

地域アクションプランの 実行3年半の総括シート

・安芸地域		1
・物部川地域		29
・高知市地域		53
・嶺北地域		73
・仁淀川地域		95
・高幡地域		133
・幡多地域		177

「数値目標等に対する客観的評価」の方法

- ・達成状況を客観的に評価できる目標について、以下により4段階評価を実施
(客観的に評価できない定性的な目標については、「－」としている)

区分	評価基準	
A＋	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できたもの、または状況を改善できたもの	・数値目標を達成したもの → 数値目標の達成率（または達成見込率）が100％以上 ・数値目標ではないが客観的評価ができる目標を達成した（または達成する見込みがある）もの
A		・数値目標をほぼ達成したもの → 数値目標の達成率（または達成見込率）が60％以上100％未満
A－		・数値目標の達成に向けて十分な進展が見られなかったもの → 数値目標の達成率（または達成見込率）が60％未満
B	第2期計画の取り組み開始時と比べて、数値を改善もしくは維持できなかったもの、または状況を改善できなかったもの	

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	具体的な取り組み	具体的な成果						
1 ナス産地におけるまとまりづくりとブランド化の推進 《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》 主産地である安芸市において、ナス産地としてのまとまりの再構築に取り組む。また、消費地から要望の高い品種である「土佐鷹」の栽培拡大を全域に推進していく。	＜系統率向上への取組＞（H21～） ・重点巡回指導の実施 ・営農相談で技術情報の提供 ・地区会、勉強会の開催 ＜土佐鷹の推進＞（H21～） ・土佐鷹普及推進協議会や生産者大会の開催 ・営農指導員等の研修会の実施 ・土佐鷹勧誘用のポスター・チラシ作成・配布 ・土佐鷹栽培こよみ作成・配布	＜系統率向上への取組＞ ・系統外生産者を含めた地区会、環境保全型農業や環境制御技術の最新情報などの勉強会の開催、また、学び教えあう場の活用などにより、まとまりの意識が徐々に醸成されている。 ・JA土佐あき新施設園芸システム勉強会が発足（H25） ・研究会ナス部会への参加者増により活動の活性化（安芸集出荷場）が図られている。 参加者数： <table><tr><td>H21年度 126人</td><td>H22年度 174人</td></tr><tr><td>H23年度 228人</td><td>H24年度 325人</td></tr><tr><td>H25年度 393人</td><td>H26年度 370人</td></tr></table> ⇒ 安芸市のナス系統率が向上した H21：52%→H25：55% ＜土佐鷹の推進＞ ・安芸場の新規加入者数 ：合計28名（H22～27園芸年度） ・JA土佐あき全体の消費拡大連絡協議会が発足（H25）	H21年度 126人	H22年度 174人	H23年度 228人	H24年度 325人	H25年度 393人	H26年度 370人
H21年度 126人	H22年度 174人							
H23年度 228人	H24年度 325人							
H25年度 393人	H26年度 370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	
安芸市の系統 出荷率 60% (H21: 52%) 土佐鷹の 作付面積 80ha (H23: 29ha)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 55% (H25年度末) (H27年度末見込) 19.4ha (直近の実績) 23.8ha (H26年度末)	A— B	系統外生産者を含めた地区会への参加者 (H26年度125人)、研究会ナス部会への参 加者(安芸集出荷場)増(H21年度126人→ 26年度370人)による活動の活性化などに より、ナスの系統出荷率は向上したが、土佐鷹の 作付面積は減少した。また、増収効果が確認さ れた環境制御技術を普及するため、『環境制御 技術導入加速化事業』等を利用することで、炭 酸ガス発生装置等の導入が進んだ(11.8ha、 H27.3月現在)。 <課題> 地区会や研究会でタイムリーな情報提供や指 導行ってきたが、系統外生産者の参加率が徐々 に減ってきている。 土佐鷹は、地区別説明会や個別巡回による誘 導等を行ったが、燃油価格の高騰やナスの販売 コード集約により、栽培面積は減少している。	魅力ある部会活動と参加率向上 のための体制づくりをJAと協議 し、役割分担を行いながら呼びか けを行う。 県園芸連としては、「土佐鷹」 や「龍馬」といった個別銘柄で販 売するのではなく、「高知ナス」 として販売を行うことに決定し た。今後、「土佐鷹」というブラ ンドの取り扱いをどうするのか、 成長戦略と整合性を取りながら検 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
2 ユズを中心とした中山間振興 《室戸市、安芸市、安田町、北川村、馬路村》 日本一のユズ産地として、生産性の向上や品質の低下の防止とともに、ユズ果汁等の販路拡大に取り組み、ユズ販売額の向上を図る。	(JA土佐あき) ＜新植、改植の推進への取組＞ ・県選抜系統を活用した母樹園を設置(H22～) ・講習会等での定期的な栽培指導及び改植事業の説明(H22～) ＜将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり＞ ・北川村ゆず振興協議会で作業受託組織の設立等を検討(H24～) ・園地流動化に向けた園地調査を実施(H26～) ＜ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓＞ ・果汁の販売対策として計画的な施設整備 果汁殺菌設備(H24) 産業振興推進総合支援事業費補助金 13,966千円 ・JA内に販売対策チームの設立(H24) ・EU向けに青果輸出の開始(H24～) ・消費者との交流イベント(収穫祭、料理コンテスト)実施(H24～H26) - 産業振興アドバイザーの招へい 3回 (JA馬路村) ＜将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり＞ ・関係機関との情報共有、課題・問題点の把握(H24～) ＜ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓＞ ・販売拡大に向けた新商品開発(H24～) ・消費者との交流イベント(ゆずはじまる祭)実施(H18～) ・アルミ缶対応ドリンク充填ラインの導入(H26) - 産業振興推進総合支援事業費補助金 32,833千円	＜新植、改植の推進＞ ・果実の品質アップに向け、関係機関が連携して指導しており、生産者も適期防除等に取り組んでいる。また、改植事業も周知が進んでいる。 ⇒青果出荷受入 297t(H22)→449t(H26) ＜将来にわたってユズ園を維持管理する仕組みづくり＞ ・モデル地区(宗ノ上地区)のほ場台帳を作成(H26) ＜ユズ果汁等の安定供給と積極的な販路開拓＞ (JA土佐あき) ・果汁販売の取り組み強化により、安定的な販売ができている。 ・継続的にEU向け青果輸出ができおり、海外でのユズの認知度向上が図られている(H24～)。 ・EUに向けた青果輸出 H24:3t、H25:3t、H26:3t ・全搾汁工場で県版HACCPを取得(H26) (JA馬路村) ・新商品開発 H24:シャーベット2種、ボン酢1種 H25:化粧品3種、ボン酢1種 H26:化粧品2種、調味料3種 ・加工品の販売実績が増加している。 ・搾汁施設で県版HACCPを取得(H27)

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	
青果出荷受入量400t (H22: 297t) (H23: 370t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 449t (H26年末)	A+	関係機関と連携して、講習会等での定期的な栽培指導や改植事業の周知を行ったことで、生産者の栽培技術・意欲が向上し、果実の品質アップに繋がったことにより、青果出荷受入量の目標値が達成された。 また、販路開拓、果汁等の販売強化により、国内外でのユズの認知度向上が図られ、安定的な販売に繋がった。 さらに、新商品の開発による販売拡大や既存商品の改良により、化粧品やボン酢等のユズ加工品の販売実績は増加し、目標値を達成できた。	品質向上対策の取り組みを継続し、青果出荷量、加工用果皮の出来高量の増加を目指す。併せて隔年結果の是正に取り組み、青果及び加工仕向け用ユズの安定生産を目指す。 また、消費者との交流イベント等での商品PRや、加工施設を活用した安定的な販売により、加工品の販売額増加に取り組む。 さらに、園地流動化に向けた園地調査を北川村全域で実施し、村内全域のぼ場台帳の作成及び園地流動化モデル(案)の作成に取り組みほか、馬路村では、作業受託組織の設立を含め、産地・地域を維持するための新たな仕組みや方向性について関係機関で検討する。
作業受託等の新たな組織作り 北川村1組織	(H27年度末見込) 園地流動化モデル(案)の作成 (直近の実績) 組織設立に向けた方向性の決定	B		
作業受託等の新たな組織作り 馬路村1組織	(H27年度末見込) 組織設立に向けた方向性の決定 (直近の実績) 検討中	B	<課題> (JA土佐あき) ・青果出荷へのシフト ・隔年結果及び品質低下対策 ・母樹園を活用した優良系統の普及 ・ユズ銀行(作業受託組織H23末解散)に代わる新たな労働補完体制の検討 (JA馬路) ・(株)ユズ組合による作業請負等の継続及び新たな仕組みの検討 ・加工施設の活用による安定した加工品販売及び生産者単価の維持向上	
加工仕向量4,670t (10%アップ) (H22: 4,250t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 4,489t (H26年末)	A-		
加工用果皮の出来高 量 安芸: A品・B品1,000t (H23: 631t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 972t (H26年末)	A		
加工用果皮の出来高 量 北川: A品・B品 80t (H23: 31t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 65t (H26年末)	A		
JA馬路村 加工品販売額 ユズ茶1.6億円 (H21: 0.8億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 0.67億円 (H26年末)	B		
JA馬路村 加工品販売額 化粧品5,200万円 (H21: 1,700万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1億7,800万円 (H26年末)	A+		
JA馬路村 加工品販売額 ボン酢他ユズ加工品 20.7億円 (H21: 20億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 30.3億円 (H26年末)	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
3 ポンカンを活用した新商品の開発と販路の拡大 《東洋町》 東洋町の特産品であるポンカンを活用した商品開発と既存商品を含めての販路開拓を行う。	＜販路の拡大＞ ・関西でのセールス活動（H24、H25） ・新聞や県内情報誌【ほっとこうち】を活用した広告宣伝（H25） ・高知県県産品eコマースサイト「高知家のええもん家」へ掲載（H26） ・まるごと高知お取り寄せ・贈り物カタログのオンライン掲載開始（H27）	＜販路の拡大＞ ・関西でのセールス活動（H24、H25） ⇒新規取引先：1社 ・新聞や県内情報誌【ほっとこうち】を活用した広告宣伝（H25） ⇒新規取引先：4社
4 「安田（あんた）の白い夢」の販路の拡大と新商品の開発 《安田町》 マンゴー大福「安田の白い夢」を中心に、以前接触のあったバイヤーに対し、ロット数を確保した具体的な提案を行っていく。また、町内で生産される農産物を使用した新たな商品を企画開発し、県外を中心に販路開拓を行って、雇用の確保と生産者の所得の向上を図る。	＜商品の企画・開発＞ ・マンゴー大福、地元産牛乳のシュークリーム、文旦やブルーベリーのタルト他20種類の洋菓子を製造販売 ＜生産体制の強化＞ ・製造販売拠点「安田（あんた）と夢ファクトリー『キララ』」の整備（H24） ＜販路の開拓＞ ・まるごと高知でのテストマーケティング（H24） ・高知龍馬空港の直営売店での販売開始（H25.2月～） ・東部博関連イベント等での販促活動の実施	＜生産体制の強化＞ ・年間製造実績：34,000個（H26） ⇒月産4,000個以上の製造能力を実証、販路拡大にあたって生産体制の充実を示すことができた（H26）。 ＜販路の開拓＞ ・首都圏で140名から商品アンケートを回収（H24） ⇒てんこす、高知龍馬空港等、販路の拡大につながった。
5 白下糖の生産の拡大と観光への活用 《芸西村》 伝統ある芸西村の白下糖づくりを伝承し、白下糖の生産拡大と新たな加工品を開発・販売することにより、白下糖のブランド化（認知度アップ）と地域生産者の所得向上を目指す。	＜サトウキビ作付け面積の拡大＞ ・生産者が3名増加（H24） ・脱葉機購入による作業の効率化（H25） ・収量増加を目指し、植え付け後のビニール掛け作業を2カ月ほど前倒し（H24～） ＜技術を継承する人材の育成＞ ・村内男性（30代）に技術伝承を開始3名（H24）→1名（H26） ＜白下糖の品質向上＞ ・サトウキビ畑の土壌調査（H26） ・栽培暦の作成とそれに沿った栽培の開始（H26） ＜新たな商品の企画開発＞ ・新商品：「黒糖みつ」を「かっぱ市」で販売開始（H26） ＜白下糖を活用した体験観光メニューの検討＞ ・伝承館改修（製糖体験スペース増築）（H26） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 5,374千円 ・製糖体験モニターツアーの実施（H26）	＜サトウキビ作付け面積の拡大＞ ・植え付け後のビニール掛け作業を2カ月ほど前倒したことでより収量が増加23t（H24）→34t（H26） ＜白下糖を活用した体験観光メニューの検討＞ ・東部博に合わせて製糖体験メニューを開始

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
商品数 4アイテム (H22 : 2アイテム)	(H27年度末見込) 2アイテム (直近の実績) 2アイテム (H26年度末)	B	海の駅東洋町での販売や関西でのセールス活動を行ったこと等により、既存商品の販売数はある程度増加したが、大きな伸びにまではなっていない。これは、事業者がパンカン生産者4人のグループであるため、加工品の製造あるいは新商品開発、販路拡大等に対する人材が不足しているのが主な要因であるが、当面は、そういった取り組みを強化していくことは困難な状態。	産業化に向けた取り組みは困難な状況であるが、東洋町の特産品を残していくという視点から、東洋町のPRを兼ねた販路の開拓やこれまでと同様のセールス活動等の支援を行う。
既存商品の販売数 (換算本数) 5,000本 (H22:1,807本)	(H27年度末見込) 3,584本 (直近の実績) 3,584本 (H26年末)	A-	<課題> 1商品の生産体制見直しの検討、2ターゲット、営業方法、価格設定などの販売戦略の検討、3営業体制の強化といった、産業化に向けた課題の解決については、事業者とも協議をしたが、困難な状態。	
売上高 100百万円 (H23:施設整備) (H24:生産開始)	(H27年度末見込) 3百万円 (直近の実績) 3百万円 (H26年度末)	A-	H24に「安田と夢ファクトリーキララ」を整備し、生産販売拠点ができた。H26は正規2名、短期5名の雇用を確保している。しかし、販路についてはテストマーケティングを実施したものの、大口の販路の確保には至っていない。 <課題> ・導入した製造機械での本格生産に向けた大口の販路開拓	引き続き販売促進活動を実施し、認知度の向上を図る。
サトウキビ収穫量 40 t (H22:20 t)	(H27年度末見込) 34t (直近の実績) 34t (H26年度末)	A	生産者の生産意欲が高まってきており、芸西村の伝統ある特産品を伝承するという点では、地域APとして様々な取り組みを行った成果が現れつつある。 また、東部博に合わせて、体験観光メニューも開発される等、観光分野への活用も始まった。 <課題> ・製糖組合員の高齢化に伴い伝統技術の継承者(後継者)の育成 ・白下糖を活用した新商品・加工品の開発 ・サトウキビ作付面積の拡大	製糖組合としては、品質向上・収穫量拡大のための栽培歴の作成に継続的に取り組む。また、「かっぱ市」と協力しながら新商品や加工品の開発に取り組み、伝統ある特産品の伝承に取り組む。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
6 土佐備長炭の生産・出荷・販売体制の強化 《室戸市、東洋町》 土佐備長炭の生産量の増大と後継者の育成を図る。	＜新規製炭者の育成と量産体制の強化＞ 《室戸市木炭振興会》 ・新規研修生の受け入れ H21～H26：12人 (うちH24～H26：2人) ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の募集（H27） 《土佐備長炭生産組合》 ・産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し共同利用窯を設置。 H25：15t窯2基、12t窯2基 (12,148千円) ・新規研修生の受け入れ H21～H26：10人 (うちH24～H26：3人) ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の募集（H27） ＜品質・規格の向上と新商品開発ほか＞ 《土佐備長炭生産組合》 ・製品規格を10種から19種へ広げて、末端利用者ニーズに対応（H25）。 《室戸市》 ・室戸市木炭振興計画の策定（H27） ＜共同出荷・販売の取組＞ 《土佐備長炭生産組合》 ・原木の共同購入、製品の共同出荷体制の確立（H21）	＜新規製炭者の育成と量産体制の強化＞ 《室戸市木炭振興会》 ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の受け入れ3人（H27） ⇒新規就労者4名（H24～H27見込） ⇒販売額 64百万円（H22） →120百万円（H26） 《土佐備長炭生産組合》 ・特用林産業新規就業者支援事業（県単）による新規研修生の受け入れ2人（H27） ⇒新規就労者4名（H24～H27見込） ⇒販売額 143百万円（H22） →178百万円（H26）
7 木質バイオマス活用の促進 《安芸市、芸西村》 林地残材等を熱エネルギーとして利用していく。	・木質ペレット製造工場の稼働（H22.11月～、（有）安岡重機） ・園芸用木質ペレットボイラーの設置 124基 うちH24～H26：50基 産振前 H20：7基 産振後 H21～H26：117基	・木質ペレットボイラーの導入：50基（H24～H26） ⇒目標としている資源の利用量（5,000m³）を概ね達成した。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
新規就労者確保 就労者 5名	(H27年度末見込) 就労者8名 (直近の実績) 就労者4名 (H26年度末見込)	A+	輸入量の減少に伴い、需要に供給が追いつかない状況にあり、早期の増産が目標。そのためには、生産者の育成とともに原木を供給する体制の強化も必要であり、カシ類以外の雑木の有効利用等、伐り手の育成と安定した所得の確保にも取り組んでいる。	生産量の倍増に向けて課題解決に取り組むとともに、地域の基幹産業に育てるため、生産者や伐り手の育成をはじめ、派生商品の開発等に取り組んでいく。
共同窯設置6基	(H27年度末見込) 4基 (直近の実績) 4基 (H26年度末)	A	<課題> ・原木の安定調達（原木林の確保、伐り手の確保） ・2事業体（室戸市木炭振興会及び土佐備長炭生産組合）とも研修生の受け入れを行い、後継者の育成に努めているが、研修修了後に独立する際に必要な設備の確保 ・組織力の強化による、原木の安定確保と販売力の強化	
生産量の増産 30 t/年/基	(H27年度末見込) 27 t/年/基 (直近の実績) 12 t/年/基 (H26年度末)	B		
新規商品開発 1商品	(H27年度末見込) 0商品 (直近の実績) 0商品 (H26年度末)	B		
原木配給施設 1箇所	(H27年度末見込) 0箇所 (直近の実績) 0箇所 (H27年度末見込み)	B		
ペレット生産量能力 1,500t/年 (H23 : 1,000 t/年)	(H27年度末見込) 828t/年 (直近の実績) 828t/年 (H26年度末見込み)	B	木質ペレットボイラーの導入台数は目標を達成したが、導入推進に活用していた制度が見直されたことや、ペレットの安定供給に課題があること等から、今後の導入は、大幅に鈍化する見通し。 また、ペレット製造ラインの稼働率は向上しており、生産体制は整ってきた。 <課題> ・木質ペレットボイラーの地域内ペレット需要量（H26 : 約2,600t）が冬季に集中しているため、夏場におけるペレット利用先を確保して需要の平準化を図る ・木質ペレット製造に必要な原木の安定調達	今後拡大する原木伐採を見据え、ペレット製造ラインの増設やエネルギーの地産地消に取り組む。
木質資源利用ボイラー設置台数 100基 (H23 : 67基)	(H27年度末見込) 117基 (直近の実績) 117基 (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
8 林業加工品の販売の促進 《馬路村》 木材加工品の販売を促進し、事業体の雇用の確保と経営安定を図る。	《エコアス馬路村》 ＜国内展示会出展・新商品の開発＞ ・国内外の展示会等への出展（H21～） ・新商品Kutu-beraの開発（H25） 《馬路村森林組合》 ・中期経営計画の策定（H24） 《全体》 ＜木製品の商品力・販売力強化＞ ・馬路林材加工協同組合が人工乾燥器1台を導入（H26） - 高知県産材加工強化事業費補助金 28,237千円	《エコアス馬路村》 ＜国内展示会出展・新商品の開発＞ インテリア・ライフスタイル ・商談（H25）：126件 - 商談（H26）：10件 ⇒成約件数（H24）：3件 - 成約件数（H25）：4件 - 成約件数（H26）：1件 元気四国物産展 ⇒成約＜即売＞件数（H25）：149件 TOSAZAI展 ・商談（H25）：2件 - プレミアム・インセンティブショー ・商談（H26）：34件 ・新商品の開発：1品（H25）
9 芸東地域の水産物の付加価値の向上と販路の拡大 《室戸市、東洋町、奈半利町、田野町、安田町》 キンメダイや定置漁獲物など、地域の主要魚種について鮮魚販売、加工品販売の強化を図る	＜県内市場及び県外市場の販路拡大＞ ・大阪の量販店での宣伝販売の実施 - キンメダイ 4回：延べ26店舗（H26） ＜高知県漁協等と加工業者が連携した水産加工品の商品開発、販売戦略の検討＞ ・キンメダイの冷凍フィレが、サンプル出荷（H25）を経て、定番化 ＜商品開発、販売促進活動の実施＞ ・定置網漁獲物の簡易加工（イカ沖漬け）を試行（H26）。 ・ハダカイワシ（低利用魚）のフライ商品やウツボ（低価格魚）のたたき商品等を製造販売（H26）。	＜県内市場及び県外市場の販路拡大＞ ・大阪の量販店と県漁協とでキンメダイの定期的取引が開始（H26） ＜高知県漁協等と加工業者が連携した水産加工品の商品開発、販売戦略の検討＞ ・新商品の開発：15品 ⇒キンメダイの冷凍フィレが業務筋等から高い評価を受けるとともに、地域の観光メニューであるキンメダイ用の材料として定番（H26） ⇒加工品販売額の増 - H22 4,700万円 →H26 8,000万円
10 加工体制の強化等によるシラスの魚価等の向上 《安芸市》 加工処理能力の向上等によってシラスの水揚げ量の増加、及び漁家所得の向上を図る。	＜加工処理能力向上に向けた関係者協議と乾燥機等の機器導入＞ ・シラス加工施設・乾燥機等機器の整備（H24） - 産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円 ＜処理能力向上に対応できる漁業生産体制の構築＞ ・安定した原魚確保の体制作り（H25～） ＜商品力、販売力の強化と新たな販路確保＞ ・産業振興アドバイザーの招へい - H25 5回 H26 5回 ・安芸水産が営業・企画担当を2名新規採用（H27）	＜加工処理能力向上に向けた関係者協議と乾燥機等の機器導入＞ ・シラス加工施設・乾燥機等機器の整備による生産体制の強化 ⇒雇用の創出（H25～H26） 19人（うち長期7人 短期12人） ⇒水揚げ金額の増加 189,231千円（H23）→ 202,000千円（H26） ＜処理能力向上に対応できる漁業生産体制の構築＞ ・シラス加工施設を年間を通じて稼働させるめどが立った（H26）

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	
木製品出荷額 233,000千円 (H22 : 233,000千円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 238,761千円 (H26年度末)	A+	エコアス馬路村は、展示会・商談会への出展などで、目標を上回る実績となっている。また、馬路村森林組合は、職員全員がワーキング方式による中期経営計画の策定に参加したことにより、組織が一丸となって、販売の拡大に取り組んでいる。 <課題> ・営業部門の活動の強化 ・森、木、エコ、田舎のストーリー性を含めた商品紹介 ・展示会やHPでのアンケートにより収集した顧客意見の活用と商品力アップ ・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 ・新商品の開発、商品のPR、販売戦略の見直し ・ヤナセスギを前面に出したブランド販売戦略 ・木製品の出荷額及び雇用者数の現状維持	地域の基幹産業と雇用の維持のため、新商品の開発やアンケートを活用した商品力のアップ、協働の森参加企業等への社用バックの提案等により、木製品の出荷額及び雇用者数の維持に取り組む。
雇用者数59人 (H22 : 59人)	(H27年度末見込) 54人 (直近の実績) 54人 (H26年度末)	B		
(キンメダイ) 平均単価 1,200円/kg (H20~22平均: 1,146円/kg)	(H27年度見込) 1,500円/kg (直近の実績) 1,501円/kg (H26年度)	A+	「土佐沖どれ金目鯛」のブランド名で関西市場をメインターゲットとして売り込みを行ってきた結果、フェア等での販促・PRにより高級食材としてのキンメダイの認知度が向上し、平均単価の上昇に繋がった。 また、冷凍フィッシュが業務筋等から高い評価を受けるとともに、地域グルメのキンメダイの材料として定着し、販売額が増加した。	これまでメインで取り組んできたキンメダイのPR・販促活動も継続しつつ、東部地域の重要漁業である定置網の漁獲物（地元水揚げ金額の6割前後）の付加価値向上（高鮮度処理による差別化と販促活動、低利用魚・低価格魚の利活用等）に力点を移していく。
(大敷漁獲物) 水揚げ金額15億円 (H22~24平均: 13.3億円)	(H27年度末見込) 15.5億円 (直近の実績) 15.5億円 (H26年度末)	A+	<課題> ・キンメダイの効果的なPR活動の展開 ・高鮮度等を売りにした定置漁獲物など地域の主要魚種の販路拡大 ・買い手のニーズを踏まえた生産・販売方法の検討 ・新たな加工商品の開発	
加工品販売金額 12,000万円 (H22:4,700万円)	(H27年度末見込) 8,000万円 (直近の実績) 8,000万円 (H26年度末)	A-		
水揚げ金額 201,000千円 (H23.1~12: 189,231千円)	(H27年度末見込) 218,000千円 (直近の実績) 202,000千円 (H26年度末)	A+	シラス加工施設の整備を行ったことにより、シラスの加工や販売は着実に増加するとともに、新たな雇用も発生したが、漁獲量の増加に向けた取り組みは十分行われず、漁家所得の向上にまでは至っていない。 今後、漁業者・漁協・シラス加工業者との協議を継続し、漁業者の所得向上に繋がるよう検討していく。 <課題> ・シラスの付加価値向上に向けた取り組み ・加工施設に見合った原魚の確保	シラスを安芸市の特産品として広く認知していくとともに、経済効果に繋がるよう、飲食店なども巻き込んだ取り組みを進めていく。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
11 海洋深層水の利用拡大 《室戸市》 室戸海洋深層水アクア・ファームにおける海洋深層水給水量の拡大を図る。室戸ジオパーク海洋深層水サイトとして、アクア・ファームの受け入れ体制を強化し、観光客へのPRを行う。また、海洋深層水の水産への利用について検討を行う。	・県内外のイベント、講演等での深層水のPR (H21～) ・一般家庭での利用拡大のため、市の条例等を改正するとともに、市HPにて給水案内等の周知を図った。(H26) ・室戸ジオパークサイト(観光ガイド)と連携した説明・PRができる体制づくりが図られた。(H25～) ・高知県、室戸市、高知大学、深層水利用企業が連携する臨床試験の開始。(海洋深層水の長期飲用などによる健康増進効果等を検証 H26～28の3カ年事業)	・給水地域拡大により、市外の給水申込者2名へ許可(H26) ⇒ 給水量の増加 9名 給水量 0 → 1.2㎡ (H27年7月末現在)
12 安芸市の地域食材を活用した商品づくりの推進 《安芸市》 安芸の安全・安心な地域食材を活用し、新たな加工品の開発と既存商品の磨き上げを行うことで、交流人口の拡大による安芸市の経済の活性化を図るとともに、生産者の所得の向上を目指す。	＜事業者と連携した地域食材を活用した商品の開発や販路の拡大＞ ・新レシピ「安芸まるごと丼」(ナス、土佐シロ、シラス活用)の開発(H25) ・マンゴーかき氷、焼きマンゴー、ブルーベリームースなどの新商品開発(H26) ・入河内大根の加工品の試作(H26) ＜飲食施設の整備＞ ・廊中ふるさと館の施設改修(H26) ＜人材の発掘と育成等＞ ・JA土佐あき婦人部「商人塾」受講(H24) ・安芸商工会議所女性部による「安芸市おいしいものマップ」作成(H26) ・まるごと高知でのテストマーケティング(H25) <まる弥カフェ>	＜事業者と連携した地域食材を活用した商品の開発や販路の拡大＞ ・安芸「蓋あげちりめん丼提供店舗」17店舗(H26) ・「安芸まるごと丼」提供店舗7店舗(H26) ・西日本ご当地じゃこサミット来場者数：延べ8,000人(H26) ・新商品の開発 ⇒マンゴーかき氷、焼きマンゴー、ブルーベリームースなどの新商品開発(H26) <メリーガーデン> ⇒入河内大根の加工品の試作(H26)
13 地域食材を活かした奈半利町の特産品づくりの推進 《奈半利町》 地域資源を活用した加工品をつくる施設を整備することにより、地域特産品の生産と販路の拡大を図るとともに地域の生産者の収入の安定化を目指す。	＜施設整備の検討＞ 【農産加工施設＜町＞】 ・新商品の開発及び担い手の人材育成のための、エリアマネジメントを実施した(H26) 【水産加工施設】 ・新商品の開発及び担い手の人材育成のための、エリアマネジメントを実施した(H26) ＜加工施設の整備＞ ・産業振興推進総合支援事業費補助金を活用し、農産加工施設(JA)の増床及び機械の追加導入を行った(H26) - 総事業費 9,694千円 - 産業振興推進総合支援事業費補助金 3,953千円	＜加工施設の整備＞ ・奈半利味噌の増産体制の確立 5,755kg (H25実績) →8,500kg (H27見込)

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	
アクアファームの海 洋深層水使用料 35,000千円 (H22 : 27,000千円)	(H27年度末見込) 28,500千円 (直近の実績) 27,221千円 (H26年度末)	A-	室戸ジオパークサイトの1つとして、連携した説明・PRができる体制づくりが図られるなど、深層水のPRのための新たな取り組みも行われている。 また、高知県、室戸市、高知大学、深層水利用企業が連携する臨床試験等が始まるとともに、深層水の一般家庭での利用拡大のため、市条例の改正や市HPでの給水案内等も行われている。 <課題> ・給水量拡大に向けた取組 ・今後の深層水供給の維持・向上に対応するための設備の維持・更新 ・深層水の優位性の早期解明	深層水利用の拡大を図るため、深層水商品の販売促進や水産への利用等を進めるとともに、深層水の臨床試験の進捗にも注視する。
		—	釜あげちりめん丼や安芸まるごと丼など、地域食材（ユズ、ナス、シラス）を活かした食の提供が進んでいるとともに、スイーツ（マンゴーかき氷等）の加工品開発の動きも始まった。 ただ、これらの動きも、各事業主体ごとの取り組みが中心であり、地域を巻き込んだ取り組みまでは至っていない。 <課題> ・地域食材を活用した新たな加工品等の開発と販売 ・食の提供の強化	地域食材を活用した加工品開発については、農業振興部が取り組む6次産業化の動きと連携をしながら、成功例を作っていく。
売上額 農産加工品 750万円 (H25 : 500万円)	(H27年度末見込) 683万円 (直近の実績) 500万円 (H26年末)	A	J A土佐あきの農産加工施設（味噌加工施設）の増床及び製造機器（味噌充填機1台、自動麹発酵機1台）の追加導入により、奈半利味噌を増産する体制が整った。 また、水産加工施設についても、本年7月に県の地域づくり補助金が交付決定（20,000千円）となり、本年度内完成に向けて取り組みが進んでいる。 さらに、農産加工施設<町>についても、本年度内の施設整備に向けて取り組みが進んでいる。 <課題> ・既存商品の販路拡大 ・新商品の開発及び販売体制の強化	現在、施設整備を進めている加工施設を活用し、地域特産品の生産と販路の拡大による生産者所得の向上を目指す。
売上額 水産加工品 200万円 (H25 : 150万円)	(H27年度末見込) 332万円 (直近の実績) 332万円 (H26年末)	A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
14 地域資源を活用した新商品の開発と販路の拡大 《田野町》 田野町及び周辺地域の地域資源を活用した商品を開発し、販路を拡大していくことにより、雇用の確保と地域の経済の活性化を目指す。	＜商品開発と製品化＞ ・塩シャーベット「塩姫」等、生薬のお菓子「爪の垢」の開発、販売開始（H24～25） ・天日塩アイスの一般向け商品の開発（H25） 総事業費 1,182千円 産業振興推進総合支援事業費補助金 514千円 ＜販売ルートの開拓＞ ・県内外の商談会等への参加（H24～） ・地域イベントへの出店（H24～） ・まるごと高知でのテストマーケティング（H24）	＜販売ルートの開拓＞ ・商談件数（H24）：9件 ・商談件数（H27）：4件 ⇒ 成約件数（H27）：3件
15 完全天日塩の生産の拡大と観光への活用 《田野町》 製塩ハウス施設等の整備と併せて新たな就業者の確保・育成を行うとともに、塩づくり体験を通して、完全天日塩の産業化と交流人口の拡大を図る。	＜塩づくり体験・研修施設の整備＞ ・製塩体験施設の整備（H24） 総事業費8,296千円 高知県観光拠点等整備事業費補助金 4,147千円 ・製塩体験施設オープン（H25） ・台風被害によりH26.8月以降休止していた製塩体験施設（町施設）での見学・体験受け入れ再開（H27.4月～） ・町内の産業振興や移住促進等の事業とあわせて、体験施設運営等にかかわる地域おこし協力隊を導入（H25：4人、H26：2人、H27：2人、H27.8.1現在4人）。	・製塩体験施設の整備による体験受入の取組が開始された。
16 キラメッセ室戸「楽市」の機能強化 《室戸市》 地域食材を加えたジェラートの製造や地域産品の加工を行う施設等を整備して、新商品を開発するとともに、商品の充実や販売を促進することにより、生産者の所得向上を図る。	・県外の店舗・アンテナショップ等への野菜等の販売により、さらに販路が広がった。 ・基本構想・基本計画を策定し、道の駅キラメッセ室戸を一体的に機能強化していく方向性が定まった。（H25） 産業振興アドバイザーの招へい 1回 ・加工場の整備及び駐車場の造成、トイレの改修（H26～） 産業振興推進総合支援事業費補助金 47,064千円（予定）	・特産品インターネット通信販売サイトの制作（H24） ・新商品開発＜3品＞ ⇒販売額：H23 256,650千円 H24 268,305千円 H25 271,538千円 H26 308,335千円

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	
酒粕商品販売額 42,000千円 (H23 : 4,200千円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 8,810千円 (H26年度末)	A—	酒粕スイーツ、塩シャーベット、生姜のお菓子等の開発・販売に至った。しかし、一定の販路は確保したものの、売上増加に向けた販路拡大が課題である。 <課題> ・販売場所及び体制の確立 ・製造コストの低減 ・生産体制の効率化 ・新商品開発のための地域食材の選定 ・酒造場、農水産物、加工業者等との連携 ・販路の拡大	引き続きイベント等への出店による認知度の向上や商談会への参加による販路拡大を目指すとともに、新たな商品開発を進めていく。
体験受入回数100回 (H23: 50回)	(H27年度末見込) 40回 (直近の実績) 14回 (H26年度末)	B	県観光拠点等整備事業費補助金を活用し製塩体験施設(町施設)を整備したことにより、体験受入による交流人口の拡大に取り組む環境ができた。 なお、台風被害によりH26.8月からH27.3月まで同施設での見学・体験が休止していたため、H26実績は同年4月から休止までの間の数字に留まっているが、H27.4月から同施設が再開したことにより、H27年度については一定の体験受入回数や人数になることが見込まれる。 また、地域おこし協力隊を導入することにより、体験製塩施設の企画・運営等に関わる人材の育成に取り組んでいる。	中芸地区の観光スポットとして、製塩体験施設での一般客向けの見学・体験だけでなく、教育体験としての受け入れにも取り組んでいくことにより、交流人口の更なる拡大を図る。
受入人数 体験960人 (H23 : 体験330人)	(H27年度末見込) 208人 (直近の実績) 82人 (H26年度末)	B	<課題> ・新規就業者の確保に向けた人材育成 ・新規就業者の独立に向けた環境整備 ・集客できる体験メニューの充実と田野町内での周遊促進	
受入人数 見学1,040人 (H23 : 見学458人)	(H27年度末見込) 472人 (直近の実績) 212人 (H26年度末)	A—		
生産量 6t (H23: 2t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3t (H26年度末)	A—		
直販所「楽市」来場者 258,000人 (H23: 244,968人)	(H27年度末見込) 230,000人 (直近の実績) 230,887人 (H26年度末)	B	加工施設の整備に合わせて、新たな加工品の開発等、来場者の増加や満足度の向上に向けた取り組みが進んでいる。 また、県外向けの販売が好調で、販売額は毎年増加している。現在、取扱商品の拡大のため、庭先集荷等の新たな取り組みも試行している。 <課題> ・取扱い生鮮品(野菜、果物等)の消費拡大 ・地場産品を利用した加工品の開発	取扱いの種類・量を増やすための取り組みを進め、地域への波及効果を拡大していく。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
17 海の駅を拠点とした地域振興 《東洋町》 高知県の東の玄関口である東洋町に、観光拠点施設や地元特産品の販売・加工施設、飲食施設等の機能を付加した「海の駅」を整備することにより地域の活性化を図る。	＜海の駅の整備＞ ・H24.7月の火災による焼失のため、海の駅の施設整備を実施（H25） - 総事業費 95,175千円 - 産業振興推進総合支援事業費補助金 50,000千円 ＜地域の情報発信＞ ・フェイスブックによる情報発信（H26.2月～） ＜高知県東部・徳島県南部等の道の駅との連携＞ ・「かっぱ市」（芸西村）の施設見学を実施（H26）	・海の駅の整備による販売等の再開 ⇒売上金額 - H23年度：127,037千円 →H26年度：141,982千円 ⇒雇用の創出（H25～H26） 11人（うち長期9人 短期2人）
18 道の駅「田野駅屋」の機能強化（特産品開発及び情報発信）と施設整備等 《田野町》 地域の特産品や観光情報の発信機能を強化し、田野駅屋の集客力を最大限に有効活用する。併せて地域農産物等を活用した加工品を開発・販売し、消費拡大を図っていく。さらに、それらに資する施設整備等を行う。	＜情報発信機能の強化＞ ・イベントの受入れや参加を通じて、情報発信や田野町のPRに取り組んでいる。	年間来客者数が20万人超で推移しており、道の駅として地域の特産品販売や観光情報発信を行った。
19 地場産品直販所「かっぱ市」の機能強化 《芸西村》 地場産品直販所「かっぱ市」のリニューアルオープンに伴い、花卉類・鮮魚類の販売を拡充させ、他の直販所と差別化することで売上の増加を図るとともに、地域経済の活性化を図る。 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。	・既存加工品の磨き上げ等（H25） - 産業振興アドバイザーの招へい 3回 ・H24.10月～店内調理場での弁当等加工品販売開始 ・店内にイートインコーナー設置（H26） ＜新たな商品の企画開発＞ ・新商品：「黒糖みつ」の販売と黒糖みつを使用したかき氷の販売開始（H26）	・ドレッシング「ばかったれ」のブラッシュアップ ⇒販売数の増 - H24.6月～H25.5月 67個 →H25.6月～H26.5月 627個 ・「黒糖みつ」の製造・販売 ⇒販売数 H25.6月～H26.5月 278個

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	
来場者数180,000人 (H22:153,446人)	(H27年度末見込) 157,834人 (直近の実績) 157,834人 (H26年度末)	A-	台風の影響で、夏場の売り上げが伸び悩む等、不測の事態にも遭遇したが、15万人を超える来場者があり、地域活性化の拠点施設としては、まずまず順調にスタートが切れた。 <課題> ・運営体制の強化 ・地域産品を活用した加工品の確保 ・観光拠点機能の付加	地域活性化の拠点施設として、地域特産品を活用した加工品の製造・販売による地産外商に積極的に取り組む。 また、観光拠点としての機能の付加についても取り組むことで、地域活性化の拠点施設としての機能強化を図る。
		—	売上金額・来場者数といった数値は、堅調に推移しているものの、地域農産物等を活用した加工品の開発・販売の強化等が課題となっており、現状のままでは大きな伸びが期待できない状況。 <課題> ・情報発信機能の更なる強化 ・地場産品を活用した魅力ある特産品（加工品）の開発と販売体制の強化 ・施設整備に向けた関係機関等の調整 ・運営体制の強化	左の課題解決のために、まず、町と協力をしながら運営体制の見直しを検討していく。
売上額106,000千円 (H22:87,000千円)	(H27年度末見込) 135,000千円 (直近の実績) 135,000千円 (H26年度末)	A+	数値目標は大きく上回っているが、まだまだ売り上げ増加の可能性があると思われるので、下記課題の解決に向けて取り組みを進めていく。 <課題> ・花卉販売量の確保 ・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	課題解決に向けた取り組みを進めるとともに、集落活動センターと連携し、地産外商などの新たな市場に挑戦していく。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
20 安芸地域の観光振興の推進 ～東部地域博覧会の開催～ 《安芸地域全域》 安芸地域における市町村が連携して地域博覧会を開催することを契機に、安芸地域外からの誘客を増加させて地域経済の活性化を図る。 併せて、地域博覧会により蓄積された広域観光のノウハウを活かすために、広域観光のプロモーション機能や地域コーディネート機能を持つ組織をつくることにより、地域博覧会後における広域観光の推進体制を整備する。	＜安芸地域における地域博覧会の開催＞ ・安芸広域市町村圏事務組合による東部博基本計画策定（H25） ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,763千円 ・東部博推進協による東部博の準備のためのプロモーション活動（H26） ・高知県広域観光推進事業費補助金 30,000千円 ・安芸広域市町村圏事務組合による東部博開催に関連したセールス活動や誘致活動（H26） ・高知県広域観光推進事業費補助金 1,474千円 ・H27.4.29「高知県東部地域博覧会」開催 ＜周遊観光や教育旅行の商品づくり、スポーツ大会等の誘致と観光拠点等の磨き上げ＞ ・教育旅行等の誘致及び体験型観光の内容充実 ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 ・安芸広域市町村圏事務組合による教育旅行誘致等（H24） 1,749千円 ・馬路村による観光素材収集、パンフレット作成（H25） 1,422千円 ・高知県広域観光推進事業費補助金 ・安芸広域市町村圏事務組合による教育旅行誘致用の広域パンフレット作成（H25） 1,691千円 ・体験型観光の内容充実や教育旅行等の誘致（H27） 3,000千円 ・観光施設等整備 ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 ・安田町の化石体験観光施設整備（H24） 5,359千円 ・奈半利町ふるさと海岸への屋外トイレ等の整備（H26） 6,597千円	・体験プログラムの造成・ブラッシュアップ ・東部博ガイドブック春夏号に60件掲載 ・教育旅行誘致 1件 ・安田町の唐浜層化石発掘体験場を整備 ・奈半利町ふるさと海岸の屋外に手洗い場を兼ねたトイレを設置 ⇒園内主要施設訪問者数 2,180,000人（H23～25平均） →2,556,000人（H27見込）
21 世界ジオパーク認証を活かした観光の振興 《室戸市》 世界ジオパークに認証された室戸ジオサイトにおける受入体制の整備や商品開発に取り組む交流人口の拡大を図っていく。	＜ガイド育成＞ ・ジオガイド養成講座等の実施（H21～） ＜拠点施設整備＞ ・室戸世界ジオパークセンターの整備（H26） ・外構工事実施設計等（総事業費7,039千円） ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 4,671千円 ・外構工事（総事業費92,625千円） ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 34,944千円 ・展示整備事業（総事業費186,745千円） ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 124,496千円 ＜サイト整備＞ ・行当黒耳海岸サイトの整備（H26） ・実施設計（総事業費2,430千円） ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,215千円	・ジオパークガイドの育成や室戸世界ジオパークセンターの整備により受入体制が整いつつある。 ⇒ジオパークガイド登録者数 20人（H22）→ 57人（H26） ⇒ジオパーク関係施設来訪者 53,473人（H22）→86,581人（H26）

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	
園内主要施設訪問者数 2,556,000人 (H23～25の 平均値 : 2,180,000人)	(H27年度末見込) 2,556,000人 (直近の実績) —	A+	「高知県東部地域博覧会」の開始により、「室戸ジオパークセンター」や「モネの庭」といった拠点施設を中心に、順調な来場者数となっている。しかし、この動きが、東部地域全体への集客や経済効果に十分繋がっていない。 <課題> ・広域的な連携強化 ・戦略的な商品造成 ・教育旅行に向けた民泊及び体験メニューの充実と人材育成 ・広域観光組織の立ち上げ	左の課題解決のためにも、まず、平成27年度中に広域観光組織を立上げ、東部博終了後の商品造成・販売等に繋げていく。
園内宿泊者数 150,000人 (H23～25の 平均値 : 133,000人)	(H27年度末見込) 150,000人 (直近の実績) 137,935人 (H26年末)			
ジオパークガイド登録者数40人 (H22:20人)	(H27年度末見込) 57人 (直近の実績) 57人 (H26年度末)	A+	東部博効果もあり、数値目標は上回っている。 また、本年4月29日にオープンした「室戸世界ジオパークセンター」についても、滑り出しは順調である。 <課題> ・受入れ体制の強化 ・世界ジオパーク再審査	"室戸ジオパーク"が、わざわざ足を運んでもらえる場所となるよう、受入れ体制の整備や新たな商品開発などを進めていく。
ジオパーク関係施設来訪者 70,000人 (H22 : 53,473人) ※ドルフィンセンターを含む	(H27年度末見込) 86,581人 (直近の実績) 86,581人 (H26年度末)			

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
22 「海の駅とろむ」を核とした交流人口の拡大 《室戸市》 室戸岬漁港（新港）の「海の駅とろむ」を核として、マリノレジャーによる交流人口の拡大を図る。 室戸ドルフィンセンターの待合施設やシャワー施設を備えた施設建設により、利用者満足度の向上、物販スペース等の拡大による事業売り上げの向上を図る。また、陸上プール設置及びイルカ飼育頭数を増やすことによる体験者の増加を図る。	・H24年度に新たな施設及び陸上プールを整備したことにより、より安心・安全にふれあい体験が利用できるようになった。 ・H25年度には陸上プールに接続した補助プール（直径5m、水深1.5m）を整備した。 ＜情報発信＞ ・東部博に関連するテレビ・雑誌等の取材対応や、フェイスブックによる情報発信（H26）	＜ドルフィンセンターの機能充実＞ ・施設及び陸上プールの整備（H24） ⇒物販・休憩スペースも確保され、来場者の満足度の向上に向けた準備が整った。 ・補助プールの整備（H25） ⇒幼児や高齢者も安心して利用できる体験プログラムの開発が可能となった。 ⇒来場者の増 H24年度来場者数 22,113人 H25年度来場者数 31,626人 H26年度来場者数 24,431人 H27年度第1四半期来場者数：8,144人
23 岩崎弥太郎生家を核とした観光振興 《安芸市》 岩崎弥太郎生家エリアや土居廊中エリアを観光拠点として磨き上げを実施し、交流人口の拡大による安芸市の経済の活性化を図る。	・安芸市観光ボランティアガイド養成講座等の開催（H24～） ・「廊中ふるさと館」の改修（H26） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 15,000千円 ・安芸観光情報センターの改修（H26） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 498千円 ・岩崎弥太郎の銅像移転	・安芸市観光ボランティアガイド会員の増加 30名（H25）→32名（H26） ・岩崎弥太郎生家の隣接地に銅像が移転 ⇒お互いの観光施設としての魅力が向上した。
24 東洋町における体験観光の推進 《東洋町》 サーフィンやダイビングなどを中心としたマリンスポーツ等の体験を目的とした修学旅行や企業研修、サークル活動の受入れ施設を整備するとともに、新たな体験プログラムの開発を行う。	＜海の駅を拠点とした体験観光プログラムの開発＞ ・東洋町観光振興協会の観光振興補助事業を活用し地元ダイビングスクールが新たな体験観光プログラムを開発（H25） ・体験ガイド認定事業の実施（H26） ＜受け入れ施設の整備＞ ・白浜キャンプ場炊事場を整備（H26） 高知県観光拠点整備事業費補助金 1,632千円 ＜宣伝・広報＞ ・東洋町観光ガイドブック「東洋町探訪」作成（H25）	・白浜キャンプ場炊事場の整備（H26）により、キャンプ場利用者の利便性が向上した。 ⇒白浜キャンプ場利用者数 1,424人（H23）→1,544人（H26） ・体験観光プログラムの開発 12種類（H26） ・体験ガイド 7団体2個人を認定（H26）
25 藤村製絲を活用した観光振興 《奈半利町》 藤村製絲を活かした観光振興をなはり浦の会とともにに行い交流人口の拡大を図る。	＜観光文化施設（記念館）の整備＞ ・藤村製絲記念館を建設（H26） 総事業費86,940千円 高知県観光拠点等整備事業費補助金 37,471千円 ＜情報発信＞ ・「こうちじん」（高知県観光コンベンション協会発行のパンフレット：H27.3月発行）での観光スポットとしてのPR	・東部地域博覧会スタートと同日（H27.4.29）に藤村製絲記念館が開館し、中芸地区に新たな観光施設が加わった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
室戸ドルフィンセンター来場者数 27,000人 (H22 : 22,181人)	(H27年度末見込) 22,431人 (直近の実績) 22,431人 (H26年度末)	A-	室戸ドルフィンセンターの指定管理者であるNPO法人の現場体制が大きく見直された結果、来客の受け付けや誘導などがスムーズに行えるようになった。また、財務面をはじめ、広報、営業等の改善やトロムサイトで計画されているダイビング事業との連携等についての検討も始まっている。 <課題> ・ジオパークサイト等地域の観光素材を組み合わせた情報発信やメニュー作り ・より多くの集客を図るための広報・営業の検討 ・周辺施設等との連携による集客 ・ダイビング事業と連携した事業推進体制の整備	室戸ドルフィンセンターについては、体制固めと営業活動を進めるとともに、他の観光施設などと連携したメニュー作りを進めていく。
		—	ボランティアガイドの力量アップや観光に係る人材が育成されてきたことにより、観光拠点としての魅力が向上した。 また、地域おこし協力隊が中心となって、「伊尾木洞」の観光施設としての磨き上げや、安芸市観光協会が主催で東京都での地場産品の販売が行われる等、新たな観光関連の取組が行われるようになってきた。 <課題> ・岩崎弥太郎を活かした取組の強化 ・新規ボランティアガイドの獲得	岩崎弥太郎の出身地ならではの、観光資源をさらに充実するため、三菱グループとの連携を深めていく。 また、他の観光施設と連携すること等により、誘客の増加に努める。
		—	東部地域博覧会の開催を契機に、町観光協会を中心として、「海上散歩(SUP)」や「こけら寿司作り体験」など12種類の新たな体験活動プログラムの開発がおこなわれる等、交流人口の拡大のための具体的な動きが見えてきた。 <課題> ・地域資源を生かした体験プログラムの開発 ・地元事業者(サーフショップ等)との協調 ・受入施設の整備	新たな体験プログラムの開発や体験ガイドの認定といった町観光協会の取組を支援するとともに、受入れ施設の整備についても町と協議を行い課題解決に取り組む。
町並みガイド実績 800人/年 (H24 : 390人)	(H27年度末見込) 418人 (直近の実績) 418人 (H26年度末)	A-	H27.4.29に藤村製絲記念館が開館したことにより、奈半利町の町並み散策の魅力が向上したが、同館は開館したばかりであることから、今後周知を図っていく必要がある。 「なはり浦の会」の活動拠点としての活用については課題が残っており、今後しばらくはガイドコースの一つとして活用していく予定である。 <課題> ・藤村製絲記念館の活用拡大 ・関係機関との連携 ・広報等の強化	交流人口拡大に向けて、左の課題の解決に向けて同館のみならず奈半利町の町並みの周知をしていく等について取り組む。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
26 中芸地区における広域観光の推進 《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》 官民が協働して、地域内にある観光資源を磨き上げ魅力のある滞在型・体験型旅行商品づくりを行いながら、観光客の増加を図り、地域の経済の活性化を推進する。	＜中芸観光協議会の設立と受入体制の充実＞ ・中芸観光協議会の設立（H24） ＜魅力ある旅行商品づくりと観光情報の発信＞ ・中芸観光ビジョンの策定（H24） 総事業費3,919千円） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,500千円 ・馬路村観光パンフレットの作成（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,422千円 ・GW期間中の臨時観光案内（H25～） ・GW期間中の中芸観光キャンペーンの開催（H26） ・高知県東部地域博覧会における「中芸パビリオン」の運営・コアイベント2件の実施（H27） ・モニターツアーの実施等による中芸地域の観光素材の磨き上げ ・地域メニューの開発に取り組むとともに、中芸食のめぐみ満祭フェアガイドブックを発行	・中芸観光キャンペーン参加者：22人（H26） ・臨時観光案内所来訪者：H26 673人 H27 1,058人 ・高知県東部地域博覧会におけるコアイベントへの参加者 中芸食のめぐみ満祭フェア：約2,800人 魚梁瀬森林鉄道アート&ライブ（2回）：約200人 ・中芸食のめぐみ満祭フェアガイドブック発行による中芸地域の食情報の発信 ⇒東部地域への誘客が図られた。
27 魚梁瀬森林鉄道遺産を活用した交流人口の拡大 《奈半利町、田野町、安田町、北川村、馬路村》 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。	＜遺産の活用と普及啓発活動＞ ・開通100周年事業の実施（H23～H24） ・旅行会社等によるツアーの催行（H25） ・中芸地区森林鉄道遺産を保存・活用する会の自主多岐な活動の充実（H25） ・魚梁瀬森林鉄道開通100周年記念事業（H24） 総事業費1,803千円） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 899千円 ＜遺産の保存管理・活用計画の策定＞ ・旧魚梁瀬森林鉄道施設保存活用計画策定協議会の発足（H26）	・ツアー等による林鉄ガイド実績 （H25）822名 （H26）846名 （H27）225名（4月～7月）
28 体験型観光と地域の加工品づくりの推進～大野台地は、えいところ！～ 《田野町》 交流事業の推進による交流人口の拡大と併せて新たな加工品開発に取り組むことで、農畜産物の消費拡大や所得の向上、雇用機会の創出を図る。	＜体験型観光の推進＞ ・交流事業の受け入れ（H24～） ・体験交流事業を主催（H26） ＜加工品の開発・販売＞ ・地域イベント等への出店（H24～）	・交流イベントへの参加者 H24：3回 161人 H25：3回 32人 H26：4回 111人 ・地域イベント等への出店 H24：7回 H25：8回 H26：5回

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
		—	H24に策定した中芸観光ビジョンに基づき、中芸地域の観光資源の磨き上げや情報発信等に取り組んでいる。 H27.4開催の東部地域博覧会を目指して、中芸観光協会を中心に取り組んできた地域メニューや体験観光については、課題はありつつも好評をいただいている。 <課題> ・魅力ある旅行商品の造成 ・ガイド等の受入体制の整備 ・東部地域博覧会（H27.4.29、開幕）の円滑な運営	運営側として、東部地域博覧会で蓄積しつつある経験を、来年度以降に活かせる体制作りを検討する必要がある。これについては、AP20での平成27年度中の広域観光組織の立上げと足並みを揃えて検討していく。
ツアー客1,500人 (H22 :1,171人)	(H27年度末見込) 846人 (直近の実績) 846人 (H26年度末)	B	魚梁瀬森林鉄道に係る様々なイベントや研究活動等がなされており、林鉄ガイドも中芸地域の体験型観光の一つとして定着している。 <課題> ・5力町村広域の窓口である中芸観光協議会の体制強化 ・ガイド、食事、宿泊等受入体制の強化 ・高知家まるごと東部博を契機とした更なる情報発信 ・5力町村共同での保存・管理・活用計画の策定	旧魚梁瀬森林鉄道施設保存活用計画がH27年度中に策定予定であることから、同計画に沿った保存活用を行う。
		—	ごめんなはり線ウォーキングイベントの受け入れは定着しており、毎年多くの参加者が地区を訪れている。 今まで事業の企画等を行ってきた町の地域おこし協力隊が退任したため、定例イベントへの出店以外の今後の事業について、計画を立てることができておらず、大きな課題となっている。 <課題> ・事務局体制の確立、受入れ・実施体制の強化 ・地域住民への活動理念の浸透 ・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 ・地域資源を活かした農業体験メニューの実施 ・民泊受入れ家庭の増	現状では拡がりが見られないものの、定着している定例イベントの開催等の一定の取り組みは進めていることから、左の課題を踏まえた活動の見直しを図る。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
29 世界に2つの「モネの庭」の誘客強化による交流人口の拡大 《北川村》 県外での広告宣伝や、それに連動した営業活動によって、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をPRして集客力を高める。	＜高知県内を中心に日帰り可能地域を対象とした広告宣伝と営業活動＞ ・日帰り可能エリア＜四国全域、岡山、神戸＞への営業、団体＜学校、グループ旅行＞への営業（H25） ＜新商品の開発と販売促進＞ ・カフェメニューの増加（H25） ・カフェの新メニュー・月替わりランチメニューの提供（H26） ＜経営改善に向けた取組＞ ・費用対効果を分析し、集客効果、収益性の高いイベントを実施（H25） ・販売部門＜ギャラリーショップ、フラワーショップ、カフェ＞の分析、強化（H25） ・接客マニュアル作成に向けた研修の実施（H26～） 産業振興アドバイザーの招へい 3回	・情報発信及び営業活動とともに、イベントの強化やカフェにおける新メニューの提供、接客改善などの取組によりモネの庭の魅力が向上し、来園が促進された。 ⇒入園者数（決算期の毎年2月から翌年1月までの年間入園者数） H24.2～H25.1 55,288人 H25.2～H26.1 56,281人 H26.2～H27.1 54,115人
30 旧椎名小学校を活用した地域振興 《室戸市》 旧椎名小学校を海をテーマにした観光施設（深海生物、ウミガメ等を展示するミニ水族館、標本などの模型の展示、魚さばき体験スペースの設置等）に改修し、併せて集落活動センターを設置することにより、住民主体の活動を促進し、地域の課題解決や交流人口の拡大を図る。	＜施設改修に向けた地域・関係機関との検討・協議＞ ・椎名議会との話し合い（H26～） ・NPOウミガメ協議会との面談（H27） ・椎名小利活用検討委員会の立ち上げ（H27）	・椎名小利活用検討委員会の立ち上げ（H27）
31 集落活動センター「かまん東川」を拠点とした魅力ある地域づくり 《安芸市》 安芸市東川地区の資源を活用した新商品の開発や、農産物の販路の拡大を通じて所得の向上を図るとともに、交流人口の拡大や移住促進の取組を通じて、持続可能な集落づくりを目指す。	・集落活動センター「かまん東川」の開発（H25.9月） ＜地域資源を活用した新商品の開発＞ ・地域おこし協力隊による地域資源を活用した商品開発（紅茶やはちみつ等）や東京等での商品販売（H26） ・入河内大根を活用した商品の検討（H26～） ＜農産物等の販路拡大＞ ・地域外の方が産品を購入できるような場の開設について検討を開始（H26～） ＜交流人口の拡大と移住促進への取組＞ ・東川若いもんグループによるモニターツアー等イベントの企画、運営（H26） ・東川ふれあい市の開催（H26） ・お茶摘み体験（H26） ・フェイスブックでの情報発信（H26） ・東川観光モニターツアー（H26） ・入河内大根収穫体験（H26） ・空き家調査の実施	＜地域資源を活用した新商品の開発＞ ・地域特産物を使った加工品開発 ・東京都内の自然食品店等でのテスト販売 ⇒ 商品数 7品 ＜交流人口の拡大と移住促進への取組＞ ・イベント参加者 ・お茶摘み体験：50人 ・東川観光モニターツアー：6人 ・ゆずとり体験：25人 ・東川ふれあい市：約200人 ・東川健康ウォーク：58人 ・入河内大根収穫体験：4人 ⇒地域の知名度の向上と交流人口拡大につながった ・HP開設 ・空き家調査による移住者等が利用可能な空き家1棟の確保

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	
入園者数65,000人 (H22 : 53,369人)	(H27.2月～H28.1 月見込) 65,000人 (直近の実績) 54,115人 (H26.2月～H27.1 月)	A+	様々な取組が行われているが、集客力の強化には結び付いていなかった。しかし、東部地域博覧会スタート後は前年同月より入園者数が増加していることから明らかなどおり、東部博の中芸地区のパビリオンとして、各種の媒体やテレビ番組でも紹介されたことにより、課題であった認知度は一定向上したと思われる。 <課題> ・入園者数の減少傾向（開園1年目の20万人超から、近年は5万人台で推移） ・誘客対策の強化 ・営業体制の強化	引き続き来園促進のための営業活動、イベント等を実施するとともに、接客マナーの向上等に努め、入園者の満足度の向上を図っていく。
		—	椎名小学校利活用検討委員会委員会はスタートしたが、地域住民、NPOウミガメ協議会、行政の思いが、微妙にずれており、今後これを調整していく段階。 <課題> ・椎名小利活用計画への住民参画の意欲醸成 ・施設の効果的な活用に向けた事業の進捗管理	・地域住民の主体的な活動を促進 ・施設利用者のターゲット層を検討し、改修設計等へ反映する
		—	従来から複数の団体を組織して住民主体の活動を活発に行っていた地域が、集落活動センターの設置を契機に、集落の維持や活性化を目的として取り組み始めた。 また、あらたに地区の若手が「東川若いもんグループ」を立ち上げ、地域資源を活用した商品開発や新たなイベントを開催し、交流人口の拡大に向けて取り組みを行っている。 <課題> 地域の活動を収入につなげる仕組みとなるまでには至っていない。さらに、商品開発に向けた研究や工夫を行うとともに、販路の拡大に向けた取り組みを行っていく必要がある。 また、集落活動センターの持続的な活動に向け、センターの体制強化を図っていく。	集落活動センターを中心とした商品開発、販売推進体制の構築

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
32 安田中山地区の活性化プロジェクト 《安田町》 地区住民が主体となり、安田ふるさと応援隊と協力して集落活動センターの運営を行い、地域資源である自然薯の生産拡大に取り組むとともに、地域の観光資源を活用して交流人口の拡大を図るなど、中山地区を元気にする取組を推進する。	・高知大学・安田町連携事業協議会（H24） ・「集落活動センターなかやま」の開設（H25.4月） ・旧中山小中学校（集落活動センター）の耐震診断（H25） ・安田ふるさと応援隊（地域おこし協力隊）1名の採用（H25） ・集落調査2名の採用（H26） ・中山を元気にする会の月例化（H25～） ・なかやま山芋まつりの活性化（H25,来場者前年比約1.5～2倍） ・集落活動センター拠点施設の落成（H26.12月） ・ふるさと応援隊員の活動を通じた地域住民の参加意識の醸成	＜高知大学との連携＞ ・えんむすび隊による自然薯栽培支援 ・医学部看護学科実習の受け入れ ⇒ 山芋栽培面積の拡大 H23：0畝 → H27：4畝 ⇒ 山芋まつり来場者数 H23：1,000人 → H26：1,200人
33 北川村温泉を核とした中山間振興 《北川村》 北川村温泉の建築に併せ、地域の集落活動の拠点を整備することにより、交流人口の拡大と地元農産物の直販などの集落活動を拡大することで中山間地域の振興を図る。	＜温泉施設の整備＞ ・北川村温泉リニューアル基本計画策定（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 1,155千円 ・基本設計及び実施設計（H26） ＜地域交流活動、集落活動の展開＞ ・地場産品を販売する温泉直販市の設置（H25～） ・休耕田の整地と花畑作り、イベントの開催（H26～） ・温泉レストランでの地元産品の活用（H26～）	＜地域交流活動、集落活動の展開＞ ・菜の花開花によるイベント来訪者のべ約350人 ・モネの庭、地元建設会社、観光協会などを巻き込んだ協議会活動の広がり ⇒北川村中部地区集落活動協議会設立の目的である「地域の繋がり」が作られつつある ・地元産品の販売が地元住民にとって多少の収入源になっている
34 馬路村魚梁瀬地区の活性化プロジェクト 《馬路村》 馬路村魚梁瀬地区の資源と人材を有機的に結合させ、交流人口の拡大と新ビジネスの創出を目標とした事業を展開する。	＜外部人材の導入と住民組織づく＞ ・魚梁瀬ふるさと応援隊2名導入（H26.10月） ＜ふるさと応援隊と協働した交流拠点の整備＞ ・魚梁瀬パスポート、雛祭りなど交流人口拡大に向けた活動の開始	＜交流人口拡大に向けた取り組みの開始＞ ・魚梁瀬パスポートの発行（絵ハガキの販売） ⇒販売実績 約360枚 取り組みが高知新聞等で取り上げられ、販売したハガキのうち数件ではあるが、実際に魚梁瀬地区に来訪しパスポートとして利用され、地区の知名度の向上につながっている。 ・地区住民所有の雛人形の展示 ⇒3/3～4/5来場者数 118名

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	
		—	集落活動センターが設置され、ふるさと応援隊員の活動や大学との連携を通して、地域住民の集落活性化への取り組みに対する参加意識が芽生えてきた。旧中山小中学校に地域の拠点が整備されたことにより住民の集う機会も増加し、近隣に映像制作企業のオフィスが設置されるなど、集落活動センターを中心に新たな動きが生まれてきた。 <課題> ・集落活動センターが引き続き円滑な運営を行っていきけるよう、外部人材を有効的に活用していく。(地域おこし協力隊員による運営支援の継続) ・旧中山小中学校を地域の拠点として活用していくために、集落活動センター以外の未改修部分に新たな機能を付加させていくよう、旧中山小中学校活用計画を、町や住民、外部関係者で検討し策定していく。	・中山小中学校活用検討委員会による施設活用の方向性の検討 ・関係機関<大学、東京映画社等>との連携強化
来場者 (H24年比10%増) 宿泊：6,000人 (H24：5,463人) 来場者 (H24年比10%増) 入浴：19,500人 (H24：17,731人)	(H27年度末見込) 宿泊：1,937人 *施設改修のため、H27.8月末で休止予定 (直近の実績) 宿泊：4,978人 (H26年度末) (H27年度末見込) 入浴：6,868人 *施設改修のため、H27.8月末で休止予定 (直近の実績) 入浴：16,704人 (H26年度末)	B B	交流人口の拡大や地域のつながりを目的とした住民組織が立ち上がり、集落の存続のための取り組みなどについて話し合う場ができて、休耕田の花畑づくりやイベントなど住民主体の活動が芽生えてきた。 また、村により温泉施設のリニューアル計画も策定され、村内の重要な観光拠点として整備を進めていくこととなっている。 <課題> ・地域住民の高齢化や人口減少による活動の負担を軽減するための外部人材の導入 ・集落活動への幅広い住民の参加 ・温泉施設の整備を円滑に進める。 ・集落活動を広く知ってもらうための情報発信	・温泉施設の改修リニューアルによる宿泊者数、入浴者数の増加 ・集落活動による地域の魅力アップと移住者の獲得
		—	地区に着任したふるさと応援隊がイベントや誘客の仕組みづくりを企画して、交流人口の拡大に向けた取り組みを行っている。これらイベント等に地域住民が参加し、地域ぐるみで来訪者をもてなすなど、交流人口拡大に向けた取り組みへの参加意識が醸成されつつある。 <課題> ・ふるさと応援隊の活動と地域住民主体の活性化策の融合を図り、具体的な動きにしていくこと。 ・まち・ひと・しごと創生総合戦略策定にあたって、地域住民の意向を反映させる。	・東部博イベントを契機とした地区住民主体の取り組みの促進 ・交流人口拡大につながるビジネスの創出

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	具体的な取り組み	具体的な成果
1 南国市の園芸主幹品目シシトウの再構築 《南国市》 全国一のシシトウ産地維持のため、関係機関と協力の上、コスト削減や品質改善などに取り組み、生産・流通・販売上の課題を解決する。	＜生産上の対策＞ ・各ＪＡの部会において省エネ対策、土着天敵利用技術等の研修を実施（H24～H26 延46回） ＜流通・販売上の対策＞ ・３ＪＡ合同の消費宣伝活動（H24～H26） ・出荷予測の実施（H24～H27） ・消費地への生育情報の発信（H25～H27）	＜生産上の対策＞ ・研修を重ねることにより、農家の省エネ機器に対する理解、土着天敵利用技術への理解が深まった。 ⇒各種補助事業を活用した省エネ機器の導入の促進（ヒートポンプ新規導入農家2戸、木質バイオマスボイラー新規導入農家6戸）（H24～H26） ⇒タバコカスミカメ導入農家の増（50戸）（H24～H26） ＜流通・販売上の対策＞ ・首都圏での消費宣伝活動（3回） ⇒市場のＨＰで紹介されるなど市場関係者からの評価は高かった。また、３ＪＡ合同で実施したことにより生産者のまとまりができてきた。
2 還元水を活用した野菜の生産体制の構築とブランド化 《南国市》 還元水を活用した栽培技術確立し、「還元野菜」としてのブランド化を図るとともに成分分析をし、機能性の検証を行う。	＜「還元野菜」の生産・栽培技術の確率＞ ・新規就農受入体制整備事業（トータルサポート事業） - H25：8,450千円（県4,225千円、市4,225千円） ・耕作放棄地再生利用交付金 - H25：605千円（県230千円、国375千円） ＜還元野菜の販路開拓＞ ・「こだわり青果市」出展（H25） ・「還元野菜」セットの販売（H26）（日本トリム顧客向け） ＜「還元野菜」の機能性の検証＞ ・高知大農学部で発芽試験の実施 ・農業技術センターで育苗試験の実施 ＜その他＞ ・こうちビジネスチャレンジ基金（トリム基金） - H25：優秀賞受賞（支援金500万円獲得） ・5者による還元野菜プロジェクト推進のための連携協定締結（H27）	＜「還元野菜」の販路開拓＞ ・「こだわり青果市」出展（H25）（ブース来訪者：東京25名、大阪24名） ・野菜セット230セットの販売（H26） ＜「還元野菜」の機能性の検証＞ ・実証栽培施設として新規ハウスを設置（H25） ・コマツナの試験栽培（H25） ⇒収穫調査により一部優位差が認められた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
シシトウ販売額 10.8億円 (H23園芸年度： 10.4億円) ※販売額はJAへの 入金額	(H27年園芸年度末見 込) 10.5億円 (直近の実績) 10.0億円 (H26園 芸年度)	A-	平成23園芸年度の単価安によりシシトウから の品目転換が進み、また燃油価格の高騰の影響 により一部で促成栽培から雨よけ栽培への転換 があったため、出荷量が減少し目標値は達成で きなかった。省エネ対策、IPM技術の推進を 図った結果、省エネ機器の導入や土着天敵の導 入が進んだ。 <課題> 販売額は維持できているが、出荷量が減少して いるため、増収対策や担い手の確保育成が必要 である。	・出荷量の維持・拡大のために、 環境制御技術等の導入による単収 の増加や新規就農者の受け入れ等 による担い手の確保育成を推進 ・消費地での消費宣伝活動および 生産状況の情報発信を実施
栽培技術のマニユ アル化ができた品目数 10品目 (H25：0品目)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 0品目 (H26年度 末)	B	南国スタイルが主体となって、還元野菜の生産 体制の構築や機能性の検証に取り組んでいる。 また高知大学での試験栽培では、特定の品目で 優位差のあるデータが得られている。目標値は 達成できていない項目もあるが、生産体制の構 築、機能性の検証は進みつつある。 <課題> ・栽培技術マニユアルの作成に向けた「還元野 菜」の定義付け ・南国スタイルの生産体制の強化 ・機能性に基づく差別化の推進	・関係者協議（南国スタイル、トリム等）により「還元野菜」の定 義付けを行う。 ・南国スタイルは県及び市の支援 を受けて生産体制を整備する予定 であり、整い次第、実証試験に取り 組み、協力農家も募っていく。
「還元野菜」の販売 先数 3箇所 (H25：1箇所)	(H27年度末見込) 3箇所 (直近の実績) 1箇所 (H26年度 末)	A+		
機能性に基づく差別 化ができた品目数 3品目 (H25：0品目)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 0品目 (H26年度 末)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
3 エメラルドメロンの販売力向上対策 《香南市》 香南市夜須町のJA土佐香美園芸部メロン部会夜須支部部会員が生産するエメラルドメロンは平成19年には「夜須のエメラルドメロン」として商標登録を行うなど、独自のブランド化に取り組んできた。 平成21年度から23年度には、県産業振興推進総合支援事業を活用し、生産面において新技術の導入（日射比例かん水制御システム）、販売面では、それまでの県内や関西圏を中心とした販売から関東圏での販売拡大を目指して、新たな販売戦略の構築に努めてきた。 過去3カ年間の取組をもとにさらなる生産拡大、関東圏での販売量拡大・知名度向上と合わせて全消費地でのブランド化に取り組む。	＜生産性強化の対策＞ ・炭酸ガス施用農家への施用実態聞き取り調査（H25：～26：9戸） ・栽培管理方法の現地検討会等の開催（H26：7回、H25：5回、H24：6回） ・難防除病害虫被害軽減対策のための実証ほ設置（H24～）、勉強会の開催（H26：5回、H25：2回）、接木農家数（H26：1戸） ・防除マニュアルの作成及び全戸配布（H26） ＜知名度・販売力の向上対策＞ ・県外市場（大阪、名古屋、岐阜、東京）での訪問商談会の開催（H26：3日間） ・県外市場（東京、名古屋、大阪、徳島等）バイヤーを招いての商談会の開催（H26：8回、H25：10回） ・県外市場関係者の招へい（H24：2回） ・量販店（東京、神奈川、愛知、兵庫、徳島、県内等）での試食宣伝（H26：7回、H25：14回、H24：6回）	＜生産性強化の対策＞ ・炭酸ガス施用の栽培方法が普及し、難防除害虫軽減対策が理解された ⇒炭酸ガス発生装置導入農家数 H24：6戸→H26：11戸、新規導入台数 H25：4台、H26：14台 ⇒天敵導入農家数 H24：0戸→H26：17戸 ・生産者間で効果的な栽培管理方法が情報共有されるなどとして、品質向上につながった ⇒低温期（1～2月）大玉化率（6玉入り9kg以上のケース割合） H24：66%→H26：76% ⇒高温期（7月）の品質向上A品率 H23：49.5%→H26：61.1% ＜知名度・販売力の向上対策＞ ・バイヤーとの商談会や県内外での販促活動の実施 ⇒関東での販売量は減っておらず、高品質で店持ち（可食期間）が長いとの評価で、市場からは安定供給の要望がある。 ・部会が日本農業賞（集団組織の部）の優秀賞を受賞
4 ニラの産地力の向上「日本一のニラ産地の維持・拡大に向けた仕組みづくり」 《香南市、香美市》 JA土佐香美は日本一のニラ産地であるが、近年は、個々の農家の規模拡大が進む一方で、高齢化により部会員数は減少している。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、産地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、担い手対策や既存農家の規模拡大支援など、産地力の向上に向けた取組を総合的に進める。 また、食の安全・安心への取組とあわせて、「人と環境に優しいニラ産地」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。	＜生産上の対策＞ ・作型改善個別指導（H26：16回） ・電照栽培や炭酸ガス施用効果検証のための調査（H25～） ・品種比較実証ほの品質・収量調査（H24～） ・調整作業機の視察・実演会及び処理能力調査の実施（H25～） ・栽培管理や品質向上のための講習会や現地検討会及び異物混入対策の目慣らし会の開催（H26：26回、H25：46回、H24：31回） ・規模拡大や縮小など生産者意向調査の実施（H26：回答223戸/224戸） ・新たな産地目標のための具体策の検討（H26～） ＜販売・流通上の対策＞ ・イベント等での産地の取組の紹介及び試食宣伝等の販促活動の実施（H24～26） ・小袋包装へ「高知家」ロゴマークを入れる取組の推進（H26）	＜生産上の対策＞ ・作型改善や電照・炭酸ガス施用等による冬季収量の増加 ⇒12～2月の収量 H24：1295t H25：1323t H26：1302t ⇒炭酸ガス施用機の導入農家数 H24：3戸→H26：8戸 ⇒電照栽培導入農家数 H24：7戸→H26：15戸 ・調整作業機の導入による作業労力の軽減 ⇒調整作業機の新規導入H26：2戸 ・新規就農者等の育成・確保対策に継続的に取り組んだことにより新規栽培者が増加した（内数＝新規就農者数） ⇒H24：9名（2）、H25：6名（3）、 H26：7名（7） ・新たな産地目標、「10年後の目標：販売額40億円」を役員会で決定 ＜販売・流通上の対策＞ ・「高知家」ロゴマーク入りニラの出荷が開始（H26）したことやさまざまな販促活動により、日本一のニラ産地としての知名度が向上した

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
エメラルドメロン販売額 4.8億円 (H23園芸年度： 4.4億円) ※販売額はJAへの 入金額	(H27園芸年度見込) 4.4億円 (直近の実績) 4.4億円 (H26園芸年度実績)	A-	現地検討会や講習会などでの情報共有により、生産者の技術レベルが向上した。栽培戸数や面積は減少したものの、販売促進活動による知名度の向上により、単価は上昇し、販売金額の維持につながった。 <課題> ・難防除病害虫被害の軽減 ・低温期収量増の徹底 ・燃料費等の経費の節減	・難防除病害虫に対するIPM技術等防除対策のさらなる強化 ・低温期のさらなる品質・収量向上のための炭酸ガス施用等環境制御技術の向上 ・燃料費等生産コストの削減
ニラ販売額 30.0億円 (H23園芸年度： 28.4億円) ※販売額はJAへの 入金額	(H27園芸年度見込額) 25.0億円 (直近の実績) 24.1億円 (H26年 園芸年度実績)	B	新規の就農者を受け入れるための指導農業士増の取組や、生産規模別農家の経営調査結果の提示による規模拡大への誘導、他品目からの転換により、園芸用ハウス整備事業などの補助事業を活用し、面積を拡大してきたが、H25年度以降は、突風や台風による被害及び高齢化による離農により総栽培面積が減少した。また、作型改善等の取組も進めているが、まだ、春先の出荷量が多く、厳寒期や夏期の出荷が伸びていないため、販売額は減少した。 <課題> ・生産者の高齢化 ・規模拡大への取組 ・新規就農者の受け入れ体制の強化 ・調整作業労力の確保と軽減 ・商品への異物混入や腐敗事故対策	・産地ビジョン具体化と推進 ・調整作業の機械化と雇用が確保できる仕組みづくり ・作型改善と厳寒期や夏期の増収・品質向上による周年安定生産 ・ハウスの耐候性向上と露地栽培の施設化 ・担い手を育成する仕組みづくり ・生産履歴やGAP手法を取り入れたの異物混入や腐敗等市場事故対策の徹底

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
5 生産から販売までのユズの総合的な産地強化対策 《香美市》 香美市物部町を中心とした地域は、国内最大のユズの青果出荷（玉出し）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。 このため、出荷作業時の労力軽減、農作業受託の仕組みづくり、新たな担い手の掘り起こしを通じて作業者を確保し、産地の維持発展を図る。 また、新たな需要を掘り起こし、選果場の機能を強化して販路を拡大する。	＜外部労力を活用した「ゆずもり」の体制強化＞ ・高齢化するユズ農家の労働負担軽減策として整備（H22）した作業受託組織「ゆずもり」の事務局をJAに置き、料金を見直し、青壮年部等をサブメンバーとして新体制を設立（H24） ＜機械で選果された新規格の商品化＞ ・H25：小袋包装機の導入 こうち農業確立総合支援事業費補助金：11,266千円 （県）5,633千円 （市）5,633千円 ・「ものべゆず女性倶楽部」が発足（H24）し、一般消費者向けにユズの食べ方を紹介するなどユズの販促活動を開始 ＜知名度向上と後継者確保＞ ・全生産者を対象としたアンケート調査の実施 ・青玉、カラーリング、黄玉、冬至、貯蔵をリレー出荷し、防除作業を省力化する経営モデル（1.5ha規模）の作成 ＜その他＞ ・産地協議会（部会3役、関係機関）の定時開催（H24～） ・産地の将来像を「産地構造改革計画」の策定 ・圃場整備（H24） こうち農業確立総合支援事業費補助金：1,208千円 （県）604千円 （市）604千円 ・スピードスプレヤーの導入（H26） こうち農業確立総合支援事業費補助金：4,304千円 （県）2,152千円 （市）2,152千円	＜外部労力を活用した「ゆずもり」の体制強化＞ ・「ゆずもり」の利用実績1件（H24、病気の部員を助けるため、他の部員（3名）が防除作業（70a）を受託 ＜機械で選果された新規格の商品化＞ ・透明小袋（一般消費者向け商品）の生産体制の整備による新たな販路開拓 ⇒透明小袋の生産量371,094玉（H26） ＜知名度向上と後継者確保＞ ・アンケート結果から、生産者の高齢化や11の樹齢が高くなったことにより、生産が不安定になっていることが判明 ⇒部会が青果産地として100haの園地（現状145ha）の維持を合意し、若手生産者にとっては大規模経営に向けた足掛りとなった ＜その他＞ ・日本一の青果産地維持のため、部会として機械化を見据えた園地の整備など、取り組むべき方向性が明確になった ・せま地直しやスピードスプレヤーの導入 ⇒防除作業が省力化された
6 直販所「あけぼの市」の機能強化による農家の所得向上及び交流人口の拡大 《南国市》 国道195号通称「あけぼの街道」の全線開通を好機ととらえ、直販所・加工所を本線沿いに移転拡充して地域農産物の販売や地域資源を活用した加工品の開発・販売を行い、地域農業者の所得向上を図るとともに、隣接する「ながおか温泉」への誘客を促進し、交流人口の拡大につなげる。	＜直売所及び加工場の移転拡充＞ ・県産振補助金 H25：72,040千円 （県50,000千円、市22,040千円） ・農業創造セミナーへの参加（H24） ＜情報発信による集客の取組＞ ・長岡温泉や西島園芸団地と連携したイベントの開催 （H26：あけぼの街道ひまわりフェスタ 1回）	＜直売所及び加工場の移転拡充＞ ・「株式会社なの工房」設立（H25.11月） ・「なの市・なのカフェ」オープン（H26.4月） ⇒売上額の増加 H22：33,000千円 →H26：171,804千円 ⇒雇用の増加 H22：3人 →H26：32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	
ユズ販売額 5億円 (H23園芸年度： 4.3億円)	(H27園芸年度見込) 5.0億円 (直近の実績) 4.3億円 (H26園芸年度)	A+	産地協議会、3役会、委員会の役割分担が明確化され、部会が主体的に課題解決に取り組む体制が整った。 これまで業務用のみであった販路が、H25の小袋包装機の導入により、一般消費者向けの新たな販路開拓につながり、物部のユズをより広く知ってもらえる機会も増えた。 また、耕作放棄地をユズ園に造成した圃場整備や防除作業を省力化するスピードスプレヤーの導入により、若手生産者が大規模経営を進めるための足掛かりができた。 <課題> ・防除作業や収穫作業が効率的に行える圃場の整備 ・生産者の高齢化と後継者不足	・スピードスプレヤーが運行でき、収穫作業の省力化につながる圃場整備と改種・新植を推進する。 ・高齢化により集落維持が困難な地域に対して、ユズ園の団地化を進める。 ・防除作業の省力化や選果設備を導入した大規模経営体を育成するとともに、それらの進んだ経営モデルを提示することにより、新たな担い手を確保する。
直販所等の売上額 100,000千円 (H22：33,000千円)	(H27年度末見込) 170,000千円 (直近の実績) 171,804千円 (H26年度末)	A+	移転拡充によるフロア面積の拡大や新規のカフェ部門の立ち上げにより売上は増加している。運営のためのスタッフの雇用も発生し、売上と雇用者数が共に目標値を上回る数字となっており農家所得の向上に繋がっている。 一方で、経費も同様に増加しており、売上額の伸びが利益に貢献していない状況が続いていたが、商品メニューの見直しを進めるとともに経費の削減に取り組んでおり、改善されつつある。 <課題> ・利益の出る体制づくり ・ながおか温泉への誘客促進	・引き続き経費の削減及び適切なキャッシュフローの管理に努め、利益の見える体制を作っていく。 ・共催イベント開催等、ながおか温泉との連携強化により交流人口の拡大を図る。
直販所等の雇用者数 8人 (H22：3人)	(H27年度末見込) 32人 (直近の実績) 32人 (H26年度末)	A+		
ながおか温泉入場者数 19万人 (H22：16万人)	(H27年度末見込) 17万人 (直近の実績) 16万人 (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
7 地域農産物を活用した直販所「ひかり市」の施設拡充 《南国市》 農産物の価格低迷と資材等の高騰により大幅に減少している農家所得の向上のため、直販所を移転改装するとともに機能拡充を図り、地元農産物を活用した商品の販売と顧客獲得に取り組む。	＜直販所の移転・拡充整備、販路開拓＞ ・直販所整備 - 県産振補助金 - H24：15,734千円 (県12,587千円、市3,147千円) ・加工品開発 - 南国市中小企業振興事業費補助金 (地域特産品等開発事業) - H26：市150千円(ラベルデザイン) ・経営改善 - 農林水産物直販所支援事業アドバイザー派遣 - H24：2回 - H25：1回 ・新規出店者募集	＜直販所の移転・拡充整備、販路開拓＞ ・「ごとおち市」としてオープン(H25.3月) ⇒売上額の増加 - H22：4,325千円 →H26：28,250千円 ⇒来客数の増加 - H25(3月～12月)：27,066名 - H26：38,851名 ⇒雇用の創出(H24～H27見込) 9名(うち長期2名、短期7名) ⇒出店者数の増加 - H22：11名 →H27：98名
8 加工品販売による夜須地域の活性化 《香南市》 地場産物を活かした加工品開発・販売を行い、生産農家の所得向上につなげる。	＜ソフト＞ ・商品生産販売計画検討(18回) ・店頭の商品PR方法の改善、検討(2回) ・新商品、主力商品の開発に向けた検討(17回) ・加工業者との新商品開発、検討(3回) ・パン、加工品等技術講習会(3回) ・HP等担当者との情報発信ツールとしての活用方法の研究、検討(3回) ＜ハード＞ ・加工施設の整備 - H25：県産振補助金 4,613千円	＜ソフト＞ ・加工施設が整い技術者も養成され、加工品の生産体制が整った。 ・ゴロゴロメロンパンなど加工品の販売が始まった。 ・地元加工業者と連携した新たな加工品の販売が開始された(シュレ3品)。 ⇒加工品販売額の増加 - H22：7,000万円→H26：9,600万円 ⇒雇用の創出(H24～H27) 5名
9 地産地消・食育の推進 《南国市》 これまで先進的な地産地消の活動を行ってきたが、学校給食への野菜の供給割合は10%台であり、これからは農業生産法人の作る重量野菜の季節的利用、南国産野菜の生産情報の提供など地産地消の推進のため、組織の連携強化等を図っていく。あわせて、病院や介護施設など業務筋への販売、配送拡大に努める。 また、生産者と消費者をつなぐ場づくりとしてオープンした「農家レストランまほろば畑」についても、経営の安定化を図り、地産地消を推進していく。 さらに、地域食材を活用した料理や商品の開発及び販売を進めるためにベーカリーを併設した農園レストランを整備・運営することにより、地域の農業所得の向上と雇用の創出を図る。	＜(株)南国スタイル＞ ・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 - H24～H26：2名 ・南国市JA出資型農業生産法人育成補助金 - H24～H27：市5,000千円 ・南国市地産地消推進補助金 - H27：市5,000千円 ＜農家レストランまほろば畑＞ ・開店日数 - H24：41回 - H25：40回 - H26：38回 - H27：37回(予定) ＜(株)ナイフアンドフォークカンパニー＞ ・農園レストランの整備に着手 - 県産振補助金 - H26：75,000千円 (県50,000千円、市25,000千円)	＜(株)南国スタイル＞ ・学校給食への供給体制の構築(毎年) ⇒供給割合 19.54%(H27.5末) ・業務筋への供給体制の構築(毎年) ⇒計21事業体(安定的な供給先)(H27.6末) ＜農家レストランまほろば畑＞ ・のべ来店者数 約35,000人(H27.6末) ＜(株)ナイフアンドフォークカンパニー＞ ・レストラン H27.9月竣工予定

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
直販所の営業日数 週6日 (H22: 週2日)	(H27年度末見込) 週7日 (直近の実績) 週7日 (H27.6末時点)	A+	移転拡充により、フロア面積の拡大や品揃えの充実、営業日の増加など直販所としての機能強化が進んだ。来客数も増加しており、売上額はH27目標値に対して下回るものの、毎年順調に増加している。出店者数はH27目標値をほぼ達成しているが、常時出店があるのは登録数のうち3割程度であり、農家の所得向上という面では一定の効果に留まっている。 その他、集客イベントや地域農産物を使った商品開発など、魅力ある店づくりにも取り組んでいる。 <課題> ・常時の出店者の増加 ・競合店との差別化	・出店者との連携を強化し、販売意欲を高めていく ・オリジナル商品の開発
直販所への出店者数 100名 (H22: 11名)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 98名 (H27.6末時点)	A		
直販所売上額 50,000千円 (H22: 4,325千円)	(H27年度末見込) 37,400千円 (直近の実績) 28,250千円 (H26年度末)	A		
直販所スタッフ雇用 3名 (新規)	(H27年度末見込) 9名 (直近の実績) 9名 (H26年度末)	A+		
加工品販売額 10,000万円 (H22: 7,000万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) H26: 9,600万円	A	加工施設の整備やSNSを活用したタイムリーな情報発信などハード、ソフト両面の取組により、H26年度販売額はH27年度目標の96%を達成した。 また、加工施設では5名が雇用 (H24~27) されるなど、雇用の創出にも寄与している。 <課題> ・消費者ニーズに加え原価率も考慮した既存商品の改善と新たな商品開発などさらなる販売額向上対策と収益性改善の取組が必要。	・パンの主力商品の強化とその他加工品のブラッシュアップ及び新商品開発 ・さらなる販売額の増加等による経営の安定化
学校給食における地元野菜供給割合 15% (H22: 10.7%) 金額ベース	(H27年度末見込) — (直近の実績) 20.81% (H26年度末)	A+	学校給食については、学校給食週間での地産地消費率100%給食を実施するなどにより、目標値を超えて順調に推移している。また、(株)南国スタイルによる業務筋への配送も目標値以上に増加しており地産地消の推進は十分に行われている状態である。 農家レストランについては、1回の開催あたり平均200人程度の集客があり、安定的に集客が行えるようになってきている。 (株)ナイフアンドフォークカンパニーの農園レストランについては、9月のオープンに向け建築作業が進行している。 <課題> <南国スタイル> ・配送車・人員等の配送力不足 <農家レストランまほろば畑> ・メンバーの高齢化が進んでおり、来年度からの5グループでの継続は困難な状態となっている。	(株)南国スタイル ・補助金による配送体制の強化 農家レストラン ・新グループの設立による運営体制の強化及び後継者の確保。
業務筋への供給 15事業体 (H22: 6事業体)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 20事業体 (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
10 「ごめんケンカシャモ」のブランド化の取組 《南国市》 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塲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。 また、シャモの飼育・ブランド化を通じて休耕田等を活用した飼料米栽培、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、新たな農業手法を検討する。 流通の少ないシャモ肉は少数生産であって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。	＜加工品への取組＞ ・加工品開発（H24：シャモ鍋セット、H25：シャモスキヤキセット） ＜高級食材としての外商戦略づくり＞ ・ブランドイメージ形成のため、シャモ肉提供店舗を「シャモ鍋社中」としてプロモーション。 ・県外商談会に出展 ＜組織の強化＞ ・人件費補助 産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 H24～26：1名 シャモを突破口とする中心市街地賑わい創出事業（市単） H27：1名 ・生産体制の強化 県産振補助金（孵卵器・貯卵器） H25：4,021千円 （県2,681千円、市1,340千円） ごめんケンカシャモ飼育施設等整備事業費補助金（直営鶏舎） H27：市1,980千円	＜加工品への取組＞ ・加工品を開発し、商談会、ネット販売、ふるさと納税等のツールを活用して販売（H24～H26） ⇒売上額の増加 H23：8,210千円 →H26：22,638千円 ＜組織の強化＞ ・事務局として専任の職員（1名）を雇用（H24～27） ⇒経営体制の強化充実を図ることができた。
11 民有林における素材の増産 《物部川地域全体》 森林所有者の所得の向上と、山村地域の振興を図るため、引き続き集約化施策を推進し、森の工場の拡大と素材の増産に取り組む。	＜森の工場の推進及び森林経営計画の策定＞ ・森林組合、事業体、地元への説明会の開催 H24：4回 H25：3回 H26：4回 計：11回 ＜林業事業体の育成＞ ・高性能林業機械、作業道など基盤整備 高性能林業機械 H24：3台 H26：1台 計：4台 県補助金51,728千円 - 作業道 H24：13,163m H25：12,859m H26：11,866m 計：37,888m 県補助金150,835千円 ＜担い手の育成・確保＞ （伐採、搬出技術を有する職員の育成） H24～H26：OJTによる技術者養成 15人 H24～H26：ふるさと雇用5人 ＜境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用＞ H24：97ha H25：371ha H26：301ha 計：769ha 県補助金41,553千円 ＜放置林の解消＞ （保育間伐の実施） H24：257ha H25：148ha H26：56ha 計：461ha 県補助金33,976千円 ※上記事業にかかる県補助金は、高性能林業機械等整備事業費補助金、森の工場活性化対策事業費補助金、原木増産推進事業費補助金、森林支援整備事業費補助金、森林整備加速化事業費補助金、造林事業費補助金森林整備加速化事業費補助金など多数。	＜森の工場の推進及び森林経営計画の策定＞ ・森林組合、事業体、地元への説明会の開催により、各種補助制度等に理解を深めてもらうとともに協力体制が整った。 ⇒森の工場の整備（H24～H26年度末） 9,855ha ＜林業事業体の育成、担い手の育成・確保、境界確認作業及び森林情報等のデータ整理と活用、放置林の解消＞ ・高性能林業機械の導入や作業道などの基盤整備、伐採、搬出技術を有する職員の育成により素材生産量が増加した。 ⇒素材生産量 H22：26,053㎡ →H26：35,887㎡

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	
ごめんケンカシャモ 提供店舗数（南国市 内） 18店舗 (H23 15店舗) シャモ目標飼育羽数 3,000羽 (H23 2,000羽) ごめんケンカシャモ を使った加工品数 3品 (H23 0)	(H27年度末見込) 19店舗 (直近の実績) 19店舗 (H26年度 末) (H27年度末見込) 2,190羽 (直近の実績) 1,859羽 (H26年度 末) (H27年度末見込) 3品 (直近の実績) 2品 (H26年度末)	A+ A- A+	加工品の開発及び県内外への情報発信により、 売上額が大幅に増加し、ブランド鶏肉として認 知されるようになった。提供店舗数もH27目標 値を上回り、外商戦略など次の展開が期待でき る。 また、飼育羽数はH27目標値に到達していない が、施設整備や高知農業高校との連携、飼育 データの蓄積により、生産体制が強化されつつ ある。 <課題> さらなる生産体制の強化とともに、今後、県内 外の大手企業との取引拡大のため、食鳥処理工 程を含めた衛生管理の向上が必要である。 また、組織の経営強化も課題である。	・新たな加工品の開発、商談会出 展等による販路拡大 ・衛生管理や経営面の強化に向け た講習会等への参加
「森の工場」整備済面 積 19,000ha (H22 : 9,400ha) 素材生産量（民有林 のみ） 47,500㎡ (H22 : 26,053 ㎡)	(H27年度末見込) 21,109ha (直近の実績) 19,255ha (H26年度末) (H27年度末見込) 43,202㎡ (直近の実績) 35,887㎡ (H26年度末)	A+ A	「森の工場」は、H25年度末に当初目標の 15,459haを大きく上回り18,143haとなっ たため、H26年度に19,000haに引き上げた が、H26年度末には、19,255ha（達成率 122%）の整備が完了し目標を達成することが できた。 また、素材生産量については、制度の浸透や各 種補助事業の効果もあり、H25年度には目標に 対して約88%の42,000㎡を生産することが できた。 H26年度は、台風被害等の影響で生産目標には 達しなかったが、「森の工場」の整備により、 素材生産量は増加した。 <課題> ・作業道及び高性能林業機械等を活用した効率 的な作業システムの構築 ・新たな担い手の育成・確保	・高知おおとよ製材（H25）や 土佐グリーンパワー（H27）の 稼働による需要の増加に対応す る、素材の安定供給 ・H27に開校した林業学校と連 携した新たな担い手の育成・確保

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
12 木質バイオマスの活用に向けての取組 《物部川地域全域》 需用者開発について、三市が連携して取り組んだ結果、一定の進展があった。今後は排出量取引などを活用した需用者の負担軽減の仕組みづくりを行う。 また、木質バイオマス燃料の安定供給の仕組みづくりについて検討する。	＜排出量取引などを活用した需用者の負担軽減の仕組みづくり＞ ・4JA共同灰処理の検討 - H26：県木質資源利用促進事業費補助金 298千円 ・国の事業を活用した木質バイオマスボイラーの導入 - H25：県木質資源利用促進事業費補助金 30,908千円 - H26：県木質資源利用促進事業費補助金 30,434千円	＜排出量取引などを活用した需用者の負担軽減の仕組みづくり＞ ・4JA共同灰処理の実施（H26） ⇒「木質バイオマス燃焼灰の自ら利用の手引き」を公表したことによる灰処理の実施（H26） ・園芸用ボイラー9基の導入 - H25：JA南国・JA十市・JA長岡 各1台 - H26：JA十市・JA長岡 各3台
13 シイラ等の加工商材活用 《香南市》 シイラ等の加工による浜値向上と付加価値増加を通じて、漁業者の所得向上を図る。	＜漁協の入札参加＞ ・漁協職員等、関係者との協議及び情報共有（H26：4回） ＜前処理加工の実施＞ ・効率的な加工体制の構築 ・衛生管理に係る指導・助言（県版HACCP取得に向けた取組み）（随時） ＜新たな販路開拓＞ ・取引先との定期的な情報交換（1～2回/週）	＜漁協の入札参加＞ ・漁協自らが入札に参加し、浜値の底支え（小型サイズを@30/kg以上で入札）を図った。 ⇒シイラ購入金額・量・平均単価 - H22：573千円 29.4トン @19.5/kg →H26：8,793千円 107.7トン @81.6/kg ＜前処理加工の実施＞ ・パート雇用8名 ⇒高知県食品高度衛生管理手法認定を取得（H27年2月） ＜新たな販路開拓＞ ・毎年、1～2件程度の新規取引先を獲得 ⇒売上高の増加 - H22：2,571千円 →H26：16,011千円
14 地域の特産品づくり～農産物加工への取組～ 《南国市》 特産品づくりについては、これまでも取組みを行い様々な特産品が開発されてきた。今後、一部の企業・団体でなく、特産品づくりに取り組む組織・グループを育成し、市全体に広めるとともに、プロダクトアウト型でなく、顧客ニーズも把握しながら、地域資源を活かした特産品づくりを促進する。また、できあがった特産品の売り込みを通じて地域をPRし、地域の魅力向上を図る。	＜特産品づくりの振興＞ ・特産品の開発 - 小規模事業者地域活力活用新事業 - 全国展開支援事業補助金（全国商工会連合会） - H24：3,420千円 - 南国市中小企業振興事業費補助金（地域特産品等開発事業） - H24～26：計15事業採択	＜特産品づくりの振興＞ ・地域特産品等開発事業により、特産品づくりのプレーヤーの発掘が進んだ。 ⇒開発商品売上額の増加 - H22：656万円（28品目） →H26：3,439万円（23品目）

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	
ペレット利用量 1,230 t (H23: 517 t) 排出量取引 1,500t-co2 (H23: -)	(H27年度末見込) 810 t (最近の実績) 698 t (H26年度末) (H27年度末見込) 0t-co2 (最近の実績) 0t-co2 (H26年度末)	A- B	木質バイオマスボイラーの設置台数の増に伴い、ペレット使用量が増加し、課題となっていた木質バイオマス燃焼灰の利用についてもH26から可能となった。CO2排出量取引については、これまでボイラーの導入に自己負担が発生しなかった(～H26: 補助率定額[10/10以内])ことから実績はないが、H27年度以降は、補助率の変更により一部負担が生じることとなったため排出量取引の可能性が出てきた。 <課題> ・輸送のロスなく、地域でバイオマス燃料が供給できる燃料供給の基地づくり ・排出量取引を活用した負担軽減の仕組づくり	・木質バイオマスボイラーのさらなる導入 ・地域における燃料供給基地づくり ・排出量取引の可能性の検討
シイラ加工事業の販売金額 700万円 (H22: 2,571千円) 衛生管理の認証 県版HACCPの取得	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1,601万円 (H26年度末) (H27年度末見込) — (直近の実績) 高知県食品高度衛生管理手法認定の取得 (H27年2月)	A+ B	販路開拓は順調であり、年間1～2件程度の新規取引先を獲得している。それに伴って売上高も増加傾向にあり、H26年度末で目標値を大きく上回り、H27年度も同等程度の実績も見込める。 一方で、パート雇用者の高齢化もあって、生産体制に課題が残る。衛生管理においても、高知県食品高度衛生管理手法認定を取得し、一定の成果が見られるが、県版HACCP取得にまでは至っていない。 <課題> ・加工従事者の高齢化	販路及び売上高については、現状を維持していく。 ・生産体制に残る課題については、人員の強化や省力化のための設備投資等の事業環境の再整備を検討する必要がある。
地域産品を活用した新しい組織・グループ設立数 10組織・団体 (新規) 開発商品売上額 1,000万円 (40品目) (H22: 656万円 (28品目))	(H27年度末見込) 6組織・団体 (直近の実績) 6組織・団体 (H26年度末) (H27年度末見込) — (直近の実績) 3,439万円 (23品目) (H26年度末)	A A+	特産品づくりに取り組むグループが市の補助を受けて新たに6組織設立され、商品売上額はH27目標値を大きく上回っている。 また、南国市地域雇用創出推進協議会による各種セミナーの開催や試作品の開発により、6次産業化の意識醸成ができてきた。 <課題> 顧客ニーズに沿った商品づくりと、既存商品のさらなる磨き上げが課題である。 また、開発された商品の販路拡大や外商促進も必要である。	・アドバイザー制度等の活用による商品の磨き上げ ・商談会への出展による販路拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
15 香美市ブランドの確立・特産品づくり 《香美市》 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。	＜地域ブランド商品の製造・流通・販売＞ ・香美市観光協会運営事業費補助金 - H24 11,000千円 - H25 11,000千円 - H26 11,000千円 - H27 11,000千円 ・情報発信交流施設指定管理料 - H26 4,400千円 - H27 4,400千円 ・イベント等への出店による特産品の販売及びPR - H24 46回 - H25 35回 - H26 30回 - H27 9回（1-四半期時点） ・土佐の食1グランプリへの出店（H24） ・県産振補助金（ステップアップ事業） - H24 450千円（ゆず皮商品の開発等） ・産地視察型商談会に参加（H27） ・産振アドバイザー導入（H25） 1件・3回（パッケージデザイン） ＜新たな加工食品の開発・販売＞ ・農業創造セミナーに参加 - H25 1団体 - H27 1団体 ・6次産業化支援チームによる支援 - H27 2団体 ＜シカ肉の活用・販路拡大＞ ・シカ肉料理の提供・販売 - 別府森林総合利用施設指定管理料 - H26 19,000千円 - H27 19,000千円	＜地域ブランド商品の製造・流通・販売＞ ＜新たな加工食品の開発・販売＞ ・県内外イベント等への出展による特産品のPR ・奥物部森の駅ブランドのすし酢を開発（H24） ・新商品（ゆず皮の佃煮、ピール）が完成（H24） ⇒特産品売上額の増加 H22：4,808千円（10品目） →H26：9,854千円（18品目） ＜シカ肉の活用・販路拡大＞ ・土佐の食1グランプリ 4位入賞（H24） ・全国ジビエサミット（長野県）に参加（H25） ⇒シカ肉加工品を広く一般に周知できた ・通販サイト「四国産直市場」にて鹿肉ローストの取扱開始（H24～H27）
16 「ごめん」の賑わいづくり～ごめんの活性化～ 《南国市》 かつては南国市の中核的存在であった「ごめん商店街」に再び賑わいを取り戻せるよう取組を行っていく。地元商店主の大半が高齢化し、後継者がいないために主体的な取組が生まれにくい状況だが、これまでの取組の中でできたやなせたかしロードや高知農業高校のアンテナショップ、ごめんの軽トラ市などを活かし、地元の意識醸成を図りつつ、賑わい拠点の創出や運営管理できる組織づくりにより、まず人が訪れる仕組みづくりを図っていく。	＜賑わい創出のための拠点施設整備、空き店舗の活用＞ ・後免町商店街活性化事業 - H26：市1,040千円 - H27：市1,635千円 ＜中核的な地域資源の活用と情報発信＞ ・「ごめん・よって広場」に企画運営員と集落支援員を配置し、地域を巻き込んで実際に活動できる組織として「ごめん町イベント実行委員会」が組織された。（H26）	＜賑わい創出のための拠点施設整備、空き店舗の活用＞ ・地域や関係団体と連携して「ごめん町イベント実行委員会」が各種イベントを企画開催し、商店街の賑わいを創出した。（H26） ⇒ごめんの月見 入込客数 280人 骨コツフェスタ 入込客数 130人 キャンドルライブ 入込客数 80人 ・その他イベントの開催 「ごめんの軽トラ市」（毎年） 「ハガキでごめんなさいコンクール」（毎年） ・後免防災コミュニティセンターの完成（H27）

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	
開発商品売上額 6,300千円(20品目) (H22: 4,808千円 (10品目))	(H27年度末見込) — (直近の実績) 9,854千円(18品目)(H26年度末)	A+	香美市のユズやシカ肉を活用した加工品を開発。県内の販路については、緩やかながら順調に拡大していることに伴い、売上額も増加している。 開発商品売上額については、H26年度末実績でH27目標値を達成している。品目数については、実績達成率80%。 <課題> 各団体メンバーの高齢化に伴う担い手の確保	・必要に応じた機器類の整備を支援する ・ニーズをふまえた商品開発及び既存商品のマイナーチェンジを行う。 ・消費税増税を見込んだ、原価計算の見直しを実施し、手数料などで商談負けしないよう規格変更についても、視野に入れ検討する。 ・県の主催する商談会等を紹介し、参加していただくことで販売先を拡大する。
賑わい創出のための 拠点施設整備 1件 (H23: 0件)	(H27年度末見込) 1件 (直近の実績) 1件(H26年度末)	A+	「ごめんの軽トラ市」も定着し、イベント時には安定的に集客が行われている。賑わい創出のための拠点施設となる「後免防災コミュニティセンター」も完成し、ごめん町イベント実行会による各種イベントや、定期的な農業高校のアンテナショップの開催などもあって、少しずつ地域に賑わいが戻っている。	・継続してイベントを実施し、より多くの地域住民を巻き込んでいく。 ・大手玩具メーカーの工場建設の話があり、これを起爆剤に商店街活性化の方法を探っていく。
空き店舗活用 2件 (H23: 0件)	(H27年度末見込) 2件 (直近の実績) 1件(H26年度末)	A+	<課題> 近隣に大型ショッピングセンターの出店計画があり、影響が懸念されている。 また、イベント時には一定の集客があるものの、日常的にはあいかわらず人通りは少ない。	
地元・地域を巻き込んだ実際に活動できる組織の設立 1組織 (H23: 0組織)	(H27年度末見込) 1組織 (直近の実績) 1組織(H26年度末)	A+		
ごめん商店街の歩行者通行量 はいきんまん前20人/H、ジャムおじさん前40人/H (H23: はいきんまん前 12人/H、ジャムおじさん前 23人/H)	(H27年度末見込) — (直近の実績) はいきんまん前 13人/H、ジャムおじさん前20人/H (H26年度末)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
17 香南市の地場産品販売促進 《香南市》 香南市の地場産品を事業者が一体となり販売活動を行い売り出すことで、香南市の知名度の向上や地域の農業者、商業者等の所得の向上を図る。	＜地場産品の開発と販売促進＞ ・商品カタログ販売（H24～27） ・商品ネット販売（H24～27） ・体制の充実強化 - 県産振ふるさと雇用事業費補助金 H24～26：2名雇用 ・めざせ弥太郎！商人塾参加（H24）	＜地場産品の開発と販売促進＞ ・土佐香南まるごと旬市カタログの発行回数 の増 （H25～春夏号・秋冬号の年2回） - H24：注文件数154件、 売上額1,482千円 →H25：注文件数269件、 売上額2,033千円 ・ふるさと納税の記念品への活用による増 H24：注文件数154件、 売上額1,482千円 →H26：注文件数832件、 売上額8,250千円
18 香南市の商業振興への取組 《香南市》 コミュニティガイド事業で作成・配布した「生活情報ガイド」や「コミュニティイベント」の継続により、地域の消費者に対し生活の利便性を提供するとともに、商業者のまとまりを再構築し、商業者が一体となって取り組みを行い、地域内での顧客の増加、さらには地域外への商圏拡大を目指す。	＜商業者が一体となった取組の推進＞ ・広域振興等地域活性化事業（高知県商工会連合会）を受託 H25：1,000千円 ・地域内資金循環等事業開発検討事業（高知県商工会連合会）を受託 H26：1,100千円 ・コミュニティイベントの開催（H24、25） ・香南市とのポイントカードシステムのポイントについての協議（H26）	＜商業者が一体となった取組の推進＞ 《H25》 ・広域振興等地域活性化事業（調査・研究）報告書の取りまとめ ・ポイントカード事業にかかるアンケート（消費者及び商店者対象）実施 事業者向け 回答数107 （対象事業所350） 消費者向け 回収数229 （配布数：香南市全世帯11,000部、 店舗等4,000部） ⇒香南市全体に普及可能な新たな商業振興策の方向を提示することができた。 《H26》 ・地域内資金循環等事業開発検討事業 ・ポイントカード・クレジットカードにかかる事業者アンケートの実施 ・事業者に対するアンケート 回答数169 ⇒ポイントカード・クレジット決済事業を導入する方向で進めていくこととした。
19 地場産業（土佐打刃物、フラフ）の振興 《香美市》 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。	＜土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓＞ ・商工業振興対策事業 H24：470千円 H25：600千円 H26：600千円 H27：600千円 ・観光協会運営補助 H24：11,000千円 H25：11,000千円 H26：11,000千円 H27：11,000千円 ＜次世代を担う人材の育成＞ ・後継者育成事業 H24：600千円 H27：2,700千円	＜土佐打刃物・フラフの普及及び新たな販路開拓＞ ・1年を通して、学校の授業や観光イベントの機会を利用し、打刃物鍛造体験やフラフ染め体験を行った。 ⇒体験観光プログラムの実績増につなげることができたとともに、地場産業への理解を深めることができた。 ・観光協会ホームページでの情報発信により、追加注文も合わせて、ナイフ330本を販売した。（H26） ＜次世代を担う人材の育成＞ ・研修生の受け入れ 1名（H27.4月～）
20 土佐山田えびす商店街を中心とする地域の活性化 《香美市》 利用可能な空き店舗の改修や商店街と地域住民、移住者等の情報交流拠点施設の整備を行うことなどにより、移住者による新規創業も含めた新たな店舗の開業を支援するとともに、商店街を含む地域の活性化を図る。	＜えびす商店街を含む地域の活性化策の推進及び情報交流拠点の整備等＞ ・チャレンジショップの整備補助 H27：7,372千円	＜えびす商店街を含む地域の活性化策の推進及び情報交流拠点の整備等＞ ・チャレンジショップの開設に着手 （H27.9月オープン予定）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
参加事業者数 35事業者 (H23:29事業者)	(H27年度末見込) 37事業者 (直近の実績) 33事業者(H26年 度末)	A+	ギフトカタログの発行を年2回に増やしたこと や、ふるさと納税の記念品にギフトカタログが 活用されたことなどにより、売り上げも増加傾 向にあり、参加事業者数の増加が見込まれる。 <課題> ・自立組織の体制の構築に向けたネット販売の 強化 ・リピーターの増加	・利用者にわかりやすくかつ魅力 的なサイトへの整備を行い、リ ピーターを取り込み、注文件数を 伸ばすことで販売実績を上げ、参 加事業者数の増加と組織の体制強 化を図る。また、「ふるさと応援 寄附金」記念品用のサイトも新設 し、新たな顧客の獲得を目指す。
商業者数 現状維持 (H23:873店)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 859店(H26実績)	B	H25から、幅広い年齢層の市民が活用できるポ イントカードの導入について、先進地視察を 行ったり、専門家の意見を聞くなどし検討を重ね、地域の規模や目的に見合ったカードの導入 を決定した。 現在、より魅力あるカードにするために行政と の連携も検討中で、減少傾向にある商業者数に 歯止めをかけるべく、引き続きカード事業の取 組を進めていく。 <課題> ・商業者の高齢化による廃業	ポイントカード・クレジット決済 等事業を推進し、地域内消費を増 やす仕組みを構築することによ り、新たな商業者を確保する。
刃物製造業者数 現状維持 (H23:36事業 者)	(H27年度末見込) 34事業者 (直近の実績) 34事業者(H26年 度末)	B	H25.1月に県中小企業団体中央会から報告され た「土佐打刃物製造業の後継者育成に向けたモ デルプラン」によれば、H16年度時点で、県内 37事業者のうち事業主の年齢が60代を超える 方が全体の8割近くを占め(中でも70代以上は 3割)、後継者が決まっている方は全体の3割 弱となっている。 市場動向は厳しく、新規雇用どころか廃業もい たしかたないと考える方の比率も高く、そんな 中での廃業が続く中、新規に後継者育成事業を 活用し、研修生の受け入れが始まったことは大 きな前進である。 <課題> 職人として立ち続けるためには、研修終了後 の働き場の確保や経営支援等の支援策が必要	引き続き、体験プログラムの実施 やPR広報を行い、広く一般の方 に、地場産業や伝統産業への理解 を深めてもらうとともに、後継者 の確保のため、後継者育成事業の PRに努めていく。
新規店舗の開業数 1店舗以上	(H27年度末見込) 0店舗 (直近の実績) 0店舗(H26年度 末)	B	空き店舗対策として、チャレンジショップの開 設に取り組んでいる。チャレンジショップは、 27年9月にオープンを予定しており、チャレン ジャー募集のPRを行っている。 <課題> チャレンジャーの確保及び新規就業用店舗の確 保	チャレンジャーの確保と安定した 運営を行えるための体制を確立さ せる。また、チャレンジャー卒業 生の新規就業用店舗を確保するた めに、引き続き、商店街の空き店 舗等の情報を調査・整理を行う。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
21 観光事業から観光産業へ～観光産業の振興～ 《南国市》 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、地域が誇る史跡資源（長宗我部）や農業などの地域資源を活かして観光を産業として成り立たせる仕組みを構築していく。	＜観光協会の組織強化＞ ・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 H24～25：3名 ・南国市観光協会補助金（市単） H24～26：計19,572千円 ＜本市ならではの体験型観光の推進と本市に人が訪れてお金を落としてくれる仕組みづくり＞ ・イベント運営の補助 岡豊山さくらまつり・土佐の食1GP補助金 H24～27：計 市7,400千円 長宗我部フェス補助金 H24～27：計 市4,000千円 ・観光拠点の整備 県観光拠点等整備事業費補助金 H24：計1,349千円（レンタサイクル、ガイドブック） H25：106千円（長宗我部フェス等） H26：1,600千円（ドライミスト） ・観光資源の磨きあげ 観光アドバイザー派遣 H25：1回	＜観光協会の組織強化＞ ・観光協会の一社団法人化（H25） ⇒運営体制が強化された。 ＜本市ならではの体験型観光の推進と本市に人が訪れてお金を落としてくれる仕組みづくり＞ ・岡豊山さくらまつり・土佐の食1GPを継続して開催することにより集客力のあるイベントとして定着（H24～H27） ⇒来場者数 H27：1万5千人
22 体験観光等の旅行商品化と販売の推進・地域の観光情報の発信 《香南市》 香南市の海と山と文化や歴史などの地域資源を活用した体験観光等を推進し、交流人口の増大を図る。	＜旅行商品の造成と販売＞ ・地域まるごと旅行商品の開発販売及びランドオペレーター機能構築事業 県産業振興推進ふるさと雇用事業 H24～26：1名雇用 ・とさ旅セミナーへの参加（H24、H25） ＜地域の観光情報の発信＞ ・プロモーション活動 H24：関西、中国、四国地区 H25：中部、関西、中国、四国地区 H26：中部、福岡地区 ＜歌舞伎を核とした交流の場づくり＞ ・「香南市歌舞伎でまちおこし実行委員会」の設立及び開催（H26） ＜その他＞ ・県観光拠点等整備事業費補助金（三宝山） H25：100千円 H26：2,000千円	＜旅行商品の造成と販売＞ ・企画・募集旅行 H24：9コース 土佐塩の道30kmうおーく、土佐塩の道うおーく（4回）、第1回土佐塩の道トレイルランニングレース、長谷寺坐禅ツアー（2回）、赤岡冬の夏祭りともち歩き ⇒募集310人、参加295人 H25：10コース 土佐史跡めぐり～戦国の香美・香南を訪ねる～ツアー（3回）、土佐塩の道30kmうおーく、土佐塩の道うおーく（3回）、第2回土佐塩の道トレイルランニングレース、長谷寺坐禅ツアー（2回） ⇒募集530人、参加331人 H26：20コース 第3回土佐塩の道トレイルランニングレース、長谷寺坐禅ツアー（6回）、サンライズ・サンセットシーカヤックモニターツアー（13回） ⇒募集450人、参加368人 ＜地域の観光情報の発信＞ ・エージェントに対するプロモーション活動 年間 3回 70社（H24） 2回 31社（H25） 2回 37社（H26） ＜歌舞伎を核とした交流の場づくり＞ - H26：弁天座年間317日営業（うち利用238日） ⇒年間来館者数13,383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	
観光協会の会員数 150 (H23: 77)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 85 (H26年度末)	A-	土佐の食1GPIは、継続的な実施とPR活動により、集客力のあるイベントとして定着しつつある。また、ボランティアガイド組織の設立により観光商品の開発やブラッシュアップが進み、観光拠点の整備により観光客の受入れ体制が強化された。 <課題> ・観光協会の体制強化(会員の増加による財政基盤の強化)	・観光協会の入会メリットを示した実効性ある入会勧誘の実施 ・観光コンテンツの創出及び磨きあげ
一般社団法人数(観光協会の法人化) 1組織	(H27年度末見込) 1組織 (直近の実績) 1組織(H26年度末)	A+		
主要4観光施設※の 入り込み数 500,000人 (H21: 483,000人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 539,000人(H26年度末)	A+		
※県立歴史民俗資料館、西島園芸団地、パシフィックゴルフ(以上、来場者)、道の駅南国風良里(ショップ、直販所のレジ通過人数)				
年間プロモーション活動 年6回以上(年のべ50社以上)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 年2回(年のべ37社)(H26年度末)	A	旅行商品については新商品の開発を行い、また、継続実施することでブラッシュアップが図られた。 H26から歌舞伎を核とした交流にも力を入れており、H27の絵金歌舞伎公演に合わせて歌舞伎により親しんでもらうためのワークショップを開催し、2日間にわたる公演はいずれも立ち見が出る盛況ぶりで、県外から複数の団体観光客の姿も見られた。歌舞伎という地域資源を活用した取組は広がりを見せてきており、今年度は大歌舞伎役者を招いた公演も予定している。 <課題> ・地域資源の発掘及び旅行商品のさらなる磨き上げの推進 ・観光協会の体制強化	・「土佐の観光創生塾」などへの参加を通じて、顧客ニーズ、トレンドをふまえた旅行商品の開発及び既存商品のさらなるブラッシュアップを図るとともにこれらに取組む観光協会の人材育成及び体制強化を図る。
主催旅行の開催 10コース・募集 200人以上	(H27年度末見込) — (直近の実績) 20コース、募集 450人(H26年度末)	A+		
弁天座来館者数 11,000人 (H25: 10,000人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 13,383人(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
23 「森の駅」を中心とした体験型観光の推進 《香美市》 へふ峡温泉を「森の駅」と位置づけ、体験型観光の拠点施設として森林を活用した観光を推進する。また、体験プログラムの実施による地域住民との交流や地域の活性化につながる香美市の新たな産業としての観光の育成を図る。	＜体験型観光プログラムの確立＞ ・体験プログラム受入団体への助成（市） - H24：200千円 - H25：150千円 - H26：150千円 - H27：150千円 ・高知県観光拠点等整備事業費補助金 - H24：735千円（別府峡イベント広場整備） - H25：2,000千円（龍河洞照明整備） ＜情報発信の強化＞ ・観光協会運営補助 - H24：11,000千円 - H25：11,000千円 - H26：11,000千円 - H27：11,000千円 ・H26 龍河洞のインバウンド環境整備（案内多言語アプリの開発）	＜体験型観光プログラムの確立＞ ・年間を通して実施される既存の各種イベントや体験プログラムの企画・運営を通して、観光資源の磨き上げを行うとともに、新規イベント（香美バル（H26.10月、H27.10月（予定））を実施した。 ⇒観光協会及び実施団体の体制強化を図ることができた。 ＜情報発信の強化＞ ・SNSでの発信を充実させるとともに、会員向けの情報誌や季節ごとのパンフレット等の発行を行った。（H24～H27） ⇒香美市観光情報のPRを行うことができた。
24 広域観光の取組の推進 《物部川地域全域》 高知中央広域定住自立圏共生ビジョンの観光事業において、物部川地域の自然、観光施設、体験メニュー等の多様な観光資源を広域的に組み合わせ、魅力的な観光商品とするとともに、一体として情報発信を行うことにより、観光客の広域的な誘致を推進し、交流人口の拡大を図る。	＜観光商品の充実＞ ・とさ旅セミナーへの参加 - H24：11回 - H25：7回 ・エリアキャンペーンの実施（H24） - 実行委員会への参加（4回） ・エージェント向けモニターツアー実施 - H24：5社8名参加 - H25：5社5名参加 ＜観光客の広域誘致＞ ・エージェントへのセールス - H24：中四国（キャラバン参加） - 関西・中四国地区（計29社） - H25：中部・関西地区、中四国地区（計37社） - H26：中部・福岡地区（計37社） ・パンフレット等の作成 - H25：広域観光パンフレット（2万部） - H26：広域観光パンフレット増刷（GW用1万部）及び改訂版作製ポスター（B1サイズ：200部、B2サイズ：400部） - 体験パンフレット（1万部） ・観光・物産展の開催 - H25：26各1回 ＜組織体制の充実・整備＞ （H24） ・物部川地域観光振興協議会 - 会議開催：6回 - 高知県観光拠点等整備事業費補助金：1,059千円 - 南国市、香南市、香美市負担金：1,800千円 （H25～） ・高知中央広域観光協議会 - 設立総会（H25）、総会（H26・27） - 実務担当者会 - H25：9回 - H26：10回 - H27：1回 - 高知県広域観光推進事業費補助金 - H25：2,000千円 - H26：3,000千円	＜観光商品の充実＞ ・とさ旅セミナーへの参加を通じて、物部川地域の旅行プランを企画し、セールスを行った。（H24・25） ・エリアキャンペーンの実施により、3館セット券など新たな観光商品を造成した。（H24） ・エージェント向けモニターツアー実施（H24・25） ⇒地域の観光資源等について、旅行会社の意見等を聞き、協議会全体で共有することにより、観光商品の造成力が強化した。 ＜観光客の広域誘致＞ ・エージェントへのセールス・プロモーションの実施（H24～26） ⇒圏域としての体験型観光のPRやセールスを行うことにより、訴求力を高めることができた。また、エージェントのニーズを協議会全体で共有することで、より魅力ある商品づくりに向けた理解が深まった。 ・周遊コースの提案型パンフレットの作成などを通じ、広域的視点に立った取り組みが進んでいる。（H25・26） ・「高知まんなか観光物産展」の開催により、圏域のPRを行うことができた。（H25・26） ＜組織体制の充実・整備＞ ・物部川地域観光振興協議会での活動を経て、高知中央広域観光協議会が設立（H25構成：高知市・南国市・香美市・香南市、各観光協会） ⇒高知県中央広域定住自立圏構想のもと4市（高知市及び物部川地域を構成する3市）による取り組みがスタートし、広域観光を推進する体制がより充実した。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
体験プログラム数 20プログラム (H23: 13プログラム)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 23プログラム (H26.12末時点)	A+	交流人口の拡大に向けて、新規イベントの開催や体験プログラムの造成に取り組んでいる。体験プログラムについては、年々、増加しており、既存のプログラムを継続実施することで、磨き上げも行われている。受け入れ人数についても、実績が目標数値を大きく上回ることとなった。 <課題> 体験プログラムの受け入れ体制及び観光協会の体制の強化	体験プログラム等の実施団体と連携を図り、イベントやツアーを定期的に開催できるように支援を行い、体験型観光の活性化を図る。また、観光創生塾に観光協会職員や地域の受け入れ団体のメンバーを参加させることで、既存メニューの磨き上げを行うとともに、人材育成と体制強化を図る。
体験プログラム受け入れ人数 500人 (H23: —人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3,443人 (H26.12末時点)	A+		
観光客入り込み数 80万人 (H21: 72.1万人 H22: 78.1万人) (内訳) 主要観光施設訪問者数 (H21: 67.5万人 H22: 73万人) 体験メニュー受け入れ人数 (H21: 4.6万人 H22: 5.1万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 60.2万人 (H26年度末) (内訳) 主要観光施設訪問者数: 55.7万人 体験メニュー受け入れ人数: 4.5万人	B	広域観光組織の設立により、各市及び観光協会の連携による広域観光の推進に向けた体制が整備された。 主要観光施設においては、H24.3月から改修のため休館中の施設があり、H26年度も引き続き休館となった。 体験観光施設においては、H26年度は夏の長雨や数回にわたる台風の影響により、客足が鈍ったことと、施設によっては被害を受けた所もあった。 <課題> 地域の観光資源の発掘や磨き上げにより一層取り組み、更なる誘客を図ることが必要である。また、広域観光組織の体制の充実強化に向けた研究・検討が必要である。(ワンストップ窓口機能を持つプラットフォーム化など)	・地域での観光実践者の育成や観光資源の発掘・磨き上げの一層の取り組み ・「土佐の観光創生塾」等を通じた、観光事業者などの観光商品造成力の強化 ・広域観光組織の一層の連携による取り組みの推進と、充実強化に向けた研究・検討(観光プラットフォームづくり勉強会等)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
25 大学生による地域応援団（サポーター）づくり 《物部川地域全域》 地域と大学等の学生の交流機会を増やし、相互の理解を深めることにより、物部川地域をサポートする『地域応援団（サポーター）』を作っていく。	＜交流機会の創出・交流後のフォローアップ＞ ・学生グループと地域団体等のマッチング - H24 6件 - H25 10件 - H26 5件 - H27 1件（H27.6月末時点） ・結プロジェクト推進事業 - H25 75千円	＜交流機会の創出・交流後のフォローアップ＞ ・交流した学生数 - H24 63名 - H25 164名 - H26 353名 - H27 43名（H27.6月末時点） ⇒県内大学の学生の活動が広がり、地域との交流が深まった ⇒継続的に地域での活動を実施している団体は地域住民等との間に信頼関係を構築することができ、地域活動・イベントや交流会の企画段階から参画することで、より頼りとされる存在になりつつある

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
交流した学生数 累計100人以上 (H23: 19名 ・高知県立大学2名 ・高知工科大学9名 ・高知大学4名 ・県外大学4名)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 353名 ・高知工科大学280名 ・高知県立大学31名 ・高知大学42名 (H26年度末)	A+	地域と学生団体（サークル活動）が良好な関係を築き、継続的な交流活動が確保されている。 H26年度末の交流した学生数は、H27目標値を大きく上回って達成している。 マッチングした地域と学生団体は行政を介することなく、直接繋がりをもって、地域活動を行っている。 <課題> 地域に興味を持つ学生の確保及び活動内容的確な把握	現在までの継続したマッチング作業と交流後のフォローにより、地域住民と学生に信頼関係が築かれている。お互いに直接やり取りする中で、地域活動など企画段階から協働して行っている。 今後はそれぞれの自主性を尊重したうえで、必要に応じた支援を行う。

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	具体的な取り組み	具体的な成果
1 キュウリの生産販売対策の強化による産地振興 県内一のキュウリ産地の生産から流通・販売までの課題解決に取り組み、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。	<黄化エソ病対策> ・黄化エソ病対策（H24～26） - 協議会開催 H24 3回 H25 2回 H26 1回 - 天敵導入実証ほ H24 10ヶ所 H25 6ヶ所 H26 8ヶ所 <生産の収量・品質向上対策> ・有利品種の探索と導入（H24～25） ・品質向上対策（H24～26） <流通、販売、消費拡大対策> ・消費宣伝対策（H24～26） <出荷場の機能強化・GAPの推進> ・選果ラインの改善検討（H24～26） <産地の維持拡大対策> ・新規就農者の確保育成（H25～26）	・高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。 ⇒販売額 H26園芸年度 31億円 （目標額 30億円） ⇒出荷量 H23園芸年度 10,500t →H26園芸年度 10,769t ・天敵利用技術導入農家が増加した。 - H24 8戸 H25 35戸 H26 33戸 H27 53戸
2 グロリオサの生産販売対策の強化による産地振興 県育成品種の生産拡大を進め、品種の多様性を活かした販売対策を強化し、日本一のグロリオサ産地の活性化と農家所得の向上を図る。	<流通・販売対策> ・モニタリング事業の実施（H24～25） ・市場との販売検討会（H24～26） H24 2回 H25 1回 H26 3回 ・輸出への取組（H24～26） <県育成品種等新品種の栽培技術の確立と作付拡大> ・希少品種（オレンジハート）検討会・栽培調査及び出荷計画の検討（H24～26）	・高収量、高品質化等の対策に取り組み、品質（秀品率）はほぼ目標値を維持している。 ⇒秀2L率（サザンウィンド） H26園芸年度 51% （目標値 50%） ・オレンジハートなど新品種の生産販売が始まった。
3 生産と販売促進対策の強化による消費地に選ばれるユリ産地の振興 消費地ニーズに基づいた生産出荷対策を強化し、有利販売による農家所得の向上を図る。	<市場ニーズに応じた生産出荷対策> ・摘蕾技術向上のための勉強会、現地検討会の実施（高知：H26） ・市場との販売検討会（H24～26） <消費地の情報収集> ・モニタリング事業の実施（H24～25） <新たな販売戦略の検討と実践> ・共販体制の整備・出荷によるブランド力向上の取り組み（春野：H26） ・関西市場仲卸でのPR活動（春野：H26） ・チラシ作成・市場調査等 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H24：146千円 ・ユリオリエントル系希少品種販売促進 産業振興アドバイザー派遣 H24：5回	・夏場のヒートポンプ冷房や冬期のヒートポンプ加温機の導入、またポリウムアップ処理（摘蕾処理）など高収量、高品質化等の対策が進んできた。 ・PR活動で収集した情報・ニーズをもとにした共販体制への改善が行われている。（春野） ・ホームページ「春野のユリ」の情報が充実し、市場関係者にも評価されている。
4 イチゴの生産販売対策の強化による産地振興 生産安定対策（夏場の育苗、冬期の品質向上など）や新たな販売戦略の実践による介良イチゴの知名度アップと農家所得の向上を図る。	<生産安定対策> ・炭そ病対策（H24～26） ・ヒラスハナアザミウマ対策の実施（H24～25） ・出荷形態の検討（業務用イチゴ）（H25～26） <流通・販売対策> ・販売活動の実施（H25～26） H25 2回 H26 2回	・出荷形態を検討したことで、調整作業の効率化が進んだ。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
出荷量 11,000 t (H23園芸年度: 10,500 t)	(H27年度末見込) 11,000 t (直近の実績) 10,769 t (H26年 度末)	A+	生産者の減少に伴い栽培面積は減少しているが、高収量、高品質化対策等が進んだことにより、出荷量はほぼ目標値並みを維持している。 <課題> 産地の維持拡大のための担い手確保、環境制御技術や天敵利用技術などによる高収量・高品質化への取り組みのさらなる拡大が課題である。	・指導農業者や就農希望研修生の確保 ・担い手農家の規模拡大 ・生産の収量・品質向上に向けた環境制御技術の普及促進
販売額 80,000万円 (H23園芸年度: 74,000万円)	(H27年度末見込) 70,000万円 (直近の実績) 68,885万円 (H26 年度末)	B	産地が、単価安の夏期や加温コストの大きい越冬期の生産量を調整するなど、計画的生産・出荷を行った結果、単価の維持が図られた。一方、有望な新品種への切り替えに伴う球根（塊茎）養成増殖や一部生産者の品目転換等のため、出荷量及び販売額は伸び悩んでいる。 <課題> 消費者ニーズに応じた多様な品種の周年出荷体制の整備が課題である。	・県育成品種等新品種の栽培技術の確立と作付拡大 ・物日や年末需要などに対応した計画的な生産・出荷体制の整備
販売額 46,000万円 (H23園芸年度: 42,000万円)	(H27年度末見込) 39,000万円 (直近の実績) 37,903万円 (H26 年度末)	B	県内外の市場関係者との交流も活発で、品質に対する評価も上がっている。生産者の減少による生産量の減少、及び競合産地の冷涼産地の出荷時期延長等により、市場におけるユリの飽和状態が続くことで単価が下落傾向にあることから、販売額が伸びていない。 <課題> 高知ブランドをPRする流通・販売対策が課題である。	・消費地の情報収集や市場ニーズに応じた生産出荷対策 ・新たな販売戦略の検討と実践
販売額 12,000万円 (H23園芸年度: 10,900万円)	(H27年度末見込) 7,300万円 (直近の実績) 9,448万円 (H26年 度末)	B	H26園芸年度は、育苗期の病害等の影響が少なく、作付面積に必要な苗を確保できたため、前年度より出荷量増となった。一方、H27園芸年度は育苗期の炭そ病発生により収量が減少した。 <課題> 育苗期における炭そ病対策の徹底による苗の確保と産地としての品種構成の確立が課題である。	・栽培管理技術の高位平準化 ・冬期の品質向上など生産安定対策の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果																		
5 ナシ産地の振興とブランド強化 針木産新高梨のブランドをブラッシュアップし、全国展開できるブランド力を育成する。また、生産の障害となっている鳥獣被害対策や産地を支える経営体の育成に取り組む、持続的な発展を目指す。	<鳥獣被害対策> ・鳥獣害対策の実践（H24～26） 協議会・研修会の実施 H24 9回 H25 5回 H26 5回 <産地ブランドのブラッシュアップ> ・高付加価値販売、加工品の開発、販売（H24～26） ・高温障害等対策（H24～26） ・パッケージデザインの統一、商標の取得（H24） ・出荷用段ボール、100周年ロゴシール作成 産地振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H24：884千円 <アドバイザー派遣> 梨定植100年さらなるブランド力の強化 H24：2回	・高収量、高品質化等の対策が進み、販売額もほぼ目標とする水準を維持している。 ・カラス対策協議会が、平成25年5月から鳥獣対策協議会に改称し、地域ぐるみでのカラス、ハクビシン、イノシシなどの対策が実施されるようになり、被害状況に一定の効果が見られた。																		
6 時代のニーズに対応できる早期米産地の振興 地球温暖化に対応した栽培技術の徹底や実需者ニーズに応じた新たな設備投資など、産地基盤の強化による農家所得の向上を図る。	<地球温暖化に対応した栽培技術の確立> ・共同利用機械等（コンバイン・無人防除ヘリ）の整備（H25～26） ・各種調査ほの設置、講習会、現地検討会等（H24～26） 栽培講習会 <table><tr><td>H24</td><td>11回</td><td>延べ227名参加</td></tr><tr><td>H25</td><td>17回</td><td>延べ326名参加</td></tr><tr><td>H26</td><td>14回</td><td>延べ264名参加</td></tr></table> 現地検討会 <table><tr><td>H24</td><td>2回</td><td>35名参加</td></tr><tr><td>H25</td><td>2回</td><td>55名参加</td></tr><tr><td>H26</td><td>3回</td><td>39名参加</td></tr></table>	H24	11回	延べ227名参加	H25	17回	延べ326名参加	H26	14回	延べ264名参加	H24	2回	35名参加	H25	2回	55名参加	H26	3回	39名参加	・リレー出荷体制（南国そだち→ナツヒカリ→コシヒカリ）が充実し、集荷量もほぼ目標とする水準を維持している。 ・栽培講習会や現地検討会によって、鉄コーティング湛水直播、白未熟粒対策などに対する認識が高まった。 ・無人防除ヘリ1機を導入（H26高知県こうち農業確立総合支援事業で支援）し、効果的な防除体制が整備された。
H24	11回	延べ227名参加																		
H25	17回	延べ326名参加																		
H26	14回	延べ264名参加																		
H24	2回	35名参加																		
H25	2回	55名参加																		
H26	3回	39名参加																		
7 新ショウガの生産振興 県内一の新ショウガ産地における生産・出荷体制と販売・消費拡大など、産地基盤の強化と農家所得の向上を図る。	<品質向上対策> ・品質向上対策（H24～26） <出荷場の機能強化> ・洗浄水再処理装置の整備（H24） <販売・消費拡大PR> ・加工品の開発（H24～25） ・消費宣伝対策（H24～26） 市場関係者との意見交換 H24 4回 H25 2回 H26 1回 消費拡大PRの実施 <table><tr><td>H24</td><td>6回</td></tr><tr><td>H25</td><td>5回</td></tr><tr><td>H26</td><td>4回</td></tr></table>	H24	6回	H25	5回	H26	4回	・出荷場での洗浄水再処理装置の導入により、洗浄作業最盛期でも水不足は発生しなくなった。												
H24	6回																			
H25	5回																			
H26	4回																			
8 ユズを核とした中山間農業の活性化 中山間地域の基幹品目であるユズの生産拡大と高品質化を目指し農家経営の安定化を図る。また、食品産業との連携による6次産業の強化を目指す。	<生産の安定と高品質化対策> ・優良複製母樹の確保と技術指導（H24～26） ・ユズ園の状況把握のためのユズ生産者台帳やユズマップの作製作業（H25～26） ・栽培技術向上対策（H24～26） 省防除実証ほ調査 H24 7回 H25 9回 H26 10回	・平成21年度にユズ搾汁施設を改修したことで加工体制が強化され、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。 また優良母樹の確保対策なども、ほぼ計画どおり進んだ。 ・ユズについての広報誌が毎月発行され、基本的技術や玉出し出荷の有利性が理解されつつある。																		

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	
生産量 550 t (H23年産:500 t)	(H27年度末見込) 330 t (直近の実績) 475 t (H26年度末)	B	まはりブランドの認知度が上がってきた。また、鳥獣害対策も成果が上がっている。平成25年度は目標を上回る生産量であった。平成26年度は、長雨・台風等の異常気象ではあったが、近年の高収量、高品質化等の対策の結果、前年より収量は増加した。平成27年度は、開花期の長雨により着果率が低く生産量は低下する見込み。 <課題> 生産の高収量・高品質化・コスト高騰対策が課題である。	・産地ブランドのブラッシュアップ ・鳥獣被害対策の推進 ・共同出荷体制整備に向けた検討
販売額 45,000万円 (H23年産米: 49,541万円)	(H27年度末見込) 32,000万円 (直近の実績) 31,086万円 (H26年度末)	B	天候の影響を受けやすいため、販売額、出荷量ともに伸び悩んでいる。平成26年度は、収穫については、南国そだち、ナツヒカリはほぼ良好に収穫されたが、コシヒカリについては8月以降の悪天候のため、収量・品質が大幅に低下した。加えて、米価の下落により販売額が急落することとなった。 飼料米や酒米栽培への取り組みも始まっている。 <課題> 地球温暖化に対応した栽培技術の確立が課題である。	・白未熟粒対策や水稲奨励品種の成績検討など地球温暖化に対応した栽培技術の確立の推進
出荷量 2,500 t (H23年産米: 2,660 t)	(H27年度末見込) 2,300 t (直近の実績) 2,204 t (H26年度末)	B		
販売額 120,000万円 (H23園芸年度: 92,300万円)	(H27年度末見込) 95,000万円 (直近の実績) 82,614万円 (H26年度末)	A-	品質についての県内外の市場関係者の評価は高く、品質向上や出荷場の機能強化には取り組みの成果が見られるが、産地間競争による販売単価の低下により販売金額が減少している。また、加温コストによる低温管理や夏場の天候不順等により出荷量も伸び悩んでいる。 <課題> 収量・品質向上技術および販売戦略の確立が課題である。	・一層の品質向上対策への取り組みに加え、県外量販店等を対象とした産地戦略の策定と実践
販売額 19,000万円 (H19: 16,090万円) (H22: 19,226万円)	(H27年度末見込) 19,000万円 (直近の実績) 14,870万円 (H26年度末)	A+	ユズ園台帳の整備や苗木の育成、ユズ栽培技術情報誌の発行など生産基盤強化に向けた取り組みが進んでいる。販売額については、平成25年度は、ほぼ目標額を達成したが、平成26年度は裏年であったことに加え、8月以降の多雨・日照不足により、果実肥大も悪く、前年実績の6割程度の生産となった。酢玉Aの出荷率は、10%から、15%へ拡大した。 <課題> 搾汁残渣の処分費用が高み利益が伸びないこと、また、食品産業等との連携強化と消費者ニーズに対応した商品開発が課題である。	・生産の安定と高品質化 ・未利用部位の活用と搾汁残渣対策のための施設整備の検討

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
9 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。	<加工能力の改善と適正化> ・冷水機の導入（H24）10台 ・四方竹加工施設の整備（H25～26） ・選別作業の機械化に関する検討（H25～26） <四方竹のブランド化戦略の実践> ・販路開拓（H24～26） <四方竹の振興方策の策定> ・高知市四方竹振興計画の策定（H25） <四方竹の生産安定対策> ・放棄園及び園地マップの個票整理（H25） ・四方竹の生態解明のための地下茎等の生育調査（H24～26） H24 11回 H25 21回 H26 12回	・商品性のアップを目指し、消費期限の延長や調理済み加工品の開発に取り組み、高級量販店が真空パック商品に興味を示すなど、販路拡大の動きも具体化している。 ⇒加工品商品数 1 アイテム（宝みそ） ・加工施設の整備等により作業能力が向上し、出荷量の安定につながっている。 ⇒販売額 H22：3,360万円 →H26：4,153万円
10 「まるごと有機プロジェクトの推進」による中山間地域の振興 （財）夢産地とさやま開発公社を中心として、有機・無農薬野菜などの生産と販売および加工品の開発・販売の取組を通じて農家所得の向上と地域の活性化を図り、土佐山百年構想を推進する。	<有機農産物の栽培技術の確立と普及> ・有機農産物の栽培技術の確立、普及（H24～26） ・土づくりセンター増強整備（H24） ・堆肥機能性向上のための研究施設に選定され、長期研究に係る調査開始（H26） <加工施設の機能強化、加工品の開発と販路拡大> ・加工品の開発、販売（H24～26） ・四方竹加工場稼働（H26） ・6次産業化（2期計画）検討（H26） <有機農産物等の流通対策> ・生産農家からの集荷販売（H24～26） ・産業振興アドバイザー派遣 販売促進 H24：3回	・首都圏をはじめとした有機農業分野での取引業者の拡大や、土づくりセンターの増強によるたい肥の製造・販売により、農家所得の向上へつながりつつある。 ・四方竹加工場が稼働し、公社が加工作業を行うことで、生産・加工の分業化が図られ、生産の安定化につながった。また、食品衛生基準の向上、一次加工作業の効率化が図られた。 ⇒販売額 H22：8400万円 →H26：10,300万円
11 直販店を核とした鏡地域の活性化 高齢化に伴って販売額が伸び悩んでいるため、需給ギャップの解消や新規顧客開拓など、消費者ニーズに基づく活力ある直販所づくりと農家所得の向上を図る。	<直販店機能強化に向けた仕組みの構築> ・野菜の乾燥や粉末等試作品づくり（H26） <消費者ニーズに応じた生産販売対策> ・生産履歴活動の推進（H24～26） ・顧客ニーズ把握のためのアンケートや需給改善の分析などを実施（H24～25） ・クレーム対応研修会の実施（H26） 産業振興アドバイザー派遣 直販店におけるクレーム対応 2回	・生産履歴記載率100%となり「安全・安心」な直販所としてPRでき、また、顧客ニーズを把握することで、品薄期解消へ一部進んだ。 ・乾燥野菜などの試作品作成
12 「食」の提供による地域農産物の消費拡大 ニーズの高い緑菜加工の充実や地域内の農産物を活用した新たな加工品開発の拠点とするとともに、農業教室や料理教室の開催など地域住民の農業への関心を高める活動、バイキングレストランの開催など地産地消の拠点施設として「新農村婦人の家」の機能強化を図る。	<農産物加工施設の機能強化による新たな事業展開の構築> ・加工施設の改修に係る産振補助金の活用（H25～26） ・加工施設の改修、機器の拡充整備 産業振興推進総合支援事業費補助金 H25～H26：5,185千円 ・販売額アップと消費者交流の充実 産業振興アドバイザー派遣 H24：2回	・実行支援チーム会の開催、県アドバイザー制度の活用により、加工施設に併設する直販所「らぶ」を含めて販売強化計画を作成し、様々な改善に向けて関係者の意識が前向きに変化している。 ⇒販売額 H22：1,500万円 →H26：2,239万円

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	
販売額 4,000万円 (H19:3,360万 円) (H22:3,982万 円)	(H27年度末見込) 4,000万円 (直近の実績) 4,153万円 (H26年 度末)	A+	平成26年度は、夏季の長雨・台風等により前 年に比べ生産量が減少したと思われる。 また、収穫期間が1ヶ月程度と限られているた め、今年は天候に恵まれなかったにもかかわらず、 ますますの実績が見込まれており、冷水器 の導入 (H24) や加工場の整備 (H25) の成 果が表れてきている。 <課題> 一部の圃場では労働力が不足、収穫しきれ ていないものもある。 収穫・出荷作業は手作業が多く、さらなる省力 化が必要となっている。	・高知市四方竹振興計画の取り組みの推進 ・出荷作業の省力化のための設備 導入の検討 ・都市圏での四方竹の認知度向上 や他産地とも連携した販路拡大な ど、ブランド化戦略の実践
販売額 10,720万円 (H22: 8,400万 円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 10,300万円 (H26 年度末)	A	ジンジャーエールなどの加工品は徐々に販路を 広げているが、全体の売り上げは伸び悩んでい る。H26から四方竹の加工場が稼働を開始した ため、前年に比べ売り上げが増加している。 <課題> 販売額向上のため、菓子類など新商品の生産・ 販売に取り組む必要がある。	・加工品の開発と販路拡大 ・新たな6次産業化計画 (スイ ツの生産・販売) の実施
販売額 17,000万円 (H22:16,454万 円)	(H27年度末見込) 17,000万円 (直近の実績) 16,351万円 (H26 年度末)	A+	地域の人口減少や消費ニーズの変化により売り 上げが伸びていない。現在、アドバイザー制度 の活用 (クレーン対応) や乾燥野菜などの新商 品開発により売り上げ増加策を進めている。 また、高知市のふるさと納税寄付金謝礼品カ タログに「おたのしみセット」を掲載するなど新 たな取り組みも行っている。 <課題> 消費者ニーズに応じた販売所づくりが課題であ る。	・料理教室や販促イベントの開 催、品揃え方策の強化など消費者 ニーズに応じた生産販売対策の推 進
販売額 2,500万円 (H22:1,500万 円)	(H27年度末見込) 2,500万円 (直近の実績) 2,239万円 (H26年 度末)	A+	H26年6月に産振補助金を活用した加工施設が 完成し、総菜や弁当の充実や新商品開発に力を 入れている。 <課題> 製造作業の人員確保が課題である。	・農家レストラン、食農教育、料 理教室などの消費者との交流事業 への取り組み等、販売額の増加対 策の実施 ・農家レストラン等開催時におけ る参加者への声かけの実施による 作業員確保

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
13 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 地場産品を活用した安全・安心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。	<地場産品による生乳加工品の製造・販売> ・販路拡大の取り組み（H24～26） <観光地及び教育の場としての牧場の活用> ・酪農教育ファーム、オープンファームの実施（H24～26）	・乳牛やヤギ、ウサギなどの動物と触れ合いながらスイーツ等が楽しめる牧場直営の菓子店舗として知られるようになっており、酪農教育ファームへの参加児童数も年間で千人を超えるなど教育の場としても活用され、酪農を身近に感じてもらう取組が続いている。 ・龍馬バスポートへの観光施設としての参加や城西館のとき恋ツアーの商品化により新たな客層の取り込みが図られている。 ⇒店舗の販売額 H22：817万円 →H26：1,133万円
14 森の工場を核とする素材生産量の拡大 搬出間伐を中心とする素材生産量の増大や、生産性の向上に取り組むとともに、素材生産の拡大に必要な作業実行体制（他事業者との連携協力を含む）の強化につなげる。	<搬出間伐を中心とする素材生産量の増大と生産性の向上> ・森林施業に伴う集約化や作業道開設、間伐の実施（H24～26）	・森の工場内での間伐面積等は増加している。 ⇒森の工場面積 H22 1,174ha → H26 1,453ha ⇒素材生産量 H22 1,707m³ → H26 2,653m³
15 県産材を使った安心・安全の木造住宅の普及促進 高知市地域の森林から生産された木材を使った木造住宅（こうち里山の家）の販売、普及促進に取り組み、木材の地産地消を推進する。	<低価格の「こうち里山の家（規格住宅）」の普及促進> ・普及促進事業の実施（H24～26）	・件数は少ないが成約実績もあがっている。 ⇒受注数 H22 2棟 → H26 6棟
16 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加工品を開発するとともに、当該加工品の新たな販路確保による農家所得の向上、雇用の創出による地域の活性化を図る。	<加工品の安定生産と販路の確保、新たな加工品の開発> ・加工品の開発、販路開拓（H24～26） ・量販店などのPB商品や、普及価格帯商品の生産を開始（H25）	・積極的な販路開拓や新たな商品開発を続け、有名百貨店の商品企画やギフトカタログで連続採用されるなどの成果があがっている。 ・首都圏の高質系スーパーのPB商品の出荷が始まるなど、連携農家の生産品を活用した商品の売上が増加している。 ⇒販売額 H26年度末 4,511万円 ・地元柑橘農家オリジナルサイダーの生産を受注するなど、地域の農産物生産者と連携した取組が進んでいる。
17 地域の食材を活かした包あん食品の開発・製造・販売 農産物を中心とする地域の食材を活用した包あん食品を開発し、製造・販売を進める。	<農産物を中心とする地域の食材を活用した包あん食品の開発・製造・販売> ・包あん機等の機械設備を導入、OEMの大福を製造開始（H24） ・OEM大福の販促活動（H25～26） ・自社ブランドで文旦大福、生姜大福を商品化、販売開始（H25）	・文旦や生姜の大福のほか、OEMでは地域特産の豆や茶を活用した大福を製造し、地域の特産品づくりにも寄与している。

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	
店舗の販売額 1,600万円 (H20:新規) (H22:817万円)	(H27年度末見込) 1,400万円 (直近の実績) 1,133万円 (H26年 度末)	A	近年の長雨や台風により売り上げの伸びが鈍いが、平成26年9月から龍馬パスポートへの参加も実現し、商談会への積極的な参加により新規の取引も始まることとなっており、今後の売り上げ増加が期待できる。 城西館の「とさ恋ツアー」の商品化、教育ファームやオープンファームの実施、またホームページや龍馬パスポートなどの地道な広報により、徐々に取り組みが認知されてきた。 <課題> オーベルジュ土佐山の帰り客が取り込めていないこと、また、雨の日の販売額が極端に少ないため、雨の日の集客策が課題である。	・土佐山から高知方面への案内板の設置を検討 ・新商品の開発やホームページ・フェイスブックの充実、雨の日対策への一層の取り組みなど販売額の増加策の実施
森の工場面積 1,500ha (H22:1,174ha) 素材生産量 4,000m ³ (H22:1,707m ³)	(H27年度末見込) 1,853ha (直近の実績) 1,453ha (H26年 度末) (H27年度末見込) 4,000m ³ (直近の実績) 2,653m ³ (H26年 度末)	A+ A+	森の工場面積は、H27年度新規認定分により目標値に達することが確実である。また、素材生産量に関しても目標を達成できる見込みである。 <課題> 素材生産量については、平成26年度のように台風や長雨の影響により伐採・搬出作業の実施の遅れが出た場合には目標が達成できないことが懸念される。	・高度な搬出技術の習得に必要な研修の実施や作業システムの確立など、素材生産量の拡大に必要な作業実行体制の充実
こうち里山の家の受注 20棟 (H22:2棟)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 改装1棟 新築5棟 (H26年度末)	A-	新しいホームページの閲覧による来客者が増え、その来客者との契約が成立した。「高知もくもくランド2014」への出展も行っている。 <課題> 今後、発注個数を伸ばすため、「安心・安全の木造住宅」の知名度向上のためのPRの充実が課題である。	・認知度の向上を図るための一層の販売・普及促進活動の実施
販売額 9,400万円 (H22:0)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 4,511万円 (H26年度末)	A-	ジンジャーエール類が好調であり、増産体制を整え生産出荷を継続している一方、トマトソース等の商品は価格面の競争になりがちで苦戦している。大手百貨店や高質系スーパーとの取引実績を踏まえ、一般量販店向け普及価格帯商品の開発やOEM生産受注の拡大に向けた取り組みを行っている。 <課題> トマト系商品の販売戦略の見直し、商品の安定生産やコスト削減、販路の拡大が課題である。	・量的にまとまりのあるOEM生産の拡大 ・自社WEBサイトにおける商品説明や料理レシピ等の情報発信の充実 ・柑橘系商品の販路拡大
包あん食品の売上 9,000万円	(H27年度末見込) — (直近の実績) —	B	アイテム数は着実に増えてきたが、事業者の経営戦略変更により包あん食品の製造事業を他の事業者へ引き継いだ。平成26年度末をもって事業を廃止したことを確認したため、平成27年9月で地域アクションプランから削除する。	—

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
18 県産竹材を用いた新規分野への製品展開 高知県産の竹を使用した竹集成材等の製造技術を活かした新製品の製造を行い、地域経済の発展と雇用の拡大を図る。	<自動車ハンドル等の竹集成材の製造> ・竹材の安定供給のための連携体制を構築（H25） <新規分野への製品展開> ・ものづくり補助金を活用しロールプレス設備を導入（H25） ・高知ビジネスチャレンジ基金事業により海外事業展開に着手（H25）	・竹ハンドルの需要は好調であり、竹シートや集成材を使った新製品の開発・販売も開始した。 ⇒雇用の創出 14人（うち長期14人）
19 防災食の開発・製造・販売 南海地震に備え、地域産品を原材料とする防災食の製造を行う。	<地域産品を原材料とする防災食の製造販売> ・防災食の開発・製造・販売（H25～） ・防災展等での宣伝活動（H25～26） H25 中部ライフガードTEC 防犯防災総合展 in KANSAI2013 防災ものづくりフェスタ フーデックスジャパン2014 H26 オフィス防災EXPO ものづくり総合技術展 スーパーマーケットトレードショー 国際PB・OEM開発展 フーデックスジャパン2015	・防災食の開発・製造が進んだ。 ⇒ H24 6アイテム → H26 11アイテム ⇒土佐のミリメシ（5アイテム）が高知県防災関連認定製品の認定を受けた（H25）
20 「弘化台ブランドの創出」地元鮮魚を活用した食品の製造・販売 規格外の地元鮮魚を活用して食品加工を行い、弘化台ブランドとして販売していくことで、水産物の消費拡大を図る。	<地元鮮魚を活用した食品加工> ・加工設備の整備（H25） ・各種許可の取得（H25） ・主力商品の完成（H25） ・医療機関や介護施設に対する業務用食材としての販路開拓（H26）	・各関係機関からアドバイスを受け、主力となる商品が完成したことで、本格的な商談を開始し、契約実績ができてきた。 ⇒売上額 9千万円（H26年度末）
21 地域の農産物を使った菓子類等の外商の推進 地域の特徴のある野菜や果物など農産物を使った菓子類を首都圏で直販することで、農産物の知名度及び雇用の拡大を図る。	<首都圏での直販> ・東京「KITTEグランシェ店」と「自由が丘店」の2店舗で、県産の果実・野菜を活用した各種スイーツを販売（H25～26） ・直営2店舗の営業を一旦休止し、都市圏における今後の事業展開を再構築中	・全国版のテレビ番組や情報誌にも取り上げられ、県産農産物の魅力と活用法を広く情報発信した。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
売上額 1.2億円 (H23: 3,100万円)	(H27年度末見込) 1.2億円 (直近の実績) 1.1億円 (H26年度末)	A+	自動車用竹ハンドル素材の製造は安定しており、アウトドア用品など新たな商品の開発も始まっている。 <課題> 年間を通じた竹材供給量の安定化、一次加工事業者と伐採事業者の高齢化対策、新分野への販路拡大が課題である。	・新商品の開発に伴い竹材の供給がますます重要になってくるため、新たな伐採事業者の掘り起こしなど供給体制の確立 ・新分野への販売促進活動の実施
アイテム数 50アイテム (H24: 6アイテム)	(H27年度末見込) 11アイテム (直近の実績) 11アイテム (H26年度末)	A-	保存用ミレービスケットは順調に販売額を伸ばしている。一方、防災用缶詰「土佐のミリメシ」は、商品が完成したにもかかわらず缶詰製造会社との調整がうまくいかず製造が順調ではない。アイテム数も予定どおりには増えなかったが、別の会社との商談を開始したので今後の動きに期待する。 <課題> 防災用缶詰の製造の遅れが課題である。	・防災用缶詰の製造体制の確立
食品加工品の売上額 H27: 2.5億円 (H23: 0)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 9千万円 (H26年度末)	A-	売上の伸びが鈍いが、販路は着実に広がっており、大口の取引も見込まれている。 <課題> 新たな商談も始まっているが、安定した売り上げが見込める商品がないため、新商品の開発が必要である。	・工場の衛生管理体制の充実 ・新商品の開発
首都圏での売上額 H27: 1.7億円 (H23: 0)	(H27年度末見込) — (直近の実績) —	B	H26.9月末のキッテグランシェの模様替えに合わせてキッテ店を閉店、また、H27.2月末で自由が丘店を閉店したため、当初の目標値の達成は困難な状況となった。 <課題> 現在、事業を休止している。	・首都圏における販売戦略を再構築中。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
22 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 「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。	＜東西軸エリア活性化プランの推進＞ ・チャレンジショップの実施（H24～） ・高知よさこい情報交流館開設（H25） ・高知城歴史博物館建設工事の着工（H26） ・新図書館建設工事の着工（H26）	・登載46事業のうち高知城の魅力向上や来街者にやさしい商店街づくりなど41事業については、プランに沿った形で進行または事業完了となっている。 ⇒空き店舗率 H22 13.4% → H26 12.4%
23 中心商店街でのアンテナショップの運営 中心商店街で開設した常設のアンテナショップ「てんこす」の運営により、地域産品の販売を促進し、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を図る。	＜常設のアンテナショップの運営＞ ・アンテナショップ「てんこす」の運営（H24～26）	・高知市中心部にアンテナショップ「てんこす」を開設し、地域産品の掘り起こしや販売が進み、地産地消・地産外商の促進につながった。 ⇒販売額 H22 89,181千円 →H26 146,589千円 ⇒取り扱い新規アイテム数 284アイテム（H26年度末）
24 多彩なイベントや演出等によるおまちなぎわいづくり 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等により、おまちなぎわいを創出する。	＜せり出し商いプロジェクト等の推進＞ ・100円商店街等イベントの実施（H24～25） ・フラフの作成（H24～25）	・イベントの実施により商店街等への来街者の増加および周辺エリアへの回遊が見られた。効果のあるイベント等を継続して行い、商店街および周辺エリアの魅力を再認識してもらい来街者の増加を図る。

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	
商店街等の通行量 (夏期・休日) H20実績(5.6万人) 以上を維持 (H20:5.6万人/ 日) (H22:5.8万人/ 日) 観光客の入込み客数 300万人 (H19:230万人) (H22:326万人) 空き店舗率 H20実績(15.3%)以 下を維持 (H20:15.3%) (H22:13.4%)	(H27年度末見込) 5.2万人 (直近の実績) 4.9万人(H26年度 末) (H27年度末見込) 300万人 (直近の実績) 300万人(H26年度 末) (H27年度末見込) 12.4% (直近の実績) 12.4% (H26年度末)	B A+ A+	近年の夏場の長雨の影響を考慮すると、健闘していると評価できる。関係者の聞き取りから判断して、年間を通じて通行量は増えているように思われる。 空き店舗率は着実に減少しており、行政の支援策が効果をあげていることは明らかである。 <課題> 新図書館の工事の進捗に遅れがみられる。また、外国人観光客の受け入れ態勢がまだまだ不十分である。	・高知市中心市街地活性化基本計画との統合を予定しており、地域アクションプランの修正を検討 ・外国人観光客の受け入れ態勢の充実
販売額 184,300千円 (H22.2.19~ H23.2.18: 89,181千円) 年間レジ通過者数 75,000人 (H25.2.19~ H26.2.18: 72,336人) 取扱い新規アイテム 数 400アイテム (H23:1,137アイ テム) (H25:472アイ テム)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 146,589千円 (H26年度末) (H27年度末見込) — (直近の実績) 69,956人(H26年 度末) (H27年度末見込) — (直近の実績) 284アイテム(H26 年度末)	A B A	H26年度の売り上げは前年に比べて伸びてはいないが、7~8月の長雨の影響を考慮すると健闘していると評価できる。また、レストラン部門の営業時間短縮や定休日の設定などの経営効率化に取り組んでおり、利益の増額が期待できる。 また、H27年度から高知県の「こうちふるさと寄付金記念品」の事業を受託し、県内各地の事業者が生産する商品を取り扱っている。 <課題> 経営の黒字化は達成できているが、一層の増収策の確立が課題である。	・平成27年度から目標値に追加したレジ通過者数や新規取り扱いアイテム数を増加させることで、確実に利益が生まれる状態にするなど、経営の安定化の推進 ・ネット販売の強化 ・免税店の登録による外国人観光客の誘客強化
		—	「高知まちゼミ」や「まちなかよさこい」などのイベントの実施も定着してきた。また、フラフ等を活用した演出によりにぎわいづくりができてきている。 <課題> 集客力の向上とリピーターの創出が課題である。	・100円商店街やせり出し商いイベントなどの拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
25 おまちに関する情報発信の充実 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。	<おまちの情報発信> ・「おまち」のホームページよさこいタウンリニューアル（H23）およびブログ・ツイッターによる情報発信（H23～26） ・「おまち情報」の地図・テキストによる配信（H23） ・おまちボード（看板）、OBIBURA MAPの改訂版の作成（H23、H25）	・H23に中心街ホームページ（よさこいタウン）のリニューアルを図り、ブログ、ツイッターによる新たな情報発信を開始するとともに、関係団体等との相互リンクを形成した。 ・いままで実施されていなかった、「おまちに特化した情報」を収集し配信している。
26 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 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。	<高知市中心市街地活性化基本計画の推進> ・高知市中心市街地活性化基本計画策定（H24）	・平成24年度に高知市中心市街地活性化基本計画が内閣総理大臣認定を受け、新図書館建設事業や空き店舗対策事業など計画掲載事業の実施につながった。
27 近隣地域等との連携による滞在型・体験型観光の推進 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、着地型観光の周遊ルートづくりを行うことによって、宿泊客の増加を図る。	<広域観光の推進> ・仁淀川地域観光協議会へのオブザーバー参加（H22～25） ・高知中央広域観光協議会設立（H25） - 高知中央広域観光協議会プロモーションツール作成等 - 広域観光推進事業費補助金 - H25：2,000千円 - H26：3,000千円 <高知市内や近隣地域の観光資源を生かした体験型観光の推進> ・（株）城西館の旅行業2種取得（H24） ・（株）城西館の「とさ恋ツアー」の新パンフレット及びホームページ（日本語、英語、中国語）を作成。（H26） - とさ恋ツアーパンフ・HP作成 - 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） - H26：1,546千円	・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。 ⇒「とさ恋ツアー」旅行商品数 - H23：32コース →H26：46コース ⇒「とさ恋ツアー」利用客数 - H23：1,118人 →H26：2,175人
28 本家よさこいのブランド力確立とよさこい文化の継承・発展 年間を通じてよさこいの魅力を向上させることにより観光客の誘致を図るとともに、「よさこい」発祥の地としての地位の確立・ブランド化に取り組む。	<年間を通じて「よさこい」の魅力づくり及び「よさこい」のブランド力の確立> ・高知よさこい情報交流館オープン（H25.4.27） - 高知よさこい情報交流館の整備 - 観光拠点等整備事業費補助金 - H24：29,977千円 高知よさこい情報交流館PRポスター作成 観光拠点等整備事業費補助金 H25：64千円 高知よさこい情報交流館の拡張 観光拠点等整備事業費補助金 H27：2,410千円	・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。 ・オープン以降、入館者数は年間予定の2万人を大幅に上回り、県内外観光客に対し本家よさこいの魅力を伝えることができた。 ・隣接するはりまや橋商店街と連携を図りながら、商店街でのよさこい鳴子踊り披露など、よさこい情報発信を通じた賑わいの創出を図っている。 ⇒高知よさこい情報交流館入館者数 - 累計 7万人達成（H26.4.28） 10万人達成（H26.10.7）

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	
		—	中心商店街のホームページ「よさこいタウン」や「おまちボード」・「OBIBURAMAP」による情報発信ができています。 中心商店街アーケード内に多言語の観光パンフレットを設置。 <課題> 情報の多言語化、観光の情報発信との連携が課題である。	・外国人観光客が楽しめる商店街にするためのしくみづくり
		—	新図書館や新資料館などの建設工事が始まり、都市機能の増進に向けた整備が進められている。 また、高知県立大学永国寺キャンパスの学生の流れが中心市街地に好影響を及ぼしている。 <課題> 高知駅と中心商店街の回遊性の拡大、中心市街地の未利用空地の利活用が課題である。	・高知市中心市街地活性化基本計画に基づく事業の進捗
高知市内の宿泊施設の延べ宿泊者数 112万人 (H22:約123万人) (参考 H21:約99万人)	(H27年度末見込) 112万人 (直近の実績) 93.4万人 (H26年度末)	A+	平成25年度に高知中央広域観光協議会が設立され、高知市、南国市、香美市、香南市が連携して観光PRに取り組んでいる。夏期の長雨の影響で平成26年度は宿泊者数が落ち込んだ。また、(株)城西館が取り組んでいる体験型観光「とさ恋ツアー」の商品数や参加人数は増加しており、地域アクションプランとしての成果は上がっている。 <課題> とさ恋ツアーの観光商品を県内各地に広げていくため、素材の掘り起こしが必要である。	・高知中央広域観光協議会の取り組みの活発化 ・とさ恋ツアーの商品造成の加速化
よさこい祭りの来場者数 近年の最高来場者数 (1,200千人)の維持 (H22:1,200千人)	(H27年度末見込) 1,200千人 (直近の実績) 1,000千人(H26年度末)	A+	平成25年度まではよさこい祭りの来場者数の目標値を達成していたが、平成26年度は台風の影響で開催が危ぶまれ、県内のホテル等へのキャンセルが相次いだことから、例年に比べて県外観光客を中心に来場者が大幅に減少した。また、高知よさこい情報交流館は平成27年度にスペースの拡張工事を行い、さらなる魅力の向上を目指している。	・高知よさこい情報交流館のスペース拡張による企画展や交流の場としての内容の充実 ・フェイスブックへの投稿記事の充実 ・外国人観光客に対応した多言語化の推進
高知よさこい情報交流館入館者数 200千人(累計) (H25.4.27~ H26.3.31: 66,418人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 119,643人 (H26年度末) (H26.4.1~ H27.3.31: 53,225人)	B	<課題> 高知よさこい情報交流館の入館者数は順調に伸びてきたが、リピーターの確保と外国人観光客の受け入れ態勢の充実に向けた取り組みが課題となっている。	
高知よさこい情報交流館フェイスブックいいね投稿数 8,000件(年間) (H25.4.27~ H26.3.31:4,565件)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 6,151件 (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
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。	<温泉の開発と活用に向けた検討> ・温泉開発に関する検討（H24～26）	・新規温泉開発によるビジネスモデルを検討。
30 浦戸湾を活用した観光の振興 浦戸湾を活用した観光遊覧船の取組等により県内外からの観光客の誘客を図る。	<組織体制の再構築> ・事業存続に向けた方策の検討（H25～26） ・新規事業者の掘り起こし（H26）	・平成24年度までは、観光遊覧船3隻体制で運航し、知名度も上がっていた。平成26年度末から新高知市観光遊覧船が1隻で運航を再開し、運行回数も増えてきている。
31 土佐の偉人を活かした観光の振興 坂本龍馬をはじめとする土佐の偉人ゆかりの地の魅力を高め、県外に情報発信するとともに、歴史、文化、町並みや食などを活用した「まち歩き」を充実させることにより県内外からの観光客の誘客につなげる。	<「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」の魅力向上> ・長宗我部関連マップの作成、配布（H24～26） <土佐の偉人ゆかりの地の魅力向上> ・瑞山記念館来館者用のトイレを整備（H25） 瑞山記念館のトイレ新設 観光拠点等整備事業費補助金 H25：1,446千円 龍馬のうまれたまち記念館展示室改装 観光拠点等整備事業費補助金 H24：997千円 桂浜公園整備基本計画策定 観光拠点等整備事業費補助金 H27：2,000千円 <土佐の偉人関連イベントの充実> ・長宗我部まつりの支援 第2回長宗我部まつりシャトルバス運行 観光拠点等整備事業費補助金 H25：42千円	・土佐っ歩は毎年コースを見直し、リニューアルを図ることによっ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。 ・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る。
32 食による観光の推進 高知市内で開催される「おきゃく」や「豊稷祭」などの食イベントを定着・充実させること等により高知の強みである「食」を活かした観光を推進する。	<春の「おきゃく」や秋の「豊稷祭」の定着・充実> ・エンジン04など他イベントと合同で開催することで、豊稷祭への集客の向上を狙った。（H25）	・春には「おきゃく」、秋には「豊稷祭」が例年実施されてきており、定着しつつある。また、他のイベントと連携することにより、内容の充実も図っている。

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	
		—	高知市旅館ホテル協同組合から温泉観光地化の推進に係る要望書が提出されており、高知市と対応を検討している。 ＜課題＞ 掘削案やタンクローリーでの運搬案などがあるが、いずれも多大な経費がかかることが課題である。	・ 泉源開発可能性調査の実施を予定しており、その準備作業
観光遊覧船の乗船客数 15,000人 (H22: 5,899人)	(H27年度末見込) 1,000人 (直近の実績) 60人 (H26年度末)	B	新高知市観光遊覧船による「浦戸湾のんびりクルーズ」が平成27年3月から本格的に開始され、龍馬パスポートの体験プログラムの参加施設にも登録された。乗船客数は徐々に増えている。また、現在2隻体制での運航を検討している。 ＜課題＞ 県内外へのPRと体験型観光商品としての造成が課題である。	・ 御豊瀬漁港との連携による浦戸湾観光の振興
「龍馬の生まれたまち歩き～土佐っ歩～」等への参加人数 3,800人 (H23 1/1～12/31: 3,790人)	(H27年度末見込) 2,695人 (直近の実績) 2,170人 (H26年度末)	B	徐々に土佐っ歩への参加者が増えている。目標年である27年度は龍馬生誕180年に当たり、記念事業の開催などにより参加者が増えるが見込んでいる。 また、長宗我部まつりや瑞山記念館（武市半平太）のイベントも定着してきた。 ＜課題＞ 記念行事だけでなく、年間を通じた誘客につなげることが課題である。	・ 大政奉還・明治維新150年の節目を迎えることから、より一層の土佐の偉人を活用した観光の振興
—	—	—	「土佐の豊穡祭」の開催などにより、県外からの入込客数が増えていることが関係者からの聞き取りで確認できた。食のイベントが増加し、全国的にも上質で多様性のある高知の食文化が認知されてきた。 また、東京スカイツリーのソラマチタウンに今年4月オープンした「りょうま」において、高知の食や観光のPRを行うなど新たな取り組みも生まれている。 ＜課題＞ 大都市圏のアンテナショップなどを活用し、カツオ以外の食文化もPRすることが課題である。	・ 食を活かした観光振興を推進するための隠れた食文化や地域食材の掘り起こし ・ 県外観光客に向けた高知の食のさらなるPR活動

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
33 県民性を活かした外国人観光客受入態勢の充実 外国人観光客を県民の温かい人柄やおもてなしの心で歓迎するための仕組みづくりを行い、高知の良さを知ってもらうことにより誘客につなげるとともに、県内各地への周遊を促進する。	・高知おせっかい協会の設立（H26.12月） ・外国人受入のための環境整備を支援する事業 - 計画の作成（H26） - 産業振興アドバイザー派遣 1回	・商品メニュー等の多言語化店舗やオセッカイスト認定者が徐々に増加している。 ・H26年度末 30人 ・まちかど英訳相談会の開催が始まった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
商品表記の多言語化 店舗数 100店舗 (H26:0)	(H27年度末見込) 100店舗 (直近の実績) 17店舗 (H26年度 末)	A+	平成26年12月に設立され、定期的におせっかいミーティングを開催することにより活動が活発になるとともに、徐々に多言語化店舗数やオセッカイスト認定者数も増えている。 また、商店経営者を対象としたまちかど英訳相談会を開催することにより、中心商店街との連携も進んできた。	・商店主等を対象とした多言語化のまちかど相談会の開催による店舗数の拡大 ・大型外国客船の寄港の増加に伴う寄港時の観光案内など活動を充実 ・オセッカイストに対する英会話教室を開催 ・高知大学との連携による活動の充実 ・高知おせっかい協会の法人化の検討
オセッカイストの認定者数 100人 (H26:0)	(H27年度末見込) 100人 (直近の実績) 30人 (H26年度 末)	A+	＜課題＞ 多言語化の店舗数、オセッカイストの拡大を図ること、また、活動の組織化（法人化）が課題である。	

1. 姓名	2. 性別	3. 年齢	4. 職業	5. 備考
田中 一郎	男	25	学生	東京大学
山田 花子	女	22	主婦	大阪府

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	具体的な取り組み	具体的な成果
1 れいほくブランドの園芸産地の維持 《嶺北地域全域》 「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」の収量・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。	<れいほく八菜> ・現地検討会等の部会活動 H24: 25回 H25: 33回 H26: 26回 H27: 8回(6月末) ・天敵の推進(H26) 研究会(1回) 天敵リレー(4回) 天敵温存ハウス設置(2カ所) ・栽培管理指導(土壌溶液分析) H24: 14回 H25: 14回 H26: 14回 H27: 4回(6月末) ・新品種(三色ピーマンの台木)導入 ・ISO環境点検(2回/H26) <農業担い手の発掘・育成> ・人材発掘・育成PT会 ・経営実態調査 (三色ピーマン、シシトウ部会、モデル農家2戸/年) ・就農計画作成支援 H24: 2人 H25: 1人 H26: 5人 ・新規就農者等勉強会 H24: 6回 H25: 6回 H26: 4回39名 <有利販売> ・販売促進チーム会 H24: 10回、H25: 10回 H26: 38回、H27: 6回(6月末) ・販売会議(市場、仲卸、商店) H24: 5回、H25: 5回 H26: 7回、H27: 4回(6月末) ・販売促進活動 H24: 13回、H25: 14回 H26: 19回、H27: 9回(6月末) ・産業振興アドバイザー招へい 2回(H27) <れいほく八花> ・ノーブルを中心とした花きの現地巡回指導の実施 H24: 11回 H25: 22回 H26: 35回 H27: 10回(6月末) ・「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 <直販> ・栽培講習会 H24: 4回 H25: 9回 H26: 7回 ・現地検討会(1回/H26) ・先進地視察研修(2回/H26)	<れいほく八菜の栽培管理> ・年間計画に基づいた部会活動や栽培指導、天敵の推進、新品種の導入、並びに、県内外への積極的な販売促進活動により、れいほく八菜の生産地の維持を図った。 ⇒れいほく八菜販売額の維持 H24: 1.8億円 H25: 2.1億円 H26: 1.6億円 <農業担い手の発掘・育成> ・新規就農希望者受入体制を充実した結果、基幹品目の栽培農家数は微減したものの、栽培面積が増加した。 ⇒れいほく八菜栽培農家数 H25: 169戸→H26: 158戸 ⇒米ナス栽培面積 H25: 148a →H27雨除け216a、露地28a ⇒研修による新規就農者数 H24: 9人 H25: 2人 H26: 2人 <有利販売> ・県内外の販売拠点における販売促進活動を充実することができた。 ⇒れいほくコーナー開設 コープかがわ(10店舗) JA高知市(2店舗) ・高知市の米ナスフェア開催 ⇒協力レストラン16店舗 <れいほく八花> ・花きの高品質・安定栽培技術が向上した。 ⇒「八花」販売額 H24: 1.1億円 H25: 1.1億円 H26: 1.1億円 ⇒「ノーブル」由来の新品種(2品種) ⇒ノーブル出荷本数 H24: 87千本 H25: 79千本 H26: 85千本 <直販> ・直販用ミニレンタルハウスの導入により生産が増加(H26末) 導入戸数: 35戸 総面積: 約37a ・集荷システム(土佐町)の活用 ⇒直販売上額 H24: 8.0千万円 H25: 7.8千万円 H26: 7.4千万円

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	
「れいほく八菜」の 販売額 1.6億円 (H19: 3億円、 H22: 2.2億円) (H22時点の H27推計値 : 1.1億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1.6億円 (H26年度 末)	A+	〈れいほく八菜・有利販売〉 れいほく八菜（米ナス、シシトウ、三色ピーマン、ホウレンソウ、ミニトマト他）の生産者数は平成16年をピークに年々減少してきたため、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実施した。 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、さらに基幹品目（米ナス、シシトウ、三色ピーマン）生産への新規就農者の集約など、アクションプランとして取り組みることによって、販売額や農家数を微減に留めた。 （課題） 中山間地域における高齢化や後継者不足は著しく、担い手確保のためにも、さらなる生産技術の向上と販売促進が課題となっている。	〈れいほく八菜・有利販売〉 ・多様な担い手を確保するため、担い手育成センターや農大等の関係機関、農業者が一体となった取り組みの推進 ・県外での就農相談（フェア）の充実 ・基幹品目（米ナス、シシトウ、三色ピーマン）の栽培管理技術の向上 ・販売拠点（コープかがわ）における消費拡大と関西市場（大阪・京都）への販売戦略の実践
「れいほく八菜」の生 産者数 136人 (H22: 延べ198人) (H22時点の H27推計値 : 71人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 158人 (H26年度 末)	A+		
研修による新規就農 者数 8人（累計）	(H27年度末見込) 13人 (直近の実績) 13人（累計） (H26年度末)	A+		
「れいほく八花」の 販売額 1.1億円 (H19: 1.1億円) (H22: 1.1億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1.1億円 (H26年度 末)	A+	〈れいほく八花〉 花き生産は、限られた生産者数と栽培面積であるが、嶺北地域の冷涼な気候を活かし、概ね一定の販売額を保つことができた。 嶺北にしかない花であるノーブルは市場の評価を保っており、'ノーブル' 由来の新品種と共に、県外への販売促進活動を強化した。 （課題） 県外市場の拡充に向けて、「れいほく八花」としてのブランド化が課題である。	〈れいほく八花〉 ・市場（大阪、京都、広島、香川、高知）評価の把握と、ブランド化による高付加価値化 ・'ノーブル' 及び 'ノーブル' 由来の新品種の特性把握と高品質・安定栽培技術の確立
売上額 9.5千万円 (H23 : 7.8千万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 7.4千万円 (H26年 度末)	B	〈直販〉 直販所の売上額は減少したものの、集荷システム（土佐町）の活用や、生産者に対する栽培管理指導（病害虫の適時防除、作付けの時期の分散）を実施し、出荷量の維持に努めた。 （課題） 出荷品目に偏りがあるため、作付け時期分散の取組や集荷システムの拡充が課題である。 主な出荷先であったとき千里（大阪）の営業日数の減等の影響も受けており、より一層、消費者ニーズに沿った出荷品目の拡大が急務となっている。	〈直販〉 ・生産者への栽培管理指導による出荷量の増加及び品質向上 ・集荷システムの他地域への拡充

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
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。	＜ユズ出荷体制の充実＞ ・栽培技術講習会 4回（H26） ・商談会への参加 8回（H26） ・個別巡回指導 12回（H26） ・生態（着花状況等）調査 14回（H26） ＜販売促進の取組＞ ・県版HACCP導入（H24～25） ・EUへの青果輸出のための圃場整備（H25）	＜ユズ出荷体制の充実＞ ・加工施設整備（H23）における雇用の創出 ⇒正規：13名、短期雇用：18名（H26時点現員数） ・ユズ出荷量 青果：6.6t（H24） 9.7t（H25） 7.1t（H26） 酢玉A：14t（H24） 17t（H25） 5t（H26） 酢玉B：594t（H24） 857t（H25） 451t（H26） ＜販売促進の取組＞ ・新規顧客の開拓 17件（H26） ・カゴメ株式会社との取引決定（H25） ・EUへの青果輸出開始（H26） 出荷量 0.9 t ・アメリカ、EU方面への加工品の販路拡大（H26） 19件 ⇒ユズ加工品の販売額 H24：3.3億円 H25：3.3億円 H26：3.1億円
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。	＜集落営農の推進＞ ・集落営農組織における集落営農計画及び集落営農ビジョンの策定 ・農業関係職員連絡会 H24：26回 H25：31回 H26：29回 H27：8回（6月末） ・集落座談会 H24：5回 H25：4回 H26：3回 H27：4回（6月末）	＜集落営農の推進＞ ・集落営農組織（H26：8→9組織）のうち、経営発展及び地域貢献活動を実践する組織数を増やすことができた。 ⇒経営発展及び地域貢献活動の実践組織数（累計） H24：4組織 H25：5組織 H26：6組織

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	
ユズ加工品の販売額 6億円 (H19: 3.4億円) (H22: 4.6億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3.1億円 (H26年度末)	B	平成23年度に整備したユズの新加工場において、加工能力が向上し、雇用も創出(13名)した。 単価の下落や裏年のための収量の減により、加工品の販売額は目標を下回っているが、県版HACCPを導入し、カゴメ株式会社との取引やEUへの青果の輸出が開始するなど、国内外への販路を開拓することができた。 (課題) ユズ加工品の販路拡大のため、消費者ニーズに合った商品提供(特別栽培認証の取得等)や適正な在庫管理が必要となっている。また、人材育成による営業力の強化も課題である。	・販売チャネルの多角化 ・ユズ果汁の加工・販売等による適正在庫の管理 ・高品質な酢玉生産と青果生産への誘導による生産者価格の向上
経営発展及び地域貢献活動の実践組織数 8組織 (H22: 2組織)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 6組織 (H26年度末)	A	<集落営農の推進> 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。また、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、新たな園芸品目の導入など、地域内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。 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売促進に向けた取り組み等により、集落での営農体制が整備されてきた。 (課題) 継続性のある集落営農の仕組みを作るため、集落営農をコーディネートできる人材の育成や、集落の合意形成が課題となっている。 体力があるうちに、後継者の育成・確保を図るなど、継続性ある経営体制の構築が急務である。	・集落営農について、多くの方に知っていただくための場として「集落営農塾」を開催(H27~) ・集落営農を推進するため、農業関係職員連絡会や集落座談会で、集落営農の必要性や推進方針を情報共有し、集落営農推進体制を整備 ・先進地視察や研修会等により、組織活動の推進役となる人材育成や集落の合意形成を支援 ◇農村集落活性化支援事業(国費/H27)実施による中山間農業複合経営拠点の構想づくり 《大豊町、本山町、土佐町》

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
4 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事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。	＜ブランド米の販売＞ ・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）協議会の開催 - H24：5回 - H25：8回 - H26：8回 - H27：5回（6月末） ・コンクール、コンテストへの出品 ・消費者向け資料「天空の郷・食のテキスト」作成（H25） ・本山町ファンづくりのための活動実施：棚田コンサート・田んぼアート（H22～26）、写真コンクール（H24～26） ＜米焼酎の販売＞ ・ブランド米加工品「米焼酎」の製造所の整備（H24） - 産業振興推進総合支援事業費補助金 - H24：県5,642千円 ・「米焼酎」の製造・販売開始（H26.2月～） ・投資型クラウド・ファンディングによる運営資金の調達開始 - 募集金額：10,500,000円 - うち、米焼酎原料購入分 3,500,000円 - 募集期間：H26.11.28～H27.11.30	＜ブランド米の販売＞ ・ブランド米「土佐天空の郷」販売の全国展開 ⇒ブランド米の販売額 - H24：4,379万円 - H25：4,336万円 - H26：3,708万円 ・「土佐天空の郷」上位ランク米「白雲の彼方」を新たに設け、単価アップに努めた。（H25～26） ⇒農水省「ディスカバー農山漁村の宝」受賞（H26） ＜米焼酎の販売＞ ・「米焼酎」製造・販売量の増加及び取引先の拡大 ⇒製造量 - H25：3,133ℓ - H26：6,136ℓ - 販売数 - H25：1,419本 - H26：4,501本 - 販売額 - H25：1,269千円 - H26：4,654千円 - 取引先数 - H25：15件 - H26：160件 ・投資型クラウド・ファンディングによる調達資金 ⇒H27.7.17現在：7,560,000円（72%）
5 （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》 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。	＜加工品ビジネス＞ ・イベント・商談会への出展（延べ日数） - H24：48日 - H25：84日 - H26：63日 - H27：5日（6月末） ＜クールベジタブル（販路拡大）＞ ・販売促進・PR活動（延べ日数） - H24：25日 - H25：24日 - H26：29日 - H27：3日（6月末） ・擬人化キャラクター（野菜）8種類作成 ＜農地保全＞ ・借入農地での野菜等の栽培 ・農作業受託 - H24：6,813a 449戸 - H25：3,541a 457戸 - H26：3,027a 406戸	＜加工品ビジネス＞ ・中期経営計画（H23策定）に基づき、積極的に営業活動を実施した。 ⇒番石茶関連商品の総販売額 - H24：0.12億円 - H25：0.13億円 - H26：0.14億円 - H27：0.44億円（5月末） ＜クールベジタブル（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、新たな出荷先を確保した。 ⇒クールベジタブルの売上額 - H24：3,610千円 - H25：4,129千円 - H26：5,674千円 ・県内外からの農業体験ツアーの実施 ＜農地保全＞ ・借入農地にはハウスを導入し、収量も伸びた。 - 借入農地 - H24：637a - H25：593a - H26：565a

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	
ブランド米の販売額 1億円 (H20 : 417万円) (H22 : 3,120万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3,708万円 (H26年 度末)	Aー	本山町ブランド化協議会 (H20設立) において、美味しい米づくりのための栽培基準設定と技術指導を徹底し、ブランド米「土佐天空の郷」の販売活動を全国展開した。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。 また、棚田コンサート・田んぼアート (H22～) や、写真コンクール (H24～) を通じて、地域の活性化が図られた。 (課題) 全国的に米消費量が減少し、米販売価格が低下する中、ブランド米としての価格の維持が課題である。	・ブランド米生産者と生産量 (栽培面積) の増加 ・おいしい米づくり栽培の徹底と品質高位平準化 ・ブランド米産地情報提供による販売PR ・直接販売の増加等による生産者価格の向上
焼酎の販売本数 17,800本	(H27年度末見込) — (直近の実績) 4,501本 (H26年度末)	Aー	「米焼酎」の販売開始当初 (H26.2月) は、話題性もあり、首都圏を中心に取引先も一気に拡大したが、その後は伸び悩みの状況である。現在、輸出の検討、木工製品やブランド米とセットしたギフト商品の販売、新商品の開発等に取り組んでおり、今後、一定の販売額の増加が期待される。 (課題) 認知度 (特に県内) の向上や営業力のある人材の確保が課題である。	・県内での認知度向上・ファンづくりに向けた県内の飲食店・ホテルとの取引拡大 ・取引先が少ない関西圏での取引拡大 ・中国等への輸出に向けた取組の強化 ・営業力をカバーする効果的な販促ツールの製作 ・新商品の開発 (泡盛、精白米使用の米焼酎)
碁石茶関連商品の総販売額 0.5億円 (H19 : 0.1億円) (H22 : 0.2億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 0.44億円 (H27.5月末)	A	(株) 大豊ゆとりファームが核となり、大豊町における中山間農業の維持発展に取り組み、農村活性化の拠点としての基盤ができた。 碁石茶については、新商品の開発とともに、県内外への営業活動を積極的に行い、量販店や食品流通商社を中心に販路を開拓した。また、テレビ放映 (H27.3月末) の反響で4月の売上は2千万円を超える成果があった。 クールベジタブルについては、高知大生と連携し、知名度の向上と販路拡大に取り組み、売上も順調に伸びた。 (課題) ＜加工品ビジネス＞ 碁石茶については、以前も大手取引先との契約により順調に販売できた時期と、過年度の在庫を持ち生産調整を行っていた時期があり、安定的な販売のため固定客を増やす必要がある。 ＜クールベジタブル (販路拡大) ＞ 地域特産品の付加価値の向上と、さらなる取引先の拡大に取り組む必要がある。 ＜農地保全＞ 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く、取り組みの継続・発展が求められている。	・碁石茶について、食品の新たな機能性表示制度を活用し、安定的に顧客を確保するための検討の実施 ・クールベジタブルを中心として、大手量販店と連携した地域の特産物販売のしくみづくり ・県山間試験場跡地を活用し、中山間に適した農産物の生産や研修施設の整備 ・中山間農業複合経営拠点の整備 ・農村集落活性化支援事業 (国費/H27) の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
6 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組 《嶺北地域全域》 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、就農希望者の研修事業などを実施する。 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商など、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。	＜農業経営事業＞ ・（株）れいほく未来（H23設立）による農業経営事業（園芸） 作付面積（H26）：野菜133a 水田250a 農作業受託（H26）：水稻関連1,000a ハウス関連40a ・栽培等研修会への参加 H26：9回、H27：3回（6月末） ・ほ場巡回による栽培管理の助言指導 H24：6回、H25：16回 H26：27回、H27：12回（6月末） ＜担い手育成＞ ・農業への意欲のある農業研修生の受入 H25～H26：1人 H27～H28：3人 ・インターンシップ事業の実施 H25：3回 16人 H26：7回 28人 H27：1回 6人（6月末） ＜新規雇用＞ ・事業計画（H24～28）に基づいた雇用の実施 ＜米粉事業＞ ・米粉加工品の新商品開発、販路拡大 産業振興アドバイザー招へい3回（H25） 2回（H26） 2回（H27） - こうち農商工連携事業化支援事業（H24-27）	＜農業経営事業＞ ・土佐町を中心に幅広く事業展開し、売上高も順調に伸びるなど、経営が安定しつつある。 ⇒決算額 H24決算：231千円黒字 H25決算：47千円黒字 H26決算：421千円黒字 ⇒農業経営事業（園芸）売上高 H24：663万円 H25：1,639万円 H26：2,367万円 ＜担い手育成＞ ・2カ年の農業研修修了後の就農となるので、成果はこれからとなるが、インターンシップ修了後に1人が就農した実績がある。 ＜新規雇用＞ ⇒事業主体への新規雇用数 H24：1人 H25：1人 H26：1人 ＜米粉事業＞ ・米粉・米粉加工品、ブランド米の販売、PR活動を展開した。 ・新商品開発 11品 ⇒米粉等の販売額 H24：1.0億円 （内訳）2,115万円（米粉等） 7,908万円（ブランド米等） H25：1.1億円 （内訳）2,234万円（米粉等） 8,732万円（ブランド米等） H26：1.04億円 （内訳）2,279万円（米粉等） 8,128万円（ブランド米等） ⇒米粉の使用量 H24：7,620kg H25：6,311kg H26：5,820kg

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	
農業経営事業（園芸）売上高 3,000万円	（H27年度末見込） — （直近の実績） 2,367千円（H26年度末）	A	J A 出資型法人（株）れいほく未来は、平成24年3月の設立・事業開始から5ヵ年が経過し、中期事業計画に基づく展開により経営が安定しつつある。 同社は、農業経営、米粉事業、ライスセクター、育苗事業をはじめ、農作業の受委託による耕作放棄地の防止や農業の担い手育成などを行っており、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。 また、平成25年度から実施したインターンシップ事業が、新たな研修生や就農者を生み出した。	・地元金融機関の協力のもと、中期経営事業計画（5ヵ年）の策定・実行支援を行い、事業体（J A 出資型法人）の経営を安定化
研修による新規就農者数 3人（累計）	（H27年度末見込） 1人 （直近の実績） 0人（累計） （H26年度末）	A－	（課題） 機械導入により作業効率の改善が図られたが、受託面積（条件不利地域が多い）の大幅増や、担い手育成の強化などから、多忙な割に収益性が低く、運営が厳しい状況にある。 また、経営力・栽培技術力を備えた人材（雇用者）の確保・育成や、意欲のある農業研修生及び新規就農者に対する受入体制の充実が課題である。	・中山間農業複合経営拠点の整備 ・農村集落活性化支援事業（国費／H27）の実施
事業主体への新規雇用数 2人（累計）	（H27年度末見込） 3人 （直近の実績） 3人（累計） （H26年度末）	A＋		
米粉等の販売額 1.1億円 （内訳） 4,000万円（米粉等）、7,000万円（ブランド米等） （H21：4,300万円） （H22：5,199万円）	（H27年度末見込） — （直近の実績） 1.04億円（累計） （H26年度末）	A	平成24年度から、地元高校や県外大学、米粉料理研究家や県外大学と協働で新商品開発を行い、米粉のさらなる利用拡大に向けた取り組みを実施した。また、平成25年度からは大阪の米販売業者とのマッチングにより、新たなブランド米の取引が始まり、販売拡大に繋がった。 （課題） 平成24年度から全国的に米粉需要がだぶつき、生産調整を実施している。そのため、ブランド米の米粉による高付加価値化や、嶺北独自の商品開発が課題となっている。 米粉パン販売は、当初は目新しさもあり順調であったが、2号店の閉店等もあり、販売額が伸び悩んでいる。	・農商工連携基金事業を効果的に活用し、県外料理研究家等の協力のもと、新商品（メニュー）開発や販売促進活動を充実
米粉の使用量（米粉パン等） 7,000kg （H24：7,620kg）	（H27年度末見込） — （直近の実績） 5,820kg（H26年度末）	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
7 直販所「本山さくら市」を核とした地域活性化の取組 《本山町》 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。	＜直販所「本山さくら市」＞ ・情報発信のため、集客用リーフレット（3万部）の作成、県内外へ配布、研修実施 - 産振総合支援事業補助金（H24）（ステップアップ事業）384千円 ・調理施設（さくら茶屋）の整備（H26：地域づくり推進事業）2,225千円 ・役員会・検討会等 - H24：1回 - H25：9回 - H26：10回 - H27：4回（6月末） ・栽培講習会・視察研修等 - H24：4回 - H25：3回 - H27：1回（6月末）	＜直販所「本山さくら市」＞ ・宣伝素材を活用し、商品の情報発信や集客を実施した。 ⇒販売額 H24：1.4億円 H25：1.3億円 H26：1.2億円 ・調理施設（さくら茶屋）の整備
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 《本山町、土佐町、大豊町》 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組を進める。	＜土佐あかうしの生産強化＞ ・土佐あかうし生産施設の整備（H26） - 産業振興推進総合支援事業費補助金 - H24：県12,500千円 - H25：県12,500千円 - H26：県12,500千円	＜土佐あかうしの生産強化＞ ・畜舎の整備によって、飼養頭数を増やすことができた。 ⇒土佐あかうし飼養頭数 H24：繁殖雌牛14頭 H25：繁殖雌牛25頭、子牛1頭 H26：繁殖雌牛64頭、子牛16頭 H27：繁殖雌牛68頭、子牛13頭 肥育牛13頭（6月末） ⇒土佐あかうし販売額 H25：1.8億円 H26：1.5億円
9 土佐はちきん地鶏・大川黒牛を活用した畜産の活性化 《大川村》 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。	＜大川黒牛＞ ・大川村プロジェクト産業振興部会による販売戦略及びブランド化の検討（13回、H26～27.6） - 産業振興アドバイザー招へい5回（H26） ＜土佐はちきん地鶏＞ ・鶏舎の改築（換気・結露対策）等による体重増加の取り組み（H26） ・大川村プロジェクト産業振興部会による販売戦略及びブランド化の検討（再掲）（13回、H26～27.6） - 産業振興アドバイザー招へい5回（H26）（再掲）	＜大川黒牛＞ ・大川黒牛の収益性の確保のため、県、村、事業者が一体となってプロジェクトに取り組むことができた。 ⇒黒牛の販売額 H24：2.3千万円 H25：2.8千万円 H26：3.4千万円 ＜土佐はちきん地鶏＞ ・鶏舎の結露対策施工による床の泥濘化を防止し、環境を改善することができた。 ・土佐はちきん地鶏の収益性の確保のため、県、村、事業者が一体となってプロジェクトに取り組むことができた。（再掲） ⇒食鶏の出荷羽数 H24：5.5万羽 H25：5.6万羽 H26：5.2万羽
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。	＜木材の増産と経営の安定化＞ ・木材増産推進に向けた協議 ・森の工場の推進（H21～） ・林業事業体の育成（H21～） ・林業の担い手の育成確保（H21～） ・放置林の解消（H21～）	＜木材の増産と経営の安定化＞ ・計画的・効率的な森林整備 ⇒森の工場の数 H24：25団地 H25：26団地 H26：32団地 ⇒素材生産量（管内2共販所の計・7月取扱量） H25：79,727m³ H26：82,212m³

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 1.8億円 (H22 : 1.39億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1.2億円(累計) (H26年度末)	B	夏場の長雨による野菜類の不作、惣菜業者の撤退により、目標販売額には届かなかった。平成23年度に策定した事業計画書に基づき、商品の充実や積極的な情報発信、人材育成に取り組んだ結果、地域の生産者の生きがいの場として、また、地域内外の交流の場として充実させることができた。 (課題) 会員数(H27: 490名)は保っているものの出荷者が高齢化したため、若手新規会員の開拓・確保や、オリジナル加工品の開発・販売促進活動を行う人材の育成が課題である。 また、地域外からの顧客確保のため、観光交流事業とのコラボが必要である。	・店頭で飲食物を加工販売できる調理施設(さくら茶屋)を有効に活用し、集客できるしくみを構築 ・さくら市の運営に関して、組織体制を再構築するとともに、人材育成(研修、講習会)を充実
土佐あかうしの販売額 2.1億円 (H19: 2億円) (H22: 1.9億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1.5億円(H26年度末)	B	土佐あかうしは、生産農家の高齢化や担い手の不足により農家数・頭数の減少が続いていたが、産業振興計画に基づく官民協働の地産地消・外商戦略(認知度の向上やこだわりの販売・飲食店の開拓)により市場の評価が高まっている。 畜産基地の整備が遅れたため増頭計画も遅れ、販売にも影響を及ぼしているが、今年、畜産基地が整備されたことで、地域内で繁殖から肥育・販売まで一貫して経営する体制を構築することができた。 (課題) 飼育担当者の飼養管理技術の向上と、質・量ともに安定した自給飼料の確保が課題である。	・希少な土佐あかうしの増産に向けて、飼育管理者の育成や飼料確保のしくみを構築
黒牛の販売額 8.2千万円 (H19 : 7.0千万円) (H22 : 6.5千万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3.4千万円(H26年度末)	B	村内の黒牛飼育農家戸数が減少する中、事業者の施設の老朽化や子牛市場価格の高騰もあり、販売額が落ちていたが、黒牛は需要もあり徐々に回復してきた。 (課題) 生産拡大のための施設整備が必要であり、また併せて、生産から流通まで一貫した体制の構築と戦略づくりが課題である。	・現牛舎に畜舎を新設し、生産規模を拡大するとともに、ブランドイメージを構築して販路を拡大
出荷羽数 10万羽 (H19: 1万羽) (H22: 5.1万羽)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 5.2万羽(H26年度末)	A-	種鶏更新の遅れにより出荷羽数が計画どおりに揃わなかったが、鶏舎の環境改善、飼養管理技術向上により出荷体重が増加し、併せて出荷率も上昇(H25: 87.2%→H26: 94.3%)した。 (課題) 生産拡大のための施設整備が必要であり、また併せて、販売拡大に向けた体制・戦略づくりや村内での加工品及び新商品開発が課題である。	・鶏舎を増設及び新設し、生産規模を拡大(損益分岐点10万羽)するとともに、ブランドイメージを構築して販路を拡大
素材生産量 150,000m3 (H19 : 76,404m3) (H22 : 56,464m3)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 82,212m3(H26年度末)	A-	林業の担い手の減少や木材価格の低迷など厳しい現状のなか、森の工場に新たな事業体の参入があり、素材生産量が増加し、更には嶺北地域の森林整備を推進することができた。 (課題) 皆伐、再造林への支援など、原木増産体制を整備する必要がある。	・木材市場(大豊町)を造成し、木材集出荷施設の規模を拡大 ・「森の工場」既認定箇所の拡張及び新規計画の推進 ・ストックヤードの整備による原木の供給体制づくり

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
1.1 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。	＜嶺北材の邸別販売＞ ・見学ツアーやホームページの活用、パンフレットの作成などにより、PR活動を推進 ・れいほくスケルトンの新たなコンセプト(邸別販売)確立に向けた関係団体等の連携調整	＜嶺北材の邸別販売＞ ・邸別販売のコンセプトを見直し、県内外へ嶺北材を納材することができた。 ⇒嶺北材納材実績 H24: 358m³ 32棟 H25: 908m³ 39棟 H26: 744m³ 32棟 H27: 234m³ 10棟(6月末) ※県外: 香川、徳島
1.2 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。	＜県産材の地域内利用＞ ・土佐町役場(H24) ・土佐町営高齢者等住宅(H25) ・本山町クラインガルテン(H25) ・大川村 つばみ保育園(H26) ・本山町 吉延公民館(H26) ・土佐町 農村交流施設(おこぜハウス)(H27) ・大豊町 集落活動センター(H27予定) ＜CLT工法の地域内導入＞ ・大豊町 集合住宅(H25) ・土佐町 高齢者福祉施設(H27予定)	＜県産材の地域内利用＞ ・嶺北4町村が実施する公共施設の工事に、積極的に県産材を利用することができた。 ⇒町村発注工事の木材利用量 H24: 111m³ H25: 619m³ H26: 113m³
1.3 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を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。	＜販路の拡大、PR活動の展開＞ ・県内での普及活動(体験ツアー、木工教室) H26: 8回、H27: 2回(6月末) ・県内での販売促進活動 (日曜市やお山の手作り市出店等) H26: 17回、H27: 4回(6月末) ・県外での販売促進活動 H26: 8回、H27: 1回(6月末) ・インターネットを活用した販売促進活動等	＜販路の拡大、PR活動の展開＞ ・県内外での販売促進活動を積極的に行い、木工製品の売り上げを伸ばすとともに、普及イベントによる地域活性化に取り組んだ。 ⇒普及イベント参加者数 H26: 延べ39組 H27: 延べ10組(6月末) ⇒木工製品全般の売上金額 H25: 2.1千万円 H26: 3.3千万円
1.4 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集出荷体制の整備による拠点づくりを行う。	＜シキミ、サカキの拠点づくり＞ ・生産者実態把握のための訪問 H26: 59回 H27: 8回(6月末) ・病害虫防除や束ね方など技術向上のための研修会の実施 ・他産地生産状況視察 ・本山町農業公社との打ち合わせ等	＜シキミ、サカキの拠点づくり＞ ・地域内の豊富な特用林産物(シキミ、サカキ)の集出荷体制の整備に取り組んだ。 ⇒シキミ、サカキの販売額 H24: 376kg H25: 926kg H26: 2,350kg
1.5 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、事業体による雇用の促進へとつなげる。	＜大型製材工場の設置＞ ・高知おおとよ製材稼働開始(H25.8) ・製品生産計画に沿った新規採用者の雇用 ・製材のJAS認定事業者として認定(H26)	＜大型製材工場の設置＞ ・大型製材工場の操業開始により、地域材の生産量の増加と地元雇用の拡大が図られた。 ⇒製材品の生産量 H26: 25,260m³ H27: 2,435m³(4月末) ⇒地元雇用 45名(6月末時点)

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	
木材の出荷量 900m3	(H27年度末見込) — (直近の実績) 744m3 (H26年度末)	A	嶺北地域内の関係事業者が連携し、平成24年度秋に新会社を設立し、嶺北材の邸宅販売に取り組み、県内外（四国内中心）へ納材することができた。 (課題) 安定した受注に向け、新たな取引先を開拓する必要がある。	・県外工務店等への営業展開やホームページの活用など、関係する団体間で情報共有し、更なる販路拡大に向けて検討
町村発注工事の木材 利用量 24m3 (H19: 31m3) (H21: 17m3)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 113m3 (H26年度末)	A+	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み、地産地消が推進された。 (課題) 取り組みを継続するために、公共工事における木製品利用の更なる普及啓発と情報共有が必要である。また、CLT工法によるコスト等の検討が課題となっている。	・CLT工法の普及啓発及びコスト等の検討 ・公共工事における木製品利用の更なる普及啓発
木工製品全般の売上 金額 5千万円 (H19: —) (H23: 2,5千万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3,3千万円 (H26年度末)	A-	消費者ニーズに合わせた規格変更や、商品開発（もくレース、各種ノベルティグッズなど）を行い、県外（関東、関西）へも積極的に営業展開した結果、新規の顧客も増加した。また、親子向けの学習機製作ツアーは、予約が満員になりツアーを増設するなど好評で成果が出ている。 (課題) 開拓した営業先への対応を重視しながら、販路拡大に向け、木工製品のコストダウン及び生産量の拡大に取り組んでいく必要がある。	・関東、関西の大都市圏での販路拡大に向けた営業拠点との連携や木工製品のコストダウン及び生産量の拡大
販売数量 10,820kg (H19: —) (H23: 604kg)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 2,350kg (H26年度末)	A-	共同出荷は、各生産者が県内量販店による「生産地から店舗までを繋ぐ集荷システム」を利用したことなどにより達成できなかったが、農業公社が栽培地管理から販売までの委託を受けるケースも増え、安定的な栽培経営と全出荷量の増加が図られた。 (課題) 栽培地が小規模かつ広域分散している実態や、量販店の集荷システムの利用により、共同出荷は難しい状況にある。生産者の高齢化に伴い栽培地が放棄されてしまうケースが見受けられることから、委託も含めた生産継続手法を検討する必要がある。	・農業公社を核とした、生産地の維持拡大と出荷体制の構築
製材品の生産量 55,000m3	(H27年度末見込) — (直近の実績) 25,260m3 (H26年度末)	A-	「高知おおとよ製材株式会社」(H24.1設立)が平成26年8月から稼働を始め、地域材の増産体制が整備されるとともに雇用の場が創出された。 (課題) 消費税増税等の影響を受け、住宅資材関連の需要は低迷し厳しい経営環境下にはあるが、計画的な原木増産に対応した2シフト体制の確立と販売の強化が課題となっている。	・製品生産計画に沿った生産体制の充実・強化 ・関連事業者と連携・調整を図り、原木の供給体制の充実強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
16 木質バイオマス利用拡大の取組 《嶺北地域全域》 木質バイオマスの利用拡大と林業の活性化を図る。	＜木質バイオマス利用拡大＞ ・チップ工場操業開始 土佐町（H24.5） 大豊町（H27.5） ・木の駅プロジェクトの継続実施（本山町、土佐町） ・木質資源利用ボイラーの普及 ・固定価格買取制度（バイオマス発電関連）に対応した代行証明の普及啓発（大豊町、本山町、土佐町）	＜木質バイオマス利用拡大＞ ・嶺北地域内に2つのチップ工場が整備され、木質バイオマスの利用が促進された。 ⇒チップ材の取扱量 H24：2,333t H25：2,045t H26：2,467t
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》 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。	＜地域産品販売のための情報発信＞ ・ポータルサイト「土佐さめうらe商店街」の運営（サイトの更新、商品の見直し） ・セット商品（ギフト用等）の開発掲載 ・事業主体の移行（H25）	＜地域産品販売のための情報＞ ・ポータルサイトを活用し、嶺北の地域産品の情報を発信し、地域の事業者の売上増に繋げることができた。 ⇒年間アクセス数 H24：4.3千件 H25：8.7千件 H26：3.9千件 ⇒販売額 H24：392千円 H25：407千円 H26：564千円
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》 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。 併せて、交流人口の拡大に向けた情報を発信する。	＜とさ千里（大阪）の活性化＞ ・こうち農商工連携基金事業費助成金（商品開発、ニーズ調査）（H24～26） ・木曜市、店頭イベントの開催 ・産振総合支援事業補助金（米粉パン工房等の整備）（H22） ・産業振興アドバイザー（米粉パン製造技術）招へい3回（H24） ・野菜供給システムの体制強化（H25） ・再リニューアルオープン（H25） ・物産展等の催事への出品 （四国4県連携による「四国×酒国」、高知・岡山・静岡・福井連携による「秋のええもん市」等に出品） ・経営改善計画（H24.3）に沿った、ふるさと雇用の活用による店舗運営体制の整備等の取り組み	＜とさ千里（大阪）における地産外販＞ 平成27年2月の開店まで、関西圏における嶺北地域を中心とした県産品のアンテナショップとして、米粉や「れいほく八菜」等の特産品の販売や催事を行い、嶺北地域の認知度向上や都市住民との交流、地域生産者等の所得の向上に貢献した。 ⇒土佐産直サテライトセンター（とさ千里）の販売額 H24：85,157千円 H25：85,631千円 H26：79,941千円（H27.2まで）
19 嶺北地域の連携による交流人口の拡大 《嶺北地域全域》 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。	＜交流人口の拡大＞ ・嶺北地域観光・交流推進協議会の開催 H24：3回・担当者会11回 H25：2回・担当者会11回 H26：2回・担当者会7回 ・エージェントへのプロモーション活動 H24：6回、H25：1回 H26：5回 ・産業振興アドバイザー招へい 山岳資源開発 1回（H25） 商品開発 1回（H25）、5回（H26） 販路開拓 2回（H26） ・観光アドバイザーによる食の開発指導・助言 4回（H26） ・大学と連携した旅行商品磨き上げの取組 H24：4校、H25：3校、H26：1校 ・とさ旅セミナーによるの商品開発（H24.25） ・民泊研修の実施 H25：5回、H26：4回 H27：2回（6月末）	＜交流人口の拡大＞ ・4町村が設置した協議会の活動として、4町村が連携・協力してPR活動やモニターツアー等を実施することができた。 ⇒公共関連宿泊施設での宿泊者数 H24：10,713人 H25：10,813人 H26：11,461人 ⇒新たな旅行商品の体験メニュー H25：3件 （うち1件はとさ旅セミナーで作成） ⇒モニターツアーの実施 H24：8社32ツアー H25：4社22ツアー H26：1社11ツアー

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	
チップ材の取扱量 2,500t	(H27年度末見込) — (直近の実績) 2,467t (H26年度末)	A	木質バイオマス加工施設（チップ工場）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。 木質バイオマス利用施設（製材工場のボイラー導入）では、工場残材の有効利用により、燃料コスト削減等に大きな効果がみられた。 (課題) チップ工場への原木（C材）の安定供給体制の構築と、バイオマス発電における固定価格買取制度への対応が必要となっている。	・木質バイオマスの利用拡大に向けた、固定価格買取制度（バイオマス発電関連）への対応促進
年間アクセス数 1万件 (H22：4.6万件)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3.9万件 (H26年度末)	B	平成25年度から「土佐さめうら観光協会」がポータルサイトの運営を引き継ぎ、掲載する地域産品の掘り起しや情報発信の仕組みづくりに取り組んだ。「とさ千里（大阪）」が閉店したことにより、問い合わせや注文が増えており、地産外販の手段として取り組みを継続することができた。 (課題) 新たな商品や商品そろえの充実、効果的な情報発信の仕組みづくりが必要である。	・ブログやフェイスブックなどのSNSの活用 ・販売手数料等の見直し
土佐産直サテライトセンター（とさ千里）の販売額 1.2億円 (H19：0.8億円) (H22：0.8億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 0.8億円 (H27.2月まで)	A-	土佐産直サテライトセンター（とさ千里）は、関西圏における嶺北地域を中心とした県産品の地産外販の拠点として、平成22年のスタート以来、嶺北の認知度向上と地域生産者等の所得の向上に寄与したが、平成27年2月で事業体が撤退し、店舗も閉店した。 (課題) 施設所有者である土佐町等の関係機関の意向や、消費者のニーズを踏まえた上で、新たな経営体による取り組みを再開し、既存の顧客を回復することが必要である。	・新たな経営体による取り組みの再開と、安定した経営体制の確立
公共関連宿泊施設での宿泊者数 12,000人 (H19：8,975人) (H22：9,687人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 11,461人 (H26年度末)	A	嶺北地域観光・交流推進協議会（H22設置）において、4町村が連携して、モニターツアーや商品開発に取り組み、「れいほく」全体の広域的な交流人口の拡大につなげることができた。 (課題) 4町村が連携・協力して事業を展開し、継続・発展（PR活動、周遊ルートの設定等）していくためには、広域観光を担うコーディネート組織（人）の機能強化が、今後の重要な課題となっている。 また、行政依存体質からの脱却とともに、継続した営業体制の構築が必要不可欠であり、人材の確保・育成が急務である。	・都市部にはない自然や人との関わりを重視した魅力ある観光拠点の開発 (・土佐れいほくアウトドアビレッジ構想の推進・「白滝の里」観光拠点づくりによる山岳観光の推進) ・嶺北4町村が連携した事業を展開していくための事務局体制の構築
新たな旅行商品となる体験メニュー数 5件（累計）	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3件 (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
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》 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。	＜濁酒販売と地域活性化＞ - 販売促進活動（イベントと連携） - 大豊町 本山町 - H24：16日 16日 - H25：22日 9日 - H26：18日 6日 - 販促ツールの作成 - 産振総合支援事業補助金（H24）（ステップアップ事業）300千円 - イベントの開催 - 大杉のどぶろく・秋の収穫祭 - 土佐のおきゃく2015・どぶろく大集合	＜濁酒販売と地域活性化＞ 地元ツアーや豊穰祭等と連携して、地域で作られた濁酒のPR活動を行うことができた。 ⇒濁酒生産者 - 大豊町 1人 - 本山町 2人 ⇒全国どぶろくコンテスト（甘口部門）で日本一を受賞（大豊町）（H26） 「日本でもっとも美しい村展」出品（本山町）（H27）
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》 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。	＜白髪山、工石山の活用＞ - 本山町白髪山・工石山保全活用協議会の開催 - 県天然記念物申請に係る森林管理局との協議及び現地調査（H25～） - 旅行会社と連携したモニターツアー - ガイド養成研修	＜白髪山、工石山の活用＞ - モニターツアーの導入やガイド養成研修等、観光客の受け入れ体制が進化した。 ⇒モニターツアーの回数・参加者数 5回・58人（H24～累計） - ガイド養成研修受講者数 - H24：33人 - H25：7人 - H26：13人 ⇒白髪山の県天然記念物指定（H27.3）
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 《土佐町、大川村》 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。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。	＜早明浦ダムの活用＞ - NPOさめうらプロジェクトによるイベント・レジャーの開催 - スポーツフィッシング大会 - ウォータースポーツ研修 - 湖上清掃、安全航行講習会 - ロードバイクモニターイベント 「土佐あかうしライド」開催（H26） - ロードバイク合宿、バイクスタンド設置等 - さめうら荘建設検討委員会（土佐町／H25～） - 産業振興アドバイザー招へい3回（H25）3回（H26）	＜早明浦ダムの活用＞ - 早明浦ダムの湖面や湖畔を活用したレジャープランが実施され、さめうら荘への集客に繋がっている。 ⇒イベント参加者数（延べ） - H24：約700人 - H25：約1,100人 - H26：約450人 - H27：約150人（6月末） ⇒さめうら荘利用者数 - H24：2.4万人 - H25：1.9万人 - H26：2.0万人 - H27：0.6万人（6月末）
23 棚田を活用した観光・交流人口拡大による地域活性化の取組 《土佐町》 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。併せて棚田の名所である溜井部落の農業用水沿いの道を「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。	＜棚田の活用＞ - 交流促進事業（農水省）の実施 - 食と地域の交流促進事業（H24） - 都市農村共生・交流交付金事業（H25） - 民泊事業の実施（H27） - 検討会（土佐町観光を考える会）実施 - モニターツアーの実施（田植え、稲刈り、餅つき、山菜採り等） - 歩育ツアーの実施 - 産業振興アドバイザー招へい 1回（H25） 2回（H26） - 視察研修（津野町、梶原町、鳥取県智頭町、島根県飯南町など） - 料理講習会の開催	＜棚田の活用＞ モニター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、先進地視察等を実施し、土佐町への新たな誘客を図るための体制をつくることができた。 ⇒受入活動取組団体 - 溜井部落振興協議会 - 連携団体 - 嶺北地域観光交流推進協議会 - 土佐さめうら観光協会 - 社会福祉協議会 ⇒ツアー参加者 - H24：150人 - H25：50人 - H26：20人 - H27：17人（6月末）

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	
生産者数 5人 (H22: 1人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3人 (H26年度末)	A-	3件の生産者が、それぞれ大豊町 (H22~) と 本山町 (H23~、H24~) で濁酒づくりと地 域イベントの活性化に取り組んだ。 大豊町では、全国どぶろくコンテスト (甘口部 門) で日本一を受賞し、知名度が向上した。 (課題) 更なる知名度の向上と、リピーター獲得に向け た、地道なPR活動が必要である。	・交流施策と連携した加工品開発 や販促・PR活動の充実
ツアー参加者 200人 (参考 H23: 10人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 58人 (累計) (H24~26年度 末)	A-	本山町白髪山・工石山保全活用協議会 (H23設 立) による関係機関との協議や植生等の現地調 査が実施され、平成27年3月に白髪山が県天然 記念物に指定された。今後、想定される登山客 の増加に対応するハード・ソフトの整備が急務 である。 (課題) 登山口までのツアーにかかる道路の拡張・舗装 や旅行業法に抵触しない輸送方法等の検討、安 全で植物保護に配慮した歩道の整備、早期のガ イドの登録者増加が課題である。	・歩道整備にかかる嶺北森林管理 署との協議及び土地所有者との調 整 ・ガイド登録者増加に向けた説明 マニュアルの作成 ・工石山「紅れん石」の県天然記 念物指定申請
さめうら荘利用者 (宿泊・レストラ ン) 数 2.5万人 (H22: 2万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 2万人 (累計) (H26年度末)	A-	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が地域を 活性化し、地域内外から評価を受けてきた。 また、老朽化したさめうら荘の建て替えに向け て平成25年度に「さめうら荘建設検討委員 会」が組織され、基本方針等を検討してきた。 (課題) アクティビティの実施コストの高さやNPOの 活動経費の確保、湖面及び湖畔活用の事業ス キームの検討など、一般客層に向けた事業化に は課題が多い。 また、さめうら荘の建て替えにあたっては、 ニーズの把握はもとより、施設のコンセプトや 運営方法等、慎重に検討を進める必要がある。	・早明浦湖畔を活用したロードバ イクイベントの充実によるルート の確立とレジャー運営体制の強化 ・持続可能な「さめうら荘」経営 及びさめうら荘建設計画の検討
受入活動取組団体数 3団体	(H27年度末見込) — (直近の実績) 1団体 (H26年度 末)	A-	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、モニターツアーの実施や「セラ ピーロード」開設に向けた協議を行ってきた。 また、嶺北地域観光交流推進協議会と連携した 県外大学生等の民泊受入や、社会福祉協議会と 連携した「歩育ツアー」など、関係機関との連 携も進んだ。 (課題) セラピーロードの整備や農家レストランの開設 等については、費用面の高さや受入側の問題 (農業集落のため、農繁期は活動が難しい) な どの課題がある。溜井以外の棚田集落との連携 や、民泊事業の推進ともあわせて、営業体制 (受け入れ体制も含む) の構築が急務である。	・土佐さめうら観光協会主体の民 泊事業を活用した溜井地区での民 泊受入農家の確保・育成等 (H27-28国交付金活用)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
24 滞在型市民農園の推進による地域の活性化 《本山町》 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。	＜滞在型市民農園の推進＞ ・滞在型市民農園の施設整備（H24-25） 県移住促進事業費補助金 H24：県54,957千円 町30,434千円 ・社会資本整備交付金地域優良賃貸住宅整備事業（国交付金） H24：65,035千円 ・交流促進（農水省）事業の実施 都市農村共生・対流総合対策事業（H25） ・利用者の声等を掲載した新しいPRパンフレット作成 ・移住相談会・イベントでのPR H24：延べ9日 H25：延べ20日 H26：延べ21日 H27：延べ4日（6月末） ・利用者と地域との交流イベントの実施	＜滞在型市民農園の推進＞ ・滞在型市民農園の整備とあわせて、移住促進に取り組み、町内への移住者を増やすことができた。 ⇒施設利用者：4組11名（稼働率：40%）（H27.6現在） ・移住相談会での相談者数 H24：9回56人 H25：13回65人 H26：13回64人 H27：2回12人（6月末） ⇒町内移住者数 H24：6組9人 H25：17組24人 H26：7組8人（累計41人）
25 嶺北地域の連携による移住促進の取組 《嶺北地域全域》 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組を実施する。	＜移住促進＞ ・移住促進連絡会の開催（毎月1回開催） ・県外での移住相談会への参加 ・空き家調査件数：168件 H24：637件 H25：142件 H26：168件 H27：37件（6月末） ・農業インターンシップ事業との連携 ・高知移住プロジェクトを通じた県内団体との連携 ＜交流活動＞ ・田舎暮らしワークショップ H26：11回 ・お山の手づくり市 H26：参加者延べ3,000名 ・移住者交流会 ・田舎暮らし（移住体験）ツアー ・田舎暮らしカフェ	＜移住促進＞ ・4町村とNPOが連携し、移住相談への対応や情報共有等を行うとともに、移住後も継続的に関わるしくみや地域との交流活動を充実させ、移住・定住に結びつけることができた。 ・移住相談受付件数 H24：258件 H25：315件 H26：383件 H27：91件（6月末） ⇒移住者数（単年） H24：33件55人 H25：65件87人 H26：56件72人 H27：21件35人（6月末）
26 小水力発電の導入による地域活性化の取組 《嶺北地域全域》 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。	＜小水力発電の導入＞ ・4町村の情報共有・意見交換会 ・勉強会 ・有望地点調査	＜小水力発電の導入＞ ・宮古野地区（土佐町）へ寄付による小水力発電機の設置が決定 ⇒導入施設数 ～H26：0カ所 H27：1カ所予定
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 《嶺北地域全域》 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。	＜嶺北高校と地域の連携＞ ・地元企業と連携した商品開発 こうち農商工連携事業化支援事業（H24-26） ・開発した商品の高校生による試食・販売及び消費者や観光ツアー客に対するアンケート調査の実施 ・マスコミの取材（「さんしんGO!」、ほっとこうち） ・県立大学との商品開発に係る検討	＜嶺北高校と地域の連携＞ ・（株）れいほく未来等の地元企業と連携し、地域産品（米粉、れいほく八菜等）を使用した商品開発及び販売促進活動を行うことができた。 ⇒商品提案数 累計 19件（H26年度末） ⇒商品化 H24：1品目 H25：4品目 H26：5品目（1カ所販売のみ） ※うち、3品目が定番化 ⇒高知県地場産業大賞（次世代賞）受賞（H24）

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	
町内移住者 30人(累計)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 41人(H24～累 計)	A+	滞在型市民農園「クラインガルテン」は、平成25年4月に施設整備が完了し、6月から運営(本山町市民農園整備促進協議会)が開始された。移住相談会への積極的参加や利用者の声を多く掲載した案内パンフレットの作成などPRに力を入れるとともに、地域との交流イベントを実施し、就農や移住に向けた取組が強化された。 (課題) 施設の利用率の向上及びPR活動の強化が課題である。	・施設の短期利用、移住者のお試し住宅、シェアオフィス利用者の住居など多様な活用方法の検討 ・農業公社等、関係機関と連携したPR活動の強化
移住者数 100人(累計)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 214人(累計) (H26年度末)	A+	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、移住者数はH27目標を大きく上回って達成した。RINは平成25年度にNPO法人化し、地域内外の団体と連携した幅広い活動により認知度も上がった。また、お山の手づくり市など多くの交流活動の実施によって交流人口も拡大しており、地域の活性化に寄与した。 (課題) 移住希望者が増える一方、移住用の住宅が慢性的に不足しているため、空き家となっているが貸してもらえない家への対応や、新たな物件発掘が課題である。 RINを中心に持続性のある活動を推進するためには、移住促進連絡会における役割分担や人件費の確保などの体制整備が必要となっている。また、移住に限定しない交流機会の拡大も課題となっている。	・移住お試し住宅の設置や住宅の補修・改修、空き家の中間管理等の移住用住宅対策の強化 ・移住促進連絡会の体制の確立・継続化(人件費の確保等)
導入施設数 7カ所	(H27年度末見込) 1カ所 (直近の実績) 0カ所(H26年度末)	A-	4町村の情報共有・意見交換会や、候補地の調査などを実施したが、水利権等の問題により、当初の計画を断念した。 土佐町で1カ所、地域の安全灯として活用するため、小水力発電機が設置される(寄附による)こととなり、地域のモニュメントとしての効果も期待されている。 (課題) 水利権等の法的手続きは緩和されたが、費用対効果の面で課題がある。	・宮古野地区(土佐町)に設置される小水力発電機の活用 (参考) 【公営企業局】 ・水源のさと石原「北郷」発電所建設計画
商品提案数 5件(累計)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 19件(累計) (H26年度末)	A+	嶺北高校の地域おこしグループ「RYN(嶺北ユースネイバース)」が(株)れいほく未来と連携し、地域産品(米粉、れいほく八菜等)を使用した商品開発に取り組み、目標を超える商品提案及び商品化まで行うことができた。当初目指していた模擬会社化(高校生による起業)には至らなかったが、生徒が地域の良さを再認識するとともに、新商品の試食・販売(地元や高知市の量販店、(株)とき千里、イベント)等を通じて、特色ある高校としてアピールすることができた。 (課題) 地域産業の担い手づくりにつなげるためには、地域の企業、団体等と連携した多様な活動を展開する必要がある。	・卒業生が在籍する大学と連携した商品開発等の活動の充実 ・集落活動センター汗見川の地域活動への参画等、取組の多様化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
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 《本山町》 汗見川や清流館等を活用した交流人口拡大事業及びシソ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。	＜交流人口拡大＞ ・集落活動センター汗見川オープン（H24） ・研修棟・ピザ釜の整備（H25） ・「清流館」のトイレ・洗面所の整備（H26） ・「清流館」の太陽光発電設備の整備（H27） ・新たな体験交流活動の実施 - 高知県清流保全パートナーズ協定事業 - 川遊び体験・グッズレンタル（H26～） - ランチ・バイキング（H26～） ・体験交流活動のインストラクター研修 - H25：ピザ焼き 6回 - H26：そば打ち 2回 ・薬草図鑑作成（H26） ・PRパンフレットの見直し（H26） ＜特産品づくり＞ ・地元企業と連携した新たな特産品づくり（H24～） ・特産品のPR活動（H24～）	＜交流人口拡大＞ ・清流館の宿泊件数が安定したことに加え、新たな体験交流メニューを追加したことにより、交流人口の拡大や地域の活性化に寄与した。 ⇒清流館宿泊者数 - H24：68件・904人（延べ1,126人） - H25：62件・669人（延べ829人） - H26：67件・805人（延べ949人） - H27：13件・132人（5月末） ＜特産品づくり＞ ・地域で栽培されたシソを全量買取してシソ原液を調製し、地元企業に販売。それを原料とした新商品を共同開発するという新たな事業を展開し、収益増加につなげることができた。 ⇒新商品 - H26：「おいそキャンディ」 「おいそアイス」 - H27：「おいそドレッシング（塩）」 「おいそドレッシング（醤油）」

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	
清流館宿泊者数 1,800人	(H27年度末見込) — (直近の実績) 949人 (H26年度末)	A—	集落活動センター「汗見川」は平成24年6月のオープン以降、特産品や体験交流活動等の磨き上げ、活動の担い手づくりに取り組むとともに、ランチ・バイキングの実施による地域内交流の活発化、地元企業と連携した商品開発等、積極的に新たな取組を実施し、県内最初の集落活動センターとして他センターの参考となるような活動を展開することができた。 (課題) 持続可能なしくみをつくるため、収益の増加、運営体制（経理、営業）の検討、人材の確保・育成が課題となっている。	・清流館宿泊者の増加を目指した学校や企業の研修やサークル活動等の招致 ・集客戦略の検討や新たな料理メニューづくり等 ・加工品の汗見川ブランド化及び効果的なPR手法等の検討

Date	Description	Debit	Credit	Balance
	To Balance			100.00
1/1/20	By Cash	50.00		50.00
1/15/20	To Cash		25.00	75.00
2/1/20	By Cash	25.00		100.00
2/15/20	To Cash		50.00	150.00
3/1/20	By Cash	50.00		200.00
3/15/20	To Cash		100.00	300.00
4/1/20	By Cash	100.00		400.00
4/15/20	To Cash		200.00	600.00
5/1/20	By Cash	200.00		800.00

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	具体的な取り組み	具体的な成果
1 仁淀川流域茶の生産から販売までの一貫体制の強化による販売額の向上 《いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》 良質茶の主産地である仁淀川流域の生産者が共通認識のもと「仁淀川流域茶」（仕上げ茶）の販売を拡大するとともに、適正な栽培管理と効率的な生産体制の整備や、新たな加工品の開発と販路の開拓により、茶生産農家の所得の向上を図る。	＜プロモーション能力の高い生産者の育成＞ ・土佐茶まつりや試飲販売等のイベントへの積極的参加70回（H23～27） ・POP広告講習会開催1回（H23） ・茶摘みツアーの開催10回（H23～27） ＜新たな取引先・販売先の確保＞ ・県内外量販店での販売促進や土佐茶カフェとの連携による消費拡大PR - PR活動10回、他販促実施（H23～27） ・緊急雇用関連事業を活用した販売促進や生産への支援（H24～26） ・こだわり農産物展示・相談会参加（H27） ＜栽培管理体制の確立＞ ・改植事業による茶樹更新7回（H24～27） ・チャットゲコナジラミ発生調査延681箇所（H24～27） ・土壌pH改善指導 計80園（H24～26） ・集落営農化の支援4回（H25） ・新規就農者の営農を支援（H24～27） ＜消費者に魅力的な商品開発＞ ・紅茶、ほうじ茶（土佐炙茶）の新商品開発 産業振興アドバイザーの招へい 18回（H25,26） ・農業創造セミナー、商人塾の受講 3名並びに1組織（H25～26） ＜その他＞ ・茶工場の改修 - JAコスモス吾川茶工場（H24）、池川茶業組合（H24）、霧山茶業組合（H26） ・お茶スイーツの販売体制強化 産業振興アドバイザーの招へい 5回（H24） ・生産者の事業拡大に係るビジョン策定等 産業振興アドバイザーの招へい 8回（H26,27）	＜プロモーション能力の高い生産者の育成＞ ・イベント等において、土佐茶の共通販売促進資材や商品POP、茶マスコットキャラクターを活用した販売促進活動などを実施し、JAコスモスの仕上げ茶販売店が増加、仁淀川流域茶の知名度も向上した。 ・茶摘みツアー参加者200名 ⇒販売店数18店（H23） → 29店（H27） ＜新たな取引先・販売先の確保＞ ・仕上げ茶の販売量は、H23には荒茶生産量の13.6%であったが、H26には15.3%に上昇し、販売額は概ね1,800万円を維持 ・緊急雇用関連事業によりJAや茶生産者において9名の雇用 ⇒JAが茶販売促進員1名を継続雇用（H27） ＜栽培管理体制の確立＞ ・茶改植事業により15名が2.3haを更新。 ・チャットゲコナジラミ調査結果を活用した適期防除により、茶の品質への影響は軽微であった。 ・改善指導の結果、土壌pHはH24の3.1からH26には3.8と上昇し、改善が見られた。 ・新規就農者2名が認定農業者となり、うち1名は補助事業を利用して作業機を整備 ⇒仁淀川町で秋葉集落営農組合が発足（H26） ＜消費者に魅力的な商品開発＞ ・JAコスモス製品茶の一部のパッケージを一新、マスコミ等を活用して消費拡大のPR ⇒土佐炙茶（8商品）、紅茶（1商品）、ウーロン茶（1商品）の新商品開発 計 10商品 ＜その他＞ ・お茶スイーツの顧客管理システム整備 ・お茶を使った菓子等の新事業ビジョンの策定

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
仕上茶の販売量 16% (H19: 茶全体の 7%) (H22: 茶全体の 11.4%)	(H27年度末見込) 16% (直近の実績) 15.3% (H26年度 末)	A+	全国の小規模茶産地に共通する課題として、当地区でも生産者数や売り上げの減少、販売価格の低迷、耕作放棄地の増加の課題に直面している。その課題に対して、関係機関と連携して消費拡大等に取り組んだ結果、仁淀川流域茶業振興協議会会員の仕上茶小売販売額は概ね1,800万円を維持している。 生産者の減少については、新規就農した1組組織並びに2名に対して制度資金活用や経営セミナーへの参加を促し、うち2名は認定農業者になり、地区の中心人物へと成長した。 売り上げの減少や販売価格の低迷への対策として、利益率の高い小売茶の販売を重視し、催事や展示会へ積極的に参加した。さらに、高品質な茶を求める消費者にアピールする新商品開発(10商品)や包装の見直し、マスコミを活用した知名度向上に努めた。また、販売促進のため、延べ10名を雇用し販売体制を強化した。その結果、H25の全体に占める小売販売量は16.9%とH27目標を上回った。 耕作放棄地の増加に対しては、集落営農組織が1組織設立され、新規就農者や規模拡大志向者による茶園の集積や廃棄園の再生により、面積増加が鈍化した。 <課題> 引き続き生葉及び荒茶の品質向上に努め、生産販売体制のさらなる充実強化と顧客ニーズに合った商品の開発が必要。合わせて、新規就農者確保による担い手育成が課題である。	・仁淀川流域茶のさらなる知名度向上と消費拡大 ・小売販売量の増加 ・優良茶園の維持 ・新商品の開発 ・新規就農者の確保

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
2 地域を支える基幹品目の振興 《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》 中山間地域のほ場条件や気象条件を活かした基幹品目（ニラ・ピーマン・ショウガ・食用山椒）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。	＜安定的な生産体制の維持と栽培技術の向上＞ ○ニラ ・集出荷施設整備事業（H25）：8,916千円 ・レンタルハウス整備事業による施設整備（H24～26）：135,515千円 ・新規就農者の確保・育成 ・目慣らし会、講習会等による品質、収量向上 年16回（H24～26） ○ピーマン ・目慣らし会、講習会の開催 年5回（H24～H27） ○ショウガ ・現地検討会1回（H24） ・栽培管理技術講習会4回（H24） ・脱臭化メチルマニユアルの普及（H26） ・白星病防除技術に関する周知3回（H26） ・栽培技術勉強3回（H25） ・土壌消毒剤実証調査4回（H24～H27） ・生産者交流会1回（H26） ＜山椒の安定的な生産の確立、加工品の開発と販売＞ ・さび病防除展示ほの設置および栽培暦の作成と改訂の実施（展示ほ設置：H24、25：2か所、H26：1か所） ・土壌診断結果に基づく適正な土壌pHへの誘導（H24～27、診断点数30～66点（H26まで）） ・経営指標モデルの作成（H24） ・GAP点検シートを用いた、生産物の食品としての安全性確保や環境保全、労働衛生の啓発：35戸（H24～27） ・枯れ枝症状への対策として、剪定展示ほ設置（H25）及び剪定講習会開催（H26、27） ・粉山椒の生産と販売	＜安定的な生産体制の維持と栽培技術の向上＞ ○ニラ ・新規就農者がレンタルハウス（H24：47a、H25：30a、H26：47a）を利用し、ニラ栽培に組み込まれたことで、産地の生産体制強化に繋がった。 ⇒出荷量 H24:529t→H25:579t→H26:604t ⇒新規就農者 H24:1名、H25:1名、H26:2名 ○ピーマン ・実証試験結果から、接ぎ木苗利用が拡大し、出荷量増大に繋がっている。 ⇒出荷量 H24:216t→H25:228t→H26:237t ○ショウガ ・臭化メチル代替技術の定着 ⇒土壌消毒や発病株の早期抜取り及び2次被害拡大防止対策の取組みが定着している。 ⇒出荷量 H24年産：1,013t→H26年産：518t ・生産者交流会への参加：参加者数 25名 ＜山椒の安定的な生産の確立、加工品の開発と販売＞ ・これまで使用されていなかった銅剤のさび病防除効果が確認された。 ⇒使用できる農薬種類の増加により、防除薬剤の選択の幅が広がり、防除作業が行いやすくなった。 ・鶏糞の多量施用により、土壌が高pH状態であることが明らかになったことから、代替資材への変更や土壌改良資材を施用しないなど、適正pHへの改善対策が実施された。 ⇒株枯れ症状の株が減少し、収穫量が安定した。 ・経営指標モデル作成済み（H24） ・GAPシートによる自己点検の実施（H24～27） ・剪定講習会への参加者の増加 ⇒枯れ枝症状への対策として、剪定の必要性が認識された。 ・粉山椒の生産（H26、27） ⇒販売先：県内外のうなぎ料理店および業者、4か所

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
ニラ出荷量 650t (H22: 573t) ピーマン出荷量 270t (H22: 245t) ショウガ出荷量 950t (H22: 882t) 食用山椒出荷量 32t (H22: 30t)	(H27年度末見込) 575t (直近の実績) 604t (H26年度末) (H27年度末見込) 240t (直近の実績) 237t (H26年度末) (H27年度末見込) 548t (直近の実績) 518t (H26年度末) (H27年度末見込) 23.5t (直近の実績) 30t (H26年度末)	A- B B B	＜ニラ＞ ・新規就農者の確保により栽培面積、戸数は増加傾向となっていたが、H27年度に2戸の大規模農家が系統外出荷となり、栽培面積、出荷量が減少した。 ＜ピーマン＞ ・土壌病害等の発生により収量の伸び悩みが続いてきたが、新規接ぎ木苗「チャガマラン」の導入により、個々の生産者においては収量・品質とも向上してきた。 ＜ショウガ＞ ・脱臭化メチル栽培技術が定着してきた。H25年の干ばつやH26年の水害の影響によりH26年、27年と連年、販売量が減少傾向にあるものの、需要は比較的安定している。 ＜山椒＞ ・病害防除や土壌改良などの対策の徹底により安定した収量を確保できた。また、加工品を開発し、青果販売以外の収益源を確保できた。 ・さび病の防除薬剤として銅剤の効果を実証・確認したこと、土壌pHを適正pHにする指導により安定した収量が確保できるようになった（山椒の収量は隔年で増減がある。平成27年度収量の見込みは目標値を下回ったが、H23年は28.6t、24年は32t、25年は19.4t、26年は30t）。 ・枯れ枝対策として剪定の必要性が理解された。加工品として粉山椒の生産、販売に取組み、業務用として県内外の4業者に供給している。 ＜課題＞ ・生産者の高齢化の進展 ・生産量確保に向けた担い手の確保・育成 ・ショウガの灌水設備と技術の導入により安定生産を図る。 ・山椒の収穫時期の人手不足	＜ニラ＞ ・生産者の生産意向調査を行い、今後の産地目標を部会で検討し、その達成に向けた取組みをすすめていく。 ＜ピーマン＞ ・「提案型」による新規就農者確保のための支援をすすめる。 ＜ショウガ＞ ・灌水設備と技術の普及 ・脱臭化メチルマニュアルを用いた栽培指導 ＜山椒＞ ・改植による生産量の維持 ・収穫時期の作業者の確保 ・新たな山椒利用製品の開発による収入確保

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
3 薬用作物の産地拡大による所得の向上 《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》 大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物の産地を漢方薬の需要増に対応できるように拡大する。また生産農家の所得の向上と就労の場の確保を図る。	＜薬用作物の安定生産＞※ミシマサイコ ・個別巡回指導29回（H23～27） ・現地検討会5回（H23～27） ・実証圃設置6回（H23～27） ・実証圃調査22回（H23～27） ・県域版栽培暦の作成1事例（H26） ＜新たな生産者の掘り起こし＞※ミシマサイコ ・生産者募集チラシの作成、配布（H26） ・産地意向調査の実施1回（H26） ＜その他＞ ・ヒューマンライフ土佐の経営改善 産業振興アドバイザーの招へい 5回（H26） ・ツムラから提案のあった新加工場の整備等にかかる協議（H26、27） ・越知町長の（株）ツムラ代表取締役訪問への同行（H26） ・（株）ツムラを訪問し設備整備にかかる協議（H26、27） ・（株）ツムラ、ヒューマンライフ土佐、越知町、県による情報交換・協議（H26、27） ・協働の森事業 ・越知中学校を対象に座学やツムラ協働の森での薬用作物採取等フィールドワークの実施10回（H24～26）※H27も3回程度を予定	＜薬用作物の安定生産＞ ・個別巡回や現地検討会を実施することにより、現地ほ場の栽培実態や生育状況を把握した。 ・栽培実証試験では、ショウガとの輪作により、収量が微増する傾向が見られた。 ⇒栽培経験の長い生産者は、実証試験等の結果を活用し安定した収量を確保できているが、新規栽培者など栽培経験が短い生産者は、生育不良等による低収量により栽培意欲が減退し、面積拡大が進みにくい状況にある。 ⇒産地間で協力し県域版栽培暦を作成した。 ＜新たな生産者の掘り起こし＞ ・生産者募集チラシを管内3町村へ約1100部配布。2件の問い合わせがあった。 ・産地意向調査の結果、高齢化、低所得、管理作業が煩雑、収穫や出荷調整時の雇用にコストがかかる、農薬の登録が少ない、栽培適地が他の有利品目と競合しているといった理由が面積拡大を妨げていることが明らかとなった。 ⇒生産者の意向を把握することにより、薬草の生産拡大に向けた取り組みへの基礎資料となった。 ＜その他＞ ・新体制における経営の基礎となる事業計画の作成 ・経営状況を分析することで明らかになったロスの改善 ・（株）ツムラと県、越知町との関係強化

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	
薬用作物の作付面積 ミシマサイコ 70ha (H19: 38ha) (H22: 47ha) ※一部、県外含む	(H27年度末見込) 54ha (直近の実績) 56ha (H26) ※一部県外含む	A-	○産地拡大 ヒューマンライフ土佐が中心となって進めてきた薬用作物の産地拡大は、仁淀川流域から嶺北、幡多地域まで産地が拡大し作付面積が伸びてきたが、生産者の高齢化や低収量、他の有利品目との競合等により栽培面積の確保が課題となっている。このため、ミシマサイコの実証圃を設け、生育調査や現地検討会開催等による栽培の促進に取り組むとともに、H26年度は生産者募集のパンフレットを配布し、新たな生産者の掘り起こしを行った。 また、サンショウ、ダイダイの栽培は順調であり、㈱ツムラのオーダーに対応した生産を進めている。 ＜ミシマサイコ＞ ・収量向上のための実証試験では、ショウガとの輪作により収量が微増したものの、効果的な収量向上対策の発展にはつながらなかった。 ・新たな生産者の掘り起こしでは反応が鈍く、また、産地意向調査の結果の要因分析により課題が明らかになった。	○ミシマサイコ ・収量向上や安定生産対策の検討 ・新品種（2年株専用）「黄太静」栽培技術の検討 ・新たな生産者の掘り起こし
サンショウ 80ha (H19: 12ha) (H22: 59ha)	(H27年度末見込) 72ha (直近の実績) サンショウ 65ha (H26) ※一部県外含む	A	○組織体制整備 H26年度に組織の世代交代があり、組織体制の再整備のため、産業振興アドバイザーを招へいして組合の財務会計の整理、総会に向けた栽培計画策定、人的体制への助言等を行った。	○サンショウ、ダイダイ ・㈱ツムラのオーダーに応じた生産量及び品質の維持
ダイダイ 30ha (H22: 18ha) ※一部、県外含む	(H27年度末見込) 27ha (直近の実績) ダイダイ 30ha (H26) ※一部県外含む	A	○新加工場の整備 H26年度に㈱ツムラから提案のあった新加工場の整備に向け、農業振興部を中心に越知町、地域本部とともに、㈱ツムラやヒューマンライフ土佐との協議を進め、こうち農業確立総合支援事業費補助金を活用して整備を行うこととなった。 ○㈱ツムラとの関係性の維持・強化 生産面以外でも、H20年度の協働の森事業開始以来、事業を通じて㈱ツムラ（CSR活動）、ヒューマンライフ土佐、越知町の良好な関係を結んでおり、越知中学校生が地元や企業について学ぶ場として定着した。㈱ツムラからはCSR事業では全国一との評価を得ている。 ＜課題＞ ・ミシマサイコの栽培面積の維持・拡大では、①生産者の高齢化、②低収量、③管理作業が煩雑、④収穫や出荷調整時の雇用にかかるコスト、⑤農薬の登録が少ない、⑥栽培適地が他の有利品目と競合といった課題があり、これらへの対応が必要。 ・組織体制の整備については改善に至っておらず、今後も㈱ツムラとの協議を踏まえた働きかけが必要。	○新加工場の整備計画検討 ・想定される施設・設備などの整備内容について、補助金導入等、整備計画の検討 ○㈱ツムラとの関係強化による、ヒューマンライフ土佐の組織体制の検討

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
4 力強い高糖度トマト産地の確立 《仁淀川町、佐川町、日高村》 高糖度トマト生産における生産特性を生かしたトマトの販売戦略や地域ネットワーク、消費者ニーズを基に付加価値を高めた産地間競争力を強化しながら、生産者の所得の向上につなげる。	＜人材育成及び産地の体制づくり＞ ・各関係機関との連携（行政連絡会の開催：毎月1回（H24～H27）） ・生産部会活動への支援（各作業班の活動の活性化）：毎月第3木曜日（H24～H27） ・経営改善指導：農業簿記講座の開催：月1回（H24～H27） ・個別カウンセリング 6月～7月：全戸（H24～H27） ・新規就農者への支援（H24～H27） 「提案型」での提案書作成にむけた協議2回（H26） ＜栽培技術の向上及び病害虫防除の徹底＞ ・栽培指針を中心とした栽培管理指導の実施：月1回第3木曜日（H24～H27） ・定期的な個別巡回指導の実施（H24～H27） ＜集出荷施設の整備＞ ・光センサー整備に向けた生産者意向調査1回（H26） ・攻めの農業実践緊急対策事業打合せ5回（H26） ・攻めの農業実践緊急対策事業：262,030千円（H26） ＜新商品の販路開拓＞ ・市場との販売打ち合わせ（H24～H27） - 促成：2回（11月・2月） - 夏秋：1回（5月） ・販路拡大に向けた取り組み（H24～H27） - 促成：特★（糖度10度以上）の売り込み - 夏秋：2kg茶箱の規格外商品（6度以上8度未満）“ふぞろいトマト”の売り込み（H26）、1kg箱規格への統一（H27）	＜人材育成及び産地の体制づくり＞ ・関係機関との連携により生産部会の活動の活性化、人材育成に向けた仕組み作りができた ⇒目標所得400万円達成戸数 H24：10戸 → H26：12戸 ・提案型新規就農者募集の開始 ＜栽培技術の向上及び病害虫防除の徹底＞ ⇒販売額、数量の増 促成 H24：3.34億円（334t） →H26：3.65億円（365t） 夏秋 H24：0.86億円（86t） →H26：0.94億円（94t） ＜集出荷施設の整備＞ ・攻めの農業実践緊急対策事業によりトマト選果ライン高度化（軟化果実・芯腐れ果実の選別） 12月5日より本格稼働 ＜新商品の販路開拓＞ ・夏秋：1kg箱の定着

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	
トマトの販売額 5.1億円 (H22: 3.7億円) (H24: 4.2億円) (H25: 4.3億円) (H26: 4.6億円)	(H27年度末見込) 5億円 促成: 4億円 夏秋: 1億円 (直近の実績) 4.59億円 促成: 3.65億円 夏秋: 0.94億円 (H26年度末)	A	栽培技術向上への取り組みや市場への売り込み等により、高品質・安定出荷が行われる産地としての評価が高まり、販売額も年々向上するとともに、生産者所得の向上につながった。 H26年8月の浸水被害で使用できなくなっていたトマト選果場設備について、「攻めの農業実践緊急対策事業」を活用し集出荷施設整備及び選果ライン高度化を図った。(H26.12月稼働)これにより軟化果実・芯腐れ果実の選別作業の効率化等につながった。 <課題> 集荷量は増加しているが生産者の高齢化も進み、新規就農者の確保・育成が緊急課題となっている。 生産者数: H23園芸年度28人→H26園芸年度26人	・安定生産に向けた技術開発 ・産地の生産力を維持するための新規就農者の確保や人材育成

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
5 JAとさし園芸産地ビジョン実現に向けた取組の推進と販売体制の強化 《土佐市》 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。	＜各品目毎のビジョンに基づいた対策の実践＞ ・チーム会（土佐市連絡会・指導部会） H24:12回、H25:12回、H26:18回 ＜高品質高収量技術の普及＞ ・学び教えあう場の開催 H24:33回、H25:60回、H26:69回 ＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ・キュウリ集出荷場整備等にかかる打ち合わせ:8回（H26） ・ミネラルメロンブランド化にかかる打ち合わせ等:2回（H26）	＜各品目毎のビジョンに基づいた対策の実践＞ ・IPM技術の定着による病害虫防除、特別栽培農産物やエコシステムへの取り組みが行われた。 ⇒天敵導入率 ピーマン・シシトウ H23:98.1% → H26:98.9% (シシトウ100%、ピーマン98%) キュウリ H25:12% → H26:21% ＜高品質高収量技術の普及＞ ・環境制御技術導入への動きが加速化した。 ⇒導入戸数H24年4戸、82a →H27年21戸、579a ＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ・集出荷場の再編整備が進んだ。 ⇒生姜予冷库整備（整備H24） H23園芸年度 1,328t →H26園芸年度 1,823t ⇒ピーマン予冷库整備（整備H24） H23園芸年度2,971t →H26園芸年度 3,509t ⇒キュウリ出荷場（H27、2JA統合決定）
6 加工用ワサビの加工の促進 《土佐市》 農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、加工用ワサビを製造する食品加工会社の取組を支援することにより、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。	＜加工用ワサビの出荷量の拡大＞ ・(株)マルカによる自社栽培の開始 ・JAと連携した新規栽培者の掘り起こし ・生産農家への栽培技術指導、講習会の開催 ・出荷作業軽減の検討	＜加工用ワサビの出荷量の拡大＞ ・加工用ワサビ加工出荷量（H24:40t→H25:38t→H26:43t） ⇒納入先の金印(株)からは品質の面でも評価され信頼関係が構築されている。
7 土佐文旦の加工 《土佐市》 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。	＜開発商品の県内外への販売強化＞ ・利用についての関係者協議 H24:5回、H25:3回、H26:3回 ＜新たな加工品の開発による土佐文旦の下級品の消費拡大＞ ・加工品のPR 土佐文旦まつり H24～26年 直販所（ドラゴン広場）での販売検討	＜開発商品の県内外への販売強化＞ ・菊水酒造による土佐文旦の活用量（JAとさし）H24:30t→H25:4t→H26:5t ・ひまわり乳業による土佐文旦の活用量（土佐文旦加工組合）H24:4t ＜新たな加工品の開発による土佐文旦の下級品の消費拡大＞ ・菊水酒造による商品開発（7品） ⇒年間売上高（H24年～）： 1200万円～1300万円で推移 ・文旦リキュール（JAラベル） 直販所（ドラゴン広場）での販売 ⇒年間売上高（H25年～）：24万円で推移
8 生姜の加工（生姜出荷施設整備事業） 《土佐市》 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。	＜原材料の安定供給＞ ・生産農家との生産量拡大・増収に向けた打ち合わせ会の実施（植付面積・生育状況の報告、収穫時期・収穫状況等の確認） ＜販路拡大・販売促進＞ ・生協（鳥取・広島・東京・神戸ほか）との商談会への参加 ・全国各地の市場での商談会への参加 ・生協関係者との現地検討会の実施	＜原材料の安定供給＞ ・生産農家からの生姜仕入量 H24:1,945t →H25:2,115t →H26:1,482t ⇒生産農家の所得増大 ＜販路拡大・販売促進＞ ・生姜加工品の販売額 H24:95,702千円 →H25:106,497千円 →H26: 50,357千円 ⇒一次加工品へシフトし営業利益を上げている。

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	
JAとさし園芸品出荷量 H27園芸年度： 16,000t (H23園芸年度： 15,263t)	(H27年度末見込) 16,000 t (直近の実績) 15,184 t (H26年度末)	A+	JAとさしの園芸部会は、H23園芸年度からH26園芸年度までに部会員数で10%の減、栽培面積では3%減少している。H26園芸年度の出荷量は、当初目標の16000 t 達成には及ばないものの、農家個々の高品質・高収量技術への努力の結果、対H23園芸年度比99%を維持した。 このような農家数・面積の減少に対して、H27年度からJAとさしキュウリ部会が産地提案型の担い手確保の仕組みづくりを始めている。 また、販売力強化に向けて、H24年にはピーマン、ショウガの集出荷場が整備され、さらにH27年度には2つのJAを統合したキュウリの集出荷場整備が決定している。 <課題> 生産者の高齢化により、JAとさしの園芸部会の部会員数及び栽培面積が減少しており、環境制御技術の導入による収量アップや担い手の確保が課題となっている。	・IPM技術による安心・安全な農産物生産に引き続き取り組むとともに、高収量を目指した環境制御技術の導入 ・キュウリ部会の産地提案型担い手確保対策を他の品目部会にも拡大 ・2JAのキュウリ部会の合同研修会、技術情報の共有など、キュウリ集出荷場の円滑な運営のための活動を推進
加工用ワサビ加工出荷量 150 t (H21: 60.0t) (H23: 71.3 t)	(H27年度末見込) 90t (直近の実績) 43t (H26年度末)	A-	生産者との協議（作付面積・出荷量・価格等の調整）をJAと連携して行うなど生産者との関係づくりを進め、作付面積の増に向けて取り組んでおり、今期は県東部地域で生産農家が増加したため出荷量の増が期待できる。 <課題> H26.9月期の出荷量は43tと回復基調となっているが、販売先（金印）の需要に恵まれていない。	・出荷量を増やすため、JAによる新規栽培者の掘り起こしや既存栽培者の栽培規模拡大、栽培技術講習会等の開催など栽培技術向上への支援 ・一次加工にかかる出荷作業の負担軽減の検討
加工原料用の土佐文旦の活用量 100t (H19: 0t) (H22: 30t) 加工品の開発と発売 4品（1品/年） (H19: 1品) (H22: 3品)	(H27年度末見込) 10t (直近の実績) 5t (H26年度末) (H27年度末見込) 加工品7品 (直近の実績) 加工品7品 (H26年度末)	B A+	加工用原料としての文旦について、一定量は定着し、商品販売もされているが、商品販売量が伸びておらず、連携事業者における活用量が伸びていない。 <課題> 原料供給、原料需要者それぞれの課題は一定明らかになってきたが、様々な品質の原料が流通する中で、価格・活用量等の面で折り合いがつかず協議が困難になっている。 一方で、新たな原料の販売先も出てきており、今後、さらに土佐文旦の活用を進めていくために、他の原料需要者へ販路を広げていく必要がある。	・新たな原料の販売先が複数社あり、今後もその取引の継続や拡充を進める。
生姜加工品の販売額 200,000千円 (H27.9) (H22: 114,792千円)	(H27年度末見込) 45,000千円 (直近の実績) 50,357千円 (H26年度末)	B	H25年から原材料の高騰が続いて利益率の高い一次加工品の生産にシフトしている。 高級料亭や漬物店などからのニーズに応え、新たに芽生姜の加工品の開発・販路開拓にも取り組んでいる。また、和歌山や神戸を中心に生姜の生の千切りの需要が増えている。 <課題> 昨年度の台風、大雨等の影響による病気が発生しており、今期の生姜の受け込み量は昨年を若干下回る見込みである。現状でも従来からの取引先への納入が精一杯で安定的な原料確保が課題となっている。	・生産者との講習会等、生産量拡大に向けた取り組み ・一次加工品の開発・販路開拓

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
9 いの地域における園芸産地の維持・発展 《いの町》 農産物価格の低迷、農業従事者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい状況がみられるなか、いの地域の園芸産地ビジョンに基づく生産の振興と集出荷体制整備により販売力を強化し、農業所得向上に繋げる。	＜品目毎のビジョン策定＞ ・JAコスモス行政営農振興協議会 1回/年 ・チーム会 H24:12回、H25:12回、H26:15回 ＜高品質高収量技術の習得、下級品の有効活用＞ ・品目別部会等:12回（H26） ＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ・ショウガ集出荷システム整備打ち合わせ等:6回（H26）	＜品目毎のビジョン策定＞ ・露地ショウガについては、集出荷システムの整備等を含めた産地ビジョンができつつある ・JAコスモス生姜出荷体制の再編にむけた検討開始。出荷場整備に向けたプロジェクトチーム発足。 ＜高品質高収量技術の習得、下級品の有効活用＞ ・露地ショウガの土壌病害対策、キュウリの高品質高収量技術の定着が進んだ。 ・露地ショウガ土壌病害の体系防除が普及 ・キュウリ環境制御技術の実証圃開始（H28園芸年度） ＜集出荷体制の整備による販売力強化＞ ⇒キュウリ集出荷場整備（JAとさしとの統合）（H27）

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	
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 生姜：510t (H23園芸年度) ・伊野支所 生姜：464t	(H27年度末見込) ・伊野支所 生姜：510t (直近の実績) (H26年度末) ・伊野支所 生姜：453t	A+	露地ショウガ及び白芽芋いずれも収量は気象条件の影響を受けやすくH23～26年の間にも、露地ショウガの年間出荷量は多い年で655t、少ない年で453tと変動が大きい。 また、新規就農者や後継者は横ばいまたは漸増傾向である。 施設キュウリも高齢化が進んでおり、H28園芸年度には作付中止により面積が20a減少する見込みとなっている。こうした状況の中で、H27年度にはJAとさしキュウリ部会とともに販売力強化を目指して出荷場を統合、集出荷場整備を進めることが決定している。 また、キュウリ栽培においても収量アップのための環境制御技術導入の実証を行う動きが始まっている。	・ショウガの集出荷システムの整備による取扱量増と有利販売 ・施設キュウリの環境制御技術の導入を推進 ・加工ワサビの面積拡大
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 白芽芋：29t (H23園芸年度) ・伊野支所 白芽芋：27t	(H27年度末見込) ・伊野支所 白芽芋：29t (直近の実績) ・伊野支所 白芽芋：20t (H26年度末)	A+	<課題> 施設キュウリの生産者も高齢化が進んでおり、H28園芸年度には作付中止により面積が減少する見込みとなっている。環境制御技術の導入による収量アップや集出荷場整備によるロットの確保と効率化を進めていく必要がある。	
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・伊野支所 キュウリ：265t (H23園芸年度) ・伊野支所 キュウリ：259t	(H27年度末見込) ・伊野支所 キュウリ：240t (直近の実績) ・伊野支所 キュウリ：260t (H26年度末)	B		
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・吾北支所 柚子：250t (H23園芸年度) ・吾北支所 柚子：232t	(H27年度末見込) ・吾北支所 柚子：250t (直近の実績) ・吾北支所 柚子：246t (H26年度末)	A+		
JAコスモス出荷量 (H27園芸年度) ・吾北支所 ワサビ：30t (H23園芸年度) ・吾北支所 ワサビ：21t	(H27年度末見込) ・吾北支所 ワサビ：30t (直近の実績) ・吾北支所 ワサビ：28t (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
10 集落営農の推進 《いの町》 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。	＜上東地区集落営農組合の部門活動の定着＞ ・総会、定例役員会、現地検討会等において部門の活動検討 H24:9回、H25:16回、H26:14回 ・共同利用・受託用乾燥機（20石用）導入（H26） ＜吾北地区での連携した集落営農活動の普及と定着＞ ・未組織地域への集落営農発足に向けた懇談会 H25:15回 ・集落営農等の協議会発足の検討 H24:4回、H25:4回	＜上東地区集落営農組合の部門活動の定着＞ ・周年経営する協業面積は、ニラ・加工用ワサビ・ユズ等で定着。 H22:1.7ha → H26:2.1ha ⇒販売金額298万円 ・受託部門は、計画通り受託面積を達成。 H24:13.3ha 25年14.5ha H26:19.3ha（計画18ha） ⇒作業受託等金額 97万円 ＜吾北地区での連携した集落営農活動の普及と定着＞ ・大野内集落営農組合が発足（H25）（いの町の集落営農組織数が7組織となった） ⇒大野内集落営農組合による、耕作放棄地の解消（11a）（H27） ・様々な政策課題（中山間地域等直接支払い、集落営農等）を総合的に検討する協議会を発足（H26）
11 生姜等加工品製造施設整備事業 《いの町》 仁淀川地域の基幹品目である、生姜の増産及び加工品の生産性の向上を図り、顧客からの受注に対応できる安定的な生産体制を確立することにより、いの町内等の生姜生産者の所得の向上及び、地域の雇用拡大に繋げる。	＜生産体制の整備・販売強化＞ 産業振興総合補助金により工場整備に着手 ＜原材料の確保＞ 生姜生産農家及び高知県園芸連（当該事業者が生姜原料供給の指定業者となっている）との長年の信頼関係による取引が継続中	＜生産体制の整備・販売強化＞ ・工場整備（H28.2月竣工予定）
12 本川きじの販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品開発 《いの町》 いの町本川地区の特産品として「本川きじ」の販路の拡大と顧客ニーズに対応した商品の開発に取り組み、中山間地域の基幹産業として定着させる。	＜生産体制の強化＞ ・飼育衛生管理検討会の実施（中央家畜保健衛生所・畜産試験場） ・生産設備（貯卵庫、脱毛器、液体型急速冷凍機）の整備 - いの町畜産物等処理加工施設改修工事費補助金（H26:20,740千円） ＜販売の安定化と販路の開拓＞ ・加工品開発 産業振興アドバイザー招へい8回 パッケージ商品（H24） 通年販売できる商品（H25） ・試作品開発、商談会出席、市場開拓調査、販売戦略策定 連携組織活性化支援事業補助金【高知県中小企業団体中央会】 ・法人化 産業振興アドバイザー招へい5回 法人化に向けた組織体制及び経営計画策定（H26）	＜生産体制の強化＞ ・生産設備（貯卵庫、脱毛器、液体型急速冷凍機）の整備完了（H27.2） ⇒増産に向けた施設設備が整った。 ＜販売の安定化と販路の開拓＞ ・本川手箱きじ生産企業組合設立（H26.12.5） ・「きじ鍋セット」販売 （H24:265千円→H25:430千円） ⇒ゆうパック秋冬ギフトに掲載され販売数が増加。きじスープをメインにしたパッケージ商品の開発がされ、首都圏百貨店でネット販売が開始された。 ・「きじ重」販売（H26） ⇒通年商品として、新商品「きじ重」を開発し高知市内料理店でメニュー化した。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
・周年経営する協業 面積 1.9ha (H22: 1.7ha)	(H27年度末見込) 2.1ha (直近の実績) 2.1ha (H26年度 末)	A+	上東地区集落営農組合は、それぞれの部門活動 が定着し、目標とする協業面積、受託面積等を 達成した。 現在、より安定的な経営を進めるため、集落営 農組織の法人化が検討されており、農業振興セ ンターが27年実施する集落営農塾（法人化 コース）を受講し、具体的な検討を進めること になっている。 吾北地区の7つの集落営農組織の活動について は、濃淡があるがそれぞれで活動をしている。 新たに結成した大野内集落営農組合では、耕作 放棄地の解消を共同で行っており、地域の担い 手として地域を守る取り組みを進めている。	・集落営農塾を関係機関が連携し て開催し、既存・新規集落営農組 織の育成、活動の支援を行う。 ・地域の担い手を確保するため、 東京、大阪等での移住・就農につ いての相談活動を行う。 ・相談活動により、農業公社での 研修生を確保し、確実な就農を進 める。 ・集落営農の活動及び担い手の確 保により、中山間地域の農地保全 を行う。
・水稻作業の受託面 積 24ha (H22: 8ha)	(H27年度末見込) 24ha (直近の実績) 19.3ha (H26年度 末)	A+		
・吾北地区での集落 営農組織数7組織	(H27年度末見込) 7組織 (直近の実績) 7組織 (H26年度 末)	A+		
・集落営農組織の ネットワーク化 集落営農組織の協議 会発足	(H27年度末見込) 協議会の開催 (直近の実績) 協議会の発足 (H26 年度末)	A+		
生姜等加工品の販売 額 276百万円 (H25: 210百万 円)	(H27年度末見込) 276百万円 (直近の実績) 214百万円 (H26年 度末)	A+	産振総合補助金事業交付決定 (H27.1.26) を 受け、いの町の協力のもとで西村青果(株)による 指名競争入札を実施 (H27.4月) するものの不 調により落札に至らず。再度の入札 (H27.7.30) により施工業者が決定した。そ のため、工場整備の完成が大幅に遅れH28.2月 中旬の見込みである。H27.11月下旬から始ま る生姜の受け込みには、急遽、取引先等の倉庫 を借りて対処することとして、味の素冷凍食品 や王将フードサービス等の受注に的確に対応で きるよう取り組んでいる。 <課題> H27年産ショウガの受け込みを予定していた が、入札不調により工期に遅れが出た。	・工期、完成期限を踏まえた工程 管理を行う。 ・事業計画に沿った加工品の製 造・販売についてのフォローアップ
販売額 13,580千円 (H25: 7,444千 円)	(H27年度末見込) 1,000千円 (直近の実績) 4,913千円 (H26年 度末)	B	H26年度町単独事業による生産設備の投資に加 え、企業組合を設立し (H26.12月) 経営体制 が強化された。組織替えに伴う指定管理の移行 手続きや旧生産組合のきじ在庫量を考慮し生産 調整したが、今後は旧生産組合から企業組合へ の業務移管により、販売の体制強化と合わせて 売上額の向上が期待できる。 <課題> 出口となる販路拡大とそれに携わる営業スタッ フの強化という課題を抱えている。	・本川きじ生産組合から本川手箱 きじ生産企業組合へのスムーズな 業務移管 ・売上を伸ばすための新たな販路 の開拓及び商品開発 ・需要に対応した安定的な生産・ 経営体制の確立 ・販路拡大 (県内の知名度アップ、 首都圏・関西圏)
本川きじの生産羽数 6,800羽 (H20: 1,000羽) (H23: 2,400羽)	(H27年度末見込) 2,500羽 (直近の実績) 2,600羽 (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
13 農業振興ネットワークの構築による地域の活性化 《日高村》 生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等のネットワークを構築し、情報の共有化を図り、日高の農産物及び村の知名度アップを図ることにより、地域生産者の所得向上や地域の活性化を目指す。	＜連携しての販売促進＞ ・日高村アグリネットワーク会議の開催（H24～） ・県内外への物販等の販促活動（H25～） ・日高あぐり大会の開催（H26） ・PR資材の製作（H26）	＜連携しての販売促進＞ ・サニーマート（愛媛県）での物販 H25:1回、H26:2回 ・福島屋での物販 東京都:1回（H25） ・「町イチ!村イチ!2014」（愛媛県）への出展 ・まるごと高知への出展（H25） ⇒県内外での日高村の産品認知度向上
14 仁淀川流域における木材産業の振興 《仁淀川地域全域》 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生産・加工・流通の安定化に向けた取組を行い、木材産業の振興を図る。	＜原木の安定供給の取組＞ ・森林経営計画策定の地区説明会、勉強会や視察研修の実施14回（H24～25） ・管内事業体への森林経営計画及び森の工場策定の個別指導（H24～） ・市町村との協議、勉強会等による連携強化（H24～） ＜林業事業体の育成＞ ・補助事業の有効活用に向けた事業説明会（H24～） ・事業体の実態把握調査（H24～） ・作業道開設及び間伐技術の現地指導並びに経営指導（H24～） ・先進事業体への視察研修2回（H26） ・自伐林家等担い手育成支援（H26～） ＜流域産材の加工・流通の安定化に向けた取組＞ ・補助事業の活用支援（H24～） 農商工連携基金助成事業6,043千円（H26,27） ・仁淀川森林組合の製材品販売強化 - 産業振興アドバイザー招へい2回（H25）※特用林産物と合わせた活用 ・韓国工務店による仁淀川流域材の産地商談会のサポート（H26～） ・池川木材工業の大型製材工場建設支援（H26～）	＜原木の安定供給の取組＞ ・説明会や勉強会の開催、個別指導によって計画的・効率的な森林整備が進んだ。 ⇒森林経営計画の樹立 6,560ha ⇒森の工場の新規設定 H24:1団地、H25:4団地、H26:1団地 ＜林業事業体の育成＞ ・事業体毎の課題抽出と個々への対応により経営及び施業の意識改革が進められた。高性能林業機械の導入14台（H24～26） ⇒生産性の向上による素材生産量がアップ ・県及び佐川町において協議会が設立され、自伐林家等への支援策が具体化（H26） ⇒就労の場の創設や自伐林家の自立促進 ＜流域産材の加工・流通の安定化に向けた取組＞ ・仁淀川森林組合の2製材工場の統合及び施設整備（H25～26） ⇒製材の効率化とコスト削減が図られた。 ・農商工連携基金助成事業を活用した吾川森林・池川林材の販売ツールの作成（H26～） ⇒仁淀川町で商業建築1件交渉中（H27） ・県産材住宅の部材1棟分が韓国に初輸出された。（H26） ⇒県産材の韓国での販路拡大に期待が持たれる。 ・県内で第2位の規模となる新製材工場の建設開始（H28.3月完成予定） ⇒仁淀川流域の木材生産量の拡大及び製品の流通拡大が見込まれる。

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	
農産物販売額 3.4億円 (H22: 3.2億円)	(H27年度末見込) 4.4億円 (直近の実績) 4.3億円 (H26年度末)	A+	生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等のネットワークを構築して、日高の農産物や村の知名度アップに取り組んでいる。 H26.11.1にオープンした「村の駅ひだか（旧さんさん市）」における売上増で農産物の販売額が伸びており、生産者の生産意欲が高まり、所得向上につながった。 <課題> 日高村の農産物及び村のさらなる知名度アップに取り組むため、ネットワークの連携強化が必要。	・「村の駅ひだか」でのPR・販売 ・県外等への物販事業や販路拡大
素材生産量 6.3万㎡ (H19: 5.9万㎡) (H22: 3.7万㎡)	(H27年度末見込) 7.0万㎡ (直近の実績) 6.0万㎡ (H26年度末)	A+	・事業体共通の課題である「事業地の確保」、「技術力・担い手の確保」に重点を置いた支援を継続したことにより、徐々に事業地拡大や設備投資が進められ素材生産量が年々増加している。(H24:4.8万㎡、H25:5.3㎡、H26:6.0万㎡) ・管内2森林組合については、定期協議や個別指導を継続したことにより、高知中央森組の支所統合や仁淀川森組の製材工場統合等組織の改変も実施され、経営が徐々に改善されている。 <課題> ・新たな製材工場のフル稼働時（H30）に必要な原木量を確保するためには更なる事業地や担い手の確保による素材の増産及び材の集出荷体制の整備が必至であり、事業体・市町村・県が一体となった増産への取り組みが必要。 - また、作業技術員の育成・確保だけでなく、川上の森林整備から川下の加工・流通に至る総合的な企画・管理ができる人材の育成も必要である。 ・森林組合における労務班の人材育成と更なる事業量実施による安定経営に向けた支援の継続	・県、市町村、事業体が連携し、素材生産量の増進や事業体の安定的な経営に向けた取り組み支援を継続する。 ・仁淀川町においては、町と林業事業体等で構成する新たな組織を立ち上げ、木材増産に取り組む計画である。将来的には、仁淀川流域全体を管理できる組織体制を目指す。

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
15 特用林産物の販売拡大 《仁淀川地域全域》 特用林産物（シキミ・サカキ・竹炭等）の生産量の増加、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と共に新たな特用林産物への取組を行う。	＜生産者・栽培地の拡大＞ ・生産者状況調査（H24） ・指導重点地区を設定した栽培技術支援：個別指導20回、講習会2回（H26） ・によどマッシュルーム生産組合に乾燥機導入 ・地域林業総合支援448千円（H25） ・試験研究機関との連携によるマッシュルームの病害虫対策支援2回（H26） ・竹炭販売促進支援 - 産業振興アドバイザー招へい2回（H25） ※製材品販売強化と合わせた活用 ・によどマッシュルーム生産組合の経営改善 - 産業振興アドバイザー招へい8回（H26,27） ＜流通体制の整備＞ ・流通状況調査（H24） ・県外企業との商談2社（H26）、商品展示会への出展1回（H26） ＜新たな特用林産物への取組＞ ・集落活動センターとの連携（H26～） ・原木マイタケ栽培技術支援（H26～） - 講習会4回（H26）、視察研修の実施1回（H26）	＜生産者・栽培地の拡大＞ ・栽培技術の向上 ⇒シイタケの単位発生量10%向上 ・によどマッシュルーム生産組合の乾燥機導入（H25） ⇒廃棄品の減少、製品化の効率アップ ・マッシュルームの高品質化10%向上、収益前年比の25%増 ・東京都内の高質系スーパー等、マッシュルームの販売先が増加し、市場よりも利益率の高い取引への転換が進んでいる。 ・いの町柳野地区で県外移住者がシイタケ生産を開始（H26） ＜流通体制の整備＞ ・マッシュルームの流通体制整備進行中 ＜新たな特用林産物への取組＞ ・原木マイタケの試験栽培開始（H26）

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	
シキミ・サカキ出荷 量 32t (H19: 22t) (H22: 30t)	(H27年度末見込) 32 t (直近の実績) 31.5t (H26年度 末)	A+	○シキミ・サカキ ・兼業で小規模な生産者が多く効率的な支援が 困難な中、個々の生産者の技術力により品質の 高い作物を生産し、県内及び関西の市場で高い 評価を得て、生産量を維持している。 ＜課題＞ 高齢化に伴い生産者が減少し、耕作放棄地の拡 大が進んでいる。	・継続的な技術支援による安定的 な生産、品質の向上 ・シキミ、サカキ、シイタケにつ いては、個別支援から地域の取り 組み支援へと移行 ・中小企業支援課題解決型経営革 新塾の活用等による、によどマッ シュルーム生産組合の経営改善
竹炭出荷量 25t (H22: 20t)	(H27年度末見込) 10 t (直近の実績) 10.4t (H26年度 末)	B	○竹炭 ・竹炭は主な販売先であるサントリー（株）の 酒類製造工程でろ過材として活用されている が、一部製品の生産中止や消費者の嗜好の変化 に伴う消費減少により、販売先の需要実施で受 注が左右され、安定的な販売支援が実施できな かった。 ＜課題＞ ・消臭材や調湿材としての販売も営業活動の低 下や生産者の高齢化による生産量自体の減少等 から減少傾向にある。	
マッシュルーム出荷 量 11 t (H25: 9.5t)	(H27年度末見込) 15 t (直近の実績) 14.3t (H26年度 末)	A+	○シイタケ等 ・地域支援企画員、集落活動センター等と連携 し、意欲的な生産者に対し重点的な支援が開始 されたことにより生産技術が向上した。 ○マッシュルーム ・乾燥機の導入、栽培技術支援や研究機関と連 携した病害虫対策支援の結果、生産効率の向上 及び販売拡大が図られた。 ・経営コンサルタントの指導により、販路開拓 等、経営改善が進められた。 ○原木マイタケ ・地域おこしの一環として、いの町越裏門地区 より要望が上がったことから栽培技術支援が始 まり、講習会や視察による技術習得を経て、 H27年度より試験栽培が開始された。 ＜課題＞ ・後継者対策 ・マッシュルームについては、安定経営を図る ため、継続的な栽培技術支援や経営改善を進め ることが必要 ・原木マイタケは新たな取り組みであり、引き 続き生産指導や販路開拓等の支援が必要	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
16 自伐型林業を核とした産業づくりと地域の活性化 《佐川町》 自伐型林業を核とした産業づくりを推進することで、森林環境の保全及び関連事業を含めた雇用の創出と人材育成を目指す。	＜自伐型林業の確立＞ ・町民向け勉強会 H25：1回 70人 ・自伐型林業座談会 H25：1回 50人 ・町民向け自伐型林業研修 H26：9回 49人 H27：1回（6月末）8人 ・佐川町自伐型林業推進協議会説明会 H27：1回 8人 ・地域おこし協力隊（自伐型林業チーム）の雇用 H26：5名（内1名退任） H27：5名 ＜低質材の活用促進＞ ・木質バイオマス代行証明町民向け説明会（自伐型林業推進協議会説明会との同時開催） H27：1回	＜自伐型林業の確立＞ ・H25年度からの継続的な研修会等開催によって、自伐型林業に関心を持つ住民が増加 ⇒H26年度研修会参加者1名が山林を購入し、自伐型林業を開始 ⇒佐川町自伐型林業推進協議会が発足（H27.3.19） ＜低質材の活用促進＞ ・木質バイオマス活用にかかる住民の意識の高まりが見られる。 ⇒木質バイオマス代行証明申請4件
17 うるめのブランド化 《土佐市》 「宇佐の一本釣りうるめ」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する体制づくり、また、観光分野への経済効果の波及を目指す。	＜販路拡大・販売促進＞ ・首都圏での物産フェア、商談会への参加 ・各種イベント出店 ・「一本釣りうるめ祭り」の開催（毎年4月） ＜新商品の開発＞ ・通信販売やデパート向けの商品開発 ・オイルサーディン、トマトサーディン、サラダサーディンの商品化（H24） ・食の旅行商品化（地域観光課事業） アドバイザー招へい10回（H26）	＜販路拡大・販売促進＞ ・大手居酒屋チェーン店やデパート等との取引件数を伸ばしている。 ⇒うるめ商品の販売額 H24:35,151千円 →H25:49,537千円 →H26:61,550千円 ⇒名古屋事務所の仲介による丸鮮鮎、居酒屋旬蔵との取引が開始する見込み（H27） ・市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取り組みが進み、飲食店等関係者の意欲向上につながっている。 ⇒「一本釣りうるめ祭り」市内12店舗参加 「一本釣りうるめいわたし推進委員会」設立 ＜新商品の開発＞ ・通販用商品、業務用商品の販売 ・食の旅行商品化に向け新商品（つみれ団子、うるめ釜玉うどん）を開発 ⇒つみれ団子を「一本釣りうるめ祭り」の共通メニュー（うるめ丼）に設定 ⇒うるめ釜玉うどんを各種イベントへ出店
18 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承 《土佐市、いの町、日高村》 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、手すき和紙及び機械すき和紙を含め、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。また、特に担い手については、手すき和紙職人、道具職人、楮栽培農家のいずれもが高齢化が深刻な状況となっており、本格的な後継者の育成に繋げる取組を行う。機械すき和紙については、用途拡大に向け、異業種連携やマッチング等を実施し、更なる販路拡大を目指す。	＜「土佐和紙」の販路拡大に向けた取組＞ ・「土佐和紙」の保存・継承のために効果的な取組について職人へのヒアリング調査を実施（H24） ・いの町商工会が小規模事業者地域活用新事業全国展開支援事業（日本商工会議所）を導入し策定した「いの町中心市街地の活性化プラン」において紙部会が新しい紙の文化を発信する方向で検討を開始（H25～） ・紙の博物館リニューアル準備会（H26～） ・「高知国際版画トリエンナーレ展」の開催（H26） ・「土佐和紙職人市」の開催（H26） ・「紙のまち博覧会」の開催（H26） ・「高知家統一セールスキャンペーン」（H26重点プロモーション品目：土佐和紙）との連携 ・土佐和紙のプロモーション、販路拡大等に関する情報交換会（手すき和紙協同組合、製紙工業会、いの町、県）の実施（H26）	・職人へのヒアリング調査の結果、販売促進が重要であることが明らかになり大消費地の新たな販路の開拓に向けて営業活動を開始 ・プラチナプリントの印画紙「土佐白金紙」を開発し国内外への販売を開始 ・高知国際版画トリエンナーレ展（H26.10.11～11.30） 来場者：7,985人（前回比：106.9%） ・紙のまち博覧会の開催（H26.10.11～12.14） 来場者数（土佐和紙職人市含む）： 述べ7,462人 イベント売上金額：約2百万円 ⇒事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化につながった。継続開催が決定している。 ・プロモーション関連事業「土佐和紙商談会 in 高知」の開催 ⇒参加県外企業：6社 参加県内事業者：8社 商談結果：試作依頼5件、見積依頼3件

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
林業関連新規雇用者 数5人	(H27年度末見込) 5人(地域おこし協 力隊) (直近の実績) 5人(地域おこし協 力隊)(H27.8現 在)	A+	町内で未活用の山林資源を活用した地産地消・ 地産外需を進めるため、林業者の育成に向けて 町民対象の研修等の開催(12回)や、林業学 校等の技術力向上研修の斡旋等を行うととも に、町内の山林140haの調整に着手し、山林 の集約化にも取り組んでいる。 また、佐川町地方創生総合戦略の核となる取り 組みに位置付け、27年度交付金事業では、新 規雇用3名及び産出木材利用による商品開発1 件を目標に掲げており、それぞれ達成済み及び 達成の見込み。 <課題> 人材育成と産業としてのシステムの構築にかか る仕組みや組織づくりが必要	[産業の仕組みづくり] ・施業地の確保 ・中間土場の整備と運営 ・販路の確保 ・推進協議会組織の活性化 [まちづくり] ・デジタルものづくり(新商品開 発) ・ものづくり大学等拠点整備
うるめ商品の販売額 100,000千円 (H19:0千円) (H22:5,493千 円)	(H27年度末見込) 80,000千円 (直近の実績) 61,550千円(H26 年度末)	A	年々売上高を伸ばしており、経常利益もプラス となっている。概ね順調な経営であり、地域で の雇用の創出と所得の向上に寄与している。 昨年は大雨、台風等の影響で水揚げが減少した ものの、前年比120.5%と売上を伸ばした。 また、食の旅行商品化に向け開発した新商品 (つみれ団子、うるめ釜玉うどん)のお披露目 会をマスコミ対象に開催し、TV、新聞等多数 の取材を受けPRした。H26年度、そのつみれ 団子を共通メニュー(うるめ丼)に設定し開催 された「一本釣りうるめ祭り(H23~)」は、 市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ 取り組みに成長し、飲食店等関係者の意欲向上 につながっている。 <課題> うるめの水揚げは天候に左右される部分が大き いが、うるめの確保に向け漁業者との良好な関 係の継続や、漁業者の後継者確保などの人的課 題への対応が必要となっている。	・原料となるうるめの安定確保 ・売上目標の達成に向けたさらな る販路開拓及び商品開発
土佐和紙の販売額 6.6億円 (現状の確保) (H19:1.6億円) (H22:6.6億円) ・機械すき5.4億円 ・手すき 1.2億円	(H27年度末見込) 6.9億円 ・機械すき 5.7億円 ・手すき 1.2億円 (直近の実績) 6.7億円 ・機械すき 5.7億円 ・手すき 1.0億円 (H26年度末)	A+	高知国際版画トリエンナーレ展の開催を好機と 捉え、「土佐和紙職人市」、「紙のまち博覧 会」の実施や「高知家プロモーション事業」と の連携による商談会の開催など手すき和紙職人 の技術や土佐和紙商品のPR、販売を行い、土 佐和紙の知名度アップに取り組んだ。その結 果、事業者等の商品づくり、営業等への意欲向 上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強 化につながり、継続開催が決定した。 機械すきにおいては、企業や個人のニーズに 合ったオーダーメイドの紙製品を提供すること で徐々に受注が増え、売り上げを伸ばしてい る。 <課題> 高齢化した手すき和紙職人の営業力が不十分で 販路拡大が進まないこと。また、後継者不足に よる土佐和紙の技術継承など人材確保に関して 大きな課題を抱えている。	(販路拡大) ・事業者、関係団体、行政が一体 となった販路拡大の仕組みづくり ・県内の学校・公共団体等での消 費拡大 ・首都圏の美術大学や高級雑貨店 等をターゲットにした商談会の開 催及びセールス活動 ・「紙のまち博覧会」をベースに したイベントの継続

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
19 集客施設を核にした高岡地区の活性化 《土佐市》 サンシャイン高岡跡地に観光案内機能や野菜等の直販所などを整備し、テナントミックスの「にぎわいのまち」をつくることによって来街者の増加を図り、地域商業の振興につなげる。	＜高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり＞ ・集客拠点施設の整備に向け、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し、運営等について協議し計画を策定（H23～24） ・集客施設整備（H24） - 産業振興推進総合支援事業費補助金（50,000千円） ・「ドラゴン広場」オープン（H25.4） ・土佐市、商工会、JA等の関係者でドラゴン広場運営協議会を立ち上げ、運営改善に向けた協議を毎月実施（H26～） ・産業振興アドバイザー招へい12回 - 施設の運営体制・管理方法、PR戦略等の情報発信（H24） - 施設の管理・運営方法の改善（H26）	＜高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり＞ ・来場者数 - H25:106,767人→H26:104,495人 ・施設直販市での販売額 - H25:42,581千円→H26:45,705千円 ⇒前年度対比で売り上げが伸び、土佐市、商工会、JA、テナントなど関係者のドラゴン広場運営改善に対する意識も高まってきた。
20 いの町商店街（仁淀川七色商店街）の活性化 《いの町》 空き店舗・旧町屋・倉庫等について、地域産品の販売やコミュニティーの場、新規起業希望者へのチャレンジショップ等への有効活用を目指し、いの町商店街の再生へ向けた取組を行う。 「紙の町をお金にする」「まちなかを元気にする」を目標として、新商品の開発及び各店舗の元気づくりに取り組む。	＜いの町商店街の再生に向けた取組＞ ・イベント『にやどがわ七色ロード』の実施（H24～25） ・小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業（日本商工会議所）を導入し、いの町中心市街地の活性化プランを策定（H25） ・商工会、観光協会、紙の博物館、手すき和紙職人、製紙会社、生産農家、飲食店等の実践者による協議を経て、「紙」、「職人」、「食」、「仁淀川」の4つをテーマにそれぞれの部会で商品開発やイベント企画を行い、「紙のまち博覧会」を開催 ・いの町商店街を含む町内の飲食店（17店舗）による「～いののは生姜やき～なないろ生姜焼き街道スタンプラリー」を開催 ・産業振興アドバイザー招へい17回 - 空き店舗を活用した情報発信拠点づくり（H24） - いの町中心市街地活性化計画づくり - いの町商店街活性化イベント企画づくり（H25） - いの町中心市街地の歴史的町並み保全（H26） - いの町商店街活性化計画アクションプラン作成（H26） ・いの町商工会による空き店舗活用への家賃補助（家賃の半額※上限5万円）をH27.4月から開始	＜いの町商店街の再生に向けた取組＞ ・暮らしのかけ橋交流館「なないろ」開設（H24.12） ・「紙のまち博覧会」の開催（H26.10.11～12.14） ⇒来場者数：述べ7,462人 イベント売上金額：約2百万円 ・「～いののは生姜やき～なないろ生姜焼き街道スタンプラリー」開催（H26.11.22～12.20） ⇒飲食店のやる気につながり次年度の開催が決定した。 来客者数：約950人 売上：約1,500千円

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	
施設直販市での販売 額79,000千円	(H27年度末見込) 70,000千円 (直近の実績) 45,705千円 (H26 年度末)	A	直販所の販売額が目標に達していないが、H26.6月から土佐市、商工会、JAなどの関係機関で、魅力ある店舗づくりを目指して運営改善に取り組んできた。関係者の運営改善に対する意識も高まり、2年目のH26年度は前年比107.3%と売上を伸ばしている。 H27年度からは支配人をはじめとする新体制でドラゴン広場の設置目的である商店街の活性化を念頭に置いたイベント企画や情報発信に取り組んでおり、今後も販売額の増及び地域を巻き込んだ魅力ある店舗運営を進めていく。 <課題> 地域産品の販売や観光情報発信、地域住民のコミュニティの場といった機能を果たすため、集客のための仕掛けづくりや、安定した施設運営のノウハウの確立、土佐市、商工会、商店街、JAが一体となった運営体制の強化が課題である。	・安定的な施設運営 ・継続的な集客につなげるための店舗の魅力づくり、品ぞろえの充実、情報発信 ・高岡商店街及び周辺地域を巻き込んだ活性化策の検討
いの町商店街の空き 店舗率の改善 20% 未満 (H23: 25.3%) ※25/99店舗	(H27年度末見込) 19.0% (直近の実績) 20.5% (H26年度 末)	A+	H25からスタートした商店街の活性化プランを実践することで、町内外からの来客を増加させ、空き店舗を解消していく取り組みを進めている。 H26年度は商工会、観光協会、紙の博物館、手すき和紙職人、製紙会社、生産農家、飲食店等が連携して「紙のまち博覧会」を開催した。その結果、事業者等の商品づくり、営業等への意欲向上及び商工会や観光協会等の関係者間の連携強化につながった。 <課題> 中心市街地活性化事業として「紙のまち博覧会」を継続させていくための体制づくりを含め、目的である商店街の活性化には商店街の店舗の関与が不可欠である。商店街が一体となって取り組んでいくという意識醸成が大きな課題となっている。	・継続的なプレイヤーとなる事業者や住民の参加による全国展開事業（最終年）の実践 ・「紙のまち博覧会」をベースにしたイベントの継続 ・紙の博物館のリニューアル (H28) と連携し、商店街への誘客につなげるための相互の協力体制の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
21 地域産品を活用した冷蔵等の製造販売 《いの町》 地域特産品のゆず、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。	- 産業振興推進総合支援事業費補助金 (H24) (3,294千円) - 直営売店の改修 - 給水設備の改良 - 海外（シンガポール、タイ、香港、アメリカ、マレーシア）の商談会等に参加 - 商品表示ラベルプリンター導入表示義務栄養成分検査、商標登録申請、PR用ソフト制作 (H26) (17,975千円) - 直営売店（飲食スペース・物販コーナー）の増築、工場視察用施設（窓・見学通路）の整備 - 冷凍保管庫建屋、発送室及び冷凍設備の増設 - ドバイガルフードショーへ出展 - 未営業地である中東地域（UAE）での市場調査や商談会出展 - 包装パッケージデザイン制作 - ハラル認証取得 (H25.9)	＜冷蔵等製造施設設備の整備＞ - 給水設備の改良で安定した生産ラインへの供給が実現 - 海外向けアイテムのストック及び出荷作業等の効率化、コスト削減につながった。 ⇒売上高 (H24:3.61億円→H25:3.92億円→H26:3.75億円) ＜販路拡大・販売促進＞ - 海外の商談会等への出展を通じて販路開拓に結びついた。 ⇒海外市場での売上高 (H24:17,678千円→H25:25,812千円→H26:21,889千円) ⇒ジャパンハラルエキスポを通して国内での取引先が増（5社） ＜商品開発＞ - 通年販売できるスイーツ（いもパ）販売 ＜観光客や工場見学者等への販売強化＞ - 直営売店の飲食・売り場スペースを拡張し、工場視察の観光客等の満足度向上を図った。 ⇒売店での売上額 (H24:4,124千円→H25:→10,853千円→H26:11,515千円)
22 (株)フードプランを中心とした農山村6次産業化の推進 《仁淀川町》 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。	＜施設規模の拡大＞ - 設備投資にかかる事業計画策定 (H25.26) - 産業振興アドバイザー招へい8回 - 県産業振興補助ステップアップ事業 1,633千円 ＜販路拡大・商品開発＞ - 販路拡大 - 四国の量販店や関西のデパート・高質系量販店への営業活動 - 商品開発 - 農商工等連携事業計画の認定を受けて新商品開発に取り組んだ - 四国中小機構アドバイザーの活用 ＜野菜供給体制の強化＞ - 県内を始め各産地との供給体制の確立	＜施設規模の拡大＞ - 設備投資に向けた経営分析と事業計画づくりを行った。 ＜販路拡大・商品開発＞ - 営業努力により取引先が拡大 - 端野菜を活用した新商品を開発 - ドレッシングの開発10品 - しょうが焼きのタレを開発し、自社カット野菜とのセットで販売 - カット野菜の新ブランド「TABLE*VEGI」を開発し、新パッケージにより販売 ⇒中山間地域の雇用に大きく貢献（雇用者総数59人（H27.7）） ⇒販売額の増加 H22：3.2億円→H26：4.4億円 ＜県内での野菜供給体制の強化＞ - 大根：越知町、グリーンリーフ：香南市

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	
冷菓等の販売額 4.47億円 (H22:3.75億 円)	(H27年度末見込) 4.05億円 (直近の実績) 3.75億円(H26年 度末)	A-	販売先である生協、量販店、コンビニエンスストア等とは安定した取引が行われているが、冷菓はシーズン商品であり、季節や天候に左右される国内販売を海外での販売でカバーしていく戦略で取り組んでいる。 また、「仁淀ブルー」の認知度向上や、仁淀川地域観光協議会の旅行会社へのセールス活動によって工場視察に訪れる観光客が増え、直営売店とともに観光の立ち寄り処として仁淀川流域観光の推進に大きく貢献している。 H26年度には産振総合補助金を活用し、生産設備の整備や、工場視察用の窓と階段の設置及び直営売店施設の充実等を図った。これにより商品発送作業等にかかるコスト削減や海外での販路開拓につながり、直営売店の売上高(H27.4～6月:約780万円)も前年同期比216%と大きく売上を伸ばしている。今後、補助金導入の成果として売上高の増や仁淀川流域への誘客が大いに期待できる。 <課題> H26年夏の天候不順により販売額が目標を下回った。冷菓はシーズン商品のため季節や天候に左右されない通年販売できる商品開発と販売を行ったが、ヒット商品には至っていない。今後とも消費者ニーズに合った新たな商品開発が必要である。	・国内外での販路拡大 ・海外市場進出のための商談会等への出展 ・ハラル認証を生かした販売戦略の実践 ・四季を問わず販売できる商品の開発及び販路拡大 ・直営売店や工場を仁淀川流域の観光拠点施設としてツアー客など観光客の満足度向上
(株)フードプランの販売額 4.0億円 (H19:2.2億円) (H22:3.2億円)	(H27年度末見込) 4.8億円 (直近の実績) 4.4億円(H26年度 末)	A+	自社ブランドの開発や新たな販路の拡大等の営業努力により取引先が拡大し、販売額を伸ばしており、地元の雇用にも大きく貢献している。 一方で、ここ数年カット野菜の需要が増加傾向にあり新たな取引のニーズはあるものの、現施設の加工能力が限界に達し商機を活かせない状況となっている。 H26年度に産振補助金ステップアップ事業の活用により作成した事業計画に基づき施設整備に向けた協議を進めている。 <課題> ステップアップ事業による調査結果では、現施設は老朽化が進み、あと2年の操業が限度との報告があり、H28年度中の施設整備が必要。	・施設整備に向け、経営コンサルタントのアドバイスも得ながら財源対策と設備仕様等、関係者の協議を進める。また、仁淀川町においても、町の総合戦略に(株)フードプランの取り組みを位置付けて支援を行う方針 ・販路拡大、商品開発について、作成した事業計画に基づいて実行 ・野菜供給体制において、農業生産部門の立ち上げが検討されており、農業振興部の支援も得て実行

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
23 売れる商品づくりによる地産外商の推進 《佐川町》 佐川町において、地元民間企業の商品の販売促進や、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。	＜製乳施設整備＞ ・吉本乳業が中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業を活用（H26） ＜地乳加工施設整備＞ ・黒岩じるしが、国の6次産業化サポートセンターアドバイザーを活用（H25） ＜加工品生産及び販売促進体制づくり＞ ・さかわの地乳プロジェクト推進会議において、加工品開発や販促活動について協議 ・高知県畜産アドバイザーの活用 2回（H26.27） ・さかわの地乳まつりの開催（H27.9.12予定） ＜地元農産物等を使った加工品の開発販売＞ ・佐川ものづくり支援事業補助金（H26） 1,941千円	＜製乳施設整備＞ ・ボイラー設備の増設を行ったことで、牛乳殺菌処理効率が向上 ＜地乳加工施設整備＞ ・経営戦略企画書を策定し、加工場整備の協議を進めている。 ＜加工品生産及び販売促進体制づくり＞ ・地乳の商標管理のため「さかわの地乳商品の認定要綱」を策定 ⇒25品目をちちちブランドに認定 ・さかわの地乳まつり（H27.9.12開催）が次につながるものとなるよう、アドバイザーから助言を得た。 ＜地元農産物等を使った加工品の開発販売＞ ・さかわの地乳認定シールや販促グッズを作成し配付。地乳アイス新商品開発1品
24 企業進出による雇用の増と地元企業の活性化 《日高村》 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。	＜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＞ ・役場庁内プロジェクト会議の開催 ・村内企業訪問 ・村内企業意見交換会の開催	＜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＞ ・村内企業意見交換会に清水工業団地5社が参加
25 地元企業の活性化（芋菓子加工販売拡大事業） 《日高村》 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。	＜自社ブランド製品（芋菓子）の新製品開発と販路拡大＞ ・「芋屋金次郎日本橋店」を出店（H25）	＜自社ブランド製品（芋菓子）の新製品開発と販路拡大＞ ・「芋屋金次郎日本橋店」をオープン（H26.3）揚げたて芋けんぴの販売で顧客増により売上が大きく伸びた。 ⇒芋屋金次郎部門の売上高 - H24:386,146千円 →H25:437,000千円 →H26:727,000千円 ・大月町芋づくり等産地化育成協議会からのさつま芋仕入量 - H24:388t →H25:370t →H26:400t ⇒耕作放棄地解消による生産者の所得増

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
生乳出荷量の拡大 480 t (H21: 240 t) (H22: 260 t)	(H27年度末見込) 340 t (直近の実績) 333.3 t (H26年度末)	A-	地乳プロジェクトと銘打って地域ブランド「さかわの地乳」を立ち上げ、地乳を使ったプリンやアイスクリーム、パン等の新商品が開発され、町内外の直販所等で販売されている。また、牛乳についても県内外の量販店との取引が広がっている。 <課題> さらに地乳ブランドを向上させるためには、酪農家の顔が見える取り組みとし、佐川ならではの地乳のネームバリューを上げることが必要	・高知県畜産アドバイザーでもある農産物流通コンサルタントの助言等を得て、酪農家と吉本乳業とのコラボによる「さかわの地乳」の打ち出しを行い、地乳のブランド力向上を目指す。
支援企業数 2社 (H21: 1社) (H22: 1社)	(H27年度末見込) 3社 (直近の実績) 1社 (H26年度末)	A+	渋谷食品㈱の「芋屋金次郎」部門の生産拡大や村内へ誘致した㈱エスエスのペット用木質系排泄処理剤製造事業を地域アクションプランとして位置付け、産業振興推進総合支援事業費補助金による施設整備等を支援した。 渋谷食品㈱は産地（大月町）と連携した生産及び松山、東京などへの出店による販売が好調で芋屋金次郎ブランドの認知度も高まっている。㈱エスエスについてもOEM先のアース・パイオケミカル㈱が求める生産量に近い状況まで増加している。この他、㈱進和技研の工場増築に伴う固定資産税に対しても村が減免制度を設けるなど、創業や規模拡大など企業に応じた支援メニューを講じている。	・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
食品加工新規部門の 販売額 4.5億円 (H21: 2.0億円) (H23: 3.2億円)	(H27年度末見込) 10.9億円 (直近の実績) 7.3億円 (H26年度末)	A+	松山市への出店に続いて、コレド室町（東京日本橋）への出店（H26.3）が好調で、売上に大きく貢献するなど経営状況は良好である。大月町からの仕入れ量も増加しており、生産者の所得の増加にも大きく寄与している。	・県外直営店舗の増設

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
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） 《日高村》 木質系のネコ砂製造事業に取り組む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。	＜ペット用木質系排泄物処理剤の新商品の開発と販売促進＞ ・ネコ砂製造の原料であるつなぎ剤の価格高騰により生産調整（H24.7～10） ・OEM先であるアース・バイオケミカル（株）から要望のあった原料・製品をストックする倉庫（村所有）の供用開始（H26.6） ・OEM先との連携	＜ペット用木質系排泄物処理剤の新商品の開発と販売促進＞ ・生産体制が日産320～350ケースで稼働している。 ⇒販売額 H24:23,799千円 →H25:22,267千円 →H26:44,774千円
27 直販市の機能強化（生産・出荷の拡大及び観光情報発信等）による地域の活性化 《日高村》 直販市「さんさん市」を拠点として整備し、周辺の観光資源と連携した活用を図ること、日下川調整池周辺での観光振興につなげる。	＜直販市の機能強化及び観光情報の発信＞ ・さんさん市施設整備計画策定（H24） ・産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業）1,000千円 ・産業振興アドバイザー招へい10回 ・日高村総合発信拠点施設整備検討委員会にて運営体制等を検討（H25） ・農産物加工施設の改修、特産品づくり（H26） ・さんさん市施設拡充整備（観光情報発信コーナー、喫茶店、厨房・イートインコーナー新設） ・産業振興推進総合支援事業費補助金50,000千円 ・公営により駅長（支配人）を採用（H26.7） ・運営母体となる第三セクターを設立し、「村の駅ひだか」をオープン（H26.11） ・駐車スペース拡大により47台分を確保（村事業）	＜直販市の機能強化及び観光情報の発信＞ ・来場者数 ・レジ通過人数 H26.11～H27.3:76,452人 ⇒直販市売上高（H26.11～H27.3）：77,131千円
28 「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進 《仁淀川地域全域》 仁淀川流域の多様な自然や生活文化等の地域資源を基にして旅行商品化を進め、交流人口の拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川をブランドとして観光PRに活用するとともに、地域産品に仁淀川ロゴマーク用いて販売促進を図るなど、観光と他産業を組み合わせた観光産業化を推進する。	＜「奇跡の清流仁淀川」ブランドを活かした観光・物販情報の発信＞ ・仁淀川地域観光協議会の情報発信事業等広域観光推進事業費補助金 H24:1,654千円 H25:1,696千円 H26:2,937千円 ・ホームページ（H26.7.15リニューアル）やツイッター等のインターネットツール、デジタルサイネージ（JR松山駅・JR高松駅・エミフルMASAKIにて写真家高橋宣之氏の動画放映）、パンフレット・マップ（個人・エージェント向け）による情報発信を実施 ＜観光客の誘致＞ ・旅行商品及び観光資源等のプロモーション活動（中四国の中小エージェント訪問）と商品化に向けたサポート ・「仁淀川ひな回廊」の開催 ＜観光資源の旅行商品化＞ ・着地型観光旅行商品の造成 ・観光磨き上げに関するサポート ＜物産品開発と販売促進＞ ・広島、岡山、愛媛の量販店等に出展し物販・観光PRを実施 ＜仁淀川地域観光協議会の安定した運営に向けた取組＞ ・中長期計画の策定（H26）	・ツアー企画数 ・ツアー催行本数 ・ツアー客数 H24:86本 →H25:122本 →H26:112本 H24:110本 →H25:149本 →H26:164本 ⇒エージェントへのセールス活動やサポートによって実現したツアーによる流域への誘客数 H24:2,477人 →H25:3,660人 →H26:4,153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	
ペット用木質系排泄物処理剤の販売額 9,000万円 (H23: 450万円)	(H27年度末見込) 7,901万円 (直近の実績) 4,477万円 (H26年度末)	A	事業開始時点での危機的な状況を脱して、OEM先のアース・バイオケミカル(株)への販売額がやっと上向きになってきた。一時期、材料であるオガ粉の調達難により生産量を落としたが、新たに調達先も確保したことで日産350ケースの安定した生産体制を維持しており、今後、販売額の増が見込まれる。 <課題> アース・バイオケミカル(株)の販促による製品の売上向上や製造コスト削減の継続した取り組みが重要である。	・海外への輸出拡大を含むOEM先の販売促進と連動した安定的な製造 ・(株)エスエスの全体の経営についてフォローアップ
施設での販売額等 103,200千円 (H23: 59,126千円)	(H27年度末見込) 160,000千円 (直近の実績) 77,131千円 (H26.11~H27.3)	A+	「村の駅ひだか」としてリニューアルオープンし、特産品のトマトをはじめとする地域ならではの商品を前面に出した売り場づくりや地域住民のための毎日買えるワンストップ店舗づくりに取り組んでいる。オープン以降 (H26.11~H27.3) の売上が77,131千円と好調で、H27年度に入っても月平均18,420千円の売上で推移しており、生産者の生産意欲や技術の向上にもつながり、今後、目標額を大きく上回る売り上げが期待できる。また、施設内に「村の案内所ひだか」が併設されたことで、観光をはじめとする日高村の情報発信機能が充実し、日高村の魅力を十分にPRできるようになった。今後、さらなる交流人口の増が見込まれる。 <課題> 直販市での継続した集客のため、時期や時間帯での野菜類の品薄や加工食品の充実に向け、出荷部会との連携強化や新たな加工品づくりに取り組む必要がある。	・商品の集荷体制の確立 ・継続した品揃えの充実 ・特産品生産者（生活改善グループ）の高齢化に伴う後継者づくり ・日高村の情報発信拠点として確立
仁淀川地域観光協議会関連のツアー客数 730人 (年10%アップ) (H23: 500人)	(H27年度末見込) 3,000人 (直近の実績) 4,153人 (H26年度末)	A+	H22.11月に仁淀川地域観光協議会の設立以降、流域の観光施設や観光資源にマッチした旅行会社（主に中四国）を中心にセールスやサポートを行い、実現したツアーによる流域への誘客数は、年々実績を伸ばしている。また、旅行会社のパンフレット掲載、HP、ブログ、FB、観光物産展の開催など、一般旅行者に向けた観光情報の発信事業にも取り組んできた。H27.3月には、広域観光の推進及び協議会の安定した運営を目指して「中長期計画」を策定し、毎月幹事会を開催し、中長期計画の実践に向け取り組んでいる。 <課題> ツアーのアテンドや旅行会社へのセールスに向ける人役が不足してきている。仁淀川地域へのさらなる誘客を図るためには、旅行会社や観光客の多様なニーズに対応できる旅行商品の企画、商品化が必要であるが現状では十分に対応できていない。また、「仁淀ブルー」などメディア等によって全国発信されているが、全国的には観光地としての認知度は低く、観光客の受入体制（宿泊・食の施設、大型バス、施設のキャパ、土産・特産品）の整備も十分ではない。これら課題への対応や中長期計画の実践には、協議会の体制強化と流域市町村や観光関係団体等のさらなる連携強化が不可欠である。	・中長期計画に基づき、運営財源の確保、組織運営の連携・強化、事務局体制の強化、法人化の検討等を実践 ・協議会プロパー職員の増強によるセールスや旅行会社の商品化サポートを強化（企画員1名増（H27.10月予定）） ・「仁淀ブルー」「奇跡の清流」をキャッチフレーズとした知名度向上
公共関連宿泊施設での宿泊者数 56,000人 (H19: 52,156人) (H22: 52,902人) 主要観光施設の入込数140,000人 (H19: 136,380人) (H22: 135,029人)	(H27年度末見込) 33,000人 (直近の実績) 32,439人 (H26年度末) (H27年度末見込) 140,000人 (直近の実績) 131,622人 (H26年度末)	B A+		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
29 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 《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村、津野町、梶原町》 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。	＜「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組＞ ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当課長会2回（H24） ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会担当者会3回（H24） ・仁淀川・四国カルストジオパーク推進協議会総会1回（H24） ・第3回日本ジオパーク全国大会（室戸市）への参加（H24） ・先進地聞き取り調査（室戸ジオパーク）（H24）	＜「世界ジオパーク」の認証に向けた広域的な取組＞ ・ジオサイトの選定 ・地図作成の検討を行い原案作成
30 交流施設の整備による新居地区の活性化 《土佐市》 土佐市の新たな地域振興の拠点、地域情報発信基地として「観光交流センター」（仮称）を整備し、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。	・観光交流施設及び避難施設建設にかかる社会資本整備総合交付金の補助申請 ・特定非営利活動法人新居を元気にする会設立（H26.12） ・観光交流施設の運営委員会の開催 ・工事着手（H27.2）	・社会資本整備総合交付金（所管：国土交通省）を活用した観光交流施設の工事着手（H27.2月）
31 体験型観光・食観光の推進 《土佐市》 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によって滞在時間の延長を図り、宿泊を伴う滞在型観光につなげる。	・体験型観光モニターツアーの実施 ・「とさあるく。」による高岡まちあるきの実施 ・体験プログラムのパンフレット「とさしづレミア体験」の作成 ・ホエールウォッチング体験の実施 ・クルージング体験の実施（H26～） ・五色ノ浜の横浪メランジュPRパンフレット作成 ・観光拠点等整備事業費補助金（110千円） ・宇佐地区における食の旅行商品化事業（地域観光課事業）の実施 ・アドバイザー招へい10回（H26） ・宇佐地区における体験型観光メニューの開発 ・産業振興アドバイザー招へい8回（H26、H27）	・ホエールウォッチング体験者数:2,326人 ・高岡まちあるき体験者数:52人 ⇒体験型観光メニューの確立2件（「とさあるく。」による高岡まちあるき、クルージング）

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	
ジオサイトへの入込 客数 5,000人	(H27年度末見込) — (直近の実績) —	B	佐川地質館や地質の専門家がいることから、佐川町が事務局となって協議会を運営し、世界ジオを目指して活動して、ジオ資源を調査・整理した。 <課題> その後、協議会活動は休止しており、その成果の活用を検討している。	調整・整理した地質資源は広域観光のコンテンツとして活用する方向
—	(H27年度末見込) — (直近の実績) —	—	社会資本整備総合交付金（所管：国土交通省）を活用して観光交流施設（H28.3月完成予定）を建設中であり、施設運営組織の体制づくりや施設の活用策等について、土佐市、地域おこし協力隊及びNPO法人等による運営委員会において協議を重ねている。 <課題> NPO組織は高齢化が進んでおり、事業の従事者となる人材が不足しているため、地域おこし協力隊が中心となって交流施設の運営に携わっていかなければならない。施設の1階、2階のそれぞれの活用方法等について具体的にどのような姿を目指すのか関係者が主体となった協議と方針決定が課題となっている。	・施設運営組織の体制づくり ・施設活用策の検討と実践
—	(H27年度末見込) — (直近の実績) —	—	既存の体験メニュー（ホエールウォッチング・クルージング：ホエールウォッチング協会、高岡まちあるき：土佐市観光style）は、各事業者の主体的な活動により運営しており仁淀川地域観光協議会のツアーコースにもなっている。特にクルージングについてはH26年度に商品化され、旅行会社から好評を得ている。 一方で、産振アドバイザー事業を導入した宇佐地区全体での体験型観光メニューの開発についても今後、協議を進め実践に向け取り組みを進めていく。 <課題> ホエールウォッチング協会ではホエールウォッチング・クルージングとメニューが2つとなったことから事務局スタッフの高齢化もあって対応が難しくなっている。 宇佐地区は以前から観光振興策を考え、実践してきたが、一過性のイベントで終わってきており、メンバーが意欲を持って企画し、継続して取り組むことが必要。	・ホエールウォッチング協会事務局機能の見直し ・宇佐地区観光活性化PTによる3つのテーマ①釣り②お遍路③しおかぜ公園の活用策の検討と実践

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
32 体験型観光の推進と地域資源を活かした特産品づくり 《いの町》 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。また、宿泊施設の少ない流域において、観光客が地域にお金を落とす仕組みとしての地域素材を活かした名物やお土産品の開発を行う。 「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。	・体験型観光客の受け入れ体制の強化 カヌー、バーベキューセット（H24） 観光拠点等整備事業費補助金 819千円 ・カヌー関連用品（ウエットスーツ）、バーベキュー関連用品（グリル他）（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 2,297千円 ・紙の博物館及びにこにこ館のトイレ改修（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 1,259千円 ・まちなみガイド研修 ・サイクリングの仕組みづくり ・カヌーの受入体制強化（春・秋の寒い時期の利用客やファミリー層にも対応できるウエットスーツ等の整備による利用客増） ・観光ボランティア組織づくり ・「グリーンパークほどの」の活用策検討 ・イベントの開催（H24～26） いの町紙のこいのぼり、グリーンパークほどの梅もぎ体験、仁淀川国際水切り大会、仁淀川神楽と鮎と酒に酔う ・いの町グリーンツーリズム研究会、仁淀川地域観光協議会等と連携した体験メニューの開発 ・紙の博物館といの町商工会が連携した「紙のまち博覧会」の開催（H26）	・にこにこBBQの販売（H24～） ⇒利用人数 H24:824人 →H25:2,342人 →H26:2,126人 ・カヌー・ラフティングの魅力（女子向けウェア等の充実、事業者の増、新たな体験メニュー（SUP）の販売）が向上し利用客増につながった。 ⇒利用人数 H25:2,649人→H26:2,752人 ・まちなみガイドの増（1名→2名） ⇒参加人数 H25:85人→H26:502人 ・体験ガイドリストの作成 ・旅行商品「高知県ロングステイプラン」の販売 ・「紙のまち博覧会」の開催（H26.10/11～12/14） 来場者数：延べ7,462人 ⇒紙の博物館を核とした中心市街地活性化プロジェクトのメンバーの連携意識が高まり、継続開催が決定
33 山岳資源を活用した交流人口の拡大 《いの町》 「木の香温泉」を拠点とし、他の観光施設と連携して四国山地の地理的条件を活かした高地トレーニングや、山岳資源を活用した体験メニューの開発により体験型観光を推進し、交流人口の拡大を図る。	＜観光施設と連携した体験型観光の推進＞ ・山岳マップ（いのナビnew version）配布（県内、愛媛県・香川県） ・春のUFOラインウォーキングツアー、瓶ヶ森ハイキングツアー、東黒森ハイキングツアー、平家平ハイキングツアーの実施 ・高橋宣之氏「山岳写真スライド&トークショー」「山岳写真展」開催 ＜新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化（ダム・冬期資源）＞ ・冬山ツアーの実施（H24） ・四季の変化を活用した新しい体験メニューの開発 産業振興アドバイザー招へい 2回（H25） ＜集客に向けての観光施設の検討と整備＞ ・本川地区の未使用観光施設の整備方針案及び有効なPR方法・集客計画案の作成 産業振興アドバイザー招へい 5回（H26）	・ウォーキング・ハイキングツアーの実施 ⇒城西館による春・秋UFOラインウォーキングツアー（H26:129人） ⇒あけぼの弁当の売上増 ・冬山体験メニュー「本川スノーパーク」の開催 ⇒来場者：837人（3日間） 好評につき継続開催が決定

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
体験受入数 7,220人 (H25: 6,642人)	(H27年度末見込) 7,220人 (直近の実績) 6,938人 (H26年度末)	A+	新しいメニューのカヌー・ラフティング、にこにこBBQは好調であるが、H26年度は台風・大雨の影響で来客のピークとなる夏場の利用者数は大きなダメージを受けた。 いの町観光協会が中心となって体験メニューの開発を進め、H26年度にはいの町グリーンツーリズム研究会、仁淀川地域観光協議会等と連携して移住をテーマにした「田舎暮らし体験のロングステイ」企画が商品化された。 また、体験型観光及び地域資源を活かしたイベントに合わせ土佐和紙などの特産品を一体的にPRすることにより、いの町に誘客し地域にお金を落とす仕組みの試行として「紙のまち博覧会」を開催し、H27年度も継続して開催することが決定している。	・既存の体験メニューの人材育成と実施体制の強化 ・新たな体験メニューの開発 ・地域資源を活かした特産品の開発 ・紙の博物館のリニューアル (H28) ・観光客が地域にお金を落とす仕組みとして「紙のまち博覧会」の定着
体験料収入 23,807千円 (H25: 17,885千円)	(H27年度末見込) 23,807千円 (直近の実績) 23,129千円 (H26年度末)	A+	<課題> 紙の博物館や土佐和紙工芸村への誘客が頭打ち状態であり、施設の魅力化や誘客の新たな視点が求められている。	
いの町内の公共施設の利用者数 500,000人 (10%アップ) (H22: 約450,000人)	(H27年度末見込) 440,000人 (直近の実績) 437,000人 (H26年度末)	B		
道の駅木の香・山荘しらすの利用者数 57,000人 (H26: 55,482人)	(H27年度末見込) 58,000人 (直近の実績) 55,482人 (H26年末)	A+	ウォーキングのモニターツアーが好評だったことから、H26年度から城西館がUFOラインウォーキングと、東黒森ハイキングツアーを商品化し、定期的で開催するようになった。それに伴い、あけぼの弁当の売上増にもつながった。 H24年度から実施した冬山ツアーは完成に至っていないが、H27.2月に冬山体験として開催した本川スノーパークは3日間で837人の来場があり、継続した開催が決定している。 また、H26年度産振アドバイザー事業では、①観光客のニーズに合った観光施設の活用、②「観光と防災の拠点」としての視点、③山岳観光のスポットとして西日本でも最も魅力あるエリアを活かすことなどについて検討した。まずはできることから始めようと「木の根ふれあいの森」管理人や地域おこし協力隊が本川地区の自然や山登りなどの情報発信（ブログ）をスタートさせた。	・商品化に向けた資源の掘り起こし ・体験メニュー等の商品化 ・体験メニューの売り込み先の確保 ・山荘しらす、道の駅木の香を観光情報発信拠点として活用
本川地区の公共施設利用者数 71,000人 (5%アップ) (H22: 67,600人)	(H27年度末見込) 59,000人 (直近の実績) 56,052人 (H26年末)	B	<課題> 落石による林道の通行止めの影響や夏場の天候不順によって利用者数が伸び悩んでいる。 山荘しらすや道の駅木の香の修繕などハード整備の実現には時間を要する。	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
34 観光情報の一元化とおもてなし観光の推進 《仁淀川町》 仁淀川町において、情報発信の強化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。	＜観光情報の一元化、おもてなし観光の推進＞ ・ひょうたん桜公園整備（H24） ・観光拠点等整備事業費補助金 999千円 ・長坂山山小屋整備、公式ガイドブック作成（H24） ・観光資源魅力向上事業 1,696千円 ・産業振興アドバイザーの招へい 3回（H25） ・仁淀川町商工会への観光コーディネーターの配置等により、情報の一元化と観光協会設立に取り組んだ。 ＜観光ガイドの養成＞ ・観光アドバイザーによるガイド研修 2回（H24） ・仁淀川町の観光を考える会による観光ガイド研修1回（H26）	＜観光情報の一元化、おもてなし観光の推進＞ ・観光拠点の整備やガイドブック作成により、観光客への情報発信が進んだ。 ・仁淀川町観光ホームページ開設（H24.10.15） ・仁淀川町観光協会設立（H27.4） ・中津渓谷周辺の観光資源活用検討のため町の観光ビジョンを作成 ＜観光ガイドの養成＞ 観光ガイド養成によりガイド要員が定着、おもてなしメニューの企画も進み始めた。 ⇒ガイド数7名 ⇒ツアー数H25：5ツアー、H26：2ツアー
35 歴史的風致維持向上計画の推進 《佐川町》 「文教のまち」佐川町において、シンボリック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、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、観光資源としての充実を図る。	＜一体的な歴史的風致の形成＞ ・歴史まちづくり整備（H25） ・県観光拠点等整備補助金22,843千円 ・さかわ観光協会の設立（H25） ・まち歩き観光ガイドの養成（H25.26） ・産業振興アドバイザー招へい6回 ・佐川町観光推進のための仕組みづくり（H26） ・産業振興アドバイザー招へい6回	＜一体的な歴史的風致の形成＞ ・牧野富太郎生家を復元した牧野富太郎ふるさと館や浜口邸の改修整備、江戸時代の私塾名教館の移築整備により、歴史的建造物が立ち並び町並みが整備が進んだ。 ・まち歩きガイド養成研修受講者延べ74人 ・まち歩きガイド実践者の増加6人→15人 ・まち歩きガイド台本のブラッシュアップ ⇒まち歩き観光ガイド利用者数 H24：1,339人→H26：4,585人
36 越知町の総合的な観光推進と地場産品の販売促進 《越知町》 情報発信機能と物販機能を持った、「越知町観光物産館おち駅」を拠点に越知町における観光振興と物産販売体制の強化を図る。また、地域の様々な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。	＜観光物産館おち駅の利用者拡大のための取組の実施＞ ・町の支援によりPOSシステムを導入 ・物販部門の経営改善（H25） ・産業振興アドバイザーの招へい4回 ・物販部門の情報発信（H26） ・産業振興アドバイザーの招へい2回 ＜横倉山等を活用した体験型観光のメニュー開発＞ ・横倉山の案内人養成 ・産業振興アドバイザー3回（H25） ・観光協会主催の養成研修 ＜継続的なラフティング・インストラクターの養成及び団体向けメニューの開発＞ ・仁淀川体験型観光資源魅力向上（H24.25） ・観光資源魅力向上事業 - H24：142千円、H25：228千円 ・一人乗りカヌーの購入、ツアーガイドの養成及び通年の仁淀川の活用を検討 ・高知工科大学への委託により体験型観光拠点施設整備調査を実施	＜観光物産館おち駅の利用者拡大のための取組の実施＞ ・POSシステムを整備したことで、商品管理や生産者へのメール配信による品不足の解消につながった。 ⇒おち駅での販売額H24：59,557千円 →H26：65,567千円 ＜横倉山等を活用した体験型観光のメニュー開発＞ ・横倉山案内人養成講座を20名が受講（H26） ＜継続的なラフティング・インストラクターの養成及び団体向けメニューの開発＞ ・カヌーラフトインストラクター7人 ⇒カヌー利用者数 H24：282人→H26：439人 ラフティング利用者数 H24：530人→H26：711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	
ガイド養成人数 20人	(H27年度末見込) 7人 (直近の実績) 7人 (H26年度末)	A-	地域において個々に観光ガイドの活動が定着し、地域の観光資源を売り出そうという機運も高まった。町の公式ガイドブックを活用して、広く県内外に広報して誘客を進めている。 H27年4月に仁淀川町観光協会が設立され、関係機関との連携による観光情報の発信やおもてなし体制の整備に向け、少ないスタッフで模索中。	・町の観光振興を、これまでの役場主導から仁淀川町観光協会と地域の動きにシフト ・産振アドバイザーの活用や地域観光協議会との連携により、観光協会の活動の方向性を検討
実施ツアー数 50ツアー	(H27年度末見込) 10ツアー (直近の実績) 2ツアー (H26年度末)	A-	<課題> ・個々の動きを束ねる組織や情報発信の仕組みづくり ・観光協会を中心に、関係機関の役割分担や取り組みの方向性の再検討が必要	
歴史的風致地区への入込客数 10,000人	(H27年度末見込) 15,000人 (直近の実績) 15,000人 (H26年度末)	A+	佐川町による歴史的町並みの整備が進むとともに、産振アドバイザー事業の活用によりまち歩きガイドの充実強化が図られた。H25年度にさかわ観光協会が設置され、H27年4月には全国公募により事務局長が配属されたことで、関係機関の連携が進む等ソフト面も整備され、おもてなしの体制が整ってきた。また、仁淀川地域観光協議会による団体客の誘致も成果を上げており、佐川を訪れる観光客は大きく増加している。	酒蔵の保存・活用など歴史的な町並みのハード整備に加えて、佐川町、さかわ観光協会、地域づくり団体が一体となった観光客の受入を進める。
施設での販売額 6,000万円 (H22: 5,600万円)	(H27年度末見込) 7,100万円 (直近の実績) 6,557万円 (H26年度末)	A+	・物産販売では、関係者による毎月の売上向上の検討をはじめ、POSシステムの活用により販売情報を解析した生産者への情報提供や、ミニフェアの開催による売上拡大の取り組みなどにより、町内容を中心に関客を獲得し販売実績が上がっている。また、H27年2月から始まった越知町のふるさと納税の返礼品として、町内の農産物が好評で、おち駅の販売額アップにも貢献している。	・次のステージでは、おち駅の物産販売と体験型観光の取組を分割し、それぞれ体制を強化することで成果を挙げる。
体験メニューの造成 6メニュー	(H27年度末見込) - (直近の実績) -	B	・産振アドバイザーの招へい等により横倉山案内人養成講座を開催し、エコツーリズムに視点を置いた体験メニューづくりの土台として、横倉山の植物や地質といった自然や歴史的資源を調査・整理した。	・物産販売の来客者数の減少について分析し、産振アドバイザーの招へい等により対応策を検討
案内人の養成数 6人	(H27年度末見込) - (直近の実績) -	B	・ラフティングインストラクターは継続して養成を行っている。シーズン中の天候に左右されるが、利用者は伸びている。	・体験型観光の推進については、越知町が現在検討を進めているアウトドア事業の推進と歩調を合わせた整理を行う。また、H27年度に産振アドバイザーの招へい等により、新たなメニューと仕組みづくりに取り組む。
ラフティング・インストラクター数 8人 (H23: 6人)	(H27年度末見込) 7人 (直近の実績) 7人 (H26年度末)	A-	<課題> ・おち駅の物産販売において、H26年度の後半から来客者数が減少 ・地域資源を活かした体験型観光のメニューの充実や、人材育成等おもてなしの体制整備が必要	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
37 屋形船を活用した拠点施設の整備による交流人口の増と地域の活性化 《日高村》 仁淀川エリアでの新たな観光振興につながる屋形船の運行開始に合わせて船の発着場周辺を整備することで、集客力のアップを図り、観光振興につなげる。	＜屋形船の運行に向けた取組＞ ＜物産販売施設等の拠点整備＞ ・屋形船拠点整備計画策定委員会の立ち上げ（H24） ・仁淀川漁協との協定締結（H24） ・観光拠点整備計画の策定（H24） 観光拠点等整備事業費補助金 524千円 ・公衆トイレ整備（H26 村事業） ・屋形船乗り場周辺の遊歩道整備（H26） 観光拠点等整備事業費補助金 2,000千円 ・集客対策 - 産業振興アドバイザー招へい 5回（H27予定）	・屋形船運航開始（H24.5月～ ※1隻運航、H25.5月～3隻運航） ⇒乗船者数 H24:1,785人 →H25:3,277人 →H26:3,261人
38 国宝を活用した観光資源の整備による交流人口の増と地域の活性化 《日高村》 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観光資源の整備を図ることで、小村神社周辺エリアでの交流人口を拡大し、観光振興につなげる。	＜国宝（大刀）レプリカや展示スペースの整備＞ ・国宝レプリカの展示施設及び展示ケースの設計（H24） 観光拠点等整備事業費補助金（382千円） ・重要文化財の木造菩薩面レプリカ作製	・「村の駅ひだか」内にH26.11月から国宝に指定された大刀（レプリカ）を展示している。（新図書館完成後に移設の予定）（H26）

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	
乗船者数 4,500人 (H24:1,785人) (H25:3,277人)	(H27年度末見込) 3,100人 (直近の実績) 3,261人 (H26年度末)	A-	乗船者数は平成24年度(11か月)が1,785人、平成25年度は3,277人と順調に数字を伸ばしてきたが、平成26年度は台風や天候不順の影響により、3,261人と前年度を下回る結果となった。 屋形船発着場周辺の環境整備や4隻運行の実施などハード面においては、団体ツアー客にも対応できる体制が整ってきた。 現在は、屋形船を訪れる大半が県外観光客であるが、今後、インバウンド観光の推進に伴う外国人観光客の増加も見込まれる。 <課題> 屋形船遊覧中のアナウンスや待合所でのサービス、また、雨天時の代替メニューの開発や冬期における集客対策、認知度アップのための情報発信などソフト面での整備が追いついていない状況である。今後、インバウンド観光の推進に伴い、外国人観光客を含む乗船客の満足度アップに向けての検討を早急に行い、実践に向けて取り組んでいく必要がある。	・雨天時の代替メニューの造成や冬期における集客対策 ・屋形船船内及び待合所のおもてなしの充実や、他の観光資源との連携 ・情報発信の充実による集客力アップ ・4隻運航に向けて準備中(H27/大型バスへの対応が可能に。)
体験型観光での入込客数 23,500人 (H22:7,834人)	(H27年度末見込) 11,700人 (直近の実績) 11,500人 (H26年度末)	A-		
体験型観光での入込客数 23,500人 (H22:7,834人)	(H27年度末見込) 11,700人 (直近の実績) 11,500人 (H26年度末)	A-	「村の駅ひだか」のオープンに合わせ施設内に国宝レプリカを展示しており、観光客等の目に触れる機会が多くなった。 <課題> 国宝レプリカが観光資源として十分に活用できていない。小村神社への誘導も不十分である。	・日高村の観光や文化の資源として、他の観光メニューとのコラボなど活用方法等を検討

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	具体的な取り組み	具体的な成果
1 地域基幹園芸品目の生産振興と農家の所得向上 《須崎市、中土佐町、津野町》 まとまりのある園芸産地づくりを推進するなどして収量・品質の向上に努める。同時に、消費者からの安全・安心の要望に応えるために環境保全型農業を推進し、産地のこだわりを「見える化」した販売に対応してエコシステム栽培品目の増加に取り組むことなどにより、販売額の維持・増加を目指す。あわせて、重油価格等の資材高騰に対応するなどして経営内容の改善を進めることにより農家の所得向上に取り組む、産地の安定的な発展を目指す。	＜収量・品質向上対策＞ ・学び教養会場による栽培技術や経営分析診断の指導（H24～） ＜生産コスト低減対策＞ ・多層被覆や変温管理、重油代替加温機（ヒートポンプエアコン）の導入による省エネ対策の推進（H24～） ＜環境保全型農業の推進＞ ・環境制御技術の現地実証（H25～） ・IPM技術の推進：主要8品目で取り組み、シシトウ、キュウリの現地実証圃を設置（H24～） ＜流通・販売上の課題＞ ・くろしお版GAPの推進（H24～）	＜収量・品質向上対策＞ ・主幹品目の収量・品質の向上による、販売額の増加 ⇒ミョウガ販売額 58.6億円（H26園芸年度） ＜生産コスト低減対策＞ ・重油代替加温機（ヒートポンプエアコン）が、ミョウガ等高温性の品目を中心に導入された。 ⇒ヒートポンプエアコンの導入（H24～H26） 939台（うちミョウガ 833台） ＜環境保全型農業の推進＞ ・ハウス内環境制御への関心が高まり、環境測定機器が導入された。 ⇒環境制御機器導入台数 38台（H26） ・シシトウ栽培では100%の農家で天敵が導入され農薬使用量の低減につながった。また、キュウリでも天敵の有効性が認められ、IPM技術の導入が始まった。 ＜流通・販売上の課題＞ ・くろしお版GAP点検シートがほぼ定着した。 ⇒提出率（H26園芸年度） ミョウガ：92%、キュウリ：100%、シシトウ：100%、ピーマン：100%、ニラ：68%
2 中山間地域での持続可能な農林業経営の確立 《枋原町、津野町》 園芸基幹品目において、平坦地域と遜色ない所得を得る生産規模の確保、栽培技術向上、有利販売の取組を推進する。また、安定的な所得を得る複合経営（農業、林業、直販所出荷、農林産物加工を含む）を確立し、地域内への波及を図る。	＜基幹品目の生産安定＞ ・中山間地域での所得向上のための複合経営の推進。（H24～） H24～26：現地検討会等（66回） 実証圃等設置（23カ所） 個別巡回指導等（319回） ・農協間連携によるユズ栽培が進み、新植園からの出荷量が増大した。（H25） ＜複合経営（個人経営、協業経営）の確立と地域への波及＞ ・「こうち型集落営農」の推進（H24～）	＜基幹品目の生産安定＞ ・中山間地域での新たな産地化、所得の確保の可能性がでてきた。 ⇒主要品目売上の約6割を占める園芸基幹5品目では、H24年度から4年間で17名が新規就農した。 ＜複合経営（個人経営、協業経営）の確立と地域への波及＞ ・「協業型施設園芸」の経営が始まり、安定生産が実施されつつある。 参考（年度：売上額） 22：56千万円 23：51千万円 24：45千万円 25：50千万円 26：54千万円

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	
主要農産物販売額 ミョウガ 60億円 (H19 : 47.2億円) (H23 : 52.9億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 58.6億円 (H26園 芸年度)	A	当初、目標に設定した平成27年度目標値56.8億円を上回る販売となり、60億円に上方修正した。 学び教え会場の設定により、より良い栽培管理方法、ヒートポンプエアコンによる燃油経費削減技術、環境制御による増収技術、天敵を用いたIPM技術等、経費の削減と安定生産・増収技術が速やかに共有された。ミョウガは、栽培技術の向上、栽培面積の増加などで、平成26園芸年度生産量は3,419tと過去最高になった。27園芸年度7月末までの販売額は、順調に推移しており、前年並みの販売額である。 〈課題〉 ・新規就農者や後継者の確保と育成 ・環境制御技術の向上やIPM等による栽培の安定・増収 ・ヒートポンプエアコン等を活用したコスト削減技術の推進、普及	・新規就農者への継続指導 ・学び教えあう場や実証ほを活用した環境制御技術・IPM技術の向上・普及 ・ヒートポンプエアコン利用マニュアルの策定等生産コスト低減策の推進
農協取扱主要品目売上5.9億円 (H19: 6.1億円) (H22: 5.6億円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 5.4億円 (H26年度末)	B	平成22年度は園芸基幹品目の生産量が多く、かつ販売単価が高かったため、売上は翌年度から減少したが、最も低下したH24年度から徐々に上昇傾向にある。売上の最も大きなミョウガ栽培や新品目の甘長トウガラシへの作目転換等を行い、売上増となっている。 また、ミョウガ栽培を経営の核とした複合経営農家が栽培技術の向上による収量の増加を図り、当初の目標5戸を上回る6戸の農家において、安定的な所得を得ることができた。 〈課題〉 ・中山間地域の持続可能な農業経営推進 ・園芸以外の地域主要品目及び補完品目の維持 ・新規就農者の確保及び担い手の育成	・新規就農者の確保、育成並びに基幹品目の中核的農家育成など担い手対策に取り組む
所得400万円以上の 農家数 5戸 (H22: 1戸)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 6戸 (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
3 基幹品目等の維持・発展による地域農業の活性化 《中土佐町、四万十町》 農業の基幹品目及び推進品目等の維持発展のために、農業者と関係機関が一体となって、収量・品質の向上、経営改善、環境保全型農業の推進などに取り組む。	＜栽培技術の向上による高品質・安定生産技術の普及＞ ・「学び教え合う場」の開催（ミョウガ、ピーマン、ニラ、ショウガ）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。 ・目標収量達成率 - H24：4品目、53回、73% - H25：4品目、46回、76% - H26：4品目、71回、84% ・産業振興アドバイザー招へい2回（H26） ・主食用米にこまるPT会議の開催（H26）4回 ＜環境保全型農業の推進＞ ・環境制御技術の現地実証（H25～27） ニラにおいて、炭酸ガス施用実証試験およびLED電照試験ハウスを設置した。 ・天敵利用農家率 (ピーマン) (ミョウガ) - H24：68% 98% - H25：41% 63% - H26：78% 97% ＜生産コスト低減対策＞（H24～27） ・木質バイオマスボイラーの木質ペレットの供給および詰まりによる失火対策など、生産者や関係団体との協議を行った。 ・ヒートポンプ導入台数 - キュウリ 7戸 リキュウソウ 1戸 - ユリ 3戸 ミョウガ 4戸 ＜新規就農者の育成・確保及び農家の経営安定＞（H21～27） ・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。 ・レンタルハウス事業等の導入 - H21：102百万円 - H22：57百万円 - H23：133百万円 - H24：100百万円 - H25：123百万円 - H26：71百万円	＜栽培技術の向上による高品質・安定生産技術の普及＞ ・ミョウガなど基幹品目の販売額増加、新規就農者の確保やレンタルハウス事業等による施設整備など、産地の維持・発展が図られ、地域農業の活性化に繋がった。ニラでは収量向上や雇用、担い手対策など産地課題の解決に向けた取組がすすめられた。 ⇒目標収量達成率（園芸年度） - H22：75%、H23：76%、 - H24：55%、H25：76%、 - H26：75%、 ⇒ニラ販売額9億円（H27見込） ・にこまるの品質向上と県外への出荷開始 ⇒ブランド化による「JA四万十にこまる」の首都圏米穀店への販売300袋（9t） ＜環境保全型農業の推進＞ ・環境制御技術の現地実証 2年間、炭酸ガス施用およびLED電照の両試験で増収する好結果が得られ、県環境制御導入加速化事業によりニラの農家6戸、1.3Ha他で炭酸ガス発生装置が導入された。 JA部会での4品目（ピーマン、キュウリ、ミョウガ、露地ショウガ）でエコシステム認証出荷を維持している。 ＜生産コスト低減対策＞ ・ヒートポンプ導入農家の温度データを解析し、効率的な活用法を提示、普及させた。 ＜新規就農者の確保育成・確保及び農家の経営安定＞ ・関係機関と連携した取組により97名の新規就農者を確保できた。 - H21：19名、H22：9名、 - H23：11名、H24：9名、 - H25：20名、H26：29名
4 JA土佐くろしおが担う地域農業の活性化 《須崎市、中土佐町、津野町》 JA 出資農業生産法人を設立し、農作業受託等による地域の農業者の作業軽減及び農地の維持等を図る。 また、「くろしお市」「みのり市」の2つの直販所を移転統合、拡充して、地域農産物や地元食材を活かした惣菜、加工品の販売を行い、農業者の所得向上を目指す。	＜JA出資農業生産法人の設立及び施設・機械等の整備＞ ・検討会 3回（H26） ・水稲作業受託組織との意見交換会 1回（H26） ＜農産物直販所の整備＞ ・検討会 17回（H26） ・県外直販所調査 1回（H26） ・直販所整備 産業振興総合支援事業費補助金 H27：50,000千円（予定）	＜JA出資農業生産法人の設立及び施設・機械等の整備＞ ・株式会社「土佐くろしお村営みのり」設立（H27） ⇒米の耕作を受託する仕組みが構築できた。 ＜農産物直販所の整備＞ ・新たな直販所の設置、運営による農業者の所得向上に向けた取組意欲が高まった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
主要農産物販売額二 ラ 10億円 (H22: 8億円)	(H27年園芸年度見 込) 9億円 (直近の実績) 8.4億円 (H26園芸 年度末)	A-	二ラのH22年とH26年を比較すると、出荷量は104%、単価は99%のため販売額は104%となり、目標に対し微増に留まっている。 一方、産地構造では、農家数は減少している(90戸から79戸(87.8%))。平均面積が拡大(28.0→30.6a/戸(109.2%))したことにより、作付面積は微減(25.2→24.2Ha(96.0%))に留まっている。 また、収量増加対策として、高単価時期への作型誘導、そぐり作業不足に対応した機械導入、CO2技術導入などにより、目標に向けて確実に課題解決が実践されている。 さらに、新規就農者も毎年着実に増加している。 〈課題〉 ・環境制御技術の確立や品質向上のための栽培技術の確立 ・雇用対策や新規就農者の確保に向けた整備など	・二ラおよびミョウガでの環境制御技術の確立および普及 ・主食用米にこまるのさらなる品質向上のための栽培技術の確立 ・各品目、各生産者における適正な規模拡大、作業の機械化および雇用対策 ・Uターン、Iターンおよび企業参入等、多様な新規就農者の確保に向けた整備 ・新規就農者の定着のための技術および経営指導
新たな作業受託組織 設立 1社 (H25: 0社)	(H27年度末見込) 1社 (直近の実績) — (H26年度末)	A+	新たな作業受託組織が設立され、JAとして耕作放棄地防止に取組む体制が整った。 〈課題〉 ・農産業受託用機械、施設の整備。 ・新たな農産物直販所の整備と事業計画の実践、目標達成。	・作業受託用機械、施設の計画的な整備による円滑な事業実施と受託面積の拡大 ・直販所の運営安定のための体制整備、人材育成

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
5 津野山牛のブランド化 《栲原町、津野町》 津野山地域（津野町・栲原町）の子牛生産から肥育の地域一貫経営を確立し、地域内外で精肉や肉の加工食品を販売することで、「津野山牛」の認知度をアップし、生産頭数増、飼育者増等に繋げる。	〈基本戦略策定〉 ・産振アドバイザーを活用しキャトルステーションの経営について指導助言を受けた。（H25） ・生産性向上検討会の開催（H26） ・キャトルステーション（生後90日までの子牛を肥育する施設）への預託（H25～26） 〈販売戦略〉 ・船戸加工所「満天の星」において津野山牛の商品化（総菜・アンテナショップのレストランメニュー）（H24～） ・津野山牛ブランド化戦略会議の開催（H24～）	〈基本戦略策定〉 ・産振アドバイザーから、飼育規模、飼育体系等の経営計画が提案された。 ・飼養管理技術・衛生管理技術の向上が図られた。 ⇒キャトルステーションへの預託により、夏場に園芸作物の栽培を組み合わせた複合経営が実現した。 〈販売戦略〉 ・「津野山牛」が津野町アンテナショップのレストランメニューとして商品化された。（H24～） ⇒津野山牛の認知度向上につながった。
6 葉にんにくを活用した加工食品の生産・販売の拡大 《須崎市》 須崎市浦ノ内地区産の葉にんにく、国産の麦味噌、白味噌を使用したぬたを生産しており、東京の料亭やホテルなどに販売している。今後、契約農家等での増産を行い、新商品の開発に取り組むとともに販路の拡大を行う。	〈生産の拡大〉 ・冷凍機等整備 産業振興総合支援事業費補助金 H25：2,111千円 〈販路拡大及び須崎市内での販売拡大〉 ・展示商談会への参加 33件（H26～H27.5月末） ・試食・相談会への参加 14件（H26～H27.5月末） ・新商品の開発（H26～H27）	〈生産の拡大〉 ・冷凍庫等必要機器の整備により、生産体制の強化充実を図ることができた。 ⇒新規雇用の創出（H25～H27見込） 6名（うち長期3名、短期3名） 〈販路拡大及び須崎市内での販売拡大〉 ・新規取扱先の開拓 37件（H25～H27） ⇒売上額の増加 H25：2,000千円 → H26：5,719千円 ・高知県地場産業大賞地場産業奨励賞を受賞（H26）
7 大野見米のブランド化 《中土佐町》 四万十川の豊かな自然条件を活用して生産される大野見米のブランド化をキーワードとして、まとまりのある生産・販売体制を構築し、消費者に選ばれる米産地づくりを推進する。	〈生産組織の充実、生産の拡大〉 ・大野見米のブランド化（H21～26） ・おおのみエコロジーファーマーズ（旧：大野見産米エコ研究会）の特別栽培米への取組、会員自ら対面販売や販売促進活動及び消費者等との交流活動を実施 ・組織・生産体制づくり（H22～26） ・研究会組織の立ち上げ、執行委員体制6名の確立、テキストの作成、ホームページの立ち上げ・更新を行えた。 ・栽培技術の確立（H21～26） ・特別栽培米歴の作成、実証等により、品質の標準化に取り組んだ。 〈高付加価値米の販売拡大〉 ・PR、販売活動（H23～26）	〈生産組織の充実、生産の拡大〉 ・ブランド化への取組が進んでおり、今後まとまりのある生産・販売体制を構築し、大野見地域の活性化に繋げていく。 ・組織・生産体制づくり ⇒ホームページアクセス数（H26） 5,810回 〈高付加価値米の販売拡大〉 ・新米フェスタ、ふるさと祭り、企業へのセット販売、社員食堂や地元大正市場での利用、ネット販売等で、ブランド米として高単価にもかかわらず販売量が年々増加している。 ・小中学校や県立大学との交流活動等が行え、大野見地域の活性化に繋がっている。 ⇒教育現場との交流活動（H26） 170名 ・マスコミ等でも活動等が取り上げられ、知名度が上がりつつある。 ・どぶろく特区に向けた動きが始まった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
地域牛の頭数 230頭 (H22:203頭)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 203頭 (H26年度末)	A—	H25年度は、増殖育成センターで肥育する地域牛の頭数が221頭、地域牛の占有割合30%と順調に推移したものの、H26年度は、子牛の市場価格の高騰により、出荷した頭数分の子牛を確保できない状況が続いており、地域牛の頭数は増加していない状況にある。 一方、津野山牛のブランド化に向けては、津野町アンテナショップのレストランメニューにおいて、津野山牛として商品化されたことで、認知度向上につながった。	・津野山牛のブランド化に向けた検討
増殖育成センターにおける地域牛占有割合 40% (H22:18%)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 27% (H26年度末)	A—	〈課題〉 ・子牛価格の高騰により地域牛が確保できていない ・キャトルステーションにおいて、マイコプラズマ病が集団発生したため、H26.11月から閉鎖中で、利用再開が未定	
売上額 20,000千円 (H25見込み 5,000千円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 5,719千円 (H26年度末)	A—	「葉にんにくのたれ」の商品のよさは、量販店のバイヤーなどから高い評価を得ている。冷凍商品であることから取引先の確保に苦労したが、現在は、継続的な営業活動により、少しずつ販売先も増えてきているほか、広報にも力を入れており、認知度の高まりによる今後の売上増が期待される。 〈課題〉 ・「葉にんにくのたれ」の取引先の確保	・展示商談会等への参加による取引先の開拓 ・顧客ニーズを踏まえた、新規商品の開発及び販路開拓 ・メディア等を活用した積極的な広報活動
エコ米販売量 20t (H22:618kg) (H23: 1,048kg)	(H27年度末見込) 20 t (直近の実績) 8.1 t (H26年度末)	A+	大野見米のブランド化に向けた販路拡大、イメージづくりやPRのための消費者等との交流活動が積極的に企画、実践され、毎年着実に販売量が増加している。 また、ブランド米としての認知度も上昇している。 〈課題〉 生産量の確保や販路の拡大が課題	・更なる会員の増加に伴う生産量の確保 ・イベントなどを通じた販路拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
8 栲原産キジ肉の生産・販売の拡大 《栲原町》 栲原町内で生産されているキジの品質向上等のために飼育環境の改善を行い、飲食店や百貨店等への販路拡大の取組を行うとともに町内飲食店での消費の向上を図る。 また、生産者の所得の向上を図り、後継者の育成を行う。	＜品質の向上と出荷体制の強化＞ ・産業振興アドバイザーの招へい 1 回 (H25) エサにミネラル液を投入した飼育を行った。(H25～) ・加工施設整備 (H27) 産業振興推進総合支援事業費補助金 H27: 2,419 千円 (予定) ＜販路開拓・地元でのキジ肉消費向上＞ ・熟成研究等 (H25) 産業振興推進総合支援事業費補助金 (ステップアップ事業) H25: 746 千円 ・町内飲食店でのキジ肉を使用したメニューの提供を開始した。(H26～)	＜品質の向上と出荷体制の強化＞ ⇒1 雉の死亡率の減少 (約 1 割減少) 2 固体重量が増えた (約 10%) 3 糞等の匂いの減少に効果があった。 ＜販路開拓・地元でのキジ肉消費向上＞ ・熟成肉では、うまみ、やわらかさ等が向上した。 ・多くの新聞、テレビ等に取り上げてもらい認知度が向上した。 ⇒町内飲食店での雉肉の消費が増加 H25: 雉肉販売額 約 68 万円 → H26: 162 万円
9 つの茶販売戦略 《津野町》 「つの茶」の一番茶としての品質向上により単価アップを目指すとともに、「つの茶」を原材料とした多様な茶商品の開発・加工・流通・販売といった 6 次化により、地域ブランド力を高め、農家の所得向上につなげる。	＜生産体制、販売体制の強化＞ (H24～) ・(株)満天の星でほうじ茶を使ったスイーツの開発 ・(株)満天の星、JA 津野山による積極的な販促・外商活動の展開 ・生産組合での供給体制の確立 (H24) ・工業技術センターの協力によりペットボトル茶 2 種類 (緑茶・ほうじ茶) 開発 (H25～26) ・緊急雇用事業導入 (H24～26) ・産業振興アドバイザー招へい 3 回 (H25) ・かぶせ茶の試験圃場設置、かぶせ茶のパウダー化・商品開発 (H26～) ・つの茶販売戦略検討会 (H25～) ・茶生産組合・JA 津野山・行政による「つの茶販売戦略」策定 (H25) ＜茶生産組合の再編・茶工場等整備＞ ・葉山・東津野茶生産組合の組織再編協議 (H26) ・茶工場高度化、茶製品製造機器等整備 (クリーンルーム・予冷庫・充填機) 強い農業づくり交付金 29,171 千円 産業振興推進総合支援事業補助金 50,000 千円 (H27 予定)	＜生産体制、販売体制の強化＞ ・満天の星・JA 津野山による 1 番茶 ¥3,500、2 番茶 ¥1,500 以上の荒茶買取が実現、存続が危ぶまれた 2 番茶の刈取りが継続できている。 H22: 茶販売額 65,720 千円 → H26: 51,062 千円 ・茶製品が (株) 満天の星、JA 津野山で増えている。 ⇒JA 津野山: 雇用の創出 (H24～27 見込) 1 名 (長期) ⇒・(株) 満天の星 (茶スイーツ) H27: 12 種類 ・JA 津野山 茶製品ラインナップ H22: 3 種類 → H26: 47 種類 (参考) 茶製品 (JA) の売り上げ H22: 5,552 千円 → H26: 13,596 千円 ＜茶生産組合の再編・茶工場等整備＞ ・茶工場統一の合意形成 (加工統一)

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 30,000千円 (H24 : 10,869千円)	(H27年度末見込) 17,750千円 (直近の実績) 12,800千円 (H26 年度末)	A-	生産方法については、ミネラル液を与えたことで、ひなの生存率向上、肥育における1個体の体重増による生量増が図られた。 新規組合員が1名増加し、新たな担い手の確保がされている。 販売については、町や地元商工会との連携により、町内飲食店での取扱が増えており、認知度が高まっている。 〈課題〉 ・後継者の確保 ・熟成肉による付加価値を高めた販売	・H27年度に肉熟成用の恒温高湿庫、冷凍庫を導入予定 ・飼育羽数の増加 ・雉肉の熟成による付加価値の向上
茶販売額 69,000千円 (H22 : 65,720千円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 51,062千円 (H26 年度末)	B	生産者の高齢化や担い手不足、茶単価の低迷等により茶販売額は未達成となっているものの、茶製品の種類やラインナップが増え、荒茶(原料)販売から、茶製品の販売(6次化)にシフトしており、平成27年度の強い農業づくり交付金並びに産業振興推進総合補助金の活用による茶工場の高度化、茶製品製造機器等の整備により、その動きが加速するものと期待される。 〈課題〉 ・ペットボトルの台頭により、急須でお茶を飲む文化自体が廃れている ・鹿児島県等の早期出荷・大規模茶園が茶市場の主産地となり、荒茶取引価格が低迷 ・生産農家の高齢化が進み、後継者がいないことから、放棄茶園が増加 ・改植、台切が進まず、茶畑面積当たりの収量自体が減少、品質が低下	・27年度、茶工場の高度化、茶製品製造機器等の整備により、荒茶の品質向上による単価アップ、茶製品の販売拡大による荒茶販売額の拡大 ・J A津野山、(株)満天の星の6次化並びに地産地商外商の取り組みの強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
10 集落営農組織のステップアップの推進 《四万十町》 集落営農組織の農地の集積や法人化、組織の経営安定等、集落営農組織のステップアップに向けた取組を推進し、農地を守り次世代に継承できる集落営農組織への発展を目指す。	＜研究会組織の設立と法人化等の研究＞ - 研究会組織の研修会（7回） - 関係機関の勉強会・検討会（44回） - 既存集落営農組織対象の研修会（18回） - 先進事例調査（3回） ＜法人等組織の設立＞ - リーダー打合せ、情報提供（51回） - 集落の意向把握、アンケート（4回） - 先進事例調査（5回） - 検討会（41回） - 設立総会（1回×5組織） ＜所得の向上による経営の安定＞ - 法人役員会、総会（35回） - 法人リーダー打合せ、情報提供（117回） - 法人栽培技術研修会、検討会（38回） - 法人先進事例調査（3回） - 法人後継者・担い手への情報提供・意向聞き取り（8回） - 法人対象の研修会（6回） - 法人事例発表、視察受け入れ（8回） - 集落営農・拠点ビジネス支援事業による法人の機械・施設の整備 - 産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金の導入（1法人1人）	＜研究会組織の設立と法人化等の研究＞ - 関係機関の連携活動として、研究会組織（H24協業経営研究会設立）や高南地域集落営農組織代表者連絡会等への働きかけを増やした。（H23：2～3回/年→H26：6～8回/年） ⇒関係機関の連携活動に位置付け、適期（7月、9月、12月、2月）に研修会や先進事例調査を実施でき、課題解決に向けた情報提供・問題提起・目指す姿の提示ができた。 ＜法人等組織の設立＞ - 法人が増加 H23：1法人→H27：6法人 （H25年度1法人設立、H26年度2法人設立、H27年度2法人設立） ⇒農地を守り次世代に継承できる集落営農組織が6組織になった。（5組織増加） ＜所得の向上による経営の安定＞ - 法人経営安定のための基盤確立が進んだ。（法人常時従事者 H23：3人→11人、法人機械・施設整備補助22件） ⇒当期純利益達成法人2法人（H25までに設立した2法人のうち）
11 直売所・農家レストランを核とした「地消地産」の推進 《四万十町》 JA四万十「みどり市」産直コーナー等への野菜の安定供給や販売拡大を図ると共に、「みどり市」の移転、農家レストランの開業を行い、地消地産による地域の農業者の所得向上を目指す。	＜野菜等の栽培推進＞ （H26～H27） - 農業塾の開催（15回） - 地産地消PT会の開催（6回） - 野菜栽培講習会（23回） ⇒参加者数 H25：延べ288人 →H26：延べ363人 - 野菜栽培現地巡回指導（18回） - 加工研修会（9回） ＜販売の多面化＞ - 農業創造セミナー（スタートアップ）（応用実践コース（6回））参加 - おはようこうち「さんしんGO」放送（5/18） - 農家レストラン研修会（6回） - 直売所先進地調査（3回） ＜みどり市・農家レストランの建設・運営＞ - 産業振興アドバイザー招へい 1回（H24）、2回（H27） - ステップアップ事業実施（H25） - 産振補助金（H25：総事業費111百万円、内県補助50百万円） - みどり市総会（毎年1回） - みどり市の運営に係る検討会（11回） - みどり市の運営に係る講演会（1回） - 手づくりキッチンの運営に係る検討（34回）	＜野菜等の栽培推進＞ - 野菜栽培等講習会 生産履歴記入（農薬の適正使用等）に対する農家の意識が高まった（H25）。 また、産直での販売額が伸びた。 ⇒産直コーナー販売金額 H25：140.6百万円 →H26：149.8百万円 ＜販売の多面化＞ - 基本コンセプト策定 - 農業創造セミナー（スタートアップ）23人、（応用実践コース）各5人参加（H25） - 農家レストラン研修4：参加者延べ76人 - JA四万十管内「おいしいものコンテスト」で惣菜コーナー担当グループが優勝（H25） - 惣菜コーナーでの新商品の販売が定期的に実施され始めた。（H25） ⇒手づくりキッチン販売額 H26：30百万円 ＜みどり市・農家レストランの建設・運営＞ - みどり市リニューアルオープン（H26.4） - みどり市の運営検討会：延べ参加者36人 - みどり市の運営講演会：延べ参加者33人 - 手づくりキッチンの運営検討：延べ参加者145人 ⇒みどり市会員数 H25：394人 →H26：399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	
法人化等組織数 4組織 (H22:1組織)	(H27年度末見込) 6組織 (直近の実績) 5組織 (H26.6末時点)	A+	農業を取り巻く環境変化が大きく、農業者の危機意識に應えることで、目標を超えて集落営農の法人設立が進んだ。 設立後は、水稻生産の傍ら、法人所得を確保していくために、各法人役員が経営者として努力していくことが求められる。 〈課題〉 各法人の課題に対する活動支援	アクションプランを実行していくなかで各法人への活動支援を実施。
産直コーナーの販売金額 180百万円 (H22:159百万円)	(H27年度末見込) 160百万円 (直近の実績) 149.8百万円 (H26年度末)	A-	ここ数年の干ばつや低温・長雨などの影響により、産直の販売額は目標を下回っている。産振アドバイザー制度を活用し、(品目を絞った)生産から販売までの一貫した取組みやPOPの工夫など販売額向上に向け積極的な取り組みがなされている。 手づくりキッチンスタッフ体制やレシピの見直しで目標以上の販売額で推移している。 〈課題〉 生産者へ委託する品目や出荷時期など、より具体的な品種や作型を含めた組織的な栽培技術指導	・産直コーナーで販売する農産物の計画的な生産体制の充実強化 ・商品ラベルやPOPの工夫による販売促進 ・手づくりキッチンでの新商品の開発や品数やメニューの充実
手づくりキッチンの販売金額 26百万円	(H27年度末見込) 30百万円 (直近の実績) 30百万円 (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
12 四万十町地産外商の推進 《四万十町》 中山間地域の小規模・高齢農家の農業振興を図るため、大正・十和地区を中心に市場で要望のある農林水産物の生産・集出荷加工流通販売体制を江師農林水産加工場を拠点に構築し、農林水産業者の所得向上及び地域活性化を目指す。	〈農林産物の生産供給体制の強化〉 H22に加工施設の完成により、加工品の生産や野菜の出荷に取り組んできたが、経営者の不在による経営悪化を受け、関係者での協議を開始（H25） ・経営計画の作成 資金繰り表の作成により経費の見える化作業を行い、収支見込みの検証を行いながら運営が行える体制を作った。 ・高知県中小企業中央会による経営の助言を受け、生産を強化 〈流通販売体制の確立と拡大〉 （H26） ・販路開拓、営業活動：12回 〈商品の高付加価値化〉 町内の農林水産物を総菜や冷凍食品の原料として1.5次加工、販売に取り組んだ。	〈農林産物の生産供給体制の強化〉 ・協力生産者数は、平成21年度22軒から25年度当初で47軒に増加 ・専門家による経営指導を受け、有望作物へ転換 〈流通販売体制の確立と拡大〉 ・新規取引：県内県外各2事業者
13 四万十町のこだわり野菜を使った加工品の生産販売による地域活性化 《四万十町》 四万十町の農薬や化学肥料を使わずこだわりの野菜を持って栽培した野菜を利用して、価値を最大限に活用した加工品の開発と販売拡大を行い、農家所得の向上と地域雇用の確保、農業の担い手づくりなど地域の活性化を図る。	〈安定した農産物・加工品の生産供給体制づくり〉 ・ジンジャーシロップの生産 ・農業研修生の受け入れ（H22～26） 〈新商品開発と販売拡大〉（H22～26） ・野菜・加工品の取引先は、順調に拡大するとともに、経営の安定化を図るため、土佐MBA（商人塾）を受講した。	〈安定した農産物・加工品の生産供給体制づくり〉 ・従業員は、当初の4名（H25）から13名（H26）に拡大 ・県内外からの研修生を長期・短期で受け入れており、町内外で農業等に従事するなど5名の定住に繋がった。 〈新商品開発と販売拡大〉 ・商品開発数4品
14 四万十の栗再生プロジェクト 《四万十町》 北幡地域で生産される栗の産地力強化に向け、民間直営農場や作業受託組織の育成等、新たな担い手による生産拡大と増産に対応できる集荷施設の整備などを行い、安定的な加工商品の生産と需要の拡大を図り、中山間地域の活性化を目指す。	〈生産拡大〉（H24～27） ・四万十の栗再生プロジェクト推進協議会（5回開催）による取り組み推進 ・「特選栗」認定制度の見直し（H26）と栗部会への推進 ・JA高知はた四万十の栗振興大会（3回、H25～） ・剪定講習会（3回）、新改植講習会（1回）、特選栗の剪定モデル園の整備（H27）並びに個別巡回指導 〈担い手育成〉（H24～27） ・先進地の剪定師養成派遣研修の実施等 ・「しまんと新一次産業（株）」の下津井栗園に作業道（L=2,930m）を整備した（H25）うち農業確立総合支援事業補助金2,219千円）。 〈販路開拓・施設整備〉（H24～27） ・道の駅とおわの敷地内に、カフェを併設した加工場を整備し、商品開発や販路開拓に取り組んだ（産業振興推進総合支援事業費補助金18,400千円）。	〈生産拡大（H24～27）〉 ・栗産地構造改革計画の見直し（H26） ・「四万十の栗」地域団体商標申請（H27） ・栗技術チーム会設立（H27） ⇒「特選栗」栽培認定者（～H27累計）23経営体 ・JA高知はた大正・十和栗部会とJA高知はた西土佐栗部会の栽培技術等交流（参加者延べ44名、～H26） ・植栽苗木数（14,204本、～H27累計） ⇒新改植面積（34.5Ha 累計） 〈担い手育成〉（H24～27） ・主要な担い手となる「しまんと新一次産業（株）」が設立された（H24）。 ・目指す栽培技術が産地で共有でき、生産者に剪定技術の改善点の理解が進んでいる。 ・「しまんと新一次産業（株）」が先進地（岐阜県）の栗栽培技術者（1名）を雇用（H26）。 ⇒「しまんと新一次産業（株）」新改植予定地の整地完了（H25、1.7Ha）。 〈販路開拓・施設整備〉 ・H26.4月「おちゃくりカフェ」オープン ⇒「おちゃくりカフェ」H26実績 来店者数10,897名、売上金額3,332万円 ⇒雇用創出 8人（H27.7現在）

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	
農林産物の生鮮加工 販売額 48,000千円 (H22: 約34,000 千円)	(H27年度末見込) 13,900千円 (直近の実績) 16,575千円 (H26 年度末)	B	生産及び加工の中心を担う人物が不在となった ことなどにより、H25頃から経営が悪化。 H26には、高知県中小企業組合中央会の指導及 び専門家の派遣を受け、経営改善及び生産を強 化。現在は、経営維持を最優先とし、経費削減 や生産品目の見直しなど経営改善に取り組んで いる。 〈課題〉 販売額の拡大を図るため、新たな生産品目の検 討や販売促進活動の強化が必要	引き続き経費削減や新たな生産品 目の検討などによる経営の改善
加工品及び野菜販売 額 17,000千円 (H21: 6,558千 円) (H22: 11,791千 円)	(H27年度末見込) 21,000千円 (直近の実績) 20,793千円 (H26 年度末)	A+	テレビや新聞等のメディアも活用し顧客を著実 に増やし、売上を伸ばすことで雇用を拡大して いる。 また、生産者自ら無農薬の野菜づくりの本を出 版し、地域内外に無農薬にこだわった野菜づく りを広めている。さらに、県内外の農業研修生 を受け入れ自立を支援するなど、人材育成や移 住促進にも貢献している。 〈課題〉 野菜の生産拡大及び労働力の確保	野菜の生産確保及び労働力など生 産体制の確保
原材料供給量 (JA集 荷量) 100t (H20: 59t) (H22: 56t)	(H27年度末見込) 18 t (直近の実績) 17t (H26年度末)	B	平成26年は台風11号による落果(被害面積 20ha、被害率20%)や8月～9月の日照不足 により収穫量が減少した。生産者の高齢化と園 地の老木化に加え、近年は栽培に悪影響を及ぼ すこのような気象が頻発しており、生産量が伸 びない要因となっている。「特選栗」の認定者 は23経営体体増加した。これらの認定者を核 に剪定の新技術を普及し、生産量の増加を図っ ている。また、担い手となる「しまんと新一次 産業」による新植苗2,041本(H24～26累 計)からの収穫がH27年には始まる見込み。 「おちゃくりカフェ」は、商品開発や販路開 発が進み、来店者数及び売上金額が順調に推移 し、8名の新規雇用が生まれている。 〈課題〉 北幡地域(西土佐、十和・大正)のまとまりが 弱く、「四万十の栗」を一体となって再生する ための生産から加工、流通販売の一元的な体制 が整っていない。	原材料供給量増加への仕組みは四 万十の栗再生プロジェクト推進協 議会によりほぼ整えることがで きたので、今後は、北幡地域の各 JA栗部会活動の中で「特選栗」 認定制度を推進することによる、 収量向上と集荷量の増加に取り組 む。 「おちゃくりカフェ」は、来店者 数と売上金額が順調に推移して おり、協議会として商品開発や販路 開拓
栗・茶加工品売上金 5,000万円 (H24 ; 1,000万円)	(H27年度末見込) 4,030万円 (直近の実績) 3,331万円 (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
15 滞在型市民農園等を活用した四万十町の移住を受け入れやすい風土づくり 《四万十町》 滞在型市民農園の機能強化やお試し移住施設の整備などを行い、窪川、大正、十和の3地域ごとに地域との交流を含めた受入体制を整えるとともに、移住希望者等のニーズに沿った支援策を実施し、四万十町全体で移住に繋がりやすい風土づくりを目指す。	〈施設整備〉 ・ クラインガルテン四万十の整備 社会資本整備総合交付金 H24：国20,288千円 移住促進事業費補助金 H24：県41,952千円 町31,352千円 〈移住定住に繋がる仕組みづくり〉 ・ ホームページでの情報発信、移住相談会や新聞広告でのPR、高速道路SAへパンフレットを置くなど情報発信 ・ お試し滞在施設の整備、運営：2軒 移住促進事業費補助金 H24：県2,264千円 町2,264千円 ・ 中間管理住宅の整備、運営：3軒 社会資本整備総合交付金 H26：国10,886千円 住宅耐震化促進事業費補助金 H26：県5,454千円 町6,071千円	〈施設整備〉 ・ 21年度にクラインガルテン四万十を整備し、22年4月に運営開始。24年度には、滞在型施設7棟増設とコミュニティ施設を整備し、機能拡充を図った。 ⇒クラインガルテン施設稼働率：95.6% (H24～H27年6月末時点) ⇒施設利用者のうち町内移住者数：2組 (H24～H27年6月末累計) 〈移住定住に繋がる仕組みづくり〉 ・ 役場に移住相談窓口を設置し、空家調査の実施やホームページでの情報発信、移住体験ツアーの実施、移住希望者への補助事業の創設、地域との協力づくりなどに取り組み、移住促進への支援策を強化している。 ⇒移住実績：59組110人(H24～H27年6月末累計) ⇒お試し滞在施設利用者数：24組、利用者のうち4組が町内移住。(H24～H27年6月末累計) ・ 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により、住民との交流が広がっている。
16 地域資源活用推進と加工場等の整備 《四万十町》 四万十町の地域資源を広く活用し付加価値を付けた加工品の開発と高品質で安定的な供給体制を確保できる拠点的な加工施設を整備し、農林水産業の所得の向上と雇用の確保に繋げる。	〈運営体制の構築〉 ・ 四万十町地域資源活用協議会(H23～24)を設置 協議会の中で地域資源活用事業計画書を作成(H25.3) ・ 四万十町6次産業化構想準備会の開催 「四万十町地域まるごと6次産業化構想」を協議し、新加工場の建設及び販売について検討(H25) ・ 地域資源の調査研究について高知大学と連携し、調査研究を開始。(H26)	〈運営体制の構築〉 ・ 農業大学校用地及び周辺施設を活用した農業経営モデルと加工施設の整備についての検討を行い、今後の方向性をとりまとめた。 ・ 研修会の開催等により、関係者への取組の浸透を図った。(H25) ・ 生産量日本一の生姜について高知大学との連携により成分分析や調査研究に取り組んでいる。また、その他の地域資源の掘り起こしを検討し新規作物として、大豆(枝豆)を選定し、H27年度は実験的に作付を行うこととしている。
17 四万十の生姜プロジェクト 《四万十町》 四万十町産生姜の生産、加工販売に関わる事業者等のネットワーク化を図り、関係機関と連携して「生姜生産量日本一のまち四万十町」の知名度をあげるとともに交流人口の拡大と地域活性化を目指す。	〈人材育成〉 ・ 「四万十生姜プロジェクト」を設立し、生産者や関係機関で組織する4つの部会(生産者部会、医食部会、広報戦略部会、調整部会)を立ち上げた。 〈商品開発〉 ・ 生姜関連商品の磨き上げ 産業振興アドバイザー招へい：3回 ・ しまんしょうがロゴの作成 〈情報発信〉 ・ 生姜収穫祭の開催：2回 (H25年1回、H26年1回)	・ 4つの部会(生産者部会、医食部会、広報戦略部会、調整部会)でネットワークの強化や取組の浸透を図った。 ・ 四万十町内施設で売り出す商品開発に取り組んだ。 ⇒商品開発数：3商品(生姜御膳、生姜会席プラン、豚しょうが焼丼) ・ しまんしょうがロゴを道の駅あぐり窪川の名札・名刺に使用することになった。 ・ 四万十町の生姜イベントについて、高知新聞やテレビに取り上げられるなどマスコミへの露出が高まってきた。 ・ 生姜収穫祭に向け、ポスター・チラシの配布やマスコミへの広報等に努めた。 ⇒生姜収穫祭イベント集客数 H25：2,330人 H26：1,715人 H27：2,000人(見込)

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	
施設稼働率 滞在型市民農園 90% (H22: 滞在型100%、 日帰型94%) (H23: 滞在型100%、 日帰型94%)	(H27年度末見込) 97.4% 滞在型:100% 日帰型:94% (直近の実績) 97.4% 滞在型:100% 日帰型:94%(H26 年度末)	A+	クラインガルテンは、開設以来高い稼働率を維持している。 また、移住相談窓口の強化や空家調査の実施、ホームページでの情報発信、お試し滞在住宅の整備、空家改修への補助等、移住希望者への支援策を充実させた。移住相談会にも積極的に参加し、四万十町のPRを行っており、役場窓口を通しての移住者は増加している。 〈課題〉 利用者や移住者を確保するための継続的かつ効果的な情報発信	・四万十町内の空家調査、空家改修事業の実施 ・移住定住の促進に繋がる仕組みづくり及び施設利用者に対する移住支援策の検討 ・役場内及び県移住促進課や移住コンシェルジュ等との連携を強化
移住者数 ※四万十町窓口を通して移住された方 15組	(H27年度末見込) 30組 (直近の実績) 17組(H26年度末)	A+		
		-	四万十町の地域資源を代表する生姜は、高知大学との連携により効能調査・成分分析、生姜料理・加工品調査研究に取り組んでおり、「No17四万十の生姜プロジェクト」とともに、その成果を活かした商品の開発などが期待できる。 また、その他の地域資源の掘り起こしを検討しており、関係機関と連携して市場調査を実施するなど取組を進めている。 〈課題〉 加工施設の機能や立地場所の検討及び新商品の開発	・加工施設の機能や立地場所など再検討
イベント集客数 5,000人	(H27年度末見込) 2,000人 (直近の実績) 1,715人(H26年度末)	A-	四万十町の生姜が高知新聞やテレビに取り上げられ、徐々にマスコミへの露出が高まっているが、十分な集客に繋がっていない。 商品開発については、イベント限定で発売した『生姜御膳』、松葉川温泉での秋限定『生姜会席プラン』、『豚しょうが焼丼』の3商品を開発して消費者から好評を得た。 また、プロジェクトのなかで高知大学との連携により成分分析・生姜を使った料理や活用法等の調査研究を実施していることから今後の取組の広がりが期待できる。	・他のアクションプラン(16.地域資源活用推進と加工場等の整備)との連携 ・効果的なイベントの開催及び新商品の開発による集客の増
商品開発数(プラン数及びアイテム数、商品提供数) 3	(H27年度末見込) 3商品 (直近の実績) 3商品(H26年度末)	A+	〈課題〉 ブランド化に向けた戦略的な取組やイベントなど集客に向けた効果的な取組	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
18 四万十のうまい豚プロジェクト 《四万十町》 豚肉と地元食材（米、野菜等）を活用した加工事業に取り組むとともに、直営の精肉店や飲食店を出店し、生産者自らが生産から販売までの一貫した事業を展開することで四万十町産豚のブランド化と雇用創出を目指す。	〈加工所及び直販所の建設、テナント出店〉 - 産業振興推進総合支援事業費補助金 H27：県50,000千円 〈その他〉 - 土佐まるごとビジネスアカデミー参加（H27予定）	〈加工所及び直販所の建設、テナント出店〉 - 加工所の建設（H28.3月完成予定） - 高知市内へのテナント出店場所の決定
19 「四万十ヒノキ」のブランド化を主体とした地域森林資源の有効活用 《中土佐町、四万十町》 四万十森林資源の高付加価値化を促進するため、広域で取り組む「四万十ヒノキ」の地域団体商標登録を目指すと共に、FSC・SGEC認証材の加工・販売の拡充、更には検討中の大型製材工場設置に向けた取組を推進する。	〈「四万十ヒノキ」の基準等の設定とブランド化に向けた実績づくりの推進〉 「四万十ヒノキ」の規格、基準の検討 - 四万十町森林組合においては、FSC認証材やSGEC材の取り扱いを行い、「四万十ヒノキ」の出荷を継続している。 「四万十ヒノキ」を利用した耐震シェルターの商品化を理事会で決定 〈FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開〉 - FSC等認証森林面積の拡大 - 県内外に外商の実施 〈大型製材工場設置に向けた取り組み強化とJAS認定工場の増設〉 - 地元事業者と計画を検討（H25）	〈「四万十ヒノキ」の基準等の設定とブランド化に向けた実績づくりの推進〉 「四万十ヒノキ」の規格、基準の協議実施 2回 - 製品売上高 4.0億円（26年度） - 認証材の売上高 8百万円（26年度） ⇒耐震シェルターの商品化を意思決定 〈FSC等認証森林の拡充とPR強化及び積極的な営業活動の展開〉 - 累計認証面積 6,678ha - 外商回数311回（県内168回：県外143回） 〈大型製材工場設置に向けた取り組み強化とJAS認定工場の増設〉 - 事業主体業者の工場設置などは難しい状況、また、ヒノキ製品の販売不振から計画を進められる状況ではないと判断されるため計画を中断

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	
		—	・産業振興推進総合支援補助金の採択（H27）を受け、加工所及び直販所、高知市内テナント店のオープンに向けた計画が進められている。 〈課題〉 商品の開発及びブランド化の向上	・高知市内へのテナント出店によるブランド化の向上及び売上の増加 ・土佐まるごとビジネスアカデミーの受講による社内の人材育成を行い、消費者にとって魅力ある商品の開発を目指す。
四万十ヒノキブランドの製品販売 原木 9,000m³ —	(H27年度末見込) — (直近の実績) 9,674m³ (H26年度末)	A+	原木生産、製品販売、FSC等認証森林面積の拡大は、計画量を上回る成果が見られる。一方で、FSC認証材製品の売上は、消費税増税等の影響もあり苦戦している。こうした中、四万十ヒノキブランドのロゴマークを作成し、四万十ヒノキブランドを確立するためのブランド規格や運用基準を検討中である。 〈課題〉 ・「四万十ヒノキ」ブランドの製品を販売する事業者が多数存在し、後発の「四万十ヒノキ」ブランドの立ち上げには、既存事業者との調整が不可欠 ・町内製材所は県産材利用が少なく、原木産地と関連づいた「四万十ヒノキ」ブランドには参加できない。 ・「四万十ヒノキ」ブランドでの販売は、協議会内では四万十町森林組合のみで、他の協議会メンバーの販売が行われていない。四万十町森林組合においてもラベリング販売は少ない。 ・「四万十ヒノキ」の販売量が原木販売の増大に直結していないため、原木生産と連携した販売戦略の検討が必要	・既存の「四万十ヒノキ」製品を販売する事業者との連携を進めるとともに、協議会メンバーの市町村、森林組合においても「四万十ヒノキ」ブランドでの販売の拡大を図る。 ・町内製材業者も参加可能な「四万十ヒノキ」販売方法の検討 ・「四万十ヒノキ」ブランド化が流域内の木材生産に直結できるトレーサビリティの検討 ・全国的な木材需要の低迷から大型製材工場の設置計画の見直し
四万十ヒノキブランドの製品販売 製品（総売上高） 2.7億円 —	(H27年度末見込) — (直近の実績) 4.0億円 (H26年度末)	A+		
FSC等認証森林面積 の拡充 5,700ha (H22 : 3,755ha)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 6,678ha (H26年度末)	A+		
FSC認証材製品売上 高 20百万円 (H22 : 11百万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 8百万円 (H26年度末)	B		
JAS認定工場 1社増設 —	(H27年度末見込) — (直近の実績) — (H26年度末)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
20 「1億円産業の復活」をスローガンとする津野山産原木シイタケの産地化の推進 《栲原町、津野町》 「大上厚シイタケ」を筆頭とする有望品目「原木乾シイタケ」を地域の特産品として磨き上げ、生産者の所得向上につなげることを目的として、生産者のスローガンである「1億円産業の復活」を実現するための方針・推進体制づくりや基幹生産者の育成や新規生産者の確保育成による担い手対策、商品力の向上や加工品開発、生産者と連携した営業活動による営業体制の強化と直販ルートの拡大、生産施設の増強や低コストで原木を確保する対策など生産基盤施設の整備を実施する。	＜産地化に向けた体制づくり・生産の担い手対策＞ ・H25.8月に椎茸生産部会の小部会に「産地会」を設置。 ＜営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓＞ ・販路開拓（H24～） 県内量販店への直販ルートが確立するとともに、県外大手百貨店や高級料理店との取引が開始。（H23～） 原発事故等の風評被害による取扱量及び価格の下落により販路拡大を図る取り組みを開始。 ・産業振興アドバイザーの招へい 2回（H25～H26） ・栲原町の栲原人の元気が出る補助金（H25） 都内レストランでのしいたけ試食会 ＜シイタケ生産・基盤施設の整備（ハード整備等）＞ ・産業振興総合支援事業費補助金 H23（繰越）： 9,552千円	＜産地化に向けた体制づくり・生産の担い手対策＞ ・今後の販路や生産についての意見交換が行われた。 ＜営業体制・商品力の強化と直販ルートの開拓＞ ・産業振興アドバイザーによりしいたけ料理講習会を開催（参加12名） ・外部からの意見を取り入れ、しいたけの利用方法に対する意識づけを行った。 ＜シイタケ生産・基盤施設の整備（ハード整備等）＞ ・H24年度に共同ホダ場を整備し、生産体制の増強が図られた。
21 県産竹材を活用した加工品づくりのための竹材の安定供給 《須崎市》 県内の竹製品製造業者に対して原材料である県産竹材を安定的に供給することにより地域産業の発展に貢献するとともに森林組合の収益の向上、雇用の創出による地域の活性化を図る。	＜機械設備の導入＞ ・産業振興推進総合支援事業費補助金 H25：9,119千円	＜機械設備の導入＞ ・バックホウ等機械設備の導入により生産体制が整った。
22 四万十川源流クロモジ等中山間資源活用ビジネスの創出 《中土佐町》 四万十川流域のクロモジやヒノキ等の資源を活用して、原料調達・加工・製品化まで廃棄物を発生させないゼロエミッション型システムによるビジネスを創出し、地元関係機関と連携して、これらの商品を活用することにより地域の魅力度向上を図る。	＜商品開発・市場開拓等＞ ・クロモジ抽出試験等の実施（H26） ・商品開発（H26） ・新商品によるマーケティング（H26）	＜商品開発・市場開拓等＞ ・工業技術センターの協力を得て、小型簡易生産機器を整備し、クロモジや薬の葉等の抽出試験、精油量の測定、冷凍保存試験等を実施した。 ・企業支援機関によるアドバイスや販売戦略講座を受け、新商品をネット掲載し販売開始した。 ⇒新商品開発4点 茶葉、クロモジ水、クロモジオイル等 ⇒関連商品の売上 H26：5,701千円 ・実用及び販路拡大に向けて、町内施設をはじめ、県内外の食品会社、製紙会社、製薬メーカー等にプロモーションを行った。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
乾燥シイタケの販売 量 11t (H19: 2.5t) (H22: 3.6t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 5.9t (H26年度 末)	A—	生産量は、H22年度と比較すると一定量増加 となっているものの、生産者の高齢化、単価安 の影響、原木単価の値上がり等により、生産拡 大に向けて進めづらい状況にある。 H25年度には、生産者自らが、産地の維持確 保や販路開拓を進めるための組織化を行ってい る。 〈課題〉 ・生産拡大と併せた直接取引の割合の向上 ・生産技術の向上による収量増 ・新規生産者の確保 ・原発事故等の風評被害による価格の下落 ・ほだ木の確保	・ほだ木の確保による、生産量の 増加
原竹供給本数 30,000本/年	(H27年度末見込) — (直近の実績) 4,461本 (H26年度 末)	A—	機器導入により生産体制が整い、順調にス タートとしたものの、当初の計画に見合った生 産性が高い竹林の確保が十分にできなかったこ とに加え、最近、本来の木材事業が好調なこと から作業経験者が不足し、生産性が伸びず苦戦 している。 〈課題〉 ・竹材搬出の実践、検証、改善 ・生産性が高い竹林の確保が必要	・安定供給に向けた体制の検討
—	—	—	現在、設備投資を控えているが、イベントへの 出店及び自社HPへの掲載により、商品が少し ずつ認知されるようになっており、引き続き市 場開拓に取り組む。 〈課題〉 販路の開拓及び生産量の拡大	事業者の経営状況も見ながら、販 路の開拓に取り組むとともに、生 産量の拡大について検討していく

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
23 循環型社会の構築を促進するための森林資源の有効活用 《栲原町》 持続可能な森林経営のもとで計画的な木材生産を行い、FSC森林認証基準に基づき生産した木材製品の販売、及び林地残材等を活用した木質ペレットの製造・販売等を通じて、地域林業の中核となる森林組合の経営体質を強化し、森林所有者への所得向上を推進する。	＜森林資源の成熟度や事業体の体質に即した計画的な木材生産の推進＞ ・町内建設業者とのJVなどによる「森の工場」3工場を更新した。(H24) ・素材生産量の安定化を図るため、森林組合自らの生産力を増強するため、高性能林業機械の導入を検討。(H26) ・ ＜営業体制の強化と顧客へのPR促進によるFSC認証材の販売拡充＞ ・FSC認証材をアイテムとした製材品の販売の推進(H24～) ＜木質バイオマスの利活用の促進＞ ・ペレット原材料を安定して確保するため、受け入れ条件(原木の長さ)の緩和や支援策(町支援事業)の拡大により供給量の拡大を図った。(H26～) ・おが粉製造機の導入 産業振興総合支援事業費補助金 H24: 36,377千円	＜森林資源の成熟度や事業体の体質に即した計画的な木材生産の推進＞ ・森林組合に高性能林業機械を導入し、作業班の増も図り、森林組合の素材生産能力の増大を計画した。 ⇒H27新規雇用見込 1名(長期) ＜営業体制の強化と顧客へのPR促進によるFSC認証材の販売拡充＞ ・製材品需要が低迷するなか、営業展開によりFSC認証材をアイテムとする販売を継続。 ＜木質バイオマスの利活用の促進＞ ・受け入れ条件の見直しや、支援策の拡大により、原材料の供給量は増大している。 ・材種による生産効率の低下を改善するため、おが粉製造機械等を導入し、効率的な生産体制を整えた。 雇用の創出(H24～H27見込) 3名(長期)
24 津野町森林・林業再生プロジェクト 《津野町》 森林資源を有効活用する「地域資源循環システム」(木質バイオマスチップなどの活用)を構築して林家等への所得向上を図ると共に、町内施設での活用により熱エネルギーコストの軽減を図る。	＜循環システム可能性調査・実施計画策定＞ ・循環システム可能性調査(H26) 高知県産業振興推進事業ステップアップ事業で「地域資源循環システム実施可能性調査」を木質バイオマスエネルギー利用推進協議会に委託した。 産業振興推進事業補助金 ステップアップ事業 1,992千円 ＜山元土場整備＞ ・山元土場整備(H25繰越) 高知県木材加工流通整備事業 100,361千円	＜循環システム可能性調査・実施計画策定＞ ・「地域資源循環システム実施可能性調査」では、需要側と供給側との視点により、町内施設での化石燃料とのコスト比較、概算費用の調査を行った。 ＜山元土場整備＞ 組合が素材生産の増産に向けた山元貯木場を整備し、搬入受け入れを開始(H26.11/4～)した。
25 四万十かおりビジネス事業 《四万十町》 四万十川流域の地域産品である「四万十ヒノキ」の間伐材や端材を活用した商品を開発し、県内外に広く流通、販売していくことで「四万十ヒノキ」のブランド化につなげるとともに、地域の活性化を図る。	＜商品開発＞ ・新商品・新サービス開発支援事業費補助金が採択され、商品開発を行った。(H25～26) ＜販路開拓、販売促進＞ ・東京に営業担当を配置し首都圏の企業を中心に販路を開拓(H25～26)	＜商品開発＞ ・新商品3品 ＜販路開拓、販売促進＞(H25～H26) ・ノベルティの取引を拡大

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
木材生産量 5,000m ³ (H19: 0m ³) (H22: 648m ³)	(H27年度見込) 3,500m ³ (直近の実績) 1,997m ³ (H26年度末)	A	木材生産量は、木材価格の低迷や林業の担い手の減少など厳しい状況により大きな進展は認められなかった。27年度には、森林組合に高性能林業機械を導入し、木材生産能力を増大させる計画としている。 認証材は、営業活動により、伸びてきていたものの、H26年度の消費税増税の影響により販売量は落ち込んだ。 ペレット生産は、おが粉製造機の導入による生産性の向上やペレット原材料調達支援制度が平成27年度に拡大された等の効果により原材料の集荷は好調であり、生産は回復しつつある。	・森林組合、林業事業者への林業機械導入による生産能力の強化及び林業参入の促進 ・認証材販売は、認知度のアップ及び営業活動を継続 ・ペレットの製造コストの削減及び販売量の拡大による事業の安定化
認証材の販売量 1,600m ³ (H19: 1,462m ³) (H22: 1,015m ³)	(H27年度見込) 1,500m ³ (直近の実績) 1,106m ³ (H26年度末)	A		
ペレット原材料 3,900t (H22: 2,465t)	(H27年度見込) 5,000t (直近の実績) 2,929t (H26年度末)	A+	〈課題〉 ・森林組合等の生産力の強化 ・木材需要が低迷 ・ペレット原材料の安定調達	
ペレット生産量 1,700t (H22: 1,108t)	(H27年度見込) 1,700t (直近の実績) 993t (H26年度末)	A+		
間伐数量 15,000m ³ (H24: 10,037m ³)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 11,800m ³ (H26年度末)	A-	H26年度は、高知県産業振興推進事業ステップアップ補助金を活用した「地域資源循環システム実施可能性調査」の報告に基づき、引き続き林家所得の向上、町内施設での活用による熟エネルギーコストの軽減に向けた検討をしている。 〈課題〉 ・AB材搬出後のC材・林地残材等の資源の有効活用の仕組みづくり ・小規模林家の所得向上及び地域還元 ・木質バイオマス(チップ)の活用による燃料費の削減	・町内施設での活用によるコスト軽減の有無の検討
新商品の開発 3商品	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3商品 (H26年度末)	A+	商談会への参加や営業活動によって、県内外の様々な顧客との交渉が成立したものの、ノベルティ商品として継続的な発注に繋げることが難しい。 地元企業や事業者の所得向上につながり、山林を生かし守ろうとする取り組みであるため、「四万十ヒノキ」のブランド化の取り組みと連携して、営業活動とその意義の周知を更に進める必要がある。	引き続き新商品の開発や販路の開拓に取り組む
商品売上高 40,000千円 (H24: 11,000千円)	(H27年度末見込) 7,000千円 (直近の実績) 6,788千円 (H26年度末)	B	〈課題〉 新商品の開発や販路の開拓	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
26 美味しい！須崎の魚（いお）消費拡大プロジェクト 《須崎市》 美味しい旬の須崎の魚を食べてもらうことや学校・保育給食での魚食の普及を行うことなどにより、須崎の魚の消費を拡大する。	〈ぐるーめ須崎の利活用の促進〉 ・旬の魚まつりの開催 36回（H24～H27） ・土佐のたたきフェア、ほっとこうちランチパスポート、龍馬パスポートへの参加による販売促進（H24～）	〈ぐるーめ須崎の利活用の促進〉 ・龍馬パスポート等への参加により認知度の向上が図られた。
27 野見湾産養殖カンパチの販路拡大 《須崎市》 野見湾カンパチ養殖生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力（魚価形成力、取引量の拡大等）を構築し、養殖業の振興に資する。	〈販路開拓と出荷体制の強化〉 ・販路拡大 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H24：294千円・販路拡大（H27） 高知県水産物地産外商推進事業補助金 H27：563千円 〈品質の維持・向上〉 ・試験給餌の実施（H25） 〈加工体制の強化〉 ・加工施設整備（H26） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H26：8,417千円	〈販路開拓と出荷体制の強化〉 ・「極美勘八」が奈良生協の産直商品に確定し、周年出荷を開始。（H27） 〈品質の維持・向上〉 ・出荷前に栄養剤入りの餌を給餌し、身質を強化する「極美勘八」の生産マニュアルを策定し、これに基づく出荷を開始。（H27） 〈加工体制の強化〉 ・加工場の改修、冷蔵庫等の機器整備により、処理能力と衛生管理面を向上させ、加工体制が強化された。 ⇒27年度中の「極美勘八」出荷見込み 2,600尾
28 浦ノ内湾産養殖マダイの販路拡大 《須崎市》 浦ノ内湾における養殖マダイ生産者グループと漁協、民間企業とが連携し、他産地の生産動向や県外大手出荷業者の販売戦略に左右されにくい販売力（魚価形成力、取引量の拡大等）を構築し、養殖業の振興に資する。	土佐鯛工房（海援鯛） 〈販路開拓と出荷体制の強化〉 ・販路開拓 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H26：381千円 高知県水産物地産外商推進事業補助金 H27：499千円 - 乙女会 〈販路の開拓と出荷体制の強化〉 ・シェフツアー、高知フェアへ参加（H25） ・販路開拓 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ事業） H25：454千円 高知県水産物地産外商推進事業補助金 H27：510千円 〈加工体制の強化〉 ・加工場の改修（ものづくり補助金活用）	土佐鯛工房（海援鯛） 〈販路開拓と出荷体制の強化〉 ・奈良生協が海援鯛を産直商品として認定。 ・土佐鯛工房が高知県産業技術功労賞を受賞。（H25） ・海援鯛HP、販促資材等の整備。 ⇒ステップアップ事業の結果、7社において新規契約及び販売尾数の増加があった。 ※生産尾数に限界があるため、総販売数量の増加はなかった。 - 乙女会 〈販路の開拓と出荷体制の強化〉 ・HP、販促資材等の整備 ・シーフードショー等への出店 ⇒関西圏のレストラン等のツアーに参加した5店舗より、乙女鯛の注文を得た。（その後の長期的な取り引きには発展しなかった。） 〈加工体制の強化〉 ・加工場の機能強化 ・新商品「マダイのたたき」開発 ⇒北関東、東北方面の取引先確保

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 10,000千円 (H22 : 6,790千円)	(H27年度末見込) 5,000千円 (直近の実績) 4,593千円 (H26年 度末)	B	H24.12月に高速道路が窪川まで延伸した影 響なども考えられ、売上高は、H22年度に比べ 減少している。 H26年度には、龍馬パスポート等への参加に より認知度は高まってきており、売上高は、 H25年度比25%増となっている。当施設は、 幹線道路から見えず、場所がわかりにくいと いった点もあるが、新子まつり、ゆるぎやらま つりの会場として広く周知されてきており、ま た、高知県プレミアム観光券の利用施設に指定 されるなど、27年度売上高は、前年同期比増 で推移している。 〈課題〉 ・ぐるーめ須崎の利活用の促進 ・屋外広告の規制があり広告看板が設置できな い	・旬の魚祭りを継続するととも に、須崎のイベント等で出店によ る、認知度向上
大谷漁協ネイリ部 会・みなみ丸販売数 量 6,400尾 (H24: 30尾)	(H27年度末見込) 2,600尾 (直近の実績) 800尾 (H26年度 末)	A-	出荷前に栄養剤入りの餌を給餌して身質を強 化した、野見湾産養殖カンパチのブランド魚 「極美勘八」の生産を開始した。「極美勘八」 は関係者の営業努力もあり、奈良生協の産直商 品に決定、周年出荷を開始し、一定の販路は確 保できた。現状の周年出荷による確定尾数は目 標尾数には及ばないものの、追加注文も増えて おり今後の営業活動の成否によっては、目標達 成の可能性も見える。 また、平成27年3月に改修した加工場では、 処理能力及び衛生面を強化充実が図られ、上記 ブランド魚の生産と併せて野見湾産カンパチの 生産・加工両面において良好な環境が整いつつ ある。 〈課題〉 ・県版HACCP取得	・「極美勘八」の生産の効率化に よる生産尾数の増加 ・加工場の県版HACCP取得によ る「極美勘八」加工品の競争力強 化
販売数量 ・土佐鯛工房 約8万尾 (H24: 約7万尾) ・乙女会 約5.5万尾 (H24 : 約4.5万尾)	(H27年度末見込) 6万尾 (直近の実績) 6万尾 (H26年度 末) (H27年度末見込) 5.5万尾 (直近の実績) 5.3万尾 (H26年度 末)	B A+	土佐鯛工房（海援鯛）については、一定ブラ ンド化も成功しており、既存の取引先に加え新 規取引先も獲得できているが、生産者の高齢化 によりメンバーが減少し、生産尾数が増やせな い状況にある。 乙女会（乙女鯛）では、簡単な一次加工を 行った魚を航空便を用いて出荷することによ り、北関東、東北方面で契約数を増やしつつあ る。 〈課題〉 ・新規就業者の確保 ・飼料価格の高騰による経営悪化を防ぐための 営業活動 ・県版HACCP取得	・新規就業者セミナーの開催 ・全体の約2割が海援鯛の基準 外、有効利用や品質向上に向けた 検討 ・飼料価格の高騰による経営悪化 を防ぐため、販売価格の引き上げ の検討、顧客離れを防ぐための営 業活動 ・外商活動による「乙女鯛」の認 知度向上と、販売量の増加 ・県版HACCP取得

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
29 楠木鮮魚ーを活用した南地区の活性化 《須崎市》 須崎市南地区の漁業者グループにより構成・運営される鮮魚直売所の楠木鮮魚ーにて、滞在・体験型の観光資源及び施設を整備し地区への観光客を誘客すること、また定置の朝獲れ鮮魚や養殖魚といった野見湾の地魚を中心とした鮮魚商品の販売力を強化することにより、将来的な南地区の地域振興に資する。	＜漁村の滞在型・体験型の観光資源及び観光客受け入れ施設の整備＞ ・簡易飲食所兼加工場整備の検討のため、先進地の視察及び基本設計の実施（H25） ・生産基盤維持向上事業 ・野見湾元気なお魚まつりの開催（H24～）	＜漁村の滞在型・体験型の観光資源及び観光客受け入れ施設の整備＞ ・先進地視察の結果、簡易飲食所兼加工場整備を当面見送ることとなり、生産基盤維持向上事業も基本設計作成は中止することとなった。 ・お魚なまつり来場者数 約1,000人（H27） ⇒交流人口：20,452人（H25） 16,388人（H26）
30 地域産物を活用したお魚チップスの生産・販路の拡大 《須崎市》 H24に農商工連携事業を導入し、初めての菓子製造となるお魚チップスを開発し3種類の味で販売している。今後は、地元産の野菜などとのコラボ商品を開発するとともに販路の拡大を行う。	＜販売の拡大＞ ・新商品の開発（H24～26） ・販売促進（H25～）	＜販売の拡大＞ ・まるごと高知での販売（宗田かつお、四万十青さのり）を開始した。（H25.11月～H27） ・ゆず、しょうが、ゆず塩など新商品の試作品が完成した。（H26）
31 中土佐町地域ブランドの創出と販売促進 《中土佐町》 スラリーアイスを活用した付加価値の高い水産物（カツオ、メジカ、ウルメ、アマダイ等）のブランド化を図り、販路を開拓するとともに、町内の他の地域産物を併せて総合的に販売促進に繋げていく。	＜スラリーアイスを活用した高鮮度地域物産品の販売促進活動＞ ・スラリーアイスの活用（H21～26） ＜水産加工場の整備＞（H25～26） ・水産加工場の整備（H25⇒H26繰越） 県産振補助金 34,336千円 一般財源 26,582千円 （過疎債、市継ぎ足し補助含む） 合計60,918千円	＜スラリーアイスを活用した高鮮度地域物産品の販売促進活動＞ ・平成24年度より高鮮度ブランドとして「びんび」ブランドを立ち上げ、「びんび鰹のたたき」「びんびめじか」の販売を開始した。 ・平成25年11月よりスラリーアイスを活用した高鮮度の鰹のたたき「上々」を主力商品として、販売を開始した。 ⇒「びんび鰹のたたきセット」の販売 H25:202セット →H26:216セット 三越特招会、グルメ通販での取扱（H26）:189セット ＜水産加工場の整備＞ ・水産加工場の整備（H27.3月） ⇒加工処理能力と衛生管理面が向上し加工体制が強化できた。

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	
交流人口 3万人 (H24: 2.5万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 16,388人 (H26年 度末)	B	定置網漁を中心とした新鮮な魚を販売しており、固定的な取引先も確保されている。 一方、台風や天候不順の影響等で、水揚げのない時も多く、交流人口の増加にはつなげていない。 〈課題〉 ・大敷網漁の休漁期間の販売額増加	・天候の影響を受けにくい養殖魚のPRによる販売額の増加
販売袋数: 15万袋 約6万袋 (H25見込み)	(H27年度末見込) 5,750袋 (直近の実績) 16,988袋 (H26年 度末)	B	H24年度に3商品を開発し、現在では、道の駅、まるごと高知や量販店で販売されている。 (現在2商品) H26年度に新商品の試作3商品が完成したが、取引先での販売スペースに限りがあり、商品化までには至っていない。 一方、事業主体では、生産効率の面から菓子であるお魚チップスは、主力商品からはずすことを検討している。 〈課題〉 ・売場の確保が必要	・今後、生産主力商品をお魚チップスからちくわなどの練物商品にシフトしていく
商品販売高 25,000千円 (H24 : 8,408千円)	(H27年度末見込) 25,000千円 (直近の実績) 6,625千円 (H26年 度末)	A+	新たな水産加工場の整備により、処理能力と衛生管理面が向上し加工体制が強化された。大量販売にも対応できるため引き続き販路の開拓などが期待できる。 〈課題〉 ・稼働率の向上 ・通年働ける雇用の場づくり	スラリーアイスの活用により、さらなる製品のブランド化に努めるとともに、首都圏などへ販路の拡大を目指す

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
32 シイラ加工の生産体制の強化 《四万十町》 四万十町興津地区において、水揚げ直後のシイラを高鮮度のまま加工、販売している企業組合の原材料の調達や商品開発、販売促進を支援し、企業組合の経営安定を図り、地域の活性化に繋げる。	＜シイラ加工原料調達力の強化＞ ・フィレマシンの導入等（H22） ＜シイラ加工商品の販路拡大及び商品開発＞ ・新商品の開発及び新規取引先の確保 ＜組織体制及び経営力の強化＞ ・地域雇用の場の確保 高知県産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金（H24～26）	＜シイラ加工原料調達力の強化＞ ・一次加工処理能力の向上 ⇒シイラ購入量 H26：5,059千円（52.3トン） ＜シイラ加工商品の販路拡大及び商品開発＞ ・取引先の確保 ⇒44業者との取引実績（H27.5末） ＜組織体制及び経営力の強化＞ ・地域雇用の確保（正職員2名、パート雇用4名） ⇒売上高の増加 H22：7,382千円 →H26：15,784千円
33 シイラ加工食品の生産拡大 《四万十町》 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。	＜シイラを活用した竹輪の販売、PR＞ ・シイラ竹輪の量産体制の確立と販路開拓（H22～） ＜シイラの新商品の開発、販売、PR＞ ・こうち農商工連携事業によるアドバイザーの招へい 32回（H24～H26） ・シイラを使用した新商品の開発（H24～） ・興津漁協四万十マヒマヒ丸企業組合からの原材料の確保（H24～）	＜シイラを活用した竹輪の販売、PR＞ ・「四万十マヒマヒ竹輪」が、第64回全国蒲鉾品評会農林水産大臣賞（H23年度）及び第51回農林水産祭日本農林漁業振興会会長賞（H24年度）を受賞 ・「かにっちょ竹輪」が高知県地場産業大賞地場産業賞（H25年度）を受賞 ＜シイラの新商品の開発、販売、PR＞ ・新商品の開発 4品（おでん竹輪、磯辺揚げ、にぎり天、かにっちょ竹輪） ⇒シイラ加工食品の売上 14,182千円（H24）→41,044千円（H26）
34 大正町市場商店街活性化事業 《中土佐町》 中土佐町の観光拠点であり、地域の中心商店街でもある「大正町市場商店街」の空き店舗を有効活用し、大正町市場及び中土佐町の観光案内や町内産品の販売など大正町市場の活性化に繋がる拠点として整備するとともに、町内全体への観光客の集客を図り、町全体への波及効果を促す。	＜大正町市場入口空き店舗拠点整備＞ ・空き店舗の活用（H22～26） ＜大正町市場活性化対策協議＞ ・商店街組織の連携（H25～26） ・集客イベント等の実施（H25～26） 「久礼門前市」や「久礼のおきゃく」、 「百縁小鉢」などのイベントを開催 ・グルメサイト「食べログ」や情報誌「ほっと高知」のランチパスポートに掲載。 ・大正町市場のホームページを立ち上げ、 「市場のめしや浜ちゃん」ブログの公開やフェイスブックを活用して情報発信を開始 ・市場のめし屋・浜ちゃんのリニューアル（H26） 立ち食いスタンドと七輪コーナーを設置	＜大正町市場入口空き店舗拠点整備＞ ・空き店舗（2軒）への事業者の入居により、賑わいづくりに繋がった。 ＜大正町市場活性化対策協議＞ ・市場のめし屋浜ちゃんの法人化により協同組合として市場全体の取りまとめを行った。また、アドバイザーを招聘し、大正町市場活性化のグランドデザインを確定した。 ・西町、八幡通、大正町、平成通、昭和通を「久礼のお宮さん通り商店街組合」に一本化して具体的な連携を開始。 ・H27年2月、共同通信社主催地域再生大賞優秀賞受賞 ・集客イベント等の実施により、町民や観光客の集客につながった。出店者も大正町市場からお宮さん通りまで波及し、参加商店7店舗まで増加 ・市場のめし屋・浜ちゃんのリニューアルにより、気軽に食事ができる場が集客に繋がった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
加工品販売金額 15,000千円 (H22: 7,382千円)	(H27年度末見込) 16,000千円 (直近の実績) 15,784千円 (H26年度末)	A+	販路は安定的に確保しており、また新規取引先も毎年度2件程度確保している。それに伴って、売上高は年々増加傾向にあり、H26年度末で目標値を上回り、H27年度も同等程度の実績が見込める。 〈課題〉 経営基盤が安定しておらず、営業利益ベースでの黒字化が喫緊の課題となっている。	販路及び売上高については、現状を維持していく。 経費削減等の取り組みにより、営業利益ベースでの黒字化を目指し、経営基盤の強化を図る
フィレの取扱数量 34t (H22: 13t)	(H27年度末見込) 13t (直近の実績) 8.06t (H26.3月末)	A-	「かにっちょ竹輪」が、高知県地場産業大賞地場産業賞 (H25年度) の受賞により、県内量販店や、関東・関西地域の量販店との取引拡大につながった。 一方、事業主体では、生産効率の面からシイラを用いた商品では「かにっちょ竹輪」の販売に注力していく予定である。 今後、関西・中京地域の量販店の開拓を進めていくこととしている。 〈課題〉 ・県外販路先の開拓 ・原材料となるシイラフィレの安定供給	・中京、関西地域への販路開拓
大正町入込客数の増加 (浜ちゃん食堂) 28,000人 (H22: 25,463人)	(H27年度末見込) 28,000人 (直近の実績) 20,586人 (H26年度末)	A+	「久礼のお宮さん通り商店街組合」が設立され、定例会を実施し、商店街活性化に向けた議論が深まっており、大正町市場の空き店舗活用が進んでいる。 また、商店街共通のタスベトリーの掲示や月1回のイベント (百縁市) の開催等、賑わいづくりの取組が定着しつつあり活性化に繋がっている。 〈課題〉 効果的なイベントなどの実施	大正町市場活性化のグランドデザインを考慮しながら、各種イベントを始め定着しつつある活性化の取り組みを継続する

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
35 久礼の浜屋敷整備事業 《中土佐町》 久礼新港背後地において、中土佐町の豊かな自然や食材、伝統文化や人といった地域資源を有効に活用して、町全体の賑わいの創出につながる施設等を整備し、所得向上や雇用の創出をはじめ町全体に経済効果を波及させる。	〈久礼の浜屋敷（仮称）施設等の整備〉 ・産業振興アドバイザーの招へい3回（H24） ・町議会で施設整備にかかる予算案が否決され、計画案の再構築が必要となった（H25.3）。 ・庁内にSEAプロジェクトを立ち上げ、計画案を再検討（H26） ・久礼新港背後地事業基本設計委託料を計上（H27.6）	〈久礼の浜屋敷（仮称）施設等の整備〉 ・町議会や関係者と協議を重ね、再度基本計画を作成（H27）
36 「中土佐のうまいもん食わしちゃお」商品開発プロジェクト 《中土佐町》 現在進めている地域資源を使った商品開発を継続発展的に進めていくことにより、中土佐町の地域産業の向上を図るとともに大正町市場を中心とした地域の活性化を図り、賑わいづくりの創出を行う。 中土佐町の海からの物語性のある商品を開発し、次世代ターゲットとなる若者層の関心を高め、新規顧客を開拓することにより、都市部との交流や消費拡大を図り、漁師のおばちゃん達が売るといふ大正町市場周辺及び中土佐町の価値を高める。	〈中土佐の食文化を使った商品開発〉 ・「かつお」を使った商品開発（H21～26） ・産業振興アドバイザー招へい5回（H26） ・土佐経営塾アドバンスコース（H26） 〈地元や都市部等での販路開拓〉 ・ホームページのリニューアル（H26） ・全国放送及び関西圏のテレビで「しょうがの恋」が放送された。 ・市場食堂へのリニューアル（H25.8） かつお丼、海鮮丼をメニューに追加	〈中土佐の食文化を使った商品開発〉 ・加工品開発 2商品 ⇒加工品売上高の増加 H23：22,566千円 →H26：23,703千円 ・製造研修参加により製造マニュアルの作成で味の均一化と生産体制の充実を図ることができた。 ⇒雇用の創出（H27.4現在） 従業員12名（正社員2名、パート等10名）を雇用（正職員1名増） 〈地元や都市部等での販路開拓〉 ・中土佐の食文化を広めるとともに、認知度向上に繋がった。 ・H25年度地域づくり総務大臣表彰を受賞 ・H26年2月、「小さな拠点」づくりフォーラム高知における現地視察（37人）を受入れ、プレゼンにおいても魅力を全国に発信 ・市場食堂新規メニュー 2品 ⇒売上高の増加 H23：5,022千円 →H26：8,477千円
37 梶原町地場産品の地産地消・外商の促進 《梶原町》 梶原町にある一次産品や加工品など、さまざまな地場産品の町内外への販売を、IT等の活用、町内外への販売促進活動、並びに、町内の福祉施設及び小中学校の給食に地場産品を調達する仕組みづくりによって促進するとともに、地場産品の商品力向上を促進する。	〈地場産品の販売促進・地場産品の商品力向上〉 ・町単独事業の活用による商品開発 地域住民19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だ。（H24） キジ肉を使った丼の新メニュー試食会等の開催。（H25） ・町が地元産食材等を使った新商品（お土産、飲食メニュー）を募集（H26） ・学校給食の地産地消（H24～） ゆずはら応援隊により集出荷を行うとともに、学校給食等への地産地消の取組を継続している。（H24～）	〈地場産品の販売促進・地場産品の商品力向上〉 ・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。 ⇒イベントや商談会参加回数 H25：8回 H26：7回 ・新商品応募数7件 ⇒町内飲食店で、メニュー化され販売されている。 ・学校給食での地産地消の定着 ⇒栄養教諭の積極的な関与もあり給食食材の地場産品の利用率は年々増加している。

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	
—	—	—	H25年3月議会で否決され、2年間進展がなかったが、H27.6に議会において久礼新港背後地事業基本設計委託料が可決され施設整備に向けての協議が再び開始された。 〈課題〉 施設の具体案、運営形態、コンセプトなどの検討	新たな施設の具体案、運営形態、コンセプトなどを検討し、早期に実施設計を完了させる
開発する商品数 5商品	(H27年度末見込) — (直近の実績) 2商品 (H26年度末)	A—	「かつお」を使った商品開発と販路開拓を進め、「しょうがの恋」など6商品を開発。H25年度に全国放送で「しょうがの恋」が取り上げられ、大幅に売上を伸ばした。昨年12月に、関西圏でのテレビ放送により、再度、「しょうがの恋」がブレイクし、楽天市場（地域別部）では、週間注文ランキングで1位になるなど、こうした取り組みで地産外商が進んだ。 〈課題〉 ・新商品の開発 ・イベントや商談会等への積極的な出店による販路拡大及び新たなファンづくり。	・生産体制の確保及び新商品の開発 ・メディアの活用による知名度の向上、首都圏などへの販路拡大
商品売上高 28,000千円 (H22 : 22,748千円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 32,180千円 (H26年度末)	A+		
「まちの駅」出荷登録者数120名 (H22 : 77名)	(H27年度末見込) 90名 (直近の実績) 69名 (H27.5月末)	A—	農産物生産者の高齢化により登録者数は減ってきている。 現在、柿原応援隊による出荷者の新規登録者の掘り起こしに取り組んでいる。 販売額は、グルメまつりの開催等で交流人口の増加により徐々に延びてきている。 〈課題〉 ・地域の原材料を活用した商品づくり ・さらなる交流人口の拡大	・アドバイザー、町単独事業の活用による商品づくり ・グルメまつりの継続開催による交流人口の拡大
「まちの駅」販売額 40,000千円 (H22 : 15,120千円)	(H27年度末見込) 20,000千円 (直近の実績) 18,226千円 (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
38 津野町地産地消・外商販売戦略 《津野町》 ビジネスの拠点となる組織が中心となって、農産物販売システムにより、津野町の産品の販売を高知市（3店舗）、津野町（3店舗）の直販所で行っている。 （有）ふるさとセンターの経営計画の策定、（株）満天の星との連携により、拠点ビジネスを安定させ、売上の向上、組織体制の再構築、町内外への情報発信による交流人口の拡大を図る。	＜直販所の拡充・改善＞ ・直販所の新築等 H24：満天の星直販部門（マルシェ） 風車のまちの台所（新十津店） ・直販所販売会議、経営会議、直販所連絡会、満天の星定例会等の定例会化による経営分析・改善の実施（H24～27） ・高野集荷場の整備（H25） ・イベントの定例化（H26～27） ・産業振興アドバイザー招へい1回（H24） ＜農産物の生産体制整備＞ ・農薬履歴管理体制の構築（H24～27） ・生産者会の発足・定例化（H24～27） ・産業振興アドバイザー招へい（1回） ・生産者に対する研修会・勉強会開催・定例化（H24～27） ＜産直システムの機能向上＞ ・生産者直販システム検討会（H26～27） ・生産者直販システムを更新 こうち農業確立支援事業（H27予定） 総事業費 12,047千円 補助額 11,155千円	＜直販所の拡充・改善・農産物の生産体制整備＞ ・集荷所整備（町内26ヶ所）等による町内流通網の拡充、（有）ふるさとセンターによる販売組織・機能の一元化（20%手数料、精算方式統一）といった町内直販所構想の実現、生産性向上（ハウス、実証圃等）対策などにより、会員数、直販所総売上も増加している。 ⇒ 高知店 H22：69百万円 →H26：91百万円 直販所総売上 H22：136百万円 →H26：153百万円 ⇒雇用の増 ・（株）満天の星（H24創業） H27現在：役員1名、正社員11名、パート28名（長期） ・（有）ふるさとセンター H27現在：1名（長期） ⇒（有）ふるさとセンター生産者会会員数 H22：508名 →H27：657名 ＜産直システムの機能向上＞ ・生産者直販システムを更新（H27予定）
39 四万十町拠点ビジネス体制の強化 《四万十町》 地域資源を有効に活用するため、地産地消や加工品開発販売などを一体的に担うビジネス拠点組織を中心とした仕組みや体制を整備し、地域の活性化や所得の向上を目指す。	＜都市部へのアンテナショップの創設＞ ・高知市へのアンテナショップの創設 「しまんとマルシェ四万十の蔵」オープン（H24） ・「しまんとマルシェ四万十の蔵」リニューアルオープン（H25） 四万十町拠点ビジネス体制整備事業 H24：町12,983千円 H25：町9,293千円 H26：町2,120千円 ・「しまんとマルシェ四万十の蔵」閉店（H27.5月末） ・産業振興推進ふるさと雇用事業費補助金 H24：9,425千円 （県7,540千円 町1,885千円） H25：7,293千円 （県5,470千円 町1,823千円） H26：5,327千円 （県3,551千円 町1,776千円） ・産業振興アドバイザー招へい 5回（H25） ＜地域食材、加工品の総合販売ビジネス＞ ・あぐり窪川での加工販売 閉店した「しまんとマルシェ四万十の蔵」の代替店の検討	＜都市部へのアンテナショップの創設＞ ・24年度には、高知市内にアンテナショップ四万十の蔵を設置し、販売先を一元化した。 ⇒四万十の蔵売上：1.2億円（H24～H27年5月末時点） ⇒雇用：4名（H26末時点現員） ・25年度に産振アドバイザーを導入し、集客に繋がる店舗づくりに取り組んだ結果、26年度の販売額、来客数の増加に繋がった。 ⇒四万十の蔵売上 H25：4千万円→H26：4.2千万円 ⇒四万十の蔵来客数 H25：50,903人→H26：54,800人 ＜地域食材、加工品の総合販売ビジネス＞ ・道の駅あぐり窪川で加工品や農産物を販売

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	
高知店（3店舗）販売額 90百万円 (H22 : 69百万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 91百万円 (H26年度末)	A+	○高知店 概ね計画どおりに推移しており、目標達成は実現可能な状況である。高知市内にある3店舗（十津店、瀬戸店、満天の星直販マルシェ（直販コーナー））のうち、満天の星マルシェでの販売が好調である。 ○全体 アンテナショップ満天の星マルシェ（直販コーナー）を中心に出したものは売れることから生産意欲が高まり、会員数、直販所販売額ともに増えている。また、直販システムや集荷場の伝言板を利用した売れ筋商品の情報発信を始め、生産者向けの会議・研修会・勉強会等を通じて、有利品目の栽培促進、雑貨のブラッシュアップ、消費者目線でラッピングの仕方、価格設定などのきめ細かな対応を行っている。	・直販システムの改修、老朽化した瀬戸店の改築などの検討 ・直販所消費者のニーズに合った新品种・少量多品種の農作物を増やしていく ・加工品、雑貨等の出展割合を高めていく
総販売額 162百万円 (H19 : 110百万円) (H22 : 136百万円)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 153百万円 (H26年度末)	A-	〈課題〉 ・（有）津野町ふるさとセンター改善計画に基づく直販システムの改修、老朽化した瀬戸店の改築 ・農産物等の出荷増 ・加工品、雑貨等の品目の充実	
地域産品・土産品等の磨き上げ及び新商品開発 5品目以上 (H22:5品目)	(H27年度末見込) 5品目 (直近の実績) 5品目 (H26年度末)	A+	地域産品・土産品等の磨き上げや新たな商品の開発は、常時取り組んでいるものの、直接、集客や売上向上につながるようなヒット商品が生まれるまでには至っていない。	「四万十の蔵」閉店（H27.5月末）を受け、高知市内等への出店も視野に入れた新たな産直販売の仕組みづくりとアンテナショップ機能の再構築
あぐり窪川販売金額 4.2億円 (H22:2.9億円)	(H27年度末見込) 3.1億円 (直近の実績) 2.8億円 (H26年度末)	A-	道の駅「あぐり窪川」の販売金額は、高速開通後のH25年度に開業以来過去最高を記録した。集客増に向けたイベント、地域産品のPR等に取り組んでいるが、H26年度は高速延伸効果の薄れや夏場の天候不順により落ち込みが見られる。	
販売金額 4.5千万円	(H27年度末見込) 0.8千万円 (直近の実績) 4.2千万円 (H26年度末)	B	H24.7月、高知市にアンテナショップ「四万十の蔵」を開設し、産振アドバイザーの導入により、集客に繋がる店舗づくり、生産者との交流及び情報発信機能の充実に取り組んだ。 H27.5末に「四万十の蔵」を閉店したため、代替の直販所機能を町内のアグリ窪川、みどり市などへ展開している。	
常勤雇用者数 3人	(H27年度末見込) 4人 (直近の実績) 4人 (H26年度末)	A+	〈課題〉 新たな産直販売の仕組みづくりとアンテナショップ機能の強化	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
40 高幡地域における広域観光の推進 《高幡地域全域》 高幡地域内の観光地、自然、食、人などの観光資源を組み合わせる新たな商品を作成するとともに、高幡地域ならではの魅力をPRすることで知名度の向上及び観光客数の増加を図る。そして、作成された商品を県内外の旅行代理店への営業活動を積極的に展開することで団体旅行の誘致に結び付け、広域への経済効果を波及させていく。	＜観光情報の管理及び情報発信＞ ・観光HPの完成、公開（H26） ＜商品の造成、開発＞ ・エージェンツ向けモニターツアーの実施 H26年度：1回 ＜商品及び観光資源の営業販売＞ ・県外旅行会社営業・PR H26年：20回 H27年6月末：5回 ＜2016奥四万十博開催＞ ・産業振興アドバイザー招へい1回（H26） ・高幡広域観光推進本部会の開催 H26年：5回 ・高幡広域市町村圏事務組合全員協議会開催 H26年：1回 ・奥四万十博推進協議会立ち上げ H26年：理事会1回 ・H27年奥四万十博推進協議会本部会、各部会（3部会）開催 H27.6月末：本部会2回 H27.6月末：部会3回 ・H27.7月奥四万十博実施計画（暫定版）策定 ＜広域観光組織の機能強化＞ ・推進体制の整備（H25～） 高知県広域観光推進事業費補助金（H26） 総事業費：12,497千円 補助金：3,000千円 高知県広域観光推進事業費補助金（H27） 総事業費：92,320千円 補助金：41,000千円	＜観光情報の管理及び情報発信＞ ・H26.10月に観光HPの完成 ⇒情報等の集約、集計がスムーズに行える体制が整った。 ＜商品の造成、開発＞ ・モニターツアーの参加者：20人 ⇒中土佐町大正町市場の取組が、大手旅行会社の商品として販売された。 ＜2016奥四万十博開催＞ ・H25.11月に高幡地域の広域観光組織として「高幡広域観光推進本部」を設立した。 ・H26.1月に高幡広域観光推進本部会議を開催し、地域博覧会開催が決定した。 ・H26.12月に地域博覧会を推進していく組織として「奥四万十博推進協議会」を設立した。 ・H27.4月事務局体制（4人体制）整備 ＜広域観光組織の機能強化＞ ・広域観光推進本部の設立や、奥四万十博推進協議会の設立 ⇒広域観光の情報発信や営業の体制及びH28年開催の博覧会の推進体制が整った。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
主要観光施設入込客数 372,000人 (H24 : 365,119人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 291,091人 (H26年度末)	B	H25年度入込客数は389,018人、宿泊者数は41,292人とH27年度目標を達成していたが、H26年度は、天候不順等により、前年比74.8%、同86%と大きく下回る数値となっている。 一方、「高幡広域観光推進本部」の設立や地域博覧会を推進していく「奥四万十博推進協議会」の設立など、広域観光を推進していく組織体制が整備された。 現在、奥四万十博の開催に向け、本部会や各部会等で協議を図り準備を進めているが、営業活動は進捗しているものの、体験プログラム等受入コンテンツに若干不十分な面もあり、各市町と連携を図る必要がある。また、H28年開催のえひめ南予博と連携し、受入・誘客体制を整え、観光施設入込客数の増加及び宿泊者数の増加を目指す。	・2016奥四万十博に向け、高幡エリア全体のPR、エリア内を巡らせるための周遊プランの造成、奥四万十の自然を活かした体験型プログラムの造成などにより、観光入込数及び宿泊者数のさらなる増加
宿泊者数 40,000人 (H24 : 39,163人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 35,525人 (H26年度末)	B	〈課題〉 ・構成各市町における体験プログラム等の商品化力の向上 ・奥四万十博終了後も継続的に広域観光を推進していくための組織体制の強化	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
41 須崎市の教育旅行や団体旅行の誘致に向けた体制の整備 《須崎市》 須崎市への教育旅行や団体旅行を増やすため、地域資源を活かした体験メニューの充実、民泊受入世帯の拡大を図る。	〈民泊研修会の開催〉 ・民泊研修会、説明会の実施 H24：7回 H25：5回 H26：4回 H27年6月末：1回 ・モニターツアー受入、エージェント下見 H24：3回 H25：6回 H26：11回 H27.6月末：2回 〈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〉 ・バナナボート体験開始（H24） ・鍋焼きラーメンづくり体験打ち合わせ会 H26年：8回 ・受入組織運営とインストラクターのスキルアップ H25年：スポーツクラブと協議（3回） 〈県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致〉 ・関西エージェントを中心としたセールスの実施 ・横浪運動広場トイレ改修事業（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：11,295千円 補助金：2,000千円 ・横浪カヌー場浮桟橋設置事業（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：2,489千円 補助金：1,244千円	〈民泊研修会の開催〉 ・民泊受入登録世帯数が127世帯へ増加 ⇒教育旅行の受け入れ H24：8校 1,106人 H25：17校 2,671人 H26：32校 2,412人 H27.6月末：10校 1,367人 H28：6校（予定） うち、民泊受入回数 H26：1校 H27：4校 〈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〉 ・体験型観光パンフレットを作成配布した。 ・旅行会社主体の誘客活動を行った。 ・インストラクター研修会等を行った。 ⇒研修会参加者数 H25：1回 21人 H26：1回 15人 〈県観光CV協会、他地域のコーディネート組織と合同の団体・教育旅行誘致〉 ・ドラゴンカヌー・鯉タタキづくり体験などを主体に受入を実施した。 ⇒体験受入数 H24：703人 H25：473人 H26：1,282人
42 中土佐町の地域資源を活用した体験型・滞在型観光の推進 《中土佐町》 観光物産センターを設立し、中土佐町の観光情報発信及び観光客の誘致を行うとともに、重要文化的景観を活かした久礼のまち歩きや漁業体験など体験型観光メニューの充実を図り、中土佐町における交流人口の拡大を目指す。	〈人材育成〉 ・久礼のまち歩きガイド養成 まち歩き参加者数 H24年：95人、H25年：123人、 H26年：132人 ・地域づくりアドバイザーの導入、外国人観光客対応に向けた英会話講座の開催 英会話講座受講：5名 〈誘客に向けた情報発信〉 ・各種メディアでイベントを活用した観光PR ・誘客のための旅行会社への営業活動 〈観光物産センターの設置及び改修〉 ・観光物産センターを大正町商店街に移転し観光案内開始（H25年） ・観光拠点施設の整備（H27） 観光拠点等整備事業費補助金 総計：92,000千円 県補助：33,420千円 〈その他〉 ・上ノ加江漁業体験（H24～H26） 漁業体験受入数 H24年：1,352人、H25年：956人 H26年：1,602人 上ノ加江漁協漁業体験ツアー（H25） 観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：421千円 補助金：200千円	〈人材育成〉 ・久礼のまち歩きガイド養成 まち歩きガイドを8名養成し、マップを作成配布するとともに、随時受け入れを行った。 〈誘客に向けた情報発信〉 ・日本旅行パンフレット「赤い風船」平成27年度上期に久礼大正町市場の掲載 ・JRとタイアップして「味な散歩道」による販売を実施した。 〈観光物産センターの設置及び改修〉 ・町外客（県内外）への案内が可能になった。 〈その他〉 ・上ノ加江漁業体験 県内小学校、老人クラブ等への積極的なPRや、県内の旅行代理店の商品に掲載されたことにより誘客の増加に繋がった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
民泊受入世帯数 100世帯 (H22: 0世帯)	(H27年度末見込) 127世帯 (直近の実績) 97世帯 (H26年度末)	A+	県外旅行会社を通じた誘客活動や民泊の受け入れ先確保に取り組んできた結果、H26年度に関西圏の中学校1校、H27年度は4校を受け入れた。受入世帯からは、引き続き受け入れたいと評価されており、受け入れ世帯増に向けた研修会開催や体験プログラムを行うインストラクターの質の向上を図る研修会を行っている。 近年、教育旅行の受入地としての認知度が高くなっているため、今後も須崎市や県観光コンベンション協会との連携や体験プログラムの充実が必要である。 【課題】 ・教育旅行民泊受入世帯の確保 ・県外旅行会社へのプロモーション活動 ・体験プログラムの増大やインストラクター養成	・インストラクター研修会の開催 ・民泊研修会の開催
教育旅行受入人数 10,000人 (H22: 3,228人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 2,412人 (H26年度末)	B		
体験受け入れ数 2,300名 (H22: 1,700名)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3,695人 (H26年度末)	A+	久礼大正町市場や上ノ加江漁業体験を中心に誘客を進めている。休日ともなると外国人観光客を含め、多くの観光客が訪れ、県内の主要な観光スポットとして定着してきた。 また、平成27年度には、観光物産センターを改修し、団体客が飲食をできるスペースとして整備することから、平成28年度開催の奥四万十博と連携して誘客を進めていく。 今後は、積極的に体験型観光メニューのPRを行い、滞在時間の延長を図る必要がある。 【課題】 ・久礼新港の物産館との調整 ・大正町市場来場者の滞在時間延長	・奥四万十博を契機とした体験型観光メニューのさらなる磨き上げ、充実 ・大正町市場や改修される観光物産センターを核とした交流人口の拡大と滞在時間の延長
宿泊者数 13,800名 (H24: 13,539名)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 12,890人 (H26年度末)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
43 梶原町の体験型・滞在型観光の推進 《梶原町》 「龍馬脱藩の郷」としての取組を継続。 まち歩きやセラピーロードをはじめとした体験型観光、住民主体のおもてなし・受入体制や基盤の一層の充実を図る。そして環境・いやしのまち梶原の取組と併せて旅行会社、企業、大学などへの誘致活動を行う。	＜受入体制の充実＞ ・ゆすはらであい会歴史民俗資料館でガイド開始（H24） ・梶原千百年物語実行委員会開催 H24年：2回 H25年：1回 ＜誘客活動＞ ・雲の上のまち ゆすはらPR事業（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：4,110千円 補助金：2,000千円 ・旅行会社への営業活動実施（H24） 関東、中部、京阪神、中四国、九州へ旅行会社への営業活動を実施した。 ・イベント参加によるPR活動 H24年：3回（愛媛） H25年：5回（愛媛、兵庫） H26年：8回 H27年6月末：2回 ＜森林セラピーの受入体制の充実＞ ・森林セラピー推進による地域活性化 ・梶原町が主体となり地元医療機関等関係機関や松原まろうど会と連携し、地域活性化のためのイベントを開催（H24、25年） ・「ゆすはら応援隊」とまろうど会との連携により、久保谷セラピーロードにおいてイベントを開催（H24～26年） ・メンタルヘルス&森林セラピープログラム試行事業の実施（H24） ＜受入基盤の整備＞ ・まろうど館で観光案内を開始（H26） ・「梶原千百年物語り」情報発信拠点整備事業（H24） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：42,482千円 補助金：21,164千円 ・荻ヶ峠整備事業（H25） 高知県観光拠点等整備事業費補助金 総事業費：19,183千円 補助金：9,591千円	＜受入体制の充実＞ ・「千百年物語り」と題して町立歴史民俗資料館をリニューアルした。（H25） ・梶原が開かれて1,100年を記念し、「梶原千百年物語り」と題し、ゆすはらグルメまつりなど関連イベントを開催し、多数来場者があった。 ⇒ゆすはらグルメまつり来場者 H25年：約15,000人 H26年：約25,000人 ＜誘客活動＞ ・ゆすはら維新の道社中、まちの駅マルシェ・ユスハラ、雲の上のギャラリーなどを活かした県外エージェンツへの誘客活動、県内ホテルとの連携などにより多くの観光客が訪れ「龍馬脱藩の郷」としてのイメージの定着が図られた。 ＜森林セラピーの受入体制の充実＞ ・松原地区では、セラピーロードガイド団体（まろうど会）による体制づくりが進められ、実績も徐々に上がっている。 ・宮野々地区のセラピーロードが新規認定。（H22） ⇒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、地域の活性化等につながった。 ・新たな体験メニューである「メンタルヘルス&森林セラピープログラム」の試行事業を実施した。（H24） 参加者 6名

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	
宿泊者数 8,500人 (H22 : 6,485人) 施設利用者 97,500人 (H22 : 82,299人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 6,841人 (H26年度末) (H27年度末見込) — (直近の実績) 82,582人 (H26年度末)	A— A—	H26年8月の豪雨の影響で四国カルストまでの道路が寸断される状況の中、宿泊者数、施設利用者数ともに落ち込むこととなったが、25年度から新たに実施している「ゆすはらグルメまつり」に約25,000人(H26)が訪れるなど、県内のみならず、愛媛県からの誘客が進んでいる。 「2016奥四万十博」開催を契機として、同時期に愛媛県南予地方で開催されるえひめ南予博とも連携し、また、「龍馬脱藩の道」をはじめとする体験プログラムや、「雲の上のホテル」などの宿泊施設の情報、また、「キシグルメ」などの情報発信を強化し、県内はもとより愛媛県を始めとする県外からのさらなる誘客を図る必要がある。 〈課題〉 ・「龍馬脱藩の郷」を活用した誘客活動の強化 ・滞在型の森林セラピーロードの基盤整備	・H28年度に開催する「2016奥四万十博」に向けた体験メニューの造成や受入態勢の充実

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
44 清流と風と歴史に会えるまち津野町まるごと体感！～観光集客アップ作戦～ 《津野町》 四国カルスト天狗高原や四万十川源流点、風の里公園、セラピーロードなどを中心とした津野町の観光スポットと歴史や伝統文化、地域の食など津野町をまるごとPRし、年間を通して多くの観光客の集客を図る。	＜受入体制の整備＞ ・アンテナショップ職員の津野町内の観光研修の実施：3回（H24年） ・新茶月間、津野町ふれあい特産市及び関連イベント - H25年：4回 - H26年：5回 - H27年：4回 ・町内宿の連携、おもてなし力の向上と観光ガイドの育成 - H24年：養成講座9回 - H25年：養成講座3回 - H26年：養成講座2回 ＜全国源流サミット開催を契機とした四万十川源流点と加工所（食）と町内観光スポットを一体とした全国発信＞ ・全国源流サミットの開催（H24） ・津野町観光PR事業（H25） - 総事業費：5,747千円 - 補助金：2,000千円 ・県内外へのテレビによる観光情報発信 ・県外向けラジオPR - H25年：24回 - H26年：87回 - H27年：毎週木曜日、第1第3火曜日	＜受入体制の整備＞ ・研修参加者：延べ15人 ⇒アンテナショップの職員に津野町をPRする意識ができ、カフェを訪れた方の食事の待ち時間に各職員が作成した津野町の観光施設等の写真集を紹介するなど意識向上が見られた。 ・5月を新茶月間とし、新茶を通じて町のPRを行った結果、県内外に広くPRができた。また、各種イベントに町内の商店やJA、関係団体が参加することにより、町のPRについての意識向上や連帯感が強まった。 ・町内の宿と連携して、観光客へのおもてなし力の向上のため、観光ガイドの育成に取り組んだ。 ⇒登録ガイド者数 21名（H27年当初） ＜全国源流サミット開催を契機とした四万十川源流点と加工所（食）と町内観光スポットを一体とした全国発信＞ ・全国サミットでは町全体で協力して取り組むことができ、来訪者からも好評をいただいた。 ⇒参加者：569人
45 わざわざいこう「海洋堂ホビー館四万十」を核としたミュージアムのまちづくり 《四万十町》 「海洋堂ホビー館四万十」の校舎等を企画展示や体験教室として整備し、四万十町の観光拠点としてブラッシュアップを図るとともに、周辺に整備予定の新たなミュージアムや四万十川流域の豊かな自然や食、伝統文化など四万十町全体の魅力ある資源を有効に組み合わせ更なる観光交流人口の拡大を図る。	＜ミュージアム機能及び体験交流機能の強化充実＞ ・旧打井川小学校校舎改修工事（H25.2月） ・「海洋堂ホビー館四万十」リニューアルオープン（H25年3月） - 社会資本整備総合交付金 - H24：国49,137千円 - 観光拠点等整備整備事業費補助金 - H24：県21,366千円 町38,696千円 ・「海洋堂ホビー館」リニューアルオープン（H26.7月） ・小中学生にホビー館の無料券配布（H26） 香川県1回、町内1回（H26） ・企画展の開催：18回 ・イベントの開催：32回 ＜海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備＞ ・「海洋堂かっぱ館」オープン（H24） ・軽食「かっぱ茶屋」「谷小屋」オープン（H24） ・「海洋堂ホビー館四万十」第2駐車場の整備（H24.8月） ・「かっぱ館」リニューアルオープン（H26.7月） ＜その他＞（H26） ・イベント広報用チラシの作成：8回 ・広報活動の実施：16回 ・イベント参加：4回 ・交通渋滞対策の実施：35回	＜ミュージアム機能及び体験交流機能の強化充実＞ ・交流人口の拡大や雇用の創出など、中山間地域の活性化に繋がった。企画展やイベントを積極的に開催し、館内展示では常に少しづつ入替を行うなど、リピーター獲得に向けた工夫を重ねている。 ⇒雇用の増（H27.3月末時点） H22 3名 → H26 5名 ・「海洋堂ホビー館」リニューアルオープン（H26.7月） ⇒入場者数：44,033人/年（H26年度末） ・全国初のミュージアム列車ホビートレインの運行を開始 ⇒町内道の駅の入込客数や売上増加に貢献した。 ＜海洋堂ホビー館四万十の付帯施設の整備＞ ・「海洋堂かっぱ館」や地元の方による「かっぱ茶屋」、「谷小屋」がオープンし、町内量販店との連携が活発化した。 ・誘導案内板や第2駐車場の整備、臨時駐車場の整備により受入の円滑化を図った。（H23～H26） ・打井川バイパスの開通により、大型観光バスの乗り入れが可能になった。（H27.4月） ＜その他＞ ・「海洋堂ホビー館四万十」の着ぐるみを活用した四万十町の観光情報発信の取り組みを開始。 ・「海洋堂ホビー館四万十」と「海洋堂かっぱ館」が地場産業大賞を受賞。（H25.1月） ・「海洋堂かっぱ館」が木の文化賞を受賞。（H25.1月）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (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	
主要宿泊施設年間宿泊者数 9,800人 (H19: 8,925人) (H22: 9,616人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 8,012人 (H26年度末)	B	H24年度の全国源流サミットでは、569名の来訪者があり、町全体で取り組み好評であった。H25年度は、新たに5月を新茶月間とし新茶を通じた町のPR、また、県内外へのテレビ、ラジオを通じた観光情報を含めた町のPRを実施した結果、H25年度宿泊者数は、9,738人と、H27目標をほぼ達成できた。 しかしながら、平成26年度の台風等により、四国カルスト天狗高原への主要道が崩壊し、大型バスが通行できなくなったこと、また、同時期、四万十川源流点への林道も崩壊し、通行できなくなったことが天狗荘をはじめとする観光施設への誘客減の一因となった。 今後、「2016奥四万十博」に向けてインフラを整えるとともに、誘客に向けたイベントの開催、他地域との連携した取組により集客を図ることが期待される。 〈課題〉 ・観光ガイドの養成、全体のスキルアップ ・県外への情報発信の強化	・「奥四万十博」開催を契機に観光ガイド養成 ・県内外への情報発信の継続
ホビー館の1年間入場客数 50,000人 (H23: 72,196人) 2月29日時点 常勤雇用者数 3人 (H22: 3人)	(H27年度末見込) 50,000人 (直近の実績) 44,033人 (H26年度末) (H27年度末見込) 5人 (直近の実績) 5人 (H26年度末)	A+ A+	リピーターも含めた来館者確保のため、企画展やイベントを積極的に開催し、館内展示では常に少しづつ入替を行うなど、入館者の確保に向け工夫を重ねている。 ホビー館第2駐車場の整備や繁忙期のシャトルバスの運行、警備員の配置など、多くの利用者のサービス向上が図られている。 全国初のミュージアム列車ホビートレインの運行開始により、町内道の駅の入込客数や売上増加に貢献している。 打井川バイパスの開通により、大型観光バスの乗り入れが可能になったことから、観光客の受入増加が期待される。 雇用創出については、目標人数以上に雇い入れを行い、地元雇用に貢献している。 〈課題〉 集客を高めるイベントや企画展の継続	・来館者の滞在時間延長のしかけやリピーターの確保、団体客向けツアー商品の開発。 ・イベント開催、企画展の開催や展示物の入れ替え。 ・ホビー館来館者を町内へ誘導するための地元商店街や道の駅との連携、各種イベントに対する効果的な広報の実施

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
46 四万十町観光交流促進事業 《四万十町》 高速道路の延伸や海洋堂ホビー館四万十の整備を踏まえ、四万十町の山・川・海の豊かな地域資源がつくりあげた景観や歴史、文化等に磨きをかけるとともに、ものづくりや食を中心としたまちづくりを進めることで、四万十町流域での滞在型観光を推進する。	〈受入体制の充実・整備〉 (H24) ・四万十あちこちたんね隊育成強化 ・まち歩きマップ講座の開催：3回 ・まち歩き新コース完成 ・四万十パークどんぶり街道取組開始 (H26年) ・ヤイロチョウネイチャーセンターのオープン 〈観光資源の磨き上げ〉 ・ツーリバービューライドの開催 サイクリング事業及びサイクルトレイン事業補助金 (H26、H27) 総事業費：1,400千円、補助金：700千円 サイクルイベント参加者：H26：272人 ・サイクルイベントの協力、実施 H24：JRハPRチラシ配布 H25：サイクルイベントの協力 (3回) H26：サイクルイベントの実施 (3回) ・興津青少年旅行村海の家改修事業 (H24) 総事業費：23,533千円 補助金：11,766千円 ・マリンスポーツの充実について協議 ：毎月2回 (H24年) 〈案内機能 (情報発信力) の強化〉 ・産業振興アドバイザー招へい1回 (H25) ・四万十町観光案内看板整備事業 (H24) 総事業費：2,531千円 補助金：1,265千円 ・四万十町イメージ看板掲出 (H24) ひろめ市場：10/1～3/31まで ・観光パンフレットの作成 H24：周遊パンフレット 8種作成 (500部) H25：観光パンフレット 10種作成 (9,700部) H26：観光パンフレット 11種作成 (8,800部) ・四万十町イメージポスター制作 H24：2,500枚×2回	〈受入体制の充実・整備〉 ・観光ガイドの養成：21名 (H23) 四万十あちこちたんね隊の育成強化については、月1回の定例会を開催し、新コースの設定や既存コースの磨き上げができた。 ⇒ガイド案内実績 H25：51名 H26：63名 ・「四万十パークどんぶり街道」を始め、食のメニュー開発とPRを図ることができた。 町内全域の店舗でスタンプラリーを行い (H24～25) また、龍馬パスポートの参加により、四万十町の食を県内外へ広くPRすることができた。 ・ヤイロチョウネイチャーセンターがオープンし、観光客の誘客に向けた新たなコンテンツとして活用できることとなった。 ⇒入館者数：1,562人 (H27.2月末) 〈観光資源の磨き上げ〉 ・ツーリバービューライドの開催 地域間連携やサイクリングコースとしての認知度向上を図った。 〈案内機能 (情報発信力) の強化〉 ・「興津海の家」の改修を実施するとともに、スキューバダイビングやマリンスポーツの体験メニューの充実を図った。 ・町内3つの道の駅に観光情報案内電光掲示板を設置するとともに、ひろめ市場への特大広告看板を設置するなど、情報発信を強化した。 (H24) ・主要施設5箇所 (興津青少年旅行村・松葉川温泉・海洋堂ホビー館四万十・ウェル花夢・ふるさと交流センター) に看板を設置し、観光客を町内周遊への誘導につなげている。 (H24) ・観光協会HPをリニューアルするとともに、地域ならではの食、川、橋、泊、祭りなど各リーフレットを作成し案内機能の充実を図った。 (H24～26)

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	
施設等利用者数 90万人 (H22: 80万人)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 67万人 (H26年度末)	B	高速道路延伸を契機として、「四万十パークどんぶり街道」など新たな四万十パークを使用したメニューが開発され、各種イベントや情報発信により誘客の促進が図られた。 ホビー館は、H26の台風などの影響により集客に苦戦したが、イベントや企画展開催などにより挽回に努めた。また、本年4月にはバイパスの開通によりホビー館まで大型バスが乗り入れ可能となったことや、「2016奥四万十博」の開催に合わせて、町内の観光施設やスポット、イベントの磨き上げを行うことにより、さらに滞在型観光を推進していく必要がある。 〈課題〉 ・体験プランの充実	・奥四万十博開催を契機とした体験プランの造成、磨き上げ ・さらなる情報発信の強化

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
47 四万十町大正地区の地域経済活性化の核となる事業への取組 《四万十町》 拠点施設を整備し、海洋堂ホビー館や海洋堂かっぱ館、奥四万十自然体験村構想等の地域資源を活用することで、通過型から滞在型観光へのシフトを図り、観光分野を産業として構築、四万十町の経済波及効果に繋げていく。	＜事業計画の作成及び関係機関との調整＞ ・ステップアップ事業の導入（H24） ・収益調査等の実施 ・総計：2,205千円 ・補助金：1,000千円 ＜拠点施設の整備及び商店街活性化事業の運営＞ ・商店街にぎわい事業調査研究事業の実施（H25） ・産業振興アドバイザーの招へい（H24：5回）（H25：3回） ・大正商店街活性化推進協議会の各分科会活動と拠点施設整備に向けた活動の推進（H25～26） ・大正浪漫ファッションショー ・大正駅前でのにぎわい拠点でのサイクリング車の貸出開始 ・コーディネート機能の充実（H26） 大正商店街活性化協議会が、地域おこし協力隊の協力を得て、JR土佐大正駅前のにぎわい拠点を整備し来訪者の案内・ニーズ把握、地域資源の紹介を行った。	＜事業計画の作成及び関係機関との調整＞ ・観光ホテル事業について、検討を実施したが収益調査により断念 ・大正商店街活性化推進協議会を設置し、地域活性化に資する各事業の中核的な推進体制を組織化するとともに、個別テーマごとに分科会を設置し、実践活動を展開するための体制が整備された。 ・商店街及び周辺地域の地域資源の活用や連携方策を検討し、取組の基本的視点の確認を行った。 ・地元特産品として塩麴の開発・販売、各種イベントへの協力、「大正まちなかギャラリー」などの分科会活動、拠点施設整備に向けた協議が行われた。 ⇒大正浪漫ファッションショー参加者 H26：約150名、H27：約120名 ・大正駅前のにぎわい拠点の整備等により駅前の活性化が図られた。
48 しまんと時間満喫プロジェクト 《四万十町》 四万十ならではの食と癒しの時間を提供できる宿泊施設を建設し、町内にある魅力あふれる観光素材と合わせて、通過型から滞在型観光へと人の流れをつくることで四万十町の地域経済活性化に繋げていく。	＜事業計画の作成＞（H26） ・基本設計協議7回 ・役場との協議16回 ・建築確認にかかる事前協議：3回	＜事業計画の作成＞ ・収益調査の実施（H25）（H26） ・ホテル基本設計完了（H26） ・運営会社の設立（H26）

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	
		—	当初は地域産業の核となる観光ホテル事業について、検討を実施したが収益調査により断念。商工会を中心に協議会を立ち上げ、分科会活動を開始し、地域でできることから活動している。 JR土佐大正駅前に賑わい拠点を設置し、訪問客への案内や地域資源の情報を発信、レンタサイクルの提供も開始し、地区の活性化に向け動き始めた。 〈課題〉 ・地域の活性化に繋がる地域資源の掘り起こし	商工会を中心に継続的にイベントなどを実施し活性化を促進するとともに、プラモ館等の拠点施設整備について町と協議を進めていく。
		—	ホテル建設用地の開発許可認定（H26年7月）を受け、造成工事を開始したが、町のまちづくり計画との整合性が必要であり、スケジュールの遅れがあるものの、町との協議を継続していく。 〈課題〉 町のまちづくり計画との整合性及び町との協議	四万十町まちづくり計画との整合性をとりながら、今後の事業計画の検討を進める。

Date	Description	Debit	Credit	Balance
	To Balance			
	By Cash			
	By Bank			
	By ...			
	By ...			
	By ...			
	By ...			
	By ...			
	By ...			

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
1 水稲と露地野菜を基幹とした水田農業の担い手育成 《幡多地域全域》 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。	＜省力・低コスト生産技術の普及＞ - 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 ＜農地及び労働力斡旋システムの整備＞ - 人・農地プランの説明会：(H24) 2回 ＜その他＞ - 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)	＜省力・低コスト生産技術の普及＞ - 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) ＜その他＞ - 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 ⇒大規模経営体 9経営体 (H26)
2 洋ランのブランド確立・流通促進事業 《宿毛市》 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。	＜集出荷体制の構築＞ - 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 ＜販路開拓と販売促進＞ - 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 ＜その他＞ - 生産体制の充実・強化	＜集出荷体制の構築＞ - 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 ＜販路開拓と販売促進＞ - 大阪商談会の開催等により、市場を通さない形で販路開拓が進んだ。 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、蘭遊ハ志会（県内の若手蘭生産者のグループ）の売上：30,725千円
3 有機農業普及・拡大事業 《四万十市》 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。	＜有機農産物の流通拡大支援＞ - 県内外への販路拡大支援 ＜環境にやさしい農業への転換の推進＞ - 天敵温存ハウスの設置啓蒙 ＜学校給食への出荷量の増加＞ - 四万十市中村南小学校、東山小学校への農産物供給 ＜その他＞ - 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)	＜有機農産物の流通拡大支援＞ - 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 ＜環境にやさしい農業への転換の推進＞ - 温存ハウス整備 平野地区一カ所（予定） ＜学校給食への出荷量の増加＞ - 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 ＜その他＞ - 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、幅多地域の全域で、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
4 6次産業化推進による地域農業振興事業 《大月町》 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。	＜農産物の生産拡大・販売＞ ・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 ＜農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大＞ ・生姜、コガネセンガンを使用した加工品をOEM製造	＜農産物の生産拡大・販売＞ ・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 ＜農産物加工品の商品開発・製造・販路拡大＞ ・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 ＜その他＞ ・緊急雇用事業導入⇒2名雇用（H26）
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》 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。	＜地域農業支援システムの構築＞ ・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） ＜移住促進研修施設との連携した研修事業の立ち上げ＞ ・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） ＜ユズ製品開発及び加工施設の検討（ハード整備等）＞ ・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 ＜その他＞ ・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）	＜地域農業支援システムの構築＞ ・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 H22：74 t → H26：103 t ⇒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 ＜移住促進研修施設との連携した研修事業の立ち上げ＞ ・公社研修生の受入 ⇒ ユズ研修生の増加 H26：1人 ＜ユズ製品開発及び加工施設の検討（ハード整備等）＞ ・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) 130t (直近の実績) 103t (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、加工用の酢玉の販売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
6 「若山椿」ブランド復活プロジェクト 《黒潮町》 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。	＜栽培体制の確立＞ ・高知県緊急雇用創出臨時特例基金事業 H24：3名雇用 H25：1名雇用 ＜交流人口の拡大＞ ・蒸し剥ぎイベントの開催 ＜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	＜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) ＜交流人口の拡大＞ ・蒸し剥ぎイベントの開催により、地域内での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
7 弘法大師ゆかりの七立栗特産品化計画 《黒潮町》 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。	＜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) ・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) ＜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) ＜その他＞ ・関係者間における現状・課題の情報共有 (H25・26)	＜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 ＜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
8 森の工場・間伐の推進 《幡多地域全域》 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。	＜森の工場の推進＞ ・森の工場新設促進 ＜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（246km） ＜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 ＜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	＜森の工場の推進＞ ・森の工場新設促進 ⇒14工場新設 (H24～H26) ＜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 ＜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

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)	(H27年度末見込) 71a (直近の実績) 71a (H26年度末)	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
楮収穫量 2,900kg (H22: 1,232kg)	(H27年度末見込) 1,700kg (直近の実績) 1,700kg (H26年度末)	A-		
栽培面積 140a (H22: 20a)	(H27年度末見込) 80a (直近の実績) 72a (H26年度末)	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
出荷量 35,000本 (H22: 6,120本)	(H27年度末見込) 12,000本 (直近の実績) 11,040本 (H26年度末)	A-		
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
9 「四万十の家」と地域産ヒノキの販売の推進 《四万十市》 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。	＜「四万十の家」のPR＞ ・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～） ＜四万十ヒノキのブランド化の推進＞ ・H23、8四万十ヒノキブランド推進協議会を発足（H23） ＜その他＞ ・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	＜「四万十の家」のPR＞ ・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） ＜四万十ヒノキのブランド化の推進＞ ・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 ＜その他＞ ・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
10、町内の持続可能な山林資源を活用した製炭事業 《大月町》 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。	＜生産力向上＞ ・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 ＜販路拡大・広報活動＞ ・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 ＜その他＞ ・県ふるさと雇用事業で事務局1名を継続雇用（H24～26）	＜生産力向上＞ ・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） ＜販路拡大・広報活動＞ ・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、生産者の増加、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必要がある。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)の植樹等による持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
11 地域活性化のための魚加工・販売体制の強化・推進 《宿毛市》 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。	＜製造、販売体制の維持、強化＞ ・県ふるさと雇用 4名 ・真空包装機の導入（H26） 漁業生産基盤維持向上事業費補助金 H26：625千円 ＜その他＞ ・経営改善指導（H25～27） ・新商品開発支援（H26～27）	＜製造、販売体制の維持、強化＞ ・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。 ⇒雇用の創出（H24～H27見込） 4名（全員長期） ・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。 ⇒売上額：H24 27,791千円 →H26 37,553千円
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 《宿毛市》 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。	＜商品開発・商品の磨き上げ＞ ・産業振興アドバイザー招へい、3回（H26） ＜販売促進＞ ・県外商談会（シーフード・ショー東京等）への出展（H26） ＜その他＞ ・中国での展示会への出展等（H26） 県産振補助金 （ステップアップ事業） 1,746千円 ・県版HACCPの取得に向けた講習等の受講	＜商品開発・商品の磨き上げ＞ ・既存商品の磨き上げが行われた。 ＜販売促進＞ ・3社と商談中 ＜その他＞ ・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 ⇒売上高 270,252千円（H26.5末時点）
13 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・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。	＜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＞ ・プリフィレ受託加工の実施（H26～） ヘッドカッター及び真空包装機の導入（H26） 漁業生産基盤維持向上事業費補助金 H26：2,869千円 ・三枚卸機、フォークリフトの導入（H27） 水産加工業連携促進事業費補助金 H27：7,527千円 ・産業振興アドバイザー招へい 5回	＜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＞ ・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 ⇒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）

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。 <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。	・利益率の高い新たな商品開発やビジネスモデルの構築
冷凍キナゴ生産量 15 t (H22: 3.6 t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) 3.3 t (H26年度実績)	B		
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。 <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。	・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
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、受託加工した養殖ブリフィレ原魚の取扱推定額は1.25億円	A-	受託加工した養殖ブ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。 <課題> ブ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。	・ブ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

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
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 《宿毛市》 ブリやかツオ等、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。	＜生産体制の充実強化＞ ・水産加工施設整備（H25） 県産振補助金 26,342千円 ＜商品開発と販売促進＞ ・加工品開発 産業振興アドバイザー招へい 5回（H24） ＜雇用の創出＞ ・ハローワークへの募集登録等 ＜その他＞ ・経営改善計画作成（H24） ・めざせ弥太郎！商人塾参加（H25・26）	＜生産体制の充実強化＞ ・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。 ⇒加工品売上高の増加 H22：8,000千円 →H27：220,000千円（見込み） ＜商品開発と販売促進＞ ・商品アイテム数 13品 ＜雇用の創出＞ ・雇用者数の増大 ⇒H24：3名（長期のみ） →H27：18名（長期のみ）
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 《宿毛市》 養殖場周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。	＜加工品の生産体制の確立＞ ・水産加工施設整備（H27） 県産振補助金 50,000千円（予定） ＜販路拡大＞ ・県外商談会への出展 ＜その他＞ ・衛生管理・経営戦略 産業振興アドバイザー招へい 3回（H26）	＜加工品の生産体制の確立＞ ・水産加工施設はH27.11月に完成予定 ＜販路拡大＞ ・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）
16 サメ漁業の復活に向けた取組 《土佐清水市》 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。	＜原料の安定的な確保と漁業者の確保＞ ・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 ＜コスト削減に向けた取り組み＞ ・原魚買い取り価格の見直し ＜ペットフードの需要拡大に向けた取組＞ ・「まるごと高知」への出品	・サメ漁の実施 ⇒サメ漁獲量 H24年度：約1 t H25年度：約1.5 t H26年度：約2 t ・原魚の確保 ⇒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） ・「まるごと高知」での販売 ⇒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 ・サメ被害の軽減 ⇒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

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+	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。 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。 〈課題〉 取引先が拡大しており、このビジネスチャンスを逃さないためにも、生産体制のさらなる充実強化が必要となってきた。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。	・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+	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。 〈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、「プリたき」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。	・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 10t (H22: 1.4t)	(H27年度末見込) — (直近の実績) サメ漁獲量: 約2t (H26)	A-	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。 ・サメ漁獲量 H24年度: 約1t H25年度: 約1.5t H26年度: 約2t 〈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。	・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観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
17 宗田節の販路拡大に向けた取組 《土佐清水市》 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。	＜宗田節の認知度向上、ブランド化の推進＞ ・宗田節の魅力のPR (H24) ・新商品の無料提供、テレビCM、PR資料の作成等の実施 - 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 ＜新製品の開発、販路の開拓＞ ・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 ＜その他＞ ・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)	・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 ・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 ・宗田節だしバック ・宗田節だしニンジンドレッシング ・宗田節だしジュレ ・宗田節だし味噌 ・宗田節だし小夏ドレッシング
18 “川辺の暮らし”を支える豊かな四万十川再生プラン 《四万十市》 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。 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”が持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。	＜アユ資源回復の取組＞ ・天然アユの溯上状況調査の実施 ＜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＞ ・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)	＜アユ資源回復の取組＞ ・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。 ＜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＞ ・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
19 キビナゴ加工商品の生産体制強化 《大月町》 大月町の地域資源の一つであるキビナゴを活用した商品加工体制の基盤強化を図るとともに、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、キビナゴの消費拡大、雇用拡大、連携先の売上増等につなげる。	＜販路拡大・販売促進＞ ・販促資料の充実 (H24) ・商談会出展 26回 (H25-26) ・展示会・先端技術視察3回 (H26) ＜新商品開発・既存商品の改良＞ ・既存商品のブラッシュアップ (H24) - 県産振補助金 840千円 ＜その他＞ ・金属探知機等の導入 ・ファストフィッシュ商品に認定 (H24)	＜販路拡大・販売促進＞ ・新規取引先の開拓 ⇒26件 (H25-26) ＜新商品開発・既存商品の改良＞ ・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いく必要がある。	・「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 ・築地っぽ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と外商活動の推進
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
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 《大月町》 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。	＜施設整備・改修＞ - 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	・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）
21 衛生管理強化による干物等水産加工品販路拡大事業 《大月町》 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。	＜加工生産体制の機能充実＞ ・加工品製造機械等導入（H26） - 県産振補助金 4,581千円 ＜販路開拓＞ ・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）	＜販路開拓＞ ・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）
22 直七の生産、加工、販売の促進 《宿毛市》 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。	＜生産体制の強化＞ 生産者の増加による生産量の拡大（予定） ＜販路拡大＞ 衛生管理の見直し ＜その他＞ 法人化による対外的な信用力の向上	＜販路拡大＞ ・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） ＜雇用の創出＞ ⇒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	〈課題〉 ・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) (直近の実績) 14,342千円 (H26年度: H26.1~H26.12)	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。 〈課題〉 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。	・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。 〈課題〉 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。	・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

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
23 地域の素材を活用した「おいしいもの」づくり 《宿毛市》 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。	＜新商品の開発＞ ・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 ＜販路拡大＞ ・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） ＜その他＞ ・起業支援型地域雇用創造事業（H25）	＜新商品の開発＞ ・新商品開発 25アイテム ＜販路拡大＞ ・新規取引先7社
24 土佐清水市地域再生計画（大岐地区等の開発計画） 《土佐清水市》 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を推進する。	＜商品開発及び販促活動＞ ・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	＜商品開発及び販促活動＞ ・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を行い、売上げは順調に拡大。 ⇒ 売上額の拡大 H22：13.6億円 → H27見込：17.1億円 食品の取引店舗数 236店舗（H27.3月末）

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) 取引先数 5社 (H24:3社)	(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) (H27年度末見込) 8社 (直近の実績) 7社 (H26年度末)	A+ 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
雇用者(臨時・パートを含む) 200人 (H22:170人) 地元水産物の活用 2,800 t (H22:2,580 t) 売上額 15億円 (H22:13.6億円)	(H27年度末見込) 197人 (直近の実績) 197人 (H26年度末) (H27年度末見込) 3300 t (直近の実績) 3,129 t (H26年度末) (H27年度末見込) 17.1億円 (直近の実績) 16.71億円 (H26年度末)	A A+ 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ことが必要である。	・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

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
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 《土佐清水市》 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。	＜新たな特産品開発とOEM生産事業の推進・強化＞ 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） ＜販促と流通の取組＞ ・展示会等への参加 ・県内外催事等での販促PR活動	＜新たな特産品開発とOEM生産事業の推進・強化＞ ・新商品の開発 ⇒7商品 ・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。 ⇒雇用の創出（H24～H27見込） 2名 ＜販促と流通の取組＞ ・展示会等の参加による販路拡大を継続的に 行い、売上げの拡大に繋がった。 ⇒ 売上額の拡大 H22:1.18億円 → H27見込:2.07億円
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 《土佐清水市》 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。	＜製造体制の強化・充実＞ ・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） ＜販路拡大及び販売促進＞ ・商談会等への参加 ・県内外催事での販促PR活動	＜製造体制の強化・充実＞ ・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、売り上げ拡大に繋がった。 ⇒ 売上額の拡大 H22:22,000千円 → H27見込:48,000千円 ＜販路拡大及び販売促進＞ ・展示会等の参加による販路拡大を継続的に 行い、売り上げの拡大ができた。
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。	＜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＞ ・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 ＜その他＞ ・農商連携検討チーム会 28回 ・農業創造セミナー参加 4回（H26）	＜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＞ ・商談会等への参加 ⇒商談会等への参加を通じた成約件数 68件 ・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、地産外需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必要がある。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
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 《四万十市》 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。	〈目標販売額の達成〉 ・ポイントカードの発行（H25） ・品揃えの強化（H27） 〈販売チャンネルの拡大〉 ・商店街イベント等への出店 ・大皿販売の継続 〈その他〉 ・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）	〈目標販売額の達成〉 ・ポイントカードの発行。 ⇒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 ・商品の品揃え強化の取り組み ⇒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。 ・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。 ⇒集荷者数：32名 出荷者数：130名（H27.6月現在） 〈販売チャンネルの拡大〉 ・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。 〈その他〉 ・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。 ⇒利用頻度：約2回/月（H26） ・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）
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。	〈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）〉 ・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 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） 〈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）〉 ・栗農家への栽培指導 〈その他〉 ・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）	〈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）〉 ・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。 ⇒H25：7社 H26：7社 合計 14社増 ・全国連事業等の活用により新商品の開発に至った。 ⇒H25：栗パウダー H26：焼栗 H27：栗焼酎（予定） ⇒新規雇用（H27.4月時点） 正規2名、長期雇用2名 〈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）〉 ・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、外貨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
30 四万十牛の商品開発・販売 《四万十市》 四万十市西土佐地域の畜産家・農家・加工業者が連携し、四万十牛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。	〈商品開発・製造・販売〉 ・商品開発（H25） ・新商品新サービス開発支援事業 〈原材料供給体制の強化〉 ・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 〈その他〉 ・経営戦略 ・産業振興アドバイザー招へい3回（H26）	〈商品開発・製造・販売〉 ・全国商工会連合会事業等の活用 ⇒商品候補10品が完成した。 〈原材料供給体制の強化〉 ・H27.12畜舎完成予定 ⇒四万十牛の生産能力が約2倍に拡大（予定） 〈その他〉 ・実施主体法人化（H27.6） ・焼肉店開業（H27.4） ⇒新規雇用5名（うち長期1名、短期4名）
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） 《四万十市》 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。	〈地域ならではの商品づくり、販売戦略〉 ・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 〈マンパワーの効果的活用〉 ・緊急雇用2名→1名（H24～H25） ・ふるさと雇用2名（H25～H26） 〈運営体制構築、拠点施設整備〉 ・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）	〈地域ならではの商品づくり、販売戦略〉 ・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。 ⇒商品数：23商品（H26年度末） 〈運営体制構築、拠点施設整備〉 ・施設整備完了（H28.3予定） ⇒H28.4.10道の駅開業（予定） H28.3.31プレオープン（予定）
32 四万十地域の素材を活かした新たな外商戦略の構築 《四万十市》 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。	〈自社製品の強化〉 ・新商品開発 ・商談会への出席 ・加工場の増設 〈地域商社としての役割強化〉 ・四万十市地域商品研究会活動 〈その他〉 ・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	〈自社製品の強化〉 ・3アイテム（9種類）の新商品開発 ⇒商談会を通じた成約件数 10件（H27.6月末現在） ・加工場の増設 ⇒商品の増産が可能となり生産体制が強化された。 〈地域商社としての役割強化〉 ・四万十市地域商品研究会の設立（H26.10月） ⇒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

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が進められている。 〈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商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
33 拠点ビジネスの推進（大月町まるごと販売事業） 《大月町》 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。	＜地場産品総合販売ビジネス（ファンづくり）＞ ・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） ＜特産品開発生産ビジネス（ものづくり）＞ ・商品のブランド化 産業振興アドバイザー招へい 5回（H26） ＜その他＞ ・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）	＜地場産品総合販売ビジネス（ファンづくり）＞ ・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） ＜特産品開発生産ビジネス（ものづくり）＞ ・水・土曜日のへろ寿司専門販売コーナーの設置 ＜その他＞ ・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
34 母を核とした6次産業化 《大月町》 大月町の新しい加工品として注目されている母水りの販売拡大および新商品開発により、母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。	＜販路開拓及び広告宣伝活動＞ ・県内外で販路開拓及び広告宣伝活動を展開 ＜新商品開発＞ ・ハーブティーの商品化（3種類） ・ご当地水の新規開発（4種類）	＜販路開拓及び広告宣伝活動＞ ・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 ＜新商品開発＞ ・ハーブティーの商品化（3種類） ・ご当地水の新規開発（4種類） ⇒H24：355万円→H26：400万円
35 月光桜からはじまる「牧野富太郎のみち」づくり 《大月町》 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。	＜販路拡大・販売促進＞ ・アドバイザーの導入（H24） ・フェイスブック・HPの運用開始（H25） ＜観光イベントの実施・開発＞ ・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） ＜その他＞ ・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）	＜販路拡大・販売促進＞ ・商品開発 ⇒H22：19アイテム→H26：24アイテム ＜観光イベントの実施・開発＞ ・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
莓氷り販売 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。 ＜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。	・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		
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。 ＜課題＞ 他の業務との掛け持ちで多忙であるために、十分な販促活動等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		
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
36 黒潮印の商品開発 《黒潮町》 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。	＜調理加工販売、バックヤード施設の整備＞ ・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 ＜らっきょう、サトウキビ等原料確保（栽培面積の拡大）＞ ・サトウキビ畑栽培面積の拡大 ＜観光事業との連携による体験観光の推進＞ ・搾汁体験プログラムを造成	＜調理加工販売、バックヤード施設の整備＞ ・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） ＜らっきょう、サトウキビ等原料確保（栽培面積の拡大）＞ ⇒サトウキビ畑栽培面積：300a（H26） ＜観光事業との連携による体験観光の推進＞ ・体験プログラム受け入れ人数 ⇒受け入れ人数 50人
37 カツオ文化のまちづくり事業 《黒潮町》 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。	＜新商品の開発及び「漁師の味」の提供＞ ・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 ＜新商品等の販売体制の構築＞ - 黒潮一番館 ・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～） ＜黒潮町に水揚げされたカツオのブランド化＞ ・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 ＜その他＞ ・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 - H24 県補助金 900千円 市町村補助金 457千円 合計 1,357千円 - H25 県補助金 483千円 市町村補助金 242千円 合計 725千円 ・水産物ブランド化推進事業費補助金 - H24 県補助金 1,596千円 市町村補助金 750千円 合計 2,346千円 - H25 県補助金 1,496千円 市町村補助金 748千円 合計 2,244千円 - H26 県補助金 741千円 市町村補助金 370千円 合計 1,111千円	＜新商品の開発及び「漁師の味」の提供＞ ・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。 ＜新商品等の販売体制の構築＞ ・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 ＜黒潮町に水揚げされたカツオのブランド化＞ ・「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） ＜その他＞ ・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－	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、原料単価が除々に高騰し、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。これまでは、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。 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。	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－	〈課題〉 これまで開発した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。	
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+	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。 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って、「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。 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。 〈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。	・「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
38 佐賀地区の地域資源を活用した拠点ビジネスの推進 《黒潮町》 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。	〈運営体制の構築〉 ・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） 〈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） ・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 〈商品開発・販売促進〉 ・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 〈観光案内等機能充実・強化〉 ・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	〈運営体制の構築〉 ・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。 〈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） ・道の駅施設が整備されたことによって、近隣地域の念願であった、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 〈商品開発・販売促進〉 ・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） 〈観光案内等機能充実・強化〉 ・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。
39 水産物加工施設整備事業 《黒潮町》 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。	〈販路開拓・販売促進〉 ・市場調査の実施 〈加工体制の整備〉 ・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） 〈生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり〉 ・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） 〈その他〉 ・経営戦略、経営管理 産業振興アドバイザー招へい 3回（H25）	〈販路開拓・販売促進〉 ・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） 〈加工体制の整備〉 ・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。 〈生産の担い手対策及び産地化に向けた体制づくり〉 ・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+	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。 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。 ＜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。	・主力商品である「カツオの鰻焼きたたき」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 ・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 ・幡多の東の玄関口としての観光案内の充実・強化
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）	A+		
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-	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。 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。 ＜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。	・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 ・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
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）	A-		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
40 防災関連新産業創造事業 《黒潮町》 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。	＜施設・体制の充実強化＞ ・加工施設の整備 ・法人化に向けた取り組みの推進 ＜商品開発・販路開拓＞ ・レシピの作成 ・日本缶詰協会の基礎技術講習の受講	＜施設・体制の充実強化＞ ・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） ⇒体制の強化 ＜商品開発＞ ・缶詰商品 5アイテム完成 ⇒町内の道の駅及び東京駅内の店舗にて販売開始 ・こうちビジネスチャレンジ基金事業認定：優良賞（H26）
41 幡多広域における滞在型・体験型観光の推進 《幡多地域全域》 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。	＜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）＞ ・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 ＜「食」や「地域フィールド」等を活かした旅行プラン造成・販売＞ ・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 ＜誘致・プロモーション活動＞ ・エージェンツ訪問 72社（H26） ・モニターツアーの催行 H24：1件 H25：2件 H26：4件 ＜誘客促進活動＞ ・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 ・「楽しまんと！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 ＜その他＞ ・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	・一般旅行客・スポーツ客・教育旅行客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。 ⇒「楽しまんと！はた博」の開催（H25） ・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 ・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 ⇒教育旅行者の受入 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「楽しまんと!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
42 電串観光再発見事業 《土佐清水市》 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電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、電串観光の振興を図る。	＜サンゴの保護・育成の取り組み＞ ・サンゴ保全活動の実施 ＜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＞ ・観光商品ブランド化支援事業アドバイザー1回 ＜観光施設の検証（施設整備の協議・検討・実施）＞ ・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電串観光振興会による継続的な指定管理（海のギャラリー） ＜その他＞ ・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	・地元NPO電串観光振興会を中心に、新たな観光メニューづくりや電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、電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。 ＜新しいプログラム、商品の開発＞ ・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：電串観光施設のパッケージ旅行商品造成（足摺海洋館・電串観光汽船グラスボード・レスト電串） ⇒H27夏季エースJTBへ掲載
43 土佐清水まるごと戦略観光展開事業 《土佐清水市》 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。	＜地域の特性、資源を活かした体験型プログラムの造成＞ ・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 ＜誘致・プロモーション活動の推進＞ ・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 ＜受入（実施）体制の整備・充実＞ ・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	・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	「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。 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 現在、新たな足摺海洋館の計画や、ビク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。 〈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。	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	「海の駅あしすり」内に土佐清水市観光協会事務局を配置。興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。 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。 〈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。	・幡多広域観光協議会や他の市町村と連携した、幡多地域全体で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
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 《土佐清水市》 足摺岬（ラバキヒ花崗岩）、竜串・見残し（化石連痕）、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』の認定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。	＜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） ＜受入体制の整備（ソフト）＞ ・講演会出前講座等の開催（H26～） ＜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）	＜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 ＜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）
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 《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。	＜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 ＜地域資源を活用した観光商品（体験型メニューなど）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） ＜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 ＜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	・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リイベント等、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

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+	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。 <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。	・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
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-	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。 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。 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・あしすり号」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。 <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	・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

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
46 竜ヶ浜自然体験・環境教育交流推進事業 《大月町》 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。	＜観光ルートづくり＞ ・竜ヶ浜キャンプ場体験モニターを実施 ＜体験メニューづくり、ブラッシュアップ＞ ・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 ＜観光協会の自立のための組織づくり＞ ・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 ＜イベント開発・実施＞ ・大月町フォトコンテスト実施 ＜教育旅行・一般旅行の受け入れ＞ ・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	・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
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》 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。	＜インストラクターの育成＞ ・観光ボランティア養成講座3回（5人） ・弥太郎商人塾3回 ＜体験プログラムの開発、磨き上げ＞ ・防災プログラムのモニターツアー 4回 ＜誘客の取組＞ ・スポーツ合宿、大会 H24：18回 H25：12回 H26：12回 ＜その他＞ ・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	（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。 ・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	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。 <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。	・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、幅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+	「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。 「楽しまん！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、幅多地域の東の玄関口としての機能を果たしている。 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。 <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、幅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。	・スポーツツーリズムの推進体制の強化など、幅多広域観光協議会が策定した「幅多地域観光振興計画」を軸とした広域観光の推進 ・幅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

