

嶺北地域アクションプラン進捗管理シート（総括表）

（第3四半期）

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (同じした手立てが数値的に見える形で示すこと)
<p>1-1 れいほくブランドの園芸産地の維持</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を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の取量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>「れいほく八菜」</p> <p>○れいほく八菜販売額は22年:22億円、23年:2.1億円と現状維持の状態であったが、24年は1.75億円と一時減少し、アクションプランに取り組むことで、25年:2億円に回復した。</p> <p>【具体的な成果】</p> <p>○シトウプロジェクト(町村のオフトークによる新規栽培者の声かけ・勧誘)により、生産者H22年79名→H24年:75名と微減にとどめることができた。</p> <p>○嶺北地域での新規就農者数は、H22.6/2~H23.6/1の期間で14名であった。また、れいほく八菜取り組み農家は、H23年度に8経営体が増えることになった。</p> <p>○米ナスの10a平均収量は22年:7.3tであったが、23・24年8.7t、25年9.4tと増収している。</p> <p>○シトウおよび三色ピーマンの反収も昨年より、増加している。</p> <p>◆れいほく八菜の生産者数は平成16年をピークに年々減少しており、23年度から担い手の発掘・育成に向けたプロジェクトを開始し、地域の関係機関、農業者が一丸となって嶺北の園芸産地を維持していく取り組みを推進しているが、減少傾向は続いている。</p>	<p>【農業担い手の発掘・育成】</p> <p>人材発掘・育成PT会:2回、関係機関の協議会・連絡会等:23回 経営実態調査(三色ピーマン、シトウ部会、モデル農家2戸) 新規就農者等勉強会:3回、26名 担い手合同研修会:1回、就農5年未満及び研修生11名 就農計画支援:5名(土佐町1名、大豊町4名)</p> <p>【れいほく八菜】</p> <p>現地検討会:シトウ部会:4回、プロジェクト会:2回、視察1回 カラーピーマン部会:5回、米ナス部会3回 ホウレンソウ部会:3回、PT会2回 ミニトマト部会:2回、トマト部会:1回 天敵推進:研究会:1回、天敵リレー4回、天敵利用促進ハウス2ヶ所 土壌溶液分析:14回、分析点数80点、分析農家60名 ISO環境点検:2回</p>
<p>1-2 れいほくブランドの園芸産地の維持</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を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の取量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>「有利販売」</p> <p>○販売拠点づくり -コープかがわ10店舗に、れいほくコーナーが開設された。また、チラシによる共同購入と店舗でのれいほく八菜の販売が定着した。</p> <p>◆八菜ブランドの充実と販促活動の推進 販売拠点(コープかがわ)では、米ナスやシトウの購入量の伸び悩みや需要があるホウレンソウの数量限定販売のため、25年度の販売額は、6,150千円(前年対比126%)に増加したが、目標額には届かず伸び悩んでいる。 関西市場(大阪、京都)との連携強化による有利販売を目指す。</p>	<p>・販売促進チーム会(7回) ・販売促進企画会議(4回) ・店頭販促活動(4回) ・出前授業(3回) ・コープかがわ総代試食交流会(1回) ・市場販促活動(1回) ・八菜まつり(1回) ・収穫体験(1回) ・園場見学(2回) ・米ナスフェア開催(1回)</p>
<p>1-3 れいほくブランドの園芸産地の維持</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を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の取量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>「れいほく八花」</p> <p>○安定生産に向けた病害虫適正防除等の取り組みの実施</p> <p>○「ノーブル」由来の新品種の登録申請(2品種)</p> <p>○「ノーブル」由来の新品種および嶺北産花きの県内外への販売促進活動実施</p> <p>◆高品質・安定栽培技術の確立 ◆ブランド化による付加価値化 ◆「ノーブル」球根供給システムの整理による出荷量の増加</p>	<p>・現地巡回指導(30回) ・市場・中卸等の視察対応(13回) ・ノーブルを中心とした販売促進活動の検討(7回) ・土壌分析による施肥指導(12回)</p>
<p>1-4 れいほくブランドの園芸産地の維持</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を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の取量・品質の向上を図る。また、地産地消を図るため、直販向け野菜の生産・販売の充実に取り組む。</p> <p>【JA土佐れいほく(園芸部会、花き部会)、直販生産部会土佐町支部】</p>	<p>「直販」</p> <p>○総合補助金を活用し、保冷車、コンテナ、集荷所などを整備(H21,22)。集荷システム(土佐町)の開設。</p> <p>○直販用ミニレタスハウス 導入戸数 35戸 総面積 約37a</p> <p>◆栽培講習等による生産の安定(病害虫の適時防除、作付けの時期の分散) ◆販売促進活動などによる販売の拡充</p>	<p>・直販実務担当者会(5月,12月 計2回) ・直販栽培講習会(6月 7箇所、現地検討会 1箇所) ・直販所視察研修の実施(7月,11月 計2回)</p>

アウトプット(結果) <small>＜インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと＞</small>	アウトカム(成果) <small>＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと＞</small>	指標・目標
<p>【れいほく八菜】 部会出席率＝シシトウ部会78%、 カラーピーマン部会:88%、米ナス部会100% ホウレンソウ部会50%、トマト部会100% ミニトマト部会:100% れいほく八菜販売額＝137,609千円:達成率86%(10月末、冬作データ含まず)</p>	<p>【れいほく八菜】 カラーピーマン類での光照射による追熟技術導入農家＝12戸 米ナス＝新規栽培者(露地)が1名増える予定</p>	<p>【指標】「れいほく八菜」の販売額 (H19 3億円、H22 2.2億円、H25年2億円) (H22時点の27推計値1.1億円) 【目標(H27)】1.6億円 【H26到達点】1.6億円</p> <p>【指標】「れいほく八菜」の生産者数 (H22延べ198人) (H22時点のH27推計値 71人) 【目標(H27)】136人 【H26到達点】155人</p> <p>【指標】研修による新規就農者数 【目標(H27)】8人(累計) 【H26到達点】12人(累計)</p>
<p>・高知市内16店舗で米ナス等のれいほく八菜を使った料理が提供された(7月)</p>	<p>・JAが自主的に販促活動ができるようになり、販路の拡大につながってきている。</p>	
		<p>【指標】「れいほく八花」の販売額 (H19 1.1億円) (H22 1.1億円)</p> <p>【目標(H27)】1.1億円 【H26到達点】1.1億円</p>
<p>・栽培講習会参加者 47名 ・直販所視察研修参加者 62名</p>		<p>【指標】売上額 (H23 7.8千万円)</p> <p>【目標(H27)】9.5千万円 【H26到達点】8.5千万円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 （これまでの主な成果：○ 課題：◆）	インプット（投入） （請じた手立てで数値的に見える形で示すこと）
<p>2 ユズ産地の確立と加工・販売の促進 【大豊町、本山町、土佐町】 「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、ユズのブランド化に向けた取組のレベルアップを行うとともに、ユズの加工・販売の促進に取り組む。</p> <p>【嶺北地域果樹（ゆず）産地協議会、JA土佐れいほく】</p>	<p>○強い農業づくり交付金の活用により新たなユズ加工施設を整備し、加工能力を向上させた（搾汁能力300t→800t/年、PET充填ラインと精油装置の導入）</p> <p>○ユズ出荷量 青果：6.6t(H24)→9.7t(H25) 酢玉A：14t(H24)→17t(H25) 酢玉B：594t(H24)→857t(H25)</p> <p>○雇用の創出(H25) 正規：10名、短期雇用：18名</p> <p>○新規顧客の開拓 販売取引先数：35件(H25) 新規商品：試作品5品、商品化1品</p> <p>○搾汁ラインとPET充填ラインの県版HACCP導入(H24～25)</p> <p>○酢玉買い取り単価差の設定（果皮利用可能な酢玉単価は搾汁のみ玉単価の+18円/kg(H24)</p> <p>○カゴメ株式会社との取引が決定し、果汁販売額が大幅増となった(H25)。</p> <p>○EUへの青果輸出を行うための圃場条件が整った（県農産物輸出促進事業費補助金の活用）(H25)</p> <p>○急激な単価下落を防ぐため、果実加工需要対応産地育成事業の導入(H25)</p> <p>◆ユズ加工品の販路拡大 4.17億円(H23)→3.3億円(H24)→3.3億円(H26.1.31時点)</p> <p>・消費者ニーズに合った商品提供(酵素失活殺菌装置の導入等)</p> <p>・販売チャネルの多角化(平成26年秋季の青果及び果汁のEU輸出の取組み)</p> <p>◆生産者価格の向上</p> <p>・高品質な酢玉生産と青果生産への誘導</p> <p>◆新改植後の管理の徹底</p>	<p>・台湾現地バイヤーとの商談会、高級スーパーマーケットの視察(4/15～16)</p> <p>・高知県地域特産品商談会において県外小売店、コンビニと商談(5/20)</p> <p>・青果輸出事業年関計画策定(4/11,6/20)</p> <p>・園芸部柚子部会での輸出認定圃場視察研修(土佐町)(6/20)</p> <p>・栽培技術講習会(5/29)</p> <p>・省防除技術実証試験実施(5月～)</p> <p>・生態調査(4月、5月、6月)</p> <p>・2014高知県輸出商談会in東京(6/18)</p> <p>・2014高知県輸出商談会in神戸(7/17)</p> <p>・アグリフードEXPO東京2014(8/20～8/21)</p> <p>・生態調査(7月、8月、9月)</p> <p>・収量予測調査(8月)</p> <p>・新改植者巡回(7月、8月、9月)</p> <p>・無農薬柚子部会役員会(7/8)</p> <p>・植物防疫所での打ち合わせ(7/16)</p> <p>・JA馬路村、JA土佐あき視察研修事前打ち合わせ(9/16)</p> <p>・JA馬路村、JA土佐あき視察研修および輸出事業生産者打ち合わせ(9/26)</p> <p>・青果輸出事業担当者会(9/30,12/19)</p> <p>・輸出活動(10～11月)</p> <p>・アメリカでの販促活動(10月、11月)</p> <p>・オランダでの販促活動(11月)</p>
<p>3 集落営農で元気な地域づくり 【嶺北地域全域】 地域農業の維持及び活性化を支える担い手として集落営農組織を育成するため、所得の確保及び向上につながる農業生産や拠点ビジネスにつながる農産加工、グリーンツーリズム等の取組を推進し、組織の継続性を確保する仕組みづくりを行う。</p> <p>【集落営農組織、集落営農組織に準じる組織】</p>	<p>○集落営農組織の育成(H20:3組織→H23:8組織)</p> <p>・こうち型集落営農組織(2組織)において、集落営農計画及び集落営農ビジョンを策定したことで、活動の方向性が明確になった。農作業受委託や農業機械の共同利用によるブランド米の安定生産や、新たな園芸品目が導入されるなど、地域内での労力の活用や営農活動の強化が図られたことで農地の効率的利用、担い手育成にもつながった。</p> <p>・その他の集落営農組織については、農産物の高付加価値化と販促促進に向けた取り組み等により、集落での営農活動体制が整備されてきた。</p> <p>◆(1)関係機関と連携した組織支援体制確立、集落営農をコーディネートできる人材育成</p> <p>◆(2)集落営農をマネジメントできる組織内人材の発掘及び育成</p> <p>◆(3)集落の合意形成手法、手頃の最適化</p> <p>◆(4)地域資源(人材、農地、機械等)を活用した組織の行動計画作成</p> <p>◆(5)次世代の担い手確保・育成</p>	<p>○集落営農の推進及び体制整備</p> <p>・農業関係職員連絡会 本山町 9回、土佐町 3回、大豊町 9回、大川村 1回</p> <p>・中山間直接支払い説明会での集落営農推進 1回</p> <p>・土佐町集落営農研修会(講演会・視察研修) 各1回</p> <p>○集落営農組織の活動促進 (伊勢川営農組合)</p> <p>・集落営農推進委員会運営・助言 4回</p> <p>・直販部会運営支援 2回</p> <p>・開発部会運営支援 6回</p> <p>・伊勢川集落の営農を考えるアンケート調査実施</p> <p>・伊勢川営農組合活動体制の再編 (穴内あけほの会)</p> <p>・今年度の計画作成にむけた打ち合わせ 3回</p> <p>・穴内集落の営農を考えるアンケート調査実施</p> <p>・穴内あけほの会座談会 1回</p>
<p>4-1 米のブランド化による稲作農業の展開 【本山町】 消費者が求めるブランド力のある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことができる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用することによる新ブランド米「天空の郷」の定着と加工品の開発による発展を図る。</p> <p>【本山町ブランド推進協議会、(財)本山町農業公社、本山町酒づくり協議会、ばうむ合同会社、本山町】</p>	<p>「生産・流通」</p> <p>○本山町ブランド協議会(H20設立)で米販売店の講演会が開催され、美味しい米づくりのための栽培基準の設定と技術指導の徹底によりブランド米生産が開始した。</p> <p>○産振総合補助金の活用により色彩選別機、穀粒判別機等を導入し、高品質米出荷体制を整えることで、ブランド米「土佐天空の郷」の販売活動は全国展開した(H21～25)。</p> <p>○お米コンクール(H22お米日本一コンテストinしずおか)で優勝するなどブランド米としての知名度を上げた(H21～25)</p> <p>○「土佐天空の郷」上位ランク米「白雲の彼方」が出荷された。</p> <p>○消費者への情報発信のための資料「天空の郷・食のテキスト」が完成した。</p> <p>◆ブランド米の生産者と生産量の増加</p> <p>◆おいしい米づくり栽培の徹底と品質高位平準化</p> <p>◆ブランド米産地情報提供による販売PR</p> <p>◆直接販売の増加等による生産者価格の向上</p>	<p>・特産品ブランド化推進協議会役員会および総会の開催(6回)</p> <p>・写真コンテスト募集と審査、展示、表彰</p> <p>・田んぼアート(6/6田稲、7/27交流イベント、10/25収穫イベント)</p> <p>・栽培管理指導(4～10月 18回)</p> <p>・販売促進活動(17回)</p> <p>・県外の米屋との交流活動(7～9月)</p>

アウトプット(結果) <small>＜インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと＞</small>	アウトカム(成果) <small>＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと＞</small>	指標・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・輸出する出荷箱へのデザインの承認 ユズに貼るシールのデザインの承認を生産者から得られた。 また、輸出入荷作業への生産者、関係機関の協力を取り付けることができた。 ・個別巡回により、青果部員を1名獲得。 マルチの設置など栽培講習会(5/29)の効果も確認できた。 ・2014高知県輸出商談会in東京(6/18) 取引成立 1件 ・アグリフードEXPO東京2014(8/20～8/21) 取引成立 2件 ・ユズのオランダへの輸出が始まった。 ・アメリカでの販促活動(10、11月) 取引成立 3件 ・オランダでの販促活動(11月) 取引拡大 		<p>【指標】ユズ加工品の販売額 (H19 3.4億円) (H22 4.6億円)</p> <p>【目標(H27)】 6億円</p> <p>【H26到達点】 4.5億円</p>
<p>○集落営農の推進及び体制整備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中山間直接支払い説明会出席者数 32名 ・土佐町集落営農研修会のべ参加者 90名 <p>○集落営農組織の活動促進 (伊勢川営農組合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共同管理の梅収穫 232Kg ・収穫した梅の加工 160kg ・活動への女性の参画 <p>(穴内あけぼの会)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・座談会参加者数 14名 		<p>【指標】 経営発展及び地域貢献活動の実践組織数 (H22 2組織)</p> <p>【目標(H27)】 8組織</p> <p>【H26到達点】 6組織</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・農水省「ディスカバー農山漁村の宝」受賞 ・米食味分析鑑定コンクールで水田環境特A部門 特別優秀賞受賞 		<p>【指標】ブランド米の販売額 (H20 417万円) (H22 3,120万円)</p> <p>【目標(H27)】 1億円</p> <p>【H26到達点】 5,000万円</p>

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (讀じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>4-2 米のブランド化による稲作農業の展開 (本山町)</p> <p>消費者が求めるブランド力のある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことができる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用することによる新ブランド米「土佐天空の郷」の定着と加工品の開発による発展を図る。</p> <p>【本山町ブランド化推進協議会、(財)本山町農業公社、本山町酒づくり協議会、ばうむ合同会社、本山町】</p>	<p>「加工」 ○「土佐天空の郷」を活用した焼酎生産に向けた体制が整った(H24) ○「土佐天空の郷」を活用した焼酎の販売開始(H25) ◆「土佐天空の郷」関係加工品(焼酎等)の安定的な生産と販路の拡大</p>	<p>・営業活動 ・まるごと高知での試飲、販売 ・イベント・展示会等への出展 11回 延べ54日</p>
<p>5-1 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組 (大豊町)</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>「加工品ビジネス」 ○碁石茶について、カートカンやティーバッグなどの新商品の開発・販売により、量販店を中心に、販路を開拓できつつある。 ◆碁石茶の茶葉や加工品の販路拡大</p>	<p>・イベント・商談会への出展 25回 延べ50日</p>
<p>5-2 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組 (大豊町)</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>「販路拡大」 ○大学生との連携やお山の市場開催により、クールベジタブルのPRに取組み、新たな出荷先の確保ができた。 ◆地域産品の付加価値向上と販路拡大</p>	<p>・イベント等でのPR 19回 延べ25日</p>
<p>5-3 (株)大豊ゆとりファームを核として地域資源の活用により地域産業を持続化させる取組 (大豊町)</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p>【(株)大豊ゆとりファーム、大豊町碁石茶協同組合、大豊町】</p>	<p>「農地保全」 ○農作業受託の継続実施による耕作放棄地の増加防止が図られた。 ◆農作業の受委託、農地借り入れの取り組みについては、地域の過疎化・高齢化が進む中で、耕作放棄地の縮減など地域への貢献が高い取り組みである。新たな付加価値を持つ地域商品の開発などを通じて、取り組みの継続発展が求められている。 ◆耕作放棄地対策の推進、各事業主体の経営戦略の構築</p>	<p>・借入農地での野菜等の栽培 野菜植付・収穫 水稲耕起・田植・稲刈り・乾燥・籾摺り ・農作業受託 水稲耕起・田植・稲刈り・乾燥・籾摺り、柚子収穫</p>

アウトプット(結果) <small><インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと></small>	アウトカム(成果) <small><アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと></small>	指標・目標
・取引開始 145件		【指標】 焼酎の販売本数 【目標(H27)】 販売本数 17,800本 【H26到達点】 販売本数 15,800本
・15社と取引開始(4～12月実績)	・関連商品販売額 12,289千円(1～11月実績)	【指標】基石茶関連商品の総販売額 (H19 0.1億円) (H22 0.2億円) 【目標(H27)】0.5億円 【H26到達点】0.2億円
・農業体験モニターツアー 関東から4組15名参加	・ケールベジタブル 販売額 約5,000千円(4～10月実績)	

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

< 嶺北地域 >

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (講じた手立てが数値的に見える形で示すこと)
<p>6-1 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組</p> <p>〔嶺北地域全域〕</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就業希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外販など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。</p> <p>〔JA土佐れいほく(株)れいほく未来、米米ハート〕</p>	<p>「農業経営事業等」</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: 農業経営事業、米粉事業、ライスセンター事業、育苗事業</p> <p>中期5カ年事業展開により、経営が安定しつつある</p> <p>(H23決算46千円黒字、H24決算231千円黒字、H25決算47千円黒字)</p> <p>○事業主体への新規雇用数:7人(H23からの雇用3名うち2名は退職、H24新規雇用1名、H25新規雇用5名)</p> <p>◆①担い手育成: 農業への意欲のある農業研修生及び新規就農者の確保、受入、育成(H25研修生1名)</p> <p>◆②経営の安定化</p> <p>(1)経営力、栽培技術力を備えた人材(雇用者)の確保、育成、定着化</p> <p>(2)栽培技術の向上による生産力の向上(雇用者の育成、定着化)</p> <p>(3)農作業受託の効率化、収益性の向上: 条件不利地域の受託や担い手農業者を支援する立場を求められ、収益性が低い</p>	<p>・農業経営事業に係る作付面積: 彩どりピーマン36a、パプリカ6a、アスパラガス20a、トマト10a、カーベマン18a、その他45a 合計133a</p> <p>・農作業受託: 水稲関連1,000a、ハウス関連40a</p> <p>・水田作付面積: 主食用56a、WGS123a、飼料作物71a 合計250a</p> <p>・栽培等研修会への参加(7回)</p> <p>・ほ場巡回による栽培管理の助言指導(27回)</p> <p>・インターンシップ事業の実施(7回)</p>
<p>6-2 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組</p> <p>〔嶺北地域全域〕</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就業希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外販など、米粉を活用したビジネスを展開し、新たな雇用の創造につなげる。</p> <p>〔JA土佐れいほく(株)れいほく未来、米米ハート〕</p>	<p>「米粉事業」</p> <p>○米粉製粉工場の稼働、米粉パン工房のオープン等による米粉ビジネスの展開</p> <p>○米粉加工品(チヂミ粉、たこ焼き粉、パン類、ラーメン、うどん等)の開発・販売、PR活動の展開</p> <p>○ブランド米(姫ごのみ、とさ姫)としての販売、PR活動の展開</p> <p>◆米粉の高付加価値化(ブランド米粉としてのPR展開等)</p> <p>◆新たな米粉加工品の開発・販売</p> <p>◆米粉、米粉加工品の販路拡大・PR活動の展開</p>	<p>・商品開発、販路開拓に関する委託契約締結(3者)</p> <p>・委託先との商品開発、販路開拓の協議(18回)</p> <p>・新商品(食品以外)の検討・協議(2回)</p> <p>・新商品(食品)の検討・協議(4回)</p> <p>・既存取扱先(大阪)との販売促進協議(2回)</p> <p>・イベント等での商品販売、PR(39回)</p> <p>・視察対応(大阪2社)(県内1社)(計3回)</p> <p>・取引先(2社)との交流イベント(1回)</p>
<p>7 直販所「本山さくら市」を核とした地域活性化の取組</p> <p>〔本山町〕</p> <p>過疎化・高齢化の進行する嶺北地域の重要な食材供給拠点施設として、地域内外の集客力をより高めて販売額の向上を図り、地域を巻き込みながら生産者の所得向上と活力ある地域づくりを目指す。</p> <p>〔本山さくら市運営委員会、(財)本山町農業公社、本山町〕</p>	<p>24年度は産振総合支援事業補助金(ステップアップ事業)を活用し、商品の情報発信や集客のためのチラシや店の宣伝資料としてリーフレットを作成し県内外に配布した。しかし、販売額は前年比93%と開店以来初めて減少した。平成25年度は、販売額前年対比97%と2年連続で減少しており、販売額向上に向けた対策が必要である。商品の充実、販売方法の工夫による魅力ある店作りが大きな課題である。</p> <p>◆商品の充実</p> <p>◆情報発信機能の充実</p> <p>◆人材の育成</p>	<p>・調理施設の運営検討委員会(5/22,7/8,12/15)</p> <p>・役員会の開催(6/16)</p> <p>・栽培履歴チェック体制稼働に向けた打ち合わせ(6/18)</p> <p>・栽培履歴提出の啓発・確認(12/8)</p> <p>・さくら市委員長との運営方法についての打ち合わせ(7/1)</p> <p>・運営委員会(7/22,11/26)</p>
<p>8 土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興</p> <p>〔本山町、土佐町、大豊町〕</p> <p>土佐あかうしの産地を守り、地域の畜産振興を図るため、飼養者の競争力を確保するとともに、土佐あかうしの生産基地化を図る。また、繁殖・肥育の一貫経営を行い、生産と食肉加工から販売に至る畜産の6次産業化に向けた取り組みを進める。</p> <p>〔JA土佐れいほく(株)れいほく未来、飼養者、本山町、大豊町、土佐町〕</p>	<p>○れいほく未来が繁殖雌牛を30頭導入、子牛4頭飼養</p> <p>◆本山町において放牧場の適地が確保できない。</p> <p>◆土佐町の畜舎の早期完成(H24年度分は完了)</p>	<p>・H24年度整備事業分: 125頭規模の畜舎1棟、飼料庫および管理棟の運用開始(4月1日~)</p> <p>・H25年度整備事業分: 125頭規模の畜舎1棟、および育成舎が完成(7月5日)</p> <p>・産振振興推進総合支援事業補助金の交付決定 (7/8 総事業費81,000千円、補助金12,500千円 土佐あかうし生産施設の整備)</p>
<p>9 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産の活性化</p> <p>〔大川村〕</p> <p>大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。</p> <p>〔(株)むらびと本舗、大川村〕</p>	<p>○種鶏管理施設、孵卵施設、はちきん地鶏育成施設の整備</p> <p>○12名の新たな雇用</p> <p>◆飼養管理技術の習得</p> <p>◆繁殖雌牛の増頭及び高齢牛の更新</p> <p>◆肥育牛の増頭と肥育畜舎の新築</p> <p>◆(株)むらびと本舗の肉用牛及びはちきん地鶏生産にかかると収益性の向上</p>	<p>・鶏舎の改築(換気・結露対策)</p> <p>・大川村プロジェクト産業振興部会(8回)</p>

アウトプット(結果) <インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと>	アウトカム(成果) <アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと>	指標・目標
・インターンシップ事業への参加(28名)		【指標】農業経営事業(園芸)売上高 【目標(H27)】3,000万円 【H26到達点】2,450万円 【指標】研修による新規就農者数 【目標(H27)】3人(累計) 【H26到達点】1人(累計) 【指標】事業主体への新規雇用数 【目標(H27)】2人(累計) 【H26到達点】7人(累計)
・大学(京都)学食での米粉取扱決定		【指標】 米粉等の販売額 (H21 4,300万円) (H22 5,199万円) 米粉使用量(米粉パン等) (H24 6,900kg) 【目標(H27)】 米粉等の販売額 1.1億円 (内訳) 4,000万円(米粉等)、 7,000万円(フランド米粉等) 米粉使用量 7,000kg 【H26到達点】 米粉等の販売額1.05億円 (内訳)2,500万円(米粉等)、8,000万円 (フランド米粉等) 米粉使用量 7,000kg
		【指標】販売額 (H22 1.39億円) (H23 1.47億円) (H24 1.37億円) (H25 1.33億円) 【目標(H27)】1.8億円 【H26到達点】1.36億円
・平成24年度分の畜舎において繁殖雌牛54頭、子牛16頭飼養。		【指標】土佐あかうしの販売額 (H19:2億円) (H22:1.9億円) 【目標(H27)】2.1億円 【H26到達点】2億円
・鶏舎の結露対策施工により床の泥濘化防止	・鶏舎の環境改善により冬季の出荷体重が増加傾向	【指標】黒牛の販売額 (H19:7.0千万円) (H22:6.5千万円) 【目標(H27)】8.2千万円 【H26到達点】4.3千万円 【指標】出荷羽数 (H19:1万羽) (H22:5.1万羽) 【目標(H27)】10万羽 【H26到達点】7万羽

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

＜嶺北地域＞

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (讀した手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>10 間伐の推進と素材生産の拡大 【嶺北地域全域】 嶺北地域の豊かな森林資源を活かし、生産者の経営の安定化を図るとともに、地域に計画されている大型製材工場への木材の安定供給に寄与するため、木材の増産に取り組む。 【森林所有者、森林組合、素材生産事業者、自伐林家】</p>	<p>・森の工場の推進(H21～25) ・林業事業者の育成(H21～25) ・林業の担い手の育成確保(H21～25) ・放置林の解消(H21～25)</p> <p>○木材の安定供給に向けた林産体制の見直し</p> <p>◆森の工場の推進、事業者の育成、担い手の育成確保、放置林の解消</p>	<p>・木材増産推進プロジェクトチーム会(3回) ・木材増産推進ワーキンググループ(3回) ・森の工場新規設定に向けた所有者との検討(土佐町1ヶ所) ・素材生産事業者との増産に向けた聞き取り、協議(10事業者) ・国有林との民間連携を目指した森林管理署との打合せ ・被災した作業道の現地調査及び復旧計画作成支援(9事業者) ・町の広報等により間伐関係補助事業を森林所有者に周知</p>
<p>11 れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進 【嶺北地域全域】 れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進に向けた取組により、嶺北材の販路拡大を図る。 【(株)SUN SHOW、レイホク木材工業(協)、吉野川リビング(協)、土佐町】</p>	<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「れいほくスケルトン」の良さのPRに取り組み、また、関東方面への本格的な販売に取り組んでいたが、中心的な取組を行ってきた企業の経営破綻により、平成23年度に「嶺北材ブランド協議会」は解散した。その後、販売地域内の関係者で協議を重ね、新たな組織で連携を図りながら、邸別販売を模索することとなった。</p> <p>◆邸別販売のコンセプト、ルールの見直し、品質管理チェック体制の構築、販売戦略の再構築</p>	<p>・新規納材先の開拓 1件</p>
<p>12 県産材の地域における率先利用 【嶺北地域全域】 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。 【民間事業者、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○学校等への机・椅子の木製化への取組や、H22年度には大川村役場の木造化、H23年度には土佐町役場の木造化(H24年度に繰り越し)等、各町村での公共的な施設における木造化や木製品の積極的な導入が進んでいる。</p> <p>◆公共施設での地域材の利用促進</p>	<p>・大川村つぼみ保育園完成(6/30) ・本山町 吉延公民館 完成(12/6)</p>
<p>13 木工製品の製造・販売による地域の活性化 【本山町】 人に優しい木工製品の企画・製造・販売を促進し、嶺北産材の良さや手づくりの良さのPRにより、地域の新たな特色のある取組に育て、地域の活性化に結びつける。 【ばうむ合同会社、本山町】</p>	<p>○机・椅子の販売数の目標値には達しないが、消費者ニーズに合わせた規格変更を行った。また、それ以外の商品開発(もくレース、各種ノベルティーグッズなど)も行い、関東圏への営業展開など新たな取り組みを行った。</p> <p>◆販路の拡大及び効果的なPR活動の展開</p>	<p>県内での普及活動 : 計 8回 ・県内での販売促進活動 : 計16回 ・県外での販売促進活動 : 計 7回 ・インターネットを活用した販売促進活動等</p>
<p>14 特用林産物(シキミ、サカキ)の拠点づくり 【嶺北地域全域】 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。 【生産者、(財)本山町農業公社、土佐町森林組合】</p>	<p>○病害虫防除研修や東ね方研修などを通じ、生産者の生産技術向上が図られた。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>◆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>	<p>・生産者実態把握のための訪問 51回 ・実人員 大豊町 22人、本山町 5人、土佐町 5人 ・本山町農業公社との打ち合わせ等 18回 ・他産地生産状況視察 1回(6/20)</p>
<p>15 大型製材工場の設置による地域材の利用の促進 【嶺北地域全域】 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、事業者による雇用の促進へとつなげる。 【高知おおとよ製材(株)、大豊町】</p>	<p>○誘致先企業と具体的な誘致交渉の結果、H23年9月に大豊町への進出協定の締結が実現し、平成24年1月24日に「高知おおとよ製材株式会社」が設立された。平成25年9月に落成式を行い、平成27年度の本格稼働に向け生産体制の整備が進められている。</p> <p>◆原木の供給体制づくり</p>	<p>・製品生産計画に沿った新規採用者の募集 ・製材のJAS認定事業者 認定申請</p>

アウトプット(結果) ＜インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと＞	アウトカム(成果) ＜アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと＞	指標・目標
		【指標】素材生産量 (H19: 76,404m ³) (H22: 56,464m ³) (H24: 99,339m ³) 【目標(H27)】 150,000m ³ 【H26到達点】 100,000m ³
・納材実績: 30棟 553.81m ³		【指標】木材の出荷量 【目標(H27)】900m ³ 【H26到達点】720m ³
公共工事木材使用量 ・大川村 86.78 m ³		【指標】町村発注工事の木材利用量 (H19: 31m ³) (H21: 17m ³) 【目標(H27)】24m ³ 【H26到達点】24m ³
・普及イベント参加者数 : 延べ 29組		【指標】木工製品全般の売上金額 (H19: -) (H23: 2.5千万円) 【目標(H27)】 5千万円 【H26到達点】 4.5千万円
・出荷実績: 1,539kg		【指標】販売数量 (H19: -) (H23: 604kg) 【目標(H27)】 10,820kg 【H26到達点】 7,574kg
・採用者7名(地元雇用42名(12月末時点)) ・製材のJAS認定事業者として認定(7/1)		【指標】製材品の生産量 【目標(H27)】 55,000m ³ 【H26到達点】 28,781m ³

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (講じた手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>16 木質バイオマス利用拡大の取組 (嶺北地域全域)</p> <p>木質バイオマスの利用拡大と林業の活性化を図る。</p> <p>【民間事業者、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<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が建設され、地域内の未利用材(林地残材)の利活用のための新たな販路が構築された。</p> <p>◆原木(C材)の安定供給体制の構築・木質バイオマスの利用拡大</p>	<p>・林地残材活用推進事業 継続実施 ・「木の駅プロジェクト」の継続実施 ・林内放置木搬出事業 継続実施</p>
<p>17 地域産品販売ポータルサイトによる商業展開・情報発信 (嶺北地域全域)</p> <p>地域産品を販売するポータルサイトを定着・発展させて、ネットビジネスの手段を持たない地域の事業者の所得の向上を図るとともに、地域の情報発信を行う。</p> <p>【特定非営利活動法人土佐さめつら観光協会、ポータルサイト利用事業者】</p>	<p>○ポータルサイト「土佐さめつらe商店街」の開設による新たな販売チャネルの創出 ○セット商品(ギフト用等)の開発掲載</p> <p>◆販売手数料等の運営体制の整備・見直し ◆販売量増に向けた多面的な取組</p>	<p>・ポータルサイトの更新(写真、コメント、リンク) ・商品の見直し(追加1品目) ・HP作成の講習会へ参加(1名)</p>
<p>18 土佐産直サテライトセンター(とさ千里(大阪))の活性化による地産外販の促進 (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> <p>あわせて、交流人口の拡大に向けた情報を発信する。</p> <p>【鶴とさ千里、JA土佐れいほく、土佐町】</p>	<p>○総合補助金の導入による米粉パン工房等の整備(H22) ○野菜供給システムの再構築(H23) ○関西における地産外販の拠点づくりがスタート(H22.9リニューアルオープン) (嶺北地域やその他の高知県産品の販売拠点) ○米粉、米粉加工品の販売拠点としての活動</p> <p>◆中期経営改善計画の実践(顧客の回復及び新規顧客の開拓及び野菜供給システムの構築) ◆地産外販の拠点として店舗での県産品の販売拡大 ◆サテライトセンター機能の充実・強化(地域特産品、観光・交流・移住等の情報発信)</p>	<p>・木曜市(第3木曜日)の開催:10回 ・店頭イベントの実施:9回 ・イベント会場での物販:3回 ・他団体のイベントへの協力:1回 ・商談会への参加:1回</p>
<p>19 嶺北地域の連携による交流人口の拡大 (嶺北地域全域)</p> <p>観光を軸として、吉野川の水源地域における豊富な地域資源や特色のある取組などを横断的につなぐ場と仕組みをつくることにより、「れいほく」の魅力をグレードアップさせるとともに、一元的な情報発信により、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>【嶺北地域観光・交流推進協議会】</p>	<p>○嶺北地域観光・交流推進協議会の設立(H22.10) ○4町村が連携した事業を展開 ○旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動の実施 ○旅行ツアーの催行 ○大学と連携した旅行商品磨き上げ</p> <p>◆4町村が連携した事業展開の継続・発展(PR活動、周遊ルートの設定等) ◆コーディネート組織(人)の機能強化</p>	<p>・担当者会の開催(7回) ・嶺北地域観光・交流推進協議会の開催 ・エージェントへのプロモーション活動の実施(東京 5/29、岡山・名古屋 7/9-10、福岡・広島 7/24-25) ・民泊研修の実施(3回) ・エージェントとの商品化協議 ・産業振興アドバイザーによる指導・助言実施(商品開発・改良4回、販路開拓2回) ・大学と連携した旅行商品磨き上げの取組(1校)</p>
<p>20 濁酒等を活用した地域資源との連携による地域の活性化 (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>【生産者、大豊町濁酒協議会、本山町濁酒協議会】</p>	<p>○濁酒製造免許取得(H22~24) H22.5 大豊町で濁酒製造を開始 H23.4 本山町で濁酒製造を開始(1件目) H24.12 本山町で濁酒製造を開始(2件目)</p> <p>◆交流施策と連携した加工品開発や販促・PR活動の充実</p>	<p>(大豊町) ・販促活動 延べ12日</p> <p>(本山町) ・販促活動 延べ5日</p>
<p>21 白髪山、工石山を活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組 (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>【本山町白髪山・工石山保全活用推進協議会、本山町】</p>	<p>○活用、保全に向けた組織の設立 ○旅行会社との連携開始</p> <p>◆取組内容の構築 ◆ガイドの養成 ◆ツアーの受け入れ体制の確立 ◆歩道などのハード整備</p>	<p>・協議会開催(1回) ・研修会開催(1回)</p>

アウトプット(結果) <small><インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと></small>	アウトカム(成果) <small><アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと></small>	指標・目標
・チップ出荷量累計:2,052.54t		【指標】チップ材の取扱量 【目標(H27)]2,500t 【H26到達点]2,500t
・アクセス数:3,233件(4~12月) ・HP作成講習会参加数(1名)		【指標】年間アクセス数 (H22:4.6千件) 【目標(H27)] 1万件 【H26到達点] 1万件
		【指標】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) (H22 0.8億円) 【目標(H27)]1.2億円 【H26到達点]0.85億円
<モニターツアー> ・フジトラベル:全10本(仁淀川地域合同ツアー)催行	・嶺北地域の旅行催行:1社10ツアー 365名 ・公共関連宿泊施設の宿泊者数:10,253人	【指標】公共関連宿泊施設での宿泊者数 (H19:8,975人) (H22:9,687人) 【目標(H27)]12,000人 【指標】新たな旅行商品となる体験メニュー数 【目標(H27)]5件(累計) 【H26到達点]4件(累計)
		【指標】生産者数 (H22 1人) 【目標(H27)] 5人 【H26到達点] 1人
・研修会参加者 13名		【指標】 ツアー参加者 【目標(H27)] 200人 【H26到達点] 100人

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果・○ 課題・◆)	インプット(投入) (讀した手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>22 早明浦ダムを活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>【土佐町】</p> <p>早明浦ダムでの釣大会の開催、遊覧船・ウォータースポーツなど湖面を活用したレジャープラン等の実施。また嶺北地域内の地資源とも連携して取り組む等、早明浦ダムを核とした交流人口の拡大を目指す。また、H23年度に組織した「さめうら湖の利用に関する検討委員会」の検討を踏まえ、宿泊施設等、湖面一帯の整備を図る。</p> <p>【民間事業者(早明浦湖利用者協議会)等、土佐町、大川村】</p>	<p>○さめうらプロジェクトでは、フライボードを始めとする湖面アクティビティ、大学生等との連携、日常的な湖面管理業務などの活動を実施し、地域内外からも評価を受けている。</p> <p>○H25年度は土佐町で「さめうら荘建設検討委員会」を新たに組織し、人口減少時代に対応できる“コミュニティホテル”として、さめうら荘を整備していくことを検討している。</p> <p>◆湖面活用において、アクティビティ等に要する経費が割高なため、体験に係る単価が高額となってしまう。そのため、一般客層に向けた事業化が進んでいない。</p> <p>◆湖面は利用が安定しにくい。湖面活用以外のアクティビティの模索も必要である。</p> <p>◆湖面利用者の宿泊拠点となる「さめうら荘」は、今後全体的に人口減少時代に突入していくなかで、内需のみ・外需のみの安定経営は困難であることが見込まれ、内需外需の両面を取り込んだ“コミュニティホテル”構想の具体化が必要である。</p>	<p>・スポーツフィッシング大会</p> <p>・ロードバイクのコース検討、バイクスタンドの設置</p> <p>・ロードバイク・MTB等の実施モニター、合宿等</p> <p>・さめうら荘建設検討委員会 委員会2回(4/9、5/13)</p>
<p>23 棚田を活用した観光・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>土佐町の地域資源である「棚田」を活用し、体験ツアー実施や農家民宿・農家レストランの開設、オーナー制度の創設等により、観光・交流人口の拡大を図る。</p> <p>併せて棚田の名所である溜井部落の農業用水治いの道を「セラピーロード」として整備し、土佐町への新たな誘客を図る。</p> <p>【(株)れいほく未来、NPO法人土佐さめうら観光協会、(株)とさ千里、土佐町】</p>	<p>○溜井部落振興協議会が中心となり国交付金等を活用して、体験ツアーの実施やセラピーロード・農家レストラン等の検討、先遣地視察等を実施してきた。</p> <p>◆24・25年度に実施した国交付金事業が終了し、事業推進に係る予算、事業主体等が課題となっている。</p> <p>◆溜井集落以外の棚田集落との連携</p> <p>◆地域住民との合意形成・協力</p> <p>◆農繁期の事業推進</p>	
<p>24 滞在型市民農園の推進による地域の活性化</p> <p>【本山町】</p> <p>滞在型市民農園を整備し、都市部の住民の農業や田舎暮らしへの関心を高めて地域への移住につなげ、産業の活性化、雇用の創出、交流人口の拡大、農業の担い手づくり等による地域の活性化を図る。</p> <p>【本山町】</p>	<p>○整備、運営に向けた組織の設立(H23)</p> <p>○施設の運営開始(H25)</p> <p>◆滞在後の移住に向けた支援</p> <p>◆地域住民などと連携した移住希望者の受け入れ体制の確立</p>	<p>・移住相談会でのPR(6/29 大阪、7/5 兵庫、8/30 東京、9/6 大阪、10/18横浜、11/7大阪、11/29本山、12/6大阪、12/14東京)</p> <p>・イベント会場でのPR(9/17~23 兵庫、9/27-28 東京、11/8-9大阪、11/16本山町)</p>
<p>25 嶺北地域の連携による移住促進の取組</p> <p>【嶺北地域全域】</p> <p>4町村が各町村内の空き家や農地等の情報を収集して嶺北地域の移住に関する情報をデータベース化し、嶺北地域に移住しやすい環境を整えることにより、嶺北地域への移住・定住人口の拡大を図る。また、観光・交流の取組とも連携して、地域の情報発信を行い、観光・交流から移住に繋げる取り組みを実施する。</p> <p>【れいほく田舎暮らしネットワーク、本山町、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○れいほく田舎暮らしネットワーク(RIN)と4町村が連携した移住支援体制の構築により、順調に移住者が増加。移住後も継続的に関わり、各地域の活性化に寄与している。</p> <p>○RINIはH25年度にNPO法人認証申請し、26年5月に法人化の予定である。</p> <p>◆RINがNPO法人化し今後も安定的に運営していくため、自主財源の確保、収入源の模索が必要となっている。</p> <p>◆移住希望者が増える一方、慢性的な空き家不足状態となっており、空き家となっているが貸してもらえない家への対応や、新たな物件発掘が必要となっている。</p> <p>◆移住相談会等への参加者は以前より減少しており、移住に限定しない交流機会の拡大など、新たな活動の模索も必要となっている。</p>	<p>【4町村、RINの取組】</p> <p>・移住促進連絡会の開催9回(毎月1回開催)</p> <p>・移住相談対応、空き家調査実施</p> <p>・県外の移住相談会への参加延べ7回(6/21,6/29,8/30,11/8,12/6,12/13,12/14)</p> <p>【RINの活動】</p> <p>・役員会開催(6/11)</p> <p>・NPO法人化</p> <p>・田舎暮らしワークショップの開催9回</p> <p>・お山の手づくり市開催(4/5,7/26,10/26)</p> <p>・移住者交流会の開催(4/26)</p>

アウトプット(結果) 〈インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと〉	アウトカム(成果) 〈アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと〉	指標・目標
・イベント参加者数:約400名(延べ) ・プライベート利用者(釣り、水上スポーツなど):約1,500名(延べ)		【指標】さめうら荘利用者(宿泊・レストラン)数 (H22:2万人) 【目標(H27)】 2.5万人 【H26到達点】 2.4万人
		【指標】受入活動取組団体数 【目標(H27)】 3団体 【H26到達点】 2団体
・相談会、イベント会場での相談数 13回 64人		【指標】町内移住者 【目標(H27)】 30人(累計) 【H26到達点】 30人(累計)
【4町村、RIN】 ・移住相談受付件数:337件 ・空き家調査件数:132件 【RIN】 ・お山のてづくり市参加者:延べ2,700名	移住者数:42件 53人	【指標】移住者数 【目標(H27)】 100人(累計) 【H26到達点】 一人(累計)

【地域アクションプランの取り組み状況と成果】

<嶺北地域>

項目名及び事業概要、主な事業主体	これまでの主な成果と課題 (これまでの主な成果:○ 課題:◆)	インプット(投入) (同じ手立てが数量的に見える形で示すこと)
<p>26 小水力発電の導入による地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地球温暖化防止対策等として再生可能エネルギーの利用の関心が高まっているなか、地域の豊富な水資源を活用して小水力発電を導入することにより、再生可能エネルギー取組の先進地として地域の活性化を図る。</p> <p>【本山市、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○新エネルギー等導入推進委員会設立(H23.9:土佐町)</p> <p>○小水力発電ポテンシャル調査研究(H23年度:本山市)</p> <p>本山市内の自然河川(18河川)、農業用水路(6水路)で水力発電賦存量調査を実施</p> <p>○小水力発電市町村支援事業の調査(H23年度:公営企業局)</p> <p>嶺北地域では、8地点(大豊町:2、土佐町:3、大川村:3)で現地調査を実施し、そのうち3地点(大豊町:1、土佐町:1、大川村:1)で可能性調査報告書を作成。</p> <p>○市町村小水力発電導入有望地点現地調査等(H24年度:公営企業局)</p> <p>嶺北地域では、3地点(大豊町:2、大川村:1)で現地調査及び発電計画の作成を実施。</p> <p>◆各町村で取り組みを進めていくための組織づくり</p> <p>◆発電事業の目的の整理</p> <p>◆発電可能な地点の抽出</p>	
<p>27 地域内高校と連携した将来の担い手育成に関する取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域内高校(嶺北高校)と連携し、高校の課外活動の中で地域産業の担い手育成プログラムに取り組むことを通じて、地域産業の次代の担い手育成を進める。また、地域と連携した特色ある高校づくりをすすめることで、地域に必要な学校としての存在意義を高める。</p> <p>【(株)れいほく未来、嶺北高校、本山市、大豊町、土佐町、大川村】</p>	<p>○5品目を商品化</p> <p>○高知県地場産業大賞(次世代賞)受賞(H24)</p> <p>◆地域内での連携</p>	<p>・商品開発等に参加する生徒数 46名</p> <p>・試作品の製造 7品目</p> <p>・試食・アンケート 1回</p>
<p>28 集落活動センター「汗見川」が実施する交流人口拡大事業と特産品づくりによる地域活性化の取組</p> <p>《本山市》</p> <p>汗見川や清流館等を活用した交流人口拡大事業及びソウや蕎麦等を活用した特産品づくりにより、地域の活性化を目指す。</p> <p>【汗見川活性化推進委員会、本山市】</p>	<p>○集落活動センターオープン(H24)</p> <p>◆活動のマンネリ化</p> <p>◆担い手の固定化</p>	<p>・川遊び体験事業の実施計画協議</p> <p>・岸ツツジツアーの実施(4/27)</p> <p>・川遊び体験イベントの実施(8/17)</p> <p>・川遊び体験道具の貸出実施(7~8月)</p> <p>・そば収穫祭の開催(11/8,22,23,24)</p> <p>・汗見川バイキングの開催(12/13)</p>

アウトプット(結果) <small>インプット(投入)により、具体的に現れた形を示すこと</small>	アウトカム(成果) <small>アウトプット(結果)等を通じて生じるプラスの変化を示すこと</small>	指標・目標
		【指標】導入施設数 【目標(H27)】 7カ所 【H26到達点】 ー
・商品提案数 2件		【指標】商品提案数 【目標(H27)】 5件(累計) 【H26到達点】 13件(累計)
・そば打ち体験:51名 ・岸ツツジツアー参加者:39名 ・川遊び体験イベント参加者:約60名 ・川遊び道具の貸出件数9件 ・そば収穫祭参加者:各15名(4回延べ60人) ・汗見川バイキング参加者:58名	・清流館宿泊者数 4～6月:155人 7～9月:473人 10～12月:149人 計:777人	【指標】清流館宿泊者数 【目標(H27)】 1,800人 【H26到達点】 1,200人

