

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	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>1 水稲と露地野菜を基幹とした水田農業の担い手育成</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>持続性のある水田農業を確立するため、水稲と露地野菜を基幹とした大規模経営体、またはそれを志向する農業者を対象に、規模拡大による生産性の向上と安全・安心・高品質生産を推進し、所得向上と雇用創出を図る。</p>	<p>＜省力・低コスト生産技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 研修会の開催 H26 9回 H25 4回 視察研修の実施 H26 1回 H25 3回 H24 1回 生産者交流会の開催 H26 1回 H24 1回 <p>＜農地及び労働力斡旋システムの整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 人・農地プランの説明会：(H24) 2回 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 大規模露地野菜農家育成 産業振興アドバイザー招へい 1回 (H24) 	<p>＜省力・低コスト生産技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 大規模志向農家のネットワーク拡大 8名 (H24) →16名 (H25) →18名 (H26) 省力化機械導入による規模拡大：1件 (H26) 栽培面積の拡大：7名 (H26) <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産者への刺激となり、大規模化へ向けた意識が啓発された。 32人参加 <p>⇒大規模経営体 9経営体 (H26)</p>
<p>2 洋ランのブランド確立・流通促進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市内の生産者をはじめ、県内の洋ラン生産者が新たな組織を立ち上げ、各生産者が生産した洋ラン商品を一元的に集荷、パッケージ化し、市場を通じたこれまでの流通に加えて、直接小売店や消費者に販売する。</p>	<p>＜集出荷体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 集出荷施設整備 (H25) 産業振興推進総合支援事業費補助金 H25：9,849千円 <p>＜販路開拓と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 洋ランのPR (H25) 産業振興推進総合支援事業費補助金 H25：1,237千円 大阪商談会の開催 (H26,27) 海外輸出に向けた営業活動 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産体制の充実・強化 	<p>＜集出荷体制の構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 集出荷施設整備により出荷体制が整備された ⇒新規雇用者数2名 <p>＜販路開拓と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 大阪商談会の開催等により、市場を通さない形での販路開拓が進んだ。商談約70件うち成約件数約30件 ⇒高知県洋蘭生産組合トレードフェア2014in大阪における、蘭遊六志会（県内の若手蘭生産者のグループ）の売上：30,725千円
<p>3 有機農業普及・拡大事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>安全・安心な有機栽培による米や野菜の消費を拡大させる取り組みを進めることにより、地域住民の健康や農業振興・商業振興につなげ、「有機農業四万十市」の定着を目指す。</p>	<p>＜有機農産物の流通拡大支援＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 県内外への販路拡大支援 <p>＜環境にやさしい農業への転換の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 天敵温存ハウスの設置啓蒙 <p>＜学校給食への出荷量の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 四万十市中村南小学校、東山小学校への農産物供給 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 有機栽培実践圃場での現地検討会の実施 果樹剪定講習会の実施(予定) 	<p>＜有機農産物の流通拡大支援＞</p> <ul style="list-style-type: none"> これまでの人的繋がりを活かした販路拡大 ⇒高知パレスホテル納品額 H24：1,260千円 H25：1,272千円 H26：1,631千円 大阪四季菜納品額 H24：343千円 H25：339千円 H26：359千円 <p>＜環境にやさしい農業への転換の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 温存ハウス整備 平野地区一カ所(予定) <p>＜学校給食への出荷量の増加＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 東山小学校納品額 5,253千円 中村南小学校納品額 12,373千円 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 栽培管理技術の習得による品質向上

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売額1,500万円以上の農業経営体数 10経営体 (H22:2経営体)	(H27年度末見込) 6経営体 (直近の実績) 5経営体 (H26年度)	A-	定期的な研修会や視察研修の開催により、生産の大規模化を志向する農業者が増加してきている。また、生産者交流会等の機会を通して、モデル農家の技術が浸透してきており、省力化機械を導入して耕作面積の拡大を図る生産者も増加している。 <課題> 今後は、さらに、幡多地域の全域で、農業者相互の情報交換や交流の場を増やしていく必要がある。 また、モデル農家の労務管理や経営実態を明らかにし、大規模経営を志向する農業者に対し普及・啓発させていく必要がある。	・大規模志向農家の意識を向上させるため、ネットワーク活動を通じた農業者相互の交流や、先進農家への視察、研修会への参加等の推進 ・農地中間管理機構の活用などによる規模拡大を志向する担い手への農地集積の促進
売上高 128,300千円 (H23 :85,197千円)	(H27年度末見込) 110,000千円 (直近の実績) 80,438千円 (H26年度末)	A-	各種商談会・展示会への積極的な出展や販売チャンネルの多様化に精力的に取り組んだことにより、独自の販売ルートの開拓が進んでいる。また、集出荷施設の整備により、2名の雇用者も創出(H26)しており、周年による出荷体制の構築が図られている。 <課題> 市場を通じた鉢の販売から、消費者や業者への切り花の直接販売へとシフトする等、売上高よりも利益率を求める経営への転換が課題である。また、周年による出荷体制の整備を、より一層進めることにより、集出荷施設のさらなる有効活用を図る必要がある。	・鉢から切り花への転換による売上よりも収益を重視する経営戦略の確立 ・宅配事業の展開による年間を通じた出荷体制の確立 ・大阪商談会等の継続実施による市場を通さない形での取引の更なる販路の拡大
環境にやさしい農業 取組面積の増加 2,500a (H22 :約1,000a)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 認証 2,461.6a (H26年度実績) うち有機栽培 野菜 373.4a 米 1,498.1a 減農薬栽培 590.1a	A	有機農産物の学校給食への供給は、全国でも愛媛県今治市と四万十市のみで、継続すべき取り組み。 四万十川を背景にした普及啓発活動や地道な営業活動により、有機栽培の農産物の需要が高まり、販路開拓が進んでいることから、今後、一層の生産拡大が期待される。 <課題> 四万十市産業振興計画にも位置づけられており、四万十こだわり農産物表示認証制度の継続が求められる。 高齢化によりリタイアする生産者も出てきており、安定的に供給できる生産量の確保が課題となっている。	・有機の農産物の栽培面積の拡大と収穫量の向上を図るため、土づくりとドリフト対策、天敵温存ハウスの活用、雨除け栽培の推進 ・栽培技術の向上に向け、栽培検討会や講習会等の継続的な開催
有機野菜の出荷率出荷量の増加 50% (H22:約30%)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 推計 60% (H26年度実績)	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>4 6次産業化推進による地域農業振興事業 《大月町》</p> <p>ケール等の農産物の加工設備を整備し生産拡大に取り組むとともに、その他の地域農産物についても、加工品等開発、販路拡大に取り組む。これにより、地域農家との連携協力体制を構築し、遊休農地の活用につなげるとともに、地域農産物の生産拡大、加工品開発、販売強化を通じて、地域雇用を生み出す。</p>	<p>〈農産物の生産拡大・販売〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ケール、大麦、桑の栽培（健康飲料水メーカーとの取引） ・コガネセンガンの栽培 ・生姜の栽培 <p>〈農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜、コガネセンガンを使用した加工品をOEM製造 	<p>〈農産物の生産拡大・販売〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ケール2.5ha ⇒ 28.4t ・桑0.3ha ⇒ 0.02t ・コガネセンガン2.5ha ⇒ 12.8t ・生姜0.5ha ⇒ 11.3t <p>〈農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生姜のドレッシング、土佐酢、ゼリーを土佐清水の業者でOEM製造 ・生姜糖、芋ケンピを県内業者でOEM製造 ・OEM製品5商品 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・緊急雇用事業導入⇒2名雇用（H26）
<p>5 三原村農業公社を核とした農業支援システムの構築 《三原村》</p> <p>三原村の環境を生かした中山間地域の農業振興策として、農業公社を核としたユズ、ブロッコリーの産地化を目指す。</p>	<p>〈地域農業支援システムの構築〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業支援システムづくり（共同選果） 県ふるさと雇用事業 H25 常時5人＋短期1人 H26 6人 ・ユズの産地化 新植面積 H24 4.9ha H25 2.5ha H26 4.0ha H27 6.0ha（予定） ・生産担い手対策及び産地維持の取り組み ユズ栽培講習会 H24 14回 H25 13回 H26 12回 H27 13回（予定） <p>〈移住促進研修施設との連携した研修事業の立ち上げ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者への取り組み 県外フェア等での説明会 H26 1回 H27 7回（予定） ・新規就農者研修 H27 三原村集落活性化協議会と連携した新規就農者研修 （農村集落活性化支援事業 事業主体：三原村集落活性化協議会） <p>〈ユズ製品開発及び加工施設の検討（ハード整備等）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・青果率向上に向けた選果施設の整備（H26→H27繰越） 産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円 ・ユズ加工製品開発 酢玉・加工ユズ販路開拓 加工品開発の取組 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ユズ産地化の取り組み支援 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） ・ユズ生産推進事業（苗木補助）（H24～H27） 	<p>〈地域農業支援システムの構築〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・共同選果の整備 青果中心の産地化を進めるため、共同選果を進め選果作業の効率化を図り、青果率が向上した。 また、H27年度には自動選果施設の整備により、共同選果の効率化を図り、青果率向上を進めている。 ⇒青果率の向上 H22：1.4% → H26：16.1% ・ユズの産地化 ⇒ユズ生産量の増加 H22：74t → H26：103t ⇒ユズの栽培面積の増加 H22：22ha → H26：35.6ha ⇒販売金額（農家手取額）の増加 H23：12,515千円 → H26：16,738千円 <p>〈移住促進研修施設との連携した研修事業の立ち上げ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・公社研修生の受入 ⇒ ユズ研修生の増加 H26：1人 <p>〈ユズ製品開発及び加工施設の検討（ハード整備等）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酢玉、加工ユズ新販路 ⇒ 酢玉 1社 ⇒ 加工ユズ 1社 ・加工品開発 1品

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
売上高 35,000千円 (H24 : 33,138千円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 12,314千円 (H26年度 : H26.6 ~H27.5)	B	H26年度において、ケールは、台風の影響を受け、苗が倒伏、冬収穫用の商品の売上を伸ばすことができなかった。 今後、ケールの安定した収穫に向け、栽培方法の改良を行う予定である。 <課題> 安定した収穫量を確保するためには、栽培方法の確立が課題となっている。 建設業との両立を図るためには、農作業から加工品製造、販売に至るまでの業務の進捗管理を徹底することが必要である。併せて、収穫、加工、乾燥等の一連の作業の迅速化に向けた生活活動の取り組みの強化も必要となっている。	・年間を通じたケールの栽培・収穫の安定化に向け、専門家の導入等による栽培技術の習得、収穫等の機器整備 ・安定的な生産・販売体制の確立に向けた一連の作業行程の見直しや人員配置等の整理
ユズ生産量 400t (H22 : 74t)	(H27年度末見込) 130 t (直近の実績) 103 t (H26年度)	A-	三原村のユズの産地化を目指すため、農業公社が新植を行い栽培地を着実に拡大させて、生産量も増加している。 共同選果(手選果)の強化を図ることにより、青果率が向上し、販売額も増加しており、農家の所得の向上につながっている。 現在、新植による生産量の増加への対応、農家の荒選果の軽減化や品質の均一化を目的とした自動選果施設の整備も進めている。(H28.2月完成予定) また、加工用の酢玉の販路も確保することができ、順調に産地化が進んでいる。 <課題> 自動選果施設や加工施設の導入に当たり、施設運営管理と研修受入の体制を確立に向け、農業公社の栽培技術、基本管理技術等を持った人材の育成と、ユズ栽培の担い手となる新規就農者の確保が課題となっている。	・新たな搾汁、加工施設などをフルに活用した、ユズ玉や加工品等の生産体制の充実、強化 ・担い手となる新規就農者の確保に向けた情報提供の仕組みづくりや、移住者向けの説明会等の継続的な実施
栽培面積 50ha (H22 : 22ha)	(H27年度末見込) 42ha (直近の実績) 35.6ha (H26年度)	A		
販売金額(農家手取額) 27,500千円 (H24 : 12,515千円)	(H27年度末見込) 22,430千円 (直近の実績) 16,738千円 (H26年度)	A		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>6 「若山椿」ブランド復活プロジェクト 《黒潮町》</p> <p>古くから地域で特産品となっていた「若山椿」の産地復活を目指した、栽培拡大および加工技術の向上による産地・ブランド化に取り組む。</p>	<p><栽培体制の確立> ・高知県緊急雇用創出臨時特別基金事業 H24：3名雇用 H25：1名雇用</p> <p><交流人口の拡大> ・蒸し剥ぎイベントの開催</p> <p><その他> H26年度から「集落活動センター事業」の取り組みの一つとして位置付け</p>	<p><栽培体制の確立> ・緊急雇用事業の活用により、椿の栽培の日々の畑管理の充実と、栽培面積、収穫量を増やすことができた。 ⇒H24：59a (1.0t) H25：71a (0.9t) H26：71a (1.7t)</p> <p><交流人口の拡大> ・蒸し剥ぎイベントの開催により、地域内で文化伝承や交流人口の拡大が図れた。 ⇒イベント参加者数 H24：150名 H25：150名 H26：105名 「高知県森と緑の会」ツアー参加：15名</p>
<p>7 弘法大師ゆかりの七立栗特産品化計画 《黒潮町》</p> <p>黒潮町馬荷地区で栽培されている「七立栗」の生産を拡大し町の特産品にすることで、地域の活性化と産業の創出を目指す。</p>	<p><枝栗出荷数増加> ・生産技術の向上 農業振興センター普及課による栽培技術講習会等の実施 (H24・25・26) 農業振興センター普及課による栽培技術及び鮮度保持技術の再構築 (H24・25・26)</p> <p>・栽培面積の拡大 地域内説明会の実施 (H24) 栽培者による勧誘 (H24・25・26)</p> <p><販売方法の確立> ・マーケットインによる品質の向上と販売チャネルの開拓 高知フラワーアドバイザー (高知の花き総合PR事業) との産地交流会 (H26：3回)</p> <p><その他> ・関係者間における現状・課題の情報共有 (H25・26)</p>	<p><枝栗出荷数増加> ・枝栗生産にかかる栽培技術がなかったが、年々技術が向上し、面積や出荷数が増加した。 ⇒栽培面積の増加 H22：20a →H26：72a ⇒枝栗出荷量の増加 H22：6,120本 →H26：11,040本</p> <p><販売方法の確立> ・大田市場への定期出荷が始まり新たな販路を確保できた。また、高単価規格の枝を出荷する意識が高まってきた。 ⇒枝栗販売額の増加 H22：16万円 →H26：99万円</p>
<p>8 森の工場・間伐の推進 《幡多地域全域》</p> <p>意欲がある林業事業者が中心になり、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><森の工場の推進> ・森の工場新設促進</p> <p><施業を推進するための基盤整備> ・高性能林業機械等の導入 (37台)、作業道の整備 (246 km)</p> <p><林業事業者の育成、担い手の確保> ・森林施業プランナー養成研修支援</p> <p><その他> ・森の工場活性化対策事業 (H24) 県補助金 22,890千円 (H25) 県補助金 13,783千円 (H26) 県補助金 2,888千円</p>	<p><森の工場の推進> ・森の工場新設促進 ⇒14工場新設 (H24~H26)</p> <p><施業を推進するための基盤整備> ・高性能林業機械等の導入、作業道の整備 ⇒木材生産量 平成24年度実績 計 19,445m³ *A,B材 14,281m³ C材 4,304t 平成25年度実績 計 11,850m³ *A,B材 8,955m³ C材 2,412t 平成26年度実績 計 11,399m³ *A,B材 8,923m³ C材 2,064t</p> <p><林業事業者の育成、担い手の確保> ・養成研修支援 ⇒プランナー6名を育成</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
栽培面積 60a (H22:37a) 楮収穫量 2,900kg (H22 :1,232kg)	(H27年度末見込) 71a (直近の実績) 71a (H26年度末) (H27年度末見込) 1,700kg (直近の実績) 1,700kg (H26年 度末)	A+ A-	H24、25の緊急雇用事業の活用により、栽培管理体制を整えることで、栽培面積を拡大に繋がった。 収穫量は、目標数値には届かなかったものの、緊急雇用事業を活用し、栽培管理の作業員を導入したことにより、楮自体の質が向上し、一本当たりの収穫量が増加した。 <課題> 楮の売上だけでは、人件費を十分賄うことができないため、今後、生産拡大に向けた取り組みが課題となっている。 天候や草刈りなど日ごろの管理によっても楮の質や収穫量が左右されることから、安定的な生産と売上げに繋げるための生産技術の向上やノウハウの習得が必要となっている。	・安定的な生産や売上げを確保するための仕組みづくりの構築 ・生産拡大に向けた地域ぐるみの取り組みの推進
栽培面積 140a (H22:20a) 出荷量 35,000本 (H22:6,120本)	(H27年度末見込) 80a (直近の実績) 72a (H26年度末) (H27年度末見込) 12,000本 (直近の実績) 11,040本 (H26年 度末)	A- A-	「七立栗」は枝栗としての商品価値が認められており、市場からは季節商材としての出荷が期待されている。講習会の開催やアドバイザーの指導によって、そうした市場のニーズに対応し、マーケットインの視点を持った生産活動ができるようになってきた。 <課題> 地域では「七立栗」を換金作物としてではなく、地域の文化を守る視点で栽培しており、馬荷地区以外への栽培の普及拡大が困難な状況。今後は、枝栗を販売しながら、地域の文化活動を強化するとともに、情報発信するツールとして活用する方策を模索する必要がある。	・「七立栗」の文化的価値の再整理と活用方法の再検討 ・高単価規格の枝栗の安定的な生産と出荷、ブランド化の推進
森の工場の木材生産量 20,000m3 (H22 :13,871m3)	(H27年度末見込) *A, B材 11,299m3 C材 2,817t 計 14,679m3 (直近の実績) *A, B材 8,923m3 C材 2,064t 計 11,399m3 (H26年度末)	A-	木材の生産量としては、H27見込みで目標の約70%と目標達成には及ばないが、建設業からの参入した企業が継続して活動するなど、増産や地域の雇用の受け皿としても機能している。 <課題> 民有林の受け皿として、森林組合の取り組みを活発化させる必要がある。	森林組合、事業体の取り組みの強化など、増産に向けた確実な事業計画の推進 ・集約化の推進及び事業地の確保 ・生産体制の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>9 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>平成22年度に建築したモデルハウス「四万十の家」をPRすることで四万十ヒノキを利用した住宅建築を促進する。また、四万十ヒノキのブランド化を図り、地域内外への販売を促進する。</p>	<p>＜「四万十の家」のPR＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H23、4モデルハウスの利用を開始し、学習会場、一般利用等を通じて積極的に地域産ヒノキのPRを展開（H23～） <p>＜四万十ヒノキのブランド化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H23、8四万十ヒノキブランド推進協議会を発足（H23） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四十万ヒノキのブランド化に向けた取り組み ロゴマークの決定と活用策の検討 	<p>＜「四万十の家」のPR＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十の家の学習会等利用促進に活用 ⇒四万十の家着工件数 （H23：23戸） （H24：29戸） （H25：38戸） （H26：33戸） <p>＜四万十ヒノキのブランド化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十ヒノキブランド推進協議会の開催 ⇒大工・工務店等関係業者との意見交換会開催 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四十万ヒノキのブランド化に向けた取り組み ロゴマークを決定（H27.8） ⇒ステッカー等に活用し、消費者の認知の向上を図る
<p>10 町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業</p> <p>《大月町》</p> <p>町内の最高級のウバメガシや山林資源を活用して、古くから行われていた土佐備長炭の復活など、製炭の産業化を目指す。</p>	<p>＜生産力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産窯整備 （H24：4基） 産業振興推進総合支援事業費補助金 12,036千円、 町継ぎ足し補助 3,009千円 合計15,045千円 （H26：3基） 大月町産業振興推進総合支援事業費補助金 11,206千円 <p>＜販路拡大・広報活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関西圏を中心とした直接販売の営業 ・こうち山の日推進事業 H24「大月町ウバメガシと製炭業」体験 H25、26 大月の製炭学習と里山への植栽事業 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県ふるさと雇用事業で事務局1名を継続雇用（H24～26） 	<p>＜生産力向上＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産窯の整備 H24 7基（新規4基） → H26 10基（新規3基） ⇒販売量の増加 H24 19.3t → H26 81.8t ⇒全従業員数の増加 H23 4人（生産者3人+事務員1人） →H26 10人（生産者9人+事務員1人） <p>＜販路拡大・広報活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先の開拓 ⇒売上額の増加 H24 6,081千円 → H26 28,799千円 ・原木の確保 ⇒山主及び山師への還元額の増加 H24 1,311千円 → H26 11,010千円

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
「四万十の家」着工 戸数 30戸 (H23：23戸)	(H27年度末見込) 30戸 (直近の実績) 33戸(H27.3月現 在)	A+	H23年8月に、「四万十ヒノキブランド推進協議会」を発足するとともに、モデルハウスの活用や助成制度の創設を通じて、四万十ヒノキの普及、PRをよるブランド化を推進した。その結果、「四万十の家」の住宅着工戸数は、90戸の計画(H24～26)に対し、100戸の実績となっており、事業効果として一定評価できる。 協議会を核としたロゴマークの活用促進などにより、「四万十の家」へのPR効果が更に高まれば、地域産材であるヒノキの利活用にも大きく貢献できる。今後の展開にも期待したい。 <課題> ロゴマークの効果的な活用策の検討など、四万十ヒノキの普及、PRをより一層進めていくためには、4市町村(四万十市、三原村、四万十町、中土佐町)や関係団体の連携体制をより一層強化していく必要がある。	・関係市町村や団体が一丸となった四万十ヒノキの普及に向けた情報発信・PR活動の強化。
備長炭販売量 240 t (H23:16.9t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 81.8 t (H26年 度)	A-	現在、生産者9名、事務局1名の計10名体制で生産組合を運営している。昨年度でふるさと雇用事業での支援が終了し、今年度から自立運営を求められている。 H24年度時点では少なかった販売量も、生産窯の増加、生産者の技術向上により増加した。 (H24：19.3t → H26：81.8t) また、主な出荷先は問屋であるが、関西地方、四国地方の直接販売ルートも確立されてきている。 ウバメガシの植樹に際し、地元農業高校生の協力が得られており、また、製炭現場の見学会も行い、地元資源の有効活用等を説明するなど、地域が一体となった取り組みも始まっており、将来的に町を代表する産業となることを期待したい。 <課題> 今後は、さらなる品質の向上と販売量の拡大に取り組むことが必要である。また、原木(ウバメガシ)の確保や、伐採後の植樹による循環的な資源造成も必要となっている。	・生産技術の向上による品質の向上を図り、更なる売上げの増加 ・関係先との連携によるウバメガシ(原木)の確保対策の推進 ・ウバメガシ(原木)の植樹等による永続的な循環型の資源造成の仕組みづくり
備長炭生産窯 20基 (H23：3基)	(H27年度末見込) 10基 (直近の実績) 10基(H26年度)	A-		
備長炭生産者 20人 (H23：3人)	(H27年度末見込) 9人 (直近の実績) 9人(H26年度)	A-		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>11 地域活性化のための魚加工・販売体制の強化・推進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>宿毛市片島地区に施設を整備し、水産加工物製造・販売を展開することで、漁業者所得向上はもとより、雇用創出や地産地消・外商を進めていく。</p>	<p>〈製造、販売体制の維持、強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県ふるさと雇用 4名 ・真空包装機の導入 (H26) <p>漁業生産基盤維持向上事業費補助金 H26：625千円</p> <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善指導 (H25～27) ・新商品開発支援 (H26～27) 	<p>〈製造、販売体制の維持、強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設整備 (H23) により、生産体制の充実強化を図ることができた。 <p>⇒雇用の創出 (H24～H27見込) 4名 (全員長期)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善指導により、H26年度は補助金を除いても黒字の決算内容となった。 <p>⇒売上額：H24 27,791千円 →H26 37,553千円</p>
<p>12 宿毛湾を中心とする地域水産物の流通・加工体制の推進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>民間事業者による宿毛湾の魚の利用促進・消費拡大及び地元雇用の創出を目指す。</p>	<p>〈商品開発・商品の磨き上げ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業振興アドバイザー招へい 3回 (H26) <p>〈販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外商談会 (シーフード・ショー東京等) への出展 (H26) <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中国での展示会への出展等 (H26) <p>県産振補助金 (ステップアップ事業) 1,746千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCPの取得に向けた講習等の受講 	<p>〈商品開発・商品の磨き上げ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存商品の磨き上げが行われた。 <p>〈販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3社と商談中 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加水産会社：世界43カ国・1200社 ・中国等海外水産会社約70社と商談継続中 <p>⇒売上高 270,252千円 (H26.5末時点)</p>
<p>13 民間企業との連携による水産物の販路拡大</p> <p>《宿毛市・大月町》</p> <p>漁協・民間会社連携による前処理加工施設を漁協市場付近に整備し、地元水産物の付加価値向上と販路拡大に向けた体制づくりに取り組む。</p>	<p>〈加工原魚の安定調達と作業効率の向上による商品の安定生産・供給、新たな主力商品の開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プリフィレ受託加工の実施 (H26～) <p>ヘッドカッター及び真空包装機の導入 (H26)</p> <p>漁業生産基盤維持向上事業費補助金 H26：2,869千円</p> <p>三枚卸機、フォークリフトの導入 (H27)</p> <p>水産加工業連携促進事業費補助金 H27：7,527千円</p> <p>産業振興アドバイザー招へい 5回</p>	<p>〈加工原魚の安定調達と作業効率の向上による商品の安定生産・供給、新たな主力商品の開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プリフィレ受託加工の実施とそれに伴う加工設備の整備 <p>⇒雇用の創出 (H27見込) 正職員2名、パート9名 (うち長期5名、短期4名)</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
冷凍フィレ生産量 30 t (H22 : 12.3 t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 19.9 t (H26年度実績)	A-	以前は、「ふるさと雇用補助金」に依存していた経営体質であったが、H25年の経営改善指導の導入により、H26年度からは黒字経営に転換し、H27年度以降も事業継続が可能となった。 東京・大阪のシーフードショーにも積極的に参加し、販路拡大に取り組んでいる。	・利益率の高い新たな商品開発やビジネスモデルの構築
冷凍キピナゴ生産量 15 t (H22 : 3.6 t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3.3t (H26年度実績)	B	<課題> 主力である学校給食・病院食の製造販売は、売上は年々増加傾向にあり、契約を継続し、今後、更に強化していく必要がある。また、新商品の開発に取り組み、一般市場での販路を拡大していく必要がある。	
売上高 270,000千円 (H22 : 140,000千円)	(H27年度末見込) 280,000千円 (直近の実績) 270,252千円 (H26.5末時点)	A+	自社レストランでの宿毛湾産魚のフェアが好調。また、H27年から新たに展開している、宿毛湾産魚をメインとしたレストランチェーンも、順調に売上げを伸ばしている。 海外市場への売込みを視野に入れ、H26に中国青島での展示会でプリの活魚を出店し、好評を得ており、契約に向けての商談が進んでいる。	・売上のアップに向けた宿毛湾産魚を活用した、自社レストランへの新メニューの提案 ・販路拡大のための県版HACCPの取得 ・営業力の強化に向けた営業職員の雇用及び土佐MBAの受講等による人材育成 ・海外取引の実現に向けた地元関係者との調整及び施設整備等
			<課題> 海外との取引を進めるためには、宿毛市の養殖業者の生産体制の強化や世界基準の衛生基準を満たした施設の整備が不可欠となっており、宿毛湾産魚の知名度を上げつつ、それらの取り組みを推し進める必要がある。	
原魚供給高 1.19億円 (H23 : 0.03億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 0.16億円 (H26年度実績) ただし、受託加工した養殖プリフィレ原魚の取扱推定額は 1.25億円	A-	受託加工した養殖プリの原魚の取引額を含めると、その供給高は、目標値を上回っており、順調に推移している。 H27年度も、前年度の2倍の量を加工する計画となっており、原魚の付加価値の向上に大きく貢献している。	・プリフィレ加工の周年化の実現に向けた体制整備や仕組みづくり等の推進 ・新商品の開発など、閑散期の販路拡大に向けた取り組みの推進
			<課題> プリフィレ加工の期間は、5月～11月であるため、その他の期間については、商品開発や販路開拓に効率的に取り組むなど、通年による一連の仕組みの構築が必要。	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>14 宿毛近海の水産資源を活用した地域ブランド確立・推進事業</p> <p>《宿毛市》</p> <p>ブリやカツオ等、宿毛近海で獲れる魚を活用し、消費者ニーズに基づく商品開発・生産体制充実・販売促進に取り組むことで、地域ブランドの確立と原材料そのものの付加価値化を図る。</p>	<p>〈生産体制の充実強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 水産加工施設整備（H25） 県産振補助金 26,342千円 <p>〈商品開発と販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工品開発 産業振興アドバイザー招へい 5回（H24） <p>〈雇用の創出〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ハローワークへの募集登録等 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営改善計画作成（H24） めざせ弥太郎！商人塾参加（H25・26） 	<p>〈生産体制の充実強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工施設の整備により、衛生管理面の向上と、生産体制の充実強化を図ることができた。 <p>⇒加工品売上高の増加 H22：8,000千円 →H27：220,000千円（見込み）</p> <p>〈商品開発と販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品アイテム数 13品 <p>〈雇用の創出〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 雇用者数の増大 ⇒H24：3名（長期のみ） →H27：18名（長期のみ）
<p>15 加工場の整備による付加価値の高い養殖魚の加工品の販売</p> <p>《宿毛市》</p> <p>養殖場近辺に加工設備を整備することにより、鮮魚の鮮度を保持した付加価値の高い加工品製造に取り組み、通年・一定価格で販売することにより経営の安定化を図り、地域漁家との連携協力体制を構築して、宿毛湾産養殖魚のPRを実施するとともに、漁業者の減少を防ぎ、地域雇用を生み出す。</p>	<p>〈加工品の生産体制の確立〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 水産加工施設整備（H27） 県産振補助金 50,000千円（予定） <p>〈販路拡大〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 県外商談会への出展 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 衛生管理・経営戦略 産業振興アドバイザー招へい 3回（H26） 	<p>〈加工品の生産体制の確立〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 水産加工施設はH27.11月に完成予定 <p>〈販路拡大〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 希望のあった卸売商等へ「ブリの薫焼きたたき」のサンプル送付（H27）
<p>16 サメ漁業の復活に向けた取組</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>サメ肉の加工品の開発と販路開拓により、サメ漁業が成立する浜値で取引される仕組みを構築するとともに、サメによる漁業被害の軽減を図る。</p>	<p>〈原料の安定的な確保と漁業者の確保〉</p> <ul style="list-style-type: none"> サメ漁の実施 効率的なサメ漁業方法の検討 他地域からの原魚購入 <p>〈コスト削減に向けた取り組み〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 原魚買い取り価格の見直し <p>〈ペットフードの需要拡大に向けた取組〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 「まるごと高知」への出品 	<ul style="list-style-type: none"> サメ漁の実施 <p>⇒サメ漁獲量 H24年度：約1 t H25年度：約1.5 t H26年度：約2 t</p> <ul style="list-style-type: none"> 原魚の確保 <p>⇒他地域からのサメ購入数量 H25年度：約1.2 t (室戸0.2 t・宿毛1 t)</p> <ul style="list-style-type: none"> 「まるごと高知」での販売 <p>⇒ペットフード販売量及び金額 (H24～H25) 販売量：約2,600パック 販売金額：約800千円</p> <ul style="list-style-type: none"> サメ被害の軽減 <p>⇒サメ漁前後2週間の立縄水揚げ量平均 H26年度：前 平均702/kg 後 平均1,405/kg</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
加工品売上高 110,000千円 (H22：8,000千 円)	(H27年度末見込) 220,000千円 (直近の実績) 153,332千円 (26年度：H26.7 月～H27.6月)	A+	<p>催事や展示会への積極的な参加と生産体制の強化により新規の取引件数が大幅に増加しており、毎年前年比150%を超える伸び率で、売上げが大幅に向上している。</p> <p>加工施設の整備や販路拡大により、18名（H27.6月末時点）の雇用を創出しており、幡多地域を代表する産業として大きく成長した。</p> <p><課題> 取引先が拡大しており、このビジネスチャンスを見逃さないためにも、生産体制のさらなる充実強化が必要となってきている。また、人材育成による経理等の経営管理能力の強化も課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな設備の導入など、さらなる生産体制の充実強化 ・顧客ニーズをふまえた商品開発及び改良 ・土佐MBAの受講、産業振興アドバイザーの導入等による、経理等の社内人材の育成
加工品売上高 9,729千円 (H26：実績なし)	(H27年度末見込) 54,000千円 (直近の実績) なし	A+	<p>今年11月の開業に向け、工場建設の準備と販路開拓に精力的に取り組んでおり、大手スーパー等との商談も進んでいる。</p> <p><課題> 加工場の開業に向けた体制づくりや人材確保等の準備を円滑に行うことが必要である。また、「フリたき」の知名度アップに向けた、県外市場での営業活動の展開が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・工場建設工事の計画的な進捗管理の徹底 ・広報・PR活動を通じた新たな販路開拓 ・宿毛湾の事業者等の連携強化による販路拡大 ・土佐MBAの受講やアドバイザー導入による経営力、営業力の強化
年間のサメ漁獲量 10 t (H22：1.4 t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) サメ漁獲量：約2 t (H26)	A-	<p>サメ肉のペットフードについてはペット用品業者の協力のもと、製造・販売、商談会への参加等を行ってきたが、H25年度に加工業者が廃業したため中止となった。今後は、加工品開発から、サメ被害の軽減を主眼とした取り組みにシフトしていくことで活路を見出していく。</p> <p>・サメ漁獲量 H24年度：約1 t H25年度：約1.5 t H26年度：約2 t</p> <p><課題> サメ肉は市場取引が少なく、新たな加工業者の協力がなければ商品化が進まない。 サメ漁への出漁者の減少によるサメ肉の確保することが困難になっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな加工業者の確保や加工原料であるサメ肉の確保がいずれも困難である一方で、サメ漁による立縄漁への被害の軽減が見られたことから、今後は、清水サバの漁獲量アップの視点からサメの駆除事業としての取り組みを検討する。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>17 宗田節の販路拡大に向けた取組</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>宗田節加工業は、蕎麦屋等の業務用需要に支えられてきたが、食の多様化等により需要が減少しているため、一般消費者を直接ターゲットにした商品開発や宗田節のPR等を展開し、消費の拡大を図る。</p>	<p>＜宗田節の認知度向上、ブランド化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宗田節の魅力のPR (H24) ・新商品の無料提供、テレビCM、PR資材の作成等の実施 産業振興推進総合支援事業費補助金 (特別承認) 721千円 市補助金3,605千円 合計 4,326千円 <p>＜新製品の開発、販路の開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発、販路拡大 (H25) 産業振興推進総合支援事業費補助金 6,180千円 市補助金3,090千円 合計 9,270千円 ・水産物ブランド化推進事業費補助金 H24 県補助金 2,162千円 市町村補助金 721千円 合計 2,883千円 H25 県補助金 1,753千円 市町村補助金 584千円 合計 2,337千円 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売戦略・戦術の確立 産業振興アドバイザー招へい 3回 (H24) 	<ul style="list-style-type: none"> ・宗田節の魅力のPR ⇒県内外における宗田節の認知度が向上し、一般消費者向け宗田節新製品の売上が増加 H24：887万円 H25：1,837万円 H26：2,880万円 <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発 7アイテム ・宗田節だし昆布茶 ・宗田節だし茶漬け ・宗田節だしバック ・宗田だしニンジンドレッシング ・宗田だしジュレ ・宗田だし味噌 ・宗田だし小夏ドレッシング
<p>18 “川辺の暮らし”を支える豊かな四万十川再生プラン</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十川の恵みを支える汽水域を中心とした河川環境や漁業資源を継続的にモニタリングしながら、流域住民が四万十川の漁業資源を持続的に利用できるようなマネジメントできる枠組みを作っていく。</p> <p>あわせて、アユやアオノリをはじめ、四万十川の恵みを地域外に付加価値を付けて売り出す方策を探っていき、“川辺の暮らし”が継続的に営まれるようなかつての豊かな四万十川の再生を目指す。</p>	<p>＜アユ資源回復の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・天然アユの溯上状況調査の実施 <p>＜アオノリ・アオサノリの漁協ブランドでの販売数量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アオサ・スジアオノリの粉末商品の販売 (H25～) ・第15回「ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」に出展 (H25) ・アオサ・スジアオノリ商品の原藻であるアオサノリ200kg、スジアオノリ50kgの冷凍保管 ・兵庫での商談会「全国キャラバン！食の発掘商談会」に出展 (H26) 	<p>＜アユ資源回復の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アユの溯上調査を継続実施 ⇒H24年度：下流（口屋内）から上流（梶原川合流地点）までの広い範囲で天然アユの溯上を確認。 H25年度：H24年度と比べると産卵親魚の数も少なく、型も小ぶり。 H26年度：天然アユの溯上はH25年度の3分の1程度と予想。 <p>＜アオノリ・アオサノリの漁協ブランドでの販売数量アップの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等での販売数量アップの取り組み ⇒商談会での商談を行った業者のうち (H25年度)「ジャパン・インターナショナル・シーフードショー」では3社と、(H26年度)「全国キャラバン！食の発掘商談会」では2社と取引を開始。 ⇒アオサノリ・スジアオノリ販売金額 平成24年度 66万円 平成25年度 77万円 平成26年度 268万円
<p>19 キピナゴ加工商品の生産体制強化</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町の地域資源の一つであるキピナゴを活用した商品加工体制の基盤強化を図るとともに、大月町道の駅等との連携による県内外の販売促進活動を行う。このことにより、キピナゴの消費拡大、雇用拡大、連携先の売上増等につなげる。</p>	<p>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販促資材の充実 (H24) ・商談会出展 26回 (H25-26) ・展示会・先端技術視察3回 (H26) <p>＜新商品開発・既存商品の改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存商品のブラッシュアップ (H24) 県産振補助金 840千円 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金属探知機等の導入 ・ファストフィッシュ商品に認定 (H24) 	<p>＜販路拡大・販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先の開拓 ⇒26件 (H25-26) <p>＜新商品開発・既存商品の改良＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 ⇒新規4商品 (H23-26)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
宗田節新製品の売上 2,700万円 (H24：887万円)	(H27年度末見込) 宗田節新製品販売額 2,700万円 (直近の実績) 宗田節新製品販売額 2,880万円 (H26)	A+	「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」が主体となったPR活動、新商品の開発や販路開拓等の取り組みにより、宗田節の認知度が徐々に向上し、一般消費者向けの新製品の売上げが増加した。 <課題> 宗田節のさらなる認知度の向上と売上アップに向け、今後のPR活動や普及拡大に向けた方策を検討して必要がある。	・「宗田節をもっと知ってもらいたい委員会」を主体とした継続的な宗田節のPR活動のための体制の構築 ・宿泊施設等との連携による観光客向けのPR活動の推進 ・築地につぼん漁港市場や高知家の魚応援の店等の活用、商談会等への積極的な出展によるPRと外販活動の推進
スジアオノリ、アオサノリ漁協販売金額 625万円 (H22：49万円) 決算期4月～翌3月	(H27年度末見込) アオノリ・スジアオノリ及びアユの資源量は水温・流量などの影響を受け変動することから収量の予測が困難であり、H27年度末の見込は立たない。 (直近の実績) 268万円 (H26)	A-	アユやスジアオノリの枯渇については、様々な要因が指摘されており、徐々にその原因究明や資源復活に向け、関係者同士の協力体制が整備されてきた。 H21年から下流漁協で試験的にはじめたアオノリやアオサノリの取り組みについては、商談会への出展等により、販路が拡大されるとともに、販売金額も増加している。 <課題> スジアオノリ及びアオサノリの収穫量は、川の水温等の影響を受け大きく変動することから、豊漁時に原藻を確保し、不漁時の原藻不足を避けることが課題である。 アユやスジアオノリ・テナガエビの天然資源量が減少していることから、天然資源量の調査や、枯渇原因の究明と有効な対策が課題である。	事業継続に向け、実施主体の推進体制の充実、強化についての協議検討を行う。 ・アオサ・スジアオノリ原藻の確保 ・アオサ・スジアオノリ商品の大量生産体制の構築 ・アユやテナガエビ等の天然資源量のモニタリングの継続及び減少要因のより一層の解明
きびなごケンピの販売袋数 14.2万袋 (H22：5.3万袋)	(H27年度末見込) 13.7万袋 (直近の実績) 11.0万袋 (H26年度：H26.1～H26.12)	A	販路開拓を積極的に行っており、商談会等への出展等による商品の認知度も向上し、販売袋数を着実に伸ばしている。商品開発にも力を入れており、4点の新商品を開発している。 <課題> 販促活動により商品の認知度が上がったため、今後は商品の定番化が課題である。また、海外展開も視野に入れており、高度な食品衛生管理や経営基盤の強化も課題となる。	・海外への輸出も視野に入れた販売戦略の構築 ・商品の定番化に向けた市場ニーズに応じた商品改良 ・高度な食品衛生管理が可能な加工施設の整備 ・経営基盤の強化に向けた経理等のマネージメント人材の育成

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>20 大月町種苗生産施設活用による県内産養殖種苗のシェア拡大</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町種苗生産施設の県内民間事業者による活用を図り、養殖用種苗としてのマダイ・シマアジの増産による市場シェアの拡大、カンパチ等新魚種の生産技術の確立によるビジネスチャンスの拡大を目指す。</p>	<p>＜施設整備・改修＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 海上育成用施設整備（H24） 産業振興推進総合支援事業費補助金 7,237千円 	<ul style="list-style-type: none"> シマアジの種苗生産（約12万尾） ⇒地域貢献として、大月町地先へ放流 新規養殖用種苗生産技術研究 ⇒カンパチ種苗生産 （27年3月末時点で約12万尾）
<p>21 衛生管理強化による干物等水産加工品販路拡大事業</p> <p>《大月町》</p> <p>衛生管理を強化した加工場の新設や増産に向けた加工機器の導入を行うことにより、従来取引のなかった業務筋・小売業などの販路拡大を図るとともに、個人の休眠顧客等に対し、掘り起こしを行う。原魚調達についても地元商人との連携により多様な食材に対応できる商品ラインアップの拡充を進める。</p>	<p>＜加工生産体制の機能充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工品製造機械等導入（H26） 県産振補助金 4,581千円 <p>＜販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 大月町ふるさと振興公社高知食料ギフトカタログへの掲載（H26） アドバイザー導入（大月町商工会）（H27） 高知家の魚応援店制度への参画（H26） 	<p>＜販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 衛生管理を強化した加工場整備による販路の拡大 ⇒2事業者と取引面談（H27.6現在）
<p>22 直七の生産、加工、販売の促進</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地元柑橘の一種である直七をはじめとした地域農産物の加工・販売を推進することで、雇用創出、農家所得向上、地域活性化を図る。</p>	<p>＜生産体制の強化＞</p> <p>生産者の増加による生産量の拡大（予定）</p> <p>＜販路拡大＞</p> <p>衛生管理の見直し</p> <p>＜その他＞</p> <p>法人化による対外的な信用力の向上</p>	<p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 大手食品メーカー4社との商談 ⇒直七果汁60t程度のニーズのあるメーカーとの成約1件、大手コンビニとの成約1件（惣菜への採用） <p>＜雇用の創出＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒H22：1名（長期のみ） →H27：3名（長期のみ）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
マダイ種苗 100万尾 (H24：70万尾)	(H27年度末見込) 0 直近の実績 0	B	マダイ種苗生産については、ペコ病の発生により一時休止中のため実績無しとなった。ペコ病対策が確立されない限り、生産再開は不可能と思われる。 シマアジについては、目標値には届かないものの、一定数の種苗を生産することができた。	・カンパチの人工採卵技術の確立及び孵化後の残存率の向上
シマアジ種苗 50万尾 (H24：15万尾)	(H27年度末見込) — 直近の実績 約12万尾 (H27.3月末時点)	B	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ペコ病対策の確立（マダイ） ・卵質及び生残率の向上（シマアジ） 	
売上高 17,500千円 (H25：13,000千円)	売上高 12,000千円 (H27年度末見込： H27.1～H27.12)	B	加工場整備に向けた準備などで、十分な生産活動や販促活動を行うことができなかったため、今年度の売上は伸び悩む見込み。しかしながら、安定的な顧客（約3000人）を強みに、新たな加工施設をフルに活用しながら、より一層販促活動を強化する予定であり、今後は、好転が期待されている。	<ul style="list-style-type: none"> ・商品のラインアップやブラッシュアップ、パッケージのリニューアル等による大月の独自ブランド化の展開 ・安定かつ安価な原魚の確保に向けた関係者との連携、協力体制の構築 ・売上アップに向けた新たな販路の開拓・営業力の強化
	(直近の実績) 14,342千円 (H26年度：H26.1～H26.12)		<p><課題></p> <p>販路開拓に向けて、HPやパッケージのリニューアルや休眠個人顧客等の掘り起こしを行っていく必要がある。また、多様な消費者のニーズや嗜好に対応できる商品のラインアップやブラッシュアップも今後の課題である。</p>	
直七果実生産量 200 t (H22：21 t)	(H27年度末見込) 直七果実生産量 200 t (直近の実績) 直七果実生産量 130t (H26年度末)	A+	直七の果実生産量は確実に増加している。 (H24：66t⇒H26：130t) また、多くの大手メーカー等との取引の成約を取り付けるなど、販路開拓も着実に進んでいる。また、H27.5月には、懸案となっていた生産組合の法人化が実現され、対外的な信用力も強化されたことから、今後の取引の拡大が期待される。	<ul style="list-style-type: none"> ・生産量の拡大に合わせ、加工ラインの増設・施設整備など、さらなる生産体制の充実強化 ・新規生産者に向けた生産方針の徹底による品質の保持
			<p><課題></p> <p>今後は、生産者の拡大に向けた取り組みや効率的な搾汁施設の整備の検討など、定量・定質の生産体制づくりに向けた取り組みが必要となる。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>23 地域の素材を活用した「おいしいもの」づくり</p> <p>《宿毛市》</p> <p>地域の特産である柑橘類や焼酎等を活用した新たなスイーツづくりをはじめ、宿毛湾で獲れた魚や牛肉、豚肉を活用した商品開発や生産拡大のための施設整備を行うことにより、地域生産者の所得向上を目指す。</p>	<p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の生産者と連携し、OEM、バリエーション増等も含めた商品開発を実施 <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外の商談会、フェア等への参加による販路開拓の実施（3回） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・起業支援型地域雇用創造事業（H25） 	<p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 25アイテム <p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規取引先7社
<p>24 土佐清水市地域再生計画（大岐地区等の開発計画）</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>地域資源としての「食」の再生・活性化を官民協働のもと、地域が一体となって実施するとともに、大岐・三岐地区開発による施設整備等への取組と併せて、雇用の創出と地域の再生を推進する。</p>	<p>＜商品開発及び販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品（食品）の開発及び販売 ・展示会等への参加 ・県内外催事等での販促PR活動 	<p>＜商品開発及び販促活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発・販売と展示会等への参加による販路拡大を継続的に行い、売上げは順調に拡大。 <p>⇒ 売上額の拡大 H22：13.6億円 → H27見込：17.1億円</p> <p>食品の取引店舗数 236店舗（H27.3月末）</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
新商品の開発 8アイテム (H23：5アイテム)	(H27年度末見込) 25アイテム (直近の実績) 25アイテム (H26 年度末)	A+	地域の生産者等とも連携し取り組んできた結果、H27年度末目標を大きく上回る数の新商品を開発した。 積極的な販路拡大に取り組んだことにより、取引先数もH27年度末目標を上回っている。 <課題> 先行投資を可能とする資本力や資金力の蓄積が課題であり、引き続き商品開発や販路拡大に取り組むことにより、しっかりとした経営体力をつける必要がある。	・地域内の素材を利用した、消費者や市場のニーズに応じた商品開発 ・積極的な県内外での商談会・フェア等への参加による販路拡大
取引先数 5社 (H24：3社)	(H27年度末見込) 8社 (直近の実績) 7社 (H26年度末)	A+		
雇用者(臨時・パートを含む) 200人 (H22：170人)	(H27年度末見込) 197人 (直近の実績) 197人 (H26年度末)	A	地元の水産物(メジカ)の活用量や売上額も順調に拡大しており、H26年度末時点で、H27年度末の目標を大きく上回っている。 雇用者数についても、ほぼ目標数値に近く、地域にとっての雇用の受け皿になっており、地域の活性化に大きく貢献している。地元を代表する事業者として成長を遂げている。 <課題> 原魚不足による原価上昇で利益率が低下したことから、原魚の安定確保に向けた対策に取り組む必要がある。また、総売上高の一割程度にとどまっている食品部門をより一層強化していく必要がある。	・関連事業者と連携しつつ、土佐清水市が進めるホールディング化を念頭に置いた地域ぐるみでの総合的な取り組みの推進。 ・原魚の安定確保(漁業生産、調達)に向けた体制づくり ・食品部門の販売拡大を図るため、国内・海外での展示会等の販促活動を継続・強化
地元水産物の活用 2,800 t (H22：2,580 t)	(H27年度末見込) 3300 t (直近の実績) 3,129 t (H26年度末)	A+		
売上額 15億円 (H22：13.6億円)	(H27年度末見込) 17.1億円 (直近の実績) 16.71億円 (H26年度末)	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>25 地域資源を統括したプログラム構築によるしみずの元気再生事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>大岐地区に整備される加工施設に生産者が参画できる仕組みづくりや加工された商品を市内外の市場に流通及び販売する仕組みを構築する。また、加工品の一般消費者向けの個別配送、海外への販路拡大など、地域資源を活かした経済の活性化を推進する。</p>	<p>＜新たな特産品開発とOEM生産事業の推進・強化＞</p> <p>産業振興センター助成事業（経営革新計画支援事業）を活用し、OEM生産体制づくりと商品開発。（H24）</p> <p>＜販促と流通の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等への参加 ・県内外催事等での販促PR活動 	<p>＜新たな特産品開発とOEM生産事業の推進・強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発 <p>⇒7商品</p> <p>・新商品の開発やOEM生産体制づくりの実施により、生産体制の強化充実を図った。</p> <p>⇒雇用の創出（H24～H27見込）2名</p> <p>＜販促と流通の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等の参加による販路拡大を継続的にを行い、売上げの拡大に繋がった。 <p>⇒ 売上額の拡大 H22:1.18億円 → H27見込: 2.07億円</p>
<p>26 土佐清水発！宗田節が良くでる加工施設整備・販路拡大事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>宗田節関連商品の製造力の向上及び衛生管理体制の充実により、販売・販路の拡大を図るとともに、新たな商品開発等へも取り組みながら、宗田節生産者の所得向上及び地域の安定した雇用の創出を目指す。</p>	<p>＜製造体制の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産加工施設、厨房設備の整備（H26） 産業振興推進総合支援事業費補助金 9,982千円 その他11,581千円 合計 21,563千円 ・加工体制の強化 産業振興アドバイザー招へい 5回（H26） <p>＜販路拡大及び販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等への参加 ・県内外催事での販促PR活動 	<p>＜製造体制の強化・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設の整備とアドバイザーの助言により、衛生管理面の向上とあわせ、生産体制の充実強化ができ、売上げ拡大に繋がった。 <p>⇒ 売上額の拡大 H22: 22,000千円 → H27見込: 48,000千円</p> <p>＜販路拡大及び販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示会等の参加による販路拡大を継続的にを行い、売上げの拡大ができた。
<p>27 地元農産物を使った商品開発事業</p> <p>《四万十市》</p> <p>農業と製造業が連携し、相互のノウハウを活かした新商品を開発・販売することにより、地産地消・外商および地域の活性化を推進する。</p>	<p>＜原材料となる地元産農産物の供給と地元産商品の生産から販売までの仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種イベント等での販売促進活動 106回 ・商談会 21回 ・新商品の開発 <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農商工連携検討チーム会 28回 ・農業創造セミナー参加 4回（H26） 	<p>＜原材料となる地元産農産物の供給と地元産商品の生産から販売までの仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会等への参加 <p>⇒商談会等への参加を通じた成約件数 68件</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品アイテム数 アイテム数 20

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
雇用者（臨時・パートを含む） 70人 (H22：55人)	(H27年度末見込) 57人 (直近の実績) 57人 (H26年度末)	A-	宗田節関連商品は、市場からの引き合いもあり、売り上げが好調。商品力もあり、将来的な伸びしろが期待できる。特産品づくりだけでなく、一次加工やOEM生産の事業も継続して実施しており、目標数値に近い雇用の創出も実現している。 また、地元農産物等の活用についても、目標数値を大きく上回っており、地域経済に大きく貢献している。	・土佐清水市が進めるホールディング化を念頭に置いた地域ぐるみでの総合的な取り組みの推進 ・原魚の安定確保（漁業生産、調達）に向けた体制づくり ・主力商品の絞り込みによる生産拡大と増収に向けた体制づくり ・冷凍事業の改善に向けた方策の検討
地元農産物等の活用 100 t (H22：86 t)	(H27年度末見込) 300 t (直近の実績) 85 t (H26年度末)	A+	<課題> 原魚を確保することが難しくなっており、主力商品の供給不足が生じている。また一部の商品では生産効率が低下しており、取引先への供給の遅滞も見られる。 原魚の水揚げ量等によって、冷凍施設の稼働率が変動することから、安定的な冷凍施設の利活用の方策を検討する必要がある。	
売上額 2.5億円 (H22：1.18億円)	(H27年度末見込) 2.07億円 (直近の実績) 1.21億円 (H26年度末)	A		
売上高 36,000千円 (H24：22,000千円)	(H27年度末見込) 48,000千円 (直近の実績) 47,600千円 (H26年度末)	A+	県外での商談会やイベントへの参加など、地産外商を推し進めることによって、売上額は、年々、順調に拡大しており、H26年度末時点で、既にH27年度末の目標額を大きく上回っている。 H26年には、加工施設の整備とアドバイザーの導入により、衛生管理面での向上も図ることができた。ここ数年で、着実に経営力が強化されており、今後の更なる飛躍が期待できる。 <課題> 取引量の拡大に伴い、今後、さらなる衛生管理面の向上と生産体制の強化が求められている。 現在、売上額のほとんどが、1商品に集中しているため、新たな主力商品の確立も必要となっている。	・衛生管理面の更なる向上に向けたアドバイザーの導入等 ・売れ筋商品等の販路拡大に対応するための生産体制の強化 ・主力商品の確立に向けた既存商品の磨き上げや新たな商品開発
新商品の開発 15アイテム (H22：7アイテム)	(H27年度末見込) 22アイテム 48種類 (直近の実績) 20アイテム43種類 (H26年度末)	A+	各事業者が積極的に商品開発を行い、H26年度末で目標を達成している。 県外での催事等への出展や商談会へ参加など、営業活動も意欲的に展開しており、新規の販路開拓や販路拡大も概ね順調に進んでいる。 <課題> 今後は、事業者相互のネットワークを活かしながら、開発した商品の売り込みやPR活動を展開し、新たな販路開拓に取り組むことが必要である。また 大口の取引先の獲得など、核となる販路を確保することが必要となっている。	・県外での競争に勝ち抜くための主力となる商品づくりに向けたアイテムの磨き上げ ・飲食店との連携やスーパー等での実演販売による地元での認知度向上 ・商談会や催事の継続的な参加など、更なる外商活動の促進による販路の拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>28 「いちじょこさん市場」を拠点とした中心市街地活性化の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市一条通商店街のスーパー跡地を利用して整備された「いちじょこさん市場」を拠点に、地元の素材を活用した食育の啓発・地産地消の交流拠点として、商店街の活性化を図る。</p>	<p>〈目標販売額の達成〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポイントカードの発行（H25） ・品揃えの強化（H27） <p>〈販売チャンネルの拡大〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街イベント等への出店 ・大皿販売の継続 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会計システムの見直し（H26） ・緊急雇用2名（H24） ・ふるさと雇用2名（H24～H26） 	<p>〈目標販売額の達成〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ポイントカードの発行。 <p>⇒ポイントカード利用者が8割とリピーターを獲得できた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品の品揃え強化の取り組み <p>⇒天候等により商品が品薄のときに産地市場からの仕入れが可能となり品揃えが強化された。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元農家から直接野菜の集出荷を行うことで地産地消の推進を行った。 <p>⇒集荷者数：32名 出荷者数：130名（H27.6月現在）</p> <p>〈販売チャンネルの拡大〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街等の連携を強化した結果、地域の協力を得られるようになった。 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・催事スペースを地域の婦人会や老人クラブ等の定例会で活用してもらうことで、地域コミュニティの活性化につながった。 <p>⇒利用頻度：約2回/月（H26）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人員の削減等の経費や会計システムの見直しを行った結果、利益率の改善、生産者への支払い体制の改善につながった。（H26）
<p>29 栗からはじまる西土佐地産外商プロジェクト</p> <p>《四万十市》</p> <p>西土佐地区の栗園再生に向け、「より高く、より多く売るしくみ」と「栽培しやすい環境づくり」を平行して取り組むことで、地域内外を巻き込んだ新しい地域ビジネスを目指す。</p>	<p>〈より高く、より多く売るしくみづくり（高付加価値化、情報発信）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商談会、物販への参加、販売促進の実施 ・HPリニューアル、ネット販売開始（H26） ・商品開発 <p>新商品新サービス開発支援事業（H25） 小規模事業者持続化補助金（H26）</p> <p>〈栽培しやすい環境づくり（高価買取、栽培技術支援・基盤づくり）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栗農家への栽培指導 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工・在庫管理方法の習得 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） ・ふるさと雇用1名（H24～H26） ・起業支援型雇用1名（H25～H26） 	<p>〈より高く、より多く売るしくみづくり（高付加価値化、情報発信）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・積極的な展示商談会等への出店により新規取引先数が増加した。 <p>⇒H25：7社 H26：7社 合計 14社増</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国連事業等の活用により新商品の開発に至った。 <p>⇒H25：栗パウダー H26：焼栗 H27：栗焼酎（予定）</p> <p>⇒新規雇用（H27.4月時点） 正規2名、長期雇用2名</p> <p>〈栽培しやすい環境づくり（高価買取、栽培技術支援・基盤づくり）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・契約農家への定例会での栽培指導の結果、各農家ごとの技術力が向上し、収穫量が増加しつつある。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
雇用者数（常勤） 3名 (H22：2名)	(H27年度末見込) 3名 (直近の実績) 3名 (H26年度末)	A+	市内では、周辺のスーパーの店舗数が減っていく中、地域住民にとっても、「いちじょこさん市場」の重要性が増している。雇用者数や売上高は、目標値には届いていないが、H26年度に経営体制の見直しを行い、経費削減に努めた結果、経営改善につなげることができた。 市場からの野菜の仕入れを行うことにより、取り扱いの品数の充実や数量の増加を図るなど、消費者へのサービス向上に取り組んでいる。	・経営の安定化に向け、さらなる経費削減や販売促進などによる売上額の増加 ・催事スペースの活用や地域イベント等への継続的な出店など、地域に受け入れられる店づくりの推進 ・高齢者など、地域からのニーズが高い、弁当、惣菜の宅配システムの充実等による地域との結びつきの強化
雇用者数（パート） 7名 (H22：5名)	(H27年度末見込) 5名 (直近の実績) 5名 (H26年度末)	A-	<課題> 現在も、引き続き経営改善を行っている段階であり、抜本的な売上額の向上には、結びついていない状況で、今後ともに継続的な取り組みが必要である。 農産物の集出荷件数に関しては、昨年の台風による道の崩落の影響等を受け、やや減少傾向にあることから、集荷者数、出荷者数の増加に向けた体制の再構築や品揃えの強化に取り組む必要がある。	
売上額 60,000千円 (H24 ：44,709千円)	(H27年度末見込) 47,000千円 (直近の実績) 44,250千円 (H26 年度末)	A-		
栗加工品製造量 8 t (H22：1.5 t)	(H27年度末見込) 4.0 t (直近の実績) 4.0 t (H26年度 末)	A-	産業振興アドバイザー制度の活用により、新たな商品の開発や既存商品の見直しを行った結果、歩留まりが改善され、仕入れ量に対する製造率が向上した。 催事や展示商談会への参加など、外商活動にも積極的に取り組むことで、取引先の件数も増加している。	・栗農家への栽培指導や自社栗園への新植の継続等、地域内の栗の収穫量の増加に向けた取り組みの推進 ・閑散期の対策として、栗以外の素材による新たな加工品の開発
原材料（生栗）の仕 入量 12 t (H22：2.5 t)	(H27年度末見込) 6.5 t (直近の実績) 6.5 t (H26年度 末)	A-	<課題> 地域全体の栗の収穫量が、天候不順等の要因により伸び悩んでいる。栗農家への栽培指導や集荷サービスを行うことで、必要量の確保を目指しているが、毎年、安定的に数量を確保していくことが課題となっている。 経営の安定化に向け、栗の加工作業以外の時期（閑散期）における新たなビジネスにも取り組む必要がある。	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>30 四万十牛の商品開発・販売</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市西土佐地域の畜産家・農家・加工業者が連携し、四万十川にこだわった加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大する。</p>	<p>〈商品開発・製造・販売〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発（H25） ・新商品新サービス開発支援事業 <p>〈原材料供給体制の強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜産施設規模拡大（H27・予定） ・レンタル畜産施設等整備事業費補助事業 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略 ・産業振興アドバイザー招へい 3回（H26） 	<p>〈商品開発・製造・販売〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国商工会連合会事業等の活用 <p>⇒商品候補10品が完成した。</p> <p>〈原材料供給体制の強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H27.12畜舎完成予定 <p>⇒四万十牛の生産能力が約2倍に拡大（予定）</p> <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施主体法人化（H27.6） ・焼肉店開業（H27.4） <p>⇒新規雇用 5名（うち長期1名、短期4名）</p>
<p>31 西土佐拠点ビジネス推進事業（売り出せ西土佐プロジェクト）</p> <p>《四万十市》</p> <p>各種団体や地域産業従事者など多様な人材・組織が連携し、地域産品・加工品の開発・販売、体験交流推進、情報発信、施設整備等を行い、幡多地域の北の玄関口としての総合発信拠点づくりを行い、地域の活性化を目指す。</p>	<p>〈地域ならではの商品づくり、販売戦略〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発ワークショップ（H27） ・産業振興アドバイザー招へい5回 <p>〈マンパワーの効果的活用〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・緊急雇用2名→1名（H24～H25） ・ふるさと雇用2名（H25～H26） <p>〈運営体制構築、拠点施設整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備（H27・予定） ・木造公共施設等整備事業費補助金 H27：35,926千円 ・木の香るまちづくり推進事業費補助金 H27：5,000千円 ・運営体制構築ワークショップ（H26） 	<p>〈地域ならではの商品づくり、販売戦略〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国展開支援事業等の活用や商品開発に関するワークショップを開催し、地域内事業者が参加することで、地域の特色を活かした道の駅での販売予定商品数が増加した。 <p>⇒商品数：23商品（H26年度末）</p> <p>〈運営体制構築、拠点施設整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備完了（H28.3予定） <p>⇒H28.4.10道の駅開業（予定） H28.3.31プレオープン（予定）</p>
<p>32 四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略の構築</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市の漁業、農家・加工業者、販売者が連携し、四万十素材を中心として加工商品を開発・製造・販売することで、地域内外での売上を拡大し、地域活性化を目指す。</p>	<p>〈自社製品の強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新商品開発 ・商談会への出席 ・加工場の増設 <p>〈地域商社としての役割強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市地域商品研究会活動 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食文化、伝統技術の継承 ・四万糖、河原茶（きし豆茶）を畑を借りて栽培中 	<p>〈自社製品の強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3アイテム（9種類）の新商品開発 <p>⇒商談会を通じた成約件数 10件（H27.6月末現在）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場の増設 <p>⇒商品の増産が可能となり生産体制が強化された。</p> <p>〈地域商社としての役割強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四万十市地域商品研究会の設立（H26.10月） <p>⇒四万十市地域商品研究会を9回開催 POPづくりセミナーの実施等（計3回開催予定）により販売促進のスキルアップに繋がった</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
新商品売上高 6,000千円 (H25：実績なし)	(H27年度末見込) 実績なし (直近の実績) 実績なし(H26年度末)	B	当初目標としていた四万十牛を活用した加工品の製造に向けて開発を行っていたが、加工施設等に係る経費が高額になり採算が合わないことから、H26年から直営店の開業にシフトチェンジし、H27年4月に四万十市西土佐に焼肉店を開業した。これにより、地域での新たな雇用の創出(5名)につながった。 県内外の飲食店から四万十牛の需要が増加してきたことから、H27年度中に、レンタル畜産施設等整備事業を活用し、現在の約2倍の規模に畜舎を整備し、頭数を増やすなど、生産体制の充実、強化にも努めている。 <課題> H28年3月には、地元で道の駅「よって西土佐」が開業する予定であり、そこで販売する加工品の開発に取り組むことが急務となっている。	・四万十牛や店舗の積極的なPRを行うことにより、集客力を高め、経営の安定化を図る。 ・畜舎の増設工事を進捗に努めるとともに、増築後には順次頭数を増やし、現在の約2倍の生産量を確保する。 ・道の駅で販売する商品の開発(将来的にはH25に開発した商品の販売も検討する)
商品数 14商品 (H22：6商品)	(H27年度末見込) 33商品 (直近の実績) 23商品(H26年度末)	A+	道の駅「よって西土佐」は、H28年3月の開業に向けて、ほぼスケジュール通りに建設工事が進んでいる。道の駅で販売する商品の開発や品揃え、運営体制の構築に向け、他の道の駅との連携や外部人材の活用を図りながら、着実にソフト面での準備も進められている。 <課題> 商品の開発数は、目標を達成したものの、地域資源を活かした独自色がある商品を多数品揃えするためには、さらなる商品づくりが急務となっている。 地域外からの誘客を図り、道の駅として定着化させるためには、道の駅の職員をはじめ、納品業者、地域住民等地域全体での受け皿づくりとおもてなし意識の醸成に取り組んでいく必要がある。	・道の駅関係者や地域住民を対象とした「おもてなし講座」の開催による受け入れ態勢の構築や意識の醸成 ・新たな商品づくりに向けた地域の事業者や住民グループでの取り組みの強化 ・加工品づくりのための生産体制の確保
雇用者数 正規2名+α (H22：パート2名)	(H27年度末見込) 正規4名、パート12名 (直近の実績) 正規3名(H26年度末)	A+		
商品売上高 30,000千円 (H25：23,000千円)	(H27年度末見込) 35,000千円 (直近の実績) 30,000千円 (H26年度末)	A+	H26年10月に、「四万十市地域商品研究会」が発足したことにより、地域の商品づくりの柱となり、商社的な活動や地産外販の取り組みを活性化させる基盤(プラットフォーム)ができあがった。自社製品も、施設の整備や機械化を図ることによって、増産が見込める体制になった。 県外での商談会や展示会等にも積極的に参加し、販路も順調に拡大している。 <課題> 今後、販路を拡大していくためには、地域の農業者等との連携体制を図り、安定的な原材料の供給の仕組みを作り上げることが必要である。	・原材料の確保や売上等の状況を踏まえつつ、必要に応じて加工場の拡大など増産体制の構築 ・「四万十市地域商品研究会」や地元の農業者等との連携を強化し、主な活動である商社活動の強化、充実 ・新たな商品づくりや既存アイテムの磨き上げのための研修会、講習会の開催

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>33 拠点ビジネスの推進（大月町まるごと販売事業）</p> <p>《大月町》</p> <p>ふれあいパーク大月を拠点に、特色ある地域資源を活用した拠点ビジネスモデルの構築に向けた事業展開を図る。</p>	<p>〈地場産品総合販売ビジネス（ファンづくり）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内の他事業者と「大月まるごと販売プロジェクト」を立ち上げ、連携した販売促進を実施。 ・ふれあい市出品者協議会を立ち上げ、協議会と共催による月1回イベントを実施（H27） <p>〈特産品開発生産ビジネス（ものづくり）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品のブランド化 産業振興アドバイザー招へい 5回（H26） <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅大月トイレ改修（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,522千円 町継ぎ足し補助 1,522千円 合計3,044千円 ・wi-fi設備整備（H26） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 高知県資源魅力向上事業 149千円 町継ぎ足し補助 150千円 合計299千円 ・緊急雇用事業を活用した雇用2名（H25） ・地域おこし協力隊（外商担当）1名配置（H27） 	<p>〈地場産品総合販売ビジネス（ファンづくり）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各イベントを実施し、話題づくりを継続した。 ⇒道の駅来客数（レジ通過数） H23：17.3万人→H26：17.5万人 （過去最高人数17.7万人：H25） <p>〈特産品開発生産ビジネス（ものづくり）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水・土曜日のへら寿司専門販売コーナーの設置 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ギフトカタログの作成・配布 ⇒夏季 申込204件 売上934千円 ⇒冬季 申込434件 売上1,759千円
<p>34 苺を核とした6次産業化</p> <p>《大月町》</p> <p>大月町の新しい加工品として注目されている苺りりの販売拡大および新商品開発により、苺を大月町の新しい特産品として育成し、生産から加工・販売までの一貫体制の構築を目指す。</p>	<p>〈販路開拓及び広告宣伝活動〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外で販路開拓及び広告宣伝活動を展開 <p>〈新商品開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハーブティーの商品化（3種類） ・ご当地氷の新規開発（4種類） 	<p>〈販路開拓及び広告宣伝活動〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内外での販路開拓及び広告宣伝活動の実施 ⇒新規開拓 約100件（H25-27見込み） イベント販売 例年約14イベントに出展 <p>〈新商品開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ハーブティーの商品化（3種類） ・ご当地氷の新規開発（4種類） ⇒H24：355万円→H26：400万円
<p>35 月光桜からはじまる「牧野富太郎のみち」づくり</p> <p>《大月町》</p> <p>地域資源のひとつである牧野富太郎の足跡を活かし、観光振興を図るとともに、牧野富太郎や植物に関連した商品開発に取り組み、モノづくりによる起業促進や地域活性化を目指す。</p>	<p>〈販路拡大・販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アドバイザーの導入（H24） ・フェイスブック・HPの運用開始（H25） <p>〈観光イベントの実施・開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種観光イベントの実施 ・緊急雇用事業を活用した月光桜周辺整備 ・イベント実施（H24） <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ラッピング技術習得 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） ・イラストレーター技術習得 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） 	<p>〈販路拡大・販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品開発 ⇒H22：19アイテム→H26：24アイテム <p>〈観光イベントの実施・開発〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・各種観光イベントを実施し、観光客受入数増加 ⇒H22：444人→H26：844人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
ふれあいパーク大月 売上額 2.5億円 (H22：1.69億 円)	(H27年度末見込) 1.97億円 (直近の実績) 1.86億円 (H26年度：H26.4 ～H27.3)	A-	直販所は、地域の生産者や住民にしっかり定着し、順調に来客数と売上を伸ばしている。売店は、観光客向けであるため、来客数や売上が天候に左右されやすいことから、商品のラインナップの見直しを行うなど収益増加を目指した取り組みを進めている。 H27年度からふるさと納税のお返し特典として採用されたため、今後、通販部門での売上増が期待される。 <課題> 自社商品の製造や販売にかかる人件費の見直しが必要である。また、今後の更なる来客数や売上の増加につなげるための話題づくりや仕掛けなど販売戦略づくりが課題となっている。	・自社商品の製造、販売の体制の再構築 ・将来を見据えた永続的な販売戦略の確立 ・町内の商品の造成と磨き上げ、販売力の強化 ・道の駅を核としたにぎわいづくりの継続的な取り組みの促進 ・ふるさと納税の特典充実と商品PRの推進
毎氷り販売 7,000万円 (H22 ：4,409万円)	(H27年度末見込) 5,500万円 (H26.12～ H27.11) (直近の実績) 5,388万円 (H25.12～ H26.11)	A-	これまで、イベント出展や販売店等への訪問活動など、販路開拓を積極的に展開した結果、商品がすっかり定着している。 地道な営業活動を展開することにより、毎年、安定的に新規契約も確保している。現在、販売店舗数も160を超え、順調に業績を伸ばしている。こうしたことから、経営力も着実に身につけ、H26年からは、黒字経営に転換している。	・海外展開も視野に入れた「莓氷り」関連商品の更なる販路の拡大 ・取引の拡大に対応するための廃校を利用した事務所、冷凍施設等の移転等の検討 ・効率的な生産活動を行うための生産施設の運用方法の見直し
その他商品販売 760万円 (H22：1.2万円)	(H27年度末見込) 550万円 (H26.12～ H27.11) (直近の実績) 400万円 (H25.12～ H26.11)	A	<課題> 商品の売り上げが天候に左右されやすく、安定的な商品取引が難しい。 生産施設の維持管理費用が負担となっている。冷凍庫の容量内でOEM商品と「莓氷り」を同時に保管する必要があるため、新商品開発にも限界がある。	
商品数 31アイテム (H22 ：19アイテム)	(H27年度末見込) 30アイテム (直近の実績) 24アイテム (H26年度：H26.1 ～H26.12)	A	月光桜に関するイベントが定着し、観光客の受入数は、年々増加している。また地域の資源を活用した商品開発に進めることで、アイテム数も増加しており、ほぼ目標が達成できる見込みである。	・観光協会等と連携したイベント等のPR活動の拡大 ・地域全体を巻き込むことによる活動に必要な人手や人材の確保 ・資金確保による販促活動の強化・充実 ・外部の人との交流促進による新規活動の検討
販売目標 400万円 (H22：125万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 89万円(H26年 度：H26.1～ H26.12)	B	<課題> 他の業務との掛け持ちで多忙であるために、十分な販促活動を行うことができず、売上額を伸ばせていない。 観光イベントのための周辺整備や、その他活動に必要な人材の確保が急務となっている。 資金の確保も大きな課題となっている。	
観光客受入数 1,000人 (H22：444人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 844人 (H26年度：H26.4 ～H27.3)	A		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>36 黒潮印の商品開発</p> <p>《黒潮町》</p> <p>天日塩、黒砂糖など、黒潮町の安全で質の高い基本調味料と地域資源とを組み合わせることによって、付加価値の高い農林水産加工商品を開発する。また、遊休農地を活用したサトウキビ等の栽培、企業への安定供給や加工による商品化などを進め、地域の雇用の場の創出と所得の向上を図る。</p>	<p>〈調理加工販売、バックヤード施設の整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H22加工施設を建設し、加工商品づくり開始 黒糖やラッキョウ加工品の開発 <p>〈らっきょう、サトウキビ等原料確保（栽培面積の拡大）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サトウキビ畑栽培面積の拡大 <p>〈観光事業との連携による体験観光の推進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・搾汁体験プログラムを造成 	<p>〈調理加工販売、バックヤード施設の整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工商品の造成 ⇒ラッキョウ加工品が県内大手スーパーで販売開始（H23） ・百貨店D社へのギフト商品納入（H25） ・町給食センターへの黒糖の納入（H25.26） <p>〈らっきょう、サトウキビ等原料確保（栽培面積の拡大）〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒サトウキビ畑栽培面積：300a（H26） <p>〈観光事業との連携による体験観光の推進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラム受け入れ人数 ⇒受け入れ人数 50人
<p>37 カツオ文化のまちづくり事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>日本一のカツオ漁獲高を誇るカツオ一本釣り船団を有する黒潮町佐賀地域において、カツオを使った漁師町ならではの味の提供、新商品開発、PR等の取組を進めることによって、「カツオ文化のまち」としてのブランド化を図り、所得の向上につなげる。</p>	<p>〈新商品の開発及び「漁師の味」の提供〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮一番館でのレストランメニューの開発 ・道の駅「なぶら土佐佐賀」への「漁師のおばちゃん味の味」のおかずメニューの提供 <p>〈新商品等の販売体制の構築〉</p> <p>黒潮一番館</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食材の仕入れや道の駅へのおかず納品等のための自動車のリースを開始（H26.4月～） <p>〈黒潮町に水揚げされたカツオのブランド化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マリンエコラベルの取得（H23）後、ネットを活用したPRや商談会等での販促活動を実施 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休館日を活用した地域特産品の販売市（びりびり市）の開催（H25.4月～） ・「まるごと高知」におけるテストマーケティングの実施（H25.9月） ・漁業生産基盤維持向上事業 <p>H24 県補助金 900千円 市町村補助金 457千円 合計 1,357千円</p> <p>H25 県補助金 483千円 市町村補助金 242千円 合計 725千円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・水産物ブランド化推進事業費補助金 <p>H24 県補助金 1,596千円 市町村補助金 750千円 合計 2,346千円</p> <p>H25 県補助金 1,496千円 市町村補助金 748千円 合計 2,244千円</p> <p>H26 県補助金 741千円 市町村補助金 370千円 合計 1,111千円</p>	<p>〈新商品の開発及び「漁師の味」の提供〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・黒潮一番館でのレストランメニューとして、安価な週替わり定食を開発し、選択メニューを増やした。 ⇒H27：2種（注文は週に2～3個程度） ・道の駅へのおかずメニューを毎日納品 ⇒H26.4月～毎日2種類のおかず（トータル3Kg、1Kg当たりの売価：1,000円）を納品。 <p>〈新商品等の販売体制の構築〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自動車リースにより、黒潮一番館の販売方法が店内のみから、近隣店舗への販売促進活動へと広がった。 ⇒1カ月当たり、約90,000円の売り上げ増 <p>〈黒潮町に水揚げされたカツオのブランド化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ぐるなび：情報雑誌」への連続掲載（H24.10月～）やシーフードショーでの販促活動等により日戻りカツオの受注が増えた。 ⇒シーフードショー（約定1件） <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休館日を活用した販売市の開催による交流人口の拡大 ⇒H25：720名、H26：491名 ・まるごと高知テストマーケティング売上高：約150,000円（20本）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
特産協売上 3,000万円 (H22: 430万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 4,506千円 (H26.4.1~ H27.3.31)	A-	<p>これまで、主に黒糖やラッキョウの加工商品の開発に取り組み、生産農家から原料買い取りをすることによって買い支えの役割も果たしていたが、原料単価が徐々に高騰し、買い支えを目的とした商品づくり自体の意味が薄れている。これまでの、カリン糖やらっきょう漬け、アイスクリーム等の商品を新たに開発しホテルやコンビニ、百貨店への販促活動を行ったが、雇用の創出や所得の向上にはつながっていない。</p> <p>H26.3月に、「(株)黒潮町缶詰製作所」を設立したことにより、黒潮町特産品開発推進協議会の機能を継承した。</p> <p><課題> これまで開発したの商品の更なるブラッシュアップによる新たな主力商品づくりが必要 生産効率を高めるために、生産体制の見直しと設備の充実を図る必要がある。</p>	機能を継承した(株)黒潮町缶詰製作所の取り組み等と連動させ、町全体の加工品づくりの取り組みとして、総合的、一体的に進めていく。
サトウキビ栽培面積 350a (H22: 270a)	(H27年度末見込) 300a (直近の実績) 300a (H26年度末)	A-		
体験者数 500人 (H25: 30人)	(H27年度末見込) 50人 (直近の実績) 50人 (H26年度末)	A-		
交流人口 18,000人 (H22 : 12,000人)	(H27年度末見込) 21,400人 (直近の実績) 21,268人 (H26年度末)	A+	<p>H23年度以降、町内事業者等がカツオを利用した新たな商品の開発は実施していないが、「黒潮一番館」におけるレストランメニューの開発はもとより、佐賀道の駅「なぶら土佐佐賀」(H26.4月オープン)との連携による、「漁師のおばちゃん味の味」の小鉢料理など取引がはじまっている。</p> <p>年間通じて、JF女性部が中心となり、県内外でカツオの販売活動を積極的に行うことにより、「カツオのまち土佐佐賀」を対外的にアピールしており、一定の誘客につながっている。</p> <p>これらの取り組みの相乗効果により、交流人口は目標値の118%(3,268人の増)の増加に繋がった。</p> <p><課題> まちづくり事業の核となる「黒潮一番館」は、近年のカツオの不漁、高騰等が要因で、年末年始にかけて1カ月以上も閉店を余儀なくされた。今後は、原魚を確保するための対策や仕組みづくりが課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「黒潮一番館」の取り組みの充実・強化に係る検討 ・「カツオのまち土佐佐賀」をPRするための黒潮一番館と道の駅「なぶら土佐佐賀」を核とした、佐賀地域が一体となった取り組みの推進 ・交流人口の拡大に向けた、もどりカツオ祭り等のイベントの継続開催及び実施内容の充実

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>38 佐賀地区の地域資源を活用した拠点ビジネスの推進</p> <p>《黒潮町》</p> <p>地元の魚介類や農産物を使ったレストランや、農林水産物加工品の直販、幡多地域の観光などの情報発信機能を有する施設を黒潮町佐賀地区に整備し、地域が主体的に運営することで、地域の魅力の発掘・発信や消費の拡大、交流人口の拡大を図る。</p>	<p>〈運営体制の構築〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 運営主体組織の設立（H25.10月） （株）なぶら土佐佐賀 指定管理者としての承認（H25.12月） <p>〈地域資源活用総合交流促進施設整備（農林水産物直販所・飲食施設）</p> <ul style="list-style-type: none"> 直販所及びレストラン等拠点施設整備（H25） 産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円 <p>〈商品開発・販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品開発 業務用商品開発プロジェクト事業のアドバイザー招へい：1回（H26） 黒潮町単独産振補助金の活用 <p>〈観光案内等機能充実・強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 観光案内板の作成、外国語版パンフレット作成 高知県観光案内板等整備事業補助金（H25～H26） 県補助金 1,050千円 町補助金 1,974千円 合計 3,024千円 	<p>〈運営体制の構築〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 運営組織の設立 ⇒事業開始に向けた準備や事業運営等が決定され事業実施に繋がった。 <p>〈地域資源活用総合交流促進施設整備（農林水産物直販所・飲食施設）</p> <ul style="list-style-type: none"> 道の駅施設が整備されたことによって、近隣地域の意願であった、野菜や加工品等の直販所ができた。 ⇒物販登録者：92名（内、町内：84名） H27.3末現在 <p>〈商品開発・販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 生ハム風鰹たたきの商品化に向けて検討を進めた。 ⇒商品改良研究中 ・全国ご当地どんぶり選手権へ出場し、入賞はできなかったが、町のPRメニューとして、その後レストランのメニューの一つとなった。 ⇒88万円（H26年度売上） <p>〈観光案内等機能充実・強化〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 目立つ大きな観光案内板の設置により、幡多の東の玄関口として、幡多地域の観光案内を一役担っている。
<p>39 水産物加工施設整備事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>これまで以上の衛生管理・品質管理が可能で、生産拡大が図れる水産物加工施設を整備することにより、さらなる販売拡大を目指す。それにより、地域内の漁業者の所得拡大を図る。あわせて、生産従事者の技術力向上、営業面での充実を行い、地域での雇用を拡大する。</p>	<p>〈販路開拓・販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場調査の実施 <p>〈加工体制の整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 水産物加工施設整備等（H26） 産業振興推進総合支援事業費補助金 36,000千円 加工体制の強化 産業振興アドバイザー招へい 3回（H26） <p>〈生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 生産技術や生産体制の構築 産業振興アドバイザー招へい予定 3回（H27） <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営戦略、経営管理 産業振興アドバイザー招へい 3回（H25） 	<p>〈販路開拓・販売促進〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 県内外におけるフェア等PR販売・営業活動 H24：18回 H25：17回 H26：14回 H27：1回（6月末現在） ⇒取引業者数 75社（H26、2末） <p>〈加工体制の整備〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 加工施設整備 ⇒生産量の拡大や衛生管理面の向上、生産体制の充実・強化が図られた。 <p>〈生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> 産振アドバイザー制度の活用 ⇒アドバイザーの研修により衛生管理に配慮した技術・体制づくりのための人材育成ができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
雇用者数（正規） 5名	(H27年度末見込) 5人 (直近の実績) 5人 (H26年度末)	A+	<p>地域の中核企業である「明神水産株式会社」の経営ノウハウを活しながら、佐賀地域にとって待望の「道の駅」として誕生。H26年度の売上は、118,658千円となっており、一定の成果を上げている。</p> <p>5人の正規雇用を生み出し、地域内における雇用の受け皿としての役割を果たしており、地域の活性化にも大いに貢献している。</p> <p><課題> 売上目標の達成に向け、レストランの販売体制の工夫や改善、直販所の面積拡大など魅力の向上、商品の品揃えの充実、職員の接客など店舗に関する充実強化が必要である。</p>	<p>・主力商品である「カツオの燻焼きたたき」のPRはもとより、焼きそば、ラーメンなどの一般的メニューの追加や他の看板メニューの開発の促進</p> <p>・高規格道路の幡多地域への延伸に対応するための直販所の面積拡大を含む商品内容の充実等</p> <p>・幡多の東の玄関口としての観光案内の充実・強化</p>
雇用者数（パート） 14名	(H27年度末見込) 14人 (直近の実績) 18人 (H26年度末)			
売上額 160,000千円	(H27年度末見込) 120,000千円 (直近の実績) 118,658千円 (H26.4.1～ H27.3.31)	A		
新規雇用 5名 (H24：0名)	(H27年度末見込) 2名 (直近の実績) 2名 (H26年度末)	A-	<p>H27年5月末に、県版HACCPの取得も視野に入れた衛生管理面の機能が整った新たな加工場が完成。現在、工場を稼働させながら生産技術や体制の構築を図っているところである。</p> <p>工場完成が遅れ、稼働期間が十分に確保できなかったことから、現段階では、H27年度末の売上目標に届かないが、新加工場の稼働後には、大きな取引先との商談がまとまり、新たに9つのアイテムが採用されることが決定した。次年度（H28年度）以降には売上が上がる見込みであり、増員による新規の雇用も期待されている。</p> <p><課題> 取引高を伸ばすためには、衛生管理の更なる向上が不可欠となっている。そのため、県版HACCP取得を目指すことになっており、そうした体制づくりに向けた人材育成が課題になっている。</p>	<p>・経営の安定化に向け、昨年度に作成した事業計画の着実な実行</p> <p>・衛生管理面の整備に係る生産・加工技術の習得や体制整備に向けた、アドバイザーや研修制度の活用等</p>
売上高 115,000千円 (H25：73,085千円)	(H27年度末見込) 90,000千円 (直近の実績) 84,117千円 (H26.3.1～ H27.2.28)			

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>40 防災関連新産業創造事業</p> <p>《黒潮町》</p> <p>農林水産物等、地域産品を活用した防災関連食品の製造・販売体制を構築し、「地産」・「地消」・「外消」を図ることで、雇用の創出を図るとともに、地域生産者の所得向上につなげていく。</p>	<p><施設・体制の充実強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工施設の整備 ・法人化に向けた取り組みの推進 <p><商品開発・販路開拓></p> <ul style="list-style-type: none"> ・レシピの作成 ・日本缶詰協会の基礎技術講習の受講 	<p><施設・体制の充実強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場を整備（H26.3月）4月から稼働 ・(株)黒潮町缶詰製作所設立（H26.3月 第三セクター） <p>⇒体制の強化</p> <p><商品開発></p> <ul style="list-style-type: none"> ・缶詰商品 5アイテム完成 <p>⇒町内の道の駅及び東京駅内の店舗にて販売開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうちビジネスチャレンジ基金事業認定：優良賞（H26）
<p>41 幡多広域における滞在型・体験型観光の推進</p> <p>《幡多地域全域》</p> <p>幡多地域におけるコーディネート組織として、質の高い体験プログラムづくりや人材育成、民泊など受入体制の充実強化、それらを活用した周遊ルートなど、商品造成、販売誘致促進を図り、幡多地域での滞在型・体験型観光の推進を目指す。</p>	<p><人材育成（インストラクター養成、スキル向上、民泊受入世帯増）></p> <ul style="list-style-type: none"> ・とさ旅セミナーの開催（H24、H25） ・インストラクター研修の実施 H24：3回 H25：2回 H26：1回 <p><「食」や「地域フィールド」等を活かした旅行プラン造成・販売></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐の観光創生塾による旅行商品の造成（H27） 参加申込39名 <p><誘致・プロモーション活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エージェント訪問 72社（H26） ・モニターツアーの催行 H24：1件 H25：2件 H26：4件 <p><誘客促進活動></p> <ul style="list-style-type: none"> ・はた博のイベント作り込み等（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 県補助金 3,000千円 市町村等補助金 3,146千円 合計 6,146千円 ・「楽しまん！はた博」の開催（H25） 地域博覧会開催支援事業 県補助金 66,200千円 市町村補助金 57,200千円 その他 10,815千円 合計 134,215千円 ・はた博PRキャラバンの実施 12回 ・はた博後誘客促進事業の展開（H26） 地域博覧会開催後誘客促進支援事業 県補助金 15,000千円 市町村補助金 15,000千円 協議会負担 11千円 合計 30,011千円 ・はた旅PRキャラバンの実施 5回 <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> ・幡多広域を中心とした商品造成、PR等の全般的な支援及び組織の機能強化に関する取り組み支援 ・広域観光推進事業費補助金（H24～H26） H24：県補助金 2,000千円 協議会負担金 2,013千円 合計 4,013千円 H25：県補助金 2,000千円 協議会負担金 2,000千円 合計 4,000千円 H26：県補助金 1,161千円 協議会負担金 1,162千円 合計 2,323千円 H27：県補助金 20,000千円 市町村負担金 20,000千円 合計 40,000千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・一般旅行者・スポーツ客・教育旅行者をターゲットとした商品の掘り起こしや磨き上げのビジョンや戦略の策定、人材育成や誘客活動等広域観光のコア組織としての目指すべき中長期の目標や取り組みを定めた「幡多広域観光振興計画」を策定した。（H27.3） ・はた博終了後は得られたノウハウを継続するため、はた旅キャンペーンを実施し、体験プログラムの造成・販売に取り組んだ。 <p>⇒「楽しまん！はた博」の開催（H25）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光施設等入込実績：1,465,371人（対前年度比20万人増） ・イベント実施数：65回 340,201人 ・体験プログラム：63個 419,803人 ・道の駅等入込：9施設 683,287人 ・宿泊者数実績：119,218人 <ul style="list-style-type: none"> ・一般旅行の推進 ⇒一般旅行者の受入 H25：5,948人 H26：9,232人 ・教育旅行の推進 ⇒教育旅行の受入 H24：1,855人 H25：972人 H26：1,122人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
売上高 74,000千円	(H27年度末見込) 57,326千円 (直近の実績) 7,472千円 (H26.4.1～ H27.3.31)	A	H26.3月には、(株)黒潮町缶詰製作所を設 立し、黒潮町特産品開発推進協議会の機能を継 承した。昨年には、加工施設が完成し、主力商 品の缶詰5アイテムを商品化し、販売が本格的に スタートした。町内の道の駅等で販売。また、 県外では大手食品加工会社との取引が決定する など、大口の取引が順調に進んでいる。 <課題> ・品質管理体制の強化 ・業務用商品の開発 ・販路開拓、営業力の強化	・優良な取引先が決定しており商 品の品質管理体制の強化が進めば 取引が順調に進むことが見込まれ る。 ・機能を継承した黒潮印の商品開 発の取り組みと合わせた事業全体 の計画や目標設定の見直し ・安定的な取引先の確保 ・品質管理向上に向けた技術力向 上 ・加工場の体制強化の推進
一般旅行受入数 30,000人 (H22：59人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 9,232人(H26)	A-	平成25年度に開催した「はた博」では、6市町村が一丸となり観光振興に取り 組んだことにより、幡多地域における官民一体 となった広域観光の機運が醸成された。 平成26年度以降は「はた博」で得られたノウ ハウを活用するとともに、同年度に策定した 「幡多地域観光振興計画」に基づき、全国に通 用する観光地を目指した広域での取り組みを地 域全体で推進している。 <課題> 幡多広域観光協議会が中心となり、幡多全域 での周遊型観光の仕組みづくりや、核となる観 光地の磨き上げを進めていくことが課題となっ ている。 加えて、教育旅行の誘致・受入の推進のため、 更なる受入民家の拡大と、インストラクター養 成による受入の仕組みづくりを行っていく必要 がある。	・幡多広域観光振興計画に基づく 戦略的な誘客活動の実施 ・売れる旅行商品づくりのための 商品群の見直し ・市町村、観光協会、幡多広域観 光協議会などの連携強化や役割の 明確化 ・体験型観光と一体となったス ポーツツーリズムの推進 ・外国人観光者のニーズに対応し たインバウンド施策の推進
教育旅行受入数 4,000人 (H22：3,074人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1,122人(H26)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>42 竜串観光再発見事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>地域産業の連携と地域が協働することで、観光客に地域をまるごと知ってもらい、地域住民と交流する施設や小動物等とふれ合える施設等整備の在り方、NPO竜串観光振興会が中心となって行っているサンゴ保全や観光メニューづくりなどのソフト事業について、地域住民や観光関連団体、市が連携しながら検討し、竜串観光の振興を図る。</p>	<p>＜サンゴの保護・育成の取り組み＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サンゴ保全活動の実施 <p>＜地域産業と連携した体験プログラム等の実施、検証、見直し＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光商品ブランド化支援事業アドバイザー1回 <p>＜観光施設の検証（施設整備の協議・検討・実施）＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光施設の整備 観光資源魅力向上事業（H26） 県補助金 1,920千円 市町村補助金 1,920千円 合計 3,840千円 ・NPO竜串観光振興会による継続的な指定管理（海のギャラリー） <p>＜その他＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足摺海洋館の見直し H25 H26：あり方検討委員会 4回 H26 H27：基本計画検討委員会 4回 ・爪白公園の新たなキャンプ場に向けた取り組み 視察・打合せ 6回 	<ul style="list-style-type: none"> ・地元NPO竜串観光振興会を中心に、新たな観光メニューづくりや竜串地域の施設再検証、清掃活動、サンゴ保全、イベント開催、地元小学校の学習活動支援等、様々な活動に取り組んだ。 ・平成26年度は、観光商品ブランド化支援事業のアドバイザー導入により、竜串地域施設のパッケージ商品を作成し、幡多広域観光協議会での販売に結びついた。 <p>＜新しいプログラム、商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H25：ビーチクラフトづくり（海のギャラリー） ⇒入込客数対前年度2,104人増 ・「はた博」をきっかけに体験プログラムを造成 ⇒12品目 ・H26：竜串観光施設のパッケージ旅行商品造成（足摺海洋館・竜串観光汽船グラスボート・レスト竜串） ⇒H27夏季エースJTBへ掲載
<p>43 土佐清水まるごと戦略観光展開事業</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>観光産業を地域の戦略的産業と位置づけ、農業・漁業・商業等と連動した地域まるごと観光を推進するため、食・体・商を集約した海の交流拠点施設として「海の駅」を核に、観光ニーズに即応できるワンストップサービスを推進する。</p>	<p>＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・インバウンドの視点を持った商品の円滑な磨き上げ 観光商品磨き上げ事業 H25：3,002千円 <p>＜誘致・プロモーション活動の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・滞在促進のためのプロモーション 観光資源魅力向上事業（H24） 県補助金 747千円 市町村等補助金 748千円 合計 1,495千円 ・滞在、連泊促進への取組 体験商品券の進呈 H25：990枚 H26：899枚 地域資源を生かしたイベントの催行 H24：8回 H25：7回 H26：5回 <p>＜受入（実施）体制の整備・充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道の駅の利便性の向上 観光資源魅力向上事業（H24） 県補助金 247千円 市町村補助金 248千円 合計 495千円 ・周遊案内板の整備 観光資源魅力向上事業（H24） 県補助金 249千円 市町村補助金 251千円 合計 500千円 ・鹿島公園の磨き上げ 観光資源磨き上げ事業（H26） 県補助金 16,909千円 市町村補助金 19,413千円 合計 36,322千円 	<ul style="list-style-type: none"> ・県補助金を活用し、土佐清水市が有する観光資源・商品の効果的なプロモーションの実施やインバウンド対応ツールの作成及び観光施設を整備した。 ⇒誘客促進及び受入体制の強化に繋がった。 ・観光客の滞在時間延長の取り組みを実施 ⇒連泊者を対象にした体験商品券の進呈により圏内での体験プログラムの利用促進に繋がった。 ・誘客促進に向けた体験プログラムの造成 ⇒「はた博」をきっかけに18体験プログラムを造成

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
入込客数 12.5万人 (H22：12万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 9.5万人 (H26)	B	<p>「NPO竜串観光振興会」が中心となり、サンゴ保全・海のギャラリーの指定管理を行うなど竜串地域の観光振興に取り組んできた。</p> <p>観光地として観光客等からの一定の評価は受けているものの、利用者が少ない状況</p> <p>現在、新たな足摺海洋館の計画や、ピジターセンターの設置、土佐清水ジオパーク構想など、竜串再生に向け、起爆剤となる新たな施策にも取り組んでいる。</p> <p><課題> 新たな取り組みを円滑かつ効果的に進めていくためには、竜串地区を含め官民一体となった連携体制を構築していくことが必要となる。</p>	官民一体となって連携を図りながら、竜串地区の振興計画を策定し、足摺海洋館の見直しを軸とした官民協働による竜串観光のさらなる推進を図る。
宿泊者数・入込客数 82万人 (H22：86.9万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 69万人 (H26)	B	<p>「海の駅あしずり」内に土佐清水市観光協会事務局を配置。異業種が連携したイベント「海の元気まつり」を開催するとともに、体験型観光の受入窓口になるなど、中心的な役割を担い、取り組みを進めてきた。</p> <p>県の補助金を積極的に活用することにより、土佐清水市の中枢となる観光施設等の整備や、対外的に効果的なプロモーションを展開してきたが、宿泊者数・入込客数については、目標を達成していない状況である。</p> <p><課題> 今後更なる誘客促進に取り組んでいくために、幡多地域の他の観光地などとも連携し、「点」ではなく、広域全体の面的な取り組みとして、振興策を検討していくことが必要である。</p>	・幡多広域観光協議会や他の市町村と連携した、幡多地域全体の周遊プランの造成及び誘客促進の取り組みの強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>44 足摺・竜串を中心としたジオパークへの取り組みによる交流人口の拡大</p> <p>《土佐清水市》</p> <p>足摺岬（ラバキヒ花崗岩）、竜串・見残し（化石漣痕）、唐人駄場（巨石群）等、日本でも貴重な地域資源（地質等）の『日本ジオパーク』の認証に向けた取り組みを進め、地域保全及び環境教育並びに交流人口の拡大につなげる。</p>	<p>＜推進体制（組織）の構築＞ 土佐清水市産業振興課内にジオパーク推進係を設置。また、ジオパーク専門員を雇用。土佐清水市ジオパーク推進協議会設立（H26） 観光商工課ジオパーク推進室へ格上げ。（H27）</p> <p>＜受入体制の整備（ソフト）＞ ・講演会出前講座等の開催（H26～）</p> <p>＜その他＞ ・ジオパークの推進による観光振興及び交流人口の拡大による地域活性化 ⇒産業振興アドバイザー招へい4回（H26）</p>	<p>＜推進体制（組織）の構築＞ ・推進体制の整備 市観光商工課内にジオパーク推進室を設置し、専門員1名の雇用 ・土佐清水市ジオパーク推進協議会を設立 ⇒推進体制の強化</p> <p>＜受入体制の整備（ソフト）＞ ・講演会出前講座の開催 参加者数 190人（H26） 165人（H27）</p>
<p>45 四万十市の地域資源を活かした通年・滞在型観光の推進</p> <p>《四万十市》</p> <p>四万十市内での滞在期間を延ばし、宿泊を促す「通過型観光からの脱却」と閑散期（秋・冬）にも観光客に訪れていただく通年型観光へ向けた取り組み及び観光客の情報収集などの拠点となる施設整備により、滞在型観光の増加を図る。</p>	<p>＜四万十川観光拠点整備＞ ・拠点施設の整備による利用促進 観光商品磨き上げ事業（H26） 県補助金 420千円 市町村補助金 422千円 合計 842千円 観光資源魅力向上事業（H25～H26） H25県補助金 495千円 市町村補助金 496千円 合計 991千円 H25県補助金 272千円 市町村補助金 273千円 合計 545千円 H26県補助金 406千円 市町村補助金 407千円 合計 813千円</p> <p>＜地域資源を活用した観光商品（体験メニューなど）の開発＞ ・新加工商品開発 産業振興アドバイザー招へい 5回（H24）</p> <p>＜新たに開発された観光商品（体験メニューなど）を通じた観光客の受入＞ ・四万十おきゃく映画祭による観光客の受入 観光商品磨き上げ事業（H26） 県補助金 6,721千円 市町村補助金3,360千円 その他10,005千円 合計20,086千円</p> <p>＜その他＞ ・カメラ撮影技術の習得 産業振興アドバイザー招へい 3回（H24） ・予土県境広域連携事業 観光商品魅力向上事業（H26） 県補助金 700千円 市町村補助金 700千円 合計 1,400千円 観光資源創出支援事業 H27：700千円 ・「しまんと・あしずり号」及び「四万十川周遊川バス」の運行 ・予土線サイクルトレイン四万十号の運行</p>	<p>・通過型観光からの脱却と閑散期（秋・冬）対策として秋に特化した宿泊を促すイベントの開催にあたり、これまで実施できていなかった飲食店組合や旅館組合との連携を図ることができた。 ・また、平成26年3月より予土県境5市町2県、道の駅による連携組織が発足し、サイクルトレインの運航やサイクルイベント等、県を跨いで自転車を中心とした広域的な取り組みが可能となった。 ⇒予土線サイクルトレインの運行（春・秋） 乗客数 255人 ⇒入込客数 H24：117万人 H25：126万人 H26：118万人</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
ジオパークガイド登 録者数 10人	(H27年度末見込) 10人 (直近の実績) 0人 (H26年度末)	A+	<p>平成26年に、「土佐清水市ジオパーク推進協 議会」を設立するとともに、本年度に、市役所 内に、「ジオパーク推進室」を設置し、専門員1 名を雇用するなど、日本ジオパーク認定の推進 体制を整え、市全体での気運の醸成を図りなが ら、本格的に取り組みを進めている。</p> <p><課題> 日本ジオパークの認定に向けて、行政、推進 協議会はもとより地域住民が盛り上がり、地域 全体が主体的に取り組んでいく必要がある。</p>	<p>・気運の醸成に向けた研修会、講 演会、出前講座等の教育・普及活 動の継続 ・受け入れ体制の構築に向けたジ オガイド養成等のソフト面の整備</p>
入込客数 120万人 (H21：95.5万 人) (H24：117万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 118万人 (H26)	A-	<p>四万十市内でのイベントの実施や拠点施設の 整備など、滞在型観光を推進することにより誘 客を図っている。</p> <p>平成26年度に「予土県境地域連携協議会」が 発足し、広域連携のサイクルイベント等の実施 により、愛媛県側からの誘客促進につながっ た。</p> <p>幡多地域の二次交通対策として、「四万十川 周遊川バス」や「しまんと・あしずり号」の運 行支援等により四万十市と土佐清水市を中心と した周遊及び滞在時間の延長に繋がった。</p> <p><課題> 滞在期間の延長に繋げていくため、連続性が あり、負担増とならない観光商品の開発や磨き 上げを行う必要がある。 四万十観光を幡多エリアの周遊観光に繋げる ためには、広域的な視点からの二次交通対策の 検討を行う必要がある。 受入体制の強化及び人材育成</p>	<p>・幡多地域の核となる四万十観光 の商品造成や磨き上げの推進 ・四万十川を核として、予土県境 地域や幡多6市町村と連携した広 域的な視点での取り組みの推進</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>46 竜ヶ浜自然体験・環境教育交流推進事業 《大月町》</p> <p>大月町柏島竜ヶ浜に、その植生（県内で2箇所しかない湿地帯）を活かした、自然体験、環境教育型の滞在交流拠点施設を整備して、交流人口の拡大と地域の経済の活性化を図る。</p>	<p>〈観光ルートづくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・竜ヶ浜キャンプ場体験モニターを実施 <p>〈体験メニューづくり、ブラッシュアップ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験プログラムの円滑な実施 ・観光商品磨き上げ事業（H25） 県補助金 778千円 市町村補助金 780千円 <p>〈観光協会の自立のための組織づくり〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会組織改革案の策定 ・ふるさと雇用事業、緊急雇用事業を活用した雇用創出 <p>〈イベント開発・実施〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大月町フォトコンテスト実施 <p>〈教育旅行・一般旅行の受け入れ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・竜ヶ浜HPの立ち上げ、ポスター・チラシ・パンフレットの作成・配布 ・修学旅行の誘致活動（幡多広域観光協議会同行） ・旅行会社招聘モニターツアーの実施 ・観光ガイド育成研修の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・大月町の新たな交流施設として、平成24年4月に竜ヶ浜キャンプ場を整備しオープンした。 ⇒竜ヶ浜キャンプ場を中心に新たな観光ルートの造成や、備品の充実によりキャンプ場の魅力が向上した。 ・雇用の促進 ⇒観光協会への新規雇用（H27.3月末現在：1名） ⇒利用者数 H24：4,533人 H25：4,864人 H26：4,334人
<p>47 黒潮町の地域資源を活かした体験型観光の推進 《黒潮町》</p> <p>黒潮町の豊かな自然環境を生かした体験型観光を推進することにより、都市部との交流人口の拡大を図るとともに、地域の活性化につなげていく。</p>	<p>〈インストラクターの育成〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光ボランティア養成講座3回（5人） ・弥太郎商人塾3回 <p>〈体験プログラムの開発、磨き上げ〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・防災プログラムのモニターツアー 4回 <p>〈誘客の取組〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スポーツ合宿、大会 H24：18回 H25：12回 H26：12回 <p>〈その他〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスツーリズムの推進 H24:産業振興アドバイザーの招へい 4回 	<p>（一社）幡多広域観光協議会と協力し、防災のモニターツアーの実施・改良を重ね、防災プログラムの実施に繋がった。また、スポーツ合宿・大会の誘致を継続して取り組んできたことにより、大会参加者等の宿泊客が増加した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな体験プログラムの造成 ⇒H26：防災プログラムの実施 2回 ・スポーツ合宿、大会の誘致 ⇒スポーツ合宿等延べ宿泊人数 H24：1,675人泊以上 H25：3,955人泊以上 H26：4,271人泊以上 ⇒観光客入込客数 H24：60万人 H25：63万人 H26：90万人

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評 価	総括	
利用者数 8,700人 (H24: 4,533人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 4,334人 (H26)	B	<p>竜ヶ浜キャンプ場の落成以降、積極的なPR活動やイベント・観光キャンペーンの実施等により、シーズン中は満杯になり、リピーターも多くみられる。しかしながら、オフシーズンの人出が少なく、目標には及ばない状況である。</p> <p><課題> 新たな取り組みなどにより、オフシーズンの利用者の拡大に向けた方策を見出すことが必要である。 平成24年度から大月町観光協会が指定管理を請け負っているが、収益体制の構築に至っておらず、組織としてのあり方や方向性など、その体制の強化が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・関係団体や地域住民と連携した体験メニューづくりや一過性に終わらないイベントの企画と実施 ・情報発信やPR活動など、幡多広域観光協議会と連携した誘客活動の促進 ・大月観光協会の組織強化や町内の団体等の連携体制の構築
入込客数 60万人 (H22: 57.8万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 90万人 (H26)	A+	<p>「NPO黒潮町砂浜美術館」や黒潮町が中心となり、体験プログラムの開発・ブラッシュアップやモニターツアーを実施するとともに、最近では、スポーツ合宿や大会の誘致を積極的に展開することで、地域資源活用型の体験交流地域として関連団体との連携、強化が実を結びつつある。</p> <p>「楽しまんと！はた博」の開催や道の駅「なぶら土佐佐賀」のオープンにより、入込客数が伸び、幡多地域の東の玄関口としての機能を果たしている。</p> <p>今後はより広い層を誘客していくためにも、地域資源を活用した体験プログラムの造成のみでなく、南海トラフ地震対策としての防災プログラムの造成・磨き上げや、土佐西南大規模公園を活用し、地元事業者で連携したスポーツツーリズムの推進への取り組みが重要となる。</p> <p><課題> 今後は、より広い層を誘客していくためにも、南海トラフ地震対策としての防災プログラムの造成・磨き上げや、土佐西南大規模公園を活用し、地元事業者で連携したスポーツツーリズムの推進への取り組みが重要となり、幡多広域観光協議会と連携した情報発信の仕組みと体制づくりが必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツツーリズムの推進体制の強化など、幡多広域観光協議会が策定した「幡多地域観光振興計画」を軸とした広域観光の推進 ・幡多地域の東の玄関口となる道の駅「なぶら土佐佐賀」を活用した地域情報の発信強化及びインバウンド対応