

第2期地域アクションプラン総括シート (嶺北地域)

「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		件数
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に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	15件
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	4件
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	14件
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		6件

【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
<p>1 れいほくブランドの園芸産地の維持 《嶺北地域全域》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化を行っているが、農業所得の向上を図るため、「れいほく八菜」、「れいほく八花」の収量・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。</p> <p><事業主体> ・JA土佐れいほく（園芸部会、花卉部会） ・直販生産部会土佐町支部</p>	<p><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 H27：25回 ・天敵の推進（H26～27） 天敵リレー（14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 H27：14回 ・ISO環境点検（2回/H27）</p> <p><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 H27：3人 ・新規就農者等勉強会 H24：6回 H25：6回 H26：4回 H27：4回</p> <p><有利販売> ・販売促進チーム会 H24：10回、H25：10回 H26：38回、H27：14回 ・販売会議（市場、仲卸、商店） H24：5回、H25：5回 H26：7回、H27：8回 ・販売促進活動 H24：13回、H25：14回 H26：19回、H27：15回 ・産業振興アドバイザー招へい 2回（H27）</p> <p><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 H27：44回 ・'ノーブル'由来の新品種および嶺北産花きの県内外への販売促進活動実施</p> <p><直販> ・栽培講習会 H24：4回 H25：6回 H26：9回 H27：7回</p>	<p><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 H27：1.8億円</p> <p><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→H27：148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 H27：3人</p> <p><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 ⇒協カレストラン11店舗</p> <p><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 H27：1.2億円 ⇒'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 H27：92千本</p> <p><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 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 H27：7.0千万円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	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年度末実績) 1.8億円	A+	<p><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。</p> <p>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むことによって、販売額や農家数を微減に留めた。</p>	<p><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</p>
「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年度末実績) 148人	A+	<p>(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。</p>	
研修による新規就農 者数 8人（累計）	(H27年度末実績) 16人（累計）	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年度末実績) 1.2億円	A+	<p><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ました。</p> <p>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。</p>	<p><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'由来の新品種の特長把握と高品質・安定栽培技術の確立</p>
売上額 9.5千万円 (H23 ：7.8千万円)	(H27年度末実績) 7.0千万円	B	<p><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。</p>	<p><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</p>
			<p>(課題) 出荷品目に偏りがあるため、作付け時期分散の取り組みや集荷システムの拡充が課題である。</p> <p>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。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>2 ヌズ産地の確立と加工・販売の促進</p> <p>《大豊町、本山町、土佐町》</p> <p>「環境」、「安全・安心」をキーワードにした園芸品のブランド化により、農業所得の向上を図るため、ヌ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、ヌズの加工・販売の促進に取り組む。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 嶺北地域果樹（ゆず）産地協議会 ・ JA土佐れいほく 	<p>＜ヌズ出荷体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 栽培技術講習会 H26：4回 H27：9回 ・ 個別巡回指導 H26：12回 H27：8回 ・ 生懸（着花状況等）調査 H26：14回 H27：9回 ・ 産地協議会 H27：2回 <p>＜販売促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 県版HACCP導入（H24～25） ・ EUへの青果輸出のための圃場整備（H25） ・ 商談会への参加 H26：8回 H27：7回 	<p>＜ヌズ出荷体制の充実＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 加工施設整備（H23）における雇用の創出 ⇒正規：15名、短期雇用：18名（H27時点現員数） ・ ヌズ出荷量 青果：6.6t（H24）9.7t（H25） 7.1t（H26）5.1t（H27） 酢玉A：14t（H24）17t（H25） 5t（H26）7.6t（H27） 酢玉B：594t（H24）857t（H25） 451t（H26）880t（H27） <p>＜販売促進の取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新規顧客の開拓 30件（H27） ・ カゴメ株式会社との取引決定（H25） ・ EUへの青果輸出（H26～） 出荷量 0.9t ・ アメリカへの加工品の販路拡大（H27）1件 <p>⇒ヌズ加工品の販売額</p> <p>H24：3.3億円 H25：3.3億円 H26：3.1億円 H27：2.9億円</p>
<p>3 集落営農で元気な地域づくり</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域農業の維持及び活性化を支える担い手として集落営農組織を育成するため、所得の確保及び向上につながる農業生産や拠点ビジネスにつながる農産加工、グリーンツーリズム等の取組を推進し、組織の継続性を確保する仕組みづくりを行う。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 集落営農組織 ・ 集落営農組織に準じる組織 	<p>＜集落営農の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 H27：30回 ・ 集落座談会 H24：5回 H25：4回 H26：3回 H27：6回 	<p>＜集落営農の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 集落営農組織（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。 <p>⇒経営発展及び地域貢献活動の実践組織数（累計）</p> <p>H24：4組織 H25：5組織 H26：6組織 H27：6組織</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	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年度末実績) 2.9億円	B	<p>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、正規雇用も拡大（13→15名）した。</p> <p>単価の下落や稟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。</p> <p>(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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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年度末実績) 6組織	A	<p><集落営農の推進></p> <p>こうち型集落営農組織（2組織）において、集落営農計画及び集落営農ビジョンを策定したことで、活動の方向性が明確になった。また、農作業受委託や農業機械の共同利用によるアライド米の安定生産や、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。</p> <p>その他の集落営農組織については、農産物の高付加価値化と販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。</p> <p>(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。</p> <p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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（H28.3月 地域AP終了） 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活動強化《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
<p>4 米のブランド化による稲作農業の展開 《本山町》</p> <p>消費者が求めるブランド力のある米の生産により、価格のアップを図り、後継者が将来に展望を持つことができる稲作農業を確立するため、良好な水田環境など地域の特性を付加価値とすることや、室戸海洋深層水を栽培過程で使用する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。</p> <p><事業主体> ・本山町ブランド化推進協議会 ・(財)本山町農業公社 ・本山町酒づくり協議会 ・ばうむ合同会社 ・本山町</p>	<p><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: 15回 ・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(H22~27)、写真コンクール(H24~27)</p> <p><米焼酎の販売> ・ブランド米加工品「米焼酎」醸造施設の整備(H24) 産業振興総合補助金 H24: 5,642千円 ・工業技術センターによる技術指導・助言(H25~) ・販売業、飲食店への営業及び消費者への販促活動(H25~) ・米焼酎(玄米仕込)の販売開始(H26.2月) ・土佐MBAへの参加(H26) ・商品開発(H27)</p>	<p><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 H27: 3,422万円 ・「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) ⇒「お米日本-コンテスト in しずおか」にて金賞及び品種賞を受賞(H27)</p> <p><米焼酎の販売> ・創業により新たな雇用が生まれた。 ⇒正規: 3名、非正規1名 ・創業から2年経過して醸造技術も安定し、新商品を開発・販売することができた。 白米仕込: H28.1月発売 土佐泡盛: H28.6月発売予定 ・小売業、飲食店を中心に取引先が拡大した。 取引先数 H25: 15件 H26: 160件 H27: 181件 ・クラウド・ファンディングによる原料米購入費の資金調達(H26.11月~H27.11月) H27: 3,500千円</p>
<p>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》</p> <p>中山間で安心して住み続けることができる地域を実現するため、伝統製法や農業の6次産業化・環境問題など時代に即した切り口により、農業を中心とした地域産業を持続化させるために、拠点型ビジネスを展開する。</p> <p><事業主体> ・(株)大豊ゆとりファーム ・大豊町碁石茶協同組合 ・大豊町</p>	<p><加工品ビジネス> ・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: 43日</p> <p><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: 11日 ・擬人化キャラクター(野菜)8種類作成</p> <p><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 H27: 2,832a 152戸</p>	<p><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。 ⇒碁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: 1.09億円</p> <p><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に取り組み、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: 6,122千円 H27: 7,943千円 ・県内外からの農業体験ツアーの実施</p> <p><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: 640a H27: 529a</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	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 : 4,17万円) (H22 : 3,120万円)	(H27年度末実績) 3,422万円	A-	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>（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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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年度末実績) 3,881本	A-	<p>米焼酎（玄米仕込）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。</p> <p>現在、木工製品やブランド米とセットしたギフト商品の販売、2つ目の新商品発売の準備が進められており、売上額の増加が期待される。</p> <p>（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。</p>	
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年度末実績) 1.09億円	A+	<p>（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。</p> <p>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、H27年の売上は1億円を超える成果があった。</p> <p>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。</p> <p>（課題） ＜加工品ビジネス＞ 碁石茶については、過年産在庫の問題は一扫されたが、需要に対して生産量が不足しており、販路の維持・拡大のために新規生産者の育成・確保や原材料である茶葉の確保の必要がある。また、機能性表示等の活用によって付加価値を向上させる必要がある。 ＜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み必要がある。 ＜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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・新規生産者の育成・確保や茶葉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仕組みづくり ・県山間試験場跡地を活用し整備した、大豊町山村農業実践センターでの研修生の確保 ・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／H28）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
<p>6 JA出資型法人を核とする地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>農業生産の維持や担い手の確保、耕作放棄地の解消などの課題解決を図り農業所得の向上と就業機会を創出するため、新たな担い手としてのJA出資型法人が農作業受託や遊休農地等を活用した農業経営、就農希望者の研修事業などを実施する。</p> <p>米粉に関しては、米粉の製造・販売や米粉加工商品の開発・販売、関西圏をターゲットにした、安心・安全な食の提供による地産外商など、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。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐れいほく ・(株)れいほく未来 ・米米ハート 	<p><農業経営事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(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(H27): 野菜159a 水田756a 農作業受託(H27): 水稲関連3,100a ハウス関連161a ・栽培等研修会への参加 H26: 9回、H27: 3回 ・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: 21回 <p><担い手育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業への意欲のある農業研修生の受入 H25~26: 1人 H27~28: 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: 3回 30人 <p><新規雇用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画(H24~28)に基づいた雇用の実施 <p><米粉事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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) 	<p><農業経営事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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、農業経営事業は安定しつつある(れいほく未来のH27決算が赤字になっているが、これは畜産事業の拡充等による一時的なもので、農業経営事業については順調に伸びている。) <p>⇒決算額</p> <p>H24決算: 231千円黒字 H25決算: 47千円黒字 H26決算: 421千円黒字 H27決算: 8,564千円赤字</p> <p>⇒農業経営事業(園芸)売上高</p> <p>H24: 663万円 H25: 1,639万円 H26: 2,367万円 H27: 3,674万円</p> <p><担い手育成></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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、インターンシップ事業においては、修了後に1人が就農した実績がある。 <p><新規雇用></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業主体への新規雇用数 H24: 1人 H25: 1人 H26: 1人 H27: 5人 <p><米粉事業></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>⇒米粉等の販売額</p> <p>H24: 1.0億円 (内訳) 2,115万円(米粉等) 7,908万円(ブランド米等)</p> <p>H25: 1.1億円 (内訳) 2,234万円(米粉等) 8,732万円(ブランド米等)</p> <p>H26: 1.04億円 (内訳) 2,279万円(米粉等) 8,128万円(ブランド米等)</p> <p>H27: 1.04億円 (内訳) 2,360万円(米粉等) 8,002万円(ブランド米等)</p> <p>⇒米粉の使用量</p> <p>H24: 7,620kg H25: 6,311kg H26: 5,820kg H27: 2,020kg</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	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年度末実績) 3,674万円	A+	<p>JA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カ年が経過し、中期事業計画に基づく展開により経営の安定を図っている。</p> <p>同社は、農業経営、米粉事業、ライスセンター、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。</p> <p>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。</p> <p>（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。</p> <p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地元金融機関の協力のもと、中期経営事業計画（5ヶ年）の策定・実行支援を行い、事業体（JA出資型法人）の経営を安定化 ・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
研修による新規就農者数 3人（累計）	(H27年度末実績) 1人	A-		
事業主体への新規雇用数 2人（累計）	(H27年度末実績) 8人（累計）	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年度末実績) 1.04億円	A	<p>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。</p> <p>平成27年8月末に、米米ハートが閉店したため地域内での米粉使用量が大幅に減った。</p> <p>（課題） 平成24年度から全国的に米粉需要がだぶつき競合商品が多いため、ブランド米の米粉による高付加価値化や、嶺北独自の新商品開発が課題となっている。また、地域内での米粉消費拡大のため、米粉パン事業の再開と安定的な販売体制づくりが必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・米粉パン事業の再開（H28.7月）
米粉の使用量（米粉パン等） 7,000kg (H24 : 7,620kg)	(H27年度末実績) 2,020kg	B		

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>7 直販所「本山さくら市」を核とした地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>過疎化・高齢化の進行する嶺北地域の重要な食材供給拠点施設として、地域内外の集客力をより高めて販売額の向上を図り、地域を巻き込みながら、生産者の所得向上と活力ある地域づくりを目指す。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山さくら市運営委員会 ・(財)本山町農業公社 ・本山町 	<p><直販所「本山さくら市」></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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(H24) 産業振興総合補助金(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 <p>H24:1回 H25:9回 H26:10回 H27:4回</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培講習会・視察研修等 <p>H24:4回 H25:3回 H27:1回</p>	<p><直販所「本山さくら市」></p> <ul style="list-style-type: none"> ・宣伝素材を活用し、商品の情報発信や集客を実施した。 <p>⇒販売額</p> <p>H24:1.37億円 H25:1.32億円 H26:1.22億円 H27:1.23億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・調理施設(さくら茶屋)の整備
<p>8 土佐あかうしの競争力の確保による肉用牛産業の再興</p> <p>《本山町、土佐町、大豊町》</p> <p>土佐あかうしの産地を守り、地域の畜産振興を図るため、飼養者の競争力を確保するとともに、土佐あかうしの生産基地化を図る。また、繁殖・肥育の一貫経営を行い、生産と食肉加工から販売に至る畜産の6次産業化に向けた取組を進める。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA土佐れいほく ・(株)れいほく未来 ・飼養者 ・本山町 ・土佐町 ・大豊町 	<p><土佐あかうしの生産強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐あかうし生産施設の整備(H26) <p>産業振興総合補助金</p> <p>H24:県12,500千円 H25:県12,500千円 H26:県12,500千円</p>	<p><土佐あかうしの生産強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・畜舎の整備によって、飼養頭数を増やすことができた。 <p>⇒土佐あかうし飼養頭数</p> <p>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87頭、子牛26頭 肥育牛15頭</p> <p>⇒土佐あかうし販売額</p> <p>H25:1.8億円 H26:1.5億円 H27:2.71億円</p>
<p>9 土佐はちぎん地鶏・大川黒牛を活用した畜産の活性化</p> <p>《大川村》</p> <p>大川村の基幹産業である畜産の振興により地域の活性化を図り、雇用の確保、所得の向上につなげる。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)むらびと本舗 ・大川村 	<p><大川黒牛></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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(17回、H26~27) 産業振興アドバイザー招へい5回(H26) ・肥育牛舎、農機倉庫の整備及び堆肥舎機能強化(H27、H28繰越) <p>産業振興総合補助金 22,885千円</p> <p><土佐はちぎん地鶏></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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)(17回、H26~27) 産業振興アドバイザー招へい5回(H26)(再掲) 	<p><大川黒牛></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒黒牛の販売額</p> <p>H24:2.3千万円 H25:2.8千万円 H26:3.4千万円 H27:4.0千万円</p> <p><土佐はちぎん地鶏></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・土佐はちぎ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) <p>⇒食鶏の出荷羽数</p> <p>H24:5.5万羽 H25:5.6万羽 H26:5.2万羽 H27:5.5万羽</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	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年度末実績) 1.23億円	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、集客できる仕組みを構築 ・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年度末実績) 2.71億円	A+	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、H27.3月に整備されたことで、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仕組みを構築
黒牛の販売額 8.2千万円 (H19 : 7.0千万円) (H22 : 6.5千万円)	(H27年度末実績) 4.0千万円	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年度末実績) 5.5万羽	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%→H27: 94.7%)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

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>10 間伐の推進と素材生産の拡大</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>嶺北地域の豊かな森林資源を活かし、生産者の経営の安定化を図るとともに、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。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林所有者 ・森林組合 ・素材生産事業体 ・自伐林家 	<p>＜木材の増産と経営の安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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～） 	<p>＜木材の増産と経営の安定化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画的・効率的な森林整備 <p>⇒森の工場の数</p> <p>H24：25団地 H25：26団地 H26：32団地 H27：34団地</p> <p>⇒素材生産量(管内2共販所の計・7/1取扱量)</p> <p>H25：79,727m³ H26：82,213m³ H27：79,266m³</p>
<p>11 れいほくスケルトン(嶺北材の邸別販売)の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>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。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)SUN SHOW ・レイホク木材工業(協) ・吉野川リビング(協) ・土佐町 	<p>＜嶺北材の邸別販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>＜嶺北材の邸別販売＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒嶺北材納材実績</p> <p>H24：358m³ 32棟 H25：908m³ 39棟 H26：744m³ 32棟 H27：1,026m³ 41棟</p> <p>※県外：香川、徳島</p>
<p>12 県産材の地域における率先利用</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域内で生産された木材や製材品は、大部分が県外へ出荷されていることから、地域内で率先的に利用することにより、地産地消を推進する。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 	<p>＜県産材の地域内利用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐町役場（H24） ・土佐町宮高齢者等住宅（H25） ・本山町クラインガルテン（H25） ・大川村 つぼみ保育園（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） <p>＜CLT工法の地域内導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大豊町 集合住宅（H25） ・土佐町 高齢者福祉施設（H27） 	<p>＜県産材の地域内利用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒町村発注工事の木材利用量</p> <p>H24：111m³ H25：619m³ H26：113m³ H27：227.7m³</p>
<p>13 木工製品の製造・販売による地域の活性化</p> <p>《本山町》</p> <p>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。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ばうむ合同会社 ・本山町 	<p>＜販路の拡大、PR活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内での普及活動(体験ツアー、木工教室) H26：8回、H27：10回 ・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、H27：9回 ・県外での販売促進活動 H26：8回、H27：8回 ・インターネットを活用した販売促進活動等 	<p>＜販路の拡大、PR活動の展開＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒普及イベント参加者数</p> <p>H26：延べ39組 H27：延べ91組</p> <p>⇒木工製品全般の売上金額</p> <p>H25：2.1千万円 H26：3.3千万円 H27：3.8千万円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
素材生産量 150,000m ³ (H19 : 76,404m ³) (H22 : 56,464m ³)	(H27年度末実績) 79,266m ³	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
木材の出荷量 900m ³	(H27年度末実績) 1,026m ³	A+	嶺北地域内の関係事業者が連携して平成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 ・建築士等が「木」について学ぶ機会の創出
町村発注工事の木材 利用量 24m ³ (H19 : 31m ³) (H21 : 17m ³)	(H27年度末実績) 227.7m ³	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使用の更なる普及啓発 (H28.3月 地域AP終了)
木工製品全般の売上 金額 5千万円 (H19: -) (H23 : 2.5千万円)	(H27年度末実績) 3.8千万円	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、木工雑貨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雑貨のコストダウン及び生産量の拡大

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>14 特用林産物（シキミ、サカキ）の拠点づくり</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>小規模・分散化している生産者を集約し、地域内の豊富な特用林産物（シキミ、サカキ）を収益につなげるため、地区単位での生産体制と集出荷体制の整備による拠点づくりを行う。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者 ・（財）本山町農業公社 ・土佐町森林組合 	<p><シキミ、サカキの拠点づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者実態把握のための訪問 H26：59回 H27：59回 ・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 	<p><シキミ、サカキの拠点づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒シキミ、サカキの販売額</p> <p>H24：376kg H25：926kg H26：2,350kg H27：2,462kg</p>
<p>15 大型製材工場の設置による地域材の利用の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>大型製材工場の誘致により地域材の利用を促進し、林業従事者の増加や所得の向上、事業体による雇用の促進へとつなげる。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知おとよ製材（株） ・大豊町 	<p><大型製材工場の設置></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知おとよ製材稼働開始（H25.8月） ・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） 	<p><大型製材工場の設置></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒製材品の生産量</p> <p>H26：25,260m3 H27：32,629m3</p> <p>⇒地元雇用 47名</p>
<p>16 木質バイオマス利用拡大の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>木質バイオマスの利用拡大と林業の活性化を図る。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 	<p><木質バイオマス利用拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・チップ工場操業開始 土佐町（H24.5月） 大豊町（H27.5月） ・木の駅プロジェクトの継続実施（本山町、土佐町） ・木質資源利用ポイラーの普及 ・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） 	<p><木質バイオマス利用拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒チップ材の取扱量</p> <p>H24：2,333t H25：2,045t H26：2,467t H27：4,445t</p>
<p>17 地域産品販売ポータルサイトによる商業展開・情報発信</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域産品を販売するポータルサイトを定着・発展させて、ネットビジネスの手段を持たない地域の事業者の所得の向上を図るとともに、地域の情報発信を行う。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・特定非営利活動法人 土佐さめうら観光協会 ・ポータルサイト利用事業者 	<p><地域産品販売のための情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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） 	<p><地域産品販売のための情報></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒年間アクセス数</p> <p>H24：4.3千件 H25：8.7千件 H26：3.9千件 H27：5.5千件</p> <p>⇒販売額</p> <p>H24：392千円 H25：407千円 H26：564千円 H27：724千円</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (H27年度末)	H27年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
販売数量 10,820kg (H19: -) (H23: 604kg)	(H27年度末実績) 2,462kg	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 55,000m ³	(H27年度末実績) 32,629m ³	A-	「高知おとよ製材株式会社」(H24.1月設立)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 ・関連事業体と連携・調整を図り、原木の供給体制の充実強化 ・CLTパネル工場の検討・整備
チップ材の取扱量 2,500t	(H27年度末実績) 4,445t	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 ・木質バイオマス発電施設等の整備
年間アクセス数 1万件 (H22: 4.6万件)	(H27年度末実績) 5.5万件	A-	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、掲載する地域製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、地産外商の手段として取り組みを継続することができた。 (課題) 新商品の掘り起こしや品そろえの充実、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 (H28.3月 地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>18 土佐産直サテライトセンター（とさ千里(大阪)）の活性化による地産外商の促進</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>土佐産直サテライトセンター（とさ千里）を関西圏におけるアンテナショップとして、米粉を活用したビジネスの展開や、「れいほく八菜」をはじめとする嶺北地域や高知県の産品を取り扱う地産外商の拠点となるように取組を進める。</p> <p>併せて、交流人口の拡大に向けた情報を発信する。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)とさ千里 ・JA土佐れいほく ・土佐町 	<p>＜とさ千里（大阪）の活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>（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「秋のえもん市」等に出品）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善計画（H24.3月）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 	<p>＜とさ千里（大阪）における地産外商＞</p> <p>平成27年2月の閉店まで、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。</p> <p>⇒土佐産直サテライトセンター（とさ千里）の販売額</p> <p>H24：85,157千円 H25：85,631千円 H26：79,941千円（H27.2月まで）</p>
<p>19 嶺北地域の連携による交流人口の拡大</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>観光を軸として、吉野川の水源地域における豊富な地域資源や特色のある取組などを横断的につなぐ場と仕組みをつくることにより、「れいほく」の魅力をグレードアップさせるとともに、一元的な情報発信により、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・嶺北地域観光・交流推進協議会 	<p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 H27：2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、H27：5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り組み H24：4校、H25：3校、H26：1校 H27：1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 H27：3回 	<p>＜交流人口の拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒公共関連宿泊施設での宿泊者数</p> <p>H24：10,713人 H25：10,813人 H26：11,461人 H27：15,028人</p> <p>⇒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）</p> <p>⇒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 H27：1社1ツアー</p>
<p>20 濁酒等を活用した地域資源との連携による地域の活性化</p> <p>《大豊町、本山町》</p> <p>地域の特産品となる濁酒等の製造・販売と地域の観光資源との連携によって、交流人口の拡大を図り、地域の活性化につなげる。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産者 ・大豊町濁酒協議会 ・本山町濁酒協議会 	<p>＜濁酒販売と地域活性化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 H27：12日 19日 ・販促ツールの作成（H24） 産業振興総合補助金 （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 本山地酒まつり 豊稜祭in嶺北 	<p>＜濁酒販売と地域活性化＞</p> <p>地元ツアーや豊稜祭等と連携して、地域で作られた濁酒のPR活動を行うことができた。</p> <p>⇒濁酒生産者</p> <p>大豊町 1人 本山町 2人</p> <p>⇒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）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「日本でもっとも美しい村展」出品（本山町）（H27） ・大豊町や本山町でそれぞれ濁酒まつりが開催されるなど、交流人口の拡大につながった。

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年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
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年度末実績) —	B	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商の拠点として、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。 その後、土佐町は同施設を（株）セブンイレブン・ジャパンに貸与し、平成28年1月にコンビニエンスストアが開業した。 (課題) 新たな経営体の店舗オーナーは嶺北地域と地縁があり、嶺北地域産品の陳列・販売にも協力的である。また、とさ千里の運営を通じて獲得してきた嶺北地域産品のファンも一定数存在することから、引き続き地産外商を進めるためには、商品の効率的な輸送方法を構築する必要がある。	・新たな経営体との連携による嶺北地域産品の地産外商の推進 (H28.3月 地域AP終了)
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年度末実績) 15,028人	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年度末実績) 3件	A		
生産者数 5人 (H22：1人)	(H27年度末実績) 3人	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 (H28.3月 地域AP終了)

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>21 白髪山、工石山を活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>白髪山、工石山（奥工石）の有する豊かな自然、貴重な地質や森林資源などを活かした取組や嶺北地域の他の資源との連携も視野に入れた取組を進め、交流人口の拡大を目指す。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町白髪山・工石山保全活用推進協議会 ・本山町 	<p>＜白髪山、工石山の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本山町白髪山・工石山保全活用協議会の開催（H23～） ・白髪山（根下がりヒノキ群生地）の県天然記念物申請に係る森林管理局・学識経験者との協議及び現地調査（H25～26）、申請（H26） ・旅行会社と連携したモニターツアー（H24～） ・ガイド養成研修（H23～） ・ガイドマニュアルの作成（H27） 	<p>＜白髪山、工石山の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・白髪山（根下がりヒノキ群生地）の県天然記念物指定答申（H27.3月） ・モニターツアーの導入やガイド養成研修等、観光客受入れの準備が進展した。 ・ガイド養成研修受講者数 <ul style="list-style-type: none"> H24：33人 H25：7人 H26：13人 H27：33人 <p>⇒モニターツアーの回数・参加者数 7回・75人（H24～累計）</p>
<p>22 早明浦ダムを活用した交流人口の拡大による地域活性化の取組</p> <p>《土佐町、大川村》</p> <p>早明浦ダムでの釣大会の開催、遊覧船・ウォータースポーツなど湖面を活用したレジャープラン等の実施、また嶺北地域内の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。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・民間事業者（早明浦湖面利用者協議会）等 ・土佐町 ・大川村 	<p>＜早明浦ダムの活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・NPO法人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） 	<p>＜早明浦ダムの活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒イベント参加者数（延べ）</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：約700人 H25：約1,100人 H26：約450人 H27：約750人 <p>⇒さめうら荘利用者数</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：2.4万人 H25：1.9万人 H26：2.0万人 H27：2.2万人
<p>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</p> <p>《土佐町》</p> <p>土佐町の地域資源である「棚田」を活用し、体験ツアー実施や農家民宿・農家レストランの開設、オーナー制度の創設等により、観光・交流人口の拡大を図る。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。</p> <p>＜事業主体＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)れいほく未来 ・NPO法人土佐さめうら観光協会 ・(株)とさ千里 ・土佐町 	<p>＜棚田の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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・対流交付金事業（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 <ul style="list-style-type: none"> 1回（H25） 2回（H26） ・視察研修（津野町、栲原町、鳥取県智頭町、島根県飯南町など） ・料理講習会の開催 	<p>＜棚田の活用＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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のできた。 <p>⇒受入活動取組団体</p> <ul style="list-style-type: none"> 溜井部落振興協議会 土佐さめうら観光協会 <p>連携団体</p> <ul style="list-style-type: none"> 嶺北地域観光・交流推進協議会 社会福祉協議会 <p>⇒ツアー参加者</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：150人 H25：50人 H26：20人 H27：24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年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
ツアー参加者 200人 (参考 H23:10人)	(H27年度末実績) 75人	A-	<p>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（根下がりヒノキ群生地）が県天然記念物指定の答申を受けた。今後、想定される登山客の増加に対応するため、ハード・ソフトの整備が急務である。</p> <p>（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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・工石山「紅れん石」の県天然記念物指定申請 ・樹木の保護、観光客の安全に配慮した遊歩道や案内板等の整備・補修 ・ガイドの養成・スキルアップ研修の実施 ・白髪山・工石山観光のPR ・民間企業と連携した誘客（H28.3月 地域AP終了）
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年度末実績) 2.2万人	A-	<p>NPO法人さめうらプロジェクトでは、フライボードを始めとする湖面アクティビティ、大学生等との連携、日常的な湖面管理業務などの活動を通じて地域を活性化し、地域内外から評価を受けてきた。</p> <p>また、老朽化したさめうら荘の建て替えに向けてH25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ことにより、H27目標を上回る数の移住者を確保できた。</p> <p>（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。</p> <p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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年度末実績) 2団体	A	<p>溜井部落振興協議会が中心となり、国交付金等を活用して、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。</p> <p>（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（受入体制も含む）の構築が急務である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>24 滞在型市民農園の推進による地域の活性化</p> <p>《本山町》</p> <p>滞在型市民農園を整備し、都市部の住民の農業や田舎暮らしへの関心を高めて地域への移住につなげ、産業の活性化、雇用の創出、交流人口の拡大、農業の担い手づくり等による地域の活性化を図る。</p> <p>＜事業主体＞ ・本山町</p>	<p>＜滞在型市民農園の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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） 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17日 利用者と地域との交流イベントの実施 	<p>＜滞在型市民農園の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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：8組17名（稼働率：80%） 移住相談会での相談者数 H24：9回56人 H25：13回65人 H26：11回63人 H27：7回53人 ⇒町内移住者数 H24：6組8人 H25：10組17人 H26：7組8人 H27：15組21人（累計38組54人）
<p>25 嶺北地域の連携による移住促進の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>4町村が各町村内の空き家や農地等の情報を収集して嶺北地域の移住に関する情報をデータベース化し、嶺北地域に移住しやすい環境を整えることにより、嶺北地域への移住・定住人口の拡大を図る。また、観光・交流の取組とも連携して、地域の情報発信を行い、観光・交流から移住に繋げる取組を実施する。</p> <p>＜事業主体＞ ・れいほく田舎暮らしネットワーク ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村</p>	<p>＜移住促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 H24：637件 H25：142件 H26：168件 H27：120件 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 <p>＜交流活動＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 田舎暮らしワークショップ H26：11回 H27：3回 お山の手づくり市 H26：参加者延べ3,000名 H27：参加者延べ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 	<p>＜移住促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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仕組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 H27：339件 ⇒移住者数（単年） H24：33件55人 H25：65件87人 H26：56件72人 H27：65件117人
<p>26 小水力発電の導入による地域活性化の取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地球温暖化防止対策等として再生可能エネルギーの利用の関心が高まっているなか、地域の豊富な水資源を活用して小水力発電を導入することにより、再生可能エネルギー取組の先進地として地域の活性化を図る。</p> <p>＜事業主体＞ ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村</p>	<p>＜小水力発電の導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 4町村の情報共有・意見交換会 勉強会 有望地点調査 	<p>＜小水力発電の導入＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 （※機器の一部を設置）

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年度末実績) 54人（累計）	A+	<p>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パンフレットの作成、イベント開催などクラインガルテンの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り組みが強化されたことにより、H27目標を上回る数の移住者を確保できた。</p> <p>（課題） 入居期限（3年）による入れ替わりがあるため、引き続き施設のPR活動を実施する必要がある。</p>	<p>・農業公社等、関係機関と連携したPR活動・就農支援の強化（H28.3月 地域AP終了）</p>
移住者数 100人（累計）	(H27年度末実績) 331人（累計）	A+	<p>れいほく田舎暮らしネットワーク（R I N）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。R I N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。</p> <p>（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。 R I N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。</p>	<p>・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）</p>
導入施設数 7カ所	(H27年度末実績) 1カ所	A-	<p>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（寄付による）、地域のモニュメントとしての効果も期待されている。</p> <p>（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。</p>	<p>・宮古野地区（土佐町）に設置された小水力発電機の活用（H28.3月 地域AP終了）</p>

項目名及び事業概要	具体的な取り組み	具体的な成果
<p>27 地域内高校と連携した将来の担い手育成に関する取組</p> <p>《嶺北地域全域》</p> <p>地域内高校（嶺北高校）と連携し、高校の課外活動の中で地域産業の担い手育成プログラムに取り組むことを通じて、地域産業の次代の担い手育成を進める。また、地域と連携した特色ある高校づくりをすすめることで、地域に必要な学校としての存在意義を高める。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（株）れいほく未来 ・嶺北高校 ・本山町 ・大豊町 ・土佐町 ・大川村 	<p><嶺北高校と地域の連携></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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（県内テレビ局、ほっこうち） ・県立大学との商品開発に係る検討 	<p><嶺北高校と地域の連携></p> <ul style="list-style-type: none"> ・（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。 <p>⇒商品提案数 累計34件</p> <p>⇒商品化</p> <ul style="list-style-type: none"> H24：1品目 H25：2品目 H26：5品目（1件外販売のみ） H27：2品目 累計10品目 <p>※うち、3品目が定番化</p> <p>⇒高知県地場産業大賞（次世代賞）受賞（H24）</p>
<p>28 集落活動センター「汗見川」が実施する交流人口拡大事業と特産品づくりによる地域活性化の取組</p> <p>《本山町》</p> <p>汗見川や清流館等を活用した交流人口拡大事業及び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。</p> <p><事業主体></p> <ul style="list-style-type: none"> ・汗見川活性化推進委員会 ・本山町 	<p><交流人口拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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） ・太陽光発電整備（H27） ・高校・大学との連携事業（H24～） ・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・バイク（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） <p><特産品づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・特産品のPR活動（H24～） ・シソ原液の製造と地元企業と連携した商品開発（H26～） 	<p><交流人口拡大></p> <ul style="list-style-type: none"> ・清流館の宿泊件数が安定したことに加え、高校・大学との連携事業や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が進展した。 <p>⇒清流館宿泊者数</p> <ul style="list-style-type: none"> 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） H27：93件・828人（延べ983人） <p><特産品づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p>⇒新商品</p> <ul style="list-style-type: none"> H26：「おいしそキャンディ」 「おいしそアイス」 H27：「おいしそドレッシング（塩）」 「おいしそドレッシング（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年度末実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
商品提案数 5件（累計）	(H27年度末実績) 34件	A+	<p>嶺北高校の地域おこしグループ「RYN（嶺北コースネイバース）」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のほか、うち10所品の商品化までを行うことができた。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）とさ千里、イベント）等を通して、特色ある高校としてアピールすることができた。</p> <p>（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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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、取り組みの多様化（H28.3月 地域AP終了）
清流館宿泊者数 1,800人	(H27年度末実績) 983人	A-	<p>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、高校・大学など若い世代との連携事業や川遊び、ランチ・バイクなど新たな交流事業の実施、地元企業と連携した商品開発等、積極的に新たな取り組みを実施し、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。</p> <p>（課題） 持続可能な仕組みをつくるため、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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・清流館宿泊者の増加を目指した学校や企業など団体の誘客、冬季の利用増加への取り組みの強化 ・シソの計画的な栽培・加工、商品開発等によるシソ事業の拡充