) ・アンケート調査の実施と結果 分析 (H21) ・農地利用現況図・計画図の作 成 (H21) <p>【品目導入・栽培技術指導】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水農会 (講習会、現地検討会 等: H21～22) ・葉ニンニク等栽培指導 (H21 ～23) ・新品目の導入検討及び栽培指 導 (H23) <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平野沖排水路改修工事 (こう ち農業確立総合支援事業: H22 ～23) ・視察研修等 (こうち型集落営 農支援事業: H20～22) ・基盤整備: 中山間地域集落営 農等支援事業 (H22) 	<p>【H2<こうち型集落営農モデル組 織等の育成〉</p> <p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・葉ニンニクの共同栽培5 a ・ピーマン栽培2戸13 a ・ミシマサイコ栽培2戸60 a ・稲作の現状分析と話し合いに よるコスト高への認知度向上・ 集落農業の対策のまとめ ・農地利用現況図及び計画図の 作成により、課題共有等ができた。 <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水稻収穫の共同作業と料金表 作成 ・営農計画 (平野沖) を活用し た耕作放棄地対策の検討 ・基盤整備地の土地改良方策の 検討・実施 (堆肥散布等) ・葉ニンニク共同栽培等の実施 (7a) 販売収入は前年比50% に留まった。 <p>【H23年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ピーマン栽培2戸 ・共同ほ場スイートコーン20a ・共同ほ場ミシマサイコ20a、 春先の低温で発芽不良により6月 に栽培を中止 	<p>集落営農組織 (H20新規) 1組織</p>	<p>RAAVひら の営農組合設 立 (H20)</p>
<p>14. 間伐の推進</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>「森の工場」を核にして、林 業事業体や担い手の育成など に取り組み、間伐の推進と素 材の増産を図る。</p>	<p>〈「森の工場」の実施と樹立〉</p> <p>〈森林計画の樹立と計画的な施業 の実行〉</p> <p>〈林業事業体の育成〉</p> <p>〈担い手の育成〉</p> <p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業体への事業説明会(10事 業体) ・間伐推進連絡会開催(1回) ・市町村担当者事業説明会(2回) ・地域座談会(22回) <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林組合ブロック会(1回) ・事業体への事業説明会(10事 業体) ・間伐推進連絡会(2回) ・市町村担当者事業説明会(1回) ・地域座談会(22回) <p>【H23 (7月末現在)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業体への事業説明会(10事 業体) ・市町村担当者事業説明会(1回) ・地域座談会(1回) 	<p>【森の工場樹立状況】</p> <p>H20: 1工場、92.44ha H21: 4工場、430.54ha H22: 2工場、333.64ha ※ H23年度末(9事業体) 11工場、2,913.27ha</p> <p>【間伐実績】</p> <p>H20: 1,108ha H21: 1,218ha H22: 1,388ha H23: 1,200ha(計画)</p>	<p>木材の素材生産量 (H18 6.3万 m3) 7.1万m3</p>	<p>6.0万m3 (H23見込み)</p>

総括	今後の方向性	備考
<ul style="list-style-type: none"> ・佐川町で初めての集落営農組織として組織化することができた。 ・組合の運営や集落の課題解決への対応について、役員らで相談しながら、実行できるようになってきた。 ・共同ほ場において、農業所得の向上につながる品目の検討を行ったが、所得向上までには至っていない。 ・集落全体の農業基盤整備の検討が始まり、水路改修、耕作放棄地再生に向け、事業導入することができた。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組織運営と体制づくり ・作業受委託・共同作業の実践 ・ミシマサイコの面積拡大 ・ピーマンの生産性向上 ・共同ほ場における新品目の導入検討 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組合運営・栽培技術指導等の継続実施 	
<p>「森の工場」の推進により、事業体や担い手の育成、間伐の推進には成果があった。 素材生産は、木材価格の低迷等により目標を達成することはできなかった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業体、担い手の育成 ・施業地の集約化 ・低コストへの取り組み <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集約化の促進 ・高性能林業機械の導入促進 ・生産基盤の整備 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績																									
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)																								
<p>15. (株)ソニアを核とする仁淀川流域における木材産業の振興</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>仁淀川流域における間伐の推進と素材の増産等に対応するため、(株)ソニアを核とする流域の製材工場等の経営体質の強化など、加工・流通の安定化に向けた取組を進め、木材産業の振興を図る。</p>	<p>＜流域産材の加工・流通の安定化に向けた取組＞</p> <p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> 管内企業（素材生産・木材加工）の実態調査(26事業体) <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> ワーキング開催（4回） 																											
<p>16. 県産材の地域における需要拡大</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>県産材の利用推進と需要拡大のPR等を行うことにより、木材・木製品の地産地消を推進する。</p>	<p>＜県産材の地域内での需要拡大に向けた取組＞</p> <p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> 県産材利用推進本部会(1回) 伊野地区県産材利用地域推進会(1回) 木材利用実態調査(1回) <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> 県産材利用推進本部会(2回) 伊野地区県産材利用地域推進会(1回) 木材利用促進法説明会(1回) 木材利用実態調査(1回) <p>【H23（7月末現在）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 木材利用実態調査(1回) 	<p>【公共土木事業での木材利用量】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H20：1,557.04m³ ・H21：1,743.03m³ ・H22： 911.77m³ 																										
<p>17. シキミ・サカキの販売拡大</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>シキミ・サカキの生産量の増加等に対応した集出荷施設の整備や、品質向上のための取組などにより、販売を拡大し、生産者の所得の向上を図る。</p>	<p>＜シキミ・サカキの生産の拡大と品質の向上＞</p> <p>【H21】</p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培指針の作成 現地研修(1回) 生産実態調査(1回) 採算者等協議会(4回) 目慣らし会(1回) <p>【H22】</p> <ul style="list-style-type: none"> 病害虫サンプル調査(4回) 目慣らし会(1回) 病害虫防除講習会(1回) 採算者等協議会(4回) <p>【H23（7月末現在）】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産者等協議会(2回) <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域林業総合支援事業補助金 H20：2,857千円 	<p>【出荷量】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>シキミ</th> <th>サカキ</th> <th>計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H20：11.7 t</td> <td>7.7 t</td> <td>19.4 t</td> </tr> <tr> <td>H21：14.6 t</td> <td>6.9 t</td> <td>21.5 t</td> </tr> <tr> <td>H22：15.7 t</td> <td>6.6 t</td> <td>22.3 t</td> </tr> </tbody> </table> <p>【販売額（千円）】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>シキミ</th> <th>サカキ</th> <th>計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H20：6,545</td> <td>8,809</td> <td>15,354</td> </tr> <tr> <td>H21：8,087</td> <td>7,916</td> <td>16,003</td> </tr> <tr> <td>H22：8,098</td> <td>7,520</td> <td>15,618</td> </tr> </tbody> </table>	シキミ	サカキ	計	H20：11.7 t	7.7 t	19.4 t	H21：14.6 t	6.9 t	21.5 t	H22：15.7 t	6.6 t	22.3 t	シキミ	サカキ	計	H20：6,545	8,809	15,354	H21：8,087	7,916	16,003	H22：8,098	7,520	15,618	<p>シキミ・サカキの出荷量 (H19 22 t) 26 t</p>	<p>シキミ 18 t サカキ 8 t 計 26 t (H23見込み)</p>
シキミ	サカキ	計																										
H20：11.7 t	7.7 t	19.4 t																										
H21：14.6 t	6.9 t	21.5 t																										
H22：15.7 t	6.6 t	22.3 t																										
シキミ	サカキ	計																										
H20：6,545	8,809	15,354																										
H21：8,087	7,916	16,003																										
H22：8,098	7,520	15,618																										
<p>18. うるめのブランド化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「宇佐のうるめ」を原料にした新たな加工品の開発や鮮魚の販路の開拓により、需要の拡大を図るとともに、地域限定の名物食として提供できる体制づくりにより、観光分野への経済効果の波及を目指す。</p>	<p>＜宇佐のうるめのブランド化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> マーケティング調査やHP、PRツールの作成 スーパーマーケットトレードショーや各種イベントに参加 うるめを使ったレシピの開発 加工場の新設及び加工機械等の充実 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業費補助金 H21 2,603千円（市場調査、PR等） H22 15,000千円（加工場新設、加工機械の充実） 	<ul style="list-style-type: none"> 鮮魚の販路開拓や加工品の開発企画、商品モニタリング調査等売込みのための基本戦略ができた うるめのブランドや鮮度、料理法について認知が向上した 飲食店等への売込みツールができた 加工品の生産能力の向上ができた 	<p>うるめの水揚量 (H19 119 t) 150 t</p>	<p>88.2 t (H22)</p>																								

総括	今後の方向性	備考
<p>核となる（株）ソニアの運営が行き詰まり流域の加工、流通の安定化に向けた取り組みが出来なかった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木材価格の低迷 ・加工・流通体制の未整備 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工・流通体制の整備 ・経営体質の強化 	
<p>公共建築の木造・木質化、公共土木事業における木材使用を2つの柱とし取り組み、県産材利用促進、需要拡大のPRができ、木材・木製品の地産地消の推進が出来た。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公共事業の減少 ・県産材利用のPR <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公共建築物等への木材利用の促進 ・公共土木事業での積極的な木材利用促進 	
<p>現地研修、目慣らし会、病害虫防除研修等に取り組み品質が向上し、集出荷施設の整備により、生産量の増大が図られ、生産者の所得向上が図られた。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産量の増加 ・販売価格の向上 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の拡大 ・栽培面積の拡大 ・流通体制の整備 ・優良品種への転換 	
<p>『宇佐の一本釣りうるめいわし』の年間を通じて生産・販売する体制及びブランド化は一定できてきた。 また、加工場の新設等によって、顧客からのニーズに対応でき、取引件数も伸びてきている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宇佐もん工房及び宇佐もんや経営の安定化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等へ参加し、販路の拡大を行う ・新商品（個人向け商品）の開発 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>19「土佐和紙」の販売促進 《いの町、土佐市》</p> <p>地域の伝統産業である「土佐和紙」は、売上げが低迷し、生産が減少していることから、手すき和紙の県内外での消費拡大を図り、原料や担い手の確保につなげる。</p>	<p><土佐和紙の消費拡大に向けた取組> ○販売組織 i-nos.netの設 いの町内の製紙会社6社と和紙 専門店で新しい土佐和紙ブラン ドを設立 ○高知国際版画トリエンナーレ 展》 開催することにより版画用のみ ならず土佐和紙の普及・促進を 図る。 また、ポスター・DM・チケッ ト封筒等への和紙の利用促進。 ○個性的な新商品の開発》 「なぞって龍馬になろう」など の個性的な商品の開発による和 紙の新規需要の拡大。 ○和紙の利用促進》 卒業証書、名刺等に和紙を使用 することの促進 ○産業振興アドバイザー招へい8回</p>	<p>○i-nos.net 東京ギフトショーへの出店を図 り、和紙のニーズ・売筋商品の 把握等のパイヤーからの情報収 集ができた。 ○高知国際版画トリエンナーレ 展 海外への土佐和紙販売額の増加 H19：730万円→H22： 1,300万円 ポスター・DM・封筒等への和紙の利 用促進が図れた。 ○個性的な新商品の開発 「なぞって龍馬になろう」等商 品開発により、機械漉き和紙、 手すき書道半紙の普及拡大が図 れた。 H22年：770千円（純増） ○和紙の利用促進 手すき卒業証書（地元和紙を利 用した私立学校が増加(学芸高校 等) 315千円 板干名刺作 成開始</p>	<p>土佐和紙の販売額 (H19 1.6億円) 1.6億円</p>	<p>H22 1.2億 円</p>
<p>20. 高岡日曜市の活性化などによる地域商業の振興 《土佐市》</p> <p>土佐市の「高岡日曜市」の臨時拡大版である「あったか高岡スーパー日曜市」を開催し、高岡商店街で楽しめるスペースをつくること、サンシャイン高岡跡地に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、地域の商業の振興につなげる。</p>	<p><高岡商店街の来街者を増加させる仕組みづくり> 集客拠点施設の建設に向け、商工会及び農協等で構成される土佐市商店街活性化推進協議会を設置。 H24秋のオープンを目指して運営等について協議。 ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H23 1,000千円（基本計画策定） （予定）</p>	<p>土佐市商店街活性化推進協議会を及び実働部隊である推進部会において、各団体と今後の運営等について協議を行っている。</p>		
<p>21. 地域産品を活用した冷菓等の製造 《いの町》</p> <p>地域産品のゆず、トマト、いちご、文旦等を活用したアイスクリーム、シャーベット、ドリンク等の生産性の向上を図るとともに、地域生産者の所得向上を目指す。</p>	<p><生産体制・品質管理の強化> ・浄化槽の大型化・付属品取付機導入・冷蔵保管庫設置・品質管理施設設置・梱包印字機導入（H22） <販路拡大・販売促進> 国内・東南アジア商談会出展（H22） 英語版・中国語版のHPとPR用パンフレットの制作（H23予定） 東南アジア商談会出展（H23予定） <商品開発> ドリンクの新商品と健康用冷菓ドリンクの完成（H22） ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H22：11,119千円 H23：2,000千円（予定）</p>	<p>ドリンク売上高（4月～7月）の増加 4,711千円増 H22 全体 4,021千円 内訳 4,021千円（ユズ） H23 全体 8,732千円 内訳 5,760千円（ユズ） 2,972千円（トマト）</p>	<p>冷菓等の販売額 3.825億円</p>	<p>3.757億円 (H22)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>景気低迷やデフレ等の要因で、目標の達成には及ばなかったが、紙産業全体が大幅に落ち込むなか、土佐和紙知名度の向上、下降一途のたどっていた販売額の減少の鈍化や原料栽培、加工技術の継承に一定の効果がでている。特に土佐和紙が認知されるようになり、利用しようという機運の向上が見られた。(卒業証書利用学校の増加、清酒のバル、ふるさと博名刺等)</p> <p>廃業になっていた書道用紙の復活や、新規書道半紙の誕生により、今後の受注対応や販売額増加に期待ができる。</p>	<p>《課題》 土佐和紙販売額の向上を図る上でキーマンとなる立場の組織や人材が不在。</p> <p>商品(土佐和紙)としても原紙のみの販売は限界があるので、i-nos.net等を活用し、商品化、包装等で付加価値をつけた販売戦略を構築する必要がある。</p> <p>また、手すき職人も高齢化して後継者の育成が課題。現在、人気のある商品も生産量が少なく、注文があっても断る事例も多くなっている。(鳥の子名刺、清張紙、納経帳、がんび紙等) 所得の向上も含めて職業として魅力あるものにする必要がある。</p>	
<p>集客が低迷している高岡日曜市のみならず、高岡商店街、土佐市全体を活性化させるため、市内の各団体が集まり集客施設について協議を行っている。</p> <p>H24の集客施設の建設によって、買物難民対策や商店街の集客力の回復が見込まれる。</p>	<p>【課題】 ・安定的な運営のため、他店舗（スーパー等）との差別化</p> <p>【方向性】 ・市内各地にある直販所の統一を行い、集客力を高める ・まちあるきの拠点や観光案内を行うことによって、土佐市の情報発信の場とする</p>	
<p>生産体制を強化するため、施設設備を整備したことにより、同時期に開発したドリンクが好評で受注量が増加したが、増産が円滑にできた。</p> <p>また、H22に香港でのアイスクリーム販売許可が取得することができたので、今後販路の拡大が見込まれる。</p>	<p>【課題】 ・海外市場の販路拡大 ・顧客ニーズへの対応</p> <p>【方向性】 ・インターネットHP及び海外向けパンフレットの制作 ・顧客ニーズを把握した商品開発</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>22. (株)フードプランの地域 商社化への取組</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町において、地域の商社として「(株)フードプラン」を位置付け、一次産品を活用した商品づくりを進め、雇用の確保や農家所得の向上につなげる。</p>	<p>〈カット野菜事業の主力商品づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国内の量販店全てに取引が拡大 ・県内の食材配達サービス業者、鮮魚卸業者等との取引開始 <p>〈新商品の開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・豆腐の新商品を販売開始 ・緑茶を使ったスイーツの商品化 ・豆腐スイーツの商品化への取組み ・野菜の端材を使ったスープの商品開発への取組み <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業補助金 H21：34,000千円 ・産業振興トビイザ-招へい1回 ・農商工連携事業化支援事業(産業振興センター) ・仁淀川町単独補助事業) 	<p>〈カット野菜事業の主力商品づくり〉</p> <p>〈新商品の開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上高の増加 H20.9：2.3億円 → H22.9：3.2億円 	<p>(株)フードプランの販売額 (H19.10～20.9 2.3億円) 2.6億円 (H22.10～23.9)</p>	<p>3.2億円 (H22) 3.6億円 (H23.9見込み)</p>
<p>23. 売れる商品づくりによる 地産外商の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>佐川町において、地元民間企業の商品の販売の促進や、一次産品を使った特長のある商品づくりにより、地産外商を推進し、外貨の獲得を目指す。</p>	<p>〈地元産品による売れる商品づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地乳プロジェクト会設置(H21) ・地乳プロジェクト会10回、商標等についての研修会1回 ・加工品3品完成 ・イベント等での販促活動5回 ・量販店での販促活動8回(H23予定) <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21産業振興トビイザ-招へい3回 ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H22：1,000千円(スナップアップ) ・H23：1,511千円(予定) ・高知県加工食品パッケージデザイン支援事業費補助金 H21：400千円(吉本乳業) 	<p>〈地元産品による売れる商品づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生乳出荷量の増加 H21：240t → 260t(H22) ・加工品の売上実績(H22) 地乳パン：105千円 地乳プリン：376千円 地乳アイス：600千円 地乳特濃ミルク：18,758千円 	<p>生乳出荷量拡大 480t</p> <p>生産乳価向上 単価50%増</p> <p>加工業者収入増</p>	<p>生乳出荷量 260t(H22)</p>
<p>24. 企業進出による雇用の 増と地元企業の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村において、既存企業の訪問(アフターケア)の充実や遊休施設等の活用などによる企業誘致の取組を進めるとともに、地域資源を活用した企業の取組等を支援することにより、地域の産業の振興につなげる。</p>	<p>〈既存企業の活性化と新規進出企業の誘致による地域産業の振興〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村プロジェクト会議の開催及び村内企業の訪問活動の実施 	<p>〈既存企業の活性化と新規進出企業の誘致による地域産業の振興〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業間連携のための企業連絡会の立ち上げ ・澁谷食品(株)の自社ブランド芋菓子製造の専用工場整備の支援 ・(有)エスエスのペット用木質系排泄物処理剤製造施設の誘致 		<p>村内外2社の事業を支援</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>目標の達成を1年前倒しで実現。雇用増にも貢献。主力商品が「カット野菜」であるため、野菜の高騰により利益確保が困難な局面もあったが、順調に販売額を伸ばした。</p>	<p>【課題】 ・現施設での生産能力が限界に達しており、今以上に、地域経済へ貢献（雇用増、農家所得増等）するには、新工場の建設を検討する必要がある。</p> <p>【方向性】 ・町とも連携しながら、地産地消に向けた新たな仕組みづくりに取り組む。</p>	
<p>H21年度から商工会有志の集まりで、農商工連携組織である「企画本舗さかわ屋」で地元産の牛乳を使った商品づくりの取り組みを進める中で、酪農家輪含めた地乳プロジェクト会を設置し、「さかわの地乳」を使った加工品シリーズの商品化・ブランド化を図り、そのPR・販売促進の取り組みを行った。</p> <p>目標値は達成できていないが、地元の自主的な活動が活発化し、生乳出荷も増加傾向にあり、生産者の所得も上がってきている。また、地乳加工品も増え、加工業者の売り上げも上がり、加工業者の所得向上や地域への経済波及効果も見込まれる。また、県内量販店と販売取り組みも進んでいる。今後の展開によっては、生産者・加工業者の所得が更に向上し、地域への経済波及効果が高まっていくことが期待できる。</p>	<p><課題> ・「さかわの地乳」シリーズ商品の管理、「地乳」商標管理を含めた組織の確立と体制の強化 ・酪農家への直接収入化となる取組み ・「さかわの地乳」の牛乳、加工品等の販売ルートの確立</p> <p><方向性> ・新たなさかわの地乳加工品開発・販売 新しい施設の整備 既加工業者の施設拡充 ・農商工連携組織の企業化 ・さかわの地乳の飲食サービスへの展開</p>	
<p>村内企業の澁谷食品㈱の生産拡大への取組み、村外企業の尙エスエスの木質系ネコ砂製造施設の誘致に成功し、地域資源の活用や村内での新たな雇用を生むことなどができた。</p>	<p>【課題】 ・企業が立地するための適地の把握</p> <p>【方向性】 ・既存企業の活性化及び新規進出企業のさらなる誘致</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>25. 地元企業の活性化（芋菓子加工販売拡大事業）</p> <p>《日高村》</p> <p>高知県産のさつま芋を活用した新製品の開発などによる生産販売の拡大を推進する。</p>	<p>＜自社ブランド製品（芋菓子）製造の専用工場の整備と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 芋菓子製造工場の整備 県外（松山市）への新店舗設置 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21：50,000千円</p>	<p>＜自社ブランド製品（芋菓子）製造の専用工場の整備と販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 芋菓子加工新規部門販売額の増加 <p>H21.7：2.0億円 → H23.6：2.35億円</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産者の原料芋の出荷増加 <p>H22：100 t → H23：160 t</p>	<p>食品加工新規部門の販売額 (H21.7 2.0億円) 3.5億円 (H23.7)</p>	<p>2.35億円 (H23.6) ※11ヶ月実績</p>
<p>26. 企業進出による雇用の増（ペット用木質系排泄物処理剤製造施設整備事業）</p> <p>《日高村》</p> <p>木質系のネコ砂製造事業に取り組み県内企業の施設整備事業を日高村に誘致し、村内での新たな雇用を創出する。また、原材料の木材チップや茶葉については仁淀川流域でほぼ全量を調達することから、雇用と併せた地元生産者への経済効果の波及を目指す。</p>	<p>＜ペット用木質系排泄物処理剤の製造施設の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 村有の遊休施設にネコ砂製造施設を整備 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H22：50,000千円</p>	<p>＜ペット用木質系排泄物処理剤の製造施設の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 村内での新規雇用 4名 販売額 1,000千円(H23.5～6) 	<p>ペット用木質系排泄物処理剤の販売額 (H22新規) 3,400万円</p>	
<p>27. 体験型観光・食観光の推進</p> <p>《土佐市》</p> <p>土佐市において、地域資源を活用し、体験型観光と食観光を組み合わせることで滞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>＜体験型観光及び食観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ○まちあるき <ul style="list-style-type: none"> 宇佐、高岡地域のまちあるきガイド団体を結成。 ガイド養成講座など各種研修会に参加 ○土曜市 <ul style="list-style-type: none"> アドバイザーを迎え、宇佐土曜市を核とした体験型観光の推進検討会を実施 <p>・ふるさと雇用再生特別基金事業「つるめと観光のまちづくり」</p>	<p>○まちあるき</p> <ul style="list-style-type: none"> 宇佐地区はモニターツアーを実施し好評を得ているが、ガイドが体調不良の為現在受入を休止中である。なお、高岡地域の団体による宇佐地域でのスルーガイド化を検討中。 高岡地区は、マップを作成し、秋口の受入開始に向けて準備を進めている。 <p>○土曜市</p> <ul style="list-style-type: none"> 土曜市のチラシを、高知市の旅館・ホテルを中心に配布。「宇佐で土曜市」といったイベントの定着及び周知を行った。 	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19 52,156人) 60,000人</p>	<p>52,902人 (H22)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>目標の達成には及ばなかったものの販売額は伸びている。また県外（松山市）へ新店舗がオープンしたことから、H24以降の事業展開に期待ができる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・需要増に伴うさつまいもの供給不足 ・栽培管理による原材料の安定供給 ・観光事業と連携しての工場見学施設の検討 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原材料のさらなる安定した供給体制の構築 ・顧客のニーズの把握と対応 	
<p>製造施設の操業により村内での4名の雇用が創出された。本格的な生産開始が7月からとなったことから、事業効果や原材料の木材チップや茶葉等の仁淀川流域での調達による地元生産者への波及効果については、H24.8期の事業実績での評価となる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造ラインの改善等への対応による、生産の遅れや追加投資への対応 ・販売ルートに合わせた新商品の提案に対応できる体制の構築 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製品販売の提携先や金融機関との連携 	
<p>観光のメニューがほとんどなかった土佐市において、2地域からまちあるきコースが誕生するなど、体験型観光の推進に向けて一定成果が見え始めている。 また、宇佐の土曜市も旅行商品に組み込まれ、高評価を得ている。</p>	<p>【課題】</p> <p>〈まちあるき〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド人の不足 <p>〈土曜市〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出店者及び出展品目の不足 <p>【方向性】</p> <p>〈まちあるき〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先進地への研修等を行い、ガイドのレベルアップを行う。また、2地域のスルーガイドを養成及び新たなガイドの募集を行う <p>〈土曜市〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宇佐もんやの出店品目の増加及び、新たな出店者の募集 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>28. 体験型観光メニューづくり</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町において、地理的条件を活かした体験メニューづくりや自然を満喫できるメニューづくりなどに取り組み、体験型観光を推進する。</p>	<p><体験型観光推進のためのメニューづくり></p> <p>○仁淀川地域観光協議会の設立 H22年10月に設立。モニターツアー及び流域観光の企画・立案・実施。</p> <p>○体験型観光メニューの創設及び観光インストラクターの養成 ・まちなみガイド養成講座及びモニターツアーの実施。 ・ラフティングインストラクター養成講座(産振アドバイザー-活用)の実施及び土佐和紙工芸村へハード整備(ボート・更衣室・受付・棚整備)を実施。 ・山岳ガイド養成講座 ・B級グルメ仁淀川カレーの検討及びモニターイベント実施(サニーマックス)</p> <p>○産業振興アドバイザー-招へい27回</p>	<p>○仁淀川地域観光協議会の設立18ツアーを企画。仁淀川の知名度向上と観光資源の発掘・情報発信を図っている(18ツアーのうち7月末現在10ツアー催行163名が参加)</p> <p>・仁淀川地域特別情報員(NASA まちおこし隊)の設立により、ブログ等で仁淀川情報を広く発信。</p> <p>○ラフティング H23年7月から運営開始。7月末現在で30組約100名以上が利用又は予約済みと順調</p> <p>○仁淀川カレー H23年度、流域6商工会で予算を計上し、のぼり、チラシ等の作成を図り、加盟店の増加を目指している。</p>	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19 52,156人) 60,000人</p>	<p>52,902人 (H22)</p> <p>※伊野町内の公共関連宿泊施設の宿泊者数(参考) H19 35,024人 ↓ H22 36,235人 (1,211人増)</p>
<p>29. 「仁淀川」での遊覧船(屋形船)の運航</p> <p>《いの町》</p> <p>全国的な知名度が低い「仁淀川」を総合的に売り出すため、近畿・関東地方の旅行業関係者の関心が高い、遊覧船(屋形船)の運航に向けた取組を進める。</p>	<p><遊覧船(屋形船)の運航の実現に向けた取組></p> <p>・遊覧船の上流・下流可能性調査実施。 ・いの町・いの町観光協会・日高村・参入予定企業で実施に向けた具体的な協議を実施。</p>	<p>・遊覧船の事業主体として当初予定していた土佐和紙工芸村は撤退。 日高村での建設業者(田中建設)が参入を希望。村との具体的な運営方法等の協議及び仁淀川漁協との協議を実施中。</p> <p>H24年度中の開始を目指す</p>	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19 52,156人) 60,000人</p>	<p>52,902人 (H22)</p>
<p>30. 「グリーンパークほどの」の多面的な活用</p> <p>《いの町》</p> <p>「グリーンパークほどの」を環境学習施設として整備し、小・中学校の環境教育の体験学習の場や、企業等の研修の場としての利用を促進することにより、体験型観光の推進を目指す。</p>	<p><「グリーンパークほどの」の環境学習の場としての活用></p> <p>○グリーンパークほどの環境学習の村構想を作成 ・ワークショップを開き環境学習の村構想を具体化。 ・円卓会議の開催。</p> <p>○いの町環境シンポジウムの開催 ・環境先進企業(太陽石油、NTTドコモ等)を招き、体験型プログラムの披露、「企業CSR活動と環境学習」をテーマにしたパネルディスカッション等を実施。</p> <p>○新たな体験型プログラムの構築及びインストラクターの養成 ・バームクーヘン・ほうしパンづくりのインストラクター養成講座の実施</p> <p>○産業振興推進総合支援事業費補助金 H21:1,492千円</p> <p>○産業振興アドバイザー-招へい7回</p>	<p>《いの町環境シンポジウムの開催》</p> <p>・参加企業やアドバイザーから今後に向けての環境学習や企業CSR活動についての貴重なアドバイスをいただいた。</p> <p>《新たな体験プログラムの構築》</p> <p>・H22からバウムクーヘンづくり・ほうしパンづくりのメニューを始め、利用客数が増加。(対前年550名増)、サポーター5名を養成。</p>	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19 52,156人) 60,000人</p>	<p>52,902人 (H22)</p> <p>※「グリーンパークほどの」の宿泊者数(参考) H20 1,455人 ↓ H22 1,607人 (152人増)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>仁淀川地域観光協議会の設立や新たな体験型メニューの構築等により、いの町内の公共関連宿泊施設の利用者も増加しており、流域全体での目標達成は微妙であるが、雇用の増加（土佐和紙工芸村他）や所得の向上、地域の活性化につながっている。</p> <p>H23年度はNHK高知放送局80周年記念として、8月以降に淀川を全国放送されるということ、さらなる観光客の増加も期待される。</p>	<p>《課題》 今年、NHKで全国放送されることを契機に、今後、仁淀川が注目されることは期待されるが、現状では、ハード・ソフト両面で、流域で受け入れる体制が構築されておらず、流域上げて取組む組織体制の整備が課題。</p> <p>また、従来から流域で弱い食の観光も含め、さらなる魅力ある体験型観光メニューの構築を目指す必要がある。</p>	
<p>当初、見込んでいた企業での実施は図れなかったが、新たな参入企業が現れ、実現に向け準備を進めており、漁協や河川管理者との具体的協議を進めている段階である。</p> <p>このため、成果目標の達成までには至っていないが、実施が実現すれば、雇用の増加や雇用の増加や地域の活性化につながるものである。</p>	<p>現在、アクションプランとしては、いの町を主体に実施しているが、現計画では、日高側で事業を実施の予定あり、今後、実施に向けては、日高側を主体に実行支援チームの組換えが必要になる。</p> <p>また、運営にあたっては未永く継続して実施するために、PRや運営方法を実行支援チーム等で十分に議論を行う必要がある。</p>	
<p>環境学習の村構想に基づく、ワークショップ及びシンポジウム等により、企業CSRや環境学習の場として徐々に取組を進めている。</p> <p>また、新たに導入した体験型プログラムも年々利用者が増加傾向にあり、夏休みなどは予約でいっぱいになるなど、順調に推移している。</p>	<p>宿泊施設の対応人数に限られており、企業研修や学校の環境研修においても、利用できる団体が限られてくるため、当面は県内の企業・学校又は近隣の愛媛・香川等の企業の事業所単位・学校のクラス単位の利用等の促進・PRを考えていきたい。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>31. 「山荘しらす」と「町道瓶ヶ森線」を活用した交流人口の拡大</p> <p>《いの町》</p> <p>「山荘しらす」と「町道瓶ヶ森線」の地理的な条件を活かし、アスリート等を対象にした高地トレーニングや、高地を活用した健康増進メニューの開発を行い、他の観光資源とも組み合わせることにより、体験型観光を推進する。</p>	<p><「山荘しらす」と「町道瓶ヶ森線」の多面的な活用</p> <p>○高地トレーニング及び健康増進メニュー</p> <p>町内中学校陸上部モニター(H21)</p> <p>健康ウォーキングモニター(H22)</p> <p>県外高校・大学陸上部モニター(H23予定)</p> <p>○体験メニューづくり</p> <p>冬の体験モニターツアー(H22)</p> <p>春の体験モニターツアー(H23)</p>	<p>山荘しらす宿泊者数</p> <p>H21 1,147人</p> <p>H22 827人</p> <p><観光ツアー></p> <p>瓶ヶ森ハイキング(主催:観光会社)</p> <p>(H23、7月・8月予定)</p> <p>山岳ウォーキング(主催:観光協会)</p> <p>(H23、10月予定)</p>	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数</p> <p>(H19 52,156人)</p> <p>60,000人</p>	<p>52,902人</p> <p>(H22)</p>
<p>32. 仁淀川流域を中心としたジオパークへの取組による交流人口の拡大</p> <p>《佐川町、越知町、仁淀川町、日高村、津野町、橋原町》</p> <p>横倉山から佐川町にかけての貴重な地域資源(地質)を活かし、仁淀川流域を中心に、天狗高原(四国カルスト)も組み合わせて、「世界ジオパーク」の認証に向けた取組を進め、交流人口の拡大につなげる。</p>	<p><「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組></p> <p>・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当者会14回(H21・22)</p> <p>・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当課長会4回(H21・22)</p> <p>・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会地元説明会5地区(H21)</p> <p>仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会総会4回(H21・22)</p> <p><その他></p> <p>・産業振興アドバイザー招へい1回</p>	<p><「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組></p> <p>・ジオパーク認定への作業については、ジオサイトの選定について一定進んだ段階で、円滑な推進を図るために全体計画を見直すこととなったものの、世界ジオパーク認証のために必要と想定される工程や費用負担などを踏まえた全体計画を基に検討を行い、仁淀川・四国カルストジオパーク推進の方向性について、6町村間での合意形成ができてきた。</p>	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数</p> <p>(H19 52,156人)</p> <p>60,000人</p>	<p>52,902人</p> <p>(H22)</p>
<p>33. 観光情報のコーディネートと情報発信拠点の設置</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町において、情報発信基地の整備や観光情報ネットワークの構築などによって、観光情報の充実を図り、滞在型観光の振興につなげる。</p>	<p><情報発信基地の整備></p> <p><観光情報ネットワークの構築></p> <p><おもてなし活動の実施></p> <p>・ガイド養成研修8回</p> <p>・観光団体HP整備6か所</p> <p>・宿泊施設ゆの森リニューアル</p> <p>・観光PR素材、看板製作</p> <p>・モニターツアー実施4回</p> <p>・ゆの森及び宝来荘施設整備</p> <p>・観光資源調査20回(H23予定)</p> <p>・ツアー実施10回(H23予定)</p> <p><その他></p> <p>・産業振興アドバイザー招へい14回</p> <p>・町単独事業(HP・施設整備)</p> <p>・ICT事業、インターンシップ事業等の活用</p>	<p><情報発信基地の整備></p> <p><観光情報ネットワークの構築></p> <p><おもてなし活動の実施></p> <p>・観光を考える会発足(H22)</p> <p>・旅行会社のツアー5回(H23.8)</p> <p>※HPの整備によりネットワークや情報発信力の強化が図られ、また、各団体等の観光受け入れ強化、ガイド力の向上と相互連携が行われ、観光事業を行うリーダー的存在の団体も活動を始めてきており、ハード、ソフトの両面が充実してきた。</p>	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数</p> <p>(H19 52,156人)</p> <p>60,000人</p>	<p>52,902人</p> <p>(H22)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>高地トレーニングのモニター等は実施されたが、商品化までには達していない。 また、体験メニュー作りもモニターツアーを実施しているが、完成には繋がっていない。 しかし、どちらもモニターには好評であり、商品化が期待される。</p>	<p>【課題】 ・商品化 ・商品の売り込み</p> <p>【方向性】 ・モニターを検証し早期に商品化に取り組む ・高地トレーニングは県外の学校や社会人陸上部等へのPRに取り組む</p>	
<p>・世界ジオパーク認証には、住民意識の盛り上がりやジオサイトの整備、実施主体の組織化など、整備事項が多岐にわたり、費用負担も相当規模になると見込まれることから、取組を円滑に推進するためにはこれらを盛り込んだ事業計画の策定が必要である。 ・しかしながら、初年度は推進協議会を中心にHPの開設やジオサイトの選定など、比較的費用負担が少なく済む日本認定をとりあえず目指すという方針で進めたところ、作業を進める中で、町村間の足並みにずれが生じたことに端を発し、認識に町村間で大きく相違があることが顕在化したことから、認定に向けてどのような作業が必要となるのかまず確認すべきとの気運が高まった。その後、専門家を招へいした検討会の実施などを経て計画案の検討を行い、各町村間では、世界認定も含めたジオパークの全体像を見通したうえで再度検討すべきとの意見にまとまった。 ・そのため、23年度からは、事業主体である佐川町の担当セクションを変更し、取組の進んでいる室戸ジオパークの活動内容や事業費を参考に、作業スケジュールや対応する費用負担を明らかにした事業計画を策定し、6町村全体で方向性を検討した。 ・推進協議会を立ち上げてから、担当者や担当課長会、首長による総会等において何度も議論し、結果として取組はリセットすることとなったが、協議を行う中で、ジオパークへの認識が深まり、世界認定への作業工程、費用負担などに関して6町村間で正しく共有できたことで、異例ともいえる6つもの自治体が共同して進めようとしている広域ジオパーク認定申請に向けて、よりよい方向性を示すための態勢が整った。</p>	<p>【課題】 ・関係町村間での意識の統一</p> <p>【方向性】 ・今後は、観光施策との役割分担の整理や費用対効果を考慮しながら、ジオパーク認定に必要な作業スケジュールや費用負担額など詳細な全体計画を基にして、各町村間の合意形成を図りながら進めていく。</p> <p>※世界認定に向けて整備すべき項目 1 各6町村での説明会の実施や様々なイベントでの啓発活動など、最も重要であり、最も時間を要する地域住民の認知度の向上 2 どのように地質資源の保全を行うか、地質等を如何に教育に役立てるか、地質遺産を楽しむジオツーリズムによって如何に地域経済活性化を図るかなどジオパークの3つの柱の整備 3 ジオパーク推進拠点や多言語案内看板、説明版等の設置等のハード整備 4 しっかりとした運営と運営計画の策定が実施できる運営母体の整備（組織は公的機関、地域社会、私的団体、および研究教育機関などからの構成）</p>	
<p>情報発信力の強化や新しい観光団体、既存団体のブラッシュアップ、食観光への取り組みを強化してきた結果、着実に基礎力が増してきた。 また、ICT事業やインターンシップ事業、その他アドバイザーの活用などによって地域との交流による外的な好影響があいまって、地域住民が仁淀川町の観光資源とその活用に本格的に取り組むようになってきており、その活動が内面から充実してきた。その結果、「仁淀川町の観光を考える会」が発足し、観光資源の磨きあげ、ガイドカUP、着地型観光づくりやその販売手法の確立に向けて組織的に活動が行えるようになってきた。</p>	<p>【課題】 ・戦略的なランドデザイン、ターゲットを絞った着地型観光、お金の落ちる仕組み、リピーターにつなげる観光振興への取組み ・ガイド養成活動の強化</p> <p>【方向性】 ・差別化した観光のビジネスモデル(グリーンツーリズム等)の構築 ・着地型観光の充実と事業者意欲の向上</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>34. 歴史的風致維持向上計画の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>「文教のまち」佐川町において、シンボルの建造物である民具館や歴史的建造物、観光施設を整備することにより、一体的な歴史的風致を形成し、観光資源としての充実を図る。</p>	<p>＜一体的な歴史的風致の形成＞ 【景観・歴史的環境形成総合支援事業（国、H21・22）】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町文庫庫舎（旧青山文庫）移築 ・浜口邸買取 ・上町小公園整備 ・牧野公園遊歩道等整備 ・パンフレット、ホームページ作成等 <p>【佐川町歴史的風致地区への集約プラン策定（町、H21）】</p> <p>【街なみ環境整備事業（H23予定）】</p>	<p>＜一体的な歴史的風致の形成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハード整備・ソフト事業実施による来客数の増加（H21） 青山文庫入館者 1,982人 観光ガイド者 974人 イベント来客者 1,145人 <p>（H22）</p> <ul style="list-style-type: none"> 青山文庫入館者 2,663人 観光ガイド者 1,021人 イベント来客者 1,750人 	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19 52,156人) 60,000人</p>	<p>52,902人 (H22)</p>
<p>35. 佐川町における知的体験型観光の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>佐川町の歴史街では、「学ぶ楽しみ・触れる楽しみ・交わる楽しみ・五感の楽しみ」大人の知的好奇心を刺激する「佐川学」による観光を目指し、量より質の観光地域づくりやメニューづくりに取り組み、佐川町における知的体験型観光を推進し、交流人口の拡大につなげる。</p>	<p>＜知的体験型観光の集客拡大のための条件整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町歴史的風致重点地区観光総合計画策定（町、H23予定） ・名教館移設用地の買収（町、H23予定） 	<p>＜知的体験型観光の集客拡大のための条件整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町歴史風致重点地区観光総合計画（仮称）の策定（H23見込み） 名教館修復移築活用計画 牧野公園花見棟改修活用計画 	<p>体験型施設での入込客数 5,000人</p>	
<p>36. 佐川町収蔵資料を活用した地域の活性化</p> <p>《佐川町》</p> <p>佐川町には偉人の多くの収蔵資料があり、特に植物学者として世界的に著名な牧野富太郎博士にちなんだ収蔵資料が多くある。この植物標本や植物画等の展示施設を整備し、集客の核として充実を図る。また、佐川町では、平成24年には牧野博士の生誕150年にあたり、ポスト「龍馬伝」として「牧野博士」を旗頭とした地域活性化を推進する。</p>	<p>＜牧野博士の収蔵資料の多面的な活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町歴史的風致重点地区観光総合計画策定（町、H23予定） 	<p>＜牧野博士の収蔵資料の多面的な活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町歴史風致重点地区観光総合計画（仮称）の策定（H23見込み） 牧野資料館（地場産物）改修活用計画 	<p>体験型施設での入込客数 5,000人</p>	

総括	今後の方向性	備考
<p>H21・22年度は、歴史的風致地区において国庫補助事業を活用し、佐川文庫庫舎（旧青山文庫）の上町への移築、景観を損なっている建物を取壊しての小公園整備など、観光資源としての充実を図っている。ソフト事業では、ホームページやパンフレットの作成など対外的な広報活動、情報発信を行っている。また、イベントの開催など、地域での断続的な活動もっており、こうした結果、徐々にではあるが観光客の増加がみられている。</p> <p>H22年度で、国庫補助事業の景観・歴史的環境形成総合支援事業が見直しとなるが、こうした取組は街なみ環境整備事業へ移行して事業を継続して行くため、H23年度には、街なみ環境整備事業計画書作成し、引き続き観光資源としての整備と活用を検討していく。地域ではNPO法人佐川くろがねの会を中心に観光資源を生かした観光ガイドの充実や商工会と共催でイベントを図り、地域の活動が活発化しつつある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・歴史的風致維持向上計画と整合性のとれた、街なみ環境整備事業計画を作成し、各施設の事業効果を明確にして、連携した観光資源としての活用を検討して事業を進める必要がある。 ・佐川町で地域全体としての情報発信や地域で作りこんだ観光の提案を積極的に実施する観光組織の設立が必要である。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・街なみ環境整備事業の計画書作成 ・観光の取りまとめ組織の構築 	
<p>H23年度作成の佐川町歴史風致重点地区観光総合計画（仮称）の中で、「佐川学」をテーマに量より質の知的体験の観光地域づくりを検討する。今後の事業展開の中で、知的体験ができる施設の移築や改修を進めることによって、新たな観光メニューができ、地域への経済効果波及と地域活性化等の効果が期待出来る。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・歴史的風致維持向上計画と整合性のとれた、観光総合計画を作成し、各施設の事業効果を明確にして、連携した観光資源としての活用を検討して事業を進める必要がある。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各施設の役割・必要性・効果を明確化した活用計画の作成 	
<p>H23年度作成の佐川町歴史風致重点地区観光総合計画（仮称）の中で、佐川町にある偉人の収蔵資料を活用、特に「牧野博士」を展示する施設を改修することにより、新たな観光メニューができ、地域への経済効果波及と地域活性化等の効果が期待出来る。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・歴史的風致維持向上計画と整合性のとれた、観光総合計画を作成し、各施設の事業効果を明確にして、連携した観光資源としての活用を検討して事業を進める必要がある。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各施設の役割・必要性・効果を明確化した活用計画の作成 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>37. 越知町の総合的な観光推進と地場産品の販売促進</p> <p>《越知町》</p> <p>情報発信機能と物販機能を持った、「越知町観光物産館おち駅」を整備し、そこ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。</p> <p>また、地域の様々な素材を組み合わせた交流・体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した加工体制づくりと新商品開発に取り組み、観光及び物販による外貨の獲得につなげる。</p>	<p>＜JRバス越知駅跡地の多面的な活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 観光物産館おち駅の整備 <p>＜越知町の総合的な観光推進の仕組みづくりと地場産品等を活用した加工体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 統一イメージデザイン、リーフレット、プロモーション映像の作成 ご当地ソフト、土佐あか牛バーガーの販売開始 ラフティング・インストラクター養成講座10回実施、ラフティングインストラクター11名養成（いの町と合同で実施） カヌー、ラフティングの体験型観光メニューの開始(7月～) <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業費補助金 H21：22,991千円 H22：5,701千円 産業振興アドバイザー招へい15回 	<p>＜JRバス越知駅跡地の多面的な活用＞</p> <p>＜越知町の総合的な観光推進の仕組みづくりと地場産品等を活用した加工体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 直販所売上高の増加 H21：3,027万円 →H22：5,647万円 直販所への農林水産物等の納入者（越知産市会員者数） H21：124人 →H22：141人 越知町への入込客数 H20：14万人 →H22：16.6万人 カヌー及びラフティング利用者 H23見込み：900人 簡易ログハウス利用者 H23見込み：500人 	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数〔再掲〕 (H19 52,156人) 60,000人</p> <p>整備後の施設での販売額 6,000万円</p>	<p>52,902人 (H22)</p> <p>5,647万円 (H22)</p>
<p>38. 国宝と体験型観光による交流人口の増と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村において、小村神社の国宝（大刀）の有効活用や、恵まれた自然環境を活かした体験型観光により、地域での交流人口を拡大し、地域の活性化につなげる。</p>	<p>＜交流人口の拡大のための条件整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 岡花調整池周辺観光案内看板等の整備。観光ガイド養成講座の開催（10回）観光ガイド10名育成 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい13回 村単独事業による既存直販所の改修計画作成(H23) 	<p>＜交流人口の拡大のための条件整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> モニターツアー開催利用者 H22：53名 H23：36名（7月末現在） 村内イベント等でのガイド実践 利用者 約150名 	<p>公共関連宿泊施設での宿泊者数〔再掲〕 (H19 52,156人) 60,000人</p>	<p>52,902人 (H22)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>目標の達成には一歩及ばなかったものの「観光物産館おち駅」での農産物の販売高が伸びたことにより、やりがいを感じ始めた農家からの出荷量が増えてきている。また、H23年から取組みを始めた体験型観光による交流人口の拡大が期待ができる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知産市会員の高齢化による出荷量の減少 ・冬場の体験型観光のメニューが無い。 ・団体客に対応できるだけのラフティング・インストラクターがない。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな出荷者の掘り起こし ・顧客のニーズの把握と対応 ・作成した経営改善計画の着実な実行 ・継続的なラフティング・インストラクターの養成 	
<p>観光ボランティアガイド組織の立上げ、ガイドの育成、直販所の改修計画作成、国宝（大刀）のレプリカ作製・展示の検討等、観光受入れ体制は整いつつあることから、H24以降の展開に期待ができる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会等が無いため、情報発信・問い合わせ対応の窓口がない。 ・既存直販所の改修 ・観光交流における大幅な集客方法がない <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作成した直販所改修計画の着実な実行 ・広域的な連携を視野に入れた観光交流人口の拡大 	

地域アクションプラン総括シート

(高幡地域)

【地域アクションプラン 総括シート】

《高幡地域》

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1. 園芸品目等の地域基幹品目の振興</p> <p>《須崎市、中土佐町、津野町（旧葉山村）》</p> <p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ミョウガ、キュウリ、促成シトウの収量・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を延べ46回開催。実証圃の設置5ヶ所、経営分析診断と指導を計18ヶ所で実施(H22)。 ・環境保全型農業の推進 IPM技術の推進（現地実証圃の設置、指導体制の確立）、排液処理対策の推進（装置の実証6ヶ所、H22.12に地区検討会、H23.4に2業者の装置のプレゼン開催）。 ・生産コストの低減対策 多層被覆・肥料・農業の低減等（現地検討会での推進、IPM技術導入等による低減対策） ・流通・販売上の対策（くろしお版点検シートの定着） 	<ul style="list-style-type: none"> ・H22園芸年度は、ミョウガでは出荷量は計画をほぼ達成し、販売額は50.3億円であった。また、キュウリ、シトウの出荷量は計画をほぼ達成した。 ・特に促成シトウでは、実証圃の取り組みの成功により、生産者の関心が急速に高まり、天敵の導入が一気に進んだ。 ・H23園芸年度の省エネ対策は、多層被覆や変温管理の導入が進んだ。また、数量的には把握できていないが、IPM技術の天敵導入が進んだことにより農業の低減につながっている。 ・流通・販売上の対策では、キュウリは都会全体でエコシステムの取り組みが始まった。 	<p>主要農産物販売額 (H19ミョウガ： 47.2億円) 52億円</p>	<p>主要農産物販売額 (H22園芸年度) 50.3億円</p>
<p>2. まとまりのある産地づくりと農家の所得向上</p> <p>《橋原町、津野町》</p> <p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・米ナス、ミョウガ品質収量向上「学び教えあう場」の活用を中心とした現地検討会など、ミョウガ4回、米ナス3回巡回指導、実証圃調査設置1箇所 ・IPM技術の定着 現地検討会3回、実証圃調査2箇所 ・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 ・ハナニラ、果汁用ユズの産地化 現地検討会等、ハナニラ4回、果樹用ユズ6回巡回指導、実証圃設置ハナニラ2箇所 ・経営指導 個別面談26戸 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成22年度は園芸野菜は全体的に天候不順であったにもかかわらずミョウガは単位面積当たりの収量は96%を確保、品薄等による単価上昇でミョウガは最終的に10a当たり1,311千円の所得向上になった。 ・ハナニラは昨年度よりも全体で160%の増収で、販売金額前年対比143%であった。 ・ユズは出荷量が着実に増え、平成22年と同じ裏年である平成20年と比べて1.5倍近い出荷量で、総額322万円の売上げがあった。 ・営農みらい塾卒業生1名就農。 	<p>主要農産物販売額 (H19 6.2億円) 6.3億円</p>	<p>主要農産物販売額 5.2億円</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・「学び教え会場」の活用を中心とした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・品質が向上して、販売額が高まった。特に、ミョウガでは平成22園芸年度に50億円を超え、目標に近づいている。栽培面積も24園芸年度には増加予定である。</p> <p>・IPM技術は主要11品目で取り組んでおり、シトウの現地実証圃の取り組みの成功により、天敵の導入が急速に進んだ。</p> <p>・多層被覆や変温管理、ヒートポンプの導入など省エネ対策は年々進んでいる。また、天敵の導入は農薬使用量の低減につながった。</p> <p>・流通・販売上の対策として、くろしお版GAPの推進に主要11品目で取り組んだ。キュウリでは部会全体でエコシステム栽培の取り組みが始まった。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多層被覆等の省エネ対策は進められているが、さらに生産コストの上昇等により収益の低下が生じている。 ・周年栽培に伴う雇用等の経営管理技術が重要となっている。 ・ミョウガ養液栽培における排水処理対策 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主幹品目の所得向上対策の推進 ・個々の農家の経営安定化 ・環境に配慮したミョウガ養液栽培技術の確立 ・新規就農者の確保 	
<p>・農産物価格の低迷と農家数の減少（特に基幹4品目生産農家は過去3年間で35%減）により、農産物販売額は低下したが、複合経営による中山間地域での所得確保のモデル的農家を育成し、所得向上の可能性が見えてきた。</p> <p>・農協間連携によるユズの導入が進み、中山間地域での新たな産地化、所得の確保の可能性が出てきた。</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域農業の担い手の経営安定および新規就農者の確保。 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家個々の所得向上につながる複合経営の定着を図り、担い手の経営安定と新規就農の確保を推進する。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>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</p> <p>《四万十町》</p> <p>農業の基幹品目及び推進品目等の維持発展のために、農業者と関係機関が一体となって、収量・品質の向上、経営改善、環境保全型農業の推進などに取り組む。</p>	<p>＜栽培技術の向上による収量・品質の向上＞</p> <p>○「学び教え合う場」の開催（ミョウガ、ピーマン、ニラ、ショウガ、アスパラガス）による現地検討会などを実施し、農家の栽培技術向上に取り組んだ。</p> <p>H21：5品目、78回、87%</p> <p>H22：5品目、54回、79%</p> <p>H23：5品目、59回（計画）</p> <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <p>○IPM技術の実証やGAPの推進などにより、環境保全型農業を推進した。</p> <p>天敵利用農家率（ピーマン）</p> <p>H21：37%</p> <p>H22：71%</p> <p>H23：80%（計画）</p> <p>＜新規就農者の確保・農家の経営安定＞</p> <p>○新規就農支援会議、経営支援会議を各関係機関と開催（毎月）し、新規就農者や経営改善農家の経営安定に向けた取組を実施した。</p> <p>○レンタルハウス事業等の導入</p> <p>H21：231百万円</p> <p>H22：99百万円</p> <p>H23：226百万円（6月現在）</p> <p>＜集落営農組織の育成＞</p> <p>○各関係機関と連携した継続的な支援の実施、及び中山間地域集落営農等支援事業の導入を支援した。</p> <p>H21：71百万円</p> <p>H22：82百万円</p> <p>H23：3百万円（6月現在）</p> <p>＜優良農地確保のための基盤整備＞</p> <p>○計画的な基盤整備事業を実施した。H21～：1箇所（窪川）</p>	<p>＜栽培技術の向上による収量・品質の向上＞</p> <p>○栽培技術の向上により目標収量が達成されつつある。</p> <p>目標収量達成率</p> <p>H21：75%</p> <p>＜環境保全型農業の推進＞</p> <p>○JA部会でのエコシステム認証出荷が始まった。</p> <p>H21：ミョウガ、ピーマン、キュウリ</p> <p>H22：露地ショウガを追加</p> <p>＜新規就農者の確保・農家の経営安定＞</p> <p>○関係機関と連携した取組により新規就農者が確保された。</p> <p>H21：19名</p> <p>H22：9名</p> <p>H23：11名（H23.7月現在）</p> <p>○関係機関と連携した取組により園芸農家の経営改善が図られた。</p> <p>H21：7/16戸</p> <p>H22：8/16戸</p> <p>＜集落営農組織の育成＞</p> <p>○集落営農組織が育成された。</p> <p>H19：70→H22：82組織</p> <p>○県内初の農事組合法人が設立（ビレッジ影野、H22.1）され、更にこうち型集落営農組織のモデル事例として園芸部門（雨よけピーマン17a）が導入された。</p> <p>＜優良農地確保のための基盤整備＞</p> <p>○優良農地の確保</p> <p>H21～22：15.8ha</p> <p>H23：26.3ha（見込み）</p>	<p>主要農産物販売額 (H19ミョウガ：12億円)</p> <p>13億円</p>	<p>13.3億円 (H22園芸年度)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>普及指導計画の重点課題として継続的に取り組んだ結果、ミョウガなど基幹品目の販売額増加や、集落営農組織の法人化などステップアップに繋がった。</p> <p>目標であるミョウガ販売額は、H22園芸年度に13.3億円で達成したが、H23園芸年度は ①東日本大震災などによる価格安 ②台風6号による被害 等により達成できない見込みである。 ※5月末前年比：収量109%、販売金額99%</p> <p>H24年以降は、現在の取組を継続することにより、地域基幹品目の維持・発展による地域農業の活性化が更に期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産出荷指標の達成に向けた計画生産の実施 二らの販売額10億円に向けたビジョンの作成及び課題解決 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 作期分散等によるミョウガ安定生産体制の確立 大規模農家育成による二ら産地の発展 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>4. こうち型集落営農の推進</p> <p>《津野町》</p> <p>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。</p>	<p><こうち型集落営農組織設立支援></p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうち型集落営農推進協議会1回(H21)、集落座談会9回(H21) <p><協業経営実践支援></p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうち型集落営農推進協議会2回(H21)2回(H22) ・会計研修会4回(H21)17回(H22)、ショウガ講習会14回(H21)2回(H22)、開発部会・アシサイ等講習会6回(H21)2回(H22)、米ナス講習会5回(H21)11回(H22)、米ナス面談1回(H22)、講演会1回(H21)、任意組合の協業経営についての研修会2回(H22)、先進事例調査3回(H21)2回(H22)、ショウガ展示園設置1箇所(H21)、米ナス展示園設置1箇所(H22)、組織運営についての打合せ・役員会19回(H21)9回(H22)、ニンニク情報提供1回(H22)、水稻部会6回(H21)4回(H22)、水稻品種検討会1回(H22)、生産基盤整備打合せ会4回(H21)6回(H22)、総会準備会1回(H21)、その他研修会4回(H22) <p>中山間地域集落営農等支援事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハウス2棟：6,022千円(H21)10,607千円(H22) ・出荷調整作業場1棟：3,192千円 ・せまち直し1箇所：651千円(H22) ・コンバイン1台：2,026千円(H22) 	<ul style="list-style-type: none"> ・「こうち型集落営農」の仕組みとして、H21.6.28芳生野営農生産組合（組合員20名）が設立。 ・協業経営が開始され、組織運営、経営及び栽培管理の知識・技術の習得が進んだ。 <p>利益剰余金H21：△123千円 →H22：654千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助事業を活用して生産基盤が整備された。 ・組織の目的である「農業の担い手確保」が、米ナス作業委託により2名達成。 	<p>園芸品目 2品目 栽培面積 米ナス：35a 露地ヨウカ：10a</p> <p>受託面積 水稻受託： 延20ha</p>	<p>園芸品目 2品目+試作 1品目</p> <p>栽培面積 米ナス： 28a 露地ヨウカ： 10a</p> <p>受託面積 水稻受託： 延15ha</p>
<p>5. 施設園芸の加温での木質バイオマスの利活用推進</p> <p>《高幡地域全域》</p> <p>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や丸太を燃料とした加温システムを普及させる。</p>	<p>1 構原町における今後の取り組みについて、役場担当者との面談し事業の情報提供、計画への助言を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・矢崎総業担当者と情報交換 ・事業申請への協議、助言(H22)。 <p>2 四万十町興津地区の稼働状況の確認。(22園芸年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町興津、構原町の稼働状況の確認(23園芸年度) 	<p>1 構原町では、22年12月～23年1月にかけて、木質ペレットボイラー3基が導入され、稼働を始めた。(重油削減、経費削減につながっている)</p> <p>2 四万十町興津では、ミョウガ、ピーマン栽培の最盛期で、ペレットを活用し加温栽培を行っている(19基)。23園芸年度も重油削減量は、計画どおりいくものと思われる。(約4割削減)</p>	<p>木質バイオマス加温機の導入：23基</p>	<p>木質バイオマス加温機の導入：22基</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・「こうち型集落営農」の仕組みとして、集落営農組織が設立され、協業経営の運営、経営管理・栽培管理技術の習得が進んだ。</p> <p>・複合経営の主幹品目・規模が固まり、今後の自立経営の基礎ができた。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営管理技術、栽培管理技術の向上。 ・目標とする利益剰余金の確保。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・協業経営の自立及び定着。 ・組合員数の増加、農地の利用集積の進展。 	
<p>・従来型の重油燃料に替わる木質ペレットボイラーや薪ボイラーの性能試験に取り組んだ。</p> <p>・薪ボイラーは、燃料の安定供給が困難であり汎用性の低さから導入の推進を断念したが、木質ペレットボイラーはグリーンニューディール基金事業の活用等により、橿原町に3基、四万十町に19基導入されている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ペレット暖房機の増加に伴う、木質ペレットの安定的供給 ・燃焼灰の有効活用 ・ペレット暖房機の本体価格の低下 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後、ペレット暖房機は、木質ペレットの安定的供給に目途がつく等、課題解決が進めば普及を目指すことが可能である。 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>6. 大野見米のブランド化 《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><組織づくり>リーダーの育成、支援体制づくり、研究会の発足、指針の作成</p> <p><生産体制づくり></p> <p><栽培技術の確立></p> <p><PR、販売>販売戦略の作成</p>	<p><組織づくり>リーダー1名、サブリーダー1名、関係機関による役割分担の決定、指針の作成</p> <p><生産体制づくり> 研究会員27名</p> <p><栽培技術の確立> ヒノヒカリ特別栽培米暦の作成、実証（H23年度実証は9カ所）</p> <p><PR、販売>新米フェスタ： 525kg販売（22/10）、ふるさと祭りでの販売53kg（22/10）、生涯学習フォーラムでの販売40kg（23/11）</p>	<p>米価の向上 (H19 12,000円/60kg) 14,000円/60kg</p>	<p>米価の向上 14,000円/60kg（ただし特別栽培米取り組み農家生産米の一部）</p>
<p>7. 直販や学校給食を中心にした地消地産推進プロジェクト 《四万十町》</p> <p>21年度から窪川地区で始まった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。</p>	<p><農産物の安定供給・販売拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習会の開催 ・現地巡回指導 ・表示方法等の研修会の開催 <p><学校給食への食材供給></p> <ul style="list-style-type: none"> ・給食部会の開催 ・供給体制の構築 ・供給グループの組織化 <p><加工品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工品の開発に向けた協議 ・加工品の試作、評価 ・ショウガ入りユズボズの商品化 	<p><農産物の安定供給・販売拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産直部門の売上高（H22年度）15,923万円 ・みどり市産直部会会員数（H22年度末）327名 <p><学校給食への食材供給></p> <ul style="list-style-type: none"> ・給食の地場産率（H22年度）重量ベース74% ・食品数ベース52% ・給食への販売額（H22年度）452万円 <p><加工品の開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ボンスの販売量・販売額（H22年度）12,300本、509万円 	<p>みどり市直販部会会員数 (H19 311名) 330名</p>	<p>みどり市直販部会会員数 (H23末) 330名</p>
<p>8. 四万十町地産外商の推進 《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p>◆新たな流通ルートによる試行販売・市場調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新加工商品3品目の開発 ・県外総菜加工会社等との商談実施。商談会への参加 <p>◆大量出荷体制構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農家へのPR、契約農家の募集 ・商品の供給依頼 <p>◆ビジネスモデルの構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆その他 ・JA四万十、JA高知はた（主に規格外の生産物）との情報共有 ・拠点施設の江師農林水産加工場の本格稼働 	<p>◆新たな流通ルートによる試行販売・市場調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外販路開拓 H22：4件 <p>◆大量出荷体制構築 H22 出荷量 114t（野菜12品目） 販売額 32,948千円</p> <p>【内訳】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内生鮮加工品 23,675千円 ・県外生鮮加工品 9,273千円 <p>【協力生産者の増】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工取り扱いのみの農家含む H21：20名→H22：60名 <p>◆その他 H22、23 江師農林水産物加工場の雇用 3名</p>		

総括	今後の方向性	備考
<p>・活動を通じて大野見米の良さが再確認でき、取り組みの拡大、充実への基礎が出来た。担い手の減少が大きな課題となっている大野見地域において集落営農などにより水田農業を再生し地域活性化に繋がる取り組みとして今後活動を発展させる。</p>	<p>【課題】・生産組織の充実、拡大 ・参加者の目的意識の高揚。 ・栽培層に沿った栽培の徹底。</p> <p>【方向性】 ＜期待される地域活性化のビジョン＞ 自然、人材など地域の良さの見直しと認識の共有。環境保全型農業の推進による魅力ある地域づくり。その情報の消費者への発信と価値の高い米としての販売。</p>	
<p>・目標のみどり市直売部会会員数はほぼ達成できる見込みとなった。 農産物の安定供給は徐々に進み、みどり市の直売部門の販売額は、15,923万円になった。 給食（1,148食/日）への供給体制が整い、地場産率や販売額が向上してきた。 加工品の開発に取り組んだ結果、ショウガ入りユズボンズが開発され、地域資源を活用した加工品の商品化・販売に繋がった。</p>	<p>【課題】 ・農産物の安定供給 ・地場産率の向上 ・新たな加工品の開発</p> <p>【方向性】 ・農産物のさらなる安定供給に向けて、栽培講習会や現地指導を継続する。 ・地場産率の向上に向けて、給食部会での検討や栽培指導を継続する。 ・地域資源を活用した加工品の開発等について、関係機関で検討していく。</p>	
<p>・22年度は、四万十町江師農林水産加工場の稼働により、町内の農林産物を惣菜や冷凍食品の原材料として1.5次加工・販売する体制が整い、事業主体である地産地消外商協議会の主体組織「農事法人組合四万十ポット」が県外食品加工会社等への市場調査や商談等の実施で新たな販路開拓も開拓し、農林水産加工工場を地産外商の拠点とした流通販売体制づくりが進んだといえる。一方で、大量の出荷量を支える生産供給体制構築の課題は残っており、取り組みの強化が必要である。</p>	<p>【課題】 ・商品（生産物）の確保 ・生産者（契約農家）の増強 ・生産意欲の向上 ・他組織・団体との協力関係構築</p> <p>【今後の方向性】 ・農産物の安定した供給体制の構築 ・町内関係団体の協力による生産物の確保 ・生産体制の強化に向けた生産者との農産物栽培出荷契約や作付、営農指導などの計画的実施 ・四万十町全域を視野に入れた農林水産物の生産集出荷加工流通販売体制の確立</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績		
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)	
<p>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</p> <p>《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p><生産加工設備の設置 H22></p> <ul style="list-style-type: none"> 加工商品の生産、販売計画作成 加工施設整備の計画書作成 清涼飲料水製造許可の取得 産業振興推進総合支援事業費補助金 H22：10,853千円 <p><新商品の開発と販売></p> <ul style="list-style-type: none"> 連携事業者との商品開発会議 自社商品1（生姜風呂パック） ほぼ日刊イトイ新聞との1商品開発（ジンジャーシロップ） ほぼ日刊イベント出展販売1回（1週間700本） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 有機JAS認定講習会の受講 有機農業者との交流会(1回) 研修生の受け入れ（H22～23） 	<p><H22></p> <ul style="list-style-type: none"> “ジンジャーシロップ”加工施設完成 <p><H23></p> <ul style="list-style-type: none"> ほぼ日刊イトイ新聞コラボ完成、受託製造開始 新規顧客の確保 <p>H22 加工品7件、野菜3件 H23（6月末）野菜10件</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工商品と野菜の売上高増加 <p>H21：7,000千円→H22：11,791千円 H23（6月末）：3,475千円</p> <ul style="list-style-type: none"> 農業研修生の受け入れ増 <p>H21：1名→H22：3名 H23：5名（6月末）</p> <ul style="list-style-type: none"> 既パート雇用者の雇用日数の増：H21：32日/月 H22：36日/月 	加工品及び野菜販売額	10,000千円	加工品及び野菜販売額 (H23.6月末現在) 3,475千円
<p>10. 四万十の栗再生プロジェクト</p> <p>《四万十町》</p> <p>新品種や先進剪定管理技術の導入及びISO14001の実践による四万十の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。</p>	<p><四万十の栗のブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十の栗再生プロジェクトの推進協議会設置（H21） 栗園再生に向けた先進地調査（岐阜県）、講師を招いての講習会の開催（H21～） JA最終集荷所での水選果（比重の違いを利用した不良栗排除）実施（H21～） 超特選栗志向者（園）認定 11名（H22） 渋皮煮に向く品種の化学的根拠確認（工業技術センター依頼、H22） <p><生産体制の構築></p> <ul style="list-style-type: none"> 新植モデル園の設置（十和 2か所） 再生モデル園の設置（十和・大正各1か所） 剪定師養成派遣研修実施（岐阜県、H21～） 栗栽培テキスト、GAPチェックシートの作成（H22） クリ園地再編調査実施（H21～22） 加工業者等対象の剪定・改植講習会の開催（普及所、H21～22） 	<p><四万十の栗のブランド化></p> <ul style="list-style-type: none"> 水選果の実施により、販売先からの苦情がなくなった。 <生産体制の構築> 新改植の増加（H22：3ha、H23：3.5ha ※推定） JA高知はたの大正・十和支所合同栗部会結成（H22） 加工業者関係者を含めた作業受委託班結成（H22） H18に開始したタネヒサ（有）の十和工場の稼働により、年間200人の雇用が創出された（H22） 	原材料供給量（生産者～中間業者） (H20 35t) (H24 50t)	H21 56t H22 31t (H23 50t)	

総括	今後の方向性	備考
<p>加工品及び野菜とも22年度の目標値を達成した。加工施設の完成により加工品の生産体制及び野菜の出荷体制が整い、顧客の増加も伴って、23年度第1四半期は売上高も伸び、雇用の増にもつながっている。安定的な顧客確保ができ、23年度末には目標を上回る成果が期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の需要増に伴う安定供給体制づくり ・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 <p>【今後の方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・野菜の生産拡大 ・労働力の確保（地域雇用の拡大） ・消費者とのコミュニケーションの拡大 ・有機JAS認定の取得 ・地域の有機農業者との連携 ・農業研修生の受入れ、就農、移住支援の継続 	
<p>・目標に達した年次もあれば下回った年次もあり、年による格差が大きい状況になっているが、新改植は着実に増加しており、カットバック等の再生も始まっており、3～4年後には生産量の拡大が見込まれる。</p> <p>・生産者の意識が「クリは放任で栽培するもの」から、「きちんと剪定をして栽培するもの」とい方向に変わり始めている。また、以前は選果選別した栗もプール計算により不良選果への低位平準化の傾向にあったが、別売りできるしくみ等努力に見合った評価を受けられるしくみにより、生産者の意欲の高まりに繋がっている。</p>	<p>＜課題＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者の高齢化と園地の老木化による原料供給不足 ・イノシシ・シカ等獣害被害による生産意欲の低迷 <p>＜方向性＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クリ栽培の担い手確保のため、園地再生時の収支試算と、作業受委託のルール作り ・未収穫期間の支援対策(国補事業導入検討) ・新改植・カットバックの推進による園地の苦返 ・獣害防止柵事業の推進 ・収穫時期を考慮した品種の分散（新植時）及び <p>長期貯蔵施設の検討</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1 1. 滞在型市民農園の推進等による農大跡地の活用</p> <p>《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p>《クラインガルテン》</p> <p>＜施設整備・運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在型15棟、日帰型農園整備16区画、管理棟等 総事業費162百万円（H21） ・クラインガルテン運営協議会設立（H22） <p>＜移住＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住促進に向け役場内話し合い複数回（H21～H23） <p>＜交流＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・窪川アグリ体験塾、JA四万十、営農支援センター等専門家による営農指導：随時（H22～H23） ・交流イベント実施（H22～H23） <p>《農作物の栽培》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・露地生姜、施設アスパラの栽培 	<p>《クラインガルテン》</p> <p>＜施設整備・運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在型15棟うち全棟入居、日帰型16区画うち利用15区画（H23.6末現在） <p>施設管理スタッフ雇用（H22:3人、H23:2人）</p> <p>＜移住＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・役場に移住相談窓口を設置（H22） ・移住定住促進の専任臨時2名配置（H23） ・施設利用者1名が志和に移住、他8名の方が移住を検討 <p>＜交流＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設内イベント及び町内各種イベント等への施設利用者の積極的な参加、住民との交流が広がっている。 	<p>《農作物の栽培》</p> <p>耕作面積 (H20 1.5ha) 5.2ha</p> <p>雇用人数 (H20常勤雇用 4人) 常勤雇用7人 パート30人</p> <p>《クラインガルテン》</p> <p>施設稼働率 80%</p>	<p>《農作物の栽培》</p> <p>3.1/4.0ha 60% 常勤雇用4人、 パート17人</p> <p>《クラインガルテン》</p> <p>96.8% うち滞在型 100% (15/15棟) うち日帰型 94% (15/16 区画) (H23.6月末)</p>
<p>1 2. 森の工場の推進</p> <p>《高幡地域全域》</p> <p>意欲がある林業事業者が中心になり、一定規模のまとまりのある森林を対象に森林所有者から長期に施業を受委託することなどによって、森林の管理や施業などを集約する森林経営の団地を「森の工場」として認定し、木材を安定的に供給する産地体制を確保する。</p>	<p>H21新規認定4団地（内、異業種2団地）715.64ha追加 作業道開設：21路線、23.520m 高性能林業機械：新規5台導入（3事業者）</p> <p>H22新規認定5団地（内、異業種2団地）1,596.47ha追加 作業道開設：34路線、41.856m 高性能林業機械：新規4台導入（4事業者）</p>	<p>H21搬出間伐：2,322m3（55.19ha）</p> <p>H22搬出間伐：9,658m3（157.06ha）</p>	<p>森の工場の木材生産量 (H19 1,784m3) 11,215m3</p>	<p>9,658m3 (H22)</p> <p>森の工場： 18工場 7,470.65ha (H22)</p>
<p>1 3. FSC認証住宅の促進</p> <p>《橋原町》</p> <p>橋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。</p>	<p>H21FSC追加認定面積：1,557ha（延べ13,238ha）、対象所有者数：223人（延べ1,506人） 年間営業日数：延べ135日 内部改革検討委員会：2回 産業振興アドバイザー制度の活用：3回 ブランド化推進のための交流会（県単）：延べ4回・参加者66名</p> <p>H22FSC追加認定面積：該当なし 年間営業日数：延べ133日 産業振興アドバイザー制度の活用：3回 「顔の見える家づくり事業」（県単）でのバス・ツアー：延べ3回・参加者45名</p>	<p>H21FSC認証材の販売実績：1,081m3（29棟）</p> <p>H22FSC認証材の販売実績：1,015m3（43棟） ・前年度のアドバイザー制度を活用して新規取引先を開拓し、延べ4棟の新規住宅を受注。</p> <p>（認証材（原木）取扱い量の推移 H20：3,776m3 H21：5,905m3 H22：6,784m3）</p>	<p>認証材の販売量 (H19 1,462m3) 1,600m3</p>	<p>認証材の販売量 1,015m3 (H22)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>《クラインガルテン》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H22年度には四万十町に移住定住の窓口が設置された。また、H23年度には移住定住の専任臨時が配置され移住定住に向けた取組の強化が行われている。 ・クラインガルテン四万十の運営については施設稼働率80%の目標値を上回っており、運営管理者及び関係者の施設利用者ケアによるところが大きい。 <p>《農作物の栽培》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ショウガ栽培についてはH22年産は平均反収1,741貫（管内平均約1,200貫）と生産技術が確立しており、収量に比例して雇用の拡大も図られている。 ・アスパラ栽培については、安定した収量確保に向け、実証的な肥培管理を行い生産技術の確立に努めており、株が安定する4年目以降（H24）には雇用の増加も見込まれる。 	<p>《クラインガルテン》</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住定住促進の仕組みづくり <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住定住に向けた取り組みについて、役場内及び県地域づくり支援課や移住コンシェルジュ等との連携を強化。 ・ガルテン入居待機件数が12件（H23.6末現在）あり四万十町への移住促進の誘導拠点としてラウベア棟の追加整備に向けて検討を進める。 <p>《農作物の栽培》</p> <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ショウガについては病気を出さないための徹底した日常管理。 ・アスパラについては生産技術の確立。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ショウガについては、目標面積3.8haの早期達成を目指す。 ・アスパラについては、H24以降の収量拡大に伴う雇用の増加を目指す。 	
<ul style="list-style-type: none"> ・目標達成には一歩及ばなかったものの、作業道開設延長の増や高性能林業機械の導入など資本装備の充実により、素材生産量が飛躍的に増大。また、新規就業者の定着率も安定しており、林業事業体の経営体質強化に一定の成果が見え始めている。今後は、生産性の向上を図り、森林所有者への所得還元を推進することにより、更に素材生産量の増大が期待される。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各事業体の生産体系に応じた作業システムの確立が急務 ・公共造林補助制度の改正による補助内容の変更に伴い、施業意欲の減退を懸念 ・加速化基金事業のH23終了に伴い、高性能林業機械の導入が厳しくなる見通し ・原木のまま県外への移出量が増大する怖れがあり、県内での高付加価値化の推進が緊要 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林所有者・林業事業体の経営意欲の増進 ・異業種を含む新規就業者の参入・定着 ・認定を受けた「森の工場事業実施計画書」の実行確保 ・木材流通の体制整備の必要性 	
<ul style="list-style-type: none"> ・目標達成には及ばなかったものの、県内外への地道な営業活動の他、県単事業によるバスツアーの実施や産業振興アドバイザー制度を活用した取り組みにより、FSC認証材を活用した新たな契約工務店での住宅着工（4件）が達成された。今後は、連年増産されるFSC認証の木材の安全性等を更にPRし、FSC認証住宅部材の販売促進が図られることを期待する。 	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・FSC認証システムそのものの認知度が低く、活用度・商品価値が共に低位。 ・アドバイザー制度により新たな顧客が発掘できたが、本制度を活用した後の営業手法。 ・FSCブランドを有利に展開するうえでは、従来の1棟丸ごと部材提供での県外営業が効果的であり、契約件数の増大を図り得る営業活動が重要。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産地間競争・価格競争が激化するなか、FSCブランドを販売の切り口とし得る取組を再検討 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>14. 木質エネルギーを活かした循環型の森づくり</p> <p>《橋原町》</p> <p>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。</p>	<p><ペレット生産等課題の解決></p> <ul style="list-style-type: none"> ・協議の実施 <ul style="list-style-type: none"> 事業推進会議、役員会議開催 生産システム等改善協議 <p><ペレット消費機器の普及></p> <ul style="list-style-type: none"> ・橋原町内導入台数 (H23.3末現在) 事業用ペレット給湯器 3台 ペレット冷暖房機 7台 園芸用温風機 3台 家庭用ストーブ 10台 	<p><協働の森協定数></p> <ul style="list-style-type: none"> ・協定締結数の推移 H21:4協定 H22:5協定 H23:5協定 (見込み) <p><木質ペレット></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売量の推移 H21: 657 t H22: 1,222 t H23: 1,440 t (目標) 	<p>協定企業数 (H19 4企業) 4企業との継続</p> <p>ペレット販売額 36,980千円</p>	<p>協定企業数 5企業 (H22)</p> <p>ペレット販売額 28,143千円 (H22)</p>
<p>15. 森林セラピー推進による地域活性化</p> <p>《橋原町》</p> <p>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。</p>	<p>H21</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在型観光に向け2件の民宿が開業。 ・森林セラピスト3名、セラピーガイド5名養成。 ・「こうち山の日推進事業」活用による講座4回開催。 <p>H22</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地区振興の組織「橋原まろうど会」の設立。 ・森林セラピーガイド3名養成。 ・宮野々地区森林セラピーロード認定申請。 	<ul style="list-style-type: none"> ・民宿利用 H21:延108泊 H22:延190泊 ・セラピーガイド利用 H21:510人 H22:671人 ・宮野々地区森林セラピーロード認定 (H23.3.25) ・セラピーロードPRのリーフレット作成 (H22) 		
<p>16. あったかハウス協同組合木造住宅販売促進</p> <p>《津野町》</p> <p>協同組合による木材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・外構などの業者の所得の向上を図る。</p>	<p><定例会の開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H21~ 基本的に月1回開催 <p><あったかハウスHP開設></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ開設 (H21) <p><PR活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・津野町産業祭への参加 (H21) ・もくもくランド (高知市) 参加 (H22) ・1000万円住宅PR広告配布 (H23.6) 	<p><住宅建築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・実績 (組合としての建設) H21: 2棟 H22: 1棟 H23: 2棟 (H23.7現在) 	<p>新築住宅建築件数 年間1会員 1棟</p>	<p>新築住宅 建築件数 年間3棟 *組合全体 (H23見込)</p>
<p>17. 四万十森林資源高付加価値化の取組</p> <p>《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p>H21 四万十町有林施業 (間伐 34.73ha、作業道5,013m) FSC・SGEC認証面積の拡大 FSC・SGEC認証材の販売拡大</p> <p>H22 四万十町有林施業 (間伐 11.90ha、作業道6,296m) FSC・SGEC認証面積の拡大 FSC・SGEC認証材の販売拡大</p>	<p>H21 四万十町有林施業 (搬出間伐: 1,919m³) FSC認証面積の拡大: 420.93ha (対象森林所有者数: 18人) SGEC認証面積の拡大: 0ha FSC認証材の販売拡大: 40.91m³ SGEC認証材の販売拡大: 0m³</p> <p>H22 四万十町有林施業 (搬出間伐: 1,096m³) FSC認証面積の拡大: 506.25ha (対象森林所有者数: 32人) FSC認証材の販売拡大: 25.8m³ (1,483万円) SGEC認証材の販売拡大: 160.595m³ (約1,200万円)</p>	<p>認証森林面積 (H19 1,578ha) 4,569ha</p> <p>大正町森林組合集成材工場の販売高 (H20: 2.15億円) 2.4億円</p>	<p>FSC認証森林面積 2,001.53ha SGEC認証森林面積 1,754.28ha 計 3,755.81ha</p> <p>大正町森林組合集成材工場の販売高 2.8億円 (H22)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・協働の森「パートナーズ協定」については、当初目標としていたプラン策定時4協定の継続に1協定が追加され、5協定が継続される予定。目的は達成できるものと思われる。</p> <p>・木質ペレットの生産量・販売金額は目標に届かない状況にあるが、地域への経済波及効果には大きなものがある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産性の向上等の観点から木質ペレット生産プラントの構成等の検討が必要 木質ペレット価格等、経営上の課題についても検討が必要 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業推進会議において対応検討 	
<p>・松原地区における地域振興の体制づくりが進められ、実績も徐々に上がっている。宮野々地区も新規認定のセラピーロード及び周辺森林の整備等が今後も進められることから、両地区とも県内外からの集客により地域への経済波及効果、地域の活性化等の成果が期待できるとと思われる。</p>	<p>〈課題〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 栲原町医療機関との連携の在り方 事業主体及びサポーター機関等の体制検討 <p>〈方向性〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 天狗高原のセラピーロードと一体的な広域での活動の検討 さらなる集客方法の検討 	
<p>・地域の工務店により組織された協同組合の取り組みであり、厳しい経済情勢の影響を強く受け、当初目標を大きく下回る結果が予測される状況にある。</p> <p>・しかしながら、ホームページの開設、町内、町外でのイベントへの参加、1000万円住宅プランの新聞折込広告でのPR等、組合として前を向いた取り組みがなされており、H24以降に繋がるものと期待される。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 協同組合としての組織の在り方の検討必要 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 組合員による協議継続 住宅プランの提案手法の検討 	
<p>・全国に発信した四万十式作業路の開設手法や県下でもいち早くFSC認証に取り組み、町の手厚い助成とも相俟って、森林組合の経営する加工施設（集成材）としては健闘しているが、FSC認証材そのものの売上はごく僅かに止まっている。</p> <p>・今後は、町内の3森林組合の合併も踏まえ、経営面積の拡大と安定的な経営体質のもとで素材生産から加工・販売に至る一貫した体制を構築し、販路拡張を推進しつつ地域林業の中核として期待される。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> FSC認証システムそのものの認知度が低く、新たな商品開発や取引相手の開拓が急務。 ヒノキカグ（家具）大正集成のブランドを公表し脚光も浴びているが、参加団体・加工設備等がネック。 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 産地間競争・価格競争が激化するなか、「FSCブランド」や「四万十ヒノキ」を販売戦略の切り口とし得る取組を再検討 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>18. 高幡ヒノキ等の加工・流通・販売</p> <p>《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p>H21高幡木材センター（構成員7社）にJAS認定の共同化を打診。加速化事業で、木材乾燥機・モルダー・グレーディングマシン等の導入を検討。</p> <p>「四万十町産材利用促進条例」の策定。</p> <p>H22町条例に基づく町内の製材業者の協業化等の検討。</p> <p>四万十ヒノキのブランド化に向けた四万十市外2町村による担当課長懇談会の発足（8/11）。</p> <p>「大規模製材工場」設置に向けた勉強会の開催（3回）。</p>	<p>H21 特になし</p> <p>町条例は3月町議会で議決（施行：4/1）。</p> <p>H22 特になし</p> <p>四万十ヒノキ活用推進担当課長会（第1回）の開催（9/2、以下5回開催）。</p> <p>四万十ヒノキのブランド化に向けた4市町村協定の締結（2/28）</p> <p>H23 「四万十ヒノキブランド化推進協議会」発足予定（8/24） *四万十市（事務局）、四万十町、中土佐町、三原村</p>	—	—
<p>19. 津野山産原木シイタケの生産・販売・収入の拡大</p> <p>《津野町・梶原町》</p> <p>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。</p>	<p>〈営業体制の強化と直販ルートの開拓〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興スーパーバイザーや高級料理店等の来町と提案…4回 ・商談会や試食会への参加、店頭販売活動 <p>〈シイタケの生産施設の整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産施設の導入（ハウス2棟、乾燥機7台、散水ポンプ3台） <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"> ・1億円産業を目指す産地振興のための検討会2回 〈その他〉 ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H22：10,750千円 H23：7,600千円 (町予算額、予定)</p>	<p>〈営業体制の強化と直販ルートの開拓〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA津野山を通じた直接販売先の確保…3件 ・直接販売量の増加 <p>H21:688kg →H22:1,039kg(151%)</p> <p>〈シイタケの生産施設の整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産施設の増強により乾シイタケの増産に向けた基盤整備が進んだ。 <p>〈生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産地振興に向けた取り組みの検討について生産者の代表者5名との合意形成がなされている。 	<p>乾燥シイタケの販売量 (H20:4.4t) 10t</p>	<p>3.6t (H22)</p>
<p>20. 四万十町シイタケ生産拡大事業</p> <p>《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p>〈協議の場の設置〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町シイタケ生産推進準備会設立（H21.6） ・地域シイタケ生産者研究会設立 <ul style="list-style-type: none"> ・十和地域（H21.7） ・大正地域（H21.8） ・窪川地域（H21.9） ・四万十町シイタケ生産者連絡会設立（H22.7） ・四万十町シイタケ振興計画策定（H22.7） <p>〈生産者アンケート調査〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第1回調査（H21.12） ・第2回調査（H23.2） 	<p>〈生産者の組織化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧3町村生産者の組織参加（H22年度末） <ul style="list-style-type: none"> ・十和地域（64名） ・大正地域（17名） ・窪川地域（24名） 	<p>新規生産者の増 10人 生産量 (H19 14.5t) 16t</p>	<p>新規生産者の増 10人 (H23見込) 生産量 11.2t (H21年次)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・明確な目標もないまま、漠然と共同化を推進するための取り組みを展開してきたが、①行政主導の展開、②付加価値化を図るために必要となる施設整備（乾燥機等）の頓挫、大型工場設置への機運の衰退等に起因して、明確な将来展望が見えて来ない。</p>	<p>【課題】 木材製品市場に需要拡大が見込めない現状で、新たな工場設置による加工・販売拡張が期待できないため、「四万十ヒノキ」としてブランド化が成立するのかが判断が難しい。</p> <p>【方向性】 高幡地域を超えた広域的な取組となれば、大型製材工場設置も含めて、成長戦略での推進を含めた検討を要する。</p>	
<p>・平成22年度は天候不順の影響により生産量が大幅に落ち込んだが、平成23年度からはこれまでの活動が実を結び、6tを超える大幅な増産が見込まれている。</p> <p>・また、JA津野山椎茸部会会員数は平成21年度末の69名から平成22年度末では90名と大幅に増加し、新規生産者が7名生まれるなど、生産者の意欲が大きく高まっている。</p>	<p>【課題】 ・生産拡大と併せた直接取引の割合の向上 ・生産技術の向上と新規生産者の確保</p> <p>【方向性】 ・増産に向けた取り組みの成果が表れつつあり、新規取引先開拓に向けた販売促進活動を強化 ・講習会開催や直接訪問による技術力向上の取り組み（特に新規生産者） ・原木確保の安定化、低コスト化の検討 ・生産基盤の強化</p>	
<p>・具体的な数値的成果までには至っていないが、旧町村を一つとする取り組みとして、四万十町シイタケ生産者連絡会が組織されたこと及び旧町村単位ではあるが意欲ある生産者を組織化できたことは、生産現場の声を聞き、取り組みに反映させていくための仕組みづくりの第一歩として高く評価できる。</p> <p>・H24以降の具体的な事業展開のため、より具体的な方向性の確立が急がれる。</p>	<p>【課題】 ・具体的なプレイヤーの確立 ・生産増大後の販売先の選定</p> <p>【方向性】 ・各地域共通の戦略検討</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>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</p> <p>《須崎市》</p> <p>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、漁場環境の改善保全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。</p>	<p>①クマエビの種苗放流 H21：35[㊦]サイズ 154千尾 H22：57[㊦]サイズ 50千尾 20[㊦]サイズ 924千尾 H23：種苗放流中止</p> <p>②藻場造成（ウニ駆除） H21～22 久通地区 7,300㎡ 延べ267人 57千個 池ノ浦地区 7,200㎡ 延べ160人 24千個 H23 久通地区で新たな場所5,000㎡のウニ駆除を予定</p>	<p>①クマエビの種苗放流 H21、22と大型種苗の放流を実施し、効果調査を継続中</p> <p>②藻場造成 平成21年度にウニ駆除を実施した水域では藻場が再生中、22年度実施水域では藻場再生の兆候を確認</p>	<p>ウニ駆除面積 H18 池ノ浦 5,000㎡→ 16,700㎡</p>	<p>16,700㎡以上</p>
<p>22. 須崎の魚による地域産業の振興</p> <p>《須崎市》</p> <p>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。</p>	<p><女性活動グループ設立> ・産業振興アドバイザー招聘2回 (H21) <魚まつりの開催> ・第5回魚まつり(H21) ・来夢来渡フェア(H22) ・第6回魚まつり(H23) <直接販売の実施> ・大谷漁協タイ部会 (H22年度：10回、H23年度：12回予定)</p>	<p><女性活動グループ設立> ・久通倶楽部設立(H21) ・ところてん商品化(H23予定) ・芋ようかん商品化(H23予定) <魚まつりの開催> 来場者数 ・第5回魚まつり(H21、25000人) ・来夢来渡フェア(H22、75000人) ・第6回魚まつり(H23予定) <直接販売の実施> ・大谷漁協タイ部会 (H22年度：425千円、H23年度：500千円予定)</p>		
<p>23. スラリーアイスを活用した魚価向上対策</p> <p>《中土佐町》</p> <p>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。</p>	<p><推進体制> ・中土佐町スラリーアイス活用協議会の開催 (H22)</p> <p><実証実験の実施(H22)> ・K値測定 (カツオ 2回、アマダイ 1回、カンパチ 1回、サバフグ 1回、ウルメ 1回、ハモ 1回、トビウオ 1回) ・官能試験 9魚種 (初カツオ1回、アマダイ1回、メジカ3回、伊勢エビ1回、カンパチ1回、サバフグ1回、ウルメ1回、ハモ1回、トビウオ1回、戻りカツオ3回)</p> <p><スラリーアイス製造機> ・2t/日の製造が可能な機械を導入→2,300リットル/日の製造が可能</p> <p><流通販売検証 (H23)> ・流通販売検証 初カツオ 3回</p>	<p><実証実験成果(H22)> ・カツオの実証実験において、新しい保存方法を用いると48時間後でも刺身で食べることが可能との結果となり、有効性が証明。 ・現役カツオ船の漁師及び官能試験を行った協力店から、非常に高い評価をいただいた。 協力店 (県外 2店、高知市内 8店、町内 9店)</p> <p><製造機購入(H22)> ・2tの購入により、スラリーアイスを生産に積んでの鮮度保持効果高めることが可能となった。</p>	<p>①首都圏等都市向けの販売戦略策定魚種 ① 4種類以上</p> <p>②高知市向け販売戦略策定魚種 ② 4種類以上</p>	<p>① 1種類以上</p> <p>② 2種類以上</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>①クマエビの種苗放流 H21、22に大型種苗の放流を実現できたが、23年度は栽培漁業センターの種苗生産が中止となり、種苗放流が実施できなくなった。</p> <p>②藻場造成 久通、池ノ浦地区の漁業関係者による藻場造成は、一部で藻場が再生し、ウニ駆除の効果を関係者が実感したこともあり、意欲を持って活動が行われている。特に、久通では、地区住民全体の活動となっており、地区の活性化にも寄与している。</p>	<p><課題> ①クマエビの種苗放流 栽培漁業センターによる種苗の安定生産 ②藻場造成 再生した藻場へのウニの再侵入量の把握 →予測モデルの開発</p> <p><方向性> ①クマエビの種苗放流 大型種苗放流の定着、放流効果調査の継続 ②藻場造成 再生した藻場の維持、拡大</p>	
<p>・魚まつりや来夢来渡フェアの開催や、大谷漁協タイ部会の直接販売の実施により、須崎の魚のPRができた。また、漁村の女性グループである久通倶楽部の設立から、ところてん、芋ようかんの商品化へとつながり、漁村の振興に一定の成果を残した。</p>	<p><課題> ・観光客や市外在住者が日常的に須崎の魚を食べることができない ・事業主体が不在</p> <p><方向性> ・須崎の魚を使った加工品の開発 ・須崎の魚を使ったメニューの開発及び市内食堂での提供 ・事業主体の育成</p>	
<p>・目標の達成には及んでいないが、中土佐ブランドとしてのスラーイを使った水揚げから流通販売までの手法の確立に向けて取組が進んでいる。 ・重点的に取り組んでいく魚種を選定し、官能試験への協力店舗を中心に流通販売の足がかりができた。 ・今後は、協力店舗を拡大し、販路の開拓を進め、安定した流通販売に繋げていく。</p>	<p>【課題】 ・中土佐ブランドとしての流通方法の確立 ・販売ルートの開拓 ・他産地との差別化 ・販売価格の決定</p> <p>【方向性】 ・水揚げから流通販売まで一貫した中土佐ブランドの確立 ・販売戦略及び販路開拓</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>24. シイラを柱とした水産加工業の創設</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町興津地区において、水揚げ直後のシイラを高鮮度のまま加工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とともに、企業組合による商品開発、販売促進、経営体制の構築を支援する。</p>	<p>(H21)</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業採択（施設整備補助：12,550千円） 食品加工業者との商談検討 <p>(H22)</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業の採択（加工機器補助：17,850千円） 「目指せ！弥太郎商人塾への参加」 マヒマヒ丸勉強会(5回) 細菌検査及び衛生管理指導(1回) <p>(H23)</p> <ul style="list-style-type: none"> 主要商品毎の原価把握の再調査 連携加工業者との取引等に関する協議 衛生管理指導(1回) 新事業創出人材育成7'07'ラムへの参加 産地交流会への参加(2回 見込み) 直接訪問等による販路開拓活動（訪問先13件 7月末時点） 	<p>【売上高】</p> <p>H21：4,710千円 H22：7,382千円 (H21～)</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工作業等に従事する雇用の場創出 <p>(H22) ・加工業者、道の駅、直販所など安定取引先5件を確保</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工機器の整備による生産能力の向上 <p>(H23)</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな取引先確保 (4件 7月末現在) 	加工品販売金額 販売金額3千万円	7,382千円 (H22)
<p>25. シイラ加工食品の生産拡大</p> <p>《四万十町》</p> <p>四万十町産のシイラと農産物素材とのコラボによる練り製品の新商品開発と販路拡大を図り、シイラ産業の発展を加速させる。</p>	<p>(H22)</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興総合支援事業補助金の採択（加工機器 補助金21,804千円） すり身研修（工業技術センターとの連携） 竹輪新製品改良試験（他の水産加工会社社長及び工業技術センターとの連携） 約200人に対する竹輪新製品の試食を実施 連携事業者への衛生指導(1回) <p>(H23)</p> <ul style="list-style-type: none"> 「四万十マヒマヒ竹輪」のテレビCMの放映 連携事業者との取引等に関する協議 	<p>(H22)</p> <ul style="list-style-type: none"> 竹輪新製品の質の向上 加工機器の契約完了（1月） 竹輪新製品の名称「四万十マヒマヒ竹輪」に決定 県内向け商品「四万十マヒマヒ竹輪」の発売（3月） 県外向け商品「黒潮マヒマヒ竹輪」の発売（3月） <p>【売上 (H23.3～H23.6)】</p> <p>6,850千円 ※平成23年度売上目標 57,670千円</p>	フィレの取扱数量 108 t	フィレの取扱数量：13t (H22)
<p>26. 須崎市まち全域がサービスエリア構想推進事業</p> <p>《須崎市》</p> <p>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、町の活性化を図る。</p>	<p><サービス提供体制の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> すさきSAT情報館設置(H21) 街角ギャラリー設置(H21) 駅前トイレ設置(H21) SATの日制定(H21) 駅前観光案内施設設置(H22) 駅前食堂開店(H22) まちあるき実施(H23) <p><情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> すさきガイド情報拡充(H21) 7'リ'-'バ'-'まけまけ'発行(H22) <p><その他></p> <p>産業振興7'バ'-'招聘(H23.2回)</p>	<p><サービス体制の確立></p> <p>来場者数又は利用者数</p> <ul style="list-style-type: none"> SATまつり開催(H22,15000人) 街角ギャラリー(H22,約220人/月) 駅前食堂(H22,約950人/月) まっこと(H22,約440人/月) <p><情報発信></p> <p>アクセス数</p> <ul style="list-style-type: none"> すさきガイド(H22,約29500/月) 		

総括	今後の方向性	備考
<p>・産地入札者として新規参入したことによる既存商人へのけん制効果、底値下支えなどで魚価に一定寄与 ※興津漁協に水揚げされるシイラの魚価推移 H20：82円、H21：123円、H22：148円</p> <p>・漁業者OBの加工作業員としての雇用等による新たな雇用の場を提供</p> <p>・商品開発や販路開拓、情報発信等への取り組みにより知名度が向上</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原魚の安定確保 ・基幹商品の絞り込み ・生産性の向上 ・事業採算性の確保 ・持続可能な組織体制の構築 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産工程等の改善・改良による生産性及び品質の向上 ・製造費や販管費の見直し等によるコスト管理の徹底 ・生産体制や規模、能力に見合った加工事業経営の確立 	
<p>・指標の取扱数量は、商品の売れ行きもさることながら、漁模様や浜値、連携事業者の状況等にも左右されるため達成は厳しい状況だが、量産体制を整え、着実に売上を伸ばしている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定的な原料調達 ・既存商品との区別化による市場競争力の確保 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・連携事業者とのさらなる連携強化 ・商品（「四万十マヒマヒ竹輪」及び「黒潮マヒマヒ竹輪」）及びシイラそのものの効果的な情報発信 ・新たな商品開発 	
<p>・SAT情報館、街角ギャラリー、駅前トイレ、駅前観光案内所、駅前食堂などの設置により、立ち寄り拠点ができ、SATまつりやまちあるきの実施により、それぞれの施設を巡る仕掛けもできつつある。</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・それぞれの立ち寄り拠点の魅力アップとそれぞれをつなぐ仕組みが必要 ・事業主体が不在 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・街角ギャラリーを中心にした観光客誘致（街角ギャラリーと市場を観光施設として活用する方法を検討） ・事業主体の育成 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>27. 大正町商店街空き店舗活用事業</p> <p>《中土佐町》</p> <p>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。</p>	<p><空き店舗情報></p> <ul style="list-style-type: none"> ・空き店舗を調査し、空き店舗情報を広報にて公開 <p><中土佐町空き店舗活用支援事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・町の家賃補助の制度の活用を広報 <p><空き店舗活用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街のスーパー跡地の整備（休憩所として町が整備して活用 	<p><空き店舗情報の問合せ（H22）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・相談件数（3件） <p><空き店舗活用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・スーパー跡地を町が休憩所として整備（H22）、さらに町の観光情報発信の場としても活用（H23） ・旧高知銀行跡の活用事務所兼情報発信施設として民間が活用 <p>（H22）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大正町商店街連合会において空き店舗についての活用協議が動きはじめた <p><高速効果></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高速開通により、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。 	<p>空き店舗の活用数 2店舗</p>	<p>3店舗</p>
<p>28. 久礼新港背後地利用計画</p> <p>《中土佐町》</p> <p>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。</p>	<p><町内外での協議及び予算措置></p> <ul style="list-style-type: none"> ・庁内プロジェクトチーム会の開催 ・町議会全員協議会へ基本的な事項説明 ・用地買収に向けて、県港湾・海岸課と協議 ・温泉掘削事業費及び背後地用地取得費を計上 ・経営に関するアドバイザーとの協議 ・産振補助金申請に向けて協議 ・経営計画の策定開始 	<p><用地>（H22）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・用地取得完了（買収面積A=9,752.04m²） <p><温泉>（H22）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・温泉掘削作業完了（水温31.5℃、湧出量53L/min） <p><経営計画></p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営計画策定支援業務（関係者へのヒアリング等）（H22） ・経営計画策定業務委託（H23） 		
<p>29. 津野町地域資源「ふる」活用ビジネス事業</p> <p>《津野町》</p> <p>ビジネスの拠点となる組織が中心となって、直販所やアンテナショップを活か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、地域の所得の向上と雇用の創出を図る。</p>	<p><地産地消ビジネス></p> <p>【H21】・雨除ハウス10棟・ほ場条件5箇所整備、集荷所等3箇所・配送コンテナ3箇所整備、講習会2回、実地指導2回実施</p> <p>【H22】・雨除ハウス9棟・ほ場条件1箇所・実証圃整備、集荷所等3箇所・配送コンテナ3箇所整備、道の駅「布施ヶ坂」の改築、集荷システム・直販所統合システムの構築</p> <p><観光交流ネットワークビジネス></p> <p>【H21】・案内看板17基等の整備、ガイド研修1回、おもてなし研修会5回の開催、地域限定メニュー開発、体験ツアー開催、セラピーロード整備</p> <p>【H22】・案内看板7基等の整備、観光パンフレット等作成、ガイド研修2回、おもてなし研修会3回開催、ガイド11名養成</p> <p><加工品開発販売ビジネス></p> <p>【H21】・津野山茶・猪肉・ツガニを使った加工品試作10点、加工所・アンテナショッププランニング・デザイン一式</p> <p>【H22】・津野山茶・黒牛加工品試作20点、加工所・アンテナショップ基本設計一式</p> <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存直販所の経営改善計画作成 ・産業振興推進総合支援事業費補助金 <p>H21:23,668千円 H22:39,767千円 H23:50,000千円（予定）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザー招へい3回 	<p><地産地消ビジネス></p> <ul style="list-style-type: none"> ・直販所売上高の増加 <p>H20：120百万円 H21：126百万円 H22：136百万円</p> <p><観光交流ネットワークビジネス></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ガイド（H21よりガイド制度導入）利用者 <p>H21：421人 H22：410人</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要施設宿泊者数 <p>H20：9,002人 H21：9,355人 H22：9,619人</p> <p><加工品開発販売ビジネス></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工所、アンテナショップのオープンにより、津野町の地域資源をフルに活用した加工・販売体制が整った。（H24.3予定） 	<p>直販所売上額 155百万円</p> <p>主要宿泊施設の宿泊者数 9,000人</p>	<p>35百万円 （H23.6末） 136百万円 （H22実績）</p> <p>1,872人 （H23.6末） 9,619人 （H22実績）</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・目標の出店数への達成はできた。大正町市場商店街にて、来客数の増加とともに、出店を考えていく人が今後も出てくるものと期待できる。今後は、大正町市場の魅力を向上させることにより、リピーター客を確保することが、大正町市場の活性化につながって行くことが期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出店者の高齢化による店舗閉鎖の増加の懸念 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大正町市場の魅力を磨きあげ、リピーター客を確保 ・移住交流の視点からも、大正町市場の魅力の再発見を図るとともに都市部等と交流し、交流人口を増やしていく。 	
<p>・着実に進んでいる。事業内容の具体的な計画については、H23年度に経営計画の策定に向けて進んでおり、基本設計についてもH23年度中の完了に向けて動いていく。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営計画及び基本設計の早期作成 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営計画を作成し、事業の具体的な方針を決定し施設整備を進めていく 	
<p>・目標の達成には一歩及ばなかったものの集荷・販売統合システムの構築などにより、農産物の集荷量が増加し、直販所の販売額は徐々に伸びてきている。事業による一定の成果は見え始めている。</p> <p>・さらには、加工品・土産品等の開発が完了したことから、津野山茶・津野山牛（黒牛）のブランド化が大きく前進した。</p> <p>・今後、加工・販売・観光・情報発信の拠点ともなる加工所・アンテナショップのオープンによりH24以降の大幅な事業展開が期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・需要増に伴う農産物の供給不足の恐れ ・指定管理制度による加工所・アンテナショップ経営の早期安定化 ・既存直販所の経営改善 ・観光交流における大幅な集客方法がない <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農産物のさらなる安定した供給体制の構築（責任生産者制、直販・生産部会による進捗管理等） ・町内機運向上、オープンに向けてのPR、リピーターの確保 ・顧客のニーズの把握と対応 ・作成した経営改善計画の着実な実行 ・人材育成 ・広域的な連携を視野に入れた観光交流人口拡大 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>30. 四万十町拠点ビジネス体制の構築</p> <p>《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p><生産流通システム></p> <ul style="list-style-type: none"> ・旧町村ごとの集荷・流通システムを一元化 ・あぐり窪川の集荷施設及び加工場の整備 ・フリーマーケット改修 <p><商品開発・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十町スタイル作成 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合補助金 <p>H21：25,128千円 H22：22,428千円 ・産業振興アドバイザー9回</p>	<p><生産流通システム></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産流通を一元化しコスト削減 ・販路開拓（県内12店舗、県外2店舗） <p><商品開発・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工商品の開発（5商品） ・道の駅連携商品（3丼） ・黄色いテント3台、ミニコーナー11台開発 <p><売上額></p> <p>H20：296,433千円 H21：307,484千円 H22：291,305千円</p>	<p>地域産品・土産品等の新商品開発 5品目以上</p> <p>あぐり窪川販売金額 (H19：3.2億円) 4.2億円</p> <p>販売金額 4.5千万円</p> <p>常勤雇用者数 3人</p>	<p>加工商品5商品、道の駅連携商品3丼</p> <p>291,305千円 (H22)</p> <p>0 常勤雇用者数 3人</p>
<p>31. 「かつお」まるごと商品開発プロジェクト</p> <p>《中土佐町》</p> <p>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」のビジネスを創出する。</p>	<p><出店></p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興補助金を導入し、店舗を開店 <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品を販売 <p><商談会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「食の商談会2010」等への参加 <p><人材育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・専従スタッフの人材育成に向けて、研修会への参加 <p><大正町市場活性化策></p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住・交流促進支援事業採択 	<p><売上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「cafe do'kuremon」売上高：7,989千円(H22) ・「企画どくろもん企業組合」全体の売上高：38,190千円(H22) →計画19,705千円 <p><新商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・クレティーヤ、かつおボール、辛焼味噌カラヤン、(H20) ・なぶらスープカレー(H21) ・生姜ロール、生姜ソフトクリーム、生姜スカッチ、漁師のラー油(H22) ・漁師のラー油（いか大王）、焼きラーうどん(H23) <p><商談会></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「食の商談会2010」に参加により商談件数：14件 うち契約1件(H22) <p><雇用の創出></p> <ul style="list-style-type: none"> ・14名（正社員3名、パート7名、アルバイト4名） <p><人材育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・商人塾への参加(H22,23) <p><大正町市場活性化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・移住交流事業において、地域の再発見のワークショップ等開催 	<p>開発する商品数 5商品</p> <p>「cafe do'kuremon」店舗売上 13,250千円</p>	<p>10商品</p> <p>店舗売上 (H22) 7,989千円</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・四万十町の旧3町村の産物を一元的に流通販売する販売先（高知市内の既存のアンテナショップ、サンプラザ12店舗）を決定したことは評価できる。H22年度にはあくり窪川の集荷施設及び加工場の整備、フリーマーケットを改修が完了しており、今後その利活用やH22開発商品の販売への取組強化が必要。</p> <p>・高知市内へ出店を予定している四万十町アンテナショップ「四万十マルシェ」の整備を関係者で検討中。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業主体あくり窪川の主体性、経営体質の向上 ・農産物等出荷量の確保 ・アンテナショップの設置意義確認 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農産物の安定した供給体制の構築 ・四万十町役場内にアンテナショップ運営検討会を設置し今後の方向性を協議検討 	
<p>・店舗売上は目標は達成していないが、企画ど礼もん企業組合全体のH22年度の売上高は、商品開発した「漁師のラー油」が好調で38,190千円とH22の計画目標19,705千円を大きく上回っており、雇用の創出も14名に至っている。</p> <p>・新商品の開発にも積極的であり、人材育成にも力を入れている。また、大正町市場の活性化策も進めており今後の展開に大いに期待ができる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材育成（マーケティングや営業強化、経理面でのノウハウ、生産面への対応） ・原材料の確保や需要に応じた商品づくりの体制 ・商品の標準化 ・採算性をふまえた価格の設定 など <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いい新商品を開発し、商品購買者のリピーターを確保していく。 ・地域の雇用確保を継続 ・大正町市場を中心にした移住交流人口の拡大を図る活性化の推進 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>32. 橋原町地場産品の地産地消・外商の促進</p> <p>《橋原町》</p> <p>橋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技術等の活用や商品開発によって促進するとともに、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。</p>	<p>〈地場産品の販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町民向け食品衛生/表示説明会の開催…2回 ・イベント等の店頭販売における地場産品PR…7回 ・商談会への参加、バイヤーの町内現地訪問への対応 ・地域関係者が連携し松山市の量販店での町産品店頭販売を開催（H22より、隔月で定期的開催） ・新しい特産品開発に向けたフードコーディネーターの指導…25回（H22） <p>〈ITの活用による町内事業所の活性化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内事業者を対象とする研修会の開催 H21…10回、H22…6日 <p>〈給食に使用する地場産品を町内の生産者や業者から調達する仕組みづくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学校給食共同調理場やカルスト会との調整 ・生産者への生産指導、参加への呼びかけ ・町広報誌を活用した学校給食の地産地消のPR…1回 	<p>〈地場産品の販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・まちの駅出荷登録者数67人（H22）。現在も増加中。 ・フードコーディネーターの指導による人材育成人数8人（H22）。スイーツのテスト販売を実施。 <p>〈ITの活用による町内事業所の活性化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研修会の参加者数 H21：述27人、H22：延38人 <p>〈給食に使用する地場産品を町内の生産者や業者から調達する仕組みづくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学校給食の地産地消に参加する生産者数…約40人 ・栄養教諭の協力を得て、学校給食における地場産食材の利用率が向上（H21 18.8%→H22 27.3%） 	<p>まちの駅出荷登録者数 80名</p> <p>まるごと高知出荷アイテム数 5点</p> <p>学校給食における地場産品利用率 (H21 18.8%) 35%</p>	<p>67人 (H22)</p> <p>1点 (H22)</p> <p>27.3% (H22)</p>
<p>33. 須崎市の教育旅行などの誘致に向けた体験型観光メニューの開発・商品化</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を図り、ドラゴンカ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。</p>	<p>◆体験旅行誘致・広報</p> <p>21:体験観バンフ1、500部作成 四国内中高に520部+α送付 近畿教育旅行研究会大会プレゼン 22:延べ5地域 16社訪問 体験観光HP「すさき体験、Com」開設</p> <p>◆研修会</p> <p>21:体験観光関係研修会計16回 22:インストラクター養成講座4回 23:民泊研修会4回予定</p> <p>◆施設整備</p> <p>21~22 カヌー場屋根他整備</p>	<p>◆体験旅行受入</p> <p>21:2、881名 22:3、228名</p> <p>23予約関西地区中学2校420名 24予約関西地区中学2校147名</p> <p>◆民泊受入先造成</p> <p>一般9、農家3 計12世帯確保</p> <p>◆研修会</p> <p>約200名受講 インストラクター 計14名養成</p>	<p>体験旅行者数 (H20 約2千人) 1万人</p>	<p>体験旅行者数 5,000人</p> <p>教育旅行等受入 21:3校 22:8校 23:11校 (予定)</p>
<p>34. 中土佐町の地域資源を活用した体験型観光の推進</p> <p>《中土佐町》</p> <p>重要文化的景観を生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など人材育成を行い、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。</p>	<p>・上ノ加江漁業体験研修会開催</p> <p>・久礼のまち歩きガイド研修会開催</p> <p>・国の重要文化的景観認定に向けた答申</p>	<p>・プログラムブラッシュアップ</p> <p>・ガイド8名養成 久礼のまち歩き受入開始 JRとタイアップし「味な散歩道」による販売開始</p> <p>・「久礼の港と漁師町の景観」について、また同時に「四万十川流域の文化的景観 上流域の農山村と流通・往来」に旧大野見地区萩中川と下ル川の流域を追加選定の答申・認定がなされる。 ※観光バンフ大幅改訂発行</p>		

総括	今後の方向性	備考
<p>・平成22年8月にオープンした「まちの駅」への出荷登録者数は現在も増加しており、また、学校給食の地産地消では栄養教諭の積極的な関与もあり利用率が向上するなど、成果は着実に上がっている。今後は供給体制について検討し、継続的な活動を確実にしていくことが必要。</p> <p>・新たな商品作りについては、地域住民8名がフードコーディネーターの指導のもと地域食材を使った加工品づくりの技術を学んでいるが、その成果を活かした取組にいかにして結び付けるかが今後の課題となっている。</p> <p>・地産外商については、イベントや商談会への参加といったこれまでの活動に加えて、地域関係者が連携し松山市の量販店での店頭販売を定期的に行うなどの新たな取組が生まれている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学校給食の地産地消などについて、生産や供給体制の構築 ・新たな商品開発に向けた今後の方針づくり ・既存商品の磨きあげ ・地産地消外商の機会拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学校給食の地産地消を契機に、生産と消費を結ぶ生産供給体制づくりを推進。 ・新たな商品開発については、関係者の意見を集約し、今後の計画づくりを推進 ・既存商品については、アンテナショップでのテスト販売や各種制度の情報を事業者を提供し、商品の磨きあげを推進。 ・地産地消外商の場として、まちの駅の市場などの直販所の利用拡大。 	
<p>・当初、四国内の遠足的な需要を見込み、体験型観光パンフレットを作成配布するが目立った動きはなく、このため旅行会社主体の誘客活動、併せてインストラクター研修会などに取り組む。</p> <p>・ドラゴンカヌー、たたきづくり体験などを主体に誘致受入数を伸ばしているが、宿泊先がないこと、教育旅行用のメニューの少なさから目標値には苦しい状況。</p> <p>・現在教育旅行の受入増、また地域振興を図るため民泊受け入れ先の拡大に取り組んでいる。</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行主要ターゲットである関西、中国地方の学校は1学年200～400名と須崎市地域のみでは受入体制や提供メニューに限界がある。 ・教育旅行民泊受入先の確保 ・プロモーション活動 ・体験プログラムの増及びインストラクター養成 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・広域的な情報の共有を初めとした地域が一体となった誘致、受入体制の確立を検討 ・民泊研修会の開催 ・県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の教育旅行誘致 ・地域資源の見直しによる新規プログラムの開発及び人材育成研修会の開催 	
<p>・久礼地区、上ノ加江地区、大野見地区それぞれにおいて歴史、文化、産業を活かした取り組み、検討がなされたが、個々のプログラムの4T（定時、定量、定品質、定価格）構築途上であり大幅な誘客増にはつながっていない。</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラムのブラッシュアップ、インストラクター養成などによる商品の安定、定品質化 ・久礼新港の物産館（仮称）と連携した町内への誘客 ・交流人口の拡大に向けた旧大野見地区活用 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光アドバイザーによる研修会開催 ・物産館（仮称）の活用協議（まち歩きコースへの導入、パークゴルフとのセットなど） ・旧大野見地区を体験型観光に活かす手法について地域と協議 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>35. 梶原町の体験型・滞在型観光の推進</p> <p>《梶原町》</p> <p>梶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、高知市から梶原町への誘客を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ゆすはら社中（部会を設けた維新の志士を活かして振興を図る任意団体）設立 ・龍馬博サテライト会場「ゆすはら維新の道社中」設置（3/5志国高知・龍馬ふるさと博リニューアル） ・TVCM開始 ・エージェント等への営業活動…22年度23回 ・23年度ふるさと博セールスキャラバンなど20回程度予定 ・周遊プラン「山中八策」作成 ・7/9幕末志士社中での誘客活動 ・まち歩き定時ガイド及び津野山神楽の定時、定量開催によるもてなしサービスの向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ゆすはら維新の道社中入場者数 H22 99,099人 H23.3.5~7.17 8,471人 ・まち歩きガイド利用者 H22 12,315人 H23 3/5~6/30 829人 ・雲の上のホテル及び別館マルシェ・ユスハラ 宿泊者数 H22（マルシェは8,288~）6,485人 H23 4/1~6/30 1,622人 	<p>宿泊者数 (H21 約6千人) 11,400人</p> <p>ガイド養成人数 (H21 20人) 25人</p>	<p>宿泊者数 11,400人</p> <p>ガイド養成人数 25人</p>
<p>36. 海洋堂ホビー館を活かした観光人口の拡大</p> <p>《四万十町》</p> <p>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。</p>	<p><ホビー館と周辺施設等の整備></p> <p>H22 産業振興推進総合支援事業費補助金 32,537千円</p> <p><運営体制の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）海洋堂（株）奇想天外との協議20回実施 ・県内イベント出展PR6回実施 ・県外ワンフェス出展PR実施（H22：2回 H23：1回） ・プレスリリース実施200社（H22：2回 H23：1回） <p><受け入れ体制の整備></p> <p>H22</p> <ul style="list-style-type: none"> ・打井川地域づくり委員会開催 ・打井川ブランド開発会議7回実施 ・2次交通プランの協議4回実施 ・JR四国との協議（毎月2回程度） <p>H23</p> <ul style="list-style-type: none"> ・打井川地区会の設置と協議 	<p><ホビー館と周辺施設等の整備></p> <p>H22年度 ホビー館完成 H23年7月 海洋堂ホビー館四万十開館</p> <p><運営体制の整備></p> <p>H22：誘導案内看板の設置 H23（株）奇想天外の指定管理開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・無料シャトルバス運行、路線バスの増便等による二次交通体制の基本形が整った。 <p><受け入れ体制の整備></p> <p>H22 打井川体験センター：40人 H23 打井川直販所オープン</p> <p><その他></p> <p>H23 海洋堂ホビートレイン運行開始。四万十カップ王国設立。四万十町商工会の観光客誘致活動の活発化。</p>	<p>ホビー館の1年間入場客数 H23年度末 15,000人</p> <p>常勤雇用者数 3人</p>	<p>ホビー館の入場者数 33,107人 (8月21日現在)</p> <p>常勤雇用者数 3人</p>
<p>37. 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の整備を踏まえ、四万十町の山・川・海の豊かな地域資源が作りあげた景観や歴史、文化等に磨きをかけるとともに、ものづくりや食を中心としたまちづくりを進めることで、四万十町流域での滞在型観光を推進する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・道の駅「あぐり窪川」へ観光コンシェルジュ配置 ・観光資源案内看板設置（R381、R56上） ・ガイド、インストラクター養成講座の開催 ・一次産業を活かすものづくり講座13回開催 ・体験型観光、ものづくり、食を絡めたまちづくり、仕組みづくりについてワーキンググループによる検討会を開催予定 	<ul style="list-style-type: none"> ・観光客への情報発信、県下のコンシェルジュ連携による広報により町内や国道381号線へのスムーズな導入を図れた。 ・24年春宇和島、25年春窪川IC開通を間近に控え、町内にいかに流入し、滞在してもらおうか。そのために関係者が何が出来るか。するのかを考えるワークショップを開催 	<p>施設等利用者数 (H21 83万人) 85万人</p> <p>四万十観光おもてなし隊 (観光ガイド) 20名 H22 18名) 20名</p>	<p>施設等利用者数 85万人</p> <p>四万十観光おもてなし隊 (観光ガイド) 20名</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>・地域組織「ゆすはら社中」による町内が一体となった龍馬伝・龍馬博、それに続くふるさと博を活かした誘客、受入・もてなし体制が行えた。ハード面でも「ゆすはら志士社中」、まちの駅マルシェ・ユスハラ、雲の上のギャラリーの整備、県道の改良など受け入れ態勢の充実を図る。</p> <p>・これらを活かした県外エージェントへの誘客活動、県内ホテルとの連携などにより多くの観光客が訪れ「龍馬脱藩のまち」としてのイメージの定着が図られた。また町民がお客様をお迎えすることによる効果を実感したことも今後続く大きな成果</p> <p>・しかしながら3/11の震災、6月の高速道利用料金見直しの影響が懸念される。</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・龍馬の次をどう取り組むか。 ・広域での連携強化 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・引き続き「龍馬脱藩のまち」を活用しながら、同時に環境のまち、癒しのまち「ゆすはら」をアピール、一般企業のCSR研修、スポーツ合宿誘致などに取り組む。 ・他市町村、ホビー館などとの連携を図る。 	
<p>・約1カ月半で目標15,000人を2倍以上上回る入場者数を確保。</p> <p>・町内の商工会や観光施設が来館者への割引サービスやイベントを企画・実施するなど、観光客の誘致活動も活発化していることから、今後の地域情報発信の強化や商品の磨きあげにより、地域への経済効果も期待できる。大きな課題である2次交通体制については、無料シャトルバスや路線バス等の利用状況の結果に基づき、町内バス会社等と今後の対応を協議できる体制にある。</p> <p>・ホビー館と同時にオープンした打井川地域住民による直販所は、今後來訪者のニーズに応じたもてなしや品揃え、ホビー館との連携により、徐々に集客を増やすことができると考える。</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・来館者の滞在時間延長のしかけやリピーターの確保 ・ホビー館までのアクセス。 ・町民の盛り上がりや地元への波及効果。 <p><今後の方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミュージアム運営アドバイザーの委託 ・子ども連れ家族向けの体験プログラムの充実 ・フィギュア、アニメ、ホビー好きを意識した食、土産物づくり ・滞在型旅行商品作り、現地観光ガイドの育成 ・きめ細やかな地域観光情報の提供体制の充実 ・観光客のニーズの把握と対応 ・打井川地域のブランドづくり 	
<p>・新たにAPに追加されたプランであり明らかな成果を出すには至っていない。</p> <p>・高速道路延伸まで時間がないことから可能な手段から実行が必要</p> <p>・観光客は通過型になっており、いかにこの地域での滞在時間を伸ばしていくことが課題。</p> <p>・H22宿泊客：ホテル松葉川温泉(客室19)8,294人 その他の施設：ウェル花夢6,755人 うたがし 4万+363人など 県外観光客による県内宿泊地割合：高幡6% 幡多31%、中央52%、東部6%など</p> <p>※平成21年県外観光客入込・動態調査報告書より</p>	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光客をいかに町内、R381へ流入を図るか。 ・観光情報の提供、滞在時間延長のしかけ ・住民のおもてなし体制の充実 <p><方向性></p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザーを招へいしワークショップを開催 ・地域文化・体験・食・ものづくりと連携したまちづくりによる交流人口の拡大手段を探る。 ・メディア、アイテム、HPを活用した観光・イベント情報、周遊ルートの提供及び3つの道の駅が連携した情報の提供 ・地域の観光資源、交流人口の拡大がもたらす効果について機会毎に地域住民に知らせてもらう。 	

地域アクションプラン総括シート

(幡多地域)

【地域アクションプラン 総括シート】

≪幡多地域≫

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>1 「ユズの産地づくり」</p> <p>≪幡多地域全域≫</p> <p>幡多地域の自然を生かした中山間の農業振興策として、ユズの産地化を目指す</p>	<p>≪幡多地域全域≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ産地化の推進 ・青果出荷率の向上 <p>≪三原村≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ≪農業公社の体制強化≫ ・農業公社が農地を集積し、ユズとブロックリーの直接栽培を行う ≪農家支援体制≫ ・農業公社が村内の農業者支援を実施（農作業受託、機械リース） ≪加工商品販売≫ ・農業公社がユズ加工商品を販売 ≪その他≫ ・産業振興推進総合支援事業費 H21：24,166千円（農業機械整備） H22：53,841千円（農業用倉庫2棟、農業機械整備） H23：46,313千円（予冷庫、農業用機械整備） 	<p>≪幡多地域全域≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・青果出荷率向上対策として、JA高知はた全域で共同選果を開始（市場評価が向上した） <p>≪三原村≫</p> <ul style="list-style-type: none"> ≪農業公社の体制強化≫ ・平成22年度には、農業公社が農地を集積し、10.0haのユズ新植と1.2haのブロックリー直接栽培 ・農業公社の常勤職員が、1名→7名に増加（6名の雇用創出） ≪農家支援体制≫ ・農業公社が農業者支援体制を強化したため、ユズ組合員が31名→44名に増員し、栽培面積も7.6ha→22.1haに増加 ≪加工商品販売≫ ・ユズの加工商品をJAれいほくに委託、ユズ加工商品の販売を実施 ・ユズ商品の評価も高く、学校生協をはじめ17ヶ所で販売（H22販売金額＝3,689千円） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ユズ生産量 H19：488 t (H23：642 t) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ユズ生産量 (H22：596.6 t、 H23見込み：642 t)
<p>2. 幡多地域の集落営農の推進</p> <p>≪幡多地域全域≫</p> <p>中山間地域の集落機能を維持するとともに、園芸品目の導入や共同利用機械の導入により経営の安定化を図るため、集落営農組織の育成と活動を強化する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ≪既存集落営農組織の推進≫ ・既存組織の組織運営、活動支援 ・補助事業導入支援 ≪こうち型集落営農組織の推進≫ ・組織運営、活動強化支援 ・所得向上対策（野菜導入）推進 ≪集落営農組織設立に向けた取組み≫ ・集落座談会の実施 ・四万十市集落営農研究会の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ≪関係市町村の協力≫ ・関係機関と連携して集落座談会を開催 ≪JA高知はた≫ ・幡多地域集落営農研究会を設立し事務局を担当 ≪集落営農組織設立に向けた取組み≫ ・管内各集落で座談会を開催し、意識改革を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 農業営農等組織の設立 H19：31組織 (H23：40組織) 	<ul style="list-style-type: none"> 農業営農等組織の設立 (H23.3月末：40組織)
<p>3. 有機農業普及・拡大事業</p> <p>≪四万十市≫</p> <p>安全・安心な有機野菜による米や野菜の消費を拡大させる取組を進めることにより、地域住民の健康や農業振興・商業振興につなげ、「有機農業四万十市」を定着させる</p>	<ul style="list-style-type: none"> ≪有機栽培の実施≫ ・平成21年度から「地域雇用創造実現事業」にて農業専門員3名を雇用し、鍋島のハウス施設17aで有機野菜と江ノ村で水稲2.0haを栽培 ≪消費者ニーズの調査≫ ・緊急雇用創出臨時特例基金事業にて1名を雇用し、消費者ニーズの調査を実施 ≪栽培研修≫ ・農業振興センター、有機栽培講師を招いて技術研修を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ≪有機栽培の実施≫ ・栽培品目（オクラ・インサイ・小松菜・ニンジン・カリフラワー・なす・トマト・ツツリ）の品質向上 ≪消費者ニーズの調査≫ ・20戸の個人消費者に有償配達 ・店舗への無償配布 ・アンケート調査 ≪栽培研修≫ ・農業振興センター、有機栽培講師による定期的な栽培技術研修で技術向上 		
<p>4. 異業種からの農業参入への支援</p> <p>≪四万十市≫</p> <p>建設業者等の新たな農業参入を支援することにより、建設業者等の経営改善はもとより農業の担い手の確保や遊休農地の解消につなげる</p>	<ul style="list-style-type: none"> ≪農業参入希望業者への支援体制≫ ・四万十市、農業委員会、農業振興センター、JA高知はたが連携して相談に対応 ・説明会の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ≪参入企業≫ ・平成22年度に2社が農業参入 ・「2.0haのアイガモ米栽培」と「0.8haのユズ栽培」 ≪相談企業≫ ・農業参入希望業者に各種情報を提供 		
<p>5. 木質ペレット対応型加温機導入</p> <p>≪四万十市≫</p> <p>施設園芸における生産コストの安定化を図るため、重油の代替エネルギーとして有望な木質ペレット対応型加温機の導入を目指す</p>	<ul style="list-style-type: none"> ≪情報収集≫ ・ペレット製造供給の情報収集 ・ペレット対応型加温機の情報収集 ・県内の導入状況 ≪検討チーム会≫ ・検討チーム会を開催 	<ul style="list-style-type: none"> ≪情報の分析≫ ・H21からH22にかけて重油価格が(70円/リットル)台まで下降 ・H23から重油価格高騰し、H23.7現在で(92円/リットル) ・ペレット対応型加温機・ヒートポンプ(電気)等の各種情報を収集 ・課題が判明（ペレットの安定供給、輸送コスト削減・利用施設の拡大） ・検討チーム員の情報の共有化 		

総 括	今後の方向性	備 考
<p>幡多管内のコズ栽培面積は、H19：56.0ha→H22：79.0haと23.0haの増加（三原村ではコズの栽培面積が7.6ha→22.1ha＝14.5ha増）で、平成23年度の生産目標642tをクリアーする見通し</p> <p>三原村農業公社が耕作放棄地を含む10haの農地を集積。6名の常勤雇用を雇用してコズとブロックリーの直接栽培を開始すると共に、農作業受託・機械リースを行うなど、中山間地域で農業を継続するモデルケースとして成果が期待できる</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コズ果汁過剰で、加工用コズ価格の低下 ・高齢化と後継者不足による継続営農の心配 ・コズ加工商品増加による販売競争激化 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平場定植と低樹高栽培、最新農業機械の導入により、作業効率の向上を図り、青果出荷率向上による所得向上と新規就農者育成を目指す ・農業者（高齢者等）の栽培を支援する体制を農業公社等が整え、組織と個人の連携による経営継続を図る。 ・農業公社や会社組織（農業法人など）が農地を集積し、大規模営農する事で、地域の農業を守る 	
<p>関係機関、集落座談会を通じて関係者の意識改革が進み、「幡多地域集落営農研究会」や「四万十市集落営農研究会」の設立と並行して各地域に集落営農組織が設立され、平成22年度末には目標（40組織の設立）達成</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高齢者率の増加と後継者不足 ・水稻価格の低迷と経費増加に伴い、収益確保が難しい <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関係機関との更なる連携 ・既存組織の継続支援 ・新規集落営農組織の設立支援 ・所得向上対策として、野菜・果樹栽培の推進 	
<p>四万十市雇用創造促進協議会が3名を雇用し、有機野菜（17a）と水稻（2ha）を栽培し、事業者（店舗）への材料無償提供や、個人消費者への有償宅配、アンケート調査を実施中</p> <p>有機栽培の技術習得は難しく、消費者の望む品質達成には更なる努力が必要である</p> <p>平成24年度に法人化を目指していたが、収益の課題解決が必要</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・有機農業で品質のよい農産物を安定的に生産する技術習得は難しい <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費者の望む品質を生産する技術修得 ・有機農産物を望む消費者の顧客確保 	
<p>農業経営の厳しい時代のため、参入企業者数は決して多くないものの、平成22年度には2社の農業参入支援を実施。</p> <p>栽培品目・出荷方法・6次産業化・体験農園等、経営方法によっては、将来に期待が持てる</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・所得向上の品目選定 ・経営方法の検討 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・6次産業化や体験農園などの経営方法 ・大規模経営と効率化 	
<p>木質ペレットの供給体制が整備されていない幡多地域では、木質ペレット対応型加温機の導入は難しいが、関連機器の情報収集を行ってきたため、木質ペレットの安定供給が整えば、モデル的な導入は可能である</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多地域に木質ペレットの製造工場が無く、最寄りの須崎ブロックから購入する際には、輸送コストが加算される ・農業関連施設だけでなく、一般施設での利用も検討が必要 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・木質ペレット対応型加温機の普及には、幡多地域での工場設立が必要（安価での安定供給） 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>6. 廃菌床の活用等、地域資源活用型の農業の推進</p> <p>≪黒潮町≫</p> <p>廃菌床の堆肥活用等、地域資源を活用した農業を実践することで、農家の経費節減、環境保全型・地域内循環型の農業を進める。</p> <p>また、農業者の確保・育成に向け、高齢者でも農業が続けられる環境づくりや担い手確保のための支援体制等を構築する。</p>	<p><県こうち農業総合補助金></p> <p>・H22：総事業費84,236千円（堆肥化工場建設費）</p> <p><ふるさと雇用></p> <p>・H22.5月～</p> <p><利用促進></p> <p>・農家意向調査（H21～）</p> <p>・実証圃の設置（H22～）</p> <p>・勉強会開催（H22～）</p> <p>・散布機械共同利用（H23～）</p>	<p>H23より本格生産・販売が始まるが、H23.7月時点で購入希望数376tと順調な滑り出しである。</p> <p><堆肥化工場></p> <p>（年間製造量1200t/年）</p> <p>・施設完成（H23.3月）</p> <p>・稼働開始（H23.4月～）</p> <p><ふるさと雇用></p> <p>・H22.5月～ 1名雇用</p> <p>・H23.4月～ 1名継続雇用</p> <p><利用促進></p> <p>（H23.7月末予約状況）</p> <p>・利用農家：45件</p> <p>・利用t数：376t</p>	<p>堆肥利用量 300t</p>	<p>※H23.7月末 376t</p>
<p>7. 佐賀温泉を拠点にした地域活性化事業（中山間地域の保全と活性化）</p> <p>≪黒潮町≫</p> <p>橘・柑橘類の栽培による耕作放棄地の解消や加工品開発・販売による地域の活性化</p>	<p><事業推進に向けた各種補助金></p> <p>・農山漁村地域力発掘支援モデル事業</p> <p>H21：2000千円（事業仕分けにより、残り3年を残して事業終了）</p> <p>・町単独補助（上記事業終了に伴う代替）</p> <p>H22：756千円</p> <p>H23：756千円</p> <p>・広域連携共生・対流推進交付事業</p> <p>H22：1000千円</p> <p>H23：1500千円</p>	<p>国事業途中打切（事業仕分け）により計画変更を余儀なくされたが、栽培面積は少しずつ増えている。</p> <p><橘></p> <p>・栽培面積（a）</p> <p>H21：32a（収穫648kg）</p> <p>H22：37a（収穫1232kg）</p> <p>H23：39a（冬場収穫予定）（うち遊休農地利用11a）</p> <p><ユズ></p> <p>・栽培面積（a）</p> <p>※収穫・販売は25年度を予定</p> <p>H21：89.3a</p> <p>H22：89.3a</p> <p>H23：89.3a（うち遊休農地利用89.3a）</p> <p><遊休農地利用面積></p> <p>橘11a+ユズ89.3a=100a</p>	<p>遊休農地利用面積 80a</p>	<p>※H23.7月末 100a</p>
<p>8. 弘法大師と生きた里山再生プラン（中山間地域の保全と活性化）</p> <p>≪黒潮町≫</p> <p>七立栗や馬荷温泉を活用した地域の活性化</p>	<p><活動の推進></p> <p>・山村再生プラン助成金</p> <p>H21：2652千円</p> <p>（地域の伝統行事（山焼き）の復活、温泉宅配等実証事業）</p> <p>・県中山間集落営農等支援補助申請検討（H23～）</p>	<p>活動経費の工面に苦慮しながら、地道な活動により七立栗栽培面積につながっている。</p> <p><七立栗></p> <p>・出荷農家数（面積）</p> <p>H21：1戸（10a）</p> <p>H22：5戸（20a）</p> <p>H23：11戸（75.5a）</p> <p>・収穫量（本）</p> <p>H21：2100本</p> <p>H22：6120本</p> <p>H23：8月中旬収穫予定</p>	/	/
<p>9. 消費の変化に対応できるシュッコンカスミソウ産地の再生</p> <p>≪黒潮町≫</p> <p>幡多地域の主力花卉であるシュッコンカスミソウの品質の向上や消費拡大への取組を進めることによって、産地の再生を図る</p>	<p><新品種の栽培実証></p> <p>・有望品目の試験栽培</p> <p>▽マーケティング調査</p> <p>・モリツグ調査</p> <p><花卉団地内の用水対策></p> <p>・シュッコカミソウ、ダリア、コナエドクダシの実証</p>	<p><新品種の栽培実証></p> <p>・ダリア栽培4戸24a</p> <p>・マリア栽培3戸26a</p> <p>▽マーケティング調査</p> <p>・卸売市場関係者のマーケティング調査</p> <p><花卉団地内の用水対策></p> <p>・点滴灌水の導入で用水量の低減が図られる</p>	<p>（栽培面積）</p> <p>ダリア……………45a</p> <p>シュッコカミソウ…8.0ha</p> <p>その他……………2.6a</p>	<p>（栽培面積）</p> <p>ダリア (H23：35a)</p> <p>シュッコカミソウ (H23：6.8ha)</p> <p>その他 (H23：26a)</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>廃菌床を堆肥化し循環型農業の仕組みづくりを推進するうえでの最大の課題であった「土づくり用堆肥利用促進」に向け、農家アンケートや実証圃、散布受託等、ソフト面も重視してきたことが堆肥利用につながったと評価できる。</p> <p>また、ふるさと雇用終了後の継続雇用もほぼ確実であり、散布機械受託等の地域雇用等にも効果が現れている。</p> <p>なお、事業初年度はハウス中心の利用推進であったが、今後は露地・花き等の利用拡大も期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造量（1200t/年）に見合う堆肥利用推進 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実証の継続 ・多品目での利用促進 	<p>地域アクションプラン追加（H22～）</p>
<p>当初、5年間（H20～24）の継続補助が確定していた「農山漁村地域力発掘支援モデル事業（2000千円×5年間）」が事業仕分けより、H21をもって終了したことで、計画全体の見直しの影響は大きい。</p> <p>しかしながら、楮・ユズとも組織の身の丈に合わせた活動を継続しており、栽培面積も少しずつ増えていることは評価するとともに、今後へ期待したい。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・活動経費 ・マンパワー不足 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存集落営農組織の活用 ・販路の開拓 	
<p>「馬向温泉」「七立栗」は、他地域からすれば羨むような地域資源である。しかし、それらを活用するための「拠点施設建設」が理想ではあるものの、財源の問題より、現時点では地道な活動にならざるを得ない。</p> <p>そういう中で、七立栗の栽培面積増に取り組むとともに、集落営農の導入とその基幹品目としての七立栗栽培の検討が始められた点は評価・期待したい。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・活動経費 ・マンパワー不足 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落営農スタイルの導入 ・交流体験等ニュービジネス導入 	
<p>シヨッコカミツの品質向上対策として栽培技術の向上やバケツ輸送試験に取り組んでいる。また、マーケティング調査を実施して消費者の嗜好を把握すると共に、新しい品種（ダリア・テマリソウ）の試験栽培を実施中。現状では、シヨッコカミツに代わる品種ではないが、将来の有望品目として期待されている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・消費者の求める品種の栽培と品質向上 ・用水確保（栽培品目が広がる） <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シヨッコカミツの品質向上 ・消費者の求める品目の栽培 ・点滴灌水等による用水節約 ・水源確保の事業化の検討（花き部会・黒潮町・JA、振興センターによるプロジェクトチーム） 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>10. 森の工場・間伐の推進 《全域》</p> <p>意欲がある林業事業者が中心になり、一定規模のまとまりのある森林を対象に森林所有者から長期に施業を受託することなどによって、森林の管理や施業などを集約する森林経営の団地を「森の工場」として認定し、木材を安定的に供給する産地体制を確保するとともに、地域の森林資源の充実を図るための間伐を積極的に推進する。</p>	<p><森の工場推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林施業プランナー育成研修 H21：7回 H22：5回 ・造林補助事業 H21：163百万円 ・森の工場活性化対策事業 H21：25百万円 H22：62百万円 	<p><森の工場実績> (H23は予定)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・搬出道 (km) H21：37km H22：48km H23：61km ・搬出間伐面積 (ha) H21：216ha H22：193ha H23：510ha ・一般用材生産量 (m³) H21：7500m³ H22：6800m³ H23：15000m³ ・チップ用材 (トン) H21：512t H22：2300t H23：4300t ・森の工場新設 (ヶ所) H21：5ヶ所 H22：2ヶ所 H23：3ヶ所 	<p>森の工場の木材生産量 17,700m³</p>	<p>20,000m³</p>
<p>11. 林産バイオマスのカスケード型ゼロエミッションシステム構築 《四万十市》</p> <p>森林から搬出された原木を木材として製品化する過程で排出される樹皮、端材などの木屑を、木材乾燥のための熱源として利用する「木質バイオマス利用システム」を構築するとともに、地域で生産される製材品の品質を高めて販売を促進する。</p>	<p><施設整備に向けて></p> <ul style="list-style-type: none"> ・木材乾燥施設検討会 H21：5回 H22：6回 	<p>林産バイオマス推進のカギとなる施設整備について検討を重ねてきたが、B/Cより単独事業者の導入は困難であり、また、事業組合による国庫補助活用は困難であることを確認するとともに、現状と課題解決に向けた要望書「四万十産材を利用した木材産業の振興」をH22.9月に四万十市に提出した。</p>	/	/
<p>12. 「四万十の家」の建築と地域産ヒノキの販売の推進 《四万十市》</p> <p>モデルハウス「四万十の家」を整備し、PRすることで地域産ヒノキを利用した住宅建築を促進するとともに、地域産材の認証制度により品質表示した「四万十ブランド」ヒノキの供給能力を高め、地域外への販売を促進する。</p>	<p><モデルハウス活用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・市地場産木材住宅建築推進協議会 (H21：6回、H22：2回) <p><モデルハウス建築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・建築総事業費25873千円 (H22) <補助事業> ・国交省住宅交付金 (H21：854千円) ・国交省社会資本整備交付金 (H22：10308千円) <p><四万十ヒノキ推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十ヒノキ活用推進課長会 (H22：5回) ・四万十市産材利用促進補助制度 (H23.6～) <p><補助制度></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域林業総合支援補助 (H21：516千円、H22：319千円) ・地域材ブランド化推進補助 (H21：522千円、H22：7511千円) 	<p>H23.4～モデルハウス四万十の家の利用開始より、今後はより積極的なPRが可能となった。</p> <p><モデルハウス四万十の家></p> <ul style="list-style-type: none"> ・H23.3月 施設完成 (木造2階、延床面積140.00m²) ・H23.4.1～利用開始 (施設管理：かわらっこ) <p><四万十ヒノキ推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十ヒノキの推進課に向けた4市町村協定書 (H23.2月) ・四万十ヒノキ推進協議会発足 (H23.8月～四万十市、三原村、四万十町、中土佐町) 	<p>供用 (宿泊) 体験の数 50組</p> <p>施設の視察者数 100人</p>	<p>※H23.7月末 17組 91人</p> <p>420人</p>

総 括	今後の方向性	備 考
<p>H23.6月ヒアリング時、H23木材生産予定量は一般用15000m³+チップ4300t (m³換算5000m³)=20000m³と、目標達成の見込み。</p> <p>森の工場により、建設業の参入や参入事業者と森林組合とのJV等、地域の新規参入の受け皿としても機能している。</p> <p>森林事業は、造林事業制度や国庫財源に大きく左右される傾向にある。22年度の造林事業制度改正により、今後はより計画性・集約化をもった事業計画の提出が必要となるため、森林事業者の指導・育成についても強化が望まれる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域マネジメント力をもった事業者の育成 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林所有者との合意形成・中長期的な間伐計画をもつモデル的な事業者および森林施業プランナーの育成 	
<p>参画予定事業者（4民間事業者）との検討会を重ねる中で、最大の課題である乾燥機導入費用について「事業協同組合では国庫補助対象外。森林組合の場合は固定資産保有比率の整理が前提となり、ハードルが高い。」ことを確認した。</p> <p>今後は、他の補助事業導入を見据え、必須である「B/Cをふまえた計画」の策定が望まれる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設導入費用（190百万円） <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営計画、資金調達計画の見直し 	
<p>H23.4月よりモデルハウス利用開始、当初目標以上の利用状況であり、今後、林業関連事業者の学習会場利用や一般利用等、より積極的な「地域産ヒノキ」のPRが可能となった。</p> <p>また、地域産ヒノキのブランド化に向けて、4市町村（四万十市、三原村、四万十町、中土佐町）による推進協議会の発足により、従来の幡多ヒノキ・高幡ヒノキとの区分等、整理すべき課題解決に向けた検討の場が出来たので、積極的な議論に期待している。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・モデルハウス活用による、より積極的なPR <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十ヒノキの定義の確立 ・4市町村連携のあり方および県・国の支援のあり方 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>13 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業</p> <p>町内の最高級のウバメガシや、生活環境をおびやかしている「竹」などを活用して、古くから行われていた土佐備長炭の復活、竹炭生産など、製炭の産業化を目指す。</p>	<p>1. 備長炭生産窯1基（H22町単独事業で整備）</p> <p>2. 備長炭生産窯2基（H23県産振総合補助金活用）</p> <p>3. 大月町備長炭生産組合設立（H22.2）</p> <p>4. 生産者育成（室戸市への研修生派遣）H22：3名 H23：5名</p> <p>5. 備長炭販売先ニーズ調査（H22実施）24店舗</p> <p>6. ウバメガシ賦存量調査（H22実施）</p> <p>※H23産振総合補助金活用（事業費8,635千円）</p>	<p>同事業は、本格的な展開はH23年度からとなっており、現在は準備段階。生産の中核となる組織も既になっており、H23.8～備長炭生産開始。年度後半には本格製造を開始する予定。</p> <p>原料となるウバメガシの量の調査、及び販売先へのアプローチも既に行っており、本格実施に向けた準備は整っている。</p>	<p>炭生産者：8名</p> <p>生産量 備長炭：30t 黒炭：14t</p> <p>販売総額 備長炭：1200万円 黒炭：280万円</p>	<p>炭生産者：3名 （H24当初8名） 備長炭：28t</p> <p>備長炭：1130万円</p> <p>※生産量、販売額ともに計画数字</p>
<p>14. 宿毛湾地域環境生態系保全活動事業（藻場再生、サンゴ保全）</p> <p>＜宿毛市・大月町＞</p> <p>藻場の再生やサンゴの保護・育成に取り組むことにより、漁業生産性の向上を図るとともに、海洋資源を活用した滞在型観光の推進に寄与する</p>	<p>＜生態系保全活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境・生態系保全活動支援事業「総事業費3,200万円」(H21～25) ・ヒトデ及びカレイガイマツの駆除 ・ヒトデ駆除に酢酸注入を実施 <p>＜珊瑚の人工繁殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・珊瑚の採卵・育成・沖だし・移植 	<p>＜生態系保全活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒトデの駆除H22=6,469個体刈り、カレイガイマツの駆除H22=9,808個体 ・ヒトデ駆除の酢酸注入効果（ほぼ100%） <p>＜珊瑚の人口繁殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・珊瑚の採卵・育苗・沖だしまでの技術が確立 	/	/
<p>15. にぎわいつくりを中心とした地域活性化のための魚加工施設の整備</p> <p>＜宿毛市＞</p> <p>豊富な水産資源を有効に活用して、漁業者の所得向上や、雇用の創出、交流促進を進めるために水産加工施設の整備を進めていく。整備にあたっては、フェリー、定期船などの交流の拠点として機能し、集落機能が高い片島地区を中心に検討していく</p>	<p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費 H21:16,165千円 <p>＜加工商品＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キピナゴバラ凍結、鮮魚のフィッシュ加工、干物、新たな商品開発 <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売先の開拓 <p>＜関連事業＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと雇用再生特別交付金事業（H21～H23：16,000千円/年） 	<p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設、冷凍・冷蔵施設、冷蔵庫付き運搬車両の整備 <p>＜加工商品＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客から品質・価格に対する評価が良く、特に栄養士ネットワークでの評価が高い ・A1等の評価が高まり、市場取引価格の向上効果（200円/kg→400円/kg） <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売先の開拓は、H22.3：12社→H23.3：27社→H23.6：31社に拡大し、販売額も1ヶ月280万円を達成 <p>＜関連事業＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさと雇用で、4名の雇用が発生 	<p>キピナゴバラ凍結生産量（H23：33.26t）</p> <p>凍結フィッシュ（H23：10.00t）</p> <p>干物（H23：1.50t）</p>	<p>キピナゴバラ凍結生産量（H23：16.9t）</p> <p>凍結フィッシュ（H23：15.6t）</p> <p>干物（H23：0.7t）</p>
<p>16. 宿毛湾を中心とする地域水産物の流通・加工体制の整備</p> <p>＜宿毛市＞</p> <p>民間事業者による水産加工施設の拡大整備、及び宅配事業の新規参入により、すくも湾の魚の利用促進・消費拡大及び地元雇用の創出を目指す</p>	<p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興推進総合支援事業費 H22:80,974千円 <p>＜事業内容＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・養殖鯛と天然魚の1次加工品を自社レストランに食材として出荷 <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社レストランへの食材提供以外に、贈答用商品の開発・販売や、社外への販売拡大 <p>＜雇用の創出＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用の拡大 	<p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存加工施設を増築し、衛生管理向上対策として1次加工、2次加工ルームの分離化と-50℃急速冷凍施設の導入で鮮度維持向上 <p>＜事業内容＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・急速冷凍施設の導入により、刺身定食の提供が可能となった <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・贈答用商品の販売を開始 <p>＜雇用の創出＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工ワークで募集中 	<p>売上高（H23：2.3億円）</p>	<p>売上高（H22：1.4億円）</p>

総括	今後の方向性	備考
<p>備長炭の生産は、中国の炭輸出禁止や、高級燃料としての注目度の高まり、炊飯やオブジェとしての活用など、今後需要が高まるが見込まれる。</p> <p>同事業は、本格実施がH23からであり、具体的な成果は見えていないが、事業実施に向けた仕組みづくりなどの準備も確実に行っており、今後成果が期待できる。</p> <p>また、生産者育成では、当初の目標8名をクリアしている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売先の確保 商品開発による販路拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 室戸市木炭振興会と連携した販路確保 日本料理店、焼き鳥店などの個別ターゲットを視野に入れた営業活動 大月町ふるさと振興公社と連携した販路拡大、PR実施 お土産物としての商品開発 	<p>地域アクションプラン追加（H22～）</p>
<p>珊瑚保全に対する関係者の意識向上につながり、ヒトデ 駆除による珊瑚食害防止効果と共に、珊瑚種苗育成・移植技術の確立が整いつつある</p> <p>特に、ヒトデ の駆除に酢酸注入が大きな効果を発揮したため、今後は安全かつ大量にヒトデ の駆除が可能となる</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ヒトデ 等の駆除には多くの作業員が必要で、経費の確保が課題 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ヒトデ の有効な駆除方法が確立されたので今後は、効率的な駆除方法の段階に入る 珊瑚の復元手法も見通しが立ち、今後は技術の確立を急ぐ 	
<p>鮮魚の加工や販売の経験もなく、0からのスタートであったが、加工作業員の研修や販路開拓努力の結果、取引先が31社に増加し平成23年4月以降の販売額は目標数値に近づいている</p> <p>学校・病院に所属する栄養士からの評判は大変良く、営業に入っていない施設からの注文も入るなど、今後の成長が期待できる</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工の作業効率を更にする <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品の品質や価格設定については、販売先から高い評価を受けていることから、戦略はこのままで、作業効率の向上と商品開発対策として、「土佐社中」との連携を検討する 	
<p>平成22年度の売上高は目標高（H22：1億6千万円）に対して、約1億4千万円と85%に止まったが、震災の影響を考慮すれば、ほぼ計画に近い数値と考える。また、施設の規模拡大により、衛生管理面が向上すると共に、新たに贈答用商品の製造や急速冷凍施設の導入で刺身食材の提供が可能となるなど、今後の展開が期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 従業員の雇用に関しては、ハローワークを通じて募集しているが、若者が水産加工業務を敬遠する現実があり、募集人員が少なく、作業ローテーションに苦労している <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 出荷される商品の評判は大変好評だが、顧客を満足させるためには新たな商品開発が必要 刺身提供も可能となった事で、幡多地域の鮮魚に付加価値が付く 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
17. 民間企業との連携による水産物の販路拡大 《宿毛市・大月町》 漁協と民間会社とが連携し、前処理加工事業に取り組む。衛生管理型市場である「すくも湾中央市場」に隣接する形で、漁協が加工施設の整備を行い、これを民間会社が管理運営する。漁協は、本加工施設で使用する原魚の調達・供給を行う	<p><加工施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業費 H22:102,172千円 <p><事業内容></p> <ul style="list-style-type: none"> 天然魚を中心に、1次加工商品を首都圏の自社レストランに食材として出荷 <p><雇用の創出></p> <ul style="list-style-type: none"> 雇用の拡大 	<p><加工施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> 衛生管理に配慮された、約120坪の新しい加工施設を整備 <p><事業内容></p> <ul style="list-style-type: none"> 震災の影響で包装資材が入らず、平成23年4月20日から本格的な稼働で、職員の加工技術向上研修を重点的に実施 <p><雇用の創出></p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな雇用8名（工場長1名、パート7名） 	原魚供給高 (H23: 81百万円)	
18. サメ漁業復活に向けた取組 現在、漁業被害が大きいサメの駆除とともに、新たな収入源となるサメ漁業及び加工を土佐清水市で復活する。	<ol style="list-style-type: none"> 商品開発（鉄干し、ジャーキー、ドッグフード） 試験販売実施 サメ漁試験操業実施 <p>※H22産振総合補助金活用（事業費1,900千円）</p>	<p>商品販売：鉄干しは大阪の炉端焼きチェーンに販売（180千円）、ジャーキーは土佐清水のお土産品などとして販売（240千円）</p> <p>ドッグフードは試験販売の結果、形状、バック方法等課題が見つかり、今後改良。大手ペット用品会社と、製造販売について提携検討中。</p>	サメ販売量（原魚ベース：H21 0.3t）10t	サメ販売量 H22 1.4t
19. 宗田節の販路拡大に向けた取組 宗田節加工業は、蕎麦屋等の業務用需要に支えられてきたが、食の選択肢の多様化等により、需要が減少している。そこで、末端消費者をターゲットとした事業を展開し、消費の拡大をはかる。	<ol style="list-style-type: none"> 商品開発（候補：だしパック、濃縮液体だし、だし醤油など） 市場調査（競合商品の調査、とさしみず屋（大阪）や県アンテナショップを活用した消費者ニーズ調査）、試験販売 宗田節の成分分析→他商品との差別化 PR（TV、雑誌での知名度向上のためのコマーシャル、食育実施など地元での消費拡大） <p>※H23産振総合補助金活用（事業費7,256千円）</p> <p>H23.2「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」設立</p>	<p>H23年度からの取り組みのため、成果は出ていない。</p> <p>（参考） 土佐清水メジカ漁獲量約8,000t 宗田節加工事業者20社</p>	新商品の開発：2アイテム	
20. 四万十川の資源を活かした環境ビジネスの創出 《四万十市》 四万十川の恵みを水産資源や観光資源として活用するだけでなく、エコツーリズムの展開や新たな環境ビジネスの創出へとつなげていく「四万十川産業4倍増プラン」を推進する	<p><高知大学との連携></p> <ul style="list-style-type: none"> 高知大学と連携した四万十川河口域の環境調査やスジアオノリの陸上養殖実験を行い、資源枯渇の原因究明と陸上養殖の可能性を探る <p><情報共有></p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十市で、「汽水域シンポジウム」や連携事業の報告会を開催し、関係機関や地域住民に情報を提供し、意識改革を進める <p><具体的取組み></p> <ul style="list-style-type: none"> 関係機関との協議を実施して、具体的な対策を実施 	<p><高知大学との連携></p> <ul style="list-style-type: none"> アユとスジアオノリ減少の原因究明を科学的根拠から推察し、幾つかの要因を確認 スジアオノリに関しては、陸上養殖の実験をH22年度から開始 <p><情報共有></p> <ul style="list-style-type: none"> 「汽水域シンポジウム」や連携事業の報告会にて情報提供と意見交換を進め、関係者の意識に変化が生じている（協力体制）。また、行政関係機関で四万十川連絡会を立ちあげ、情報共有を図るようになった。 <p><具体的取組み></p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十川河口の砂洲復元に平成22年度から着手（幡多土木事務所事業） 		

総括	今後の方向性	備考
<p>震災の影響で商品の出荷は、7月に入って本格化。特に「にぎり」用のアジフィレの注文が多く、品質面での評価は高い。</p> <p>首都圏の居酒屋各店舗への商品出荷も順調で、加工作業員が慣れてくれば目標達成も可能</p> <p>雇用の創出に関しては、新たに8名の雇用が創出されるなど、効果が表れている</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工作業員の作業効率向上が最大の課題で、「きび工房」等と連携して研修を実施 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各店舗の要望する加工商品の開発が必要 ・商品加工に関しては、「キビ工房」との連携を進め、作業効率の向上と経費節減に努める 	
<p>当事業の成否は、開発した商品の販売の成否にかかっている。H22の試験販売等の結果、食用としての販売には一定の限界がある（嗜好性が強い）、と考えられるため、ドッグフードとしての価値を再検討する必要がある。</p> <p>土佐清水市の漁業者、食品加工業者、行政も関わりながら取り組んでおり、仕組みづくりには一定の成果が出ている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品改良の方向性を検討 ・ドッグフードとしてのポテンシャルの再検証 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手ペット用品会社との連携 ・飼い犬の小型化、餌の健康志向にあった商品としてH23. 9に実施されるペット用品見本市に試作品を提供 	<p>地域アクションプラン追加（H22～）</p>
<p>全国シェアの7割以上を占める、土佐清水市の宗田節であるが、近年は消費も減少傾向にある。その原因を分析し、一般消費者に販路を広げる取り組みとして評価できる。</p> <p>これまで、土佐清水鰯節加工組合が中心となっており、食育実施など宗田節の認知度向上に取り組んできた。関係者が連携して、総合的な取り組みを今後も進めていくことが期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ニーズをとらえた新商品開発 ・効果的なPR <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・試作品づくりと並行したマーケティング（地元消費者、大阪直営店、県アンテナショップの活用） ・土佐清水市、高知市を中心とした食育の実施。TV、雑誌等を使ったPR ・県外へのPR（H24～） 	<p>地域アクションプラン追加（H23～）</p>
<p>アユやスジアオノリの枯渇原因については、多くの要因が言われてきたが、今回、四万十市と高知大学が連携して科学的な原因究明に乗り出し、「汽水域シンポジウム」や連携事業の報告会を介して、関係機関や地域住民と情報交換を行う事で、徐々にではあるものの原因究明や資源復活に向けての協力体制が出来つつある</p> <p>関係機関が資源復活実証試験を実施し、科学的検証を積み重ねていけば資源の回復につながる</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・科学的な調査は始まったばかりで、具体的な資源復活に向けた取り組みについては、漁業関係者の同意を得て、その成果が出てくるまでには時間がかかると思われる。 ・資源枯渇要因には多くの要因（水質の浄化「栄養分の低下」が進んだことなど）が関連しており、容易に解決が難しい課題が多いこと <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後も科学的な調査を進め、関係者の意識共有を図りながら、環境保全と資源復活のバランス調整に向けて調査・検討を進める 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>21. キビナゴ加工商品の生産体制強化</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が消費者から評価され需要が高まっていることにより、町内での生産基盤強化を図る。併せて、大月町道の駅等と連携を図り、大月町の特産品として県内外の取り扱いの増加を目指した販売促進活動を行う。生産体制及び販売促進活動の強化により、キビナゴの消費拡大につなげるとともに、加工による雇用拡大を図る。販売では、大月町の販売の核である「ふるさと振興公社」など、町内の事業者と連携することにより、連携先の売上増による収益拡大につなげる。</p>	<p>1. 生産量増、衛生面の向上を目指した施設・設備改修</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工施設（建屋）改築 製造機械（攪拌機、冷風乾燥機、冷蔵庫）設置 エアコン設置 備品購入（シーラーなど） <p>※H23産振総合補助金活用（事業費14,532千円）</p>	<p>H23年度からの取り組みのため、成果は出ていない。</p> <p>当該事業者のキビナゴコンピは売れ筋商品であり、生産が必要に追い付いていない状況にある。</p>	<p>生産量（＝販売量） (H22：70,000袋) 180,000袋</p>	<p>H23： 72,000袋 (施設整備による増産効果はH24～)</p>
<p>22. 直七の搾汁・商品加工をする施設整備 《宿毛市》</p> <p>柑橘類の一つである直七を利用した「直七ボン酢」等の商品が高評価を得ていることから、市内の農家等に増産を勧めているが、商品の製造を市外の業者に委託しているため、利益率が低く、市内での雇用も生まれていない。そのため、市内に搾汁・商品加工をする施設整備を行ない、農家所得の向上と雇用の創出を図る。また、直七以外の柑橘類加工も視野に入れる</p>	<p>《加工施設の整備》</p> <ul style="list-style-type: none"> 産業振興推進総合支援事業費 H22:70,167千円 <p>《生産面積の拡大》</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成22年度には10.0ha、14,000本（H21：8,707本=対H21比161%増）に栽培本数を拡大 <p>《販売促進》</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成22年度には、新たに整備した搾汁工場で生産された果汁と委託製造された商品を本格販売 	<p>《加工施設の整備》</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな搾汁工場（73坪）を整備 搾汁機械「垣内」がH22（地場産業大賞を受賞） <p>《生産面積の拡大》</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成22年度の収穫量は春先の寒波の影響で18.07t（目標：37t）しか収穫できなかったが、平成25年度から本格的な収穫が始まる <p>《販売促進》</p> <ul style="list-style-type: none"> 果汁の品質が向上され、キュービーへに果汁を出荷開始 直七商品がH22地場産業賞を受賞 県外への販売窓口として「直七の里株式会社NC」を設立し、京阪神～首都圏等への販売強化 	<p>直七の生産量 (H21=13t) (H23=75t)</p>	<p>直七の生産量 (H22=18t)</p>
<p>23. 地域の素材を活用した「おいしいもの」づくり 《宿毛市》</p> <p>地域の特産である柑橘類や焼酎等を活用した新たなスイーツづくりをはじめ、宿毛湾でとれた魚や牛肉、豚肉を活用した総菜づくりを行うための商品開発や生産性の向上を図るための施設整備を行うとともに、地域生産者の所得向上を目指す</p>	<p>《幡多地域の食材探し》</p> <ul style="list-style-type: none"> 幡多地域にある素晴らしい食材を有名シェフにアドバイスを頂き探し出す <p>《商品開発》</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成23年度に産業振興センター所管事業「農商工連携事業化支援事業：3,941千円」を活用して商品開発を実施予定 	<p>《幡多地域の食材探し》</p> <ul style="list-style-type: none"> 東京の有名シェフを幡多地域に招き、地域の食材を掘り起こし、「放し飼いの卵」「黒糖」「焼酎」「栗」等の有力素材を発見 <p>《商品開発》</p> <ul style="list-style-type: none"> 「農商工連携事業化支援事業」にて、至高のプリン（カスタードプリン・黒糖プリン・焼酎プリン等）を商品化 他の食材を使用した商品開発も並行して実施 	<p>新商品の開発 (5アイテム)</p>	

総 括	今後の方向性	備 考
<p>大月町で生産される「キビナゴケンピ」は、近年売れ筋商品として注目されている。現在は全て手作業で行っており、年間72,000袋の生産が限界となっている。</p> <p>一方、引き合いは多く、増産できれば更に販売量の拡大が見込める。今回の施設整備により、地域での雇用も生まれ、かつ、キビナゴ漁業者の所得拡大にもつながると考えられる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・類似商品、競合商品の多さ ・販路拡大に向けた営業活動の弱さ <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・登録商標取得に向けて取り組み中 ・商品バリエーションの検討（小袋など） ・大月町ふるさと振興公社などと連携した販路拡大に向けた取組 	<p>地域アクションプラン追加（H23～）</p>
<p>地域内で消費されていた直七の栽培面積拡大と、搾汁施設の整備により、生産基盤が整った</p> <p>直七を使用した商品の評価も高く、新たな顧客確保対策として直七生産組合とは別に販売担当会社を立ち上げ、平成23年10月から全国販売を開始する体制強化を行うなど、積極的に取り組んでいる</p> <p>雇用に関しては、平成23年度に1名の常勤職員を雇用し、平成24年度には2～3名の雇用を計画している</p> <p>直七の平成23年度生産量に関しては、予想できないが10ha、14,000本まで栽培面積が拡大している</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七の生産、搾汁、加工商品の販売はほぼ計画通りに進んでいるが、搾汁機械の稼働率向上が今後の課題で、直七以外の搾汁を拡大する必要がある <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直七は、ユズと違った個性（まろやかであとロスッカリ）で消費者の食卓に浸透している。ユズ商品と対立するのではなく、補完しながら高知県の新たな特産品としてPRしていく 	
<p>これまで東京の有名シェフを招いて、幡多地域の有望食材を探し、平成23年度には具体的な商品開発として、「至高のプリン」の商品開発と試験販売を実施する計画</p> <p>幡多地域には有望な食材が眠っているため、1つでも多くの食材を活用した商品開発が望まれる</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・デザート食材は新商品が消費者に好まれる傾向で、定番商品には高いハードルがある ・販売先、販売ルートの開拓が必要 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元の安全・安心でこだわりのある食材を使用した加工商品を消費者に提供する 	<p>地域アクションプラン追加（H23～）</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
24. 環境に配慮した街づくりのための堆肥化工場の整備 《宿毛市》 し尿汚泥や脱水ケーキなどのほか、水産業や地域産品の加工業から排出される廃棄物などを有効活用するための堆肥化プラントの整備・運営を行う	<施設整備とシステム構築> ・先進地視察により、整備すべき水準と循環システムを検討 <設置場所の検討> ・施設設置場所の検討	<施設整備とシステム構築> ・市役所内に「プロジェクトチーム」を立ち上げ、先進地視察並びにチーム会を開催し、施設整備の概要と循環システムの検討を実施 <設置場所の検討> ・建設候補地の選定と、建設予定地関係者との調整		
25. 土佐清水市地域再生計画 (大岐地区等の開発計画) 地域資源としての「食」と「観光」の再生・活性化を官民協働のもと、地域が一体となって実施するとともに、大岐・三崎地区開発による施設整備等への取組と併せて、雇用の創出と地域の再生に取り組む。	1. ペットフード安全法改正に適合し、かつ新商品開発も可能な設備導入 ・高圧高圧調理殺菌装置(3台) ・液充填式自動真空包装機(2台) ※H22産振総合補助金活用(事業費65,500千円)	21年度の原魚取扱量は2,800tと対前年比17%増となった。ペットフード販売額は12億円で対前年比9%増で、順調に成果を上げている。設備完成はH23.3であり、補助金活用の効果は、23年度から現れる。		雇用：9名増 (H23～)計179名 原魚取扱量：2,940t(5%増)の見込み (H23)
26. 地域資源を統括したプログラム構築によるしらすの元気再生事業 大岐地区に整備される加工施設に生産者が参画できる仕組みづくりや加工された商品を市内外の市場に流通及び販売する仕組みを構築する。また、体験型観光の確立や加工品のエンドユーザー向けの個別配送、海外への販路拡大など、基幹産業と地域資源を活かした経済の活性化を推進する。	1. 農産物の流通システムの構築 ・集荷用トラック2台 ・集荷用コンテナ 2. 水産振興環境整備 ・魚選別作業台 ・トイレ等整備 3. 特産品の開発と統一ブランド作り ・HP作成・PR用パンフレット作成など ・食品加工用機器 ※H21産振総合補助金活用(事業費39,381千円)	21年度はパート51名雇用(毎年パート50名雇用予定)、22年度はパート雇用10人、アルバイト約30人。23年度から大阪出店により大阪でのパート12人(うち土佐清水出身者2人) 特産品の開発と統一ブランド作りでは、約30種類の商品が販売軌道にのる。また、地元での直営レストランで直接提供することで地産地消の取り組みが前進(直営レストラン売上150万円/月→であい博終了により50万/月) ・H23.4～大阪で直営店「とさしみす屋」をオープン。地産外消につながっている。	雇用者(臨時・パートを含む)150人 地元農産物等の活用：100t	正式雇用：15名(H23年度) 臨時、パートなど20～30名(予定)
27. 地元農産物を使った商品開発事業 《四万十市》 農業と製造業のこれまで培ってきたノウハウをベースに、さらに付加価値をつけた商品を生産・販売することにより両産業に活力を与える。	<全体> ・プロジェクトチーム会(6回) ・アドバイザー制度導入(1回) <農産物のお菓子> ・アドバイザー制度(H22:2回) ・ステップアップ補助(H22)(商品開発、総事業費2,080千円) <ふしゅかん加工商品> ・こうち農商工連携補助(H22)(商品開発、総事業費4,700千円) ・市農商工連携補助(H22)(機械整備、総事業費2,244千円) <ユズ加工商品> ・アドバイザー制度(H22:3回) ・ステップアップ補助(H23)(商品開発、総事業費2,000千円) ・市農商工連携補助(H23)(機械整備、総事業費1,897千円) <梅の酒(H23追加)> ・アドバイザー制度(H23:1回) <栗>No29参照	H22より市制度(農商工連携支援事業)が始まり、民間連携による事業推進が加速した。 <全体> 市農商工連携プロジェクト参画団体 22年度：4事業体 23年度：5事業体 <農産物のお菓子> ・かりんとう開発・販売開始(H23.3月～3種類、8月～3種類追加) ・雇用増(ふるさと雇用)H22～2名 H23～2名継続 <ふしゅかん加工商品> ・ボン酢・ドレッシング・かけだれ開発・販売開始(H23.4月～) <ゆず加工商品> ・甘酢ソース開発(H23秋より販売開始予定) <栗>No29参照 ・煮栗2種、ペースト、シロップ開発・販売開始(H23.1月～)	地元農産物を使った商品の開発 10アイテム	※H23.7末現在 8アイテム

総括	今後の方向性	備考
<p>宿毛市では、平成21年3月に策定された「宿毛市バイオスタウン構想」を基に、「プロジェクトチーム」を立ち上げ、堆肥製造施設と循環システムを検討 建設予定地区の地元関係者と協議中で、今後の展開に期待が持てる</p>	<p>【課題】 ・堆肥製造工場は迷惑施設のため、地元関係者との調整が課題</p> <p>【方向性】 ・環境に配慮した循環型堆肥施設は地域に必要な施設であり、関係者の合意形成を得て推進</p>	
<p>事業主体は、土佐清水市の主要魚種であるメジカを活用し、キャットフード（おやつ）を製造して着実に業績を伸ばしている。 今回の施設整備により、法改正に対応できると同時に、販売額、雇用計画もほぼ予定通りとなっており、十分に成果を出しているといえる。</p>	<p>【課題】 ・食用品目の販売拡大</p> <p>【方向性】 ・宗田節をもっと知ってもらいたい委員会の活動を通じたPR ・営業活動の継続</p>	
<p>事業主体は、土佐清水市内の一次産品を加工し、地産地消、地産外消を目的にH2Oに設立された。設立以来、30種類以上の製品を販売にこぎつけており、H22年度は約600万円の黒字となるなど、着実に成果を上げている。 また、地域での雇用効果も高く、同時にメジカの冷凍事業を行うことでの漁業者の所得向上、農産品出荷システムの構築による農業者の所得向上にもつながっている。 一方、全国的な食を取り巻く状況の変化（外食、なか食の減など）があり、今後の事業経営には不透明な面もある。</p>	<p>【課題】 ・売れ筋商品の販売拡大 ・直営店の経営安定</p> <p>【方向性】 ・商談会への積極参加、過去の商談会で接触した業者へのアプローチ継続 ・大手百貨店などとの取り引き継続、拡大 ・直営店、県アンテナショップを活用したマーケティング調査継続 ・提携している食品加工業者（県外）との連携による経営戦略の検討継続</p>	
<p>H22より市の支援制度が発足したことで、H22着手分は、それぞれ商品完成、今後は販促活動に力を入れることとなっている。また、課題となる販路についても、それぞれの事業実施主体が適切なアドバイスが随時受けられる体制を構築しており心強い。 また、H23も新たに1連携事業体がエントリーする等、県の支援、市の支援が同時並行に取り組まれた好例と思われる。 今後は、新たな事業体の掘り起こしはもちろん、各事業者間のコラボレーション等、民間ベースでの連携体制の広がりにも期待したい。</p>	<p>【課題】 ・地域内での浸透 ・PR（四万十川＝高付加価値を前面に出すことでの優位販売） ・加工設備の高度化（大手と取引可能な生産体制・技術導入の資金の確保）</p> <p>【方向性】 ・民間ベース・行政ベースそれぞれの得意分野を活かしたPRのあり方 ・OEM等、それぞれの長所・短所を補完しあう商品づくり</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
28. 食育プラザ整備事業 《四万十市》 農業と製造業のこれまで培ってきたノウハウをベースに、さらに付加価値をつけた商品を生産・販売することにより両産業に活力を与える	<ul style="list-style-type: none"> 〈店舗の改装整備〉 ・産業振興推進総合支援事業費 H23:16,211千円 〈中心市街地の活性化〉 ・四万十市中心市街地もドーナツ現象で、売上額低下・空店舗増加対策 ・高齢者（買い物難民）支援 〈地域農業者との連携〉 ・地産・地消を推進することや、地元農業者の所得向上対策 〈経営改善〉 ・販売額向上対策 	<ul style="list-style-type: none"> 〈店舗の改装整備〉 ・販売店舗の内外装改修と惣菜部門の追加 〈中心市街地の活性化〉 ・空き店舗を活用して、「食育プラザ：直販所」を開店し、中心市街地の活性化を推進 ・高齢者（買い物難民）の求める食環境を提供して売上向上 〈地域農業者との連携〉 ・集荷体制を整え、高齢農業者から商品集荷を実施 〈経営改善〉 ・店内の配置やPR活動、従業員教育などを実施 	雇用者数 (H23：2名増)	雇用者数 (H23：6名増「常勤2名、パート4名」)
29. 栗からはじまる西土佐 地産外商プロジェクト 《四万十市》 西土佐地域の栗園再生および企業栗園の開発、地域の情報発信、獣害防止ネット整備、栗の高付加価値化、地理的ハンディ克服手段の開発、地域ブランドを形成できる農林水産物および観光商品も含む商品群の開発、「四万十川を守る会」をはじめとするファンクラブの組織化を通じて、地域・生産者・企業・消費者を巻き込んだ新しい地域産業づくりを推進する。	<ul style="list-style-type: none"> 〈県産業振興総合補助金〉 ・加工機械、氷感庫導入（H22）（総事業費：25870千円） 〈市農商工連携支援補助金〉 ・上記県産振補助に継足1/6 〈加工体制強化〉 ・氷感庫実証検査（H22：5回、H23：1回） 〈栽培支援のしくみづくり〉 ・県アドバイザー制度導入（H22：5回） ・四万十川を良くする会組織化（H23：説明会1回・農家アンケート1回） ・栽培技術合同研修実施（H23～：毎月） 	<ul style="list-style-type: none"> 加工施設完成が12月末であったため、H23が実質初年度となる。（H23＝10t買取、加工6.5t予定、卸先もほぼ確保できる状況。） 〈加工体制強化〉 ・加工場完成・稼働（H23.1月～） ・氷感庫実証検査 入荷日→90日目 氷感 17度→35度 冷凍 17度→17度 ・ふるさと雇用（H23.2月～2名） 〈栽培支援のしくみ〉 ・緊急雇用（H23.12月～2月×3名予定） 〈栗買取量〉 H22：直接買取：2.6t（4戸） H23：直接買取：5t（6戸） +JAより買取：5t＝10t （栗加工品製造量約6.5t） 	<ul style="list-style-type: none"> 栗加工用原材料の出荷量 5t 栗栽培面積 4.3ha 	※H23末見込 栗加工用原材料の出荷量 10t 栗栽培面積 4.0ha
30. 拠点ビジネスの推進 (大月町まるごと販売事業) ふれあいパーク大月に拠点に、特色ある地域資源を活用した拠点ビジネスモデルの構築に向けた事業展開を図る。	<ol style="list-style-type: none"> 1. 農林水産加工品等の開発、商品デザイン等の取り組み 2. 特産品加工施設整備（約60㎡） 3. 通販による顧客づくりの取り組み（HP、通販カタログの充実など） 4. 直販による顧客づくりの取り組み（フェア等への参加、有機栽培の促進など） 5. 直販所改修、加工関連機器整備など ※H21.H22産振総合補助金活用 (事業費H21：21,614千円 H22：18,535千円)	<ul style="list-style-type: none"> H21年度に、8アイテムを商品化。うち、きびなごサーティンが「平成21年度土佐いいものおいしいものコンクール」優秀賞を受賞。 H22には、5アイテムを商品化。 ひがしやま関連商品、へらすし、塩麹漬など、売れ筋商品が見えてきている。 伊勢丹、西武百貨店、雑誌「自遊人」が展開予定の店舗など、首都圏での販売拡大。福岡サーパスには大月町コーナーを設置するなど外販拡大。 地元こだわった商品開発、道の駅直販所運営などで地域商品の消費拡大が図られ、地域の所得向上につながっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 通販顧客（ネット販売含む） (H20 4,500人) 50,000人 ふれあいパーク大月売上額（H19 138百万円） 300百万円 商品開発（H20 5アイテム） 20アイテム 観光プログラム開発（H20 2アイテム） 10アイテム 	<ul style="list-style-type: none"> 通販顧客：6000人（H23からは人数を増やすより、リーダーとなるファンクラブに移行） ふれあいパーク大月売上 169百万円 商品開発18アイテム（H20～22） 観光プログラム開発は町観光協会事業に変更
31. 苺を核とした6次産業化 大月町の新しい加工品として注目されている苺氷りの販売拡大及び新商品開発を行うことにより、苺を大月町の新しい特産品として育成し、生産の拡大とともに加工・販売を一貫して行うことを目指す。	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新商品販売促進 ・試食会実施 ・新商品チラシ、パンフレット等製作 ・ホームページリニューアル ※H22産振総合補助金活用 (事業費3,142千円)	<ul style="list-style-type: none"> 新商品のプレミアムアイスは、価格が高いこともあり、ヒット商品にはなっていない。が、従来の苺氷りの取り扱い店舗は120店舗となるなど、順調に販売を伸ばし、従業員4名雇用。研修生1名受入。 苺のヘタを使ったハーブティーや苺リキュールなど、他の事業者と連携した商品開発にも取り組んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> 生鮮販売 8,900kg 苺氷り製造量（H20 580kg） 7,200kg 新商品製造（H20 20kg） 900kg 	<ul style="list-style-type: none"> 生鮮販売 8,858kg 苺氷り製造 5,905kg 新商品製造 234kg ※H22実績

総括	今後の方向性	備考
<p>事業主体の「まちづくり四万十株式会社」は、四万十市が51%を出資した第3セクターで、四万十市中心市街地活性化の一環として、地産地消を推進する「食育プラザ」を平成21年度から開店</p> <p>「中小企業基盤整備機構」の支援を受け、集荷・販売・経営全般の改善を実施、経営状況も改善され平成23年度には、「産業振興推進総合支援事業費補助」を導入し、店舗内外装の全面改修と惣菜部門追加により販売額の向上と経営安定を図る</p> <p>雇用の創出に関しては、平成23年度に2名の常勤職員とパート職員4名の雇用</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雇用者の目標は達成されたが、店舗改装後の経営継続が最大の課題で、雇用継続できる収益増加が必要 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当該システムは、中心市街地活性化のモデル地区として、「中小企業基盤整備機構」が位置付けており、関係機関の支援を受け収益確保に向けて適選改善を行う 	
<p>H22産振総合補助導入により、加工場・氷感庫完成（H22.12月末）。工場完成の遅れより22年産栗の保管が間に合わず、H23が実質的な加工販売初年度となったが、今年分の卸先（生栗10t仕入→製造量6.5t分）は、ほぼ確保できている。</p> <p>H24以降も雇用の継続が確実であり、また、栗の皮むき等の内職所得増、高価買取による栗農家の所得増等、地域経済にも効果が表れつつある。</p> <p>氷感技術について、実証の結果、長期保存・熟成に有効なことが判明、他産物での実証等、有効活用を模索中。</p> <p>栗栽培支援のしくみづくりについて、日本有数のコンサルタントの支援のもと、企業栗園やキッズガールズ等、全国から会員を募るしくみが出来つつある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栗生産体制（栽培）の強化 ・販路・栽培面積に合わせた加工体制見直し <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栗栽培合同研修 ・栽培支援（協賛・協働）のしくみづくり ・自社農園の整備・拡大と企業農園栽培受託 	
<p>事業主体は、大月町道の駅の運営主体であり、かつ大月町の特産品を外に販売する窓口となっている。商品開発、販売でも一定の実績をあげている（売上約30百万円増（対H19実績）。当初の目標は達成していないが、これは、当初目標があまりに高すぎることに起因していると考えられる。</p> <p>事業実施主体の取り組みの方向性は、売れ筋商品に絞った販売拡大、外販への更なる取り組みなど、3年間で一定見えてきており、実績とともに評価できる。</p> <p>反面、営業面ではいまだに赤字となっており、今後の更なる営業努力が望まれる。経営改善には、コストダウンが必要と思われるが、取り組みの性質上、仕入れ原価を下げることは困難と思われるため、更なる販売拡大が望まれる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売れ筋商品の販売拡大 ・経営の見直し <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業面の充実（幡多郡内の他業者と連携した営業活動を展開） ・大手スーパー、百貨店などとの販売契約継続、拡大 ・通販（カタログ、ネット）の充実 ・産振アドバイザーの活用などによる経営分析 	
<p>大月町の若手農業者の取り組みとして、業績を伸ばしている（売上高対前年比+10,000千円）。販売店舗数は当初目標の90店舗を超え120店舗となり、大月町を全国にPRするなど、販売以外の効果もあげている。</p> <p>しかし、経営面では赤字であり、今後も更なる販売拡大が望まれる。H21、22の赤字の要因は、悪天候などによる苺の収穫量不足であるが、販売拡大には収量増が不可欠であり、そのためには栽培面積拡大が大きな課題となっている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の販売拡大 ・収量拡大 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品改良（比較的安価なアイスクリームの検討） ・国、県の制度活用も視野に入れた栽培面積拡大 ・加工品（苺水）の割合拡大 	<p>地域アクションプラン追加（H22～）</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
32. 月光桜からはじまる「牧野富太郎のみち」づくり 地域資源の一つである牧野富太郎を活かし、それに併せて大月町の牧野富太郎に焦点をあてた新たな商品開発（香り関係を想定）を行い、物づくりによる起業を目指す。	1. 月光桜「夜桜音楽会」の開催 2. 牧野富太郎が歩いた道の検証→ウォーキングルートとしての活用検討 3. 既存商品のブラッシュアップ ※H23産振アドバイザー活用：販促、HPリニューアル	商工会を中心に町内有志による、観光ルートづくりや、商品化に取り組んでいる。	商品開発 2アイテム 販売目標 (H22 12.5万円) 300万円	商品開発1アイテム (H23末)
33. 黒潮印の商品開発 天日塩、黒砂糖など、黒潮町の安全で質の高い基本調味料と地域資源とを組み合わせることによって、付加価値の高い農林水産加工商品を開発する。また、遊休農地を活用したサトウキビ等の栽培を行い、企業への安定供給や加工による商品化などを進め、地域の雇用の場の創出と所得の向上を図る。	1. 事業実施主体の体制整備 ・事業計画書策定 ・加工品機械等整備 ・先進地（種子島）視察 など 2. 商品開発・販路開拓 ・トレードショー参加 ・黒糖関連商品開発、レシピ開発 ・ラベルデザイン ・販売実務計画策定 ・チラシ印刷 など 3. 施設・設備等整備 ・加工施設整備 ※H21,H22産振総合補助金活用（事業費H21：12,713千円 H22：76,670千円）	黒糖販売窓口を黒潮町特産品開発協議会に一本化→生産者の負担軽減 黒糖関連商品のうち、カリン糖の販路拡大（町内を中心に） 加工場がH23.5～稼働し、ラッキョウ漬けづくりが本格化→H23.8～県内大手スーパーでの販売開始 加工場稼働により、黒糖づくりの省力化が実現 運営主体である黒潮町特産品開発協議会に雇用3名（ふるさと雇用） ・ラッキョウの加工時にパート雇用2～4名（作業の多寡により雇用数は変動）。	サトウキビ栽培面積 (H22 2.7ha) 2.8ha 商品開発 (H22 6種類) 15種類 販売目標 (H22 3.6百万円) 2.3百万円	サトウキビ栽培面積2.7ha (H22) 商品開発 11種類 (H21.22) 販売額（特産品開発協議会収入）3,727千円 (H22)
34. カツオ文化のまちづくり事業 日本一のカツオの漁獲高を誇る「カツオ一本釣り船団」を有する黒潮町佐賀地域において、カツオの食品機能分析による有効な認証の取得や、カツオを使った漁師町ならではの味の提供、新たな商品開発などの取組を進めることにより、カツオ文化のまちとしてのブランド化を図り、所得の向上につなげる。	1. カツオ関連商品開発・販売拡大 ・カツオの加工食品の開発 ・販促活動 2. カツオ文化交流人口拡大事業 ・黒潮一番館機能強化（収納倉庫、フラフ、ボール設置、施設改修） ・PRグッズの作成 ・もどりカツオ祭の開催 3. 観光交流促進 ・ツアー誘致活動、鯉文化伝承ブックレット作成等 ・案内看板設置、備品購入等 4. 産振アドバイザーの活用 ・経営見直し、新メニューづくり、接客対応 など ※H21,H22産振総合補助金活用（事業費H21:12,614千円 H22:29,613千円）	新商品開発4品 (H21H,22)。町内業者が取扱い、H21に開発した鯉カツは250万円を売り上げ、H22開発商品と併せ、大手百貨店などのカタログ商品としての取り扱いは実現。 H22に実施した黒潮一番館の改修により、通年営業実施 (H23～)、黒潮カツオ体験隊の作るカツオタタキのチルド商品がサークルKのカタログ販売商品となるなど、取り組みが広がっている。 10月に実施しているもどりカツオまつりは、町の支援のもと、本年度以降も実施される見通し。	交流人口 (H22 12,000人) 13,000人	交流人口 12,000人 (もどりカツオ祭2,700人、黒潮一番館利用者9,300人) ※H22実績
35. 幡多広域における滞在型・体験型観光の推進 《全域》 幡多地域は、平成20年度から国（総務省、文部科学省、農林水産省）が実施する「子ども農山漁村交流プロジェクト」の先導型受入モデル地域であり、さらに、観光圏の観光庁認定を受けている。 幡多広域協議会は、各種事業の活用により、質の高い体験プログラムづくりや受入体制の整備ならびに、幡多地域の知名度向上や幡多エリア内での滞在型・体験型観光の推進をめざすとともに、法人格の取得、事務局体制の確立、旅行業登録等、幡多地域におけるコーディネート組織としての強化を図る。	<幡多広域観光協議会法人化> ・広域事務組合補助 H21：4,500千円 ・県補助 H21：1,000千円 <コーディネーター育成> ・ふるさと雇用 (H22～、3名) <新たな体験プログラム> ・先進地視察 (H21：長崎)	法人化の取組と平行し、各体験のブラッシュアップ、新規体験プログラムづくりにも取り組むことで、一定の成果が達成できた。 <幡多広域観光協議会法人化> ・H22.6月法人化 <コーディネーター> H22：ふるさと雇用3名 H23：ふるさと雇用継続3名 <インストラクター講習> H21：87人 H22：191人 H23：25人（7月末時点） <新たな体験プログラム> H21：4プログラム H22：5プログラム H23：1プログラム（7月時点） <教育旅行受入> H21：2,041人 H22：3,074人 H23：2,549人（7月予約状況）	コーディネーターの確保 1名 インストラクター講習受講者数 250人 体験プログラムづくり 6プログラム	※H23.7月末 3名 350名 10プログラム

総 括	今後の方向性	備 考
<p>月光桜をはじめ、大月町内には牧野富太郎が幡多を調査した際に残した足跡が多くあり、観光面での活用ができないか関係者が集まり検討・検証し、今後も活用する方向性を持っている。</p> <p>当面は既にできている香り関係商品のブラッシュアップと販売促進、及び観光ルートづくりを行う予定。H23に幡多地域アクションプランに位置付けしたばかりであり、具体的な成果は今後期待できる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・夜桜音楽会など取り組みの資金不足 ・牧野植物園との連携強化 ・商品づくりの方向性 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・夜桜音楽会の認知度向上→地域のイベントとして定着を図る ・牧野植物園との交流を密に続けるとともに、町とも連携した協力要請 ・産振アドバイザーの活用、補助金の活用 	<p>地域アクションプラン追加（H23～）</p>
<p>これまで行ってきた商品開発及び加工場の稼働により、黒潮町の食品加工の核の一つとして、町内で認知されてきた。</p> <p>黒糖の加工品は、カリン糖がH23年度から本格的に市販され、ラッキョウ漬は、県内大手スーパーと契約し、販売が開始されるなど、取り組みの成果が出てきている。</p> <p>こうした状況を受け、町内から新たな素材を使った商品開発の依頼や、加工場の利用についての問い合わせが増えるなど、取り組みの成果が表れている。</p> <p>一方で、運営主体の組織力の安定や、黒糖の生産量拡大など、今後の課題も見えてきている。</p> <p>3名の雇用は継続予定だが、運営組織の経営状況からみると、支援策がない限り難しいと思われる。組織力の強化に加え、町の支援が必要である。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒糖、ラッキョウ漬の生産量拡大 ・運営組織の組織力強化（雇用も含む） <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内でのサトウキビ、ラッキョウ栽培面積の拡大 ・ラッキョウ漬のレシピの見直しなどによる効率的な加工法検討 ・町と連携し、運営組織体制の見直し 	
<p>カツオを利用した商品開発は、少しではあるが販売実績をあげてきている。また、開発したレシピをもとに、町内の事業者が新商品開発に取り組むなど広がりが出てきた。</p> <p>交流人口の拡大では、黒潮一番館の冬場の営業を開始（H23～）、通年でカツオを切り口にした取り組みが可能となった。</p> <p>商品開発によるカツオの需要拡大、交流人口の拡大など、カツオのまち土佐佐賀をアピールする効果をあげている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮一番館の活用方法検討 ・もどりカツオ祭の継続開催 ・日戻りカツオの活用方法 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮一番館を活用している黒潮カツオ体験隊の運営支援（食事メニューづくり、接客、経営計画検討など） ・もどりカツオ祭の開催への町の支援、地元の協力的体制づくり ・地元でしか味わえない食材としての日戻りカツオPR 	
<p>幡多広域観光協議会については、H22.6月中旬に法人化したことで、今後は従来の教育旅行に加え、一般客もターゲットにした新たな観光客の掘り起こし等、地域のコーディネート組織（ワンストップ窓口）としての活躍を期待している。</p> <p>そのためにも、法人化に伴い増員されたメリットを最大限発揮し、商品づくりや新たな営業戦略、積極的な誘客活動等、企画・営業力の強化が望まれる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・教育旅行受け入れ増の取り組み ・荒天時の代替メニューづくり ・民泊受入世帯増の取り組み <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般旅行商品造成 ・体験プログラム増・ブラッシュアップ ・民泊研修会開催 ・観光キャラバン参加等、積極的な営業による誘客増（＝販売増） 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
36. 竜串観光再発見事業 観光・漁業・農業の連携と地域が協働することで、観光客に地域をまるごと知ってもらい、地域住民と交流する施設や小動物等とふれ合える施設整備の在り方や、竜串観光振興会が中心となって行っているサンゴ保全や観光メニューづくりなどのソフト事業について、地域住民や、観光関係団体、市が連携しながら検討し、竜串観光の振興を行う。	1. ギャップ調査（観光客の竜串に対するニーズ調査） 2. 竜串観光振興会による竜串地域の施設再検証 3. 海のギャラリーの運営管理 4. イベント開催 ※H22ステップアップ事業活用（事業費2,069千円）	竜串観光の見直しは、地元竜串観光振興会が中心となり、新たなメニューづくり、清掃活動、サンゴ保全活動、イベント開催、地元小学校での学習活動支援などを土佐清水市の支援のもと、自主的に行ってきた。 H22年度には、従来の活動を継続しながら、観光資源としての竜串を再検証した。		
37. 土佐清水まるごと戦略観光展開事業 観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、農業・漁業・商業等と連動した地域まるごと観光を推進するため、食・体・商を集約した海の交流拠点施設として「海の駅」を再整備するとともに、観光ニーズに即応できるワンストップサービスを推進する。	1. 海の駅再整備 ・厨房施設、ウッドテラス等整備（H21地域づくり補助金活用） ・レストラン（H22.1オープン） ・ジョン万次郎資料館リニューアル（H22観光補助金活用） 2. ジョン万生家復元（H22地域づくり補助金活用） ・体験観光受入 ・HP充実 など ※H21、22地域づくり支援補助金活用（事業費H21:40,196千円 H22:12,352千円） H22地域観光拠点等整備補助金活用（事業費20,000千円）	海の駅は、H22年度は土佐竜馬であい博サテライト会場として活用（入場者76,908人）。その後ジョン万次郎資料館としてリニューアルオープン（H23.4～）。 土佐竜馬であい博サテライト会場となったことと並行し、レストランオープン（H22は売上150万円/月） 観光協会は、土佐清水市の体験観光の受入窓口となるとともに、イベント実施、支援、観光PR、誘致活動など積極的に取り組んでいる。	入込客数（H20） 74.7万人）80万人	※H22実績 85万人
38. 四万十の秋・冬の味覚満喫体験 「四万十市」 四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期（秋・冬）にも観光客に訪れていただく通年型観光へ向けた取組により、宿泊型観光の増加を図る。	<県観光資源強化補助> H21：835千円（川なべ・わくわく見学・花まつり） <観光キャラバン> H21：関西6社訪問 H22：関西12社訪問 H23：関東2社訪問（7末時点）	食イベントとの合体等、効果・効率的な視点を取り入れた。 <花まつり> ・H21～花絵巻として通年化 ・H23 花絵巻曼珠沙華の巻と川なべの合体型イベントに変更 ・参加者 H21：46名 H22：80名 H23：9/24～25予定 <100kmマラソンわくわく見学> ・参加者 H21：54名 H22：46名 H23：10/16予定 <観光客入込客数> H21：95万人 H22：147万人 H23：100万人（見込）	入込客数 98万人	※H23見込 100万人
39. 竜ヶ浜自然体験及び環境教育型施設整備 大月町柏島竜ヶ浜に、その植生（県内で2箇所しかない湿地帯）を活かした、自然体験及び環境教育型の滞在交流拠点施設を整備して、交流人口の拡大と地域の経済の活性化を図る。	1. ニーズ調査（H22） 2. キャンプ場施設整備（H23） ・駐車場 ・管理棟（倉庫、トイレ、シャワー） ・炊事棟 ・給水、電気、通信設備 ・排水設備 ・テントサイト ・浄化槽 ・備品、消耗品購入 ※H22ステップアップ事業活用（事業費2,835千円） H23産振総合補助金活用（事業費：125,667千円）	H23年度建設工事。H24.4のオープンを目指す。 海水浴などの夏場対策、大月町の観光総合窓口施設としての機能充実などを目指す。		

総括	今後の方向性	備考
<p>竜串地区は、日本初の海中公園の指定を受け、幡多地域の主要な観光資源としての役割を果たしてきた。</p> <p>近年、観光客の嗜好の変化や、四国内の観光コースの変化などにより、入込客数も減少している。</p> <p>竜串観光振興会はこうした中で、様々な活動を自主的に行っており、成果は目に見えているとは言えないが、今後も竜串観光の中核をになう組織として、活動に期待ができる。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光客の減少 ・観光消費額の減少 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域主導による観光資源の見直し ・体験型、滞在型メニューづくり ・観光施設の検証→施設再整備の可能性検討 ・より効果的なPRの継続 	
<p>土佐清水市の海の駅は、ジョン万次郎資料館として位置付けるとともに、併設するレストラン「潮風にふかれて」は土佐清水市内の食材を使ったメニューを提供している。</p> <p>また、土佐清水市の中核的な観光イベント「海の元気まつり」の会場としての利用や、土佐清水市観光協会の事務局があるなど、観光の中核的な存在となっている。H22は竜馬であい博の影響もあり、観光入込客はH23目標を上回る数字となっているが、観光関係者によると、宿泊客の減、消費額の減が感じられ、危機感が強まっている。</p> <p>今後も、イベントの開催、観光PR、誘致活動の継続、個人観光客へのきめ細かな対応、体験型修学旅行の受け入れなど、市や観光協会、関係団体が連携して取り組む必要がある。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光消費額の減少 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在時間を長くするための取り組み（体験型観光メニュー充実、食の魅力発信、イベント開催、2次交通対策（自転車の活用）など） ・官民一体となった誘致活動、効果的なPRの継続 	
<p>花まつりは、従来単発イベントであったが、各まつりを通年シリーズとしたことや、花イベント（曼珠沙華）と食イベント（川なべ）を合体させることで、より効果・効率的なPRが誘客につながった。</p> <p>また今年は、同日開催される新規イベント「はたフェス」との相互協力等、連携による誘客増の取り組みも進められている。</p> <p>一方、H22は龍馬伝や高速道無料化等、高知県観光への追い風が好影響を及ぼした背景もあり、今後ブームが沈静化する中で訪来者数維持・増加に向けた取り組みが必要。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域、宿泊、飲食店など関係者間で持続可能なシステムの構築 ・誘客に向けた情報発信 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十川、食、花、地域を絡めた旅行商品としてのブラッシュアップ ・他地域との連携の強化 	
<p>H24の施設オープンであるため、成果は表れていないが、夏場の柏島地区でのキャンプや海水浴客の整理、体験型修学旅行の受入拠点、大月町観光メニューの受入機能充実など、大月町の観光窓口の役割を果たす施設として期待できる。</p> <p>この施設ができることにより、大月町の滞在時間が増え、観光消費額も増大することが期待されている。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種体験メニューの造成 ・観光協会の体制充実 ・施設オープンに伴うPR充実 <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域住民と協力した体験メニュー（農業、漁業体験など）づくりと定番化 ・観光協会の職員配置（キャンプ場管理を含む） ・時期をとらえたPR活動実施 	

項目名及び事業概要	具体的な取組み	具体的な成果	目標値に対する実績	
			指標及び目標値 (H23年度末)	実績 (H23年度末 見込み)
<p>40. 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光の推進</p> <p>≪黒潮町≫</p> <p>黒潮町の豊かな自然環境を生かした体験型観光を推進することで、都市部との交流人口の拡大を図ると共に地域の活性化につなげていく。</p>	<p><地域活性化・経済危機対策臨時交付金></p> <p>H21: 32,575千円 (遊休公共施設改修費 (縫製工場→体験施設))</p> <p><みなとオアシス整備></p> <p>H21: 58,000千円 (上川口港整備)</p> <p><既存体験プログラム磨き上げ></p> <p>・県観光資源強化補助</p> <p>H22: 500千円 (ツ・カック8艇)</p> <p>・県アドバイザー制度</p> <p>H22: 1回 (カヤック指導スキル)</p> <p><新体験プログラム></p> <p>H22~: 干物づくり体験</p> <p>H23: 干物づくり事業者と「6次産業化」導入協議開始</p> <p><PR></p> <p>H21: パンフ20千枚</p> <p>H22: 幟旗200本・パンフ25千枚</p> <p>H23: 県外エージェント訪問</p>	<p><新たな体験プログラム></p> <p>・H22: シーカヤック団体受入</p> <p><コーディネーター></p> <p>・H22ふるさと雇用1名</p> <p>・H23ふるさと雇用継続1名</p> <p><観光客入込客数></p> <p>H21: 47.4万人</p> <p>H22: 57.8万人</p> <p>H23: 51.0万人 (見込)</p>	観光客入込客数 50万人	※H23見込 51万人
<p>41. 砂浜美術館構想の推進</p> <p>≪黒潮町≫</p> <p>入野松原の再生や企画展の充実などにより、「365日・24時間オープン、BG Mは波の音、夜の明かりは月の明かり」という砂浜美術館構想に沿った自然をそのまま鑑賞できる環境を整備するとともに、広域観光受入れのための総合的な取組を推進する。</p>	<p><構想の推進></p> <p>・Tシャツアート展の世界進出</p> <p>H22: モンゴル</p> <p>H23: モンゴル・ハワイのほか、黒潮町と友好関係にある、気仙沼での復興支援Tシャツアート展を計画</p> <p><旅行業(3種)></p> <p>・H22~取得に向けた検討開始</p> <p><入野松原の再生></p> <p>・H21 植樹の実施(100名参加)</p>	<p><松原の再生></p> <p>・植樹本数500本</p> <p><観光客入込客数></p> <p>H21: 47.4万人</p> <p>H22: 57.8万人</p> <p>H23: 51.0万人 (見込)</p>	観光客入込客数 50万人	※H23見込 51万人

総 括	今後の方向性	備 考
<p>これまでの体験交流推進（自然体験・1次産業体験・農漁家民宿等）により、高知県でも有数の体験交流地域として認知されつつある。</p> <p>一方、H22の龍馬伝や高速道無料化等、高知県観光ブームが今後が沈静化する中での来訪者数維持・増加に向けた取り組みが必要。</p> <p>そのためにも、みなとオアシス整備によって上川口港での体験・イベントが可能となったことによる、誘客の取り組みに期待したい。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> インストラクターの確保及び資質向上 高齢化による後継者不足 体験交流時における指導内容のブラッシュアップ <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 広報誌などで活動内容を地域に知ってもらい、後継者の養成につなげていく。 体験プログラムの磨き上げ研修会を開催し、進行手順の見直しやインストラクターの役割、関わり方について学び、商品としての魅力の向上を図る。 	
<p>Tシャツアート展の世界進出等、地域資源を上手に活用・発信した好事例として認知されつつあり、黒潮町のPRにもつながっている。</p> <p>今後、旅行業を取得することで着地型商品の販売等、新たな展開が期待される。</p> <p>一方、龍馬伝や高速道無料化等の高知県観光ブームが沈静化する中で、来訪者数維持・増加に向けた取り組みが必要。</p>	<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 荒天時の代替プログラム 商品販売力の強化（現行ネット、幡多広域中心） <p>【方向性】</p> <ul style="list-style-type: none"> 町内での屋内型体験プログラムの造成 従来の大規模公園の管理・ホエールウォッチング（大方船主会）事務局、また黒潮町からのイベント委託をベースとし、旅行業取得による着地型商品の販売を検討 	