



飛躍への挑戦！
高知県産業振興計画

仁淀川地域アクションプラン 実行3年半の総括シート

「数値目標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

区分	評価基準	
A+		<ul style="list-style-type: none"> ・目標を達成したもの → 目標の達成率（または達成見込率）が100%以上
A	第3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	<ul style="list-style-type: none"> ・目標をほぼ達成したもの → 達成率（または達成見込率）が60%以上100%未満
A-		<ul style="list-style-type: none"> ・目標の達成に向けて十分な進展が見られなかったもの → 達成率（または達成見込率）が60%未満
B	第3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	
-	実績値がまだ出ていないなどの理由で現時点の評価ができないもの、または目標の設定がないもの	

【仁淀川地域アクションプラン 実行3年半の総括シート】

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>1 仁淀川流域茶の生産体制の強化と販売促進</p> <p>《いの町、仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>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。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県(仁淀川地区) ・管内の茶生産組織 	<p>＜栽培管理体制の確立・後継者の育成確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自走式茶園管理機の摘採実証ほ設置 (H27～R元) ・一番茶のみ収穫の高収益栽培体系のモデル実証ほ設置 (H27～R元) <p>＜プロモーション能力の高い生産者の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売強化のための研修実施 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい7回 (H28:5回、H29:2回) ・消費者との交流会の実施 (H28～29) ・茶カフェ等勉強会開催 (H28) <p>＜新たな取引先・販売先の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集団販売活動イベントの実施 ・拡販方法の検討 <p>＜魅力のある商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕上げ茶の仕上げ方法の検討 ・半発酵茶やブレンド茶の試作品検討及び評価 ・新商品製造ラインの整備 	<p>＜栽培管理体制の確立・後継者の育成確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実証ほを用いて実際の作業を展示し、導入を図ることで、作業の省力化につながっている。 ⇒自走式茶園管理機の導入 0→1戸 (R元) ・一番茶のみ収穫の高収益栽培体系 <ul style="list-style-type: none"> ⇒導入面積 0→10a (H30) <p>＜プロモーション能力の高い生産者の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・接客力向上研修参加者: のべ61名 (H28) ・マーケティング向上研修: 20名 (H28) ・消費者との交流会参加: のべ6回、169名、6団体 (H28～29) ・茶カフェ等勉強会参加団体数: のべ9団体 (H28) ⇒対面販売の接客研修・実践などを通じ、消費者のニーズ把握や販売力の強化につながっている。 <p>＜新たな取引先・販売先の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集団販売活動イベントへの参加: のべ20団体 (H28～R元) ・拡販方法の検討を通じ、仁淀川流域茶協議会WEBサイトを開設 (H30) ・新たな販路として、明郷園の半発酵茶が良品工房で販売開始 (H28) ⇒販売量96パック (H28) →144パック (R元.4～7月) <p>＜魅力のある商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕上げ茶、半発酵茶意見交換会: 各1回 (H30) ・茶試でのブレンド茶の試験研究開始 (R元) ・佐川支所茶工場へのラインの整備 <ul style="list-style-type: none"> ⇒釜炒り茶、ウーロン茶、紅茶が製造可能な60kgライン整備 (R元)

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 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 27t (H26 : 25.5t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 28.4t (H30年度末)	A +	<p>荒茶の市場出荷では、消費低迷により15年前に比べ一番茶で約1,200円/kg下落している。さらに、茶葉の消費減少や他県における低コスト栽培の拡大により、現状の生産販売体系では再生産に必要な所得確保は困難になっている。</p> <p>このため、生産者は減少し、廃園の増加や担い手の高齢化が進行しているが、仕上げ茶の全体に占める割合はやや増加傾向となった。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶産地を維持していくためには、自走式管理機の導入によるさらなる省力化の推進、優良園地の維持、小売り率の向上に向けた消費拡大施策、新たな加工品開発による価値の付与、顧客の確保などが必要 	<ul style="list-style-type: none"> ・優良茶園の維持 ・自走式茶園管理機の導入拡大による省力化の推進 ・煎茶、ほうじ茶及び発酵茶等の商品力向上 ・仕上げ茶販売量の増加 ・仁淀川流域茶の知名度向上と消費拡大

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>2 薬用作物の産地拡大による所得の向上</p> <p>《仁淀川町、佐川町、越知町、日高村》</p> <p>大手製薬会社と契約栽培を行っているミシマサイコ・サンショウ・ダイダイなどの薬用作物の栽培について、その産地を漢方薬の需要増に対応できるように拡大することで、越知町をはじめとする生産農家の所得の向上と就労の場の確保を図る。</p> <p>【事業主体】 ・農事組合法人ヒューマンライフ土佐</p>	<p>＜薬用作物の安定生産＞</p> <p>【薬用作物の安定生産、ミシマサイコの収量向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコ：慣行品種の発芽状況確認：14回（H28～R元） ・2年栽培専用品種の実証圃場設置：7回（H28～R元） ・発芽不良対策（発芽調査：17回（H28～R元見込み）、生育調査：3回（H28～R元）） ・摘心方法検討（生育調査：14回（H28～R元）、収量調査（種子）：1回（H29）） ・サンショウ：せん定講習会：4回（H28～R元見込み） ・ダイダイ：せん定講習会：2回（H28～R元見込み） <p>【ミシマサイコの共同作業等の実施】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙トレイ育苗による共同化の検討（H28） ・根切り、洗浄、乾燥の共同作業の検討（H28～） <p>【サンショウ及びダイダイの乾燥機及び予冷库等の整備、拠点共同作業場の整備・運用】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こうち農業確立総合支援事業費補助金を活用した施設整備 ・ダイダイ用乾燥機・乾姜用乾燥機・施設改修（H28.4.22交付決定：事業費53,600千円、県費補助16,543千円） ・ミシマサイコ自動茎切機導入（H29.10.6交付決定：事業費4,788千円、県費補助1,477千円） <p>＜ヒューマンライフ土佐の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒューマンライフ土佐総会：4回（H28～R元） ・県補助による薬用作物専門指導員の配置（H29～R元） 	<p>＜薬用作物の安定生産＞</p> <p>【薬用作物の安定生産、ミシマサイコの収量向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコ：発芽状況はH30年度以外は概ね順調であったが、ほ場条件によっては不ぞろいが発生している。発芽不良対策としてモミガラ、パーク堆肥による被覆処理の有効性は確認され、コーティング種子の効果をR元年度に調査中。また、2年栽培専用品種の優良な収量性が実証された。摘心処理については生育量に差を生じさせる条件の違いを確認した。 ⇒ミシマサイコ栽培面積（2年栽培専用品種） H27：1.9ha→H28：1.3ha→H29：13.0ha→H30：19.5ha ・サンショウ及びダイダイ：せん定講習会には栽培者のほとんどが参加した。 ⇒サンショウ及びダイダイ栽培者のせん定手法の理解が進んだ。 <p>【ミシマサイコの共同作業等の実施】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙トレイ育苗についてはトレイの分解残りの繊維が収穫物（根）に絡んでしまうため断念 ・洗浄については各集落単位で共同作業を実施。乾燥については生産者が経費を負担することになるので、乾燥不足のものだけ実施。根切りについては現在検討中 <p>【サンショウ及びダイダイの乾燥機及び予冷库等の整備、拠点共同作業場の整備・運用】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダイダイ乾燥機導入により、県外への乾燥委託が不要となり、ヒューマンライフ土佐内部で乾燥が可能となった。また、ショウガ乾燥・調製設備が完成し、薬用ショウガの調製が可能となった。ミシマサイコ自動茎切機導入により調整の省力化が図られた。 ⇒ダイダイ・ショウガ販売収益 H27：33千円→H28：9,450千円→H29：19,199千円 <p>＜ヒューマンライフ土佐の体制強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総会開催による運営方針の共有 ・薬用作物専門指導員による講習会開催、巡回指導の実施（H29～R元）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 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 (ヒューマンライフ土佐) ミシマサイコ 70ha (H27 : 55ha)	(R元年度末見込) 56ha (直近の実績) 56.2ha (H30年度末)	A -	<p><薬用作物の安定生産></p> <p>ミシマサイコの2年栽培専用品種は、根及び種子の優良な収量性が確認されたが、発芽の不安定性の改善については今後も検討が必要。</p> <p>ミシマサイコ以外の薬用作物においても講習会を開催し、実践的な指導ができた。</p> <p>ダイダイについては乾燥機の導入により、乾燥の委託が不要となったため、収益性が高まった。</p> <p>ショウガ調製施設が整備されたことにより、薬用ショウガの調製までが可能となり生薬原料の供給体制が整った。</p> <p><ヒューマンライフ土佐の体制強化></p> <p>薬用作物専門指導員の配置により、講習会の開催や実証圃設置等、ヒューマンライフ土佐と県の連携が取りやすくなった。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコの発芽はまだ十分に安定しておらず、対策の継続が必要である。 ・サンショウについては、樹体管理に加え、病害虫防除や土壌管理の改善を図っていく必要がある。 ・ダイダイについては粗放的な管理が多く、新植の推進と併せ基本技術の普及を図る必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ミシマサイコについては安定的な発芽を実現する目処がまだ立っておらず、早急に対策をとりまとめ、普及を図る必要がある。 ・サンショウ及びダイダイについては主にせん定作業などの指導が中心であったが、防除等の基本技術の普及を強化していく必要がある。 ・ヒューマンライフについては施設の整備が進み、県外の生産者の収穫物も扱う量が増えてきた。四国エリアの中で指導的な役割を期待されているなかで薬用作物専門指導員配置の必要性はますます向上している。現在の配置にかかる県事業終了後は、各品目の担当役員による指導体制も検討中
サンショウ 80ha (H27 : 73ha)	(R元年度末見込) 66ha (直近の実績) 65.7ha (H30年度末)	B		
ダイダイ 30ha (H27 : 28ha)	(R元年度末見込) 27.3ha (直近の実績) 27.3ha (H30年度末)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>3 力強い高糖度トマト産地の確立</p> <p>《仁淀川町、佐川町、日高村》</p> <p>「学び教え合う場」を中心とした技術の平準化から一歩進めて次世代型の環境制御技術を活用した生産技術の強化を推進する。また、市場や卸売り業者と連携した販路拡大を図るとともに、担い手の確保育成を進めることで高糖度トマトの産地の確立を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（仁淀川地区） ・JAコスモトマト生産部 ・(株)コスモスアグリサポート ・(株)イチネン農園日高農場 <p>※地域産業クラスター関連（日高村トマト産地拡大プロジェクト）</p>	<p>＜経営管理能力及び生産力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現地巡回指導及び土壌分析等(H28～30)：仁淀川町(55回)、日高村・佐川町(487回) ・個別面談およびカウンセリング：53回（H28～30） ・導入農家を中心とした環境制御技術勉強会組織の設立と組織活動への支援（H30） <p>＜産地力強化のための担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・農業参入法人への支援：経営収支の検討及び営農計画打合せ・計16回（H28） ・新規就農者の確保・育成に向けた就農相談や就農に係る様々な支援策の実施：就農相談の対応40回（H28～30） <p>＜販売戦略の再構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・所得向上に向けた、規格外品の販売への取組（H28～） ・ミニトマト販売戦略会議の開催（5回・H30） 	<p>＜経営管理能力及び生産力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高糖度トマト栽培技術の向上 ⇒出荷量 H27：4.9t/10a→H29：5.6t/10a→H30：6.0t/10a ・経営管理能力の向上 ⇒H28：営農計画策定→H29：営農目標達成率83.3%→H30：同72.7% ・環境制御技術勉強会 ⇒H30：設立、5回のべ32名参加 ⇒環境制御技術導入面積率 H28：27.1% → H29：51.5%→H30：69.4% <p>＜産地力強化のための担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)コスモスアグリサポート ⇒H28：法人設立、土耕高糖度トマト33a＋研修ハウス11a、養液栽培大玉トマト120a、H29複合経営拠点としての位置づけ ・(株)イチネン農園 ⇒養液栽培ミニトマト H29：1棟45a → H30：2棟144a 計189a ・規模拡大志向農家、新規就農者 ⇒新規就農 H28：0戸 → H29：1戸17a → H30：2戸67a → R元：2戸50a <p>＜販売戦略の再構築＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「外品」の新たな販売先確保 ⇒外品販売額 H28：0.06億円 → H29：0.16億円→H30：0.22億円 ・ミニトマト販売戦略の策定 ⇒ミニトマト販売額 H29：0.23億円 → H30：0.79億円
<p>4 園芸産地における高収量技術の普及推進と出荷・販売体制の強化</p> <p>《土佐市・いの町》</p> <p>農産物の価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など農業を取り巻く厳しい環境の中で、高収量技術の取り組みを推進するとともに、安全・安心を求める消費者ニーズに対応した出荷・販売体制を強化することによって園芸産地を維持・発展させる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JA高知県（仁淀川地区） 	<p>＜各品目ごとのビジョンに基づいた対策の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・PT会による検討と対策の実践（月1回） <p>＜高品質・高収量技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境制御技術の普及推進会議の開催（年1回） ・実証ほの設置による効果の実証と情報提供（ピーマンのべ6カ所、キュウリのべ2カ所） ・産地パワーアップ等の事業を活用した環境制御関連機器等の整備（H27～R元） ・現地検討会、講習会による環境制御技術の推進（各品目2～4回/年） ・環境制御技術実施マニュアルの作成、改訂による技術の普及と高度化（年1回） <p>＜販売力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・J A の計画、実施する品目別の販促活動 	<p>＜各品目ごとのビジョンに基づいた対策の実践＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高収量技術の積極的導入を柱に推進することとなった。 <p>＜高品質・高収量技術の普及＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国の事業を活用した環境制御技術の導入が進んだ <p>(H27) (H30)</p> <p>ピーマン 549a → 830 a キュウリ 66a → 378 a メロン 242a → 516 a</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実証ほの設置や情報交換により環境制御技術マニュアルの毎年改訂等レベルアップが図られた ⇒キュウリでは炭酸ガスの施用で収量が40%以上増加するなど効果が見られ、生産者の関心が高まった <p>＜販売力の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県全体での単価の向上につながった H25～27平均 → H28～30平均 <p>ピーマン 446円(/kg) 461円 キュウリ 331円 338円 メロン 797円 833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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
<p>トマト販売額 5.1億円 (H26：4.6億円)</p>	<p>(R元年度末見込) － (直近の実績) 5.01億円 (H30年度末)</p>	A	<p>日高村のトマト生産団地はH27年度は、14戸、1法人が6.9haの農地で約601tのトマトを生産。H29年度からJ A 出資型法人(株)コスモスアグリサポートが、土耕高糖度トマトを44 aと養液栽培大玉トマトを120 aで栽培を開始した。(株)イチネン農園では高軒高ハウスで、H29年度に45a、H30年度に2棟計144a、合計3棟189aで養液栽培ミニトマトの栽培を開始した。さらに個人経営体3戸の新規就農者と併せて、H30年度のトマト団地面積は12.1ha、出荷量は850 tまで拡大した。また、H29年1月に日高村農業クラスタープランが策定され、トマトを核とした構想を軸にクラスターを展開している。</p> <p><課題> ・計画的な新規就農者の確保 ・担い手の営農定着・経営安定に向けた労働力の確保 ・高糖度・高収量栽培技術の普及</p>	<p>・産地提案型等により担い手を計画的に確保するため、関係機関及び生産部会と連携し、研修生の受入体制及び就農支援体制を強化する。 ・大規模栽培の2法人を含む担い手の営農定着・経営安定に向けては、外国人技能実習生や農福連携など、あらゆる方法を考え、労働力確保を支援する。 ・高糖度、高収量栽培技術の普及に向けては、糖度を含めた出荷状況の確認と共に、生育診断も含めた個別指導を徹底し、栽培技術の向上を図る。</p>
<p>J A 高知県 (仁淀川地区) ピーマン出荷量 (うち環境制御技術導入農家の出荷量) 3,488t(844t) (H27園芸年度:3,386t (767t))</p>	<p>(R元年度末見込) － (直近の実績) 3,232t(1,105t) (H30園芸年度末)</p>	B	<p>各品目ともに産地の維持・拡大のビジョンを持つ中、出荷量の安定がポイントとなることを再確認した。30園芸年度は気象条件の影響を大きく受けたため、全体の出荷量は減少となったが、環境制御技術については、実証ほの設置や、環境制御技術普及推進会議、各種講習会の開催により高品質多収技術として生産者からの関心が高まっている。</p> <p>販売面でも、JA高知県の共同出荷による強みを生かし、単価が安定上昇傾向であり、環境制御技術による安定生産が産地の維持発展には必要であることが確認された。</p> <p><課題> 農家の高齢化や施設の老朽化、人手不足などの要因で、環境制御技術の導入に必ずしも全農家が積極的というわけではないものの、増収には有効な手段であることは認識されているので、産地の担い手を中心に拡大に務める。</p>	<p>・新技術の導入、拡大には成功事例の積み上げが効果的であり、今後も環境制御技術普及推進協議会や勉強会を通じて気運を高めていく。また、他地区との交流も回り技術の向上にも努める。 ・増収技術の拡大を図るには、栽培面だけでなく、出荷場も含めた省力化が必要のため、検討していく。</p>
<p>J A 高知県 (仁淀川地区) キュウリ出荷量 (うち環境制御技術導入農家の出荷量) 2,051t(202t) (H27園芸年度:1,991t (0t))</p>	<p>(R元年度末見込) － (直近の実績) 1,863t(945t) (H30園芸年度末)</p>	B	<p><課題> 農家の高齢化や施設の老朽化、人手不足などの要因で、環境制御技術の導入に必ずしも全農家が積極的というわけではないものの、増収には有効な手段であることは認識されているので、産地の担い手を中心に拡大に務める。</p>	<p>・ピーマンの出荷場の受け入れ能力不足は、労働力確保の面からも検討を進めていく。</p>
<p>J A 高知県 (仁淀川地区) ×ロン出荷量 (うち環境制御技術導入農家の出荷量) 917t(8t) (H27園芸年度:890t (7t))</p>	<p>(R元年度末見込) － (直近の実績) 853t(415t) (H30園芸年度末)</p>	B	<p>ピーマンについて、時期的な出荷場の受け入れ能力不足の課題も見え始めている。</p>	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>5 加工用ワサビの生産と販売</p> <p>《土佐市》</p> <p>農産物価格の低迷、農業者の高齢化や担い手の減少、生産コストの増大など、厳しい環境の中で、加工用ワサビを製造する食品加工会社の取組を支援することにより、生産農家の規模拡大や産地育成を図る。</p> <p>【事業主体】 ・(株)マルカ</p>	<p>＜加工用ワサビの仕入量の拡大＞ ・加工用ワサビ関係者との協議（14回）</p> <p>加工用ワサビの生産振興（H22～） ・栽培技術講習会の開催（2回） ・廃棄される葉の有効活用について検討。（ワサビ葉の粉末） ・原材料確保のための自主栽培（H25～H30）</p>	<p>＜加工用ワサビの仕入量の拡大＞ ・加工用ワサビ出荷量 H28：97.8 t H29：66.0 t H30：44.8 t ・加工用ワサビ販売額 H28：56,040千円 H29：38,923千円 H30：16,829千円 ⇒生産原料を県外から仕入れ（主に愛媛県）、仕入れ量を確保している。</p>
<p>6 生姜の増産と加工品の生産増大</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の基幹品目である生姜の増産を図るとともに、加工品の生産性の向上を推進し、生姜生産農家の所得向上を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)前川博之商店</p>	<p>＜原材料の安定的な確保＞ ・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）</p> <p>＜販路拡大と販売促進＞ ・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</p>	<p>＜原材料の安定的な確保＞ ・生産農家からの生姜仕入量 H28:1,811t →H29:2,374 t →H30:1,691 t ⇒生産農家の所得増大</p> <p>＜販路拡大と販売促進＞ ・生姜加工品については、一次加工品にシフトし営業利益を上げている。 ・商談件数9件 ⇒商談成立件数9件</p>
<p>7 本川きじの販路拡大</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町本川地区の特産品である「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。</p> <p>【事業主体】 ・本川手箱きじ生産企業組合 ・いの町</p>	<p>＜営業力の強化による販路拡大＞ ・ホームページのリニューアル、営業ツールの作成、県外への営業活動、金属探知機 産業振興推進総合支援事業費補助金（ステップアップ）1,644千円（H30） ・高知県産品商談会への参加 4回 ・県内での様々なPRイベントへの出展 43回</p> <p>＜安定した生産体制の確保＞ ・きじ飼育等をミッションとした地域おこし協力隊の募集の実施</p> <p>＜衛生管理向上と生産能力拡大に向けた施設改修＞ ・HACCP研修への参加（H28：2回）、HACCPアドバイザーの活用（H28：2回）</p> <p>＜その他＞ ・高知県中小企業団体中央会の連係組織活性化支援事業を活用して、アドバイザーを招へいし経営計画を策定（H29：5回）</p>	<p>＜営業力の強化による販路拡大＞ ・高知県産品商談会等への参加より販路開拓に結びついた。（商談件数104件） ⇒商談成立件数4件（取引額：650千円） ・イベントの出展によりきじの認知度の向上につながり、土佐の食1グランプリ10位以内となり四国の食1グランプリへの出場をした。（四国の食1グランプリ順位：15位） ・アースエイドとのコラボ商品の開発により須崎市のふるさと納税での取扱いを実施 ⇒ふるさと納税での売上の増加 （H28：192千円→H29：380千円→H30：608千円）</p> <p>＜安定した生産体制の確保＞ ・地域おこし協力隊に対する飼育技術やきじに関する知識の教育の実施し、飼育・解体にかかる人員体制の補強ができた。</p> <p>＜衛生管理向上と生産能力拡大に向けた施設改修＞ ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H29）</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
加工用ワサビの販売額 60,000千円 (H26 : 25,075千円)	(R元年度末見込) 20,000千円 (直近の実績) 16,829千円 (H30年度末)	B	H28年度は作付面積増加の取組及び反収の増加により販売額が増加したが、以降は天候不順による品質低下や県内作付農家の高齢化により原料が入手しづらい状況である。その対策として、県外仕入れ（主に愛媛県）を行い、仕入れ量を確保している。R元年度については前年度と比較すると仕入量・販売額ともに増加見込みであるが、目標値達成は厳しい状況である。 <課題> 水道・光熱費を含め利益ベースに乗せることができる100 tの原材料の確保及び事業者の体調不良により休止している自主栽培の再開が課題である。	・関係機関との連携強化による新規栽培者の掘り起こしや栽培規模の拡大
生姜加工品の販売額 200,000千円 (H26 : 40,946千円)	(R元年度末見込) 55,000千円 (直近の実績) 52,622千円 (H30年度末)	A -	H25年度から続いていた生姜単価の高止まりが若干落ち着いたことから、H28年度以降は生姜の仕入れ量及び売り上げともに上昇傾向にある。それに伴い、一次加工品の出荷量が需要を満たす目処が付き、H27年度以降製造を中止していた二次加工品の「梅しそ生姜漬け」の製造をH31.4月より再開したことで、今後さらなる売り上げの向上が見込まれる。 <課題> 新生姜として販売に至らない生姜を加工品に回しており、その年の生姜の取れ高により加工品の製造量が左右されるため、安定的な原料確保が課題である。	・生産者との講習会等、生産量拡大に向けた取組 ・一次加工品の開発・販路開拓
販売額 18,600千円 (H26 : 4,913千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 14,191千円 (H30年度末)	A	PRイベントへの積極的な参加により、きじの認知度の向上につながっている。H29年度には、県版HACCP第2ステージの認証を取得し、ソフト面の衛生環境を整備し、取引先の信頼確保につながった。また、H30年度には産業振興推進総合補助金を活用して、HPの改修や営業ツールの作成をしたため、今後は卸だけでなく一般消費者からの売上の増加が期待できる。 <課題> ・安定的な取引先の確保と営業活動の強化 ・県版HACCP第3ステージの認証取得と加工処理施設などのハード面の衛生環境の整備	・加工処理施設の改修による衛生環境の強化 ・きじの内蔵を利用した新商品の開発と販路開拓 ・営業活動にたけた人材を確保し、新規取引先を開拓する。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>8 食用山椒の生産体制の確立と販売促進</p> <p>《越知町》</p> <p>県内一の食用山椒の生産量を誇る越知町において、圃場条件や気象条件を生かした安定的な生産を推進し、農家所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知町食用山椒生産者等 	<p><山椒の安定的な生産の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャノキイロアザミウマトラップ調査：40回（H28～R元見込み） ・チャノキイロアザミウマ防除指導：16回（H28～R元見込み） ・病害防除指導：赤衣病等、1回（R元見込み） ・せん定講習会：4回（H28～R元見込み） ・土壌分析の実施：26サンプル <p><加工品の開発と販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・山椒利用食品の試食アンケート調査：1回（H28） ・「山椒を使った焼き肉ダレ」の試作販売（H29～） 	<p><山椒の安定的な生産の確立></p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャノキイロアザミウマの発生量や赤衣病の症状及び防除対策を周知することにより、生産者に適正防除を呼びかけることができた。 ・剪定講習会では全生産者が参加し、樹勢維持についての剪定手法の理解が図られた。 ・樹勢の維持を目的とした適正な土壌管理のために、施肥設計の見直しを行うことにより、土壌の状況把握についての生産者の意識付けを行うことができた。 <p>⇒生産者の山椒栽培に関する知識の向上につながった。</p> <p><加工品の開発と販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊による、山椒を使った唐揚げ等についての嗜好や山椒利用法について消費者へのアンケート調査を実施。また、町内限定で「山椒を使った焼き肉ダレ」を試作販売した。 <p>⇒加工にかかるコストを山椒組合で負担することは難しいことが判明したため、当面は食品の原材料として粉に加工した山椒の生産拡大に取り組む。</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
食用山椒出荷量 30t (H27 : 23.5t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 21.4t (H30年度末)	B	<p><山椒の安定的な生産の確立></p> <p>チャノキイロアザミウマについてはトラップ調査により、発生量に応じて適期防除や、防除の省略が図れるようになった。</p> <p>従来発生していなかった赤衣病については、病気の特徴が周知されたことにより、対策が定着した。</p> <p>樹勢の維持については生産者の関心が高く、剪定講習会の開催により剪定手法の理解が図られた。</p> <p>生産者の中から、土壌分析結果に基づいた適正な施肥を進める動きが出てきた。</p> <p><加工品の開発と販売促進></p> <p>山椒に対するニーズが掘り起こされ、「焼き肉ダレ」も試作販売されたが、加工品の原料となる粉山椒の需要が増えているため、コストや手数のかかる加工品を生産するのではなく、粉山椒の生産を拡大することとなった。</p> <p><課題></p> <p>・生産の安定化はまだ十分に図られているとは言えず、特に剪定については思い切った切り方ができない事例が散見されるため、分かりやすいマニュアルが必要である。また、収穫に時間がかかることについても対策が必要である。土壌分析については改善事例を紹介するなど改善意欲を高める取組が必要である。</p>	<p>・山椒は全国的にまとまった量を出荷できる組織が少ないため、引き合いが多く、当面は有利な単価が維持できると思われる。</p> <p>・山椒組合側はニーズに対応し、粉山椒の生産を増やしてきたが、H30には一気に大口の顧客との取引ができた。また、新たに要望された葉山椒、花山椒についても出荷を開始している。現在実山椒の引き合いが増加する中で、収穫作業が追いついておらず、粉山椒の加工作業を委託し、収穫作業に集中する方向を検討中。</p> <p>・現在の組合員は高齢者も多く、面積を拡大しての生産量増加はほぼ頭打ちの状態である。当面は現状の面積の山椒園の管理体制を強化し、収穫量の維持～微増を図ることになるが、生産者の意欲は高いため、今後もこのような取組は継続されていくと考えられる。</p> <p>・今後、生産者の高齢化の進展に対応し、収穫の省力化、収穫人役の確保、新規生産者の勧誘等の取組が必要である。</p>
加工品製造量 150kg (H27 : 85kg)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 210kg (H30年度末)	A +		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>9 日高村まるごとブランド化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村アグリネットワーク(生産農家、加工品製造者、農産物等販売者等)を活用した特産品等の開発・販売活動や日高村特産のトマトを活かした「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進により、日高村の知名度やブランド力の向上とイメージアップを図り、交流人口の拡大や移住促進など地域の活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 ・JA高知県(仁淀川地区) ・(株)コスモスアグリサポート ・(株)イチネンホールディングス ・日高村商工会 ・特定非営利活動法人わのわ会 ・農事組合法人霧山茶事業組合 ・(株)村の駅ひだか <p>※地域産業クラスター関連(日高村トマト産地拡大プロジェクト)</p>	<p><日高村アグリネットワークの連携強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村アグリネットワーク会議の実施 ・販売促進の実施 <ul style="list-style-type: none"> ・高知大丸での販促活動(H29.5.31~6.6) ・町イチ!村イチ!2017での販促活動(H29.12.2~12.3) ・フジグランでの販促活動(H30.5.15~5..20) <p><「日高まるごとイタリアンプロジェクト」の推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・オムライス街道事業の実施 ・オムライス街道事業のスタートにあわせたキックオフイベントの実施(毎年6月) ・産業振興推進総合支援事業費補助金(ステップアップ)(H30:1,010千円) ・日高の未来戦略の策定等 ・産業振興推進総合支援事業費補助金(ステップアップ)1,010千円(H30) ・日高わのわ会経営改善産業振興アドバイザー招へい4回(H30) ・交流拠点施設整備産業振興アドバイザー招へい5回(R元予定) 	<p><日高村アグリネットワークの連携強化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市内の量販店や仁淀川流域のイベントでの販促活動や、県外イベントへの出店により、村内特産品の売り上げの増加や認知度の向上につながった。 <p><日高まるごとイタリアンプロジェクトの推進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・オムライス街道事業の実施により、日高村の知名度やブランド力の向上とイメージアップが図られ、交流人口の拡大等の地域の活性化につながった。 ・日高まるごとイタリアンプロジェクトの実実施計画策定により、方向性の整理や関係者間の連携強化等が図られた。 ・アドバイザーの活用により、日高わのわ会における経理事務の適性化が図られた。 <p>⇒日高村の知名度やブランド力向上とイメージアップが図られた。</p>

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
農産物等の販売額 4.5億円 (H26:4.3億円)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 5.4億円 (H30年度末)	A +	日高村アグリネットワークの連携による販促活動の実施により、村内特産品の売り上げ増加や認知度の向上につながった。また、オムライス街道事業をはじめとする「日高まるごとイタリアプロジェクト」の推進により、日高村の知名度やブランド力の向上とイメージアップが図られた。 H30年度には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）を活用し、専門家の指導のもと「日高まるごとイタリアプロジェクト」の実施計画となる「日高の未来戦略」を策定し、さらなる事業推進に向けた方向性の整理等を行った。今後は、「日高の未来戦略」を活かした地域活性化につながる新たな取組の創出等が期待される。 また、R元.11月には、下分地区に飲食店とゲストハウスが一带となった交流拠点施設がオープンする予定である。この施設では、日高村内唯一の宿泊施設として、観光客を呼び込む効果が期待されるとともに、お試し移住体験の場としての提供や、県内大学との連携による大学生が主体となったイベントの実施等、様々な「交流の場」としての活用が検討されており、交流人口の拡大や移住促進などの効果も期待されている。	<ul style="list-style-type: none"> ・「日高の未来戦略」に基づく「日高まるごとイタリアプロジェクト」の推進 ・クラスタープラン検討会の実施による事業者間の連携強化 ・交流拠点施設のオープンによる交流人口の拡大、移住促進
「オムライス街道」によるオムライス販売数 100,000食 (H27:66,200食)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 59,016食 (H30年度末)	B	○農産物等の販売額 (株)イチネン農園やJA出資型法人である(株)コスモスアグリサポートの事業参入等によるトマト収量の増加に伴い、販売額も増加している。	
商品・加工品開発件数 10件(H28～31累計) (H27:0件)	(R元年度末見込) 27件 (直近の実績) 23件 (H30年度末)	A +	○「オムライス街道」によるオムライス販売数 H28年度が69,459食、H29年度が82,905食と順調に数字を伸ばしていたが、H30年度は参加店舗が2店舗減少したこと等により、59,016食と前年度を下回る実績となっている。	
県外からの移住者数 10組(H28～31累計) (H27:2組)	(R元年度末見込) 14組 (直近の実績) 12組 (H30年度末)	A +	○商品・加工品開発件数 オムライス街道参加店舗の新メニュー開発等により、目標を大きく上回る実績となっている。	
新規就農者数 10名(H28～31累計) (H27:2名)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 19名 (H30年度末)	A +	○県外からの移住者数 県外から地域おこし協力隊として移住する方が多かったこと等により、目標を上回る実績となっている。	
			○新規就農者数 (株)イチネン農園やJA出資型法人である(株)コスモスアグリサポートへの雇用就農等により、目標を大きく上回る実績となっている。	
			<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「日高の未来戦略」を活かした新たな取組の創出 ・交流拠点施設の安定的な運営 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>10 仁淀川流域における林業・木材産業の振興</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>仁淀川流域における原木生産の増加及び安定供給に取り組むことにより、加工・流通の安定化を促進し林業・木材産業の振興を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林組合 ・林業事業者 ・素材生産業者 ・製材業者 ・自伐林家等 	<p>＜原木生産量拡大及び需給調整体制の整備＞</p> <p>【施業地確保や集約化による原木生産推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・路網整備の加速化等による木材増産を目的とした「中央西地区路網整備推進会議」設立（H29） ・市町村単位でのワーキンググループを通じた路網整備計画の策定支援（H29～30） ・高精度な森林情報の集積及び集約化の推進に向けた「森林経営計画」や「森の工場」の策定支援（H28～） ・「森の工場」での間伐や作業道開設の技術指導（H29） ・森林経営管理法に基づく新たな森林管理システムの円滑な運用に向けたワーキンググループや研修等を実施し、市町村を支援（H30） <p>【事業体の育成】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・管内2森林組合に対し「森林組合経営改善事業」を導入し、中期経営計画の進捗管理やフォローアップを行い、経営状況の実態分析・把握・利益確保に向けた経営指導を実施（H27～） <p>【需給調整体制の整備】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「林業成長産業化地域創出モデル事業」の推進に向けた高密路網の整備や高性能林業機械の導入（H28～） ・地域林業の成長と資源の循環利用を目的とした「高吾北地域原木安定供給協議会」設立（H29） <p>【大型製材工場の原木の安定確保】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・池川木材工業(有)の原木調達や稼働状況等を把握し、市場動向を踏まえた運営等の指導を実施（H26～） 	<p>＜原木生産量拡大及び需給調整体制の整備＞</p> <p>【施業地確保や集約化による原木生産推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業地の拡大や設備投資が進み、素材生産量が年々増加している。（H21：4.2万㎡→H30：9.8万㎡ 約2.3倍） ⇒森林経営計画の認定 4,871ha（H30.10末） ⇒森の工場の新規設定 H28：4団地、H29：1団地、H30：2団地、R元：11団地（予定） ・新たな森林管理システムに関する支援を通じ、市町村が円滑に制度を運営できる体制が整った。（H30～） <p>【事業体の育成】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知中央森林組合へはオートチョーカー（無線式自動荷外器）及び繊維ロープを、仁淀川森林組合へは繊維ロープをそれぞれ導入することで、生産性の向上が図られた。（H30） <p>【需給調整体制の整備】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高性能林業機械が4事業体に計6台導入されるとともに、流域が一体となって原木を安定的に供給する仁淀川林産協同組合に選別機が導入され、増産体制が強化された。（H30） ・高吾北地域で林業成長産業化地域創出モデル事業がスタートし、「高吾北地域原木安定供給協議会」が設立された。 ⇒佐川町・越知町・仁淀川町の3町が一体となった木材生産・流通に取り組む体制が整った。（H29） <p>【大型製材工場の原木の安定確保】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県内で第2位の規模となる製材工場の操業 ⇒素材生産及び製品の流通拡大に向けた体制が整った。併せて、木材置き場や乾燥施設なども整備された。（H28～）
<p>11 地域性の高い特用林産物の生産拡大</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>地域の特色を持った特用林産物（シキミ・サカキ、きのご類）の生産量の増加や品質向上により、販売を拡大し生産者の所得の向上を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特用林産物生産団体 	<p>＜栽培技術・品質の向上＞</p> <p>【シキミ・サカキ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培、流通関係研修会の実施（H28） ・越知町役場との生産体制づくりの協議（H28） ・仁淀川町のシキミ・サカキ生産者を対象に生産者台帳を整備し、良質な生産物の栽培に向けた指導体制を整備（H29～） ・生産者への生産指導64回（H28～30） ・仁淀川町で生産者の生産意欲の向上や生産地の拡大などを目標にサカキ見本林の再整備を実施（H30～） <p>【マッシュルーム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・栽培技術及び生産団体の経営改善にかかる支援、乾燥機導入、商品販売拡大（H25～） ・生産者への生産指導26回（H28～30） ・生産者が健康上の理由で生産活動を休止したことに伴い、後継者対策を町と協議（H30～） <p>【原木マイタケ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林技術センター等と連携した植菌・培養等の技術指導22回（H28～30） ・集落活動センター「氷室の里」による殺菌釜等の整備（H28） ・原木マイタケ以外の新たな栽培品種（原木キクラゲ等）の試行開始（H28～） 	<p>＜栽培技術・品質の向上＞</p> <p>【シキミ・サカキ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・シキミ・サカキ生産者への個別訪問や病害虫指導等により安定した品質の生産ができています。 ⇒JAコスモス仁淀支所を通じ良質な生産物を出荷できている。 <p>【マッシュルーム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・乾燥機導入や栽培技術支援によりマッシュルームの品質が向上した。 ⇒有利な販路の開拓等により収益増につながっている。 ・生産再開に向けた支援策を検討し、町から後継者募集の案内を開始（R元～） <p>【原木マイタケ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集落活動センター「氷室の里」で原木マイタケ栽培が新たに開始された。（H26～） ・氷室の里における植菌技術が向上 ⇒生産量が増加している。 ・原木マイタケ以外の多品目の食用キノコの複合栽培を実施。 ⇒はたけしめじ8kg程度を販売（H29）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
原木生産量 12.0万㎡ (H26 : 8.0万㎡)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 9.8万㎡ (H30年度末)	A－	林業事業体の事業地確保や高性能林業機械の導入、技術力の向上、担い手育成を中心に支援を継続してきた結果、原木生産量は、年々増加している。 <課題> ・管内2森林組合については、H23年度から定期協議を重ね、H27年度からは森林組合経営改善事業を導入し、中期経営計画の進捗管理やフォローアップを実施してきたが、経営状況は良好とはいえ、支援を継続する必要がある。	・県、市町村、事業者が連携し、高度な森林情報の早期把握と増産に向けた新たな事業地確保により、原木生産量の増進や事業者の安定的な経営に向けた取組を継続して支援する。 ・管内2森林組合については、関係各課と林業事務所で構成される支援チームによる経営及び技術指導を継続して実施し、事業地の確保、進捗管理及び経営の安定に向けた指導を粘り強く行っていく。 ・新たな森林管理システムが円滑に運用できるように林業事務所ワーキンググループ会及び戸別訪問等により引き続き市町村を支援していく。
池川木材工業(有) 原木利用量 5.0万㎡ (H26 : 1.7万㎡)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 2.2万㎡ (H30年度末)	A－	稼働状況、原木調達、製材状況、輸出状況等の進捗管理指導を行うとともに、情報収集を継続している。CLTラミナは、納品先に在庫が多く留まっており、受注が伸び悩んでいる。 <課題> ・原木調達については、管外（県外を含む）からの調達が7割以上と多く、今後は仁淀川流域内での調達に対する取組が必要	・稼働状況、原木調達、製材状況、輸出状況等の進捗管理指導を行うとともに、情報収集を継続して行う。また、仁淀川林産協同組合に導入した3Dスキャンを搭載した高精度な選別機によりA材・B材の仕分け精度が向上することから、製材用の流通体制が強化される。
シキミ・サカキ生産量 21.0t (H27 : 19.0t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 16.5t (H30年度末)	B	本庁及び森林技術センターと連携した栽培技術指導や病虫害防除指導により、安定した生産及び品質向上が図られ、良品質な生産物を栽培できている。また、サカキ見本林を再整備し、生産者の意欲向上と、生産地の拡大を図った。 <課題> ・生産者の高齢化や気象などの影響で品質の良いシキミ・サカキの生産量は減少傾向となっており、後継者の育成等が必要	・後継者の育成 ・適切な時期における、高齢木の剪定や台切り等の指導等による品質の良いシキミ・サカキの生産量拡大 ・放置された栽培地の再整備による生産量拡大
マッシュルーム出荷量 22.0t (H26 : 14.3t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 5.0t (H30年度末)	B	本庁及び森林技術センターと連携した栽培技術指導や病虫害防除指導により、安定した生産及び品質向上が図られ、収益増につながった。また、生産を休止している生産者の後継者の募集を開始した。 <課題> ・生産者の健康上の理由によりH30.9月以降生産活動が中止となっており、後継者の確保・育成が必要	・後継者の定着及び生産活動再開に向けた支援の継続
原木マイタケ生産量 0.6t (H27 : 0.1t)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 0.4t (H30年度末)	A	本庁及び森林技術センターと連携した栽培技術指導や病虫害防除指導により、安定した生産及び品質向上を図った結果、徐々に生産量を伸ばしている。また、原木マイタケ以外の新たな品種のキノコの複合栽培を開始し、販売も行った。 <課題> ・引き続き、栽培技術指導による生産量の拡大や販路開拓等への支援が必要	・地域のまとめ役となる地域おこし協力隊・集落支援員の定着 ・栽培技術指導の継続 ・生産量の増にともなう流通体制の整備・販売先の確保

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>12 自伐型林業を核とした産業づくりと地域の活性化</p> <p>《佐川町》</p> <p>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。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町 ・自伐型林業に取組む個人・団体 <p>※地域産業クラスター関連（佐川町で展開する自伐型林業での木材産業クラスター）</p>	<p>＜自伐型林業の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域おこし協力隊（自伐型林業）の採用16人（H28～R元） ・地域おこし協力隊の募集に向けたPR活動の実施（「森から伐り出す未来のしごと」(東京、京都)H30) ・林地の集約化 山林集約化推進員による、山林所有者への管理意向調査の実施（H28～） 山林所有者と佐川町で森林長期施業管理契約の締結 ・自伐型林業研修の開催（町民・地域おこし協力隊向け）参加者247名（H28～H30延べ） <p>＜低質材の活用促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・森林資源総合活用施設の整備検討（H30～） <p>＜さかわ産木材を活用したものづくりの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボ開設（H28） ・地域おこし協力隊（さかわ発明ラボ）の採用10人（H28～R元） ・町民向けWSの開催や地域イベントでの出展等 <p>＜学校教育・地域等と連携した人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボでの放課後発明クラブの実施 ・さかわ発明ラボでの小中学校生対象プログラミング・ものづくり体験授業の実施 	<p>＜自伐型林業の確立＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県外での積極的なPRにより、新規林業就業者の継続的な確保につながった。 ・山林所有者への意向調査や管理契約の締結などにより、計画通りの集約化が行われている。 <p>＜さかわ産木材を活用したものづくりの推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボ利用者946名（H29～H30延べ） ⇒ものづくりの活動が徐々に周知されている。 <p>＜学校教育・地域等と連携した人材育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ発明ラボ放課後発明クラブ参加者595名（H29～H30延べ） ⇒学校教育等との連携により、生徒のものづくりへの意識が高まっている。
<p>13 宇佐の一本釣りうるめいわしのブランド化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「宇佐の一本釣りうるめいわし」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を進め、地域での雇用創出と経済効果の波及を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業組合宇佐もん工房 <p>※地域産業クラスター関連（宇佐・浦ノ内地区水産資源活用クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工場増設、加工場内機械整備（冷凍機等）産業振興推進総合支援事業費補助金29,307千円（H28） ・首都圏での物産フェア、商談会への参加 ・イベント出店（宇佐大鍋祭り、てんこす周年祭等） ・「一本釣りうるめ祭り」の開催（毎年5月） ・HACCP研修の受講及びアドバイザー派遣（R元） <p>＜原材料の確保、新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通信販売やデパート向けの商品開発（サバ・タイ・ブリ・カンパチの漬け丼） 	<p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・商談件数245件 ⇒商談成立件数20件155万円（うち外食85万円） ・名古屋事務所の仲介により2企業（仲卸業者、飲食店）との取引が開始（H27～） ・市内飲食店等との連携により地域を巻き込んだ取組が進み、飲食店等関係者の意欲向上につながっている。 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（R元年度） ⇒外商強化の素地が整った。 <p>＜原材料の確保、新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・卸し・通販部門での売上向上 ⇒68,246千円（H28）→79,895千円（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
林業関連新規就業者 数 24人 (H28～31累 計) (H27 : 5人)	(R元年度末見込) 17人 (直近の実績) 12人 (H30年度末)	A	山林の集約化の推進、町民向け自伐型林業研修の実施など佐川町の自伐型林業推進の取組や、地域おこし協力隊OBによる事例紹介などが徐々に周知され、新規就業者（地域おこし協力隊）の継続的な確保につながっている。 ものづくりの拠点としてさかわ発明ラボがオープンし、機械講習や放課後発明クラブ等での施設の活用に加え、さかわ発明ラボによる町民向けワークショップの開催や学校教育との連携により、町民のものづくりへの関心が高まっている。	<自伐型林業の確立> ・林業施業地の一層の集約化 ・町民・協力隊向け研修の継続実施 ・自伐型林業者による法人設立の検討 <低質材の活用促進> ・森林資源総合活用施設の整備 <さかわ産木材を活用したものづくりの推進> ・さかわ発明ラボ独立運営に向けた体制整備
山林の集約化面積 400ha (H28～31累 計) (H27 : 0ha)	(R元年度末見込) 400ha (直近の実績) 300ha (H30年度末)	A +	<課題> ・地域おこし協力隊をはじめとする佐川町内の自伐型林業者の定着を図り、継続的・安定的に施業を行っていくための仕組みづくりを行う必要がある。 ・さかわ発明ラボは、佐川町からの指定管理が今年度末までとなっていることから、今後に向けた体制整備を行う必要がある。	
ものづくりと連携した起業 者 3人 (H28～31累 計) (H27 : 0人)	(R元年度末見込) 0人 (直近の実績) 0人	B		
うるめ商品の販売額 100,000千円 (H26 : 61,550千 円)	(R元年度末見込) 100,000千円 (直近の実績) 90,836千円 (H30年 度末)	A +	売上高は年々伸びているものの、経常利益はH28.3月に増設した加工場の維持管理費の影響により若干の赤字となっているため、増設した加工場の生産に見合う販路の拡大に努め、黒字を目指している。また、R元.6月に「うるめのオイルサーティン」が全国放送で取り上げられたことで、通信販売、小売業者への卸しが増加しており、さらなる売り上げの向上が見込まれる。	・原料となるうるめの安定確保 ・うるめ漁師（3人体制）の増員 ・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（ミニストップでうるめを具に使用したおにぎりを販売するよう検討中） ・県版HACCP第2ステージ認証の取得による外商の強化
			<課題> うるめの水揚げ量は天候に左右される部分が大きいものの、うるめの確保のためには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。また、メディアの効果で増加している需要を今後、維持していくための取組が必要である。	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>14 宇佐のアサリ資源を活用した地域の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>「かぶせ網」や「海底耕うん」によるアサリ資源の保護・回復を推進するとともに、資源回復後は観光分野への活用を検討する。また、垂下式養殖技術の確立によるアサリの販売促進及び宇佐アサリのブランド化を進める。これらの取組によって、宇佐地域にかつてのような賑わいを取り戻し、地域の活性化につなげていく。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宇佐地区協議会 ・宇佐アサリ垂下式養殖プロジェクト ・土佐市 <p>※地域産業クラスター関連（宇佐・浦ノ内地区水産資源活用クラスタープロジェクト）</p>	<p>＜かぶせ網等によるアサリ資源の保護・回復＞</p> <p>かぶせ網によりアサリを外敵（主にエイやチヌ）から守り、アサリ資源を増加させるとともに試験的にアサリを間引きし、間引き後の増加等の検証を実施。（H27～）</p> <p>＜アサリの垂下式養殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・養殖体制の検討 ・産振アドバイザー招へい1回（H28） ・実証実験として採苗ネットを干潟に並べて生育状況を確認し、湾内の小割りに移して筏から垂下する養殖を実施。 	<p>＜かぶせ網等によるアサリ資源の保護・回復＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・かぶせ網の増設面積 H28：8,000㎡（4,000㎡設置） H29：28,000㎡（20,000㎡設置） <p>⇒かぶせ網により増加したアサリを活用し、一日のみ地元小学生による潮干狩りを試験的に実施（H30～）</p> <p>＜アサリの垂下式養殖＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産振アドバイザーの助言のもと、先進県事例を参考に垂下式養殖を開始（H30.11 300kg） ⇒養殖したアサリを店舗に出荷（R元.5月～240kg（予測値））

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
		—	<p>アサリ減少の要因がエイやチヌによる食害であるという仮説のもと、順次、アサリを食害から守るかぶせ網を設置していった結果、アサリ資源を確保することができ、試験的な潮干狩りの実施を行うことができた。</p> <p>垂下式養殖については産業振興アドバイザーの助言により他県事例を参考にした養殖方法を採用し、R元年度は店舗への出荷が可能となるまでになった。</p> <p><課題> かぶせ網の実施により、アサリ資源の確保は可能となった。一方で、事業者の高齢化に伴う人員不足によりアサリの間引きが十分にできていない状況であり、アサリの身が痩せてしまっている。</p> <p>垂下式養殖についても、上記の身が痩せたアサリを養殖用に確保しているため、養殖に耐えることができず、H30.11月に300kgの養殖を開始したが、出荷量は240kgに減少している。</p> <p>上記の問題を解決するためにも、間引き方法の検討が課題である。</p>	<p>・地元の学校や教育旅行生を試験的に潮干狩り体験で受入れることによる間引き回数や方法の検討</p> <p>・上記を踏まえた潮干狩り体験メニューの確立</p> <p>・垂下式養殖の販売体制の確立</p>

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>15 「土佐和紙」の販売促進と保存・継承</p> <p>《いの町》</p> <p>地域の伝統産業である「土佐和紙」は、売上が低迷し、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の県内外での消費拡大を図り、担い手や原料の確保につなげる。特に担い手については、手すき和紙職人、用具職人、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、後継者の育成につなげる取組を行う。</p> <p>また、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、さらなる販路拡大を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・手すき和紙協同組合 ・高知県製紙工業会 ・いの町紙の博物館 	<p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙の博物館の屋内展示物解説チラシの多言語化 ・紙の博物館売店のリニューアル 産業振興アドバイザー招へい5回（H28） ・土佐和紙PR動画制作（H28） ・「高知国際版画トリエンナーレ展」の開催（H29） <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐和紙を利用したシチズン腕時計の文字盤（H29） ・土佐和紙と布及びフィルムをラミネートした「和紙シート」（H29） ・トヨタ自動車向けの「携帯靴べら」「紙製指輪」（H29） ・浮世絵用復刻紙「木灰煮米粉入奉書」（H30） <p>＜地域が一体となった紙の文化の発信＞</p> <p>いの町紙のこいのぼり、Kami祭（いの通信局が県中山間地域等商業振興事業費補助金を活用し行った新たな取組）、かみのひなまつり</p> <p>＜手すき和紙職人の後継者育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者育成事業 <p>H26年度に「伝統的工芸品産業等後継者育成支援事業」を創設し、H27年度に研修生2名が2年間の研修をスタート</p> <p>＜土佐和紙の原料確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町役場による町内楮農家の現状把握のための調査実施（H29～） <p>＜紙漉き用具の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・紙の博物館に寄贈された糞桁が使用可能かを現状調査（H29） <p>＜土佐和紙総合戦略に基づく川上から川下までの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県が土佐和紙総合戦略を策定し、県・町・関係機関らが一体となって取組を進め、土佐和紙の伝統産業としての振興を図る（H30～） 	<p>＜販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外国人入館者数 H28：987人 →H29：952人 →H30：896人 ・土佐和紙のPR動画に新たに、現在の紙すき職人と紙の博物館キャラクター「源太さん」の映像を加えることにより幅広い年代層の来場者が親しみ楽しんで鑑賞でき、土佐和紙の魅力発信ツールを拡充できた。 ・高知国際版画トリエンナーレ展（H29.10.7～12.3） 来場者：8,833人（前回比110.6%） ・展示会「土佐和紙展」（H31.2） 来場者数 H28：約900人 →H29：約960人 →H30：約1,000人 <p>＜商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手企業の商品に採用されたことで土佐和紙が多くのマスコミに取り上げられ、認知度向上につながった。 <p>＜地域が一体となった紙の文化の発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町紙のこいのぼり（R元.5.3～5） 来場者数：約12,000人 ・Kami祭（H30.11.23） 来場者数：約1,900人 ・かみのひなまつり（H31.3.2～3） 来場者数：約3,500人 <p>＜手すき和紙職人の後継者育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者育成事業による研修修了者 H30：1名（短期） R元：1名（長期） <p>＜土佐和紙の原料確保＞ <紙漉き用具の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・楮農家の調査により、H17に19tの生産量だったものが、H29では6.5tに減少している実態が明らかになった。 ⇒土佐和紙総合戦略を策定 <p>＜土佐和紙総合戦略に基づく川上から川下までの取組＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐和紙総合戦略が策定されたことで、4つの基本方針「原料の確保」「後継者育成」「販売拡大」「文化の伝承」ごとに具体的な取組を開始することができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
土佐和紙の販売額 6.26億円 機械すき 5.33億円 手すき 0.93億円 (H26 : 4.8億円 機械すき 4.4億円 手すき 0.4億円)	(R元年度末見込) 5.6億円 (機械すき 4.6億円 手すき 1.0億円) (直近の実績) 5.5億円 (機械すき 4.6億円 手すき 0.9億円)	A -	首都圏での土佐和紙展の開催やものづくり総合技術展での県外バイヤー招へいにより商談を行ってきたが、他産地との競合や生産者の高齢化等により目標達成は難しい状況。 <課題> 後継者育成事業により、研修終了者が2名となっているが、家業を継ぐ形のため、事業体の増加にはつながらない。 また、高齢化により事業体が減少する中で、新規就業者の受け入れ先を確保することが困難であることが課題	土佐和紙総合戦略の各施策を確実に実行していくことで、販売額の増加や後継者確保を引き続き行う。
手すき和紙協同組合加入の事業体 20事業体 (H27 : 20事業体)	(R元年度末見込) 18事業体 (直近の実績) 17事業体	B		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>16 「ドラゴン広場」を核にした高岡商店街の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>サンシャイン高岡跡地に観光案内機能や農産物等の直販所などを備えた拠点施設を整備し、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。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・土佐市商工会 ・JA高知県（仁淀川地区）等 	<p>＜高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他施設の産業振興アドバイザー事業（直販所の魅力ある活カづくり）による研修に参加（H28） ・チャレンジショップ事業「ドラ＊クル」開始（H29.3） ・テナント会の開催（毎月） ・季節に応じたイベントの実施 七夕祭りの開催：7月 ハロウィンイベントの開催：10月 クリスマスイベントの開催：12月 ひな祭りの開催：3月 	<p>＜高岡商店街への来街者を増加させる仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設来場者数 H28：111,370人 H29：106,935人 H30：85,793人 ・チャレンジショップ参加事業者のうち1テナントが正規テナントとして出店（H30.4） ・季節に応じたイベントの来場者数 七夕祭り（R元）：240人 ハロウィンイベント（H30）：212人 クリスマスイベント（H30）：305人 ひな祭り（H30）：161人 <p>⇒来場者の増加につながった。</p>
<p>17 いの町中心市街地の活性化</p> <p>《いの町》</p> <p>いの町中心市街地の空き店舗・旧町屋・倉庫等を有効活用して、街の活力を高めるとともに、「紙の町をお金にする」「まちなかを元気にする」をキーワードとして商店街の各店舗の魅力を高め、新たな開業を促進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町 ・いの町商工会 <p>※地域産業クラスター関連（いの町生姜生産・販売拡大プロジェクト）</p>	<p>＜中心市街地の連携強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町有地を活用した中心市街地活性化構想委員会の開催、構想の策定（H28） ・中心市街地活性化構想に向けた関係者間での協議（H29） ・行政機関、中心市街地事業者及び周辺事業者、地域住民、商工会、商業振興会、観光協会等で構成される「いの町中心市街地活性化協議会」を設立（H30.8月） ・「いの町中心市街地活性化協議会ワーキンググループ」を立ち上げ、地域資源ごとのグループ「職」、「食」、「紙」、「遊（歴史・文化・芸術）」、「遊（アウトドア・体験）」、「遊（遊び場）」を構成し、活性化の具体的な取組についてアクションプランの検討。 ・いの町中心市街地活性化計画の策定等 産業振興アドバイザー招へい10回（H28～H29） ・「フリマルシェ！いの町in西地公園」の開催（H30.4月） ・いの町商店街を含む町内の飲食店（H30:18店舗）による「生姜焼き街道スタンプラリー」を開催（H27～） <p>＜「いの通信局」によるイベント等の定着＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントの開催（H28～R元） いの町紙のこいのぼり、「en」～灯りと自然と音楽と～、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、Kami祭（いの通信局が県中山間地域等商業振興事業費補助金を活用し行った新たな取組）、かみのひなまつり、銀橋マルシェ <p>＜町内への開業の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・創業支援ワンストップ窓口、移住相談業務開始（H28） 	<p>＜中心市街地の連携強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町中心市街地活性化計画策定（H30） ・中心市街地活性化アクションプランの実行 トレッキングコースの下見（加茂山、仏が峠）、新たなまち歩きコース策定（R元～） ・「フリマルシェ！いの町in西地公園」 来場者数：延べ約500人・24ブース参加 ⇒町内外から多くの来場があり、商店街有志によって「公園の活かした活用」が実現した。 ・生姜焼き街道スタンプラリー開催（H30.11.1～H31.3.3） 販売食数：7,095食 売上：4,477千円 <p>＜「いの通信局」によるイベント等の定着＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「Kami祭」の開催（H30.11.23） 来場者数：約1,900人 総売上：約38万円 <p>＜町内への開業の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 創業支援ワンストップ窓口での相談件数 H28：22件→H29：19件→H30：5件 ⇒移住相談者数 H28：85名→H29：108名→H30：110名 ⇒移住定住者数 H28：9名→H29：11名→H30：24名 ⇒新規開業数 H26：2事業所→H28：0事業所 →H29：3事業所→H30：2事業所

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 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 (H26 : 43,466千円)	(R元年度末見込) 55,000千円 (直近の実績) 54,378千円 (H30年度末)	A -	<p>施設直販市のH28～H30年度の販売額については、ふるさと納税の取扱収入により、H26年度の販売額を上回る結果となった。</p> <p>H30年度には市役所の建て替えに伴う、テナントの撤退、施設来客者数の減少という悪循環に陥っていたが、H31.4月より、運営主体である商工会がコンサルティング業務契約を締結した民間事業者との連携により、地域住民の取り込み、県外観光客の呼び込みといった目的別のイベント開催を検討中である。</p> <p>また、R元.6月に近隣の飲食店がテナントとして入居したことで、集客が向上しているところであり、本庁舎の完成を待つことなく、今後さらなる集客及び販売額の上が見込まれる。</p> <p><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、商工会が主体となり、観光協会や地元商店街と協力する地域が一体となった運営体制の強化が課題である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
中心市街地での事業所の新規開業 8事業所 (H28～R元累計) (H26 : 2事業所)	(R元年度末見込) 10事業所 (H28～R元累計) (直近の実績) 5事業所 (H28～H30累計)	A +	<p>中心市街地事業者及び周辺事業者をはじめ、地域住民、商工会、商業振興会、観光協会、行政機関等で構成される「いの町中心市街地活性化協議会」において、産振計画第2期の頃から積み上げてきた中心市街地活性化計画を策定。(H30.12月)</p> <p>地域資源ごとのグループでは、トレッキングコースの下見やコースの検討、新たなまち歩きコース組み立てなど活性化に向けた取組を実施している。</p> <p><課題> 中心市街地活性化の取組を持続可能なものにしていくための核となるキーマンとプレイヤーが育ち始めている。今後は各関係機関の役割のさび分けが必要。商店街に多く見られる店舗一体型住宅のあり方を考え、新しい事業者が入りやすい環境を整えていくことが課題となっている。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中心市街地活性化計画で策定したアクションプランを関係機関と共に実行していき、目標達成に向けて行動していく。 ・関係者による事業の方向性、役割の再確認する。 ・店舗一体型住宅のあり方、整備について商工会等と情報収集を行うとともに協議を行っていく。

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>18 地域産品を活用した冷菓等の製造販売</p> <p>《いの町》 地域の特産品であるゆず、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と販売拡大を図るとともに、生産者の所得向上を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(有)高知アイス</p>	<p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産設備の拡充及び直営売店の改修 産業振興推進総合支援事業費補助金 20,372千円 (H29) ・インドネシア展示会等への出展（販路開拓支援事業：H30） ・HACCP研修への参加（H28：3回、H29：1回）、HACCPアドバイザーの活用（H28：1回：2回、H29：1回） <p>＜観光客や工場見学等への販売強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市内での高知アイスの売店をオープン <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域産品（ミレービスケット・池川茶等）やドトールコーヒーなどの大手とのコラボをした新商品を開発 	<p>＜販路拡大と販売促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外の商談会への出展を通じて台湾ロイヤルホストなど中国、韓国、台湾、香港、シンガポール、インドネシア等の複数諸外国に対する販路開拓に結びついた。 <p>⇒海外市場での売り上げ増加 (H28：0.46億円→H29：0.49億円→H30：0.68億円)</p> <p>⇒長期雇用の創出計6名（H28→1名、H29→1名、H30→4名）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H28） <p>＜観光客や工場見学等への販売強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知市内の高知アイスの売店オープンによる売上増加 (H29：800千円→H30：2,800千円) <p>＜新商品の開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミレービスケットのアイスが高知家のうまいもの大賞で優秀賞を受賞 ・匠利休抹茶シャーベットがFOODEX美食女子グランプリスイーツ部門金賞受賞
<p>19 (株)フードプランのカット野菜事業等の展開による雇用の確保と販売拡大</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>カット野菜事業を展開する(株)フードプランを仁淀川町での基幹産業として位置付け、事業の継続的な実施と販売拡大によって雇用の確保や農業者の所得向上につなげる。</p> <p>【事業主体】 ・(株)フードプラン ・仁淀川町 ・庭先集荷の農家</p> <p>※地域産業クラスター関連（株式会社フードプラン、仁淀川町等を中心としたカット野菜事業クラスター）</p>	<p>＜生産能力拡大に向けた施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新工場の整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：314,821千円 <p>＜販路拡大、商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・四国内のシェアを維持しつつ、近畿圏へエリアを拡大 ・展示商談会への出展 ・事業戦略の策定（H30） ・端野菜を活用したドレッシングのレシピ開発 市場対応商品開発等事業費補助金（H28） ・ドレッシングのランディングページの作成 経営革新等支援事業費補助金（H29） ・機械設備の導入（マスコロイダー） 食品産業総合支援事業費補助金（H29） <p>＜原料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・野菜の産地形成に向けた仕組みづくり 	<p>＜生産能力拡大に向けた施設整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新工場竣工（H30.3月） ・県版HACCP第3ステージ認証取得（H30） <p>⇒製造能力の向上や衛生面の強化、労務費の削減につながっている。</p> <p>＜販路拡大、商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・積極的な営業により、取引先が拡大 ・高知県産100%の薬味シリーズ「滋味香膳」（高知県地場産業奨励賞受賞(H30)） ・端野菜を活用したドレッシングの試作品6商品（うち子供の試作品3商品） <p>⇒中山間地域の雇用に大きく貢献（雇用者総数83人（R元.6月））</p> <p>⇒販売額の増加 H22：3.2億円→H30：6.9億円</p> <p>＜原料供給体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加工用ネギの試験栽培開始

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
冷蔵等の販売額 5.3億円 (H26 : 3.75億円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 4.9億円 (H30年度 末)	A	<p>海外の商談会への積極的な参加により海外市場での売上が順調に増加し、冷蔵製品の課題である夏季以外の売上の増加を補完できており、経営の安定化に貢献している。</p> <p>様々な素材とコラボレーションをした新商品を多く開発しており、冷蔵製品全体の売上増加に寄与している。また、高知市内での売店の出店など業容の拡大を図り雇用人数も毎年増やしており、いの町の地域産業として大きく成長した。</p> <p><課題> 主力商品であるゆずドリンクのゆずなど商品の原料価格の高騰と原材料不足により、供給量の確保が困難になってきている。 顧客のニーズに合わせた商品開発をさらにスピーディーにするための組織内での新商品開発チームの検討が必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・国内外での販路拡大 ・海外市場でのさらなる販路拡大に向けた商談会などへの出展 ・ゆずなどの原材料の安定供給のため、自社農園と搾汁する工場の建設 ・新商品開発チームの立ち上げ
(株)フードプランの販売額 6.4億円 (H26 : 4.4億円)	(R元年度末見込) 7.1億円 (直近の実績) 6.9億円 (H30.9月 期)	A +	<p>新工場の整備により、生産性の向上及び衛生環境の高度化が図られ、新規取引の確保による売上増加につながっている。社会形態の変化(孤食化)を背景に、カット野菜業界の規模は拡大傾向にあるため、すでに販路のある四国エリア全域を維持しつつ、今後は近畿圏への販路拡大に取組を進めていく。</p> <p>また町内最大級の雇用の場でもあり、生産者の所得向上にも貢献している。</p> <p><課題> ・業界の特性上、原材料の市場価格に利益が左右される構造であるため、県産野菜の安定調達に向けた仕組みの構築が必要である。 ・市場価格に左右されない「高付加価値商品」の開発、販売を行うなど企業としての利益安定化を図るための取組が必要である。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・近畿圏への販路拡大に向けた輸送ルートの確保や消費期限延長の検討 ・端野菜を活用した付加価値の高い新商品の開発 ・町内を中心とした野菜生産の仕組みの構築

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>20 仁淀川町における茶を中心とした農産物の6次産業化推進</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町の基幹品目である茶をはじめとした農産物の経営持続を図るため、農産物の高付加価値化を進め、6次産業化の推進を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町 ・(株)ピバ沢渡 ・町内の6次産業化に取り組む事業者 	<p>＜茶等を原料とした加工品の開発による6次産業化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内事業者による茶を活用した加工品の開発・販売 <p>＜商品開発、販売促進などによる経営の持続化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高知商業高校、城西館、(株)ピバ沢渡の合同での商品開発 ・(株)ピバ沢渡の新店舗の出店（H30） ・町内事業者による各種商談会やイベント等への出展 <p>＜(株)ピバ沢渡及び6次産業化に取り組む事業者による拠点整備＞</p> <p>＜後継者及び担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)ピバ沢渡拠点施設の整備（H29） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H29：44,907千円 	<p>＜茶等を原料とした加工品の開発による6次産業化の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶を活用した加工品の販売を通じて、地域経済の活性化につながっている。また、提供するカフェは、観光客の周遊スポットにもなっている。 <p>＜商品開発、販売促進などによる経営の持続化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「グローバルバウムクーヘン」（高知商業高校、城西館、(株)ピバ沢渡による合同開発） ・「SAWATARI CHAJAM」（お茶を使ったミルクジャム） ・「CHA CAFE ASUNARO」が高知鳥屋書店にオープン（H30.12月） <p>＜(株)ピバ沢渡及び6次産業化に取り組む事業者による拠点整備＞</p> <p>＜後継者及び担い手の確保・育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・拠点施設であるカフェがオープン（H30.3月） ⇒地元食材を使い季節に応じた食事の提供や茶加工品の販売により、売上の向上につながっている。 ⇒地元雇用の拡大、担い手の育成につながっている。
<p>21 地域資源を活用した売れる商品づくりと地産外商の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>地元の事業者が一次産品等を使った特徴のある商品づくりを行うとともに、販売促進のための仕組みを構築することで地産外商を推進し、外貨の獲得を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町 ・JA高知県（仁淀川地区） ・地元農家 ・地元酪農家 ・佐川町商工会 ・地元商工業者 ・(有)吉本乳業 	<p>＜地元農産物等を使った加工品の開発及び販売促進の体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわの地乳プロジェクト推進会議の開催29回（H28～H30） ・地乳等を活用した効果的なイベント展開の整備検討 産業振興アドバイザー招へい3回（H28） ・イベント等での地乳PRの実施 <p>＜売れる仕組みづくり＞</p> <p>＜牛乳加工施設の整備及び販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)吉本乳業へのHACCPアドバイザーによる現地指導1回（H28） ・(有)吉本乳業の地乳製造施設整備（H28） 産業振興推進総合支援事業費補助金 H28：14,775千円 ・(有)吉本乳業の商談会等への出展6回（H29～H30） ・横畠冷菓の県産品商談会への出展1回（H30） 	<p>＜地元農産物等を使った加工品の開発及び販売促進の体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ地乳まつりの開催2回（H28、H30） ・佐川高校生と連携した商品開発2件 ⇒さかわの地乳ブランドの知名度向上 <p>＜売れる仕組みづくり＞</p> <p>＜牛乳加工施設の整備及び販路拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(有)吉本乳業の県版HACCP第2ステージ認証取得（H28） ・地乳製造施設の整備により牛乳パックの充填能力が倍増するなど、生産体制の強化充実を図ることができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要事業者の販売額 95,000千円 (H27 : 50,000千円) うち(株)ビバ沢渡の販売額 57,163千円 (H27 : 20,000千円)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 99,108千円 うち(株)ビバ沢渡の販売額 52,199千円 (H30年度末)	A +	拠点施設「茶農家の店あすなる」は、オープン以降も新規メニューの開発などを通じて魅力度の向上に努め、販売額、集客数ともに目標を大きく上回って達成している。今後も拠点を中心とした経営の安定化を図りつつ、質の高い自社商品の開発、茶をはじめとする地域の特産品等の販売拡大に取り組んでいく。 また城西館や高知商業高校との連携によるコラボ商品の開発など、様々な方面での販売活動、地域貢献にもつながっている。 <課題> ・売上を維持継続させるため、販売面・広告面において、中長期的に事業を進める必要がある。 ・また、本店と2号店の両店舗でそれぞれ魅力発信しながら周遊効果をもたらすような取組が一層必要である。	・拠点施設を中心とした加工品の販売拡大 ・産業を持続させるための後継者及び担い手の確保・育成 ・2号店でのお茶に関するイベント開催やPR動画の活用などを通じた仁淀川町の魅力の訴求
牛乳類商品販売額 1.57億円 (H27 : 1.27億円)	(R元年度末見込) 1.05億円 (R元年7月期) (直近の実績) 1.04億円 (H30年7月期)	B	生産体制の強化充実に伴い、商談会等への積極的な参加など販路拡大への取組が増えている。また、定期的な地乳まつりの開催により、町外・県外客への地乳ブランドの知名度が徐々に向上している。 <課題> ・衛生管理面のさらなる徹底を図る必要があり、県版HACCP第3ステージの認証取得が急務 ・販売額の向上に向け、販路開拓・販売拡大への取組を一層進める必要がある。	・販路拡大に向けて商談会等への積極的な参加 ・地乳プロジェクト会での地乳ブランドのさらなる向上に向けた検討及びイベント等でのPRの実施 ・県版HACCP第3ステージ認証取得

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>22 柑橘類等地域の農産物を活用した加工品の生産と販売拡大</p> <p>《越知町》</p> <p>越知町をはじめとした地域の柑橘類等の農産物を活用した新たな加工品の開発や生産と販売の拡大をさらに進めるとともに、農地や生産者情報を行政と共有することで原材料の確保を図ることにより、雇用の拡大と地域農業の維持発展を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)岡林農園</p>	<p>＜農地の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・町内外での耕作放棄地や今後の耕作放棄地の予定などの借り受け相談について、集荷時の契約農家への声掛けも含め広く対応してきた。 <p>＜新商品開発及び販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・柑橘類等を活用した商品開発の取組 ・地域おこし協力隊との特産品開発（H28） ・首都圏や海外での展示会やフェア・商談会への参加 ・JICA「草の根技術協力事業」の取組（H30） <p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・文旦・柚子皮の加工機械の整備（H29） 革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金（国事業） ・HACCPアドバイザーによる現地指導（H28） ・ISO22000への取組開始（H30） 	<p>＜農地の確保＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相談に広く対応してきたことで、相談対応についての認知度が上がっている。 <p>＜新商品開発及び販路開拓＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ゆずチリソースやいちじくジャム、濃縮ミカンソースを開発 ・業務用商品の販売強化や商談会等への積極的な参加により、居酒屋やデパート、海外業者との契約など取引件数を増やしている。 <p>＜加工施設の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな機械導入により、効率化が図られている。 ・県版HACCP第2ステージ認証取得（H28）
<p>23 ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の生産・販売促進</p> <p>《日高村》</p> <p>木質系のネコ砂製造事業に取り組む県内企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を仁淀川流域で調達することで、地元生産者への経済効果の波及を目指す。</p> <p>【事業主体】 ・(株)エスエス</p>	<p>＜ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の安定的な製造＞</p> <p>800ケース/日、20,000ケース/月（25日稼働）を目指した生産体制の整備（設備整備、人員確保、原材料の調達等）</p> <p>＜新商品の開発・販売のサポート＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・竹くずを活用した商品の試作 ※製造にかかる原材料費等のコストが見合わず、現在商品化の動きはストップしている。 ・製紙スラッジを活用した製品の試験的な製造、販売 	<p>＜ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の安定的な製造＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産体制が採算ラインを超える550ケース/日で稼働し、販売額が順調に増えている。 <p>＜新商品の開発・販売のサポート＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製紙スラッジを活用した製品の試験的な製造、販売を行い、一定数の製造ができることが分かった。今後発注先からの要望があった場合には、生産を行う。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
岡林農園の販売額 1.8億円 (H26 : 1.4億円)	(R元年度末見込) 1.95億円 (直近の実績) 1.86億円 (H30年8 月期)	A +	加工業者向けコズ果汁の販売量増加や、小売から業務用へのシフト、オーストラリア等海外輸出の販売増などの取組によって、販売額が大幅に増加しており、地域での雇用創出にも寄与している。 またJICAの草の根技術協力事業など、海外に向けた新たな取組も多く始めている。 <課題> ・台風など天候の影響を受け、供給が不足する際の対応や配送料の値上がりによるコスト増加、消費税増税への対応	・引き続き、業務用、海外への取組を継続 ・輸送コスト増加の影響等への対応も含め、地産地消の取組として新たな事業展開の検討を行う。
ネコ砂(木質系排泄物処理剤)の販売額 90,000千円 (H26 : 46,760千円)	(R元年度末見込) 76,233千円 (直近の実績) 70,229千円 (H30年 期末)	A	H28年度からH29年度にかけては、バイオマス燃料の需要拡大の影響等により、原材料であるオガ粉の供給が不安定な時期があったものの、H30年度途中からは、安定的にオガ粉の供給ができており、550ケース/日の生産体制を維持している。製造体制の安定に伴い、売上も増加傾向にある。 また、オガ粉不足に対応するため、竹くずや製紙スラッジ等を原材料としたネコ砂の製造テストを実施する等、新商品の開発に向けた取組を行った。 <課題> ・発注先の営業戦略に合わせた新商品の提案に対応できる製造体制の構築 ・仁淀川流域での原材料調達の促進 ・製造コストの削減 ・人手不足の解消 (村内の人材雇用促進)	・800ケース/日、20,000ケース/月を目指した生産体制の整備 (設備整備、人員確保、原材料の調達等) ・製紙スラッジを活用した製品の本格的な製造の検討

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>24 「村の駅ひだか」を拠点とした交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>村の駅ひだかを拠点とし、日高村をはじめとする特産品の販売を促進するとともに、周辺の観光施設と連携したネットワークを形成することで、交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 ・(株)村の駅ひだか <p>※地域産業クラスター関連（日高村トマト産地拡大プロジェクト）</p>	<p><直販市の機能強化及び観光情報の発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・村の駅ひだか運営等検討会及び出荷部会の実施 ・第3駐車場の整備（H28） ・レンタサイクルの設置（H29） ・増床工事の実施（H29） ・観光案内所整備 <ul style="list-style-type: none"> 観光拠点等整備事業費補助金1,521千円（H30） ・観光協会設立に向けた協議の実施 <ul style="list-style-type: none"> 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） 	<p><直販市の機能強化及び観光情報の発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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み、売上、来客数共に好調である。 ⇒来客者数（レジ通過人数） <ul style="list-style-type: none"> H28：207,815人 H29：206,026人 H30：199,738人 ⇒H26.11月オープン以来の来客者数（レジ通過）90万人達成（H31.4月） ・駐車場の整備により47台分の駐車スペースを確保し、さらなる誘客が図られた。 ・レンタサイクルを設置したことにより、村内周遊観光の促進が図られた。 ⇒レンタサイクル稼働数 <ul style="list-style-type: none"> H29：81台 H30：83台 ・増床工事により生まれた販売スペースで、村内で製作された雑貨品等の販売を開始し、商品ラインアップの増加につながった。 ・駐車場敷地内に観光案内所を整備し、より多くの方の目に入る場所での情報発信を開始したことにより、観光案内所機能の強化につながった。 ・観光協会設立に向けた協議の実施により、観光協会における事業計画の素案を作成することができた。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度未見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
直販市の販売額 200,000千円 (H26: 104,382千円)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 224,639千円 (H30年度末)	A +	<p>トマトをはじめとする村内産の新鮮な農産物や県内各地の加工品等の幅広い商品の販売により、順調に売り上げを伸ばし、H31年度目標の2億円をH28年度から3年連続で達成するなど好調である。</p> <p>また施設内に併設されている「村の案内所ひだか」は、「猿田洞ケイビング」や「めだか池フットパス」等の体験型観光メニューの受付窓口として機能するとともに、日高村の情報発信を行い、村の魅力をPRしてきた。H31.4月には、駐車場内に整備した観光案内所に「村の案内所ひだか」を移設し、より多くの方の目に入る場所での情報発信を開始している。</p> <p>また、R元.11月には、日高村観光協会の発足を予定しており、「村の駅ひだか」が持つ観光機能を引き継ぎつつ、観光商品の開発販売等、新たな役割も担うことが想定され、村の観光のワンストップ窓口となることが期待される。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定した直販市の運営（商品の品揃えの充実や出荷体制の確立） ・日高村観光協会の立ち上げ、運営体制の確立 ・観光ガイド組織の連携強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・客層を広げるための新たな仕掛けや商品づくりの検討 ・顧客ニーズをふまえた商品の販売 ・観光協会の設立を契機とし、各ガイド間での交流促進を図る
フットパス等体験観光客数 400人 (H26:241人)	(R元年度未見込) － (直近の実績) 194人 (H30年度末)	B		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>25 「奇跡の清流仁淀川」流域の広域観光推進</p> <p>《仁淀川地域全域》</p> <p>仁淀川地域の自然、歴史、文化、生活、産業などの多様な地域資源を生かして旅行商品化を進めることで仁淀川ファンの拡大を図る。また、全国屈指の水質を誇る仁淀川のブランド化を進め、国内外での知名度を高めることで交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・(一社)仁淀ブルー観光協議会 ・土佐市 ・いの町 ・仁淀川町 ・佐川町 ・越知町 ・日高村 ・(一社)土佐市観光協会 ・(一社)いの町観光協会 ・仁淀川町観光協会 ・(一社)さかわ観光協会 ・越知町観光協会 	<p>＜観光客の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・募集型・受注型ツアーの企画及びセールスキャラバンや商談会等のセールス活動の展開（商談・訪問件数） H28：238件 H29：372件 H30：531件（セールスエリア） 首都圏、中京、関西、中国、四国、九州、香港、台湾 <p>＜観光資源の旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀ブルーDMO観光戦略に基づき、地域資源を活用した着地型体験プログラムの開発に向けた資源の洗い出しと「仁淀ブルーDMOアドバイザー」による開発支援の実施（H30） ・地域連携企画事業として、高知仁淀ブルーライド、仁淀川ひな回廊、JRトロッコ列車「幕末維新号」との連携事業等を実施 <p>＜「奇跡の清流仁淀川」ブランドを生かした情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイドブック及び簡易型ガイドブックの制作及び配布 ・ホームページやSNSによる情報発信（ホームページの充実化） H29：スマートフォン対応、多言語対応 H30：OTA（じゃらんネット）との連携（SNSの更新） フェイスブック、ツイッター、インスタグラムでの記事投稿 ・国内外メディアを活用したPR ・PR動画の制作 ・ツーリズムEXPOや高知新港（クルーズ船）、大阪オートメッセ等への出展によるPR <p>＜外国人観光客（クルーズ客船含む）の受け入れ体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページの充実化（多言語対応） ・簡易型ガイドブックの多言語化 <p>＜仁淀川地域の観光に携わる人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流域ガイドの視察研修の実施 ・大規模観光PR展（ツーリズムEXPO等）への出展 <p>＜中長期計画に基づく組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2種旅行業登録（H28） ・旅行手配やJRトロッコ列車と連携した弁当販売等の収益事業の実施（H28～） ・仁淀川地域観光振興計画の策定（H28） ・仁淀ブルーDMOの形成・確立に向けた調査・分析及び戦略策定の関係者協議の実施 H29：戦略策定検討会5回開催、仁淀ブルーDMO観光戦略の策定 ・仁淀ブルーDMO観光戦略の推進 H30：観光戦略実行ワーキング4回開催 ・マーケティング機能の強化（H30） ウェブサイトデータ解析 ウェブアンケートシステムの構築 	<p>＜観光客の誘致＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀ブルー観光協議会関連のツアー企画数 H28：279本（うち181本催行） H29：366本（うち207本催行） H30：448本（うち241本催行） <p>＜観光資源の旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・着地型体験プログラムの造成件数 H30年度末：販売中7件、販売準備中2件 ⇒高知仁淀ブルーライド参加者数 H30：全国24都道府県343人 R元：全国27都道府県545人 ⇒ひな回廊を巡るツアー催行数 H30：4件201人 ⇒JRトロッコ列車での弁当販売数 H29：秋 273個 H30：春 286個、秋 253個 <p>＜「奇跡の清流仁淀川」ブランドを生かした情報発信の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページやSNS、物産観光PRなど、一般旅行者に向けた情報発信により、着実に知名度が向上している。 ⇒ホームページビュー数 H29.12月：10,155 → H30.12月：14,662 → H31.1月：19,745 ⇒Twitterフォロワー数 H29：579人 → H30：1,559人 ・国内外メディアへの掲載（国内） 全日本空輸機内誌、日本航空機内誌、日本郵船広報誌、JRグループポスター等 （海外） 香港旅行誌（Uマガジン、香港ウォーカー） ほか、台湾及びシンガポールメディア等 <p>＜外国人観光客（クルーズ客船含む）の受け入れ体制の整備＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光情報の提供ツールの多言語化に取り組み、受け入れ環境の整備を進めている。 <p>＜仁淀川地域の観光に携わる人材の育成＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・流域ガイドのスキルアップによる観光客の満足度の向上、また、観光PR展への出展を通じ、国内外の観光の状況把握や広域的な視点の重要性の認識につながっている。 <p>＜中長期計画に基づく組織体制の強化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第2種旅行業登録完了により、自主企画ツアーを造成・販売するなど自主財源の確保に向けた取組が進展した。 ・関係市町村や民間事業者等と連携して、観光戦略の策定や合意形成を行っている。 ・マーケティング機能の強化や、ワーキングの開催等の持続可能な連携を図る仕組みを構築するなど、広域観光推進体制の強化が図られている。 ⇒日本版DMO候補法人登録（H30）

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
仁淀ブルー観光協議会 関連のツアー送客数 5,500人 (H26 : 4,153人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 6,671人 (H30年度 末)	A +	H28年度に第2種旅行業登録を行い、自主企画ツアーの造成や販売に取り組むとともに、国内外の旅行会社への積極的なセールス活動を実施し、ツアー送客は年々実績を伸ばしており、仁淀川流域への観光客の誘致が進んでいる。 また、仁淀川地域ならではの資源を生かした観光商品開発や地域連携イベントの開催、ウェブやメディアを活用した効果的なプロモーション等により、国内外で仁淀ブルーの知名度が着実に向上している。 さらに、仁淀ブルー観光協議会を中心とした仁淀川地域の広域観光を推進する体制の強化に取り組み、H30年度には日本版DMO候補法人に登録され、戦略的な観光地域づくりに取り組み始めている。	<ul style="list-style-type: none"> ・自然を生かしたブランド構築と情報発信の強化による認知度向上 ・仁淀川流域の特性を生かした地域内消費の拡大 ・地域資源の掘り起こしと磨き上げによる来訪者満足度の向上 ・地域マネージメントの強化による持続可能な地域づくりの牽引
主要宿泊施設の宿泊者数 72,000人 (H26 : 65,410人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 62,232人 (H30年度 末)	B	<p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・「仁淀ブルー」のメディア等への露出は増えたが、仁淀川及び仁淀川流域市町村の全国的な認知度はまだまだ低い。 ・仁淀川地域への誘客は進んでいるが、自然景観を目的とした来訪が多く、単一のエリアのみに滞在する傾向が高いため、周遊性が低く、一人当たりの観光消費額が低い。 ・中津渓谷や安居渓谷といった自然景観に対する満足度は高いが、それ以外の各施設等の満足度は高いとはいえない。 	
主要観光施設の入込客数 276,000人 (H26 : 216,458人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 247,284人 (H30年 度末)	A -		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>26 観光交流施設の整備・運営による新居地区の活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>土佐市の新たな地域振興や情報発信の拠点として「観光交流施設」を整備し、新居地区における交流人口の拡大と地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・特定非営利活動法人新居を元気にする会など 	<p>＜観光客等の交流人口を増加させるための仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・H28.4月 南風営業開始（1F直販所、2Fカフェ） ・直販所の魅力ある活づくり（商品配置、店内レイアウト等） 産業振興アドバイザーを招へい1回（H28） ・運営主体であるNPO組織の誘致により、旧「南風の郷」跡地に、海鮮BBQ「土佐のかき小屋」がオープン（H29.4月） ・テナント間連携強化の取組 産業振興アドバイザーを招へい5回（H29） ・集客イベントの開催（スイカメロンフェア等）：計10回 	<p>＜観光等の交流人口を増加させるための仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設来客者数の増に伴い、各店舗売上も増加した。 ・産振アドバイザーからの助言を参考に直販所・カフェ・かき小屋3店舗で連携したイベントを開催（2回） ・集客イベント来客者数（R元年度） 三周年祭（4/27～29）：1,566人 スイカメロンフェア（6/16）：980人 ・産振アドバイザーからの助言を参考に商品配置・レイアウトを変更 ⇒施設販売額の向上 1F直販店 H28 28,364千円 H29 34,948千円 H30 36,659千円 2F飲食店 H28 21,000千円 H29 23,100千円 H30 24,221千円
<p>27 土佐市における体験型観光と食観光の推進</p> <p>《土佐市》</p> <p>地域の観光や食の資源を活用し、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。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・土佐市商工会 ・宇佐ホエールウォッチング協会 ・地域づくり団体 ・（一社）土佐市観光協会 	<p>＜地域資源を活用した旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クルージング体験の実施（H26～） ・ホエールウォッチング・クルージングパンフレットの作成（H29.3月） ・土佐市観光ガイドパンフレット作成（H30.9月） ・宇佐地区における旅行会社向けのモニターツアーを実施（H29） ＜体験型観光及び食観光のメニューのブラッシュアップ＞ ・塚地峠を中心とした青龍寺周辺の観光ガイド育成 産業振興アドバイザー招へい5回（H29） 	<p>＜地域資源を活用した旅行商品化＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホエールウォッチング体験者数 H28：2,426人 H29：2,865人 H30：2,132人 ・クルージング体験者数 H28：22人 H29：12人 H30：11人 ⇒地域資源を活用した体験メニューの定着 ＜体験型観光及び食観光のメニューのブラッシュアップ＞ ・観光ガイド4人育成 ⇒ガイド件数 H28：1件11名 H29：3件50名 H30：2件7名
<p>28 酔鯨酒造株式会社新工場を核とした体験型観光等の推進による地域活性化</p> <p>《土佐市》</p> <p>酔鯨新工場を核とした体験型交流事業を推進することにより、交流人口の拡大につなげ、観光の活性化を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土佐市 ・酔鯨酒造株式会社 	<p>＜見学体験施設等を活用したメニューの提供＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酔鯨新工場（土佐蔵）整備（H30.9月） ・酒蔵見学を開始（H30.11月） <p>＜受入体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・併設ショップでの物販、有料試飲開始（H30.11月） ・併設カフェ「SUIGEI SAKE LAB CAFE」オープン（H31.4月） <p>＜誘客の促進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酒蔵見学のネット予約開始（H30.11月） 	<p>＜見学体験施設等を活用したメニューの提供＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・酒蔵見学を開始（H30.11月） ⇒見学人数1,317人（H30.11月～R元.6月） <p>＜受入体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・併設ショップにおいて、酒をはじめ、酒を用いたフェイスマスクやゼリーなどの販売や有料の試飲を開始 ・併設カフェにおいて、酒粕やあま酒を用いたオリジナルのソフトクリームパフェなどを販売 ⇒ショップ売上額8,711千円（H30.11月～R元.6月） <p>＜誘客の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネットでの予約システムの開設等の取組が施設来客者数の増加につながった。

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
施設来客者数 12万人 (H27:0人)	(R元年度末見込) 20万人 (直近の実績) 19.2万人 (H30年度 末)	A +	産業振興アドバイザーを活用した、直販所の魅力向上、テナント間連携によるイベントの開催などにより、施設来客者数は堅調に推移している。SNSを活用した集客や地元高校生と連携したイベントを実施することで、さらなる集客が見込まれる。 <課題> 施設の全体の運営主体である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、集客イベントの定期的な開催が難しく、単発イベントのみとなっている。したがって少人数でもイベント開催ができるように設備を整える等の体制づくりやNPO内での新たな人材の確保が課題である。	・SNS等のメディアを活用したPR強化 ・地域住民等と連携した新たな人材の確保
体験型・食観光における入込客数 6,000人 (H26:約2,500人)	(R元年度末見込) 5,000人 (直近の実績) 2,143人 (H30年度 末)	A	H30年度は繁忙期の台風の影響により客数が減少していたが、R元年度は自然&体験キャンペーンからの申し込みが増加しており、R元.5月末時点で前年同期比246.1%と非常に好調に推移している。 <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・クルージングを実施しているが、いずれも船頭の高齢化による人材の確保が課題となっている。また、繁忙期は定員(72人)を超える申し込みもあるため、顧客を逃している格好となっている。自然&体験キャンペーンの影響で増加している顧客からのリピートを獲得するために知識のある観光ガイドの育成が必要である。 横浪クルージングについても横浪の地層に関する専門知識のあるガイドが説明をできれば、より魅力が向上するため、知識豊富なガイドの育成も課題である。	・インバウンドの強化 (外国語パンフレットの作成) ・ホエールウォッチング、横浪クルージングの観光ガイド育成 ・地域おこし協力隊との連携による新たな船頭の確保
施設来客者数 2,000人 (H28:0人)	(R元年度末見込) 4,500人 (直近の実績) 956人 (H30年 度:H30.11月~ H31.3月)	A +	インターネット等を用いたPRにより酒蔵の見学者数及びショップでの売り上げは上昇している。H31.4月にオープンしたカフェも好評であり、今後もさらなる施設来客者数の増加が見込まれる。 <課題> さらなる来客者数増加のための受入体制の確立。	・誘客計画の策定による受入態勢の構築

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>29 いの町の地域資源を活かした体験型観光等の推進</p> <p>《いの町》</p> <p>仁淀川の美しい自然、土佐和紙の歴史、古い町並みなど、いの町の持つ魅力を活かして体験メニューや土産品づくりを進めるとともに、季節ごとの特色あるイベントを開催することで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"> ・いの町 ・(一社)いの町観光協会 	<p><体験メニューの販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型観光及び地域資源を生かしたイベントに合わせ、土佐和紙等の特産品を一体的にPRすることで、地域にお金を落とす仕組みを構築 ・ラフト等備品拡充、サイクリング備品整備 (H28) 観光拠点等整備事業費補助金(1,680千円) ・クリアカヌー、BigSUP 3 艇導入 (H30) 観光拠点等整備事業費補助金 (1,972千円)) ・ここにBBQ販売強化 ・ここに館改修及び提供メニューの拡充 産振アドバイザー招へい6回 (H30、R元) <p><イベントの開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町紙のこいのぼり、“en”～灯りと自然と音楽と～、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、Kami祭 (いの通信局が県中山間地域等商業振興事業費補助金を活用し行った新たな取組)、かみのひなまつり、銀橋マルシェ ・仁淀川流域6市町村を自転車で駆け抜けるイベントを開催(高知仁淀ブルーライド) (H30～) <p><お土産品(食・工芸品等)づくり></p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会によるお土産缶バッチの作成 (R元～) <p><外国人観光客の受入体制整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・県主催外国人観光客受入研修実施委託業務にかかる観光地エリアへ応募 (R元) ・観光協会が外国人観光案内所カテゴリー1に申請 (R元) ・JR伊野駅出口に外国人観光客向け案内看板を設置 (R元) 	<p><体験メニューの販売促進></p> <ul style="list-style-type: none"> ・カヌー、ラフティング備品の拡充(クリアカヌー、BigSUP)が利用客増につながった。 ⇒カヌー・ラフティング・レンタサイクル利用人数 H28: 4,329人 →H29: 4,181人 →H30: 5,421人 <p><イベントの開催></p> <ul style="list-style-type: none"> ・グリーンパークほどのを活用した2日間のイベント“en”～灯りと自然と音楽と～の開催 (H27～) 来場者 H27: 約1,000人 H28: 約1,800人 H29: 約1,800人 H30: 約1,300人 (悪天候の為1日開催) R元: 約1,800人 ・いの町紙のこいのぼり (R元.5.3～5) 来場者数: 約12,000人 ・Kami祭 (H30.11.23) 来場者数: 約1,900人 ・かみのひなまつり (H31.3.2～3) 来場者数: 約3,500人 ⇒地域の特色(商店街)と土佐和紙や生姜などの特産品を一体的にPRでき、子どもから祖父母まで幅広い世代が来場するイベントとなり、出店者の売上も好調 ・高知仁淀ブルーライド 参加人数 H30: 343人 R元: 546人 <p><外国人観光客の受入体制整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・外国人観光客受入研修実施観光地エリア研修会の開催 (R元.7月) ・外国人観光案内所カテゴリー1取得 (R元.8月末予定)
<p>30 いの町本川地区での山岳観光の推進</p> <p>《いの町》</p> <p>木の香温泉や山荘しらすを拠点とし、他の観光施設や民間企業と連携して、UFOラインと呼ばれる石鎚山系の景観や山岳資源を生かした体験メニューを観光客や山歩き愛好者に提供することで、交流人口の拡大を図る。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いの町 ・(一社)いの町観光協会 	<p><観光施設(道の駅木の香温泉、山荘しらす)と連携した体験型観光の推進と施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・登山者へのレンタル用品整備 歴史観光資源等強化事業費補助金 602千円 (H29) ・BBQなど体験メニューのレンタル用品整備 観光拠点整備事業費補助金768千円 (H30) ・UFOラインを活用した自転車イベントの開催 ・UFOライン周辺でのライブカメラの設置 ・公式ホームページの開設等 <p><新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・UFOラインを中心とした山の案内人の養成 (H30) 頑張る人づくり事業費補助金 462千円 	<p><観光施設(道の駅木の香温泉、山荘しらす)と連携した体験型観光の推進と施設の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・登山靴、レインウェアなどの貸出により、新たな旅行会社による山登り初心者対象ツアー誘致が成立 ⇒H29: 1社、H30: 1社 ・UFOラインを活用した自転車イベントにより新たな客層へのPRとなり、サイクリング客の増加につながった ⇒UFOラインアタック参加者 H28: 11名 H29: 140名 H30: 129名 R元: 180名 ・UFOライン周辺の天気、紅葉状態などをタイムリーに観光客に案内できる仕組みができた。 <p><新たな資源を活用した体験メニューの検討と商品化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たなガイドの養成: 8名 ⇒ツアー同行数: 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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
体験参加人数 25,000人 (H26: 20,849人) うち、いの町紙の博物館 8,300人 (H26: 6,472人)	(R元年度末見込) 28,000人 うち、いの町紙の博物館 9,500人 (直近の実績) 27,541人 (H30年度末) うち、いの町紙の博物館 9,162人	A +	カヌー・ラフティングで新たな備品の拡充を行ったこと及び近年の自然体験ブームに伴い利用客を増やしているが、季節や天候により客数の変動がある。 H27年度より、グリーンパークほどのを活用した新たなイベント「en”～灯りと自然と音楽と～」が開催され、県内外から2日間で1,000人を超える来場があり、好評を得ている。 「かみのひなまつり」では地域の特色（商店街）と土佐和紙や生姜などの特産品を一体的にPRでき、幅広い世代が来場するイベントとなり、出店者の売上も好調である。 <課題> いの町内の体験料収入は伸びているが、主要観光施設の利用者数が伸び悩んでいる。各施設毎の利用者動向の分析とより長く滞在してもらえる取組を講じることが求められている。	<ul style="list-style-type: none"> ・ここにBBQの施設改修に併せて新たな体験メニューを導入し、いの町の体験型観光拠点としての機能充実につなげ、交流人口の拡大や地域活性化を目指す。 ・より滞在時間を長くするための仕組みづくり（事業者間の連携強化）
体験メニュー売上高 45,700千円 (H26: 29,946千円) うち、いの町紙の博物館 3,321千円 (H26: 2,588千円)	(R元年度末見込) 52,000千円 うち、いの町紙の博物館 3,800千円 (直近の実績) 51,745千円 (H30年度末) うち、いの町紙の博物館 3,664千円	A +		
主要観光施設入込客数 436,000人 (H26: 401,015人) うち、いの町紙の博物館 30,000人 (H26: 26,179人)	(R元年度末見込) 410,000人 うち、いの町紙の博物館 25,000人 (直近の実績) 約374,801人 (H30年度末) うち、いの町紙の博物館 23,725人	A -		
道の駅木の香温泉・山荘しらさの利用者数 57,000人 (H26: 55,482人)	(R元年度末見込) - (直近の実績) 52,705人 (H30年度末)	B	UFOラインを活用した自転車イベント「UFOラインアタック」が、UFOラインの開通イベントとして定着し本川地区を代表するイベントへと成長した。 山の案内人の養成講座により、本川エリアの山の魅力を発信できる人材を発掘・養成することができ、これからの山の案内人としての活動に期待ができる。 山荘しらさ・寒風茶屋で山の状況がわかるようにライブカメラの設置や、サイクリスト向けの案内や注意喚起の看板設置など観光客の受入態勢の強化も図れている。 <課題> 山荘しらさのリニューアルオープン時に強力なプロモーションを実施して、休業期間中に離れてしまった観光客を呼び込む必要がある。 道の駅木の香、木の根ふれあいの森など老朽化した施設に係る対応策の検討も必要。	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>31 仁淀川町での観光情報の発信強化と受入体制の充実</p> <p>《仁淀川町》</p> <p>仁淀川町において、観光情報の収集・発信の強化やソフト・ハード面の受入体制の充実を図ることで、滞在型観光を推進する。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町観光協会 ・仁淀川町 ・仁淀川町内の地域づくり団体 	<p>＜関係機関等と連携した効果的な観光情報収集・発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光協会を主体とした報告会の定期開催（毎月） ・広報誌への掲載、SNSを活用した情報発信 <p>＜施設整備や接客スキル向上等によるおもてなし観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施設整備（R元） 観光拠点等整備事業費補助金 R元：46,430千円（予定） ・仁淀川町観光ガイド養成講座の開催2件（H29～30） 	<p>＜関係機関等と連携した効果的な観光情報収集・発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・（一社）仁淀ブルー観光協議会と連携した情報発信により、観光客の入込の増加につながっている。 <p>＜施設整備や接客スキル向上等によるおもてなし観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁淀川町観光ガイド養成講座を通じて、ガイド人員の増加が図られた。 ⇒ガイド人員の増加 H29：3名→R元：9名
<p>32 歴史と文教を活かしたまちづくりによる観光の推進</p> <p>《佐川町》</p> <p>歴史的な街並みの整備を行うとともに、観光資源の効果的な活用により、「歴史と文教のまち・佐川」の魅力を感じられるまちづくりを行政・観光協会・地域が一体となって進める。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川町 ・（一社）さかわ観光協会 ・佐川町内の地域づくり団体 	<p>＜観光資源の利活用、効果的な情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・さかわ観光クラスター協議会の開催12回（H28～H29） ・観光クラスターの形成（H28～H29） 歴史観光資源等強化事業費補助金 H28：47,635千円 H29：6,922千円 ・青山文庫の設備改修（H28） ・周辺施設への説明展示・のれん標識等設置（H28） ・周遊パンフレット3種作成（H28） ・青山文庫専用HPの開設（H29） ・音声ガイド作成（H29） ・牧野公園ガイドの充実（H29） <p>＜体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体験型博覧会「ブレ版わんさかわっしょい体験博」の開催（実施プログラム数11（H30）） ・体験型博覧会「わんさかわっしょい体験博」の開催に向けたWSの実施2回（R元） <p>＜おもてなしの体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川くろがねの会観光ガイド勉強会の開催16回（H28～30） ・佐川くろがねの会英語ガイド勉強会の開催66回（H28～30） ・さかわ観光協会お土産品・飲食メニューの開発 産業振興アドバイザー招へい6回（H28、H30各3回） 	<p>＜観光資源の利活用、効果的な情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・青山文庫を中心とした観光クラスターが形成された。 <p>＜体験型観光の推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ブレ版わんさかわっしょい体験博参加者数175名（定員に対する参加率76%） ⇒参加者アンケートによる次回参加希望率100% <p>＜おもてなしの体制づくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・佐川くろがねの会勉強会参加人数：延べ658人 ⇒インバウンドへの対応力が向上し、ガイド人材の育成につながった。 ⇒外国客船ツアーへの英語ガイドの実施：2回（H30） ・土産品開発1品目、飲食メニュー6件 ⇒上町まち歩きガイド利用者数の増

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
主要観光施設入込数 (4施設、4観光資源) 73,700人 (H26 : 70,189人)	(R元年度末見込) 73,700人 (直近の実績) 76,089人 (H30年度末)	A +	町の観光パンフレット等を活用した広報やSNSなどによる積極的な情報発信により、入込客数は着実に増加している。また、受入体制の強化に向け、H29年度より観光協会主催で「観光ガイド養成講座」を開催しており、ガイド人員の増加につながっている。 <課題> ・観光客に町全体への周遊を促し、地域の経済効果の拡大につなげることが必要。 ・観光客の増加に伴い、観光ガイドを増員する必要がある。	・主要となる観光スポットと町内の観光施設を周遊させる仕組みづくり（観光クラスター）の構築 ・ガイド養成講座の継続実施に加え、観光協会、役場を中心に地域住民とも連携した受入体制のさらなる充実を図る。
上町地区の入込客数 25,000人 (H26 : 15,000人)	(R元年度末見込) 32,500人 (直近の実績) 31,225人 (H30年度末)	A +	幕末維新博の地域会場である青山文庫を中心に、観光クラスターが形成され、各種設備等の整備が進み、周辺施設の魅力が向上した。加えて、ガイド団体のガイド内容の充実、おもてなし体制の整備により、上町地区への入込客数が増加している。H30年にプレ版として開催した体験型博覧会も好評で、上町地区に限らず佐川町全体の地域資源の掘り起こし・磨き上げにつながった。	・ガイド団体によるガイド養成やおもてなし体制のさらなる充実 ・上町地区の飲食・宿泊機能の強化 ・体験型博覧会の継続開催に向けたプログラムの内容の一層の充実
青山文庫の入館者数 5,500人 (H26 : 4,201人)	(R元年度末見込) 5,500人 (直近の実績) 6,868人 (H30年度末)	A +	<課題> ・上町地区周辺への経済波及効果をより拡大するため、観光客の滞在時間の延長や満足度向上によるリピーター確保などに係る取組を一層進める必要がある。	
上町まち歩きガイド利用者数 5,000人 (H26 : 4,585人)	(R元年度末見込) 4,600人 (直近の実績) 4,512人 (H30年度末)	A -		

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>33 越知町の総合的な観光振興と地場製品の販売促進</p> <p>《越知町》</p> <p>情報発信機能と物販機能を持った「越知町観光物産館おち駅」を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、地域の様々な観光資源を組み合わせた体験型観光のメニューづくりや地場産品等を活用した新商品開発に取り組み、交流人口の拡大と販売促進を図り、地域の活性化につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知町観光協会 ・おち駅物販経営協議会 ・JA高知県（仁淀川地区） ・越知町 など 	<p>＜観光物産館おち駅の利用者拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知町、JA、観光協会等の関係者によるおち駅物販経営協議会において販売促進の検討（毎月実施） ・店頭での「文旦まつり」等のイベント開催 9回（H28～30） ・第2駐車場の整備（H29） ・「よって西土佐」視察研修実施（H29） ・バーベキューセットの取扱開始（H30） ・スノーピークの製品を活用したディスプレイによるコーナーの設置（H30） <p>＜横倉山等を活用した体験型観光の人材育成と仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山ガイド養成 産業振興アドバイザー招へい5回（H28） ・横倉山ガイド基本コースのガイド台本完成（H28） ・大学生等に対する横倉山ガイドの実践1回（H29） ・先進地視察の実施1回（H29） ・横倉山ガイドモニターツアーの実施1回（H30） ・横倉山トレッキングツアー開始（H30） ・松山街道ガイド養成 観光アドバイザー招へい5回（H28） ・松山街道ガイド台本の完成（H29） <p>＜カヌー、ラフティングの利用者拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Eポートを活用した体験観光メニュー検討 産業振興アドバイザー招へい1回（H28） ・ホームページや雑誌等でのカヌー・ラフティングの広報 	<p>＜観光物産館おち駅の利用者拡大＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・フェアや店頭イベントの実施により、越知町製品のPRにつながっている。 ・バーベキューセットの売上額 H30：265千円 <p>⇒おち駅客数</p> <p>H28：89,361人 H29：92,299人 H30：88,447人</p> <p>＜横倉山等を活用した体験型観光の人材育成と仕組みづくり＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・横倉山ガイドモニターツアー参加者 H30：13人 ・横倉山トレッキングツアー参加者 H30：94人 <p>⇒ツアー開始により、個人客の受入はもちろん、仁淀ブルー観光協議会などの団体客受入にもつながっている。</p>
<p>34 体験型観光の拠点となるキャンプ場の整備による交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《越知町》</p> <p>仁淀川でのカヌー・ラフティングや横倉山などの地域資源を活用した体験型観光を束ねる拠点として、(株)スノーピーク監修によるキャンプ場を整備・運営し、仁淀ブルーの全国発信と観光客誘致による交流人口の拡大と、地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・越知町 	<p>＜キャンプ場の整備と運営＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ場の整備（H27～R元） 観光拠点等整備事業費補助金 H27～H28：3,371千円 H28：1,809千円 H28～H29：9,504千円 H29～H30：408,469千円 H30：3,082千円 R元：2,205千円 ・地域観光推進交付金 R元：45,385千円 ・指定管理者の決定（H29） ・日ノ瀬清流公園キャンプ場（スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド）オープン（H30） ・店舗運営の検討 産業振興アドバイザー招へい5回（H30） ・宮の前公園センターハウス（スノーピークかわの駅おち）オープン（R元） <p>＜地域の観光資源とのコラボと情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプイベントの実施4回（H28～30） ・東京大学「フィールドワークスタディ型政策協働プログラム(テーマ：キャンプ場を核とした地域活性化)」の実施（H29） ・町内店舗周遊を目的としたスタンプラリーの実施（H30～） 	<p>＜キャンプ場の整備と運営＞</p> <p>「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」及び「スノーピークかわの駅おち」のオープンにより、地域資源を活用した体験型観光を束ねる拠点が整備できた。</p> <p>＜地域の観光資源とのコラボと情報発信＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプイベントの参加者 H29：約400人参加（アウトドア体験イベント、越知おいしいデイ・キャンプイベント） H30：約30人（親子キャンプ） <p>⇒イベントの実施により、キャンプ場の周知につながっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スタンプラリー景品交換者 128人（R元.5月末） <p>⇒スタンプラリーによって、越知町内での購入や町内店舗の周知につながっている。 事業者のスタンプラリーの反応も好調であり、キャンプ場利用者との交流が広がっている。</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 (出発点)	令和元年度末見込 及び 直近の実績	数値目標 に対する 客観的評価	総括	
おち駅での販売額 100,000千円 (H26 : 65,567千円)	(R元年度末見込) 100,000千円 (直近の実績) 104,425千円 (H30 年度末)	A +	物産販売では、おち駅物販経営協議会における毎月の売上向上の検討をはじめ、店頭イベントの実施などの取組により、町内客を中心に顧客を獲得している。H30年度には、越知町内にオープンした「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」の利用客を想定したパーベキューセットの販売を開始するなど、新たな試みも実施している。また、越知町のふるさと納税返礼品を多数おち駅で取り扱っており、生産者の所得向上につながっている。	<p>・おち駅の情報発信について、手段等の検討を行うとともに、スタッフ確保を図る。</p> <p>・スノーピークかわの駅おちとの相乗効果を図る方策の検討と実施。</p> <p>・引き続き、横倉山を中心としたガイドの養成・勉強会の開催、ツアーのコース増加など魅力向上施策に取り組むとともに、横倉山トレッキングツアーの一層の周知を図る。</p> <p>・カヌー・ラフティングガイドの募集継続</p>
観光ガイドの養成数 10人 (H26 : 6人)	(R元年度末見込) 19人 (直近の実績) 16人 (H30年度末)	A +	<p>産業振興アドバイザーを活用したガイド養成講座の開催、ガイド台本の作成やモニターツアーの実施などを経て、横倉山トレッキングツアーの受入が開始し、新たな観光客の獲得につながっている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・おち駅の来客数が減少傾向 ・おち駅のスタッフが不足している。 	
カヌー・ラフティング利用者数 2,500人 (H27 : 2,288人)	(R元年度末見込) 1,246人 (直近の実績) 1,694人 (H30年度末)	B	<ul style="list-style-type: none"> ・おち駅の情報発信ツールが不足している。 ・横倉山トレッキングツアーの周知が必要である。 ・地域資源を活かした体験型観光のメニューの充実やスタッフ等の体制整備が必要である。 	
キャンプ場宿泊者数 5,400人 (H29 : 0人)	(R元年度末見込) 9,400人 (直近の実績) 8,853人 (H30年度末)	A +	<p>「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」のオープン以降、主に町外・県外からの利用者が多く訪れており、交流人口の拡大につながっている。</p> <p>また、「スノーピークかわの駅おち」のオープンにより、これまで以上に幅広い年代の顧客が訪れている。町内事業者等の同店舗への出品を通じて町内への経済波及の機会となっている。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャンプ場店舗スタッフの不足 ・「スノーピークかわの駅おち」や「スノーピークおち仁淀川キャンプフィールド」を始点とした、越知町内の周遊発信、体験メニューの増加 	
宮の前公園センターハウスレジ通過者数 42,000人 (H29 : 0人)	(R元年度末見込) 36,500人 (直近の実績) -	A	<ul style="list-style-type: none"> ・町内店舗での購入促進や商店街の誘客へつなげる、さらなる方策が必要 	

項目名及び事業概要	具体的な取組	具体的な成果
<p>35 「屋形船仁淀川」を核とした交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>仁淀川流域の主要な観光資源として屋形船を中心とした魅力的な地域の観光拠点づくりを行い、乗船客の増加による地域の賑わいづくりや発着場をフィールドとしたコミュニティの活性化を進めることで、仁淀川流域の観光振興につなげる。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 ・(株)屋形船仁淀川 	<p><観光客の受入体制の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド人材養成 産業振興アドバイザー招へい5回（H28） ・通訳機器の導入（H30） ・地域住民による屋形船ガイドの実施（H28～） <p><国内外に向けた情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNS（フェイスブック）による情報発信を開始（H29） ・OTAによる予約受付を開始（H30.12月～） 	<p><観光客の受入体制の充実></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガイド養成：8人 ⇒ガイド付きでの乗船者数 H28：633人 H29：621人 H30：1,099人 ⇒外国人乗船者数 H29：84人 H30：285人 （H28は未集計） <p><国内外に向けた情報発信></p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSやOTAを活用した情報発信や販売を行うことにより、より幅広い客層に「屋形船仁淀川」をアピールすることができ、認知度の向上や乗船者数の増加につなげることができた。 ⇒OTAによる予約数48件（H30.12月～R元.6月）
<p>36 小村神社周辺の仁淀川かわまちづくり整備による交流人口の拡大と地域の活性化</p> <p>《日高村》</p> <p>日高村江尻地区かわまちづくり事業により、自然に恵まれた水辺空間を整備することにより、小村神社の国宝等の文化財や歴史遺産も活用して小村神社エリアでの交流人口の拡大を図り、地域の活性化を目指す。</p> <p>【事業主体】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高村 	<p><小村神社及び国宝への観光客の誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・小村神社を会場としたイベント（日高メシふえすていばる!!!!、小村神社秋の大祭）を開催し、村内外から多くの方に来場いただいた。 ・イベントへの誘客のため、チラシ配布等の広報活動を行った。 <p><親水公園の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・国交省による竹林伐採や階段護岸・管理道工事等の実施（H28～H30） ・村による多目的広場、遊歩道、トイレ等の工事の実施（R元～） 	<p><小村神社及び国宝への観光客の誘致></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日高メシふえすていばる!!!!（毎年11月） 来場者数 H28：1,300人 H29：1,300人 H30：2,000人 ・小村神社秋の大祭（毎年11月15日） 国宝拝観者数 H28：175人 H29：146人 H30：106人 ⇒イベント開催によって、観光客の誘客は図られ、小村神社エリアでの交流人口の拡大及び地域の活性化につながった。 <p><親水公園の整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・階段護岸・管理道工事の整備完了 ・遊歩道、多目的広場の詳細設計完了

目標値に対する実績		総括		今後の方向性
指標及び目標値 (出発点)	令和元年度末見込 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 (H26:3,261人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 6,076人 (H30年度末)	A +	<p>屋形船乗船者数はH28年度が前年度比132%の5,276人、H29年度、H30年度はともに6,000人を超えており、順調に客数を伸ばしている。</p> <p>ソフト面においても、通訳機器の導入により、増加傾向にある外国人観光客への対応強化を行ったほか、SNSやOTAを活用した情報発信や販売を開始し、認知度の向上や乗船者数の増加につなげることができた。</p> <p>また、R元年度には能津地区で集落活動センターの開所が予定されており、センターと連携した取組を検討していく。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・外国人観光客を含む乗船客の満足度の向上 ・屋形船の知名度の向上 ・雨天や冬期(減客期)の集客に向けた対策 ・通信環境の整備 ・ガイド人材の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・雨天時の代替メニューの作成及び冬期における集客対策 ・フットパス等他の観光資源との連携 ・SNS等情報発信の充実による集客力アップ ・wifi環境の整備 ・ガイド募集チラシの配布及びガイド人材育成講座開催の検討
小村神社周辺イベント 来場者数 3,400人 (H27:1,481人)	(R元年度末見込) － (直近の実績) 2,106人 (H30年度末)	A -	<p>小村神社周辺イベント来場者数は、「日高メシふえすていばる!!!!」への参加店舗(出店)の増加等により、H28年度の1,475人からH30年度は2,106人と増加している。今後は、新規イベントの開催や既存イベントの充実によるさらなる集客が期待される。</p> <p>親水公園は、H30年度に階段護岸・管理道工事が完了し、今後は、多目的広場、遊歩道、トイレ等の工事を順次行っていく。</p> <p>また、小村神社の北側に位置する江尻地区では、SUP事業者による活動(H29～)やNPO法人日高わのわ会による気軽に宿泊を試せる取組「POP UP INN(ポップアップイン)」(H30～)が始まり、地域に賑わいを創出している。</p> <p><課題></p> <p>イベント来場者数を増やすため、情報発信の強化や、小村神社や国宝の大刀の認知度の向上に向けた取組が必要。また、親水公園の整備完了後の活用方法の検討が必要。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・親水公園整備後の活用方法(実施イベント等)の検討 ・小村神社の観光資源としての活用の検討 ・交流拠点施設との連携 ・仁淀ブルー観光協議会と連携によるプロモーションの強化